

A photograph of an indoor golf practice facility. The room is filled with rows of golf simulators. Each simulator consists of a green mat, a white backstop, and a monitor displaying a golf course. The room has a high ceiling and large windows in the background. The text is overlaid on the left side of the image.

投資回収2.5年
高収益安定
ビジネス
インドアゴルフ練習場

OPEN2ヵ月で
満員御礼!!

成功事例 徹底解説セミナー
～やり方次第でまだまだ勝てる～

無人/省人
運営

地方成功 事例多数

**サブスク型
安定収入**

異業種経験“ゼロ”の住宅不動産会社が
立ち上げ初年度で
手残り3,000万円の新規事業を成功!!

オープン2ヵ月で会員数上限満員御礼へ

石川県で創業48年来、安定成長を続けている注目の注文住宅会社。不動産からリフォームまでの住まいに関することをすべてセイダイグループで対応する体制を確立し、2020年4月にホールディングス化。2023年グループ内にセイダイウェルネス株式会社を設立し、インドアゴルフ練習場「インドアゴルフスタジオ金沢駅西」を立ち上げた。

インドアゴルフ新規参入“成功レポート”は中面へ!

ゲスト講師
株式会社セイダイホールディングス
代表取締役社長 **寺谷 武史** 氏

主催

 サステナブルなゴルフを。 Funai Soken 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp お問い合わせNo.S113304
 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 113304 🔍

講座	講座内容
第1 講座	今、他業種からインドアゴルフ練習場参入をお勧めする背景 なぜ、多くの会社が新規事業参入、コングロマリット化すべきなのか？なぜ、新規事業としてインドアゴルフ練習場参入をおすすめできるのか？儲かるインドアゴルフ練習場のビジネスモデルについて詳しく解説いたします。 【講座内容】 ①企業成長のために新規事業参入、コングロマリット化すべき理由 ②成長中のゴルフ業界の実態と今後の時流予測 ③成功するインドアゴルフ練習場の初期投資・収支モデル・成功するポイントを公開 ④今、インドアゴルフ練習場参入がチャンス の理由 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ ゴルフビジネスチーム リーダー 岩佐 直文 
第2 講座	住宅不動産会社のインドアゴルフ練習場参入事例解説講座 住宅不動産で多数の事業を展開する株式会社セイダイホールディングスが地域コングロマリット化としてインドアゴルフ練習場事業に参入した背景と住宅不動産企業が参入すべき理由についてお伝えいたします。 【講座内容】 ①住宅不動産事業からウェルネス分野へのコングロマリット化をすすめている目的 ②ウェルネス事業会社セイダイウェルネス株式会社を立ち上げるまでの背景 ③数ある新規事業の中からインドアゴルフ練習場を選んだ理由 ④住宅不動産会社がインドアゴルフ練習場に参入するメリット 株式会社セイダイホールディングス 代表取締役社長 寺谷 武史 氏 
第3 講座	「インドアゴルフスタジオ金沢駅西」成功事例解説講座 株式会社セイダイホールディングスの「インドアゴルフスタジオ金沢駅西」が何故成功したのか？立ち上げ時から目標会員達成までのストーリーを詳しく解説いたします。 【講座内容】 ①インドアゴルフ練習場を成功させるためのプロジェクトの進め方 ②コンセプト設計と施設づくり、プラン設計、導入すべきマシン ③オープンまでに集客最大化させる販促戦略とWebマーケティング手法 ④入会率をアップさせるための人材抜擢と育成 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ ゴルフビジネスチーム リーダー 岩佐 直文 
第4 講座	まとめ講座 本セミナーを通じて、インドアゴルフ練習場事業参入のために、明日から何を実行していくべきか。ただ情報として持ち帰るだけではなく次の日から具体的にどのように取り組んでいくのか？激動の時代でこれから会社を拡大させていくために経営者に考えていただきたいポイントについてわかりやすく解説させていただきます。また、船井総合研究所が提供しているコンサルティングサポート内容について説明いたします。 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ マネージャー 竹留 将聖 

開催要項

講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京会場

2024年
5月27日

お申込み期限
 5月23日(木)

14:30
 ↓
17:30
 (受付 14:00~)

船井総研グループ 東京本社 サステナブルグローススクエア TOKYO(八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由) 東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開業いたします。ご来場の際はご注意ください。

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の戻戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。

大阪会場

2024年
6月4日火

お申込み期限
 5月31日(金)

14:30
 }
17:30
 (受付 14:00~)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分]

※大阪会場のゲスト講座は東京会場の録画になります。

※大阪会場のゲスト講座は東京会場の録画になります。

受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様	会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様
	● 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。	

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113304>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局〈seminar271@funaisoken.co.jp〉TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

豪華

ゲスト講師

株式会社セイダイホールディングス
代表取締役社長 **寺谷 武史** 氏

主催  サステナブルなゴルフをもっと。 **インドアゴルフ練習場参入成功事例解説セミナー** お問い合わせNo.S113304
Funai Soken 船井総研セミナー事務局 **E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp**
 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。



このような経営課題はございませんか？

- ✓ コングロマリット化、第2の収益の柱を探している
- ✓ ゴルフが好きだから事業として立ち上げたい
- ✓ 50～150坪の土地建物を保有し、活用をしたい
- ✓ 無人型、省人型の新規事業を検討中
- ✓ 安定的で営業利益率30%以上の高収益ビジネスを探している

必見!! このようなお悩みは・・・

インドアゴルフは
“やり方”が大事！

“船井総研モデル”のインドアゴルフ事業で 全て解決できます！

① 営業利益率50%業界3倍の収益性

通常モデル 売上2,000万円 営業利益800万円

船井モデル 売上6,000万円 営業利益3,000万円

【ポイント】従来型は人件費が最大の課題。課題克服は、逆転の発想!?

② 都心から地方郊外でも成立する小商圈型

通常モデル 商圈人口20万人以上 都心駅前 立地条件多数

船井モデル 商圈人口7万人以上 地方郊外ロードサイド可能

【ポイント】郊外でも成立するのは、オープン前の集客戦略にノウハウあり!

③ 採用に困らず素人社員1人でできる省人モデル

通常モデル ティーチングプロ必須、スタッフ2～3名

船井モデル スタッフ1名省人モデル、無人も可

【ポイント】ゴルフを知らないスタッフでも成立!デジタル(DX)を活用した最新モデル

④ 安定収益を実現する会員制ビジネス

通常モデル 都度利用で1回2,000円～3,000円

船井モデル 通い放題会員制で会員単価12,000円

【ポイント】毎月の売上の上下を少なく安定収益

何故?今更インドアゴルフをおすすめするのか?

いえ、今だからインドアゴルフをおすすめする理由があります!

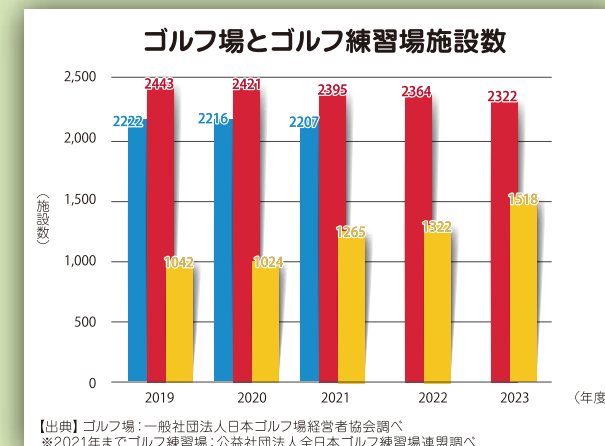
なぜ、インドアゴルフ練習場がおすすめのビジネスモデルなのか?

【国内ゴルフ市場の拡大】

国内におけるゴルフ練習場市場は、2020年から2023年の間に2,500億円から3,000億円へ拡大。ゴルフ参加人口も550万人から700万人へと増加しています。これは2020年のコロナウイルスにより、リモートワークが導入され「自由に使える時間の増加」したことでライフスタイルの変化が大きく影響しています

【ゴルフ練習場の供給不足】

ゴルフ練習場市場が拡大している一方で、設備投資、運営費がかかるアウトドアゴルフ練習場は減少しています。ゴルフ練習場の供給不足が課題になっており、弾道測定器の進化も著しくあいまって、インドアゴルフ練習場が増加しています。



競争激化でも勝てる!

戦略とやり方を間違えなければ、
後発参入でも全然勝てます!

“船井総研モデル”のインドアゴルフ練習場とは?

ターゲット

中上級者

練習量が多く単価が高いかつ、コストのかからないターゲット選定

規模

地域最大級

競合他社と比較して2倍以上の打席数を確保することで、差別化を実現

営業時間

24時間

24時間営業で利便性を追及し、さまざまなライフスタイルの方に利用していただける

商品

最新マシン

さまざまなニーズに対応した最新マシンを複数機種導入

販促

Web特化

Web集客に特化し、業界平均の1.5倍の集客効果を実現

人員

省人モデル

予約、決済、入退館を管理するシステムを導入し、完全無人での運営可能に

顧客管理

CRMシステム

会員個人の情報をデータベースにためて、個々人へマーケティングを実行

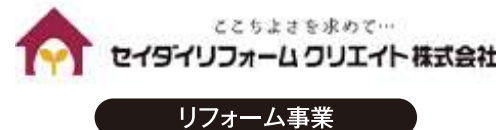
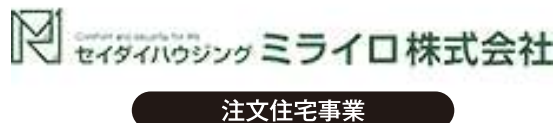
豪華ゲスト講師! 株式会社セイダイホールディングスのご紹介



ゲスト講師

株式会社セイダイホールディングス
代表取締役社長 寺谷 武史 氏

石川県で創業48年来、安定成長を続けている注目の注文住宅会社。注文住宅事業を主体とし、権威あるハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジーを13期連続受賞、2017年度には大賞を受賞。不動産からリフォームまでの住まいに関することをすべてセイダイグループで対応する体制を確立し、2020年4月にホールディングス化。2023年グループ内にセイダイウェルネス株式会社を設立し、インドアゴルフ練習場「インドアゴルフスタジオ金沢駅西」を立ち上げ。オープン2ヵ月で会員数上限に達した繁盛施設となった。



インドアゴルフ練習場 インドアゴルフスタジオ金沢駅西の実績



インドアゴルフ専門施設

地域最大打席数

広々としたオープン打席

個室で団体利用も可能

住宅不動産会社のため、更地で0から自社施工を実施、
居抜き店舗と同額の投資で開店を実現!
思いうような形で綺麗な店舗ができた!

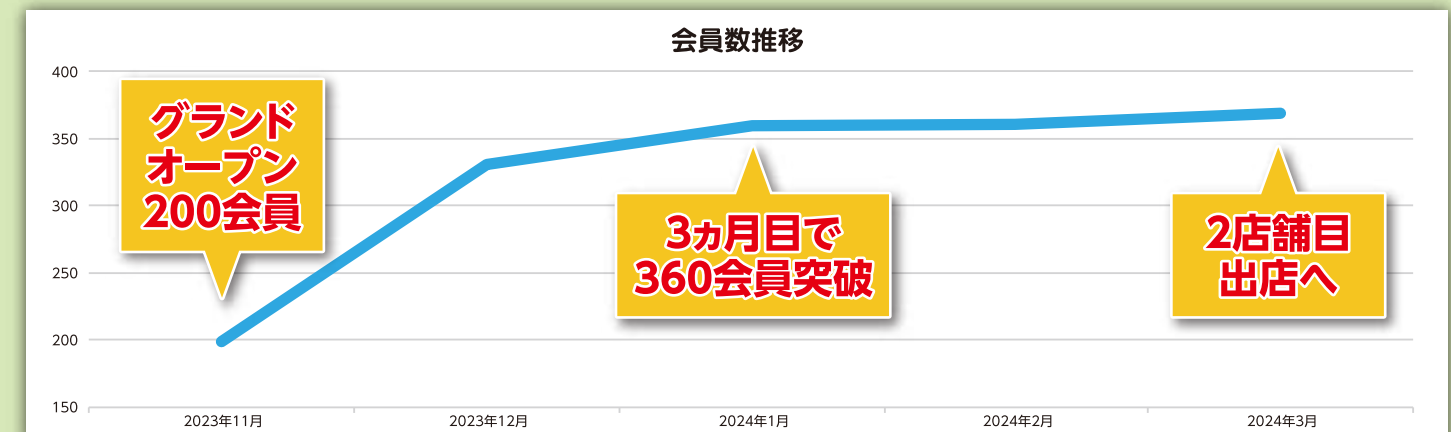
既存事業の住宅不動産の
強みを活かした新規事業!

月商	420万円
打席数	9打席
会員数	360名
シェア	72%獲得
商圈人口	8万人



2024年グループ売上:40億円 グループ拡大し続ける新規事業参入の秘訣を解説

創業48年のセイダイホールディングス様。
住宅不動産事業分野でさまざまな事業を展開し、注文住宅、不動産販売、リフォーム、設計で5社の法人を設立。
「健康的で快適で長持ちする本物の家」を人々に提供することを理念に事業展開しています。家を建てていただいた後もお客様が健康的で豊かな生活を歩んでいただきたいという思いから、ウェルネス事業へ参入しました。新会社を設立し、インドアゴルフ練習場を立ち上げました。



ゲスト講師寺谷社長へのインタビュー!

～なぜ、異業種経験“ゼロ”の住宅不動産会社が成功したのか?～

なぜ、新規事業を考えていたのでしょうか?

住宅不動産分野に関しては、賃貸を除いてほとんど多様化を実施済みです。そのため、住宅不動産分野でのこれ以上の事業展開は難しい状況になっていました。ただ、**今後、人口、新築棟数も減っていくことは間違いないので他業種への参入が必要だ**とっていました。

新規事業の中でインドアゴルフ練習場選んだ理由は何ですか?

インドアゴルフを選んだ理由は、**船井総合研究所のセミナーを受講し、良いと思ったからです**。また、自分もゴルフをしていたため、イメージが付きやすかったです。ゴルフは一時下火になった時期もありましたが、目先5年でゴルフ人口が大きく下がることはないと思うので、流行りすたりがないと考えているのも理由です。

インドアゴルフ練習場へ参入される際に大変だったことは何ですか?

今まで住宅不動産事業しかしたことが無かったので、全く運営ノウハウが無かったことです。物件選定、コンセプト、施設設計など何からはじめて良いかも分かりませんでした。そんな中、**船井総合研究所に手取り足取りサポートいただきました**。事業戦略、設計施工、マシン選定、プラン設計から人材採用までご提案いただき、スムーズにインドアゴルフ練習場を立ち上げることができました。船井総合研究所の**先行事例企業の施策をもとにした提案**でより良い施設ができたと思っています。

結果、インドアゴルフ練習場を立ち上げられてどのような成果でしたか?

オープン後2ヵ月で目標会員数を大きく上回って、**満員御礼の会員数を達成しました**。自分の練習場にもしたかったのですが、今では予約でいっぱいのため、自分で練習することは自粛しています。投資回収も当初の想定よりも早くなりそうで、会員数、売上、利益ともに順調に推移しています。会員制のため**毎月決まった会費が入ってくるので**、



安定的な事業運営ができています。また、住宅業界の協力業者、金沢の経済界の方、住宅のOBのお客様へ充実したゴルフ練習場の提供ができたことも良かったです。健康促進、ウェルネス事業へ参入したことで、自社の理念である健康的な生活ができる家をつくるという理念を形にできました。

今後インドアゴルフ事業の展望を教えてください。

すでに2号店を出店する計画をしています。現在、多くのインドアゴルフ練習場ができていますが、出店していないエリアは探せばまだまだあります。ウェルネス事業拡大の一環で今は、フィットネス店舗立ち上げも進めております。今までお話しした思いがある方は早めに決断実行した方が良いと思います。**思うことは誰でもできるので、実行あるのみです**。セミナーで皆さんにお会いできることを楽しみにしています。

レポートだけでは**語れないインドアゴルフの成功の秘訣**を公開!!
ここでしか公開できない**セミナー内容の一部紹介!!**

- ・競合との差別化を生み出す**ビジネスモデルのポイント**
- ・エリア別インドアゴルフ練習場**モデル3選**
- ・成功するための出店**立地選定**
- ・集客に必要な設備と、不要な設備
- ・ゴルファーに支持される**マシン選定方法**
- ・オープン時に黒字化させるための**集客施策**
- ・失敗しないための**Web販促で実施事項**
- ・集客数最大化させる**チラシテンプレート**
- ・素人でも運営できる**仕組み公開**
- ・入会率を上げるための**マニュアル一覧**
- ・1施設から**事業拡大**していくためのポイント



誰でも簡単に

インドアゴルフに
参入できる

【セミナー参加者限定】**参入パッケージ大公開!**
船井総合研究所ならではの、安心の伴走プラン

これで誰でも始められる!

- ①市場調査・競合調査・収支・販促計画策定
- ②ゾーニング、設備選定、Webページ提案
- ③商品設計、販促提案、固定客化

