

## 創業45周年

女性経営者の草分けとして、ゴルフ界の健全化に尽力

桜ゴルフ社長  
佐川八重子の

# 「しなやかに 戦い続ける」経営

[第1回]



「創業45年を迎え、残りの5年間に会社としての『最終章』、またゴルフ界健全化に向けて精一杯尽くしていきたい」と話す  
桜ゴルフ社長の佐川八重子氏。  
女性経営者がまだ珍しかった時代、どんな思いで仕事をし、創業に至ったのか――。

さがわ・やえこ

1944年千葉県生まれ。63年文化服装学院本化修了、ゴルフ会員権販売会社2社を経て、70年桜ゴルフ創業。東京ニュービジネス協議会創立メンバー、東京産業人クラブ常任理事。

## ゴルフ界という 「別世界」に憧れて

―― 桜ゴルフは今年2月、創業45周年を迎えましたね。その間、高度成長期、バブル崩壊、リーマンショックなど、数々の荒波がありました。世界全体が混乱・混乱にある中で「時代をどう生き抜くか」というテーマで話をお聞かせしたいと思います。まず創業してからの45年を振り返って、いかがですか。

佐川 道なき道を切り拓き、激動の中を潜り抜けて参りました。それだけに長かったような、いや短かったような気もいたします。しかし、よくぞ生き残ってこられたというのが実感です。

また、45年もの間ゴルフの事業に関わりながら、横たわっている諸問題が何も解決できなかったことを考えますと反省です。

ゴルフ界で私が一番の問題だと感じていることは、ゴルフ場の預託金問題に伴う法的整理で

す。すでに900コース（全体の40%）が民事再生法などで処理され、会員の権利はことごとくないがしろにされました。その結果、会員権相場は暴落。ピークから見ても40分の1の90万円にまで値を落とし、ゴルフ界全体の信用を失墜させました。景気の悪化も手伝ったことですが、この世界に生きている人間として、大きな責任を感じています。

それだけに創業45周年を真摯に受け止め、ゴルフ界の信頼回復と健全化に向けて、最後の力を注いでいかなければなりません。私にとってもこの5年は50周年に向けた最終章。桜ゴルフの健全な存続と継承を完結することが創業者の使命と考えております。

―― 様々な課題を抱えているのが現状ですが、佐川さんが、この業界に入った理由は何かですか？

佐川 少女時代に夢にまで見た憧れでしょうか。きっかけは求人広告ですが、デザイナー

を目指して文化服装学院に学び、研修中のことです。服飾の世界で生きていけるのか迷っていたとき、ふと目に留まったゴルフ会社の求人広告に心を動かされました。

高校生の頃、叔父に頼まれて千葉の名門ゴルフ場で接待のお手伝いをしたのですが、その時に見た特権階級の人たちが、絵に出てくるような服装でゴルフや社交を楽しむ「別世界」に衝撃を受けたのです。「私も大人になったらあんな世界に入りたい」、その憧れにも似た思いが、ゴルフボールの中の「秘書募集」と書かれた広告に吸い寄せられたのでしょうか。「私の仕事はこれだ」と何のためらいもなくこの業界に飛び込みました。

―― 当時、ゴルフ会員権業界は、どんな状況でした？

佐川 業界そのものが始まったばかりで、業者は3社しかありませんでした。

その中の1社でお勤めを始めたわけですが、秘書と言いつつ何からなにもで営業もやらせ

てもらいました。小さな会社だからこそ多くのことが学べ、貴重な体験でした。それが私の基礎となったと思います。

自らの経験も踏まえて当社の新卒説明会では、大手企業と中小企業の差別化として、社長の近くで仕事ができ、何でも体験できるので「オールマイティな能力が身に付く」と話しています。

## 礼節の大切さを学んだ 電話の掛け方

―― 初めて勤めた会社での経験は、その後の社会人人生に大きく影響していますね。

佐川 そうですね。私もそう思います。

しかし、私が初めてお勤めした会社は社歴も浅く、社員2、3人の会社でした。社長は証券会社の歩合外務員としては五指に入るような有能な方でしたが、会社経営はあまりうまくいかず、不渡りを出したりしていましたので、残念ながら1年半で退職をいたしました。

—— その1年半で学んだことは何でしたか？

**佐川** 社長はなかなかのアイデアマンで、新聞や高額所得者名簿から情報を探しては、心憎い手紙を出したり、電話をしておりました。私も手紙、手紙の毎日であつたことを思い出します。手紙の書き方や電話の掛け方は、今、当社が一番大切にしていることですが、最初の会社で学んだことでした。

ただ、社長は営業力はあるのですが、すぐに喧嘩をしてしまい、よく後始末をさせられましたが、それが今考えると何よりの勉強だったと思います。

—— 具体的には、電話の掛け方にしても、どんな工夫をしなければならぬと気付きましたか？

**佐川** 20歳そこそこの娘が、大手企業の社長さんや高額所得者に電話をするわけですから、礼儀正しく細心の注意を払い、品のある会話を心がけました。社会的な立場のある方と接することで、身に付いたことも多

かったと思います。

そうした経験が今、桜ゴルフの創業当時の社訓である「礼節なくしてビジネスなし」という考え方につながっています。

—— 何事からも学ぶべきことがあるということですね。

**佐川** 短い期間でしたが、とても勉強になりました。

2度目の会社から声を掛けられたときは、一時は「道義上同業者にはいかない」と決めていたのですが、「了解を取ってきた」ということで、転職、営業として3年間お世話になりました。

そこには男性3名の先輩がおりましたが、小さな会社らしくチームワークが良く、仕事・遊びと楽しい思い出がいっぱいです。男性に交じって競争し、そこで営業力がついたと思います。業界初の女性セールスが誕生しました。

—— 当時は男性中心の社会でしたから、仕事をやりにくい部分はありましたか？

**佐川** 「女だてらに」という

事です。

一方、新設コースの募集の事は、体当たりセールスなどでひんしゅくを買っていました。

—— 自分たちは一生懸命仕事をしているのに……という思いですね。

**佐川** そうです。当時、ゴルフ界は千三つの世界と言われて

いました。千コース作って3つしかできないというほどひどくはありませんが、建設が発表されても完成しないコースがたくさんありました。

そのような時代ですから、親身になってくださる方々から「佐川さんは募集屋さんではないので、営業に出ていけないほうがいいよ。問



起業前、日本橋の異業種交流会で開催したゴルフコンペ「歩こう会」で優勝したときの佐川さん

ことを感じるのはその先のことで、まだその時は若さゆえ、怖いもの知らずで、どんな方にも電話や手紙を出し、今でいうポスティングもしておりました。女性だからむしろ歓迎されたくらいです。

例えば、会員名簿から日本鋼管の社長をされていた赤坂武さんにお電話をしたことがありました。

—— ご本人が電話に出ましたか？ 今だったら、絶対出てこないですよ。

**佐川** ええ。ところが当時は出てくれました。

営業の電話でも品の良い丁寧な話し方をすると、秘書の方もつながないわけにはいかなかったのでしょう。

—— 赤坂武さんとは、電話でどんなお話をしたのですか？

**佐川** 「今お持ちのコースに満足していらっしゃいますか。あまりご利用でなければ売って頂けませんか。あなたにふさわしいコースをお探ししましょう」と申し上げましたら、「僕は

違えられるから」と心配して声をかけてくださった方もありました。

その時の教訓が創業のときに活かされました。

—— 辛い経験もされたと思いますが、それに負けずに頑張れた理由は何ですか？

**佐川** 「私もモノを売るのではなく考え方を売るコンサルティングビジネス」ですから、仕事に誇りが持てます。「必ずや上場してゴルフの仕事で人の役に立つ、革命を起こすのだ」という思いでした。

また、お客様は社会的な地位のある方が多く、商売をさせて頂きながら成長できるのですから、こんなに醍醐味があつて素晴らしい仕事はありません。

独立については、銀座に事務所を置きました。一等地で仕事をすれば、お客様が来てくださる。「立地が良ければ3倍の仕事ができる」と考えました。

コンサルティングの役割は、モノを売るだけでなく、買う必要のない方には買わない

ゴルフをやらないうです。しかし、理事をしているので売るわけにはいきません」「ゴルフの草創期には、ゴルフというスポーツ文化を育てるため、経済界はこうしてゴルフ場のメンバーになって協力しているんですよ」と続けられました。そして「あなたはいくつですか。新しいゴルフ界のために頑張りたい」と、ときの財界人が電話に出てくださり、優しく励まして頂いたことは忘れることができません。その時、私はまだ24歳でしたので、その価値がよく分かりませんでした……。

## 買わないことを勧めるセールス手法

—— そうして、佐川さん自身も丁寧な対応をすることで、結果を出していくわけですね。

**佐川** はい。ちょうどそのころまだお勤め時代でしたが、初めての女性セールスということで、『主婦と生活』や『ダイヤモンド』などの雑誌で活躍するセールスレディということで何

こともおすすめるのです。

—— なぜ、買わないことを勧めていたのですか？

**佐川** お客様は素人です。友だちがいるとか、行ったことがあるとかで注文をされるのですが、遠すぎたりお客様のレベルにふさわしくないコースを希望されていることもあり、私どもでいろいろ提案をして説得をしていきます。

私が若い時は「大きなお世話だ」と言われたこともありましたが、そういう時は「あなたのようなお金持ちは一度騙されたら、そのうちお分りになるでしょう」と生意気を言っておりました。いろいろ懐かしいです。

創業した1年目の夏、私の将来に大きな影響となる方との出会いがありました。

「千葉カントリークラブを売りたい」というお客様でした。「1本の電話でこれほどの感激を味わわせてもらったことはない。これからすぐ行くので会いたい」と電話が切れました。