

STEPGOLF JOURNAL

Interview Version

Vol.

12



ステップゴルフFCの魅力に迫る、ステップゴルフ株式会社代表とFC加盟オーナーのVOICE

特集

代表のステップゴルフへの想いとコロナ禍でも強い事業性、その先の展望／FC加盟オーナーインタビュー

対談

代表とFC加盟オーナーのステップゴルフならではの信頼、今後の成長を共に誓う想い

STEPGOLF JOURNAL

Vol.

12

Interview Version

インタビューバージョン

INDEX

ステップゴルフ株式会社 代表取締役

榎本 考修

1

「ゴルフというスポーツを通じて、
よりよい社会を実現するために」

FC加盟オーナーインタビュー

南船橋店／津田沼店／北習志野店

合同会社Gネクスト 代表社員

郷 誠 オーナー

4

「ドミナント戦略が活きるビジネスモデル、
FC本部の後盾の良さを話す」

FC加盟オーナーインタビュー

国分寺店／小平上水本町店／国立店

株式会社エンジョイババ 代表取締役

小野 考司 オーナー

6

「FC事業だけではなく、ステップゴルフの
ビジネスモデルだからこそその魅力を語った」

対談

ステップゴルフ株式会社
代表取締役

FC加盟オーナー

8

榎本 考修 × **小野 考司**

<発行元>

東京都千代田区神田小川町3丁目6-4

日本分譲住宅会館1F・2F

ステップゴルフ株式会社 広報・秘書室

<https://stepgolf-inc.jp/>

<問い合わせ先>

広報・秘書室 担当：卯木 (cc@stepgolf.co.jp)

STEPGOLF JOURNAL Vol.12 2022年3月1日発行

本誌の複写・複製・電子化などを許可なく行うことを禁じます。



ステップゴルフ

ステップゴルフの原点。ベーシックな施設設計で
圧倒的な低価格でサービスを提供しています。



ステップゴルフ PLUS

全打席スイング解析機を取り付け、ゴルフスクールの
常識を変えた24時間営業を実現しました
(一部店舗を除く)。



STEPGOLF PREMIUM

これまで培った経験を活かし、新しい段階として
考えられたプレミアムサービス。新世代ゴルフシ
ミュレーション機器を全打席に完備。



Green Jacket
by STEP GOLF

いつ訪れても心身ともにリラックス出来るゆと
りの空間を提供。ゴルフの楽しさを味わって
いただくためのラグジュアリーなゴルフサロン。

ステップゴルフ株式会社代表取締役

榎本 考修



業界で初めて地域密着型インドアゴルフスクールのFC展開を成功させたステップゴルフ株式会社。幅広い年齢層の新規ゴルファー創出に成功したカギとなる思い、ステップゴルフの企業理念を代表取締役 榎本考修にインタビュー。2013年にスタートしたFC事業は来年度10年目を迎えます。志を同じくするFC加盟オーナー様への思い、コロナ禍でも店舗運営が順調である理由、今後の店舗展開、事業の展望を語ります。

**ゴルフというスポーツを通じて、
よりよい社会を実現するために**

ステップゴルフを設立した理由は何ですか。

純粹にゴルファーを増やしたいという思いがあったからです。大きな問題は、ゴルフの閉鎖的な雰囲気でした。初心者には敷居が高いとの固定概念を払拭し、ゴルフライフの常識を変えるため、ステップゴルフを設立しました。

ゴルフは年齢や性別に関係なく、老若男女誰もが楽しめるスポーツです。ゴルフを通じて地域や社会にコミュニケーションの輪を広げ、新規ゴルファーの創出、健康寿命の促進を目指し、ゴルフの楽しさをたくさんの人に伝えたい。ゴルフを通じてよりよい社会を実現することが、ステップゴルフの果たせる社会貢献だと考え、事業を運営しています。

ステップゴルフの企業理念をお聞かせください。

「ゴルフというスポーツを通じて、よりよい社会を実現するために」

ゴルフが始めやすい、続けやすい環境を世の中につけていくことが、ステップゴルフの使命だと考えています。ゴルフは年齢性別を問わず誰もがプレーできる素晴らしいスポーツです。親子三世代、夫婦や家族でゴルフを楽しむことで、趣味やスポーツの枠を越え、ゴルフは共通の言語、コミュニケーションツールとなります。この新たなコミュニケーションツールによって、世代間を超え他人との理解の差がなくなる。

ゴルフアワーを増やし続けければ、皆さまの笑顔が増え、よりよい社会が形成されていく。これが、ステップゴルフの企業理念であり、弊社が果たせる社会貢献だと考えています。さらには健康寿命の促進に繋げる取り組みまでできれば、私たちは本当に幸せだと考えています。

ステップゴルフにはどのような方に通っていただきたいですか。また実際の会員層を教えてください。

幅広い年齢層、老若男女問わず皆さんに通って欲しいです。ただしステップゴルフが目指すのは、既存ゴルフアワーの取り合いではなく新規ゴルフアワーの創出です。ゴルフの楽しさをお届けするというコンセプトのもと、ゴルフの経験がない方にもゴルフの楽しさを知っていただきたいと思っています。運動から遠ざかっていた方、「まさか自分がゴルフを」と思っていた方にこそ通っていただきたいです。

実際に通っている会員様も、10代から90代まで老若男女問わず幅広いです。親子三世代、四世代も実現しています。娘さんとお孫さんを連れて入会したいと言われることが実際にありますので、それはすごく嬉しいですね。現在入会できるのは10歳以上ですが、将来的には10歳未満でも入会いただけるサービスの提供を考えています。



ステップゴルフにはステップゴルフ、ステップゴルフプラス、STEP GOLF PREMIUMといった色々な形態がありますが、それぞれの特徴を教えてくださいませんか。

店舗モデルがいくつかある理由は価格体系です。いちばんリーズナブルなのが、1号店から始めたステップゴルフ、20店舗目あたりから始めたステップゴルフプラス、次に最近セントラルパーク中野で出店したSTEP GOLF PREMIUM。客単価がいわば松竹梅といった形です。

価格の差はサービス内容の違いです。24時間営業、全打席スイング解析機の導入、PREMIUMでは最新シミュレーション機器を導入するなど、お客様の多様なニーズに対応し、サービスをプラスした分を価格に反映させています。どの店舗モデルでも、1店舗あたり基本的に5打席、完全予約制、地域密着で初心者も通いやすいといったコンセプトに変わりはありません。

**コロナ禍でも成長できた理由
「お客様に安心を提供できている」**

ステップゴルフでは、コロナ禍でどのような対策をとっているのでしょうか。

消毒、換気の徹底、マスクの着用義務化、空気清浄機の導入などコロナ対策は万全です。スクール内はコーチを含め基本的に最大6名まで、ノータッチの指導、全店舗統一されたチェックリストに従って管理されます。5打席のみのレッスンブース、ブース間隔約3メートルと、全店舗とも広いパーソナルスペースを確保しています。レッスンに集中できるように完全予約制のうえ、50分毎の入れ替え制のため打席数以上の人同士の接触はなく、お客様同士が密にならない環境となっています。室内スクールということでも多少の心配はあるかと思いますが、ステップゴルフに実際に来ていただくと、ほとんどの方が安心して下さいます。ももとのスクール環境がそのままコロナ対策に有効だった。密ではなかったことが、コロナ禍でも影響がない、Withコロナにも適した事業スタイルだった。それは大きな強みですね。

コロナ禍で会員数の伸びや店舗の売上はどのような状況でしょうか。

コロナで経済がストップした2年ほど前は、さすがに15%の会員様が減りました。それでも経済が再開してすぐに回復し、アクティブ会員数、累計会員数ともに右肩上がりが増えてきています。

昨年は新サービスのSTEP GOLF PREMIUMも開業し、グランドオープンから1ヶ月で200名以上の会員様に入会いただくなど好評をいただいております。

昨々までの店舗数の伸び、会員数はどれくらいでしょうか。また今後の展開をお聞かせ下さい。

昨年は10店舗ほど増え、店舗運営も順調です。2021年12月末時点で、会員数20,078名、累計会員数43,741名を

記録しました。インドアゴルフスクールでは、会員数、店舗数ともに日本一を自負しています。今年はいよいよ100店舗越えを目指します。

また、今までは東京近郊が主な出店エリアでしたが、いよいよ全国展開を視野に入れた計画も進んでいます。来年には地方都市に進出していく予定です。その後、地方都市を拠点として日本全国にたくさんステップゴルフを届けたいと考えています。

**同じ思いのFC加盟オーナー様が増えれば
ステップゴルフはもっと良くなっていく**

ステップゴルフの事業の魅力をどのように感じていますか。

ステップゴルフの事業活動を通して社会貢献が実現できる点です。地域密着型のスクール事業が、地域の活性化に繋がっていると感じています。

また、親子三代、四世代、家族、知人、お友達、夫婦、カップル、さまざまな人たちがステップゴルフをきっかけにゴルフを始められる。ゴルフの始まりの場所、入りやすい雰囲気、続けやすい環境、そういったことを全部兼ね備えているのがステップゴルフの魅力でもあります。私だけではなく、FCの加盟オーナーさま、スタッフ、全員がその魅力に気付き、さらに高めていきたいと常日頃から思っています。

ステップゴルフは、ゴルフスクールの枠を越えた「あなたのまちのコミュニケーションスペース・空間」になり得ると確信しています。

FC展開は全体の何割くらいでしょうか。また、どのような方にFC加盟オーナーになっていただきたいですか。

全体の約7割がFC加盟オーナーさまによる運営です。ステップゴルフの事業運営はオーナーさまのご協力で成り立っています。オーナーさまには、ゴルフをプレーするしないにかかわらず、ステップゴルフを好きでいて欲しいと願っています。ステップゴルフを好きで、同じ理念を共有できる方にオーナーになっていただきたい。ステップゴルフが会員様を

増やしていくと笑顔が増えていく、スタッフの環境が良くなっていく。実際にオーナーになって下さるのは、そういった思いで経営をしたいという方だと感じています。ですから思いを同じくする方が増えていけばステップゴルフ全体の輪がさらに良くなっていくと思っています。

**ゴルフ熱の高まりを本物に
100万人ゴルフファー創出を目指す**

今後の展望をお聞かせ下さい。

2030年までに地域密着で店舗展開し、100万人のゴルフファー創出を目指します。店舗数は500店舗が目標ですが、1000店舗にもしていきたいです。

サービスもさらに拡充していきます。具体的には、パーソナ

ライズサービスの提供を考えています。会員様専用のシステムを開発し、お客様1人1人の趣向やニーズに即したサービスを展開できるようにします。パーソナライズサービスが実現できれば、お客様は最適なタイミングで最適な情報を受け取れるので、とても喜んでくれる、楽しんでもらえると思います。

コロナ禍の今、ゴルフ熱の高まりでゴルフファー増加が社会現象になっています。その高まりをもう流行廃りだけで終わらせてはいけません。ゴルフファーを増やしたいという思いで10年間活動してきた私たちが、本物にしていかねければいけない。そのために、ゴルフを始めやすい環境、長く続けていける環境を、FC加盟オーナーさまと、私たち、スタッフみんなで作り続けていきたいと思っています。

PROFILE

ステップゴルフ株式会社 代表取締役 **榎本 考修**



1979年生まれ

PL学園高等学校 ゴルフ部所属

大阪学院大学 ゴルフ部所属

JGTOツアーメンバーとして競技活動

2006年10月 アイエム株式会社設立

2012年11月 ステップゴルフ株式会社設立

2019年03月 ESGホールディングス株式会社設立

2020年05月 一般社団法人日本ゴルフスクール協会設立

FC

加盟オーナー
Interview

南船橋店／津田沼店／北習志野店
合同会社Gネクスト 代表社員

郷誠オーナー

3店舗すべてをショッピングセンター内にオープンさせるなど立地にこだわった出店で順調な運営を続ける郷誠FC加盟オーナー。
ステップゴルフのFC加盟を選んだ理由と事業の魅力、コロナ禍でも売上げが伸びている秘訣について語っていただきました。さらに地域を絞って複数店舗を運営するメリットについても伺っています。

「ゴルフを通じて地域・社会に貢献」
ステップゴルフのコンセプトに共感

どのような理由でFC事業を始められたのでしょうか。

サラリーマンから起業し不動産賃貸業を中心に経営してきましたが、事業が1つではリスクもあります。そこで新たな事業に参画し、収益、事業の柱を作りたいと思ったのがきっかけです。FC事業であれば、初めから集客や運営のノウハウを得られるので、新たな事業を1から立ち上げるよりは失敗するリスクが少なく考えました。

数あるFCの中からなぜ

ステップゴルフを選ばれたのでしょうか。

私自身6〜7年前からゴルフを始めたのですが、ステップゴルフは私のような初心者に優しく、初級者でも通いやすいゴルフスクールです。年齢や性別に関係なく広くゴルフ人口を掘り起こしたい、ゴルフを通じて地域や社会にコミュニケーションの場を提供したい、というステップゴルフのコンセプトに共感できました。そこに大きな可能性を感じたというのが理由です。

多店舗展開成功のカギは

立地・運営に妥協しない

経営姿勢とドミナント戦略

ドミナント戦略が活きる
ビジネスモデル、
FC本部の後盾の良さを話す



出店する際や、店舗を運営する際に大切にしていることはありますか。

出店の際は、とにかく場所にはこだわっています。運営している3店舗は全てショッピングモールの中に店舗しています。当然ショッピングモールであればどこでもいいというわけではありません。コスト面を考えて、賃料と立地のバランスが取れたところを選定するのにいちばん苦労しました。

実際の店舗運営では、会計的なバランスと顧客満足度の維持向上を気に掛けています。会計的というのは売上だけではなくて経費をいかに落として売上と経費のバランスを取るかということ。また、顧客満足度の維持向上というのは、新規入会数をいかに増やすだけでなく、少しでも長くステップゴルフに通い続けていただくためにどう工夫するか、ということですね。



店舗展開されてみてステップゴルフの魅力とは、
どんなところでしょうか。

ステップゴルフは、店舗数、会員数ともに業界トップでインドアゴルフスクール業界のリーディングカンパニー的な存在です。積み上げた実績があり、運営ノウハウも確立されているので、FC加盟店としてはリスクを最小限に抑えて事業に

取り組むことができます。また、ゴルフ初心者や未経験者を掘り起こし、地域に新たなコミュニケーションの機会を増やしていくというブランディングも優れていると思います。こうした強みのおかげで、新規出店や、その後の店舗運営をスムーズに進めていけると感じています。

ステップゴルフを複数店舗開店した理由を教えてください。
単一店舗運営と比較して状況の変化はありましたか。

複数店舗を開店したのは、いちど運営が軌道に乗ると同じ事の繰り返しで再現性が高いビジネスモデルだからです。別のFC事業や新たな事業に参画するよりも比較的スムーズに運営に入る事ができます。1店舗だったときと複数店舗展開した今と比較すると、状況は総じて良くなっています。1店舗のみでは状態の良し悪しが分かりにくいですが、3店舗を比較する事で店ごとの好不調の波が把握しやすくなりました。また、複数店舗の中で好調な店舗があればやり方を模したり、改善点を発見できたりなど、相乗効果が全体をいい方向に持っていけるメリットがあると思います。

開店店舗が全て近くにありますが、
近くに店舗する魅力はどんなところでしょうか。

私は概ね1時間以内によく顔を出せる場所で事業をするようにしています。何かあったときにオーナー自身が問題解決に行ける場所を選定しているからです。場所を集中させた出店には、他にもメリットがあります。例えば、まとめて広告を出せるなど効率の良い販促ができる点、何かトラブルがあったときにコーチ同士の融通がききやすい点、商圏をまとめて獲得できる点などです。そういった多くのメリットを活かせるドミナント戦略を私は大事にしています。

コロナ禍での出店はビジネスチャンス
店舗運営が好調な理由と今後の展望

コロナ禍でも出店されていますが、
不安や躊躇はなかったですか。

正直多少の不安はありました。コロナが流行りだした当初は、店舗休業を余儀なくされた影響で会員数がだいぶ減りました。ただ私はコロナ禍にかかわらず、常にいるようなビジネスチャンスを探しています。今回、出店のいい条件が出てきたので、思い切ってチャレンジしようと思いました。現在は各店舗とも元に戻っただけでなく、さらに増加に転じています。ステップゴルフは、会員様同士が十分に距離を確保してレッスンできるのでインドアスクールでも密にならない。感染のリスクが低く、安心して通えるという理解が広く得られていると感じています。実際、2022年1月に開店した北習志野店は、オープン前に100名を越える方に入会いただけなど幸先がよいスタートとなりました。コロナ禍にもかかわらずこれだけ多くの会員様を獲得できたのは、本部のご協力で、販促や様々な施策、広告宣伝などを事前に効率良く実施できた結果だと思っています。

今後の店舗展開についてお聞かせ下さい。

先ほどドミナント戦略と言いましたが、今後も近隣でいい立地の出店場所が見つかれば出店しようと思っています。夢は5店舗を目指したいです。



FC

加盟オーナー
Interview

国分寺店／小平上水本町店／国立店
株式会社エンジヨイパバ 代表取締役

小野 考司 オーナー

FC事業だけではない、ステップゴルフの
ビジネスモデルだからこそその魅力を語った



「ビジネスモデルに魅力を感じた」と語る 小野 考司FC加盟オーナー。
2018年の国分寺店に続き2021年に小平上水本町店、国立店と
複数店舗を展開し、コロナ禍でも順調に売上を伸ばしています。ス
テップゴルフFC事業の魅力はどこにあるのか詳しくお聞きしました。
複数店舗を開店した理由、店舗マネージメントの秘訣、今後の店舗展
開についても伺っています。

ステップゴルフでのFC起業は

「ビジネスモデルがいい」と感じたから

どのような理由でFC事業を始められたのでしょうか。

私は飲食業界に20年以上勤めていました。40代で起業を考
え、新しく自分で何かを生み出そうとしたのですが、やはり
ゼロからの起業は難しいと感じました。私たちのようにサラ
リーマンというのは言われたことをやることに慣れている。
変わったことをすると怒られるという環境で仕事をしてきて
いるので、「O」から、「I」を作り出すということはなかなか誰
でも出来る事ではない。そこでもともとビジネスモデルが出
来上がっているFCに加盟して起業しようと考えました。

FCで起業するメリットはどのようなところがありますか。

FC起業は、業界未経験でも安心して起業できるメリットが
あると思います。FCの仕組みをうまく活用することで事業
運営に失敗するリスクを減らす事ができる。例えば、本部が
積み上げた実績があり、高い知名度を得られているので集客
がスムーズです。また、運営ノウハウを含めた手厚いサポー
トが受けられるので、新しい事業へ挑戦することができると
初めての起業でもFC加盟店の業績を根拠に実現性の高い事
業計画を立てられるので、金融機関からの信用も得られやす
くなります。FC起業には、事業をスタートしてからスピー
ド感を持って運営を軌道に乗せていけるという強みがあると思
います。

数あるFCの中からなぜステップゴルフを選ばれたのでしょうか。

「すごくいいビジネスモデルだ」と感じたからです。実はFC加盟の5年ほど前からステップゴルフに通っていたので、生徒の立場でステップゴルフを見ることができました。ゴルフを習っている会員が意外に多いこと、絶えず新しい会員が説明を受けに来ている様子が分かり、事業の将来性に期待が持てました。また、情報がオープンで安心感がある点も選んだ理由の一つです。ステップゴルフではどこの店舗にどのくらいの会員数がいるということをガラス張りにしている。リリースと違って、毎月全店舗の会員数や売上げが公表されています。FC全体で情報を共有する企業姿勢に信頼を感じました。

ビジネスモデルのどこが良かったのか具体的に教えてください。

私が以前勤めていた飲食業界と比べて、リスクの少ないビジネスモデルだと感じました。飲食業界は廃棄リスクや天候の影響



が及ぼす売上の変動リスク、人材確保のリスクがあります。ですが、インドアかつ、月額制のステップゴルフにはそういう心配がない。私の勤めていた飲食店では1店舗あたり20人〜30人のスタッフがいましたが、ステップゴルフは店長兼コーチ1名で運営できるのでスタッフを集める大変さありません。

実際に店舗展開をされて感じたステップゴルフの魅力は何ですか。

ステップゴルフの魅力は、初心者の方でも入りやすい雰囲気があること、価格競争力があることです。ステップゴルフがラスが出来るセルフ営業が出来るようになったことも新たな魅力です。また、事業の将来性に対する期待もあります。人材確保が難しいこれからの時代に生き残っていけるのは、ステップゴルフのように少人数で運営できる仕組みを構築しているところだと思います。

多店舗展開の秘訣 「ドミナント戦略」が功を奏している

店舗を運営していく中でいちばん大切にしていることは何ですか。

人の管理と物の管理を大切にしています。コーチが管理されていると感じてしまうとガチガチになってしまう。そう感じさせないようなマネージメントを心がけています。実際に運営店舗ではコーチが長く働いてくれている。働き続けたいと思ってもらえる秘訣は、コミュニケーションだと思っています。例えば出勤の時にメールやLINEを使って「おはよう」「お疲れさま」という声掛けを毎日こまめにするようにしている。お店に頻繁に顔を出すマネージメントではない分、日々のやり取りを大切にしています。

ステップゴルフを複数店舗開店しています。それはどうしてですか。

ステップゴルフは安定しているビジネスモデルですが、やはり

1店舗あたりの会員数には限界があります。無理矢理に会員数を増やすと、予約が取りにくくなるなど会員様のデメリットにつながってしまう。ある一定の会員数になった店舗があれば近くに店舗を出し、地域を広げていくドミナント戦略が、ステップゴルフのビジネスモデルには効果的だと思います。

1店舗のみと複数店舗開店した今と比較してオーナーの状況いかがでしょうか。

運営する店舗が増えてもオーナーの負担が極端に増えるわけではありません。というのは、ステップゴルフのオーナーは店舗の運営に特別に深く入り込む必要がないからです。オーナーの負担が少なく、2店舗3店舗と増やし続けることができるので、とてもいいビジネスモデルだと思います。

「コロナ禍でも不安はない」 言い切れる理由と今後の展望

コロナ禍での出店に不安や躊躇は感じましたか。またコロナ禍の店舗売上げはいかがでしたか。

1店舗目のステップゴルフ国分寺店が会員数売上げともに順調に推移していたので、新規出店に不安はありませんでした。各店舗ともコロナの影響をあまり受けずに運営できています。コロナ禍でも売上げを順調に伸ばせたのは、会員様に安心感をご提供できた結果だと思っています。スクール内は、ゴルフクラブを振り回しても当たらないくらいの距離が1人1人にあり、密にならない環境です。また、不特定多数の方ではなく会員様のみでの完全予約制なので、誰がいつ来たかも把握できる。ステップゴルフならばコロナ禍でも安全だと理解していただけたと感じています。

最後に今後の店舗展開について聞かせて下さい。

現在3店舗を運営していますが、隣接している都市、もしくはJR中央線沿線の駅に1店舗、隣の駅にもう1店舗と、着実に増やしていきたいです。

FC経営の
お話を
します。FC加盟オーナー
小野 考司ステップゴルフ株式会社
代表取締役
榎本 考修

コロナ禍の出店にも「不安はなかった」と言い切るFC加盟オーナー株式会社エンジヨイババ代表取締役小野考司氏（以下小野）。ステップゴルフのビジネスモデル、本部との関係、店舗のマネージメントについて、FC加盟オーナーが感じた「本音」を、ステップゴルフ株式会社代表取締役榎本考修（以下榎本）がじっくり聞きました。コロナ禍でも成長できた要因はどこにあったのか、今後の店舗展開について語り合います。

新店舗も順調
スタートダッシュが安心感につながった

榎本 小平上水本町店は2021年3月のオープンでした。出店した直後、多少伸び悩んだところはあったと聞いていますが、会員数、売上げともに順調ですね。好調な店舗運営が来ている要因についてオーナーご自身ではどのように分析していますか？

小野 確かにオープン直後は多少伸びが緩やかでしたが、おかげさまで出店後1年弱で250名もの会員様に入会いただくことができました。やはりオープン時点ですでに200名以上の会員数を確保出来たというのは大きかったと思います。ステップゴルフのブランド力とFC本部からの手厚いフォローのおかげでスタートダッシュが出来た。最初からこれほど多くの会員様に支持が得られるというのは有り難いですね。オーナー側としては大きな安心感があります。ステップゴルフのビジネスモデルの優れているところだと思います。

榎本 会員ゼロからスタートして少しずつというより、オープン時点である程度の会員数を確保出来れば、経営の見通しが立てやすくなりますね。ステップゴルフは、ゴルフを極めたい方というより、仲間と、家族と楽しく一緒にゴルフを楽しむ方々を増やしたいと考えています。そのため、リーズナブルな価格と、定額制で通いやすがありません。質の高いレッスンを提供している。レッスンを行うのは、研修を受けてステップゴルフ認定の資格を取得したコーチです。

で、レッスンの品質も保たれています。会員様には必ず喜んでいただけていると思っています。

小野 ステップゴルフは1人1人に寄り添ったレッスンがいいですね。ご自身に合ったスタイルを見つけてながらレッスンを進めていただくことができます。「ゴルフの楽しさを実感できた」というお客様の声も実際にいただくことがあり、確実にご満足いただけていると感じています。ですから、これからも地域のみなさまに1人でも多くステップゴルフの良さを知っていただきたいですし、そのための経営努力をしていきたいです。

榎本 ストックビジネスですから、地域に密着して地域の皆さまと良い関係性をコツコツと築いていくことが大切ですね。良質なサービスを提供し、地道にお客様の支持を得ていきたいと考えています。ゴルフ人口を増やすために、これからも満足いただけるサービスを提供し続けていきたいですね。

「コロナ禍も「不安はなかった」
逆に「いけるな」と

榎本 小平上水本町店は、コロナ禍でのオープンでした。日本経済全体がコロナで停滞していた中での出店でしたが、不安ではなかったですか。

小野 不安は全くなかったですね。逆に「いけるな」と思いました。というのは、1店舗目の国分寺店の運営が順調だったことが大きいです。国分寺店の実績には手応えを感じていたので、次も着実に運営できるという自信に繋がりました。コロナ禍でもステップゴルフのビジネスモデルの強さが生きていましたね。同時にレッスンできる生徒数を少人数に絞っていますし、適度な距離が取れて密にならない。完全予約制の入れ替え制なので、会員様は安心して通うことができます。コロナがこれから激しくなってもステップゴルフは大丈夫だと思います。実際に店舗を運営してそう感じています。

榎本 確かにチェーン全体で考えても、コロナで15%ほど会

員数が減りましたがすぐに元に戻りました。現在はさらに増え続けています。ステップゴルフはインドアスクールですが、もともとコロナ対策が出来ているような環境ですからね。健康増進につながる安心感のあるステップゴルフでは室内スクールでも、むしろ会員数は伸びている。コロナはステップゴルフには影響がなかったと言えますね。

情報はガラス張りに だからこそ信頼できる

小野 ステップゴルフのいいところは、加盟店に情報を公開しているところだと思っています。情報がオープンであることが、私がステップゴルフへFC加盟を決めた理由の1つでもあります。他店の数字も、会員数も退会や休会の人数など



も全部ガラス張りにしていますね。自信がないFC本部だったら他店の情報は絶対に出さない。毎月のリリースは隠し事がないという表われなので、FC加盟側として信頼関係にもつながっています。

榎本 それは嬉しいですね。2030年までに100万人のゴルフアーを創出し、地域にコミュニケーションスペースを提供する。そのビジョンを実現していくには、われわれだけでは力が足りない。FC加盟オーナーさんと力を合わせて店舗を増やしていく必要があります。他のお店がどういう状況なのかも各オーナーさんに知っていただき、日々の経営に活かして欲しい。SVはFC加盟オーナーさんが好きですので、そういった思いから毎月リリースしています。

小野 すごくいいと思います。FC本部によっては他の店舗の情報を共有しないところもあるはずですが、他のオーナーの数字は出さないとか。でも、ステップゴルフは何年も前からずっと情報を共有し続けている。毎月必ず送付してくれていますね。情報をしっかりと共有してもらえるといいのは、加盟している側にとってすごく安心ですし、すごく助かりますね。

ステップゴルフと共に成長していきたい

榎本 1店舗目の国分寺店が2018年にオープンした時はステップゴルフ36店舗目でした。現時点での運営店舗は80店舗以上ですが、来年は100店舗を超えるという目標をいよいよ達成したいと考えています。その目標を実現するためには、FC加盟オーナーさんのご協力が是非とも必要です。今後ステップゴルフを共に増やしていったらえませんか。

小野 もちろんです。ステップゴルフの成長に私も一緒に乗っていきたくと思っています。ステップゴルフのいいところは、手放し経営ができること。オーナーが足繁く毎日お店に行かなければ成り立たないとか、そういった負担がない。複数店舗を運営していく上ではすごく助かっています。頻繁にお店に顔を出さなくても、コーチのマネージメントが出来ます

ので、今後も複数の店舗展開には前向きに取り組みたいですね。

榎本 嬉しいですね。特に今、コロナ禍でゴルフ熱が高まっています。多くの方が在宅を余儀なくされた影響もあり、健康維持やストレス解消の観点からスポーツの必要性が増しているからでしょう。でもこれをただの一過性のブームだけで終わらせてはいけない、と思っています。より多くの方にゴルフを始めたら、楽しさを知っていただき、長く続けられる環境を私たちが作り続ける。本物のゴルフファンを増やしていきたいです。店舗を増やしていくだけではなく、様々なニーズに対応したサービスもさらに充実させていきたいと考えています。

小野 私もその一端を担えればと思っています。ステップゴルフの店舗運営を通じてゴルフが好きな方をどんどん増やしていきたいですね。近所の通いやすい店舗に気軽に練習に行ける。近所の会員様同士が仲良くなって一緒にゴルフを楽しめるコミュニティの輪が広がる。ステップゴルフの店舗運営を通じて、そんな地域のコミュニティ作りにも貢献できれば嬉しいです。



