

CASE

4

## 前例がないからこそ、挑戦する。

## ミニッツラウンドゴルフ株式会社



(一社)岐阜みらいポータル協会

おおはら けんじ  
センター長 大原 基秀

1978年、岐阜市生まれ。慶応義塾大学卒業後、飲食店、町工場、コンサルティング会社、ITベンチャーを経て、2021年10月さぶしスタートアップ支援事業・センター長に就任(岐阜市からの委託事業)。個人の起業創業、市内企業の新規事業・第二創業等の相談支援業務を行っている。



2021年12月に1号店をオープンし、わずか1年で県内7店舗、県外2店舗と急拡大中だ。地方では前例のないことになぜ取り組んだのか、木村優一社長に話を聞いた。

—最初は、有人のインドアゴルフ施設から始めたと言いました。

2014年に岐阜市西部に「ミニッツインドアゴルフ」を始めました。屋内のゴルフスクールと打ちっ放し施設で、弊社のコーチやスタッフが駐在しています(無人営業の時間帯あり)。お客様で現在も営業しており、スクールはキャンセル待ちの状態です。

—有人のインドアゴルフ施設での店舗展開を考えませんでしたか。

考えたことはありますが、一流のコーチや優秀なスタッフを揃え続けるのは難しいですね。この問題はどの企業でも同じではないでしょうか。今後どのような形態で

店舗展開するかを考えていた時に、ちょうど24時間営業のフィットネスクラブが日本で徐々に広がり始めていました。しかも、夜間は独自の入館管理システム・セキュリティシステムで無人化営業を実現していた、これだ!と思いました。

特長は3点あります。1点目は、世界最新鋭ゴルフシミュレーター「GOLFZON」を導入している点です。実際のショットと1ヤードも誤差がない精度で、アプローチに特化した練習や、国内外のコースのラウンド練習ができます。まさに自学自習の環境が整っています。2点目は、個室貸し切りである点です。会員制で、各店舗で

—それからどうされたのですか。

2017年から無人営業の研究を始め、2018年からは無人営業の実証実験を始めました。実証実験である程度手応えを感じ、24時間営業・無人営業の店舗を出すタイミングを見計らっていた時に、新型コロナウイルスの感染拡大が始まりました。ただ、新型コロナウイルスの影響で働き方や生活様式が変わっていくのを目の当たりにし、24時間営業・無人営業の店舗は今後求められると思い、出店に踏み切りました。



ARAVAGOLFの内観。個室貸切なので、人目を気にせず集中して練習できる。

本日はゴルフの話(もちろんビジネスの話である)。最近、「インドアゴルフ」という言葉を耳にするようになってきた。いわゆる室内ゴルフ練習場であるが、これを24時間営業・無人営業で展開している岐阜市の企業がある。ミニッツラウンドゴルフ株式会社。プライベートインドアゴルフ施設「ARAVAGOLF(アラヴァゴルフ)」を

その時間帯を利用できるのは1組のみ(会員同伴であれば3名まで無料で利用可能)、弊社スタッフの出入りもありませんので、プライベート感が保たれます。3点目は24時間営業である点です。早朝でも深夜でも、都合が良い時間帯に予約して気軽に練習できます。

—おお客様の声から生まれたサービスは、どのようなものがありますか。

それは企業秘密ですので、是非ご入会いただければと(笑)。まだまだ試行錯誤の段階ではありますが、「ARAVAGOLF」に行かないと受けることができないサービスづくりを意識しています。

—最後に、今後の展望についてお聞かせください。

まずは、店舗拡大ですね。岐阜エリア以外がメインになりますが、「ARAVAGOLF」を地方に展開していきたいと考えています。次に、会員向けサービスの開発・提供です。先に述べた通り「ARAVAGOLF」に行かないと受けることができないサービス、さらに言えば「ARAVAGOLF」に行く上達する何かを開発・提供していきたいと考えています。

## センター長の視点

—最後に、今後の展望についてお聞かせください。

まずは、店舗拡大ですね。岐阜エリア以外がメインになりますが、「ARAVAGOLF」を地方に展開していきたいと考えています。次に、会員向けサービスの開発・提供です。先に述べた通り「ARAVAGOLF」に行かないと受けることができないサービス、さらに言えば「ARAVAGOLF」に行く上達する何かを開発・提供していきたいと考えています。

お陰様で、岐阜エリアは岐阜市を中心に7店舗、仙台エリアは1店舗、京都エリアは1店舗の計9店舗になりましたが、決して順風満帆というわけではありません。地方で24時間営業・無人営業のインドアゴルフ施設は弊社が初めてだと思えますし、地方のお客様にとっては初めて見るサービスなので、受け入れていただくのに苦心しました。ただ、日々お客様との会話を繰り返すことで、顧客層や利用時間帯、利用目的が段々見えってきて、こういう使い方があるんだと気付かされることもあります。そうしたお客様の声を提供サービスに反映しています。



木村 優一 社長

今回の取材にあたり、「ARAVAGOLF」の体験入店をさせてもらったが、ゴルフシミュレーターの精度には驚くべきものがあり、いつも打っている感覚とほぼ変わりがなかった。また、自身のスイングを何度もリプレイで見ることができ、木村社長の言う「自学自習できるシミュレーター」には納得であった。それ以上に驚いたのは、木村社長の顧客に耳を傾ける姿勢であった。トップ自らが現場に足を運んで顧客とコミュニケーションを図り続け、学び続ける真摯な姿勢は、一見誰にでもできるようで実践している人は多くない。その木村社長の姿勢こそ、「ARAVAGOLF」の付加価値かもしれない。