

講座	講座内容
第1講座	高収益・無人運営可能のインドアゴルフ練習場の成功モデル解説 急成長市場、かつ異業種参入企業が続々発生中のインドアゴルフ練習場市場。本講座では、なぜこの市場が伸びているのか？そしてどのような企業が参入をおすすめできるのか？勝てるモデルは何か？詳しく解説いたします。 講座内容 ①伸びるゴルフ業界の実態と今後の時流予測 ②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 ③立ち上げ時の立地選定・テナント選び・内装・シミュレーター選定について詳しく解説 ④今が参入チャンス理由について 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	老舗食品小売事業会社のインドアゴルフ練習場参入事例解説 食品小売事業を展開する株式会社新生堂が多角化するためにインドアゴルフ練習場事業に参入した背景と他業種から参入する際のポイントについてお伝えいたします。 講座内容 ①食品小売事業から他業種、インドアゴルフ練習場へ新規参入した目的 ②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 ③「インドアゴルフパーク カフェインゴルフ神戸住吉」を立ち上げるまでのストーリー ④他業種からインドアゴルフ練習場に参入して分かったメリット 株式会社新生堂 代表取締役 江田 善一 氏
第3講座	船井総合研究所クライアント企業のインドアゴルフ練習場立ち上げ事例10選紹介 船井総合研究所では今までに全国で40件越えのインドアゴルフ練習場立ち上げ実績があります。本講座では、この上手くいっている企業が立ち上げ時に何をしたのか？成功事例をまとめてお伝えいたします。 講座内容 ①ばちこ企業や住宅不動産企業等のインドアゴルフ練習場への異業種参入事例紹介 ②成功している店舗のルール化まとめ ③伸びている企業が事業立ち上げ前にこだわっている点について 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 竹田 忠嗣
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。 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

開催日時

2024年

9月19日(木)

10:00~12:00

2024年

9月24日(火)

13:00~15:00

2024年

10月 4日(金)

10:00~12:00

2024年

10月 8日(火)

13:00~15:00

開催方法

オンライン開催

※ログイン開始: 開始時刻30分前~

お申込み期日

銀行振込み: 開催日6日前まで

クレジットカード: 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格

税抜 10,000円 (税込11,000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。

会員価格

税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様

お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118281

船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に
右上検索窓に「118281」をご入力し検索ください。

<

新規ビジネス参入をご検討の皆様へ

業界経験“ゼロ”の

社員1名で

たった3ヶ月で

年間利益

3000万円を

投資回収3年以内!

生み出した新規事業

インドアゴルフ練習場立ち上げ事例10連発公開セミナー

インドアゴルフ練習場事業の3つの魅力

①高収益

会員制で安定収益

利益率50%

②市場の拡大

インドアゴルフ市場拡大

年間200施設増

③脱属人性

DX活用

無人営業可能

2023年業界未経験メンバーのみで事業参入

新規事業をゼロから立ち上げた

実践的なノウハウを大公開

株式会社 新生堂

代表取締役 江田 善一 氏

オンライン開催のためどこからでも参加可能

インドアゴルフ練習場立ち上げ事例10連発公開セミナー

お問い合わせNo.S118281

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

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。) → 118281

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

“船井総合研究所モデル”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!

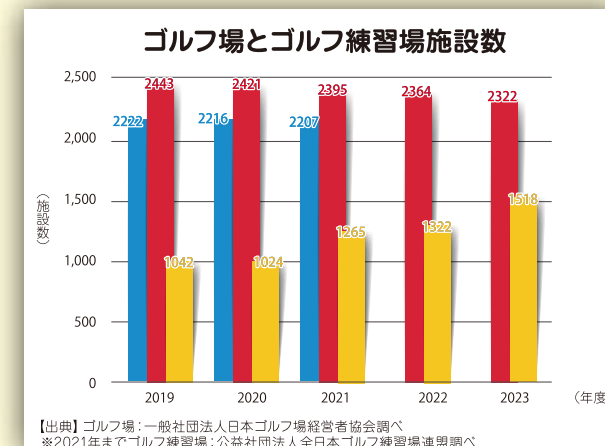
なぜ、インドアゴルフ練習場がおすすめのビジネスモデルなのか？

【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。そのため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!

“船井総合研究所モデル”のインドアゴルフ練習場とは？

戦略とやり方を間違えなければ、
後発参入でも勝てます!

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 新生堂のご紹介



ゲスト講師

株式会社 新生堂 代表取締役

江田 善一 氏

1960年、神戸市東灘区に家庭用の酒販店として創業、地域密着型の御用聞き酒屋として頭角を現し、当時業界紙などに取り上げられた。1970年に「株式会社 新生堂」を設立、酒類、お米など、様々な食材を販売する店舗「御影店」を開業。その後、屋号を「御影新生堂」に変更し、2002年以降は兵庫県三田市に2号店「御影新生堂 三田店」を、2005年には「御影新生堂本山南店」を開業、神戸エリアにおいて、ドミナント展開を始め、現在では地域の食卓を支える食材の専門店として、兵庫県内に12店舗の店を構えている。2023年にインドアゴルフ練習場「カフェインゴルフ神戸住吉」を立ち上げ、オープン3ヵ月で会員数上限に達し、繁盛施設となった。



なぜ、インドアゴルフ事業という新規事業参入を決断したのか?

もともと本業では、お酒や食品を売る小売り店舗として、世界の美味しいものを、地域に根差しながら提供し、県内に12店舗ほどドミナント出店をしていました。本業の「食」以外でも、ドミナント展開が可能な業態で何か提供できないかと考えていたときに、船井総合研究所のゴルフセミナーに参加したことがきっかけで出店に至りました。

インドアゴルフパーク カフェインゴルフ神戸住吉が成功した3つの理由

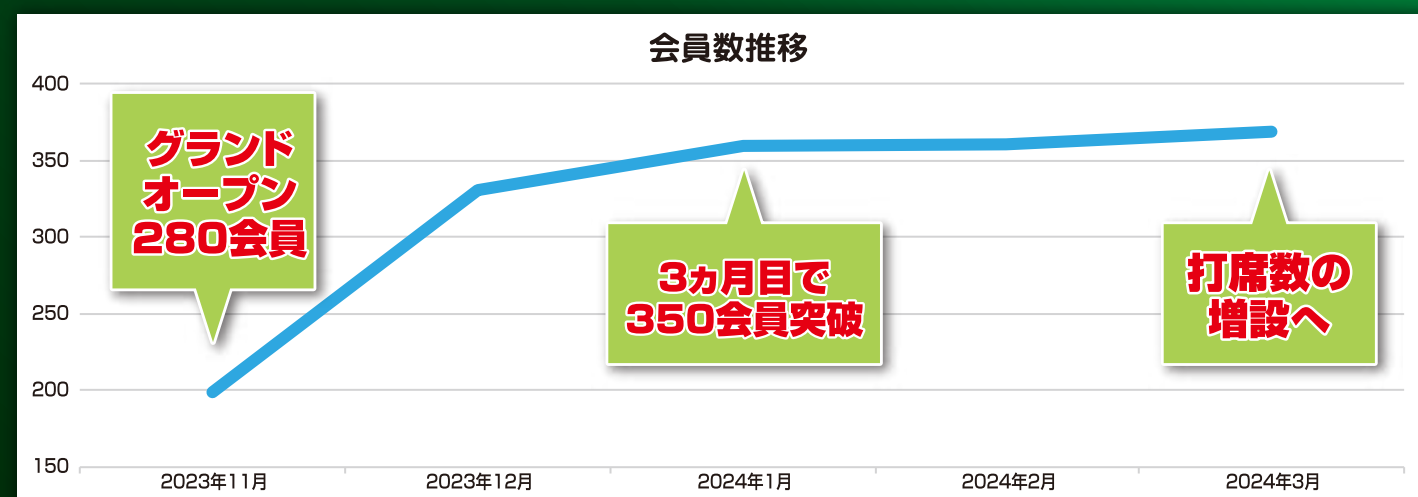
- ① 立地選定のこだわり** ロードサイドで、かつ視認性の高い立地を選択
- ② 規模** 地域で一番の打席数にこだわる
- ③ オープン前販促の工夫** オープン前の広告を戦略的に活用し、オープン3ヵ月目には会員数上限達成

インドアゴルフパーク カフェインゴルフ神戸住吉の実績



自社保有物件を再活用!高収益事業へ転用成功!

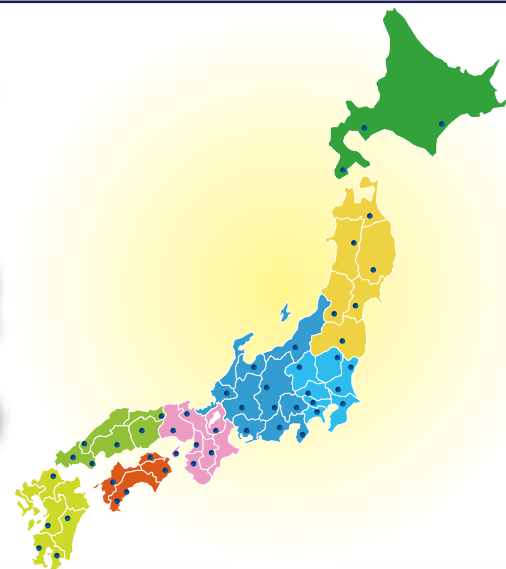
月商	450万円
打席数	8打席
会員数	360名
商圈人口	23万人
競合数	13店舗



全国各地で成功施設増加中

エリア 関東地方 【参入企業事業】 介護事業 【商圏人口】 12万人 【会員数】 260名 【開業時期】 2023年4月	エリア 東海地方 【参入企業事業】 酒類・食品販売事業 【商圏人口】 13万人 【会員数】 360名 【開業時期】 2023年10月
エリア 四国地方 【参入企業事業】 パチンコ事業 【商圏人口】 8万人 【会員数】 540名(複合施設) 【開業時期】 2023年8月	エリア 関西地方 【参入企業事業】 パチンコ事業 【商圏人口】 20万人 【会員数】 500名 【開業時期】 2023年10月
エリア 九州地方 【参入企業事業】 飲食事業 【商圏人口】 16万人 【会員数】 240名 【開業時期】 2023年9月	エリア 東海地方 【参入企業事業】 ガソリンスタンド 【商圏人口】 28万人 【会員数】 340名 【開業時期】 2023年10月
エリア 北陸地方 【参入企業事業】 ハウスメーカー 【商圏人口】 11万人 【会員数】 350名 【開業時期】 2023年11月	エリア 九州地方 【参入企業事業】 介護事業 【商圏人口】 10万人 【会員数】 290名 【開業時期】 2022年12月
エリア 東北地方 【参入企業事業】 会計事務所 【商圏人口】 8万人 【会員数】 390名 【開業時期】 2023年8月	エリア 関西地方 【参入企業事業】 ガソリンスタンド 【商圏人口】 11万人 【会員数】 320名 【開業時期】 2023年8月

全国で50施設以上の
インドアゴルフ
コンサルティング実績
後発参入でも成功する
出店スキーム公開！



このエリアの方は必ずご参加ください！

インドアゴルフ練習場出店おすすめ市町村一覧

愛知県・岡崎市	愛知県・春日井市	愛知県・豊橋市	愛知県・豊田市	岡山県・倉敷市	岩手県・盛岡市
岐阜県・岐阜市	宮城県・宮崎市	群馬県・高崎市	広島県・福山市	高知県・高知市	埼玉県・所沢市
三重県・四日市市	三重県・津市	滋賀県・大津市	鹿児島県・鹿児島市	秋田県・秋田市	新潟県・長岡市
神奈川県・横須賀市	神奈川県・平塚市	静岡県・静岡市	千葉県・市原市	大分県・大分市	栃木県・宇都宮市
奈良県・奈良市	福岡県・久留米市	福島県・いわき市	福島県・郡山市	福島県・福島市	兵庫県・明石市

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、不必要な設備
- ・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



本セミナー参加者限定**無料特典!**
インドアゴルフ練習場参入診断レポート**プレゼント!**

【診断レポート目次】

- ① 出店候補物件商圏分析
- ② 施設設備、打席数提案
- ③ 立ち上げまでのロードマップ提案

