

ゴルフ市場の変革を目指すリーダーズマガジン

ギュー GEW

7

JULY
2026
vol.581

gew.co.jp

SPECIAL FEATURE

何度も売られる
一本のクラブ

中古台頭で新品苦戦の循環市場

Golf Economic World

コンビニとゴルフ場。ふたつの異業種の思惑が一致して、全国で初めて「ゴルフ場内コンビニ」の出店が実現した。

6月1日、岡山空港GC（岡山県）のクラブハウス内にコンビニニチエーのローソンが約17坪の売場をオープン。式典に女子プロの藤田光里も駆けつけ花を添えた。

同コースは土木建設や学習関連システムを手がける吉備システムのグループ企業が運営しており、岡山駅から車で30分、岡山ICから15分、岡山桃太郎空港からも5分の好立地。林間コースでグリーン周りも広く、平日は高齢者中心に平均30〜40組、土日祝日は若年層中心に平均50組と、40〜70代の幅広い世代が来場する。前支配人の谷誠人氏がコンビニ出店の経緯を話す。

「昨年6月、グループの新社長に松尾武朗が就任し、当コースの将来構想を考える中で決まったのです。松尾はゴルフに行く時、朝必ずローソンに寄ってコーヒーを買う。クラブハウスだと高いじゃないですか。東京のゴルファーは車に乗り合わせて、途中でコンビニに寄るのが常。そんな経験から、松尾が『そう言えばゴルフ場にコンビニってないよね』と

発言したんです」

ゴルフ場での飲食は市販価格に比べて高い。配送コストの事情はあるが、500mlのペットボトル飲料が250〜300円。それもあり、

「近年はクラブハウスでの物販が縮小傾向。ならばお客様が求めるものを市中価格で販売しようと。近隣のコンビニは空港内を除き、どれも4〜5km離れているのも決め手」

だったという。店内にはロストボール、レインウエア、グローブ、ティーなどを揃え、あとはローソンな



ゴルフ場×コンビニの相乗効果 ローソンの出店とスマート構想

01

売場では「コンビニの蕎麦が食べられるのが良いよね」という会話も聞こえてきた

ローソンにも狙いがある。同社はこれまで病院や駅ナカなど、独自の機能をもつ「特定施設出店」を強化してきた。閉鎖商圏で独占的な販売が期待でき、今回のゴルフ場はその延長線上にある。ゴルフ場スタッフが店員を兼ねるのも運営コストの低減につながり、来場者の幅広い年齢層も魅力のひとつ。営業は7〜17時とコンパクトだ。これを機に運営形態も見直す予定で、

「スループレーにして、入場から買い物までスマホで完結するスマートカジュアル化を計画中。第一弾としてノマック社の『ゴルフフリーWi-Fi』をクラブハウス内に導入しました。様々なことに挑戦するので注目してください」（浅原支配人）

そこでノマックの小寺俊介社長に聞いてみた。「スマートゴルフ化」を図る上で、Wi-Fiの導入はどのような効果が期待できるのか。

「更衣室にもWi-Fiを設置し、いずれはロッカーもスマートキーで開閉できるようにしています。安定した通信環境があれば色々な可能性が広がると思います」

異業種×ゴルフは、ゴルフ場の可能性を多様に膨らませる。岡山発の挑戦は、全国に広がる？（大矢）