

目からウロコの

クラブハウスシェイプアップ術

第1回 ◆「年間250万円の利益獲得！」この目標を達成せよ

発想の転換をしましょう

私がゴルフ場支配人をしていたとき、「こんなサービスがあつたら便利だな」と思っていたことを2015年10月に実現しました。それが、日本初のゴルフ場専門のコスト削減サイト「ゴルフ場コスト削減.com」です。ゴルフ場やホテルなどのサービス業に特化した水光熱のコスト削減会社を設立して11年。サイトでは表現できないコスト削減のノウハウの一部を、本誌を通じて紹介させていただきます。ゴルフ場経営者、支配人の皆様にお役立ていただける情報となれば幸いです。

「来年の利益目標は、前年度比年間250万円増」。このような目標に対して、多くのゴルフ場経営者は、真つ先に集客を何人増やせばよいのか、と考えるのではないのでしょうか。利益を250万円増やすためには、一般的に売上で2500万円、来場者に換算すると2500人以上の集客が必要と考えます。

この目標を達成するための現場の案は、「お得意のあるコンペバックを作つてコンペを増やそう」

「早朝・薄暮プレーを実施しよう」「もつと若い世代にゴルフを広めるためのイベントを開催しよう」「サービスを充実させて単価を上げよう」など、昨年とあまり変わりがないと感じるものになりがちではないでしょうか。

それもそのはず、多くのゴルフ場では、これまでも必死に集客営業を行い、利益を上げるために様々な知恵を絞つてきています。ウルトラCでもない限り、利益を250万円増やすことが簡単なことではないことは、誰もが理解しています。しかも、近年は価格競争により、単価は下がり、利益を削りながら運営しているゴルフ場が多いのが実状ではないでしょうか？

「コスト削減」成果は増収と同じ！
ディフェンス力で利益を生む

営業活動により得る利益を「オフフェンス型利益」と仮定してみます。当然、会社を発展させていくためには、毎年利益を出し続け、営業活動を絶やすることなく、走り続ける必要があります。しかし、利益を生むためには、売上を増や

すことから視点を少し変えてみるのも一つの方法です。

攻めの「オフフェンス」の反意語に、守りの「ディフェンス」があります。あらゆるスポーツに共通しますが、得点を重ねても、失点やミスを防がなければ勝てません。同様に、会社経営にもディフェンスとオフフェンスのバランスが必要です。「ディフェンス型」で利益を上げる最も効果的な方法とは、「コスト削減」の取り組み強化です。

そこで、この連載ではこれまで私が実際に携わったゴルフ場のコスト削減の実績をもとに、全6回



「省エネ」と「コスト削減」 を分けた取り組み

にわたりディフェンスによる「年間250万円の利益を生む」ミッションを達成していきたいと思えます。なお、モデルとするAゴルフ場は、都心から車で1時間圏内、前年度の売上高は約5億円、年間来場者数は約5万人でした。

まず、この連載では「省エネ」と「コスト削減」の取り組みを区別して考えます。

もはや、「省エネ」に取り組んでいないゴルフ場は皆無に等しいでしょう。特に、2011年の東日本大震災後、原発停止による電力使用制限の政府要請などに伴い、多くの電力を使用するゴルフ場は、社会的責任上、積極的に「省エネ」に努めています。

ちなみに、私がここのでいう「省エネ」とは、「一過性の運用によるもの」「定着が困難であるもの」「効果が数値化できず明確ではないもの」と定義します。一方、「コスト削減」は「恒常的に利益を生む定量的な取り組み」です。例えば、「節電のため、少し暗いけど全館照明を間引きしよう」、「夏場

の空調機の設定温度は28℃にしよう」、「節電のためにサウナを使用するのは土日だけにしよう」というのは、この連載では「省エネ」の取り組みとします。

ゆえに、私は一過性の「省エネ」では250万円を獲得し続けるのは難しいが、「コスト削減」であれば可能と考えています。実際、これまで多くのゴルフ場に「コスト削減」の取り組みを提案してきました。導入すれば、恒常的に利益を生むので、導入した年度だけの効果ではなく、次年度以降も利益を生み出してくれます。

「相手」を知らずして戦に 勝てない

さて、この連載では、「250万

Aゴルフ場の現状のエネルギー 使用量

【電気料金】	1660万円
	(契約電力280kw)
【重油料金】	600万円
【水道料金】	700万円
※すべて年間の合計金額	

円の利益獲得」が、明確な目標に設定されています。では、具体的にどのような方法でコストを削減し、利益を生み出すのか、戦略をたてていきます。その際、最も重要なことは、現状のエネルギー使用量の把握です。幸い、Aゴルフ場では資源エネルギー庁に毎年省エネ法の定期報告書を提出してい

るため、エネルギー使用量を把握することは簡単でした。この状態から、いかに合理的に目標とする250万円の利益を生み出せるのか？ 今後、この連載では、以下のコンテンツで市場の説明とともにその削減効果をお伝えしていく予定です。ご期待ください。

■次回以降の予定■

第2回(2016年3月号)

◎電気代削減 年間50万円

【新電力で電気代を削減！】

電力小売市場の自由化について

メリットとデメリットを大検証

第3回(2016年4月号)

◎電気代削減 年間70万円

【電気代の基本料金を下げるためのポイント】

デマンド監視装置はコスト削減の救世主？

知って得する！ココを抑えれば

利益(コスト削減)を出せる！

第4回(2016年5月号)

◎電気代削減 年間60万円

【LED照明特集】

クラブハウスにはたくさんの種類と数の照明がある

【省エネ商材特集】

ゴルフ場での導入実績や効果的な省エネ商材の紹介

ハイブリッド給湯、節水装置など

どこまでLED照明にすればよいの？

プロが考える計画的なLED照明の取り換えについて

第5回(2016年6月号)

◎電気代削減 40万円

【空調自動制御装置】

クラブハウス内で使用電力割合が一番の空調機。空調機の制御なくして、コスト削減はなし！

第6回(2016年7月号)

◎水道料金30万円削減、重油20万円削減

【省エネ商材特集】

ゴルフ場での導入実績や効果的な省エネ商材の紹介

ハイブリッド給湯、節水装置など