



FCオーナーの声

神戸東灘店
オーナー洗練された空間と仕組みで、
オープン最速で目標会員達成!

ゴルフ24の内装はデザイン性が高く落ち着いた高級感があります。黙々と練習できる個室や「OK ON GOLF」の高性能シミュレーターは、ゴルフ上達につながるとお客様から好評をいただいています。24時間コールセンターが整備されていることで本業に集中できる点も、大変助かっています。集客サポートも充実しており、オープン当初から最速で目標会員数を達成。1周年のタイミングでもキャンペーンを提案いただき、さらに会員を増やすことができました。

吹田店
オーナー未経験でも安心して始められる
万全のサポート体制

本業との相乗効果を期待し、参入を決めました。初めての業界だったため、困ったときに頼れる本部があることが加盟の決め手でした。本部はシミュレーター販売と同時にゴルフスクールも運営しているため、機器の使い方から運営ノウハウまで的確にサポートしてもらえます。体験対応が難しい場面ではピンチヒッターの派遣もあり、現場レベルでの手厚いフォローが非常に助かっています。集客イベントの提案など、オープン後も積極的に関わってもらえる点が大きな魅力です。

加えて、24時間無人運営を基本としているため常駐スタッフは原則不要。ホールスタッフが兼務でき、人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

加えて、24時間無人運営を基本

としているため常駐スタッフは原則

不要。ホールスタッフは兼務でき、

人件費ゼロでも運営できる。自社

物件選定から
収支シミュレーションまで
個別相談
「無料」受付中!

▼フランチャイズ案内サイト▼



徹底した支援体制も特徴だ。商圈分析や店舗づくり、運営研修に加え、プレオープン期間には本部スタッフが常駐し、無料体験会から会員獲得まで実践的にサポート。効果的なWEB集客も含めて、本部が継続して伴走支援する。「ホールオーナー様や幹部の方にはゴルフ好きの方が多いと思います。だからこそ、ご自身が魅力を理解しているゴルフを新たな収益事業として取り入れて頂きたい。ホール様が持つ優れた立地や遊休資産と組み合わせることで、長期的に利益を生み出す事業を実現できると確信しています」(濱口社長)。

本部が開業前・開業後も
徹底して伴走支援する

物件を活用すれば、約2年での投資回収も十分に目指せるという。

『GOLFEED24』は、15年以上にわたりゴルフシミュレーターの販売や施設運営で培ったノウハウを武器に、FC事業開始からわずか4年で直営4店舗、FC16店舗の計20店舗まで拡大。現在は海外プロジェクトも進行中で、中期的には100店舗体制を目指すなど、着実な成長を続けるブランドだ。

同社の強みは、ラグジュアリーな空間設計、高性能シミュレー

市場拡大が続く、成長産業への参入

インドアゴルフ一筋15年!
独自の「成功法則」とは?圧倒的な差をつける
「成功する仕組み」

現在、国内のゴルフ人口は1100万人以上といわれる一方、インドアゴルフ施設は全国約2000施設にとどまり、市場にはまだ大きな成長余地がある。一部では「市場が飽和しつつある」との声も聞かれるが、『GOLFEED24』の濱口竜太郎社長は「重要なのは成功する仕組みを持っているかどうか。ポテンシャルはまだ高い」と言い切る。

フランチャイズ本部(株)ヒューネック
濱口竜太郎代表取締役

ホールの遊休資産活用で最速2年の投資回収も。業歴15年もの信頼と実績をもとに、インドアゴルフ事業の成功を力強く支援する。