

女性経営者の草分けとして――

創業45周年

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2回】



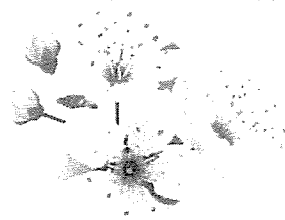
「創業当初、作家・城山三郎さんがふらりと店舗に現れて……」



「新しい道を引き、信用される業界に」――。
この思いのもと、1970年桜ゴルフを創業した佐川氏。
ゼロからのスタートだからこそ「知恵が生まれた」と振り返る。
新聞広告で知名度を上げ、その後、手紙や電話で信用を獲得、事業を成長させていった。
また一方で、川端康成や服部良など、文化人との交流で学んだことも多い。

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。



ゼロからのスタートで桜ゴルフを起業

―― 創業1年目、佐川さんが対応した「1本の電話に感激した」という方がおられたとのことですが、その方からは、どんな影響を受けましたか？

佐川 電話が切れるや30分もしないうちに、白髪の素敵な紳士はやってきました。「あな

たの営業センスに負けました。お顔が見たくて飛んできたが、こんなに若いお嬢さんだったとは」と驚かれ、「あなたのような方が観光の仕事をしてくれたら、日本のイメージは変わるかもしれない」と言われました。

その紳士は、藤田観光自動車の社長・高橋直温さんでした。目的の千葉カントリークラブの

取引が終わると、早速、日本商工倶楽部という50年以上の歴史のある会員制倶楽部に推薦してくださいました。

日本商工倶楽部とは、日本興業銀行の取引先の親睦倶楽部で、大手企業のトップをはじめ、名だたる会員が名を連ねていまし

た。そこに私が初の女性会員として、入会を許されたのです。

―― 高橋さんとの出会いが、日本商工倶楽部への運命の扉を開いた。

佐川 そうだと思います。最初は老人ホーム化してしまう倶楽部の活性化に、若い力として誘われたのですが、この倶楽部は、私の欲しいものがたくさん詰まっている宝の山でした。

今考えると、この日本商工倶楽部こそが、私の成長の原点と言えるかもしれません。

―― 環境には恵まれていたようですが、ゴルフ会員権の取引は新しいビジネスですから、起業の難しさもあったのでは？

佐川 初めは同業で独立することは許されないと思い、私はネクタイをプレゼントすることが好きでしたから、ネクタイ屋さんをやろうと場所探しをしました。今、存在しているか分かりませんが、東京駅八重洲地下街の『アンコールショップ』というネクタイ屋さんを知り合いで、軒先を借りて、創作ネク

タイを売ってみようと試みました。

ところが、そのご主人が「あなたは高い志を持っているのだから、ゴルフ会員権の仕事を堂々とするべきだ」と言われ、私も思い直して、前の社長にかけ合いました。ただし、条件として、前の会社のお客様は持つていかない、決して連絡しないことを自ら約束しました。

―― 前の社長の反応は？

佐川 もちろん問題ありませんでした。ただ、私としては、お客様がいない状態での独立になりますから必死でした。

当時は資金も限られており、ゆとりもありませんから、自分で何かを考えて起こしていかなければなりません。

従って、事務所は裏通りでも一等地に近いところを借り、小さな広告を打つことにしたのです。

「あなたのゴルフプランは私にお任せください。佐川八重子」と、日刊工業新聞と日刊スポーツに広告を出しました。それか



銀座3丁目に構えた最初の事務所。創業当初は、女性だけの会社だった

ら半年経ってから、少し高いのですが日本経済新聞にも掲載しました。

—— 広告効果はありましたか。

佐川 すると、たくさんお問い合わせがあり、注文にもつながりました。

合わせて、最初の会社で培った心憎い？ダイレクトメールも布石のつもりで打ちました。衆参議員と上場企業の総務部長宛てに「ゴルフの新しい道が開かれます」「いい産業に育てます」と選挙の立候補者のような覚悟表明の手紙を出しました。

—— 手紙の反応は？

佐川 広告効果は抜群です。特に会社を始めて3年目に発行した『桜の友』という機関誌の1万部の発送は、法人から評価が高かったです。

「ゴルフと健康」、「経済展望」「楽しい囲碁」それと「ゴルフ会員権動向」など、読み物としても質の高いものを心がけたので、「よくこんなことをやっているね。君の本はいつも

見ているよ」とたくさんの方からお声がかかるようになりました。

—— 開業当初、銀行に借入の相談をしても、「女性経営者にはお金を貸さない」と堂々と言われたことも忘れるくらいでした。

お客様最優先のサービスを

—— いろいろな経験から学んでいったということですね。

佐川 そうです。条件が困難であればあるほど、知恵や工夫が生まれ、力がつくものです。

しかも、私の独立の動機は、「ゴルフ会員権業務の社会的認知」、「業界のモラルアップ」です。夢中でした。

意義のある仕事をしながら社会認知されない、これほどつらいことはありません。意固地な正義感に燃え、ゴルフ屋と言われることから脱皮が独立のばねとなりました。

桜ゴルフの理念は「ゴルフファアへの奉仕」でありますから、単にモノを売るのはなく、顧客サイドに立ったコンサ

ルティングを重視した営業方針でした。ですから、販売だけではなく、お客様のためにならないことはやめさせることも仕事なのです。

開業当初の昭和45年は、ちょうど今のような混沌とした時代で、大人たちが諦めているように思いました。

創業から10年までは女性だけのスタッフでした。女性ならではのきめ細かい対応、親切丁寧な仕事が必要な効果を見せたものと思います。

田中角栄政権時代の高度成長に便乗したのも幸運でした。3年で32億円の売り上げを達成しました。当時の30億円というのは現在でいうと100億円にも相当する価値で、桜ゴルフの女性軍団は良く働いてくれました。

—— 先程、オフィスは一等地にとの話がありました。最初のオフィスはどこに？

佐川 銀座3丁目です。銀座にオフィスを構えた成果として、なんとそこに城山三郎さん

が来られました。

—— 銀座に事務所を構えていると、有名人も来られましたか。

佐川 会社を始めた当初、「湯河原の会員権がほしい」とふらりとこられたのが、城山三郎さんです。ちょうど社員が払っており、5本ある電話が鳴りつばなしで、それに対応しておりましたら、機嫌を悪くして帰られてしまったのです。

慌てて追いかけて戻って頂いたのですが、注文カードに「ペンネーム城山三郎」とお書きになられました。私は読書家ではありませんから、先生に気が付かず、しかし「ご高名な方が会社に来てくださって光栄でございます」とお詫びし、お引き止めすることができました。

—— 作家との交流もあったわけですね。

佐川 ええ。作家の方ですと、川端康成さんのお茶飲み相手をしておりました。2年くらいですが……。

—— 川端康成は、どこのゴ

ルフ場を持っていたのですか？

佐川 川端さんは、ゴルフはされないと思います。

ではなぜわたしが川端さんのお茶飲み相手だったかというところ、桜ゴルフの最初の事務所は、銀座3丁目のビルで、ビルのオーナーが2階で武井歯科医を開業していました。川端さんはそこのお客様だったのです。歯の治療に見えるたび、コーヒーのお相手として私にお声がかかるのです。

川端康成や服部良一など文化人との交流

—— 川端さんとは、どんな話をしたのですか？

佐川 川端さんはほとんど会話をされません。大きな目玉で、頭の先からつま先までじろじろご覧になれば、含み笑いをされていきました。ですから、お話しするのは専ら武井先生でした。

川端さんの奥様がふつくらざれている方だったらしく、私と似ていると言っては、川端さんがどんな反応をされるか面白がつて、からかわれたりしていました。

—— いらつしゃっているはずの日に、お呼びがかからないことがありました。後でお聞きしたら、その時は奥様とご一緒だったそうです。

—— 作曲家の服部良一さんとも親しかったのか？

佐川 服部先生との



桜ゴルフ千葉支店の披露パーティに駆け付けた服部良一氏(左から2人目)

『君の名は桜』は名曲なので君の歌にしてほしい」と、自筆の楽譜を頂きました。

ちょうどその頃、先生は最後の作品に取り組んでおられ、交響詩『マウント富士』が誕生しました。集大成の傑作と言われると思いますが、生みの苦しみを近くで拝見しました。

しよつちゅう先生より召集がかかっては、お相手もしましたが、全く世界の違う私のお話が気分転換になられたようで喜ばれました。

また、私はおビールが全く飲めなかったのですが、今では結構なおビール通です。これも、おビール党だった服部先生の影響です。

先生は本当に穏やかで、優しく、どこに行っても人気がありました。

「自分は音楽のことしか知らなかったから、人に迷惑をかけてきた。多くの方に教えられ、利口になった」といつも謙虚なのですよ。そのお姿に頭が下がりました。