INFORMATION

ゴルフ場人気の今、さらに成長軌道に乗せたい
ゴルフ場経営者様へ

コロナショックによって、私たちの生活は大きく変わりました。企業は昨対割れが当たり前の状況です。このような状況下で重要なキーワードは「デジタル戦略」です。今、デジタル化が一気に加速し、イノベーションを起こす企業が増えています。実際に、デジタル投資した額の10倍以上の成果が出ている企業も少なくありません。

ウィズコロナ時代の経営はロボットを含む「デジタル戦略」を組み込むことができるか否かで、未来の成長と収益性が決まると言っても過言ではない、と取り組み企業をサポートしていて感じます。

しかし、経営者の皆様からは「デジタルと言われても、何から始めていいかわからない」という声をよく聞きます。船井総研では、ゴルフ場様向けのコンサルティングを通じてわかってきた、“デジタルテクノロジーを活用して成果を出す方法”を解説するセミナーを開催します。ゴルフ場向けに特化したセミナーのため、ゴルフ場経営におけるデジタル活用の具体的な実践事例をご紹介できます。貴社が新たな成長軌道に乗るヒントをつかんでいただけます。

デジタル戦略は、単なるITツールの導入ではありません。デジタル戦略は経営戦略そのものであり、業績向上に直結するものです。そのため、経営者目線で取り組むことが成功の鍵です。経営者の方々がご参加いただくことで、実りあるセミナーになります。デジタルテクノロジーの活用で会社を新たな成長軌道に乗せたいとお考えの経営者様はぜひご参加ください。

株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター　斉藤 芳宜

オンライン開催

最少人数で最大の利益！
ロボットを活用した次世代ゴルフ場経営

下記課題を感じる経営者様はぜひ当セミナーをご活用ください

❶ ゴルフ場人気の今、さらに売上を伸ばしたい
❷ 価格戦略の見直しで安売りを防ぐ方法を知りたい、自社の稼働状況とコースグレードに合わせた最適な価格がわからない
❸ 実際にプレー単価と売上が向上した事例を知りたい
❹ 固定人件費を増やさずに効率よくゴルフ場を経営する方法を模索している
❺「人とロボットの共生」によって高い生産性を実現したい・興味がある

講座内容

第1講座

ロボットを活用した次世代ゴルフ場経営とは

株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター　斉藤 芳宜

- 今、ゴルフ場が迎えている転換点
- ゴルフ場における業績アップの要諦
- ロボットがこれからの経営に与える効果

第2講座

プレー単価が上がる！ロボットを活用した自動価格調整

株式会社船井総合研究所
小寺 なな子

- あなたのゴルフ場も売上機会損失している？
- 自動で安売りを回避し、値上げを実現するデジタルツール
- 自動で売上があがるカラクリとは

第3講座

人件費が下がる！ロボットを活用した配膳業務の無人化

株式会社船井総合研究所
伊藤 康貴

- ウィズコロナ時代における配膳ロボットの必要性
- 配膳ロボット導入のメリットとは
- 最新の導入事例

第4講座

ゴルフ場経営者が明日から実行すべきこと

株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター　斉藤 芳宜

- ゴルフ人気の今、経営者が認識しておくべきこと
- 世の中の変化を利益に変えるトップの考え方と行動

最少人数で最大の利益！ロボットを活用した次世代ゴルフ場経営

日時

2022年

		申込期限
1月19日 (水)	10:00～12:00 ログイン開始9:30～	1月15日(土)
1月19日 (水)	13:00～15:00 ログイン開始12:30～	1月15日(土)
1月20日 (木)	16:00～18:00 ログイン開始15:30～	1月16日(日)
1月24日 (月)	16:00～18:00 ログイン開始15:30～	1月20日(木)

※各回同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

開催方法

オンライン にて開催

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

WEBからのお申込み

受講料

一般価格	**5,500 円 (税込)／1名様**
会員価格	**4,400 円 (税込)／1名様**

最少人数で最大の利益！ロボットを活用した次世代ゴルフ場経営

お問合わせ NO.S079539

主　催：株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 <E-mail ： seminar271@funaisoken.co.jp>

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様名」を明記のうえ、ご連絡ください
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研　FAQ」と検索しご確認ください

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日（火）正午～2022年1月5日（水）まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
　ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

ゴルフ場のためのデジタル戦略レポート

船井総研がデジタルを活用したゴルフ場経営の事例やノウハウをご紹介します。
ご案内をさせていただいたセミナーでは、より詳しい"次世代ゴルフ場経営のコツ"についてご紹介いたします。

Funai Soken 株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター　斉藤 芳宜

神戸大学経営学部卒業後、大手通信会社に入社。IT関連の新規事業立ち上げのチームリーダーを経て、2004年に船井総研に入社。現在、テクノロジーを活用して企業に変革をもたらすデジタルイノベーション部隊の責任者であり、ダイナミックプライシングの原理を活用した売上向上のコンサルティングに定評がある。著書に、「中堅・中小企業のための『DX』実践講座」（日本実業出版社）、「図解 よくわかるこれからのデジタルマーケティング」（同文舘出版） がある。

1 これからの日本はどうなる？

ゴルフ場をはじめとして日本企業を取り巻く環境は激しく変化しています。これから特に注意しておきたいのは「インフレ懸念」です。原材料の高騰や長期間に渡る金融緩和の影響で、日本でもじわじわと物価が上がってきそうです。

インフレになった場合でも生き残るためには、

- **値上げできること**
- **生産性を高めて利益を確保すること が重要になります。**

また、コロナの影響が小さくなると、経済活動が活発化し、人手不足が深刻化するでしょう。
飲食業など業界間での人手獲得競争の激化が予想されます。

今のうちに、**省人化・自動化の取り組みを始め、最少人数で最大の成果を出せる体制**を整えておく必要があります。

2 値上げできるかが生き残りの鍵

日々、多くのゴルフ場経営者の方々とお話する中で、正直、**現在のプレー単価は安過ぎる**と言っていいでしょう。
コロナ禍で落ちた単価を、まずは元に戻す必要があります。そして、さらに値上げにもチャレンジしていただきたいです。

ただし、値上げをすると言っても、一律で値上げするのはおすすめしません。価格が変動する「ダイナミックプライシング」の原理を取り入れ、需要が多いときに値上げする、というような仕組みを取り入れるとよいでしょう。この仕組みは航空券やテーマパークでも取り入れられていることで、ご存知の方も多いかもしれませんね。

ダイナミックプライシングでは、なるべく頻繁に価格を調整するほうが値上げを実現しやすいです。しかし、これを人手で行っていたら大変な時間と労力がかかってしまいます。それをロボットに任せようという提案が、今回のセミナーでもご紹介する自動価格調整ツール「ジャッジプライス」です。

この自動価格調整ツールを導入したゴルフ場では、**休日は500円弱**、**平日は1,500円弱**単価が上がっており、
売上への貢献金額を概算すると**月間280万円ほどの売上アップ**になっています。

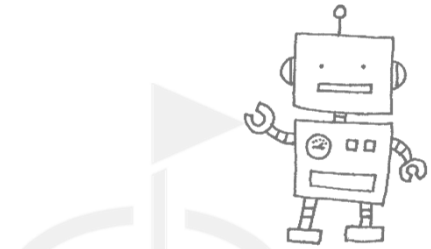
3 ロボットを活用した最少人員オペレーション

価格調整業務でのロボット活用の話をしましたが、その他の業務でも、ロボットは大いに活用できます。
特に注目されるのは**「配膳ロボット」**です。

飲食店を中心に配膳ロボットの導入が進みつつありますが、ゴルフ場こそ活用しやすいと思われます。なぜかと申しますと、
配膳ロボットを活用しようと思うと、ロボットが通れるスペースが必要になりますが、ゴルフ場のレストランは十分にスペースがあるので、ロボットを活用しやすい環境にあります。そして何より、配膳業務には熟練したスタッフが必要なわけでもありません。

そのような業務であれば、積極的にロボットを導入し、人手不足対策と生産性向上を兼ねてはいかがでしょうか。
ロボットができることはロボットに任せて、人間にしかできないこと（顧客満足につながること）をするべきです。

4 二極化が進む時代に取り組むべきこと



これからは企業間の格差が広がり、次のような二極化が進んでいくでしょう。

- **値上げできるゴルフ場とそうでないゴルフ場**
- **生産性を高められるゴルフ場とそうでないゴルフ場**
- **利益が出せるゴルフ場とそうでないゴルフ場**

この差を生み出すのは何なのでしょうか？
それは・・・**「テクノロジーを活用できるかどうか」**です。

ぜひロボットなど最新のテクノロジーを活用して、**値上げ、生産性向上、利益確保**を実現してください。
「自社はデジタルが苦手だから…」と、決して食わず嫌いになってはいけません。

株式会社 船井総合研究所について

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。
船井総研オフィシャルサイト　https://www.funaisoken.co.jp

【会社概要】

会社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役社長	真貝大介
資本金	3,000百万円（2020年12月末時点）
所在地	大阪本社：大阪府大阪市中央区北浜4丁目4−10 東京本社：東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
従業員数	800名（2020年12月末時点）