

# Rakuten “楽ゴル”のご紹介

反町 希一  
Rakuten Gora

5th Golf Innovation Symposium

USGA®

# Rakuten GORA とは

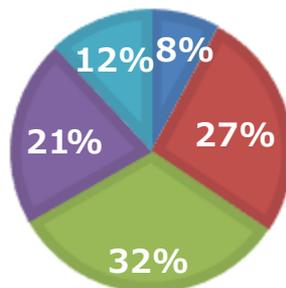
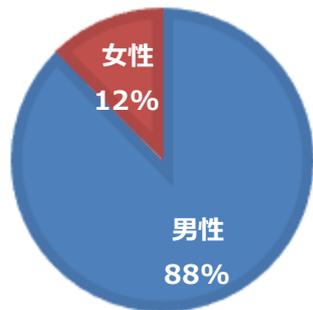
## ■日本最大級のゴルフ場予約サイト

国内約1,900コース24時間365日いつでも予約可能な国内最大ゴルフ予約サービス。  
お電話による予約も可能なほか、海外のゴルフ場\*の予約が可能です。\*ハワイ、 Guam、タイ、ベトナム、サイパン  
通常のゴルフ予約のほか、幹事様が予約しやすい「コンペプラン」、また、昨今人気の高い「1人予約」「海外ゴルフ」等、さまざまなプレイスタイルにあわせた予約が可能です。



## ■主なユーザーは「予約者」

予約者が大半のユーザーのため、男性が大半を占め、30～50代が全体の8割を占める  
月間総PV：約7,000万PV      月間UU：約300万UU

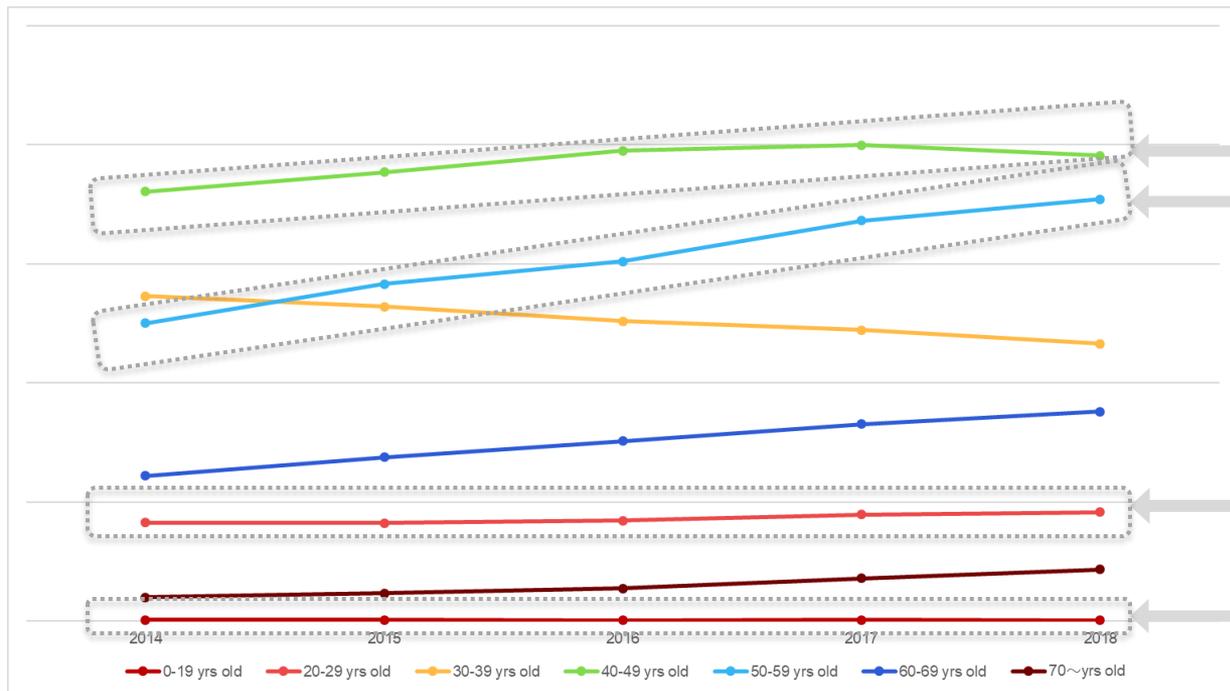


- 20代以下
- 30代
- 40代
- 50代
- 60代以上



# 若者ゴルファー応援“楽ゴル”を始めた背景

楽天GORAは予約サイトのため、メインユーザーは40/50代が中心  
20/30代ゴルファーの増加率が弱く、若年層ゴルファーの育成が必要



40代、50代ゴルファーが  
既存ゴルファーの大半を  
占めており、高齢化への  
不安が残る

若年層のゴルファーは常に  
マイノリティとなっており、  
育成支援が必要

# 若者ゴルファーの声①なぜゴルフを敬遠するか

【20代未体験者が、体験意向はあるがゴルフを始めない理由 TOP10】 (※2015年楽天リサーチ調べ)

①どのくらいお金がかかるのかがわからない

②クラブやウェアなどの準備にお金がかかりそう

③練習にお金がかかりそう

④ゴルフ場のラウンドにお金がかかりそう

⑤マナーやルールがわからない

⑥教えてくれる人がいない

⑦誘ってくれる人がいない

⑧ゴルフの準備や練習をする時間がない

⑨一緒にラウンドできる友達がない

⑩周りに迷惑をかけそう。周囲の目が厳しそう。

お金がかかる



ゴルフ仲間



# 若者ゴルファーの声②ゴルフを始めたきっかけ

【20代ゴルファー経験者が、ゴルフを始めたきっかけ TOP5】

(※2015年楽天リサーチ調べ)

- ①友人に誘われた
- ②勤務先の上司に誘われた
- ③親に誘われた
- ④そもそもゴルフがしたかった
- ⑤彼・彼女に誘われた

ゴルファー  
インフルエンサー



# “楽ゴル”について

ゴルフ業界全体の活性化のために、若年ゴルファーのゴルフライフをサポートする目的で、2015年に“楽ゴル”を開始しました。

対象者

18～29歳

目的

若年層ゴルファーが、

- ◆ゴルフを体験
- ◆ゴルフを始める
- ◆ゴルフを継続する



ための支援策を提供して、ゴルフ業界全体の活性化に貢献する  
キーとなるのは、

- ①金銭的支援
- ②ゴルフ仲間
- ③ゴルファーインフルエンサー

# “楽ゴル”：4,000円クーポン

金銭的  
負担

## 概要

毎月エントリーいただいた方々のなかから、**毎月抽選100名**の方に予約に使える**4,000円割引クーポン**を楽天からプレゼント

## 目的

割引クーポンを提供することで、  
**より安くラウンドを楽しんでいただき、**  
**ゴルフ場に足を運ぶ回数を増やしていただく**



# “楽ゴル”：練習場クーポン

## 概要

楽天IDでログインするだけで、**ゴルフ練習場にてお得に練習できるクーポン**を獲得可能（ゴルフ練習場様提供）

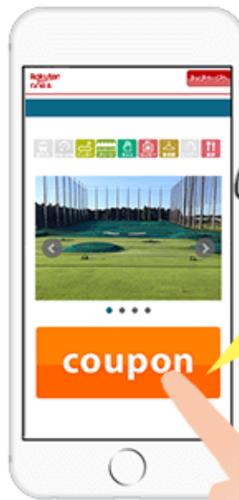
例：打席料無料、貸クラブ無料、  
レッスン30分無料、等

## 目的

割引価格にて練習場を利用することで、**ゴルフ練習の支援及び促進**をおこなう

金銭的  
負担

ゴルフ  
仲間



Coupon!  
クーポン  
**GET!**

# “楽ゴル”：楽ゴルプラン

## 概要

初心者や若者ゴルファーにとってラウンドを  
気軽に楽しめるための特別ラウンドプラン

「同伴者もお得なプラン」「レッスン付きプラン」

「練習付きプラン」「体験ラウンドプラン」「ゆっくりまわれるプラン」等

## 目的

練習場だけではなくラウンドを体験してもらうための  
支援となるプラン提供



# 2018年“楽ゴル”活動実績レポート

## 楽ゴルプラン

- 経験者が若者ゴルファーを同伴するとお得になるプラン

### 2018年楽ゴルプラン提供ゴルフ場

月間：平均143コース

### 2018年送客人数

年間：約3万人

- ・ インフルエンサー = ゴルフに誘う人
- ・ 始めるだけでなく続けるために重要な身近なインフルエンサーへの特典

## 楽ゴル練習場クーポン

- 楽ゴル世代がお得に練習場を利用できるクーポン

### 2018年楽ゴル練習場クーポン提供施設

394施設

### 2018年送客人数

年間：約2万4千人

- ・ まずは練習場からゴルフにふれる機会創造
- ・ ラウンドより気軽な練習場からゴルフを楽しむ機会を提供

# “楽ゴル”が抱える課題

## ① プログラム拡充の限界

各関係者のボランティアベースの‘持ち出し’による仕組みのため、協力施設数に限界があり、プログラムの広がりにも限界がある

## ② 限定的な対象ターゲット

若者ゴルファー限定のプログラムのため、活性化という意味でのターゲットのスコープが狭い

## ③ 未経験者へのリーチの難しさ

未経験者にリーチするよりも、“インフルエンサー”からのリーチが効果的  
インフルエンサー向けのコミュニケーションが不足

# ゴルフ活性化にむけた今後のチャレンジ

## Win-Win-Win 協力体制の構築

- **ゴルファー・ゴルフ場・エージェントにメリット**のある構図
- 業界関係者が積極的に賛同・参加できる仕組み
- =ビジネス化・収益化できる仕組み作り

## ターゲットの再定義

- 若者に限らず、積極的シルバーエイジの活性化も重要
- **多様化するゴルファーニーズへの対応**（一人予約や楽天SGC）
- インフルエンサーマーケティング
- ジュニアゴルファーの育成（ex. First Tee）

## IT/Big Data化 促進

- ITやBig Data活用により、ゴルファーが「**参加しやすい**」「**上達しやすい**」「**継続しやすい**」環境を整備する
- ゴルファーデータをベースとしたプラットフォームの構築

業界活性化のために関係者間での強い連携と協力関係が必要

# ありがとうございました!

**Rakuten GORA**

 /RakutenGora/

 @RakutenGORA

URL : <https://gora.golf.rakuten.co.jp/>

5th Golf Innovation Symposium

**USGA**<sup>®</sup>