

ニューツルミゴルフ練習場

キャッシュレス決済を低コスト導入
利用者目線の手軽さで売上増を実現



1. 既存のボールバンダーに電子マネー決済ユニットを後付け設置
2. 現金とICカードによる球貸しが併用できる
3. キャッシュレス決済は、通信機能を搭載することで大規模な工事不要
4. 利用者はカードをかざし、画面上で使用球数をタッチするだけ

既存ボールバンダーに 電子マネー決済ユニットを追加導入

「ニューツルミゴルフ練習場」（横浜市鶴見区）は、3階建て88打席、125ヤードのフェアウェイを備える。1970年開場の地域における老舗的存在で、86年の全面リニューアルを経て、現在に至る。

施設を運営する書間産業^{ひるま}は、同施設の管理・運営を中心に保有不動産の賃貸・管理事業を展開する企業だ。

同施設の入場者数の推移は堅調で2020年は対前年比108・3%、19年は同102%となっている。「昨年の夏以降、新規の若いお客さまやゴルフを再開された年配の方がふえました。カップルやグループ利用も多く、特に若い女性がふえた印象です」と書間産業取締役で支配人の書間泰久氏は語る。

コロナ禍で三密回避が容易なゴルフ練習場が支持されたという側面はあるものの、同施設の好調には、キャッシュレス化が大きく貢献している。

同施設は開場以来、現金決済による入場料+球貸の形態で営業してきたが、コロナ以前からキャッシュレス化の検討を行っていた。「日頃から多くの人が買い物や交通機関で使っている交通

系・流通系の電子マネーを、そのまま練習場で使えないものか」（書間氏）と考えたのが原点だった。

キャッシュレス化を志向したのには、SuicaやPASMOなどのICカードの高い普及率、キャッシュレスに親和性の高い若い世代の呼び込み、という2つの背景がある。

会員制ICカードシステムの導入も検討したが、お客様にはできるだけ簡素で均一なサービスをという経営方針と投資対効果を検討したうえで見送った。

「多額な投資をせずに、SuicaやPASMOと似た一般的に普及している仕組みを活用したシステムを導入できないか」と書間氏が、ゴルフ練習場の総合プランニングを手掛ける喜和産業^{きわ}に相談を持ち掛けたのが、18年初頭のことである。相談を受けた同社は以降、研究・開発を重ね、20年8月に電子マネーによるゴルフ練習場向けの決済ユニットシステムを書間氏に提案し、同年10月の導入につながった。

キャッシュレス決済により客単価増 今後の利用率向上も期待

喜和産業が提示したソリューションは、新たな決済システムを構築するよくな大掛かりなものではなく、既存の

■ 図表1 料金表

| | |
|-----------------|---------------------------|
| 入場料(夜間照明料なし) | 300円 |
| 貸ボール | 平日:10球/100円、土・日祝日:9球/100円 |
| プライベートレッスン | 10分/1,000円~ |
| 貸クラブ | 1本/200円 |
| バター・バンカー・アプローチ場 | 1時間30分/2,000円 |

※小学生以下と平日の8時30分までは入場料無料

■ 図表2 スクール料金表

| レギュラークラス | | | | |
|----------|-----|------|-----------|----------|
| 回数 | 定員 | 有効期限 | 時間(1回当たり) | 税込料金 |
| 10回 | 10人 | 3か月 | 60分 | 2万9,000円 |
| 5回 | 5人 | 7週間 | 60分 | 1万5,500円 |

※入場料・練習ボール代・受講料を含む

| ジュニアクラス | | | | |
|---------|----|------|-----------|------|
| 回数 | 定員 | 有効期限 | 時間(1回当たり) | 税込料金 |
| 10回 | 5人 | 3か月 | 60分 | 1万円 |

※入場料・受講料を含む。※練習ボール代別途

| ワンデイスクール | |
|-------------|-------------|
| レギュラークラス | サンデークラス |
| 3,000円(90分) | 2,600円(60分) |

■ 図表3 施設概要

| | |
|--------|--|
| 施設名 | ニューツルミゴルフ練習場 |
| 所在地 | 横浜市鶴見区獅子ヶ谷2-14-1 |
| 営業時間 | (10/21~翌3/20)6時~23時、(3/21~10/20)5時30分~23時 |
| 打席 | 88打席 |
| フェアウェイ | 125ヤード |
| 付帯設備 | ロッカールーム、シャワールーム(有料)、ゴルフショップ「キッズゴルフ鶴見店」、ナイター設備完備、駐車場、近隣に天然芝グリーンによるバター・バンカーアプローチ練習場を完備 |



5



6

5. 6. 3階建て88打席。老舗のゴルフ練習場として地元から愛されている

機能的にはSuica&PASMOなど交通系だけでなく、nanaco・WAONなど流通系も含めた計12種の電子マネーに対応。「交通系だけでもっと早期に対応できましたが、幅広い利用者ニーズを想定し流通系にも対応しました」と、喜和産業 営業部の石川宏氏は語る。「ボールベンダーのみならず、セルフで運営する事業の少額決済であればほぼ何にでも対応できる」(石川氏) 機器であることも併せて考えると、本ユニットが活躍できるフィールドは広いといえる。

ボールベンダーに同社製の電子マネー決済ユニットを後付けするもの。利用法は簡単で、ICカードまたはアプリをダウンロードしたスマートフォンをかざし、使用球数にタッチするだけ。これにより従来通りの現金による球貸と、電子マネーによる球貸を、既存機器を活用しながら併用することを実現した。さらに各ユニットは独立した通信機能を搭載しており大規模な工事には不要である。

さらにスタッフの労務軽減メリットも大きい。両替機の現金補給の回数が大幅に削減され、電子マネーの決済額が直接銀行に入金されることで現金管理のコストとリスクも低減された。このように、低コストで電子マネー決済ユニットを導入し、順調な売上推移を見ている同施設の事例は、新しい練習場運営を模索している多くの施設にとって、貴重なモデルケースになるに違いない。

導入前は3種であった球貸パターンも6種まで拡張、「平日に実施している1500円キャッシュレス決済で10%増球サービスが好評です」と晝間氏。導入から6か月連続で来場者数は対前年同月比20%増、ボール代の客単価も同じく10%上昇しているという。「利用者がふえると客単価は下がる傾向がある本施設において、この数値には驚いています」(晝間氏)。キャッシュレス決済の利用率について、「現状では25%程度(うち交通系カード利用が約8割)、毎月1.5ポイント程度上昇しており、30%近くになる日もあります。決済手数料の負担はあるものの利便性の向上によるご利用者の増加と客単価の上昇はそれを上回っています」と晝間氏。