

## 契約を変えるだけで電気料が下がる ゴルフ場で年間150万円得するという 電力供給システムの舞台裏

ゴルフ関連企業のコンサルティングなどを行うスコアネットはこのたび、ゴルフ場やゴルフ練習場等のレジャー施設に対して、電気代が月額2～5%安くなるサービスをはじめた。電力会社の契約先を変えるだけでOKというもので、これに伴う新たな設備や初期費用はかからない。電気消費量の大きな事業者には朗報だ。

これは00年に改定された電気事業法により、電力供給の自由化がはじまったことによる。スコアネットは、特定規模電気事業者であるテス・エンジニアリングと業務提携を交わし、「販売代理店」の立場でレジャー関連施設に営業をする。供給施設の数がまとまれば、電力の一括購入・供給により、電力利用時間の異なる施設を組み合わせる「不等率効果」も発揮できる。野村卓洋社長の説明を聞こう。

「設備内容にもよりますが、ゴルフ場では年間2000万～5000万円の電気代がかかります。当社経由で3%削減できた場合、年間60万～150万円もの節約になる。浮いた分をコース整備やクラブハウスの修繕、人件費などにまわせばゴルフ場経営にとって大きなメリットがあるはず。当社はこのサービスを4月からはじめ、6月現在で30コース以上から問い合わせがありました。

見積りの結果、3～4%の削減は可能で、7月から5コースへ導入します」

ゴルフ場経営は、国内2400コース強の6割以上が赤字とされる。預託金問題を別にして、通常営業におけるキャッシュフローで赤字だから、価格競争の弊害は深刻だ。仮に150万円の削減を実現すれば、平日客単価1万円で150人分、つまり18ホールのコースが満員となった売り上げに相当する。決して小さくはない額だ。

スコアネットの設立は96年。野村社長はコンサルティング大手アクセンチュアの出身で、「大好きなゴルフを陰で支えたい」

と、起業した。企業の経費削減ソリューションが主業務で、ほかにゴルフ場予約コンシェルジュ事業や弾道測定機およびバッティング分析システムの輸入販売なども行っている。新ビジネスは経費削減による経営体力の強化を提案するもので、LED照明やデマンドコントローラーも注目されているが、いずれも初期費用がかかるデメリットがあると指摘する。今後の課題は知名度を高め、安定供給への信頼を獲得すること。

削減したコストは付加価値サービスへまわせるが、その面の戦略アドバイスも同社が請け負うとすれば一石二鳥。ゴルフ版「事業仕分け」といえるかもしれない。（高見澤）

振り抜ける強・高弾道ヘッドが  
あらゆるライを制覇する



TPFW フェアウェイウッド  
3w (15°), 5w (18°), 7w (21°)

TPFU ユーティリティ  
U3 (20°), U4 (23°), U5 (26°)