

ゴルフ会員権業界のリーディングカンパニーとして、ゴルフ業界の更なる発展に向けて社会的使命を果たしてまいります。

株式会社 桜ゴルフ



はじめに

私ども桜ゴルフは、ゴルフ会員権業界のパイオニアです。

昭和45年(1970年)、第一次ゴルフブームの幕開けとともに桜ゴルフを創業、今年で42周年を迎えました。

顧みますと、道なき道を切り開き無事今日に辿り着くことができましたのは、偏に皆様の温かいご厚情の賜物と心から感謝申し上げます。

ゴルフは老若男女に愛される国民的スポーツとして定着しつつありますが、ゴルフ会員権はバブル崩壊の後遺症と金融危機の痛手から未だ立ち直れず、その回復が待たれるところです。

課題は山積しておりますが、ゴルフ会員権の仕事を通じ、今後とも市場の活性化とゴルフ界の健全化に向けて努力をしてまいりますので、変わらませぬご指導、ご支援のほど宜しくお願い申し上げます。

おかげさまで42周年

草分けとしての使命を

株式会社桜ゴルフ
代表取締役 佐川八重子



中小企業魅力発信レポートとは、中小・小規模企業が必要な人材の確保等を行っていくために、魅力ある企業情報を発信するレポートです。

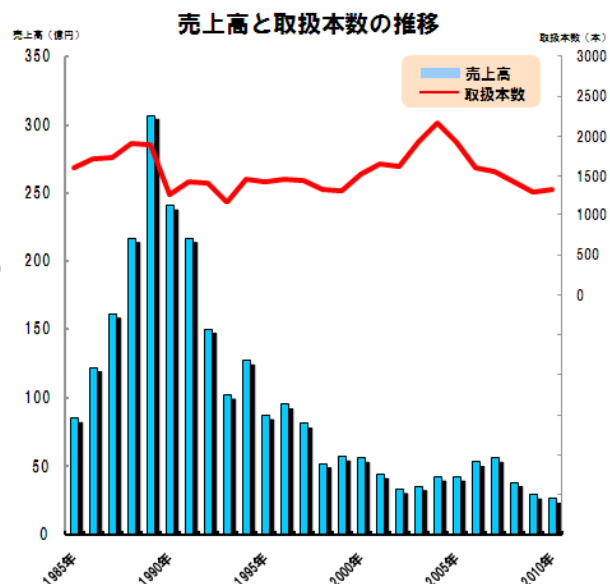
<本レポート・採用に関する連絡先>
社長室 千葉 弘 大井美智子
TEL: 03-3572-8512
mail: ooi@sakuragolf.co.jp

ゴルフ会員権業界のリーディングカンパニーとして、ゴルフ業界の更なる発展に向けて社会的使命を果たしてまいります。

1. 企業概要～基本データ

会社概要

会社名	株式会社桜ゴルフ
代表者	代表取締役 佐川八重子
所在地	東京都中央区銀座五丁目9番1号 銀座コティビル
設立	1971年2月19日(創業:1970年10月)
資本金	9,000万円
事業内容	ゴルフ会員権の売買
年商	26億円 2010年12月期
従業員	21名(男性14名・女性7名)
URL	http://www.sakuragolf.co.jp
関連会社	株式会社桜ゴルフ総合研究所
加盟団体	関東ゴルフ会員権取引業協同組合(KGK) 東京商工会議所 経済同友会 関東ニュービジネス協議会 東京産業人クラブ



お客様接客コーナー



デパート
相談コーナー



本社:	東京都中央区銀座五丁目9番1号 銀座コティビル3階 TEL:03-3572-8511 FAX:03-3575-4146
支店:	伊勢丹新宿店:伊勢丹新宿店メンズ館7F ゴルフショップ内 TEL:03-3358-9181 FAX:03-3358-9182
支店:	そごう千葉店:そごう千葉店本館9階 ゴルフ用品売場内 TEL:043-245-3884 FAX:043-245-3881

1. 企業概要～経営理念・社会貢献

経営理念

＜社是＞ ゴルファーへの奉仕を理念に、
仕事を通じ個人を磨き仕事を通じ社会に貢献する
＜社訓＞ 礼節無くしてビジネス無し

＜営業指針＞ リーディングカンパニーの自覚を持って

1. 質の高い情報の提供
2. コンサルティング営業の徹底
3. 専門知識の習得
4. 研鑽意識の定着
5. 温かい人間愛の交流

社会貢献活動

佐川社長は女性企業家の草分け的存在でもありますので、女性の社会進出や女性経営者の育成、支援を積極的に行っています。
また日本の伝統文化である囲碁の普及振興を目的に全日本女流アマ囲碁選手権大会を始め、日欧青少年囲碁交流事業を後援しております。

東京産業人クラブ女性部会の皆さまと



全日本女流アマ 優勝者と



日本研修の
ヨーロッパの
子供たち

2. 事業内容とサービスの特徴

私たちは単に物を売るのではなく、考え方を売る「ゴルフコンサルティング営業」を提唱、お客様のご要望にお応えしてまいりました。「桜ゴルフなら適切なアドバイスが貰える」と上場企業1,500社を始め、40年の実績で得た10万人の顧客よりご用命いただいております。

当社の事業内容

■ゴルフ会員権売買事業

○ゴルフ会員権売買サービス

豊富な経験と独自の情報網を駆使し、お客様のご要望にお応えいたします。

○名義書換代行サービス

会員権の記名者変更など、諸手続の代行業務を行っております。

○時価評価サービス

全国ゴルフ場の会員権価格を適正に評価し、証明書を発行いたします。



■ゴルフ場の経営コンサルティング

(桜ゴルフ総合研究所へ委託)

○ゴルフ場のサービス評価等

ゴルフ場の運営サービスなどの評価・検証を通じ、経営改善に向けての総合的なアドバイス等を行っております。



2. 事業内容とサービスの特徴

桜ゴルフはゴルフ会員権業界のパイオニアとして、他社の追随を許さない、顧客満足度の高いサービスをご提供いたします。

サービスの特徴

①豊富な実績と信頼

業界の老舗ならではの実績に裏打ちされたサービスは、お客様に高い評価と信頼をいただいております。どなたさまでもご安心してお取引いただけます。

②業界随一のノウハウ・情報

40年にわたって築き上げてきたノウハウと情報が、お客様のあらゆるニーズにお応えします。質量ともに優れたサービスは、桜ゴルフならではのサービスです。

③独自のコンサルティング対応

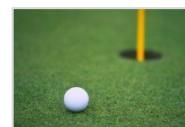
お客様の立場にたった提案型コンサルティング、単なる売買にとどまらない。

④ゴルフ場との緊密な関係

全国のゴルフ場とのパイプを生かし、他社にない特典を付与した付加価値の高いサービスをご提供します。

⑤トータルサービス

会員権売買はもとより、会員権売買に関する情報提供、時価評価サービス、名義書き換え、その他さまざまなご要望への対応など、ゴルフ会員権に関わるあらゆるサービスをワンストップでご提供いたします。



2. 事業内容とサービスの特徴

桜ゴルフ総合研究所の特徴

ゴルフ場の経営支援や、会員権売買に関するハイクオリティのサービス提供を目的に設立した桜ゴルフ100%子会社です。調査・研究業務を通じて、日本のゴルフ界の発展、正常化に力を注いでいます。

■ 主なコンサルティング内容

○ 経営のトータルコンサルティング

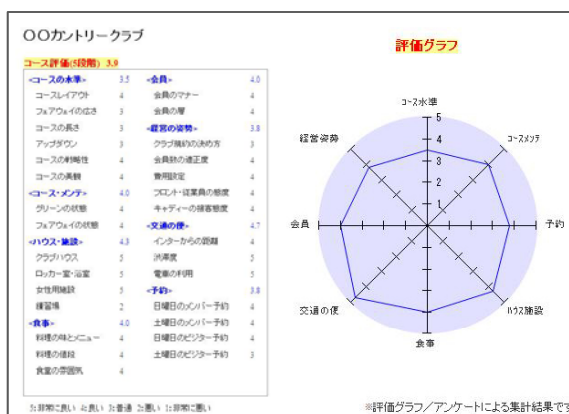
ゴルフ場の経営改善に対する総合的なアドバイス。

○ ゴルフ場サービス評価

7部門、28項目にわたり、「施設関係」「運営・サービス」について客観性、公平性、妥当性の確保を重視し、「会員による評価」を第一義とし、これに専門家による意見を付け加えて行ないます。ビジターのコース選び、会員権購入者の選択の判断に役立つとともに、ゴルフ場のサービス改善の一助になり、透明性、信頼性の評価につながります。

○ 会員権相場と市場対策について

名義書換、来場者状況、サービス評価を元に問題点を整理し、改善案を提示します。



株式会社桜ゴルフ総合研究所

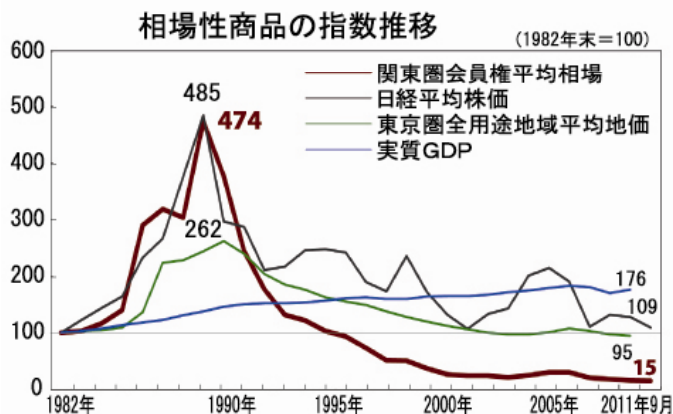
代表者 代表取締役 佐川 八重子
 設立 平成4年(1992年)5月22日
 資本金 1,000万円
 本社 東京都中央区銀座5丁目9番1号 銀座コティビル3階
 電話 03-3572-8907
 事業内容 ゴルフ場経営に関する総合コンサルティング
 ゴルフ場サービス評価、会員権相場と市場対策について
 ゴルフ場の営業譲渡、資本参加及び会社合併に関する斡旋
 並びに仲介 講演会・セミナーの実施

3. 自社を取り巻く環境－業界動向と今後の展望

業界動向

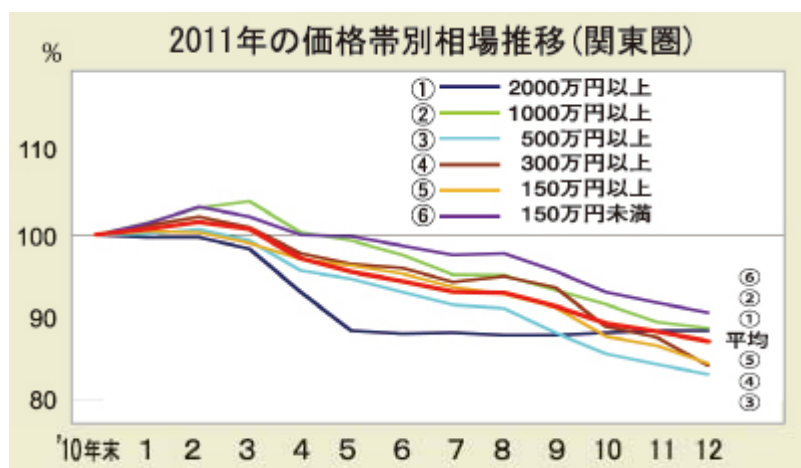
■ゴルフ会員権業界の動向

80年代後半のバブル期、ゴルフ会員権は株式、不動産などとともに空前の財テクブームに乗って大きく買い進められました。バブルの崩壊、その後の長引く不況のあおりで急速に下落するという推移をたどってきました。82年末からの指数の推移をみると、1990年2月をピークに下方修正を余儀なくされ、長期低迷ののち2005年に反発を見せるものの、未曾有の金融危機で再び低水準に沈み今日に至っています。



■今後の展望

昨年の会員権相場は東日本大震災など歴史的な円高などで不安感が高まり続落、関東圏平均相場はバブル崩壊後の安値を更新し続ける状態で推移しました。(年初比▲12.9%) 法人をはじめ大量の売り物が発生する中、「ほんもの」「一生もの」コースが注目を集めるなどクラブライフを重視した長期に楽しめるコース選びが増えてきたのも大きな特徴です。

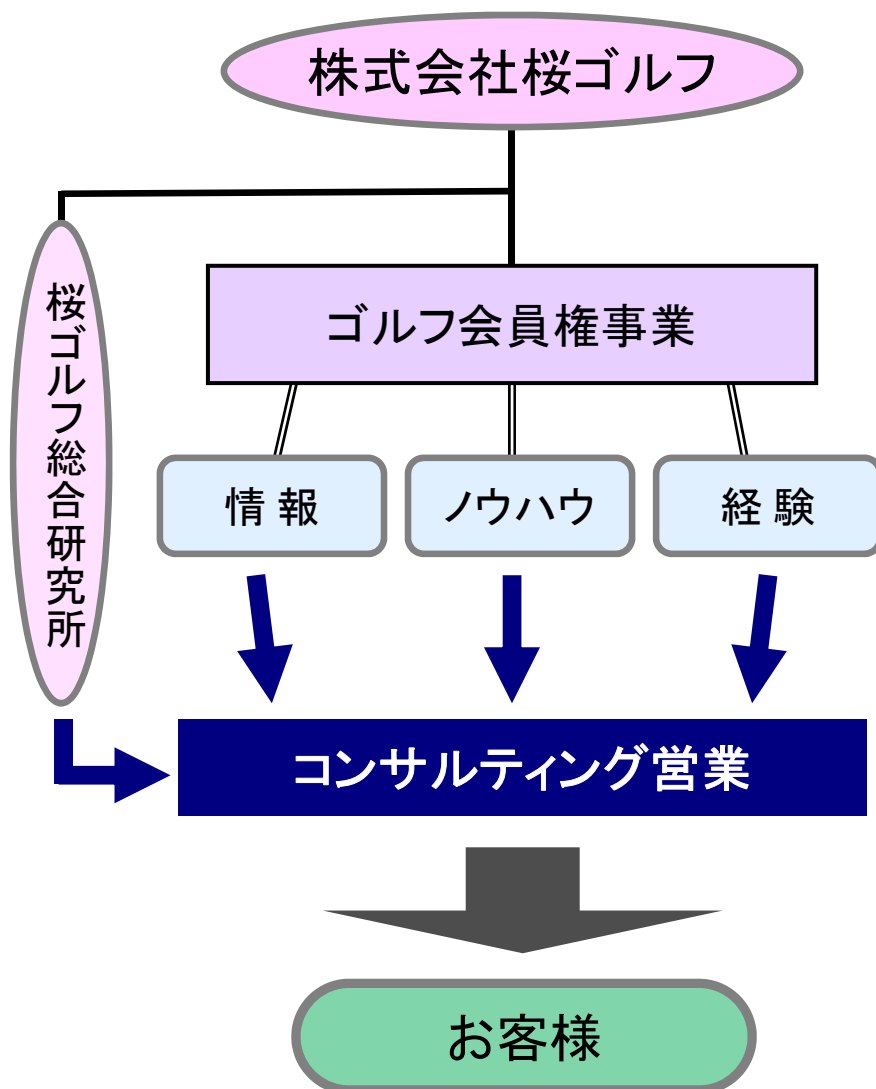


関東圏平均相場
(12月5週)96.7万円

4. ビジネスモデルと自社のこだわり

<桜ゴルフのビジネスモデル>

情報、ノウハウ、経験を集約した、付加価値の高いコンサルティングをベースにした“提案型”営業により、お客様の幅広いご要望、ニーズにお応えすることが可能です。



ゴルフ会員権業界のリーディングカンパニーとして、ゴルフ業界の更なる発展に向けて社会的使命を果たしてまいります。

4. ビジネスモデルと自社のこだわり

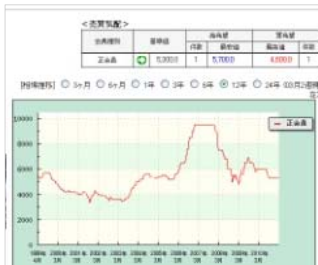
<情報戦略／マーケティング戦略>

インターネット時代を迎え、業界でいち早くオンライン・データベースの整備に取り組んだのが桜ゴルフです。

検索性に優れ、コースの情報や桜ゴルフ独自の「佐川八重子のウィークリー情報」「マイコース登録」は、お客様から高い評価をいただいております。その他、広報活動としてテレビ番組の出演や女性企業家の取材も多くマーケット情報の発信等、多彩な情報コミュニケーションで、お客様の幅広いニーズに対応してまいります。

ゴルフマーケット情報

コース情報



桜ゴルフ ホームページ

マーケット情報・ウィークリー



TV出演「賢者の選択」



ゴルフ場の取材



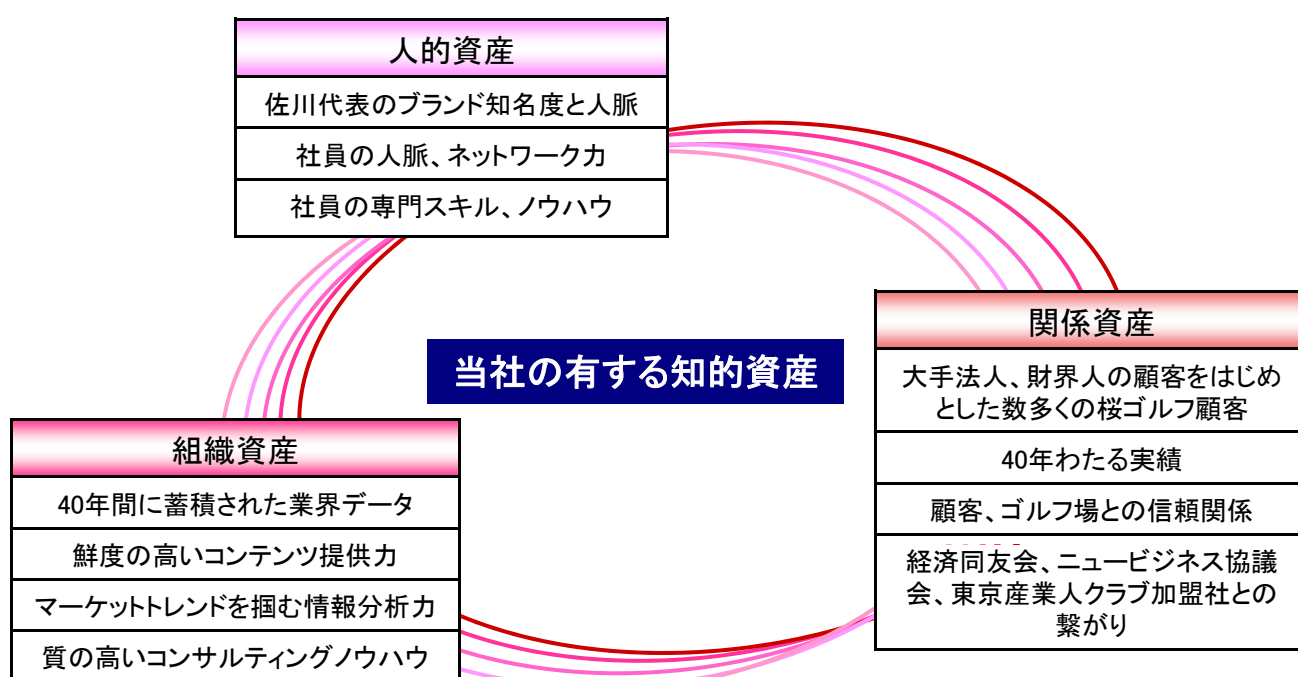
マーケット情報マンスリー



ゴルフ会員権業界のリーディングカンパニーとして、ゴルフ業界の更なる発展に向けて社会的使命を果たしてまいります。

5. 将来に向けた事業展開(事業価値創造ストーリー)

リーディングカンパニーとしてのマンパワー、ノウハウ、情報資産、ネットワーク等をトータルに生かし、ゴルフ会員権業界の新しい時代を切り拓いてまいります。



<今後の成長戦略と価値創造のためのKPI>

(今後の成長戦略)

会員向けコンサルティング営業の更なる強化

「桜ゴルフ」ブランドイメージの更なる向上

主要都市展開も視野に入れた事業の拡大

(KPI: 重要業績評価指標)

会員数ならびに売買注文本数

情報発信件数・パブリシティ出演数

粗利益率および経常利益額

6. 人材育成方針

人材育成方針

ゴルフ会員権業界のリーダーとして、単に自社のみならず、ゴルフ業界全体の向上を目指す気概を持つどんな業界にも通用する社員に育てます。「礼節無くしてビジネス無し」の社訓に沿って社会人としての基礎作りに注力するとともに、独特のコンサルティングサービスの教育はOJTなど実務を通し日々の業務の中で学びます。

設立から20年間は全員が女性の会社でしたが、現在は店頭営業は女性、法人営業は男性が中心となり活躍中。幹部の殆んどが新卒入社で、「ゴルフに興味がある」「成長したい」「人脈を広げたい」といった若い人にはピッタリの働きやすい職場です。

人材育成プラン

1. OJT

実務を通して「ゴルフ会員権ビジネス」の基礎を学んでもらいます。

2. ゴルフ場研修

弊社が提携している名門ゴルフ場における研修です。業界を知るのに必須です。

3. 企業訪問

得意先企業を訪問し、ご担当様にお話を伺うOJTの発展型研修です。随時実施しています。



みんなゴルフが大好きです。

6. 人材育成方針

先輩社員の声

採用に関するお問い合わせ窓口

採用担当 田子、大井まで

連絡先 03-3572-8512



関端 麻紀子 1992年4月入社 法人営業部部長

女性が頑張れる会社です

桜ゴルフは女性社長が起こした会社です。したがって営業や総務など女性の活躍の場が多く、おもいっきり仕事ができます。男性中心の社会の中、女性のきめ細かい丁寧な仕事で成果を出すことも多く、女性の特質が生かれます。私は幸い営業に従事して長く、今は法人営業部の部長を拝命しておりますが大手企業を対象に仕事ができることは、大変醍醐味があります。ただし株価や景気の展望など勉強が必要です。ゴルフのことでしたら大丈夫、みんなゴルフが大好きですから、先輩も丁寧に教えてください。一緒に輝く営業部をつくりあげましょう。

小林 弘佳 1994年4月入社 法人営業部副部長

質の高い仕事为目标です

営業活動で重要なことは、お客様への正確な情報提供とスピーディーな対応です。ゴルフ場の経営状況や会員数等ニーズに合うかどうかを判断し、常に新しい情報を提供することです。また資産的な見地からも相場の現状分析や動向等、質の高いコンサルティングが求められます。私は現在法人営業部に属しており、質の高いお客様への対応が増えて責任と同時に「やりがい」も感じながら仕事をしております。



追崎 昌宏 1996年4月入社 店頭営業部副部長

ゴルフアナリストを目指して

多様化するお客様のニーズに対し、ご満足いただける商品をご提供するために、株価や経済情報は勿論、豊富な知識と情報分析能力を必要とするこの仕事は、大変やりがいのあるもので、私の目標はゴルフアナリストです。将来は佐川社長とともに株式公開を果たし、ゴルフ界の法的整備や会員権の地位の確立を目指したいと思います。

6. 人材育成方針



田子 2003年2月入社 総務部副部長（経理・電算担当）

総務は縁の下の力持ち

総務の仕事は、直接会社の利益を生み出す機会や数字に結果が現れるような仕事はありませんが、会社の縁の下の力持ちとして経営や事業戦略、さらに一人ひとりの仕事がスムーズに進むように会社全体の仕組みや環境を整備していく役割を担っています。全社の運営に直接関係する仕事は責任と同時に魅力的でやりがいがあります。

昨今のインターネット時代、ホームページでの情報発信が重要視されているなかで、システムの役割は大きく、ゴルフ会員権情報の発信が大きな成果に繋がります。新時代を見据えた勉強の毎日です。

清水 たまき 2009年4月入社 社長室秘書

常に真心と温かい笑顔で

当社の社訓に「礼節なくしてビジネスなし」がありますが、正しい礼儀作法を身に付け、常に真心と温かい笑顔でお客様に接していると、お客様から「ありがとう」と言って頂けます。それは何にも代えがたく、日々のモチベーションに繋がっています。また、私は社長秘書という立場から社会的地位の高い方々との電話や接客をさせて頂くことが多く、感激の毎日です。社長が広く活躍をしているため、秘書の仕事は会社のフロントの役目。まだ3年目ですが、一生懸命に頑張っています。

