

Interview

コース改修では戦略性、メモラビリティー向上、管理費削減を目指しています

ゴルフプラン社
代表 デイビッド・デール 氏



ゴルフプラン社のデイビッド代表と日本地域代表の東裕二氏

1972年に設立後、世界80カ国以上で、200コース以上の設計や改修実績を持つゴルフプラン社。先日、同社の代表であるデイビッド・デール氏がアメリカから来日した。同社は過去に、大宝塚GC（36H、長崎）、ボナリ高原GC（36H、福島）など、日本でも多数多くの設計・改修実績があり、今後も日本のゴルフ場は重要なマーケットだという。

――まず、「ゴルフプラン社」の主な事業内容やコース設計への考え方について教えて下さい。

デイビッド 弊社は1972年に設立されました。ロナルド・フレームが創業者です。ゴルフ場の設計や改修に関して、彼は1966年から、トレンント・ジョンソンズ・シニアに師事していたと聞いています。設立後、ゴルフコース設計者を探していたピーター・トムソンとも出会い、一緒に始めた実績もあります。東南アジア、南アメリカ、北アフリカ、北欧など、世界各国で新しいコースのデザインやコース改修に携わってきました。なお、私自身は1988年にワシントン州立大学でランドスケープの学位を取得後に入社し、1994年からゴルフプラン社の代表を務めています。

そして、ゴルフプラン社のデザインスタイルについてですが、一つの決まりた形、決まりたデザイン、ルールで行うのではありません。それぞれの場所、土地の状況（気象条件）によって、オーナーの目的は、基本的に何を達成したいかをお話しさせていただきます。オーナーの目的に合ったところまで到達できるよう常に心掛けています。

――今回の来日目的は。

デイビッド 日本は素晴らしいコースが多いです。しかし、多くのコースが芝草の管理面積がかなり大きいと以前から感じていました。やはり管理面積が大きいとコストもかかりますし、精査していく余地がまだまだあるのではないかと思っています。最近のクラブは飛びますので、だいぶ前に造られたゴルフ場はバンカーの位置も適切な位置ではなかつたりすると思います。逆にクラブの進化により、初心者や年配の方がそのバンカーに捕まってしまうケースが多いと

新設の場合でも部分改修の場合でも、基本的にはオーナーと“何を達成したいか”をお話しさせていただきます。オーナーの目的に合ったところまで到達できるよう常に心掛けています。

――今回の来日目的は。

デイビッド ゴルフプラン社のマスター・プランを作り、それを切り分けて実施していくということです。マスター・プランがないままに、場当たり的にやられているコースがほとんどだと思います。きちんと計画されないかと思っています。

日本には約2200のゴルフ場がありますが、そのうちのどれだけのコースが長期改修プランに基づいて実行しているかどうかが非常に重要で、それがお手伝いするのが我々ではな

これを実行することによって、デザインも周囲とつながってきます。具体的に美しく、楽しくできるよう提案していきたいと考えています。

――今後の日本でのご活躍を期待しております。本日はありがとうございました。

――聞きます。それによりプレー時間が長くなりがちですが、細かい改修でプレー時間も短縮できます。時間が短縮できると2~3組ぐらい余分に入れることも可能になります。なにより、皆さんが快適にプレーできる環境が出来上がる、そういう提案をゴルフ場のオーナーの方に行うために日本に来ました。実際にコースを拝見して、写真撮影やメモを取つたりし、良い部分悪い部分をしっかりと明確にし、共通理解をもとに最終的には解決方法と一緒に考えていくたいと思っています。

――現在の日本では海外とは違いい、新設のゴルフ場はありませんが、今後、日本で取り組んでいくことなど、今後の展望を教えて下さい。

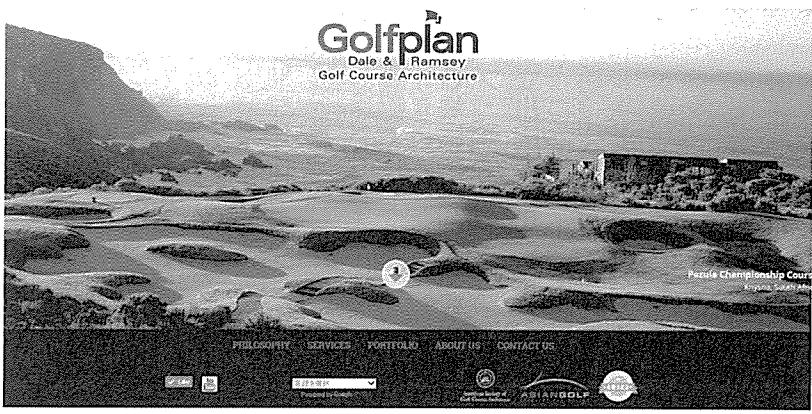
デイビッド アメリカ同様、日本のゴルフ場業界も決して景気が良いとはいえないと言っています。しかしゴルフ場はコースがあつてこそだと思います。特別なトーナメント開催などの計画がなければ、大きな改造や設計を海外設計家に依頼するという選択肢はなかなかないかもしれません。そのため、部分的なFWバンカー改造や、F

Wを広げたり、前方ティ・レディースティの改修、品種転換に伴うグリーン改修など、小さなプロジェクトの方が、日本でのニーズは多いかもしれません。この2、3年で飛距離も伸びてしたりと、時代は変化しています。やはりゴルフ場の元々の価値を維持するためには、それなりにコースを変更していく必要があると思つています。

デイビッド 特に日本の場合ですと、ティグラウンドは固まつてしまっているので、女性と男性の差がありなくて、女性が苦労するケースも少くないと思います。これでは、ゴルフコースの面白さがなかなか味わいにくい状態になってしまします。これを改善することは、リピーターを獲得することに役立つと思います。

――日本のゴルフ場、ゴルフ団体に向けて最後に一言お願いします。これが目指しているのは名門、大衆コース問わず、長い目で見た、最終ゴールを含めた

――ゴルフプラン社の日本でのアプローチとして、一番ご理解いただきたいたのは、管理コストを下げていく、ということです。余分な部分や不要な部分を削つていただき、必要な部分の管理を重点的に行つていき、そこで資産を生み出していくお手伝いを行つていきたいです。



ゴルフプラン社のHP : <http://www.golfplan.com/> (日本語で閲覧可能)

今回、デイビッド氏に同社のビジョンやコース設計、改修に関する考え方、そして今後の展望について話を聞くことができた。

温や雨量や土壌)に合わせたスタイルで対応しています。土木的な知見で、排水など構造上しつかり機能することや、プレー上、ちゃんと基本的に戦略性が成り立つということ、要是コースが機能するように表面の形を整え、中の構造もしっかりと考え方を取り組んでいます。

――まず、「ゴルフプラン社」の主な事業内容やコース設計への考え方について教えて下さい。

デイビッド 弊社は1972年に設立されました。ロナルド・フレームが創業者です。ゴルフ場の設計や改修に関して、彼は1966年から、トレンント・ジョンソンズ・シニアに師事していました。彼は1988年にワシントン州立大学でランドスケープの学位を取得後に入社し、1994年からゴルフプラン社の代表を務めています。

そして、ゴルフプラン社のデザインスタイルについてですが、一つの決まりた形、決まりたデザイン、ルールで行うのではありません。それぞれの場所、土地の状況(気象条件)によって、オーナーの目的は、基本的に何を達成したいかをお話しさせていただきます。オーナーの目的に合ったところまで到達できるよう常に心掛けています。

――今回の来日目的は。

デイビッド 日本は素晴らしいコースが多いです。しかし、多くのコースが芝草の管理面積がかなり大きいと以前から感じていました。やはり管理面積が大きいとコストもかかりますし、精査していく余地がまだまだあるのではないかと思っています。最近のクラブは飛びますので、だいぶ前に造られたゴルフ場はバンカーの位置も適切な位置ではなかつたりすると思います。逆にクラブの進化により、初心者や年配の方がそのバンカーに捕まってしまうケースが多いと