

2015年4月15日

報道関係者各位

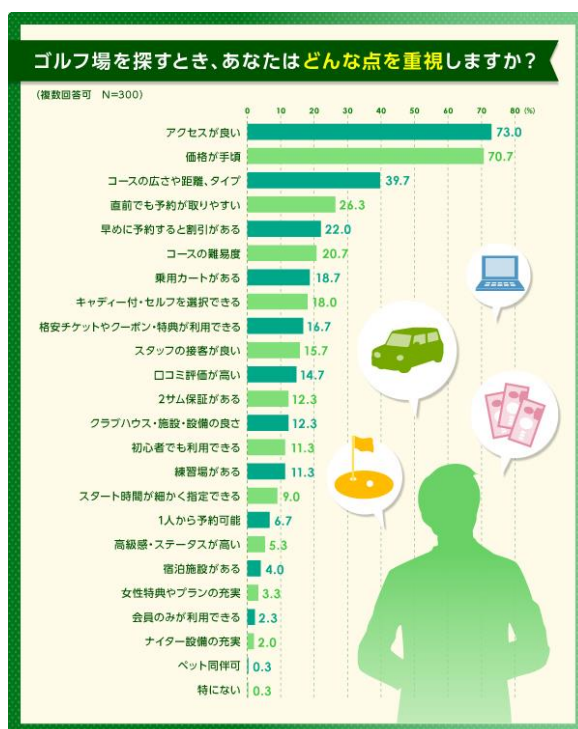
株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

30代から50代の男性ゴルファーの約7割が「アクセス」「価格」を重視、 予約重視の「直前予約できる」、「早割の有無」も上位に(GDO調べ) ～GDO、一人ひとりのプレースタイルに合ったゴルフ場探しに関する調査を実施～

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(見る・買う・行く・楽しむ)を展開する株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(本社:東京都港区、代表取締役社長:石坂信也、以下GDO)は、30代～50代のゴルファー300人を対象に、世代やプレースタイルによる「ゴルフ場を探すときに重視する点」の違いを調査しました。

【ゴルフ場探しに関する調査結果(全体)】

URL: <http://reserve.golfdigest.co.jp/topics/golf-guide/20150415/>



【ゴルフ場探しに関する調査トピック】

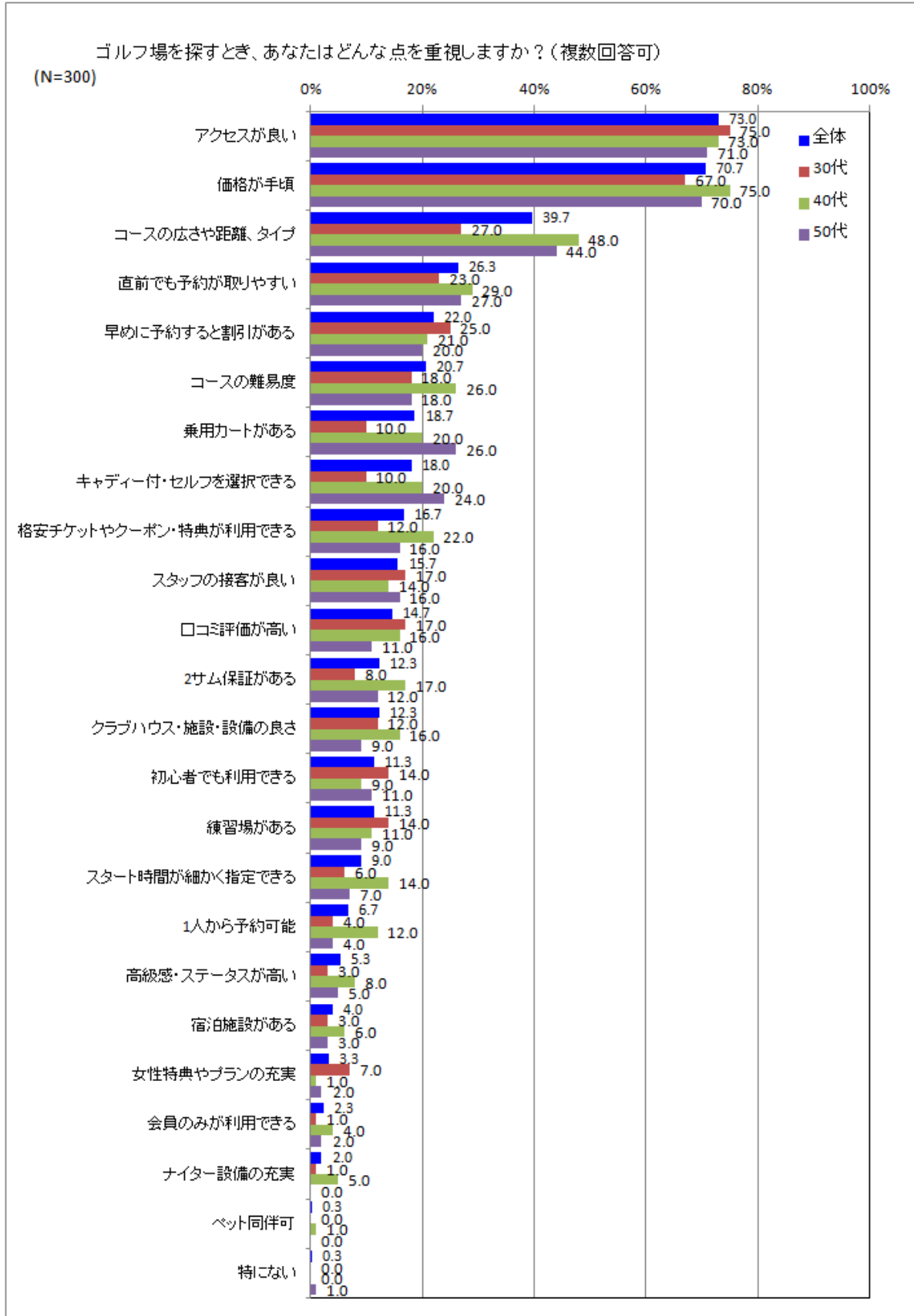
(1)30代～50代ゴルファーの約7割がゴルフ場探しで「アクセス」「価格」を重視

(2)40代・50代ゴルファーは30代より「コースの広さや距離、タイプ」を重視する傾向

(3)ゴルフ場予約のタイミングは2週間前の「直前予約」が64%を占める

(4)40代・50代ゴルファーは「乗用カート」「キャディー付・セルフを選択」のオプションも重視

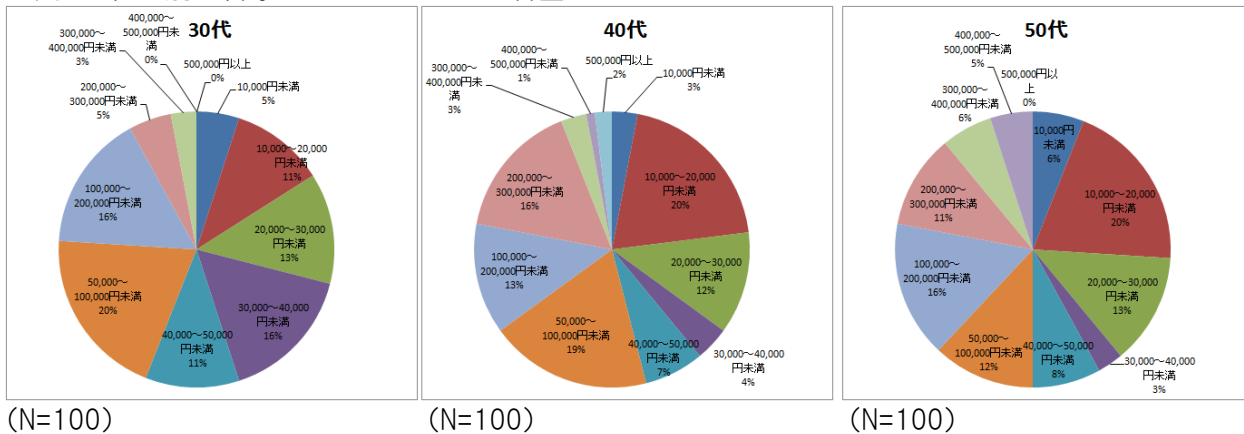
【ゴルフ場探しに関する調査結果(世代別)】



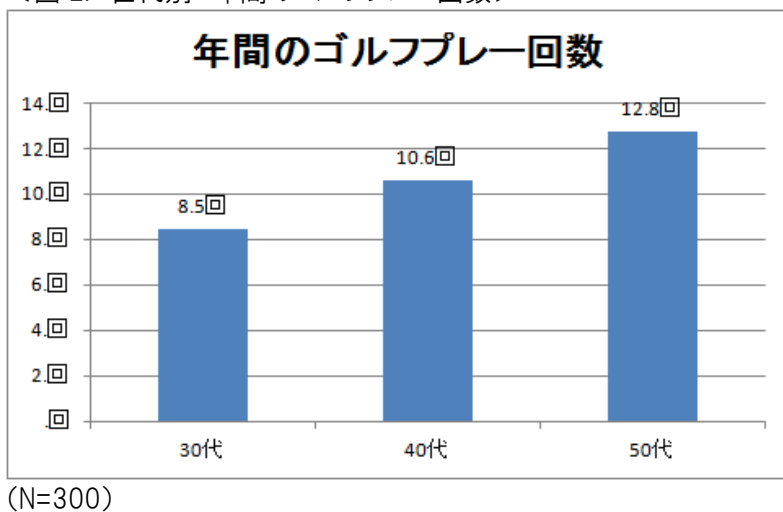
(1)30代～50代ゴルファーの約7割がゴルフ場の「アクセス」「価格」を重視

30代～50代のどの世代も、ゴルフ場探しには「アクセス」「価格」を最も重視しています。世代別で見ると、30代ゴルファーの67.0%、40代ゴルファーの75.0%、50代ゴルファーの70.0%が「価格」を重視していることがわかりました。世代別の「年間にかかるゴルフプレー料金」(図1)、「年間のゴルフプレー回数」(図2)を見ると、世代が上がるにつれ年間にかかるゴルフプレー料金、年間のゴルフプレー回数も上がっています。

<図1. 世代別 年間にかかるゴルフプレー料金>



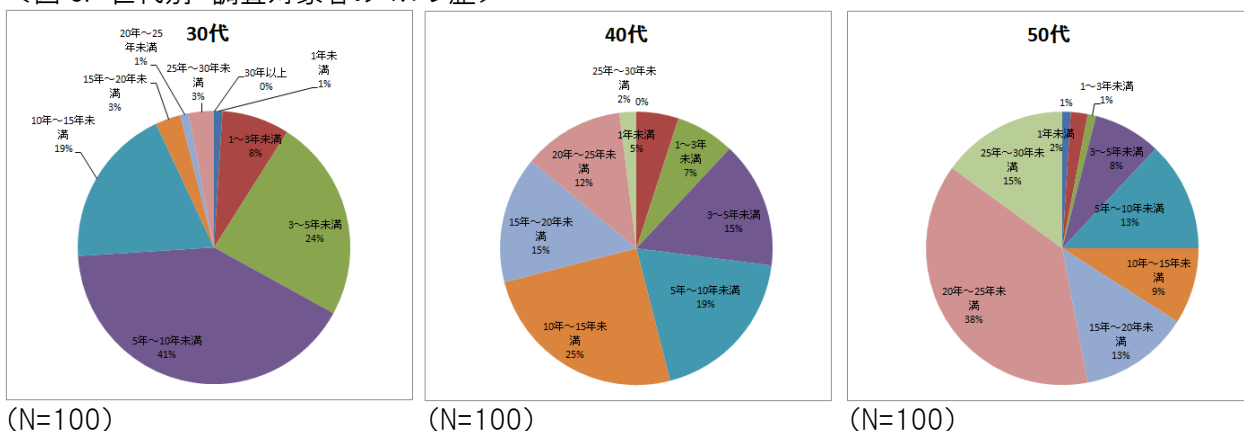
<図2. 世代別 年間のゴルフプレー回数>



(2)40代・50代ゴルファーは30代より「コースの広さや距離、タイプ」を重視する傾向

世代別で顕著に違いが見られたのが「コースの広さや距離、タイプ」となりました。「コースの広さや距離、タイプ」を重視すると回答した40代ゴルファーの割合が48%と最も高く、続いて50代ゴルファーが44.0%を占めました。一方、「コースの広さや距離、タイプ」を重視すると回答した30代ゴルファーの割合は27.0%にとどまり、40代ゴルファーと2割近い差が出ました。世代別のゴルフ歴(図3)を見てみると、30代ゴルファーの7割以上がゴルフ歴10年未満という結果に対し、40代ゴルファーは3割弱、50代ゴルファーに至っては約1割にとどまりました。ゴルフ経験歴の差から、30代ゴルファーはまだ「コースの広さや距離、タイプ」を意識する人が少なく、ゴルフ場選びの際に重視するポイントに世代間の違いが出ているようです。

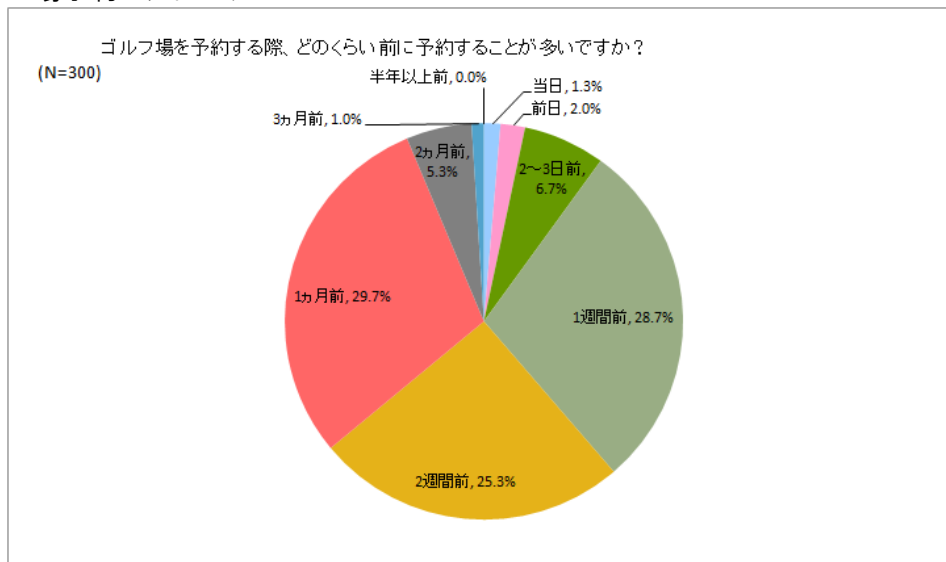
<図3. 世代別 調査対象者のゴルフ歴>



(3)ゴルフ場予約のタイミングは2週間前の「直前予約」が64%を占める

「費用」「アクセス」や、「ゴルフ場のタイプ」などのコンディション以外にゴルファーが重視している点として、「直前でも予約が取りやすい」(26.3%)、「早めに予約すると割引がある」(22.0%)が全体の約2割を占めました。ゴルフ場予約のタイミング(図4)を見ると、2週間前までの直前に予約しているゴルファーは全体の64.0%を占め、2か月以上前から計画的に予約しているゴルファーは全体の6.3%となりました。全体的には、「1か月前」(29.7%)に予約するゴルファーが多いようです。

<図4. ゴルフ場予約のタイミング>



(4)40代・50代ゴルファーは「乗用カート」「キャディー付・セルフを選択」のオプションも重視

「乗用カートがある」「キャディー付・セルフを選択できる」を選択したゴルファーをそれぞれ世代別で見ると(【ゴルフ場探しに関する調査結果(世代別)】参照)、世代が上がるにつれて、ゴルフを楽しむためのオプションも重視していることがわかりました。

【調査概要】

調査タイトル:ゴルフに関するアンケート

調査期間:2015年3月20日~3月24日

調査方法:インターネットリサーチ

調査対象:自分でゴルフ場予約したことがある30歳~59歳の男性300人

【記事引用について】

記事を引用される場合は、出典がゴルフダイジェスト・オンライン(GDO)であることを明示して、該当リンク(URL:<http://reserve.golfdigest.co.jp/topics/golf-guide/20150415/>)を同時に掲載するようお願いいたします。

GDOでは、一人ひとりのプレイスタイルに合ったゴルフ場探しをサポートするため、下記のキャンペーンを実施中です。今後ともゴルファーにとって快適なゴルフライフを提案していくと同時に、ゴルフの楽しさ・素晴らしさをより多くの人々へ伝えてまいります。

■HOT PRICE キャンペーン

事前にチケット(クーポン)を購入することで、お得な価格で予約することができます。

<http://hotprice.golfdigest.co.jp/>

■早割キャンペーン

2ヶ月前からの早い予約なら、お得な価格でご利用頂けるクーポン(次回から利用可)が付与されます。

http://reserve.golfdigest.co.jp/s/special/early_rsv/

■超!直前割キャンペーン

直近2週間前の予約なら、ハイシーズンでもお得な価格でご利用頂けるプランです。

<http://reserve.golfdigest.co.jp/final-sale/>

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(GDO) <http://www.golfdigest.co.jp/>

(東証マザーズ:証券コード3319)

本社所在地:東京都港区虎ノ門3-4-8

設立:2000年5月1日

代表者:代表取締役社長 石坂 信也

資本金:833百万円(2014年12月31日現在)

従業員数(連結):450名(2014年12月31日現在)

事業内容:『リテールビジネス』(ゴルフ新品中古用品販売)、

『ゴルフ場ビジネス』(ゴルフ場予約サービス、ゴルフレッスン予約サービス、ゴルフ場向けB2Bサービス)、

『メディアビジネス』(ゴルフメディア、広告事業・モバイル事業)の3事業を展開。

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(見る・買う・行く・楽しむ)を実現。GDO クラブ会員 257万人(2015年3月末)、月間ページビュー数 1億5千万PV※。東証マザーズ上場(2004年4月)。

※過去最高数値



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

■本プレスリリースに関するお問い合わせ先■

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
経営管理本部 経営管理部 広報 IR チーム 岩井
pr@gdo.co.jp TEL03(5408)3147