

第10回 タスクフォース「新しい観光資源の開拓」

ゴルフとスノーアクティビティ運営による ツーリズム効果

セガサミーゴルフエンタテインメント(株)代表取締役社長

ザ・ノースカントリーゴルフクラブ総支配人

一般社団法人 北海道ゴルフ観光協会 副会長

太田 康裕



ザ・ノースCGCのクラブ概要

長嶋茂雄INVITATIONAL セガサミーカップゴルフトーナメント開催コース

【開業】	1992年7月 開場26年 (経営交代14年目:セガサミーホールディングス100%子会社)
【所在地】	北海道千歳市蘭越26番地 (千歳空港より10分)
【設計者】	青木 功
【ホール数】	18ホール 7,093ヤード (コースレート74.2)
【芝種】	オールベント芝 (ラフはケンタッキーBG・フェスキュー混合) →国内3クラブ
【営業期間】	4月初旬～11月中旬 ※冬期間 12月下旬～3月上旬は「ノース・スノーランド」営業
【姉妹コース】	フェニックスカントリーGC・トムワトソンコース
【提携コース】	○国内一喜瀬CG・バサージュ琴海・芥屋GC・瀬田GC・武蔵丘GC 軽井沢72・南山GC土佐・ツインフィールズ・津・三木・ザ・ロイヤル・ 土佐CGC・るり溪GC . . . 13クラブ ○海外一香港・マレーシア・タイ(2コース)・ハワイ・中国・シンガポール(予定) . . . 7クラブ

第1章 ゴルフツーリズムの推進

ゴルフツーリズム 推進の背景

○近年、**国内のゴルフ人口は減少傾向**。

○ゴルフ場活性化委員会※の調査によると、**ゴルフ人口の減少により、2030年には408ものコースが余剰となる**。

2004年	1,080万人
2009年	960万人
2014年	720万人

※(一社)日本ゴルフ場経営者協会、(公社)日本パブリックゴルフ協会などのゴルフ関係6団体から構成される団体。

ゴルフ場を観光資源と捉え、観光産業との連携を図り、北海道の食や雄大な自然などの地域資源を活かしつつ、**海外におけるゴルフツーリズム需要を積極的に取り込んでいくことが重要**。

ザ・ノースカントリーゴルフクラブとして、海外ゴルフ観光客の集客に取り組む(2007年～)

(一社)北海道ゴルフ観光協会
発足(2010年4月)

1. ザ・ノースカントリーゴルフクラブのこれまでの主な取組

フレンドリーシップ契約

ザ・ノースカントリーゴルフクラブは会員制のゴルフクラブ。そのため、**会員の充実したクラブライフを維持しつつ、海外ゴルフ観光客を受け入れることが必要。**

2007年から順次、香港、マレーシア、タイ、中国などの海外クラブと「**フレンドリーシップ契約**」(ゴルフ場の相互利用契約)を結び、**海外の提携クラブ会員のみを受け入れ。**

旅行代理店との
直接契約

- ・料金の割引交渉が発生
- ・グループ予約が多く、ハウス内が混雑することも

**フレンドリーシップ
契約**

- ・フレンドリーマッチによる**会員間の徹底した親交**
- ・ゴルファーによる**口コミ効果**
- ・相互優先予約などにより**会員の理解を得やすい**

会員間・クラブ間の息の長いつきあいにより、互いの信頼関係を構築。まだゴルフが富裕層にまでしか普及していない香港、マレーシア、タイ、中国などのゴルフ新興国・地域のハイエンドのゴルフ観光客をスマートに誘客。****

〈この5年間のザ・ノースカントリーゴルフクラブの海外客入場者数〉

	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
海外客入場者数(人)	163	332	216	326	485
海外提携コース数	2	3	5	5	6

2. (一社)北海道ゴルフ観光協会のこれまでの主な取組

1. (一社)北海道ゴルフ 観光協会の概要

<発足> 日本初のゴルフツーリズムを推進する団体として、2010年4月28日発足

<目的趣旨> 北海道のゴルフ場を観光資源として捉え、**ゴルフ場を活用して
外国人観光客の増加を図る**

<構成> ゴルフ場、宿泊施設、飲食店、ゴルフ関連企業など62社が加盟

<主な活動内容>

- **道内ゴルフ場の海外認知度向上に向けたプロモーション**
海外コンベンションへの参加、視察招聘
- **ゴルフ場に於ける外国人顧客対応の支援**
マナーブック作成・接遇研修等の実施
外国人観光客のニーズや習慣などの情報の共有
- **ゴルフを活用した北海道観光のメニューの充実**
ホテル・旅館等の宿泊施設との連携
ゴルフ場周辺の観光地・レストラン・レンタカー会社との連携
- **北海道のゴルフ観光の情報発信(ポータルサイト運営)**
ポータルサイトを活用した多言語によるゴルフ場や観光関連の情報の発信

2. (一社)北海道ゴルフ観光協会のこれまでの主な取組

2. アジア・ゴルフツーリズム・コンベンションへの参加

アジア・ゴルフツーリズム・コンベンション(AGTC)とは・・・

- ・国際ゴルフツアーオペレーター協会(IAGTO)が主催するアジアのゴルフツーリズムに特化したコンベンション。
- ・IAGTOに加盟する500以上の旅行代理店、ゴルフ場関係者等が毎年参加。
- ・開催地: 2012年 マレーシア
2013年 タイ(バタヤ)
2014年 中国(海南島)
2015年 インドネシア
2016年 タイ(チェンマイ)
2017年 ベトナム(予定)

○2012年にマレーシアで開催された**第1回アジア・ゴルフツーリズム・コンベンション(AGTC)**から**5年連続で参加**。

○参加の目的：**アジアマーケットの把握、バイヤーとのコミュニケーション推進、北海道マーケットのプロモーション、集客ツールの確立。**



タイのチェンマイで開催されたアジア・ゴルフツーリズム・コンベンション2016の様子

<見えてきた課題>

- これまで参加してきたことにより、一定の認知度はあるものの、**まだまだ北海道(日本)をディステーションとして強く印象づけられていない。**
- 特にマレーシア、タイ、中国などの**ゴルフ新興国のハイクラスのゴルフツーリズム需要を取り込むためには、旅行代理店等に実際に来道し、北海道の魅力を体感してもらうことが重要ではないか？**

2. (一社)北海道ゴルフ観光協会のこれまでの主な取組

3. 視察招聘事業

(ビジット・ジャパン地方連携事業)

北海道ゴルフツーリズム
コンベンション(HGTC)

○旅行商品の造成を促進するとともに、北海道のゴルフツーリズムの目的地としての素晴らしさを広く発信し、北海道が世界を代表するゴルフリゾートへと成長、認知されることを目的として、昨年、**日本で初となるゴルフツーリズムコンベンションを千歳市において開催。**

○**マレーシア、タイ、インドネシア、シンガポール、中国の旅行代理店13社・メディア2社を招聘し、商談会、ゴルフ場及び周辺観光地の視察、有識者の講演によるゴルフセミナー、嗜好別・国別に4つのレストランに分かれ食を体験するグルメエクスカーションを実施。**

<連携地域・組織>

千歳市・北広島市・苫小牧市・札幌市・北海道運輸局・北海道観光振興機構・北海道ゴルフ観光協会

<実施期日> 平成28年5月30日～平成28年6月3日(4泊5日)



4つのゴルフツアー(うち1つは予定)、1つの観光ツアーの造成に成功。
今年8月には苫小牧市、来年には北広島市にて同コンベンションを開催し、更なるPRを図る。

<参考> 北海道内ゴルフ場の海外客数(2016年度) 23,037名(63クラブ)

3. ゴルフツーリズムの推進に向けた提言

地域内の連携体制づくり

AGTC 2019の誘致 連携体制の構築

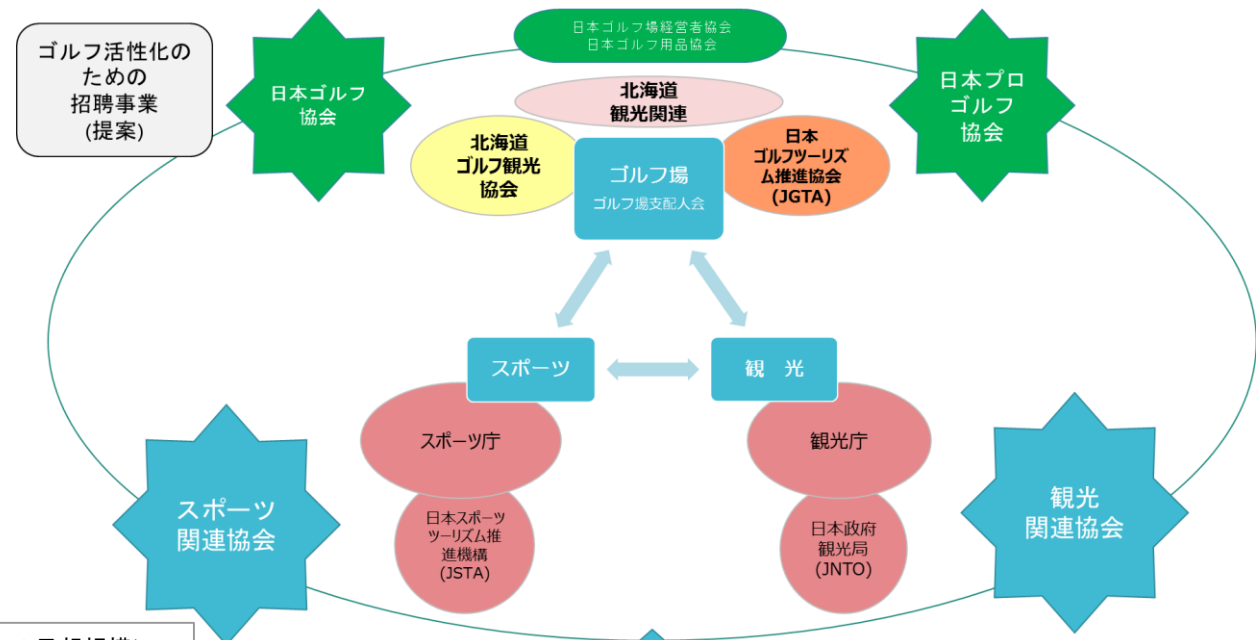
<他地域への横展開に向けて>

○各ゴルフ場が個別に取り組むだけでなく、**地域の関係者が連携して取り組めるような体制づくり**を。

<オールジャパンのゴルフツーリズムの推進に向けて>

○ゴルフを競技種目の一つとする東京オリンピックの開催を2020年に控える中、「**アジア・ゴルフツーリズム・コンベンション2019**」を誘致し、日本をゴルフツーリズムのディステーションとして海外に強力にPR。

観光庁、スポーツ庁、ゴルフ関係団体が連携・協力する体制の構築を。



<参考: AGTC2017の予想規模>
 バイヤー 約 400人
 サプライヤー 約 300人

2019 Asia Golf Tourism Conventionの開催誘致 <日本初開催>

第2章 冬期の雪を活用したスノーアクティビティ

ゴルフ場(夏季)と
アクティビティ(冬期)の
二刀流を導入した背景

○なぜ、ゴルフ場が冬期のスノー事業を開始したのか? . . .

「冬の千歳を“通りすがり”のまちから**活気溢れるまちにしたい**」という地元の人々の声と「ゴルフ場従業員の**雇用を通年化したい**」という当社のニーズが上手く交わり、スノー事業を開始。

○なぜ、スノーアクティビティだったのか? . . .

マーケット調査や観光協会へのヒアリングにより、札幌を中心とした冬の観光は、「見る」「食べる」が主流であり、**気軽に「体験する」コンテンツが少ない**ことが明らかに。そこに可能性を見出し、「雪の楽しさ」を体感できるスノーアクティビティを導入。

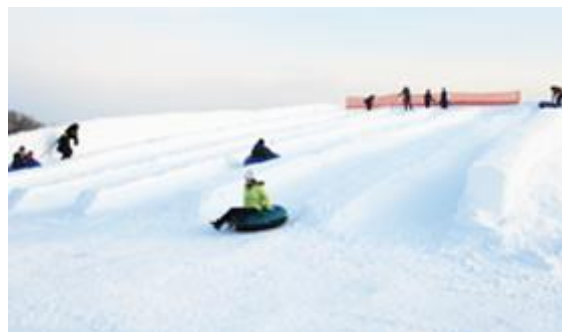
- ・「ノース・スノーランド」の運営・市内巡回バスの運行(2009年～)
- ・「チャレンジスキー」の実施(2015年～)

1. スノーアクティビティに関する取組

1. ノーススノーランドの運営

○2009年より、冬期にザ・ノースカントリーゴルフクラブの敷地を活用して気軽なスノーアクティビティ施設「ノース・スノーランド」を運営。

○スノーモービル、雪上乘馬、ウォーキングスキーなど有料アトラクションを提供するとともに、ランチを盛り込んだパッケージプランを用意するなど、**ビジネスモデルを確立**。



<ノース・スノーランドの概要>

- ・営業期間 : 12月下旬～3月上旬
 - ・営業時間 : 9:00～16:00
 - ・演出 : 雪像5体・一部イルミネーション
 - ・レストラン : 事前予約のみ20:30まで営業
 - ・入場料 : 大人 300円 子供 100円
- ※スノーモービルなどの有料アトラクションあり
※アクティビティプラン、ランチプランなどの有料パッケージプランあり



スノーモービル



雪上乘馬



ウォーキングスキー

1. スノーアクティビティに関する取組

2. 市内巡回バスの運行

- 海外からの個人客でも安全に「ノース・スノーランド」へお越しいただけるよう、**交通手段を確保**したい。
- 「ノース・スノーランド」以外の千歳市内の施設にも海外客に訪れてもらい、**地域全体を活性化**したい。

- 2009年から、空港、駅、宿泊施設、商店街、アウトレットモール、飲食店などを巡回する**無料の市内巡回バス**を運行。(運行資金は各施設とも協力して捻出。)



1. スノーアクティビティに関する取組

3. チャレンジスキーの実施

○「ノース・スノーランド」のウォーキングスキーで斜面を見つけて滑ろうとする海外客の姿が…。もう少し発展的な**“スキー体験”**のニーズがあるのではないかと？

○あまり利用されていなかった、滑走距離が短く傾斜も緩い千歳市民スキー場を活用し、2015年から**スキー初心者向けグループレッスン「チャレンジスキー」**を実施。



＜実施場所:千歳市民スキー場＞
施設 : 滑走長250m、ロープリフト
営業期間 : 12月下旬～2月末
営業時間 : 9:00～17:00
ナイター : 17:00～21:00
来場者数 : 1シーズン約5,500人
アクセス : 千歳インター3分・千歳駅10分

＜グループレッスンプログラム＞

- ・時間 : 2時間30分
- ・内容 : 準備体操、用具装着説明、片足歩行、両足歩行、斜面歩行、停止、滑走(ボーゲン)

＜グループレッスン料金＞

- ・団体 (8～20名) : 大人 8,500円、子供 7,500円
 - ・グループ (2～7名) : 大人12,000円、子供10,000円
- ※レンタル代・保険料・使用料込。
※1グループ8名体制。インストラクター、通訳・補助スタッフ各1名配置。

2. スノーアクティビティに関する取組の成果

1. 「ノース・スノーランド」の 入場者数・売上

	総入場者	国内客	海外客	バス利用人数 (乗降)
2009年度 (営業日数81日間)	8,373人	3,027人	5,346人	1,766人
2010年度 (営業日数76日間)	12,699人	4,382人	8,317人	4,353人
2011年度 (営業日数77日間)	15,890人	4,390人	11,500人	5,092人
2012年度 (営業日数74日間)	15,945人	5,783人	10,162人	7,051人
2013年度 (営業日数74日間)	27,824人	5,308人	22,516人	5,593人
2014年度 (営業日数72日間)	26,734人	5,378人	21,356人	6,466人
2015年度 (営業日数76日間)	33,561人	6,155人	27,406人	7,009人
2016年度 (営業日数67日間)	32,313人	8,034人	24,279人	9,402人
2009年度→2016年度	23,940人増 (3.9倍)	5,007人増 (2.7倍)	18,933人増 (4.5倍)	7,636人増 (5.3倍)

2. スノーアクティビティに関する取組の成果

2. 従業員の通年雇用化

<通年雇用化への移行実績>

(2013年)

セクション	期間雇用 (パート含)	通年雇用
フロント	4	0
予約	2	0
総務経理	2	0
営業	1	0
キャディ	45	0
コース管理	17	0

(2017年)

セクション	期間雇用 (パート含)	通年雇用
フロント	0	4
予約	1	1
総務経理	0	2
営業	0	1
キャディ	38	7
コース管理	15	2

17名の
通年雇用を
実現

※スタッフの中には、家庭事情により正社員・通年雇用を望んでいない者も在職。
※人事制度として、契約社員(通年)・正社員に分類されている。

<通年雇用化による効果:組織力とサービス力の向上>

- ①採用・研修等の時間(労力)や経費(コスト)が軽減
- ②短大・4大卒の資質の高い学生の募集が増加 ⇒ 人材確保 ⇒ 将来的組織力がアップ
- ③事業におけるサービス力がアップ

3. スノーアクティビティに関する今後の取組の方向性

それぞれの取組の深度化

<「ノース・スノーランド」の運営>

- 大変好評であり、2016年度は、事業開始当初に想定していたキャパシティである来場者数3万人を上回る3万2,000人の方が来場。**施設の拡充や回転率の向上を含め、受入体制を整えていく。**

<市内巡回バスの運行>

- 「ノース・スノーランド」の来場者増加に伴い、市内巡回バス利用者も増加。一方、「ノース・スノーランド」以外で下車する利用者は3割程度にとどまり、**他の施設を含めた地域全体の活性化はいま一つ。地域一体となって、他施設の魅力も向上させていく。**

<「チャレンジスキー」の実施>

- まだ緒についたばかりだが、**プロモーションの強化**などにより、今後更なる成長を目指す。

	2015年	2016年
海外からのチャレンジスキー参加者数	277人	153人

4. スノーアクティビティに関する取組の他地域への横展開に向けた提言

地域一体となった取組の推進

- スノー事業を行おうとするゴルフ場運営事業者が「ノース・スノーランド」に視察のために来訪。また、冬期のゴルフ場運営を当社に委託したいという声が寄せられるなど、**他地域においても、ゴルフ場等のスノー事業のニーズは十分にある。**
- 各ゴルフ場に対して個別にアドバイスをさせていただくことはできるが、外国人観光客を呼び込み、その効果を地域に波及させるためには、**施設単独ではなく、地域が一体となった取組**を推進いただきたい。

<参考資料：ノース・スノーランド取材状況>

HBC 北のビジネス最前線 2月5日 (6:30~)

<https://www.youtube.com/watch?v=wD1jfESHhQ&feature=youtu.be>

入場者15万人を達成
ノース・スノーランドイン千歳
東京からの大学生3人組

31日まで地元感謝企画
千歳の「スノーランド」は、地元感謝企画として、15万人の祝福を受けた学生3人組=22日、ノース・スノーランドイン千歳提供

千歳の「スノーランド」は、地元感謝企画として、15万人の祝福を受けた学生3人組=22日、ノース・スノーランドイン千歳提供

千歳の「スノーランド」は、地元感謝企画として、15万人の祝福を受けた学生3人組=22日、ノース・スノーランドイン千歳提供

千歳の「スノーランド」は、地元感謝企画として、15万人の祝福を受けた学生3人組=22日、ノース・スノーランドイン千歳提供

ノース・スノーランドで乗客が降りる「ぐるぐる千歳冬号」

千歳の「スノーランド」は、地元感謝企画として、15万人の祝福を受けた学生3人組=22日、ノース・スノーランドイン千歳提供

千歳の「スノーランド」は、地元感謝企画として、15万人の祝福を受けた学生3人組=22日、ノース・スノーランドイン千歳提供

千歳の「スノーランド」は、地元感謝企画として、15万人の祝福を受けた学生3人組=22日、ノース・スノーランドイン千歳提供

千歳の「スノーランド」は、地元感謝企画として、15万人の祝福を受けた学生3人組=22日、ノース・スノーランドイン千歳提供

無料巡回バス利用好調 千歳ノース・スノーランド フリー観光客増え1.6倍に

「千歳冬号」は初年度1766人の利用だったが、2冬目4353人、3冬目5009人と続伸。4冬目は最多の7051人を数えた。いつたん5000〜6000人台で推移していたが、16年度は7009人に戻った。

2月第2週現在は千歳・支笏湖氷瀧まつり、さっぽろ雪まつりが続中で、台端では旧正月とつながる学校冬休み期間が週末まで、今冬は雪も多く、天候も比較的平穏で一面雪世界の園地が広がっており、同GCでは「1月はフリー料金下がったので卒業旅行需要が増える下旬以降も入場者は続く」とみて、受け入れに万全を期している。

「千歳冬号」は初年度1766人の利用だったが、2冬目4353人、3冬目5009人と続伸。4冬目は最多の7051人を数えた。いつたん5000〜6000人台で推移していたが、16年度は7009人に戻った。

2月第2週現在は千歳・支笏湖氷瀧まつり、さっぽろ雪まつりが続中で、台端では旧正月とつながる学校冬休み期間が週末まで、今冬は雪も多く、天候も比較的平穏で一面雪世界の園地が広がっており、同GCでは「1月はフリー料金下がったので卒業旅行需要が増える下旬以降も入場者は続く」とみて、受け入れに万全を期している。