



スマホ活用術と 新たな可能性

株式会社クリエイト

初めてスマホが販売されたのは、今から約10年前の2009年7月でした。

発売当初の普及率は10%未満と少なかつたものの、今では70%を超え、年代別で見ると、60代以降においては30%〜40%ですが、今後、コアなゴルファーとして期待される年齢層は平均以上の保有率となっており、最近ではMVON（SIMロックフリーのスマホ）の普及により通信料も低価格化し、さらに普及すると考えられます。

次に機能面においてもスマホは発売以来、現在まで目覚ましい技術革新によって性能も飛躍的に向上し、処理性能は100倍、通信性能は20倍、解像度は24倍、センサー数は5倍、画像処



総合企画部部長
福山 智

理能力に至っては300倍もの性能に進化しています。

さらに、インフラも想像以上の速さで急激に整備されています。IOT（ヒト、モノ、コト）の通信とM2M（モノとモノ）の通信）の国内におけるモバイル回線数は、2011年に400万回線だったものが2018年には4100万回線、2020年には5400万回線にのぼると想定されています。

このように、進化が著しいスマホですが、今後のゴルフ市場における新たな可能性を考えてみます。Bluetooth（近距離無線通信規格の1つ）に向けて信号を発信するBeacon（ビーコン）と呼ばれる通信技術が注目されます。Beaconは発表直後、Bluetoothとの通信にかかる電力の消費量が多く、当時のスマホのバッテリー容量も今ほどではなかったことから、ワンショットでクーポンを発行する程度しか用途がなく、注目されませんでした。しかし、現在のスマホはBLE（Bluetooth Low Energy）

という極力電力を使わない状態で通信が可能となり、スマホの高機能化も手伝って、ゴルフの分野でもBeaconを使ったサービスをプレイヤー個人が所有するスマホを活用してアプリで展開できる可能性があります。

チエックイン、チエックアウトはスマホ搭載のNFC（かざすだけでデータ送受信が可能な近距離無線通信）などの機能を使えば、現在でも自動精算機を利用して運用も可能ですが、Beaconの特徴である微弱な電波により、エリアごとにアプリを起動することで様々なサービス展開が考えられます。

例えば、GPSを使わないキャディに代わるコースナビゲーション、音声認識スコア登録管理、コースハウス内における各所でのイベント案内、レストランでのセルフオーダー、販促クーポン発行などが挙げられます。さらに近い将来、スマホアプリと自ら学習するコンピュータ技術との連携により、対話型のサービスが考えられます。まさに、MaaS（Mobility as a Service）の実現です。

これにより、ゴルフ場内においてもスマホを活用した需要と供給のイメージなマッチングビジネスが可能となり、予約受付からプレイヤー対応における省力化、サービスの平準化と属人的な業務が減ることも充分考えられます。

ゴルフ市場におけるスマホの新たな可能性は、スマホアプリ等のサービスとユーザーとのマッチングが非常に大事な鍵を握っています。ゴルフ市場という、ある意味新しいサービスの受入

れが難しい業態の中でゴルフ場運営・経営およびゴルフプレーという行為にだけ自然に入り込み、市場を切り開いていくかがキーポイントとなります。ゴルフ場によってはスマホ禁止のコースももちろんありますが、今やプレイヤーにとって一番身近なITデバイスであるスマホを使ったサービスは、ある一定の時期から飛躍的に発展するものと思われます。

弊社では、今後も新たな可能性を模索しつつ実現に向けて邁進してまいります。弊社システムにご興味をお持ちのお客様は、いつでもお気軽に私共にお問い合わせください。お待ちしております。

お問い合わせ
株式会社クリエイト
〒180-0014
東京都武蔵野市関前5-11-19
TEL 0422(54) 4040
Q&A 0422(54) 4420
FAX 0422(54) 6177
E-mail sales@create-golf.co.jp
URL <http://www.create-golf.co.jp/>

ビジネス
人知