02 コンテナで6坪の練習施設 食品マーケ会社が市場参入

庭先に秘密基地出現？　パラゴルフを応援するダン：サイエンスの西尾考弘社長

24時間営業のインドアゴルフ施設が増加中だが、一方で十分な天井高が確保できる物件の不足も目立つ。そんな事態を解消するかもしれない新事業が登場した。ダン：サイエンスが5月から始めた『Gベース』がそれだ。

設立45周年を迎える同社は、大手食品メーカーのマーケティング全般を主業務としている。商品開発からプロモーションまで一気通貫で担い、中には約2年をかけて取り組む商品もあるとか。従業員17名、年商約10億円。地方などでの買い物難民対策として、自販機サイズのデジタルサイネージで買い物ができる『Sマート』も展開している。

そんな同社がどういった経緯でゴルフ市場へ参入したのだろうか？西尾考弘社長によると、

「10年ほど前、クライアントがジュニアゴルフ大会のスポンサーになった関係で、その親子を対象としたサンプリングと食育教室を手伝ったのです。大会会場の一つである北海道に行った際、参加者の父母から、北海道は1年の半分は雪で、まともな練習ができないという状況を聞きましてね。ずっと心に引っかかっていました」

そんな時、前出の『Sマート』事業に使う目的で、折り畳み式のコンテナを仕入れたのだが、

「これを使えば、365日24時間天候に左右されないパーソナルゴルフ空間を作れて、環境の差を埋められるのではないかと閃いたのです」

こうして始めたのが『Gベース』というわけだ。コンテナは折り畳めるため、トラックで運搬し、自宅の庭や空きスペースに数時間程度で組み立て・設置できる。約6坪の室内にはネット、人工芝、スタンス・ショットマット、電気工事、エアコン、騒音対策の吸音材、安全対策の防球マットも完備する。

内寸は弾道計測器の設置を想定して奥行き5・5m、ドライバーを振れるように天井高・横幅を3m確保した。以上で500万円。ここに『トラックマン』、スクリーンなどのオプション追加で1000万円程度と、それなりの金額になる。

「ですのでB2Cは富裕層がターゲットになるでしょう。B2Bとしては、駐車場への提案を想定しています。車2台分のスペースがあれば設置できるので、練習場、ゴルフ場、ゴルフショップはもちろん、ゴルフ以外の施設も対象です」

事業での利用を想定して月30万円の4年リースも用意。既に4台を設置済みで、年内に4台、来年からは年間100台の販売を目指し、今後2号機も予定しているとか。

西尾社長は（一社）日本バーチャルゴルフ協会の理事も務めており、『Gベース』で全国をつなぐオンライン大会の開催にも意欲的。さらに、義足のプロゴルファー吉田隼人氏のスポンサーも務める。

「障害者ゴルフ（パラゴルフ）の存在はほとんど知られていません。障害を抱えた方は周りの目が気になってゴルフの練習がしにくく、ゴルフ場もバリアフリーにはなっていない。人目を気にせずゴルフに打ち込める『Gベース』なら、彼らを応援できると思います」

と言葉に力を込める。これが浸透すれば、SDGsの「誰一人として取り残さない」という理念にゴルフが一役買いそうだ。将来、同製品で育った日本のゴルファーがパラリンピックで金メダルを獲る日がやって来るかも？

（大矢）