

活用方法として…



試打クラブや、試打室周りを除菌・抗菌加工して、お客様に安心して試打できることをアピール!



その他、ゴルフ関連施設品や、各会社のオフィス周り、ゴルフ以外のアイテムへのビジネス拡大も期待できる

ジできますか。

富山氏 クラブ、グリップ、ヘッドカバー、シューズへの塗布が可能ですし、郊外店のほとんどはお客様が車で来店されるので、お客様の車のハンドル、ギアシフトレバー、ドアノブ、カーナビの液晶への施工もあり得るだろうと考えています。

GEW なるほど。ゴルフ場の場合は先ほど話したゴルフカート以外にも何かありますか。

富山氏 そうですね、まず乗用カートは接触時間が長いので一番の対象になります。それからレストラン、ロッカールーム、浴室と抗菌・抗ウイルス加工の需要が出てくる可能性は大きいと思います。このような大掛かりな施設(ゴルフ練習場・インドア練習場も含めて)になりますと、「DR・ハドラス」という専任施工業者が北は青森から南は沖縄まで約60社存在するので、彼らを現地に派遣することもできます。

GEW この話を聞くと、「ハドラスコーティング」が新たなステージが上がってきたという印

象ですね。

富山氏 「ハドラス」も、まずはお客様のため、お店の売上利益のためを第一に考えて実施してきましたが、今回の抗菌・抗ウイルス対策の「ハドラス」も、コロナの影響で変化したゴルフファアの不安心理を少しでも取り除くべく、まずはお客様が快適にプレーできる状況を作ることに重きを置いたわけです。

バラバラだった

ゴルフ団体に

『ハドラス』で横串を!

GEW まずは不安要素を取り除く。それが全てのゴルフに関わるサービスにおいて先決だと私も思います。あとは、何か言いたいことはありますか。

富山氏 私は30年間ゴルフメーカーで、営業部門一筋でやってきました。常に、数字の目標があり、国産では「販売戦略会議」の実施や、外資では「Sales Strategy=営業戦略」を立てて競合他社とシェア争いする。いつも置かれていた環境には「戦う」

「競う」という言葉がありました。でも、メーカーも小売店も今まで通り、他社と競争ばかりしていたのでいいのでしょうか。コロナによって人々の考え方が変わる中で、ゴルフ業界もここで一度考え方をリセットする時ではないでしょうか。

現在複数のゴルフ団体が存在しますが、常に言われてきたことが「それぞれが自分の都合で別々の事をやっている。だからゴルフ団体はまとまらない」と。特に「ゴルフ用品協会」「ゴルフ場連盟」「ゴルフ練習場連盟」「日本ゴルフ連盟」については、ゴルフありきで存在しているとすれば、ゴルフファアの気持ちに立って何かを共通認識でやってみる。その横串の役割の一つが、「ハドラス」であればと思っています。

言葉として表現すれば、「戦うから、支え合おう」ですね。

GEW 本場にそうですね。ゴルフファアが幸福感を持たなければ、この業界は成立しない。まやかしは本場に通用しない時代が到来しましたよね。