

ゴルフ産業再活性化に向けた戦略立案のための基礎資料

「golferライフスタイル調査」報告書（サマリー版）

2017年3月

公益社団法人 日本プロゴルフ協会 経営戦略委員会
株式会社 矢野経済研究所



 株式会社 矢野経済研究所
Yano Research Institute Ltd.

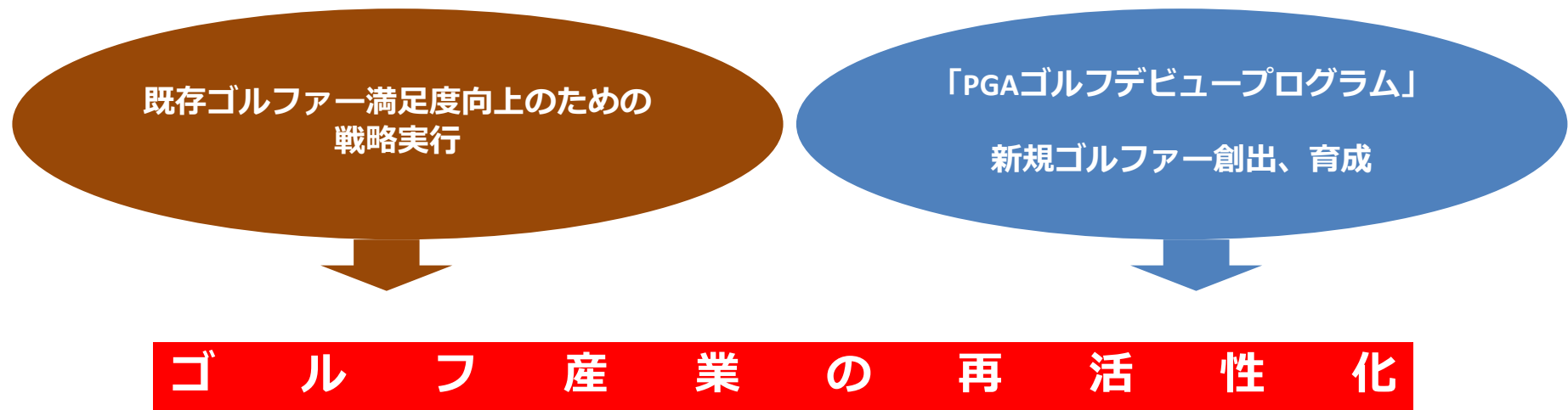
【本調査の目的：**既存ゴルファーの満足度向上**】

既存ゴルファーの満足度向上を目的とした戦略立案を行い、実行する

【調査の趣旨：**「ゴルフライフ」によるセグメントと戦略立案**】

「ゴルフのスキル（スコア）」や行動回数だけでゴルファーをセグメントするのではなく、「ゴルフライフ」別にゴルファーをセグメントし、それぞれの層に合致した市場活性化（満足度向上）戦略を立案・実行する

＜経営戦略委員会が目指すゴルフ産業再活性化＞



【調査概要】

●調査対象

1年間でゴルフ場、ゴルフ練習場にてそれぞれ1回以上ゴルフをしたゴルファー

①1次調査（出現率調査）：全国の18～79歳の男女20,000人

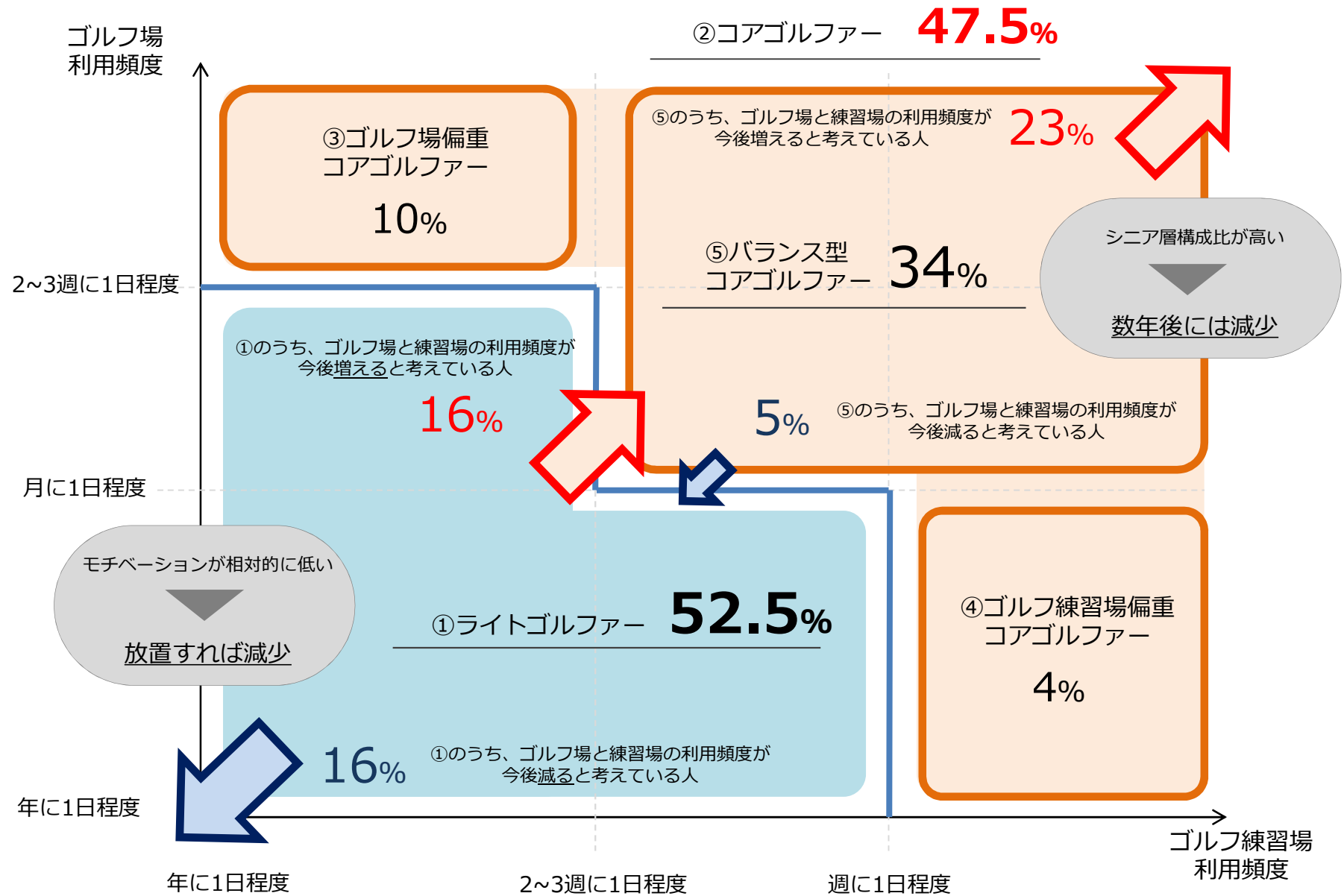
②2次調査（本調査）：上記20,000人のうち、全国20～79歳の男女4,500人

●調査期間：2016年11月28日～12月9日

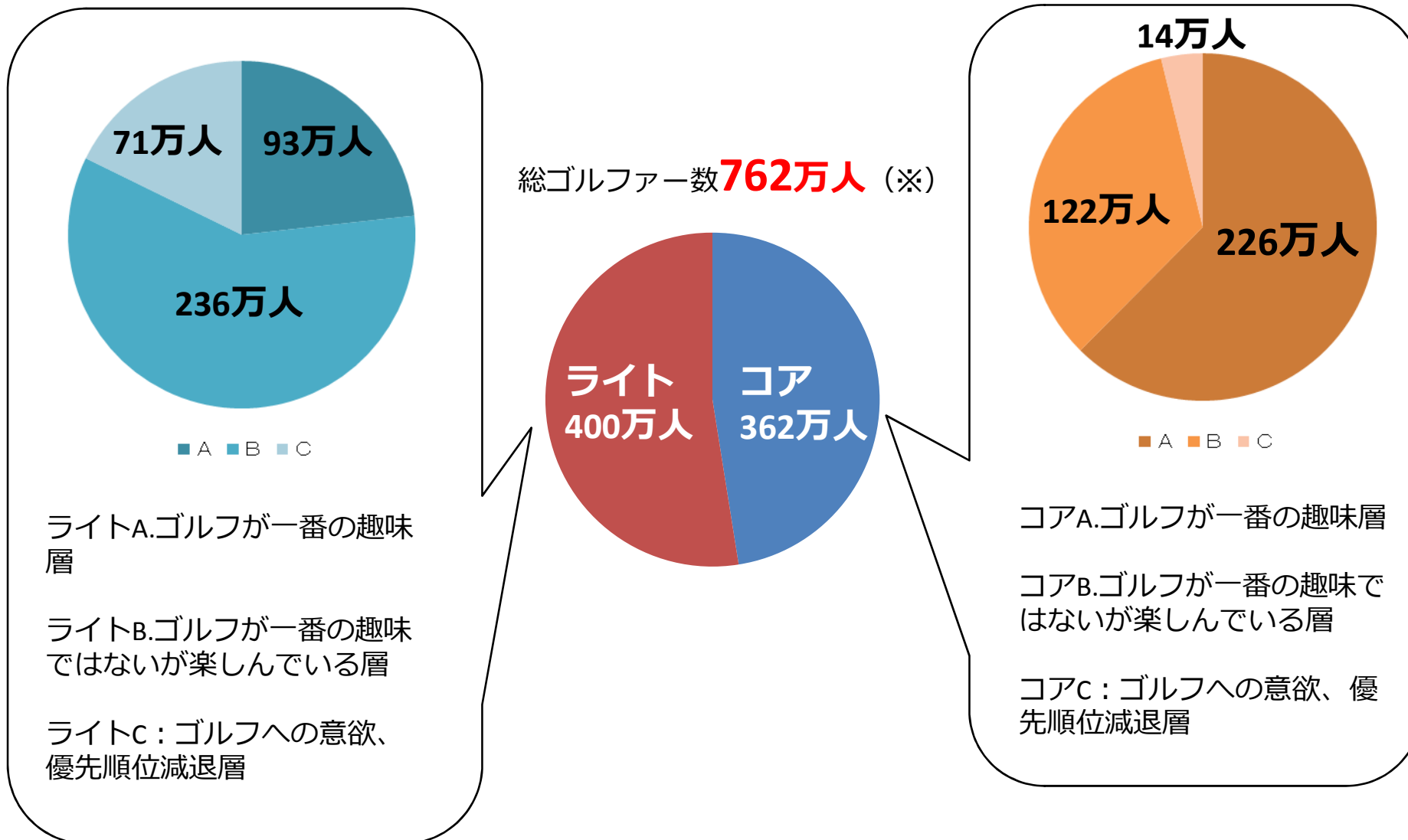
●調査方法：インターネットモニター調査

●調査実施機関：株式会社矢野経済研究所

ゴルファーを「行動回数」でグループ分けしてみると…



前スライドの数値を具体的ゴルファー数に置き換えると……



※総ゴルファー数: (公財) 日本生産性本部「レジャー白書2016」のゴルフ場参加人口、ゴルフ練習場参加人口(いずれも2015年)と(株)矢野経済研究所推計による2016年ゴルフ参加人口の平均値

■最もゴルファー数の多いクラスター : ライト B

■ゴルフ産業にとって最も重要なクラスター : **コア A**

<ゴルフ用品市場におけるクラスター別購入金額構成比推計>

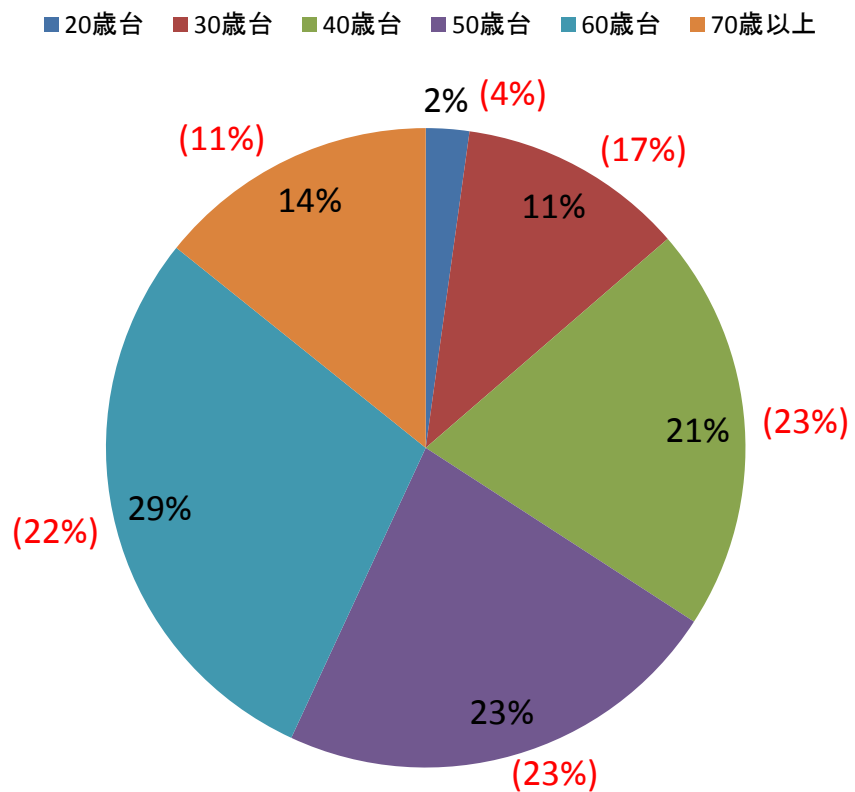
	A	B	C	計
コア	36.9%	18.7%	2.0%	57.6%
ライト	11.2%	24.3%	6.8%	42.4%
合計	48.2%	43.0%	8.8%	100.0%

※本調査における「ドライバー購入金額（Q25）」より推計算出

「ライト A」の行動率を上げて「コア A」へ移行、「ライト B」のモチベーションを上げて「ライト A」「コア A」への移行を目指すなど、これだけでも様々な戦略展開が考えられるが、現在のゴルフ産業にとって最も優先順位が高いのは **「コア A」に属するゴルファーに対する満足度向上のための戦略立案と実行**である。本資料では「コア A」層の更なる深掘りを行うこととする

【コアA層の「基本属性分析」】

①年齢（年代）分布



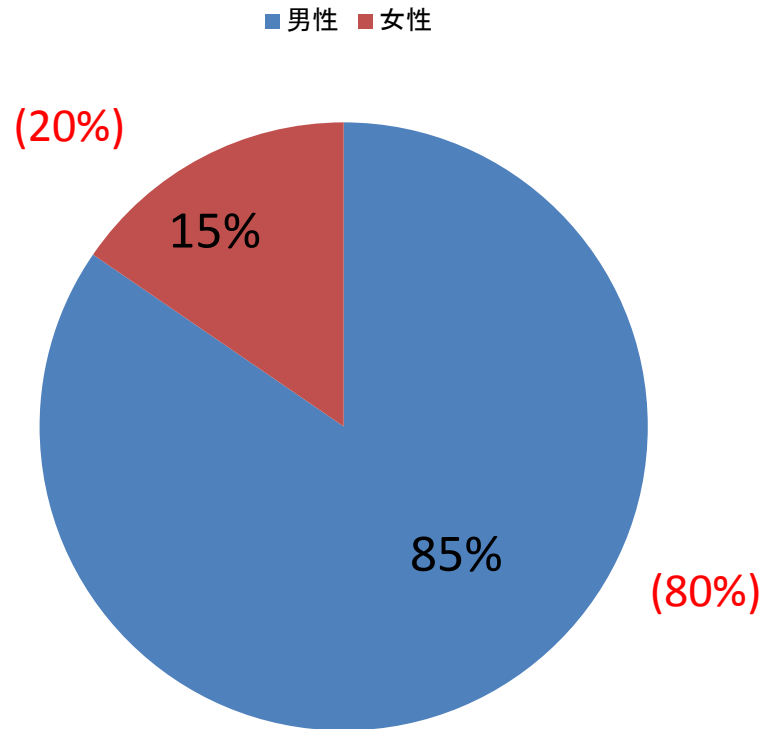
－コアA層226万人内訳－

20歳台	5万人
30歳台	26万人
40歳台	46万人
50歳台	52万人
60歳台	65万人
70歳一	32万人

※赤字カッコは本調査全体（4,500人）の年代分布（年代別総ゴルファー人口構成比にて割付）

最も構成比が高いのは60歳台

②性別分布



－コアA層226万人内訳－

男性 191万人
女性 35万人

※赤字カッコは本調査全体（4,500人）の性別分布（性別総ゴルファー人口構成比にて割付）

全体構成に比べ男性の比率が高い → 「男性主導」の世界

■コアA層のゴルフに対する出費の現状（年代別）

①1ヶ月あたりの**ゴルフ用品**に使うお金

		n	5万円未満	5万円～10万円未満	満10万円～30万円未満	満30万円～50万円未満	満50万円～70万円未満	未満70万円	100万円以上
全体		1,186 100.0	1,018 85.8	92 7.8	51 4.3	16 1.3	3 0.3	1 0.1	5 0.4
年代	20-29	26 100.0	12 46.2	3 11.5	7 26.9	1 3.8	2 7.7	0 0.0	1 3.8
	30-39	136 100.0	82 60.3	27 19.9	20 14.7	5 3.7	0 0.0	1 0.7	1 0.7
	40-49	243 100.0	206 84.8	20 8.2	12 4.9	4 1.6	0 0.0	0 0.0	1 0.4
	50-59	270 100.0	242 89.6	18 6.7	4 1.5	4 1.5	0 0.0	0 0.0	2 0.7
	60-69	342 100.0	316 92.4	19 5.6	5 1.5	1 0.3	1 0.3	0 0.0	0 0.0
	70-	169 100.0	160 94.7	5 3.0	3 1.8	1 0.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0

②1ヶ月あたりの**ゴルフ場**に使うお金

		n	5万円未満	満5万円～10万円未満	未満10万円～30万円	未満30万円～50万円	未満50万円～70万円	円未満70万円～100万円	100万円以上
全体		1183 100.0	774 65.4	262 22.1	91 7.7	33 2.8	10 0.8	5 0.4	8 0.7
年代	20-29	26 100.0	9 34.6	4 15.4	7 26.9	5 19.2	0 0.0	0 0.0	1 3.8
	30-39	135 100.0	63 46.7	27 20.0	31 23.0	9 6.7	3 2.2	1 0.7	1 0.7
	40-49	243 100.0	165 67.9	47 19.3	20 8.2	7 2.9	3 1.2	0 0.0	1 0.4
	50-59	269 100.0	190 70.6	57 21.2	9 3.3	5 1.9	1 0.4	3 1.1	4 1.5
	60-69	341 100.0	228 66.9	88 25.8	14 4.1	6 1.8	3 0.9	1 0.3	1 0.3
	70-	169 100.0	119 70.4	39 23.1	10 5.9	1 0.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0

■コアA層のゴルフに対するモチベーション（年代別）

①2017年のゴルフ場、練習場利用の回数は前の年に比べて……

		n	増えると思う	やや増えると思う	変わらない	やや減ると思う	減ると思う
全体		1109 100.0	64 5.8	212 19.1	739 66.6	75 6.8	19 1.7
年代	20-29	26 100.0	3 11.5	7 26.9	12 46.2	3 11.5	1 3.8
	30-39	135 100.0	22 16.3	48 35.6	55 40.7	6 4.4	4 3.0
	40-49	236 100.0	15 6.4	47 19.9	160 67.8	12 5.1	2 0.8
	50-59	249 100.0	14 5.6	38 15.3	176 70.7	17 6.8	4 1.6
	60-69	318 100.0	8 2.5	51 16.0	234 73.6	20 6.3	5 1.6
	70-	145 100.0	2 1.4	21 14.5	102 70.3	17 11.7	3 2.1

■ここまでの分析で見えてくるコアA層に対する「仮説」

ア. 年代では50歳台、60歳台が中心の「**シニアの世界**」

イ. **男性主導**の世界

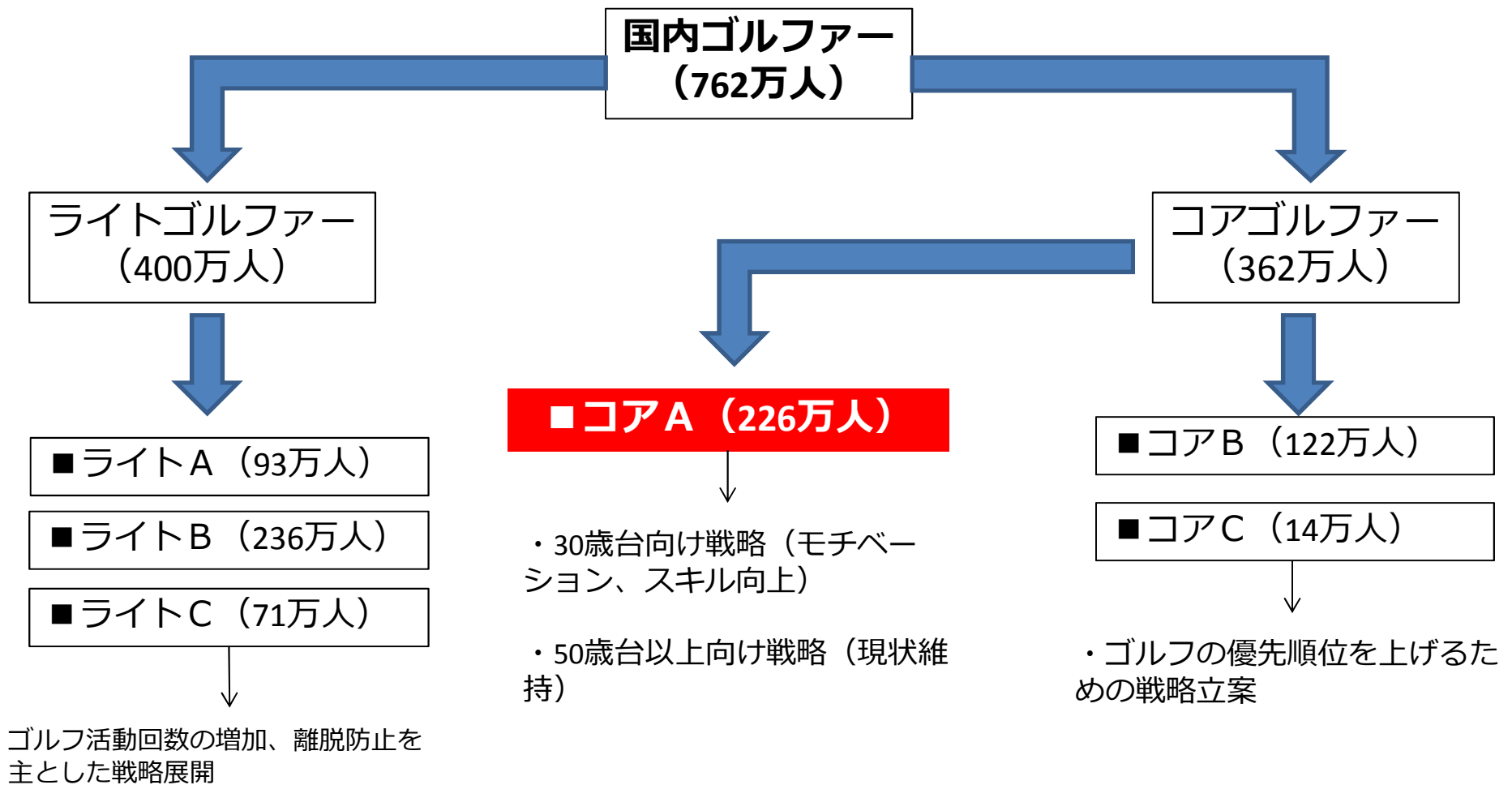
ウ. 30歳台は全体の構成比は11%と高くはないものの、**ゴルフに対するモチベーションも高く出費意欲も旺盛な層が多い**

エ. 50歳以上のゴルフに対するモチベーションは「**現状維持**」が圧倒的多数

オ. 50歳以上は「**出来る限りゴルフへの出費を抑えつつもプレー自体は楽しみたい**」層が多い

カ. 50歳以上は「**ゴルフ用品よりもプレーへの出費を優先したい**」と考えている層が多い

■ここまでの分析で考えられるゴルファーの再セグメントと戦略展開（例）



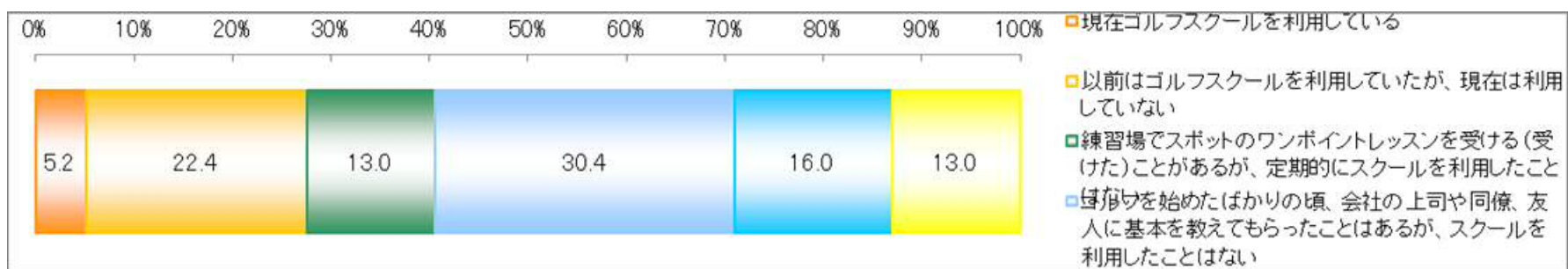
いずれのクラスターも更なるセグメント（深掘り）を行い、「攻めるべきポイント」「優先順位」を決めた上で戦略立案を行う必要がある

■ その他調査結果（本調査対象者4,500人のゴルファーを分母とした集計）

【スクール経験の有無】

Q39.あなたはこれまで、ゴルフスクールなど誰かにゴルフを習ったことがありますか。

	n	%
全体	4,500	100.0
1 現在ゴルフスクールを利用している	235	5.2
2 以前はゴルフスクールを利用していたが、現在は利用していない	1,007	22.4
3 練習場でスポットのワンポイントレッスンを受ける（受けた）ことがあるが、定期的にスクールを利用したことはない	587	13.0
4 ゴルフを始めたばかりの頃、会社の上司や同僚、友人に基本を教えてもらったことはあるが、スクールを利用したことはない	1,366	30.4
5 誰にも教えてもらったことはない（本やDVDなどで独自に勉強した）	721	16.0
6 誰にも教えてもらったことはない（本やDVDなども参考にしたことはない）	584	13.0

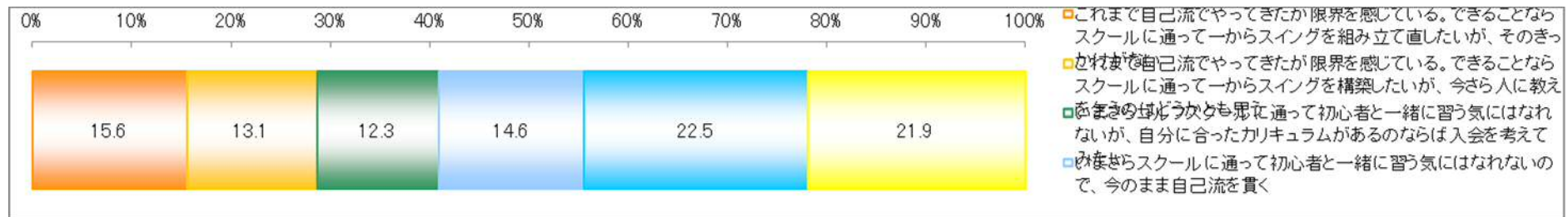


ゴルファーの70%以上（551万人）が「スクール未経験者」

【スクール未経験者の「ホンネ」】

Q44.Q39で「ゴルフスクールに通ったことがない」とお答えの方にお尋ねします。今後のあなたのゴルフスキルアップに向け、ご自身の心境に最も近いものをひとつだけお選びください。

	n	%
全体	3,258	100.0
1 これまで自己流でやってきたが限界を感じている。できることならスクールに通って一からスイングを組み立て直したいが、そのきっかけがない	507	15.6
2 これまで自己流でやってきたが限界を感じている。できることならスクールに通って一からスイングを構築したいが、今さら人に教えるを乞うのはどうかとも思う	427	13.1
3 いまさらゴルフスクールに通って初心者と一緒に習う気にはなれないが、自分に合ったカリキュラムがあるのならば入会を考えてみたい	401	12.3
4 いまさらスクールに通って初心者と一緒に習う気にはなれないので、今のまま自己流を貫く	476	14.6
5 別に限界は感じていない。これまで自己流でやってきたので、これからも自己流で上達したい	734	22.5
6 別に上達するためにゴルフをしている訳ではないので、スキルアップそのものに興味がない。今のままで十分満足	713	21.9



スクール未経験ゴルファー：**551万人**

そのうち「できることならやり直したい」ゴルファー：**226万人**

→ これらゴルファーに対する満足度向上のための施策が考えられないか？

【本調査の詳細版無償提供について】

本レポートは「ゴルファー再セグメントに向けた基礎調査」の一部分のみを抜粋したサマリーレポートです。

全ての設問を集計した「詳細版レポート」につきましても無償提供させていただきますが、ご提供にあたっては「**調査結果を利用した市場活性化策を独自に立案頂くこと**」を条件として設定させていただきます。

＜詳細版レポートご提供規約＞

- 本調査の結果を分析の上、独自の「市場活性化策」を立案頂くこと
- データご提供後から3ヶ月後を目処に活性化策をまとめた報告書を経営戦略委員会に提出頂くこと（ファイル形式は不問）
- 経営戦略委員会、若しくはその他業界関連の会合、セミナー等で内容を発表頂く場合がございます
- 戦略を実行する目的で結成されるプロジェクトチーム・分科会等の組織への参画をお願いする場合がございます

以上の規約・条件に同意の上、下記担当者宛にメールを送信下さい。一日以内に

- 調査結果集計分析レポート（PDF形式、約80ページ）
- フリーアンサーを含めた調査結果ロウデータ（貴社内にて更に詳細な集計分析が可能となります）

＜詳細レポートご提供担当＞

株式会社矢野経済研究所 三石（みついし）茂樹

Mail : smitsuishi@yano.co.jp TEL : 03-5371-6916



株式会社 矢野経済研究所

【公益社団法人日本プロゴルフ協会】
経営戦略委員会
〒105-0002
東京都港区愛宕1-3-4 愛宕東洋ビル2F
Tel:03-5472-5585
Mail:nemoto@pga.or.jp

【調査実施者情報】
株式会社矢野経済研究所
FSRユニット スポーツグループ
Tel : 03-5371-6916
Fax : 03-5371-6960
sports@yano.co.jp