

2004 年 7 月 26 日

報道関係者各位

株式会社アコードィア・ゴルフ

アコードィア・ゴルフ発足 1 周年

会員向けサービスを拡充

ポイントカードリニューアルやライフスタイル誌の発刊など
アコードィア・ゴルフ運営各ゴルフ場の会員メリットを充実

株式会社アコードィア・ゴルフ（本社：東京都渋谷区、CEO：竹生道^{ちくぶ みちひろ}巨）は、2003 年 7 月 19 日からアコードィア・ゴルフの新しいブランドのもと、日東興業グループ、レイクフォレストゴルフ倶楽部、石岡ゴルフ倶楽部の運営を受託、営業を開始いたしました。このたび発足 1 周年を迎えるにあたり、会員の方々がより一層充実したクラブライフを楽しんでいただくための各種サービスの拡充をいたしました。

今年 7 月から、約 17 万人の会員の方々に提供する**ゴルフライフスタイルマガジン「ACCORDIA」**の創刊、特に会員の方々へのポイント付与率を大幅にアップした**「ポイントカードシステムのリニューアル」**を実施。また、全国アコードィア・ゴルフ運営各コースの会員を対象に、個人と団体の部門でそれぞれの全国ナンバーワンを競う**「アスリート・ゴルファーズ・サーキット」**と、**「スクランブル・ゴルフ・サーキット」**の 2 大会を開催するなど、各種充実したサービスを会員の方々に展開していきます。

また、夜遅くまで電話によるプレー予約が可能な**「予約センターの開設」**、ポイントカードとの連動で新品クラブがさらにお得な価格で購入できる**「中古クラブの買い取りサービス」**など、ビジターの方にとってもメリットのあるサービスをご提供いたします。

サービスの概要は次の通りです。

◎ACCORDIA CLUB ポイントカードサービスをさらに充実

アコーディア・ゴルフが昨年スタートして以来、約 30 万人の会員およびビジターの方々にご利用いただいているポイントカードサービスを 7 月 17 日にリニューアルしました。今月の当社運営コースの拡大によって、ポイントを獲得いただける機会が倍増（対象コースが 33 から 62 に増加）しました。特に新規運営コースを含めた約 17 万人の会員の方々には、よりお得なサービスをご提供することにより、これまで以上にプレーやプロショップでの買い物をお楽しみいただけます。

◇ポイント還元について（従来は 3%のポイント還元のみ）

- 会員の方々へは 18%のポイント還元（当社のプロショップで昨年来実施している 15%の商品割引にこのポイント還元をプラスすると、**実質約 30%割引**になります）
- ビジターの方々へは 5%のポイント還元

また、煩雑な手続きなしにチェックインできるように、ご予約の際にカード番号をお伝えいただくと、当日の入場手続きをスムーズに行うことができる**自動チェックインサービス**が会員、ビジターに関係なくご利用いただけます。さらに、ポイントの累積状況がアコーディア・ゴルフのホームページでいつでもご確認いただけるようになりました。（<http://www.accordiagolf.com>）

当社が運営する各ゴルフ場のプロショップでは今後、ご利用になるお客様のニーズに的確かつスムーズにお答えしていくために「**ショップマネージャー**」を設置し、プロショップでの商品の選択や仕入れ、ディスプレイなどをさらに充実していく予定です。

◎業界初のライフスタイルマガジン「ACCORDIA」の創刊（季刊）

ビジネスユースの多かったゴルフを、人生を豊かに満たすスポーツとして今、あらためて提案したい—— そうした願いから当社は、個人の生涯の趣味として、あるいは身近な人たちと楽しく充実した時間を過ごす方法として、ゴルフのある豊かなライフスタイルを提案する「ACCORDIA」を約 17 万人の会員を対象に創刊しました。「ACCORDIA」はアコーディア・ゴルフと会員の方とのコミュニケーションツールとしての役割も担います。

◇主な特長：

- 当社が運営する全国の各コースの会員とのこれまでにないコミュニケーションツール
- 当社運営の 74 コース共通の情報誌として、2-way コミュニケーションをはかるもの
- コンセプトは「ゆったりと楽しむ時間。Play A style」（A は ACCORDIA の A であり、A class = 最上を表す）。
- 7 月 26 日に発行した創刊準備号の表紙には、著名作家のブックカバーや記念切手などのデザインを数多く手がけ、柔らかなタッチで描く情緒あふれる画風で知られるイラストレーターの佐々木悟郎氏を起用。
- ゴルフの新しいあり方を提案するさまざまな読み物や特集（たとえば著名人によるエッセイ、アコーディア運営コースの紹介や周辺情報、季節を感じるコラムやカルチャー情報、ライフスタイルを紹介する特集など）を通じて、男性の多い会員の皆様だけでなく、その奥さんや

ご家族の方々が楽しんでもらえるものとして、年4回（季刊）発行します。

◎予約センターの開設

プレーの予約を電話一本で行うことができる「ACCORDIA GOLF 予約センター」を開設。これまで予約の電話は、ゴルフ場の営業時間内のみでしかお受けすることができませんでしたが、7月15日の同予約センター開設によって夜11時まで予約を受け付けるほか、プレーご希望のコースのコンディションやレイアウトなどの紹介、ご要望や用途に応じての最適なゴルフ場を提案いたします。このような予約システムを単一のゴルフ場運営会社が独自に提供するのは業界初となります。

当面は関東の9コースでスタートし、準備が整い次第対象となるコースを拡大していく予定です。

○営業時間： 9:00～23:00（年中無休）

○電話番号： 0120-562-720（フリーダイヤル、会員専用）

03-5977-7200（ビジター用）

○予約可能コース（千葉県と茨城県の合計9コースが対象）：

習志野カントリークラブ キング・クイーンコース、習志野カントリークラブ 空港コース、東京湾カントリークラブ、成田東カントリークラブ、千葉桜の里ゴルフクラブ、佐原カントリークラブ（千葉）、土浦カントリー倶楽部、石岡ゴルフ倶楽部、石岡ゴルフ倶楽部 ウェストコース（茨城）

◎全国のアコーディア・ゴルフ会員限定のゴルフサーキット

・アスリート・ゴルファーズ・サーキット (Athlete Golfers Circuit)

全国約17万人のアコーディア・ゴルフの会員ナンバーワンを競う大会。これまで各ゴルフ場単位でのクラブチャンピオンを決定する競技会でしたが、全国に展開するアコーディアグループ会員の真のチャンピオンを決定する初めての機会となります。

この大会では、各コースの所属会員が5つのコースを転戦し、各試合の上位5名と獲得ポイント上位55位タイまでが12月5日に石岡ゴルフ倶楽部（茨城）で行われる決勝戦に出場します。栄誉ある優勝者には、米国リビエラ CC へご招待するほか、アコーディアポイントが副賞として授与されます。

・スクランブル・ゴルフ・サーキット (Scramble Golf Circuit)

各コースの所属会員によるチーム制の大会。4名でチームを構成し、スクランブル方式で争う。この大会では、4人のうちベストボールをピックアップしてチームとしてスコアを競うので、アベレージプレーヤーでも上位をねらえる白熱したゲームが期待されます。

5試合のうち3試合に出場し、各試合上位2チームが12月5日に石岡ゴルフ倶楽部（茨城）で行われる決勝に進出します。優勝チームには、こちらも米国リビエラ CC へご招待するほか、アコーディアポイントが副賞として授与されます。

◎新品ゴルフクラブ購入時の中古クラブ買い取りサービスのスタート

業界初の試みとして、中古ゴルフクラブ業界最大手のゴルフパートナー社（東京都中央区）との提携により、プロショップで新品のゴルフクラブを購入されたお客様に「クラブ下取りサービス」を開始しました。会員、ビジターにかかわらずお客様のお手持ちのクラブをゴルフパートナーが査定した金額で下取りすることで、新品クラブを実際の金額から査定額を引いた金額で購入することができます。（7月17日から当社運営の32コースで実施、対象コースは順次拡大予定）

※なお、購入時点では販売価格全額をお支払いいただき、後日、査定額を振込みにてお戻しします。ポイントカードをお持ちの方は査定金額を差し引いた事実上の購入価格ではなく、店頭での購入金額分のポイントがすべて加算されるため大変お得です。

◎ホームページリニューアル

スポーツ振興グループと緑営グループのコースがアコーディア・ゴルフに加入したことにより、コース検索機能を充実させるなど、ホームページの情報が大幅に拡大しました。

◇7月20日からリニューアルされたホームページの特長：

- 全国に拡大した各ゴルフ場の魅力を写真やテキストで余すところなく紹介
- 名物ホールやコースの攻略方法についてご案内
- 各ゴルフ場でお勧めするプロショップでの商品に関するお得な情報ページが新たに追加、随時更新予定
- 全国74コースの当社運営ゴルフ場を、所在地、高速道路名、提供サービス（キャディー有無の選択や練習場などの設備など）によって検索できる機能も追加、ゴルフ場選びがさらに便利に
- ポイントカードをお持ちの方はポイントの獲得状況、履歴などの明細が確認可能

* * *

株式会社アコーディア・ゴルフは、日東興業グループ、レイクフォレストゴルフ倶楽部、そして石岡ゴルフ倶楽部の合計30コースとゴルフ場の運営に関する業務委託契約を昨年5月に締結し、アコーディア・ゴルフの新しいブランドイメージ戦略のもと、昨年7月19日から運営を開始いたしました。今年7月現在、全国74コースを運営する当社は“**It's a new game**”＝「カジュアルで楽しいゴルフ」をモットーに、ゴルフを気軽にプレーできるスポーツとしてとらえ、日本における新しいゴルフのあり方を提唱していきます。会員の方々が真にゴルフを楽しめるゴルフ場づくりを目指していくと同時に、熱心なゴルファーの方々はもちろん、これまでゴルフに触れるチャンスがなかった初心者の方にも魅力を感じてもらえるような、全く新しいゴルフシーンの創出を今後も目指していきます。

■株式会社アコーディア・ゴルフ 概要

社名	株式会社アコーディア・ゴルフ Accordia Golf Co.,Ltd.
本店所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目 15 番 1 号 渋谷クロスタワー
新規ビジネス開始日	2003 年 3 月 17 日
主な事業内容	ゴルフ場の運営・管理
資本金（内訳）	1,000 万円
決算期	11 月 30 日
CEO	竹生 道巨（ちくぶ みちひろ）
COO 兼社長	鎌田 隆介（かまた りゅうすけ）
従業員数	4,800 名（関係会社を含む）（2004 年 7 月 26 日現在）
ゴルフ場コース数	74 コース（2004 年 7 月 26 日現在）

■本件に関するお問い合わせ先■

株式会社アコーディア・ゴルフ 広報担当

山下 眞市 Phone : 03-6688-1561 Fax:03-6688-1509

株式会社電通パブリックリレーションズ

松尾 崇／井村 牧 Phone : 03-5565-8482／8243 Fax:03-3546-2017