

イノベーションへの投資



5th Golf Innovation Symposium

USGA®

ゴルフイノベーション、何故？ 目的は？

デービット・ピアス

USGAでのリサーチ・ディレクター。ゴルフ産業全般への研究・調査を主導している。

ジェフ・ブルーム

American Society of Golf Course Architects アメリカのゴルフ設計家協会の会長

デーナ・ロン

長年トロ社の研究開発部門の責任者を務め、現在は顧問

藤田雅治

浜名湖CCの社長兼理事長

スポーツの成長産業化

スポーツの成長産業化

スポーツで「社会」を変える！



数値目標

スポーツ市場規模

現状 2025年目標

5.5兆円 ▶ **15兆円**



具体的な施策

- スタジアム・アリーナ改革
- スポーツ経営人材の育成・活用
- 新たなスポーツビジネスの創出・拡大



Meti and Mext Sports
Mirai Kaitaku Kaigi
Report 6.14.2016

日本のスポーツ産業におけるゴルフ産業

日本のスポーツ産業の市場規模は約5兆円の
テレビ放映権及び広告費はそのうち約1.5兆円

残り3.5兆円の3分の1はゴルフ産業

ゴルフイノベーション投資の目的は？

- 経済効果？
- 保守的なゴルフ産業の活性化？
- エンタメやレジャー全般における競争激化への布石？
- 業界の競争力強化または生存競争への危機感の為に？

アジェンダ

- 各パネル登壇者の取り組みテーマへのプレゼンテーション
- パネルメンバー全員の意見交換
- 質疑応答

データ活用のイノベーション

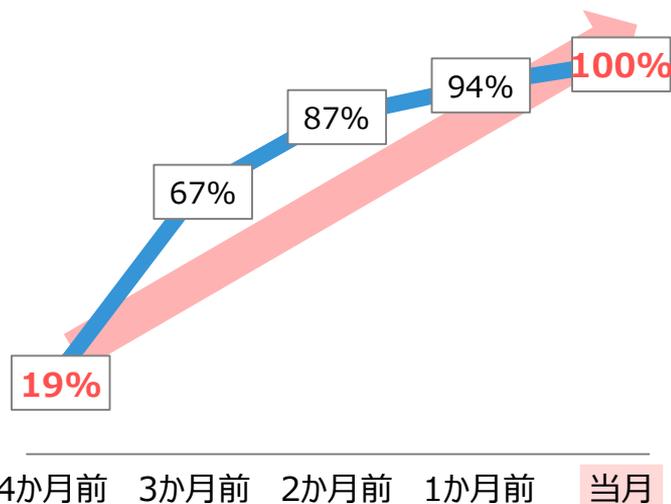
GDO ケーススタディー

- 目的や利用方法をデザイン設計して、どういうデータを収集すべきかを想定する
- データ分析を元に、サービス設計・商品開発、マーケティング計画策定に活用する
- 組織全体がデータ分析を全面活用して判断するようにする
- クラウドを中心とした様々な外部のソフトウェアサービスを有効利用してデータ蓄積、データ分析、マーケティング等の自動化作業等を行う

早期に料金・枠を掲載するほどゴルファーの目に留まりやすく、完売率が高くなる傾向にあります。

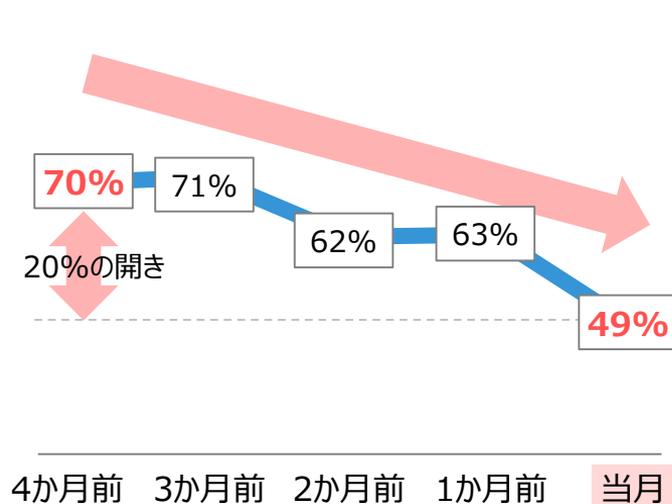
枠の掲載はプレー日に近づくにつれて増える。空いている枠を、徐々に掲載していく傾向。

プレー枠のサイト掲載率推移

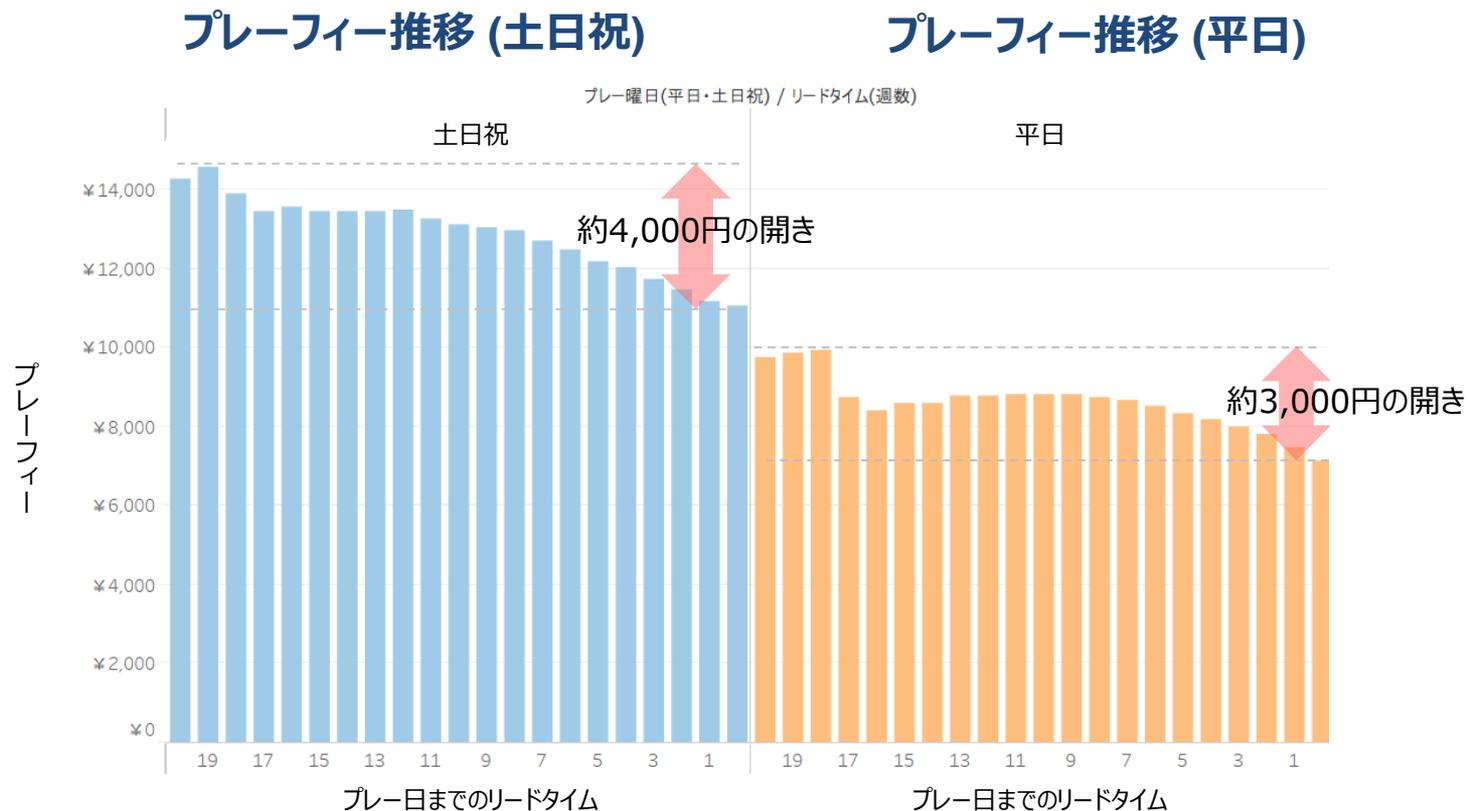


一方、売場に掲載したタイミングが早い枠ほど、高い完売率（売れやすい）になる傾向。

プレー枠の掲載タイミング別の完売率



提案データ活用事例：高く売るには、早く売る



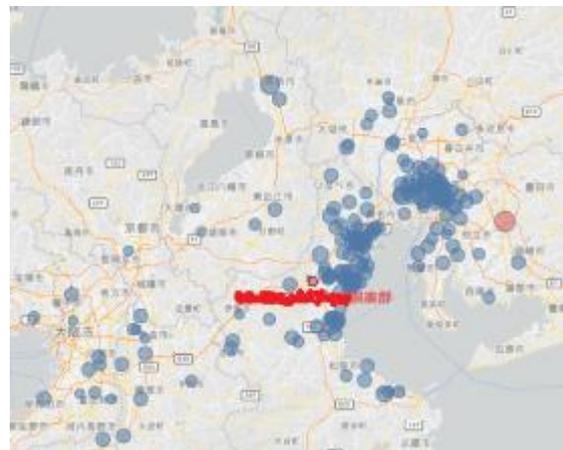
提案データ活用事例：来場の商圈分析

どのエリアから来場しているのかをゴルフ場と共に、把握・検証。また、施策前後で来場傾向が変化したかどうか検証。「スタート時間、コンペ」というニーズや、「性年代」という属性などの角度で、仮説・検証を重ね、ゴルフ場と会話。

来場傾向把握

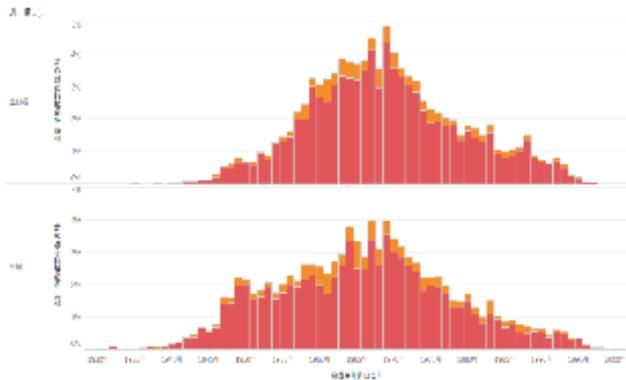


施策の効果検証



来場しているゴルファー傾向：性年代

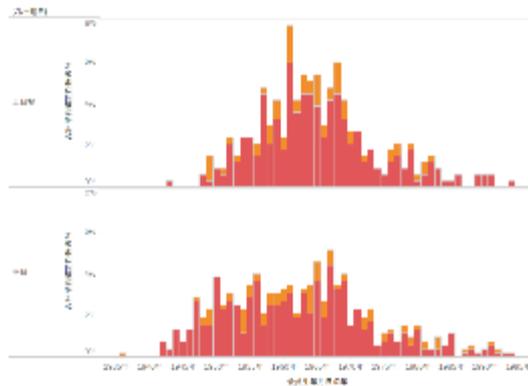
都道府県別



代	土日祝		
	女性	男性	合計
20	0.5%	3.7%	4.2%
30	1.9%	12.2%	14.1%
40	3.3%	26.7%	30.0%
50	4.5%	31.6%	36.1%
60	1.5%	11.5%	13.0%
70	0.2%	1.6%	1.8%
80	0.0%	0.0%	0.0%
不明	0.1%	0.7%	0.8%
	11.9%	88.1%	100.0%

代	平日		
	女性	男性	合計
20	0.6%	3.2%	3.8%
30	2.1%	9.1%	11.2%
40	3.2%	23.0%	26.2%
50	5.2%	25.0%	30.2%
60	2.3%	18.3%	20.6%
70	0.6%	5.8%	6.4%
80	0.1%	0.2%	0.3%
不明	0.2%	1.1%	1.3%
	14.2%	85.8%	100.0%

貴社

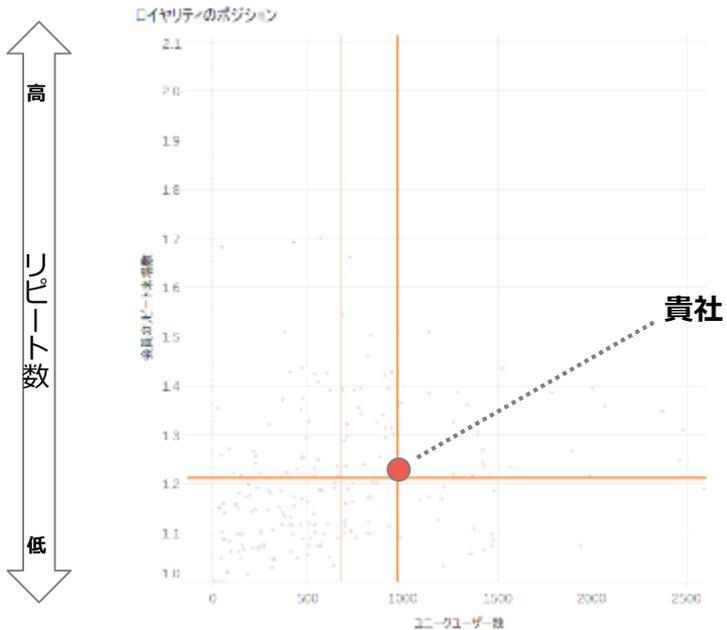


代	土日祝		
	女性	男性	合計
20	2.1%	2.1%	2.1%
30	1.5%	5.9%	7.4%
40	3.0%	16.0%	19.0%
50	9.5%	38.3%	47.8%
60	3.9%	17.8%	21.7%
70	0.9%	0.9%	0.9%
80			0.0%
不明	0.3%	0.9%	1.2%
	18.1%	81.9%	100.0%

代	平日		
	女性	男性	合計
20	0.4%	1.7%	2.1%
30	1.9%	5.3%	7.2%
40	2.5%	14.8%	17.3%
50	5.9%	28.3%	34.2%
60	4.6%	24.3%	28.8%
70	0.6%	8.7%	9.3%
80	0.2%		0.2%
不明	0.4%	0.6%	0.9%
	16.3%	83.7%	100.0%

来場しているゴルファー傾向：顧客ロイヤリティ

ユニーク会員数×レポート数平均



少ない ユニーク会員数 多い

*レポート数平均 = ゴルフ場毎の会員別の1年間の予約確定件数平均

*ユニーク会員(ユーザー)数 = ゴルフ場毎の1年間で予約した会員数

ありがとうございました!

5th Golf Innovation Symposium

USGA®