



ユーザー賞

目指したのは、自己の成長と会社への貢献。
1人の学びが広がることで生まれた新たなサービス。

COMPANY PROFILE

- 設立 : 1969年
- 業種 : ゴルフ場経営
- 従業員数 : 412名
- 利用サービス: 通学 東京校
- エンカレッジ導入: 2016年8月～



鹿沼グループ

経営企画室 荒川 磨理 様

理念を体現するための学び

—初めはどのような想いで受講されたのですか？

鹿沼グループは、栃木県・静岡県でゴルフ場を運営しています。私が入社した約20年前からゴルフ人口はおよそ半分に減少。かつ、若年層によるゴルフ離れが加速し経営破綻をするゴルフ場も相次ぎました。一方で、外資系ファンドの傘下企業が、巨額な資本をもとに次々と破綻するゴルフ場を買収し再生させていました。新規会員を獲得するため、価格競争は激化。当社もご多分に漏れず経営難に陥りました。

そこで当社が掲げたのは『また来たいと思ってもらえるゴルフ場を目指して』という理念でした。

これまでのゴルフ場は、「ゴルフ場を保有し、場貸しすること」で成り立っていたのです。それをこれからのゴルフ場は「サービス業」と捉えることで、価格以外で勝てることを磨いていこうという方針でした。

簡単なことではありませんでしたが、この20年でその基盤は出来てきたと感じています。

さらなるサービスの質の向上、新たなゴルフ場の価値の提案のため、次世代を担う社員を育てていくことを目的にエンカレッジの導入を決めたと聞いていました。

意欲のある人から機会を提供したいということで、会社側から受講希望の募集がありました。グループの広報を担っていますが、広報職は私一人しかいません。私自身のスキルアップがグループ全体のプラスになるのではと考え受講を希望しました。

—選んだ講座は「新規事業の創り方」だそうですね。広報職で、なぜ新規事業に関する講座を受講したのですか？

最初は、広報職とひと付きやすい講座を受講しようと思っていました。それこそ、マーケティングの講座などですね。ただ、受講講座の選択に役立つ適性テスト（3Eテスト）を受検すると、論理性が弱いという結果が出て。そこでお勧めの講座が複数レコメンドされた中で、最も面白そうだったのが「新規事業の創り方」講座でした。当初は興味本位な気持ちが強かったのですが、今思うと良い選択だったと思います。

KAIZENシート

① 事業計画立案シート

② 競合分析

③ 収益力分析

④ 価格設定

⑤ 市場分析

⑥ ターゲット設定

⑦ 市場環境・成長トレンド・ポテンシャル

⑧ 事業・目的

⑨ 事業計画立案シート

⑩ 事業計画立案シート

⑪ 事業計画立案シート

⑫ 事業計画立案シート

⑬ 事業計画立案シート

⑭ 事業計画立案シート

⑮ 事業計画立案シート

⑯ 事業計画立案シート

⑰ 事業計画立案シート

⑱ 事業計画立案シート

⑲ 事業計画立案シート

⑳ 事業計画立案シート

㉑ 事業計画立案シート

㉒ 事業計画立案シート

㉓ 事業計画立案シート

㉔ 事業計画立案シート

㉕ 事業計画立案シート

㉖ 事業計画立案シート

㉗ 事業計画立案シート

㉘ 事業計画立案シート

㉙ 事業計画立案シート

㉚ 事業計画立案シート

㉛ 事業計画立案シート

㉜ 事業計画立案シート

㉝ 事業計画立案シート

㉞ 事業計画立案シート

㉟ 事業計画立案シート

㊱ 事業計画立案シート

㊲ 事業計画立案シート

㊳ 事業計画立案シート

㊴ 事業計画立案シート

㊵ 事業計画立案シート

㊶ 事業計画立案シート

㊷ 事業計画立案シート

㊸ 事業計画立案シート

㊹ 事業計画立案シート

㊺ 事業計画立案シート

㊻ 事業計画立案シート

㊼ 事業計画立案シート

㊽ 事業計画立案シート

㊾ 事業計画立案シート

㊿ 事業計画立案シート

新企画につながったKAIZENシート

事業計画立案シート

① 事業計画立案シート

② 競合分析

③ 収益力分析

④ 価格設定

⑤ 市場分析

⑥ ターゲット設定

⑦ 市場環境・成長トレンド・ポテンシャル

⑧ 事業・目的

⑨ 事業計画立案シート

⑩ 事業計画立案シート

⑪ 事業計画立案シート

⑫ 事業計画立案シート

⑬ 事業計画立案シート

⑭ 事業計画立案シート

⑮ 事業計画立案シート

⑯ 事業計画立案シート

⑰ 事業計画立案シート

⑱ 事業計画立案シート

⑲ 事業計画立案シート

⑳ 事業計画立案シート

㉑ 事業計画立案シート

㉒ 事業計画立案シート

㉓ 事業計画立案シート

㉔ 事業計画立案シート

㉕ 事業計画立案シート

㉖ 事業計画立案シート

㉗ 事業計画立案シート

㉘ 事業計画立案シート

㉙ 事業計画立案シート

㉚ 事業計画立案シート

㉛ 事業計画立案シート

㉜ 事業計画立案シート

㉝ 事業計画立案シート

㉞ 事業計画立案シート

㉟ 事業計画立案シート

㊱ 事業計画立案シート

㊲ 事業計画立案シート

㊳ 事業計画立案シート

㊴ 事業計画立案シート

㊵ 事業計画立案シート

㊶ 事業計画立案シート

㊷ 事業計画立案シート

㊸ 事業計画立案シート

㊹ 事業計画立案シート

㊺ 事業計画立案シート

㊻ 事業計画立案シート

㊼ 事業計画立案シート

㊽ 事業計画立案シート

㊾ 事業計画立案シート

㊿ 事業計画立案シート

事業計画立案シート

一新規事業企画に関する講座で、どのような学びがありましたか？

まずは新規事業を創る第一ステップとして、発想・アイデア出しの方法を学びました。具体的には、新規のアイデアとはゼロから考えるのではなく、既存のモノや異業種での事例を自社に転換させるコツなどですね。

また、講座の中で浮かんだアイデアを整理・分析するために「事業計画立案シート」というフレームワークを共有いただいたのですが、これがとても使いやすくて。市場分析、ターゲット設定、競合分析、収益力分析、価格設定…と項目に沿って考えることで筋の通った企画が作れるのです。論理性が弱みの私でも、ロジックの通った企画を考えやすくなりましたね。新たな企画をしてみようと「婚活イベント」をフレームに添って考えました。

講座での学びは即、社内で共有・実践。

一講座で得た学びは、どのように実践されたのですか？

ある企業との協同企画がありましたので、その会議で「事業計画立案シート」を活用しました。このシートを使うことで、企画の方向性のすり合わせがぐっと円滑になり、あらゆる角度から検討できるようになりました。その経験を、より多くの人を巻き込む必要がある「ビールに合うおつまみ開発」の企画でも活かすことができ、調理人、ホールスタッフと一緒に10品の新メニューを生み出すことにつながりました。

一個人での取り組みに留まらず、社内でも共有したと伺いました。

御殿場のゴルフ場で『ゴルフ場×街コン』のコラボイベントを企画すると耳にしたので、責任者に講座での学びと「事業計画立案シート」を共有しました。私も「婚活イベント」のアイデアを出していましたから、それも参考にしてもらえたようです。「事業計画立案シート」を使ったことで整理しやすかったと好感触でした。今では、社内の様々な企画の場で使われるようになりました。

街コンイベントは大盛況。リピーター獲得にも貢献

一ちなみに、街コンイベントの成果はいかがでしたか？

2016年12月から始まり、もう4回開催されています。反響も良く、3回目の開催時はキャンセル待ちが出るほどだったと聞いています。中には、狙い通りリピーターになっていたというお客様もいるとのこと。ただ、現状は初心者の方が気軽に参加できるように料金設定を安くしているので、収益性という観点でまだ改善の余地はありそうです。

これからどのようにマネタイズしていくかという点でも、エンカレッジの学びを活かして一緒に考えていけたらと思っています。

POINT !

- 講座で学んだフレームを、社内に持ち帰ってもう一度活用してみること。
- 「この学びを自社でどう活かせるか？」と考え、周囲にも共有すること。