

累計販売本数30万本超『ドライバット』、ハイカット好調『アザスオーダーゴルフシューズ』、アイアン新モデル投入『ラズルダズル』

AZAS GOLF

ジャパンゴルフフェア2025出展

ブース番号：2-25



練習器具『ドライバット』で業界

参入したアザスゴルフは、2009年に創業した新興メーカー。累計販売本数は30万本を突破しロングセラー商品となっている。

その余勢を駆って2011年にはオーダーメイドのゴルフシューズを手掛け、さらにハンドメイドヘッドカバー『SELMO(セルモ)』の国内代理店も務める。2018年にカスタムパーツブランドの『ラズルダズル』、キャディバッグ『ANEMO(アニューゴルフ)』が加わり22年より『ANEW』の平行展開。東京・大阪・名古屋に直営店舗を出店。このほど新宿高島屋に新店をオープンするなど一気呵成の様相を見せている。

同社では、「5本の矢成長戦略」と銘打ち、ニッチ市場領域での収益拡大を目標に掲げている。これらを実現するため、M&Aも積極的に行う姿勢を見せており、自社製品と他ブランドを展開しながら、「ニッチ市場を複数のアイテムで攻める」(村田雅久社長)ことで、シェア拡大を狙っている。

少子高齢化が進む近年、ゴルフ用品の市場規模は縮小傾向にある。と

ころが、その中で伸びているジャンルもある。オーダーメイド市場だ。最近ではオーダーで注文できるシューズも少なくなく、ゴルフシューズをいわゆる吊るしではなく、自分流にカスタムしてあつらえるのが身近になりつつある。

こうした中、注目すべきオーダーメイドシューズのブランドがある。09年にサービスを始めた「アザス オーダーシューズ」だ。オーダーメイドゴルフシューズを1足4万円弱という手頃な価格で、注文から40日程度でつくることができる。

現在では、年間3000足強を受注するまでに成長し、百貨店やゴルフ専門店をはじめ本間ゴルフとのコラボレーションも行っている。約80店舗展開で日夜スタッフがフィッティングへ東奔西走している。同社村田雅久社長に話を聞いてみよう。

「購入者の6割が男性ですが、特に外反母趾に悩む女性は複数購入するなどリピート率が高いのが特徴ですね。シーズンごとに限定革を30色用意して、飽きさせない工夫も凝らしています。ただ、このビジネスは工場

**年間3000足強を受注
アザスオーダーシューズ**

アザスゴルフ