

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

**GDO、ゴルフ場向け新サービス『ゴルフ場サポート倶楽部』を
12月14日(月)から、提供開始**
「アスクル・インターネットショップ」との連携による消耗品お届けサービス他、ゴルフ場を全面サポート

ゴルフのワンストップ・サービス(買う・行く・観る・つながる)を展開する(株)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、GDO提携ゴルフ場に向けた新サービス『ゴルフ場サポート倶楽部』を2009年12月14日(月)から開始いたします。

■『ゴルフ場サポート倶楽部』とは？

全国約1700コース(注¹)のGDO提携ゴルフ場に向けて、専用Webサイトを通じて、資材・備品調達サービスや、ゴルファーの最新動向、ゴルフ場のマネジメント情報等を提供する、ゴルフ場運営支援サービスです。石川遼選手の活躍等、近年のゴルフブームによるゴルフ人口の増加(ゴルフ人口950万人、昨年比127%増 出典:「2009年ゴルフ産業白書」(株)矢野経済研究所)が注目される一方、昨今の経済環境悪化の影響からプレー単価の下落やプレー者数の減少など、ゴルフ場の経営環境は厳しい状況が続いています。このような背景を受けGDOは、'ゴルフ場支援'をテーマに掲げ、ゴルフ場に対する高付加価値サービスやコンサルティングサービスの提供を充実させることにより、ゴルフ場運営を全面サポートしてまいります。本サービスを利用するゴルフ場においては、専用Webサイト上での備品発注による業務の効率化や、全国のゴルフ場運営の成功事例、最新のゴルファー動向等、タイムリーな情報収集が可能になります。

注¹:2009年10月末現在

【サービス概要】

- サービス名:『ゴルフ場サポート倶楽部』
- 提供開催日:2009年12月14日(月)
- 利用料金:無料(GDO提携ゴルフ場に限り)
- 主な提供サービス:

1、「GDO お届けサービス」

アスクル株式会社(URL: <http://www.askul.co.jp/>)との連携により、ゴルフ場運営に特化した商材(主に事務所、クラブハウス、レストランに関する資材・備品)を特集化したサイトを開設し、WEBによる発注サービスを提供。

2、「マネジメント情報」

インターネットを利用した集客施策・活用術だけでなく、レストランの運営等、ゴルフ場の運営全般に関する、実際の成功事例を紹介。

3、「分析レポート」

GDOが扱う膨大なマーケットデータを分析し、ゴルファーの最新動向や最新のプレーのニーズ等についてレポート。

4、その他

GDOで実施している集客施策・特集・キャンペーン等のご案内。

※専用WebサイトのURLは、提携先のゴルフ場に個別にご案内しております。

GDO は、今後ともゴルフ場支援策の展開を図り、ゴルフ市場の活性化を推進してまいります。

【参考資料】



サイトのイメージ画面

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

『ゴルフ用品 E コマース事業』(ゴルフ新品中古用品販売)、『ゴルフ場向けサービス事業』(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)、『メディア事業』(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(買う・行く・観る・つながる)を実現。GDO クラブ会員 153 万人(2009 年 10 月末)、月間ユニークビジター数 400 万人※、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

■報道関係からのお問合せ先■

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
PR・ブランディング部
pr@gdo.co.jp TEL03(5408)3147
〒105-0001 東京都港区虎ノ門 3-4-8