



桜ゴルフ 佐川八重子社長

2年間秘書として働いた後、2社目の日の出ゴルフから声がかかり、営業としての道をスタートさせる。

「当時、体当たりセールスが響感を買っておりまして。そこで差別化として考えた結果が、コンサルティングを主眼にした営業です」

3年務めるうちに、独自の営業スタイルを確立し、ついに独立を決めたわけだが、佐川社長は、「今振り返ってみても、お勤め時代の2社で経験したことが私のすべてではないかと思えます」

小さな企業で幅広い業務をこな

し、営業まで経験できた5年間。現在の仕事にも活かせる大切な基本を身に付けるにはもってこいの環境だったという。

「場を与えるとは育ちますから、そういう意味では恵まれていたと思います」

佐川八重子、当時26歳、独立に向けて動き出した。

では、創業当初の想いはどのようなものだったのだろうか？

「当時、会員権売買に対する世間のイメージはあまりよくありませんでした。ですから、社会で信用される会社を作ろうと決め、そのひとつの手段として上場しようと考えていました」

26歳にして強い意思を持つての独立。そしてオフィスを構えたのは、銀座3丁目。これについても強い想いがあったという。

「やるからには一等地の銀座にオフィスを構えたかったのです。一等地で仕事

を口にし、参加者に強い印象を与えた。それは、苦境に立たされても都度、強い意志で跳ね返してきた佐川社長の人生観に共鳴したからにほかならない。

お勤め時代の2社での経験が今日の基本

佐川社長が「桜ゴルフ」を起業したのは26歳の時。そして今年、同社は創業46年を迎えた。この間、高度成長期やオイルショック、バブル崩壊やリーマンショックなど、ゴルフ業界の酸いも甘いも経験し、現在に至る。

そんな佐川社長はまず、創業前のエピソードを次のように振り返った。

「わたしがゴルフと出会ったのは高校時代。叔父に連れられて行ったゴルフ場で、別世界を見た衝撃が忘れられませんでした」

そんな青春期の原体験が、以後の進路を決定づける。就職に迷っていた折、新聞の求人広告に目にとまる。会員権の売買を行う東洋ゴルフ（現在は廃業）が秘書を募集していたものだ。



「当時、ゴルフをする人は社会的に地位の高い人が多いイメージでしたので、自分自身、成長できるのではないかと考えてゴルフ業界に飛び込みました」

しかしいざゴルフ業界に入ってみると、印象はガラリと変わってしまった。

「客層のレベルは高いにもかかわらず、それを扱う人のモラルが低く、ゴルフの仕事はいかがわしい職業だと思われていたのです」

を掲載することになった。当時の世の中は今のよう混沌としていて、あまりいい時代ではなかったと振り返る。

ゴルフ会員権のビジネスは景気に左右されやすい。そのため、それからほどなくして訪れた高度成長期に便乗する形で、同社は創業からわずか3年で32億円の売上に達した。

ジェットコースターのように

当時の30億円は、現在の100億円にも相当する。その時佐川社長は何を思ったのだろうか。

「利益が出すぎて怖くなってしまいました」

30歳にならない若い女性が抱えた成功の悩みは、うまくいきすぎる不安だったのだ。そのため、母校の高校と養老院に寄附を行うなどして、利益を社会に還元した。「ビジネスは大胆かつたくましく、一人の女としては美しく華麗に生きたい」を標榜する佐川社長。朝から晩まで精力的に働く一方、帝国ホテルに宿をとって羽を休めていたが、華やかな生活ぶりに当時の社会の目は厳しかった。

「TVなどにも出演し、目立ち

心は錦

「Amazing grace how sweet the sound is」

会の冒頭、参加者の緊張をほぐすために、佐川社長はひとつの提案を行った。それは、参加者全員で「アメイジング・グレイス」を謳うこと。用意された歌詞カードを手にも全員で合唱し、場を温めた。

実は佐川社長は若い頃、仕事ばかりになってしまいう日々を反省し、ゴルフ・囲碁・小唄の『3ゴの趣味』を身につけることにしたという。美声を披露した冒頭の「アメイジング・グレイス」にはそんな背景もあったのだ。

「仕事と趣味のバランスが重要。時には趣味に助けられることもありましたが」

佐川社長の言葉には、起業から46年という月日を経た重みがある。話を元に戻そう。

「佐川社長を囲む会」は2部構成で行われ、前半は佐川社長の基調講演を1時間ほど。そして後半は食事をしながらの歓談タイムという構成だ。今回は基調講演の内容をリポートするが、佐川社長はこの間、幾度も「心は錦」という言葉



ぎたのかしら。女性にそんな経営ができるわけがない、スポンサーがいると思われていました」

世間からは好奇の目にさらされていたのだろう。この間、国税局の査察、いわゆる名譽のマルサも体験している。税務を軽視した結果だから仕方がないとはいえ、若い時の辛い思い出という。

その後、オイルショックで12億円まで下がった売上もバブル全盛期には320億円に急成長。バブル崩壊後は一気に売上を落とし、

リーマンショックや東日本大震災の影響から、売上は20億円まで急落していった。

「まるでジェットコースターのような経営です。今は少しずつ売上を戻している状況ですが、厳しい現実に変わりはありません。」

特に長い経営人生で忘れられない出来事は、会社経営10周年の集大成として関わったゴルフ場事業の挫折です。5億円の返済に14年もかかりました」

そんな状況でも笑顔を絶やさず、穏やかな口調でこう続ける。

「いくつかの修羅場を体験しましたが、20代から始めた小唄や囲碁の趣味に救われることも多々ありました」

厳しい状況に立たされたとき、辞めたいと思ったことはなかったのだろうか？

「バブル崩壊後、ゴルフ場の相次ぐ倒産によりゴルフ業界の信用は失墜してしまった。信頼回復のために何かしなければと意固地な正義感でゴルフ場と戦った10年は深い心の傷です。」

しかし経営全般を顧みますと、

苦しかったことが半分以上、良かったことは3割くらいしかありませんが、良かったことがあれば苦しいことは忘れられますから」

創業から20年は女性だけの会社。その後男性も加えて会員権業界を代表する会社となった。

72歳の佐川社長は、経営人生の最終章を迎えるにあたりこう話す。

「5年後の2020年は創業50周年を迎えます。女性経営者が興じた会社として女性が働きやすい職場を作り上げ、盤石な体制で50周年を迎えたいと思います」

半世紀、ゴルフ界に身を置いていた佐川社長の言葉は、一言一言に重みがあった。参加者の一人は、「今日は、知らない時代を過ごされてきた佐川社長のお話を聞けて良かったです。佐川社長に恥ずかしくないように、わたしも頑張っていきたい」

と前向きな発言も。業界女子の草分け的存在である佐川社長。時代は違えど、今回の講演にはヒントがたくさん詰まっていた。それをもとに、佐川社長に続く女性となれるよう、精進していかなくてはならないと改めて感じた。

将来のゴルフ界・業界女子へのアドバイス

激動の中を潜り抜け、立派に生き残ってきた佐川社長は「人生、やってやれないことは何もない」と断言する。低迷するゴルフ界が未来へ向けて、どうすればいいのかを聞いてみた。

「ゴルフ場の倒産コースは、全体の4割を占める1000コースにも達し、会員の権利はないがしろにされました。その結果、会員権相場はピーク時の40分の1の90万円まで値を下げました。しかし視点を変えれば、プレーフィーも会員権も安くなり、誰もが手軽にゴルフができる時代になったといえます。ゴルフ界はただ待っているのではなく、今こそ楽しい企画や魅力あるゴルフクラブづくりに努め、ゴルフ界が一体となりゴルフ促進運動をしていくことが急務です。」

研ぎ澄まされた女性の感性で「こと」を売ることを考えてはいかがでしょうか。女性の力、女性たちの活躍に期待をしたいー

私も昭和45年に旧態依然としたゴルフ界に新風を巻き起こし、道なき道を切り拓いてまいりました。ゴルフ会員権の道一筋に50有余年、経営者としては茨の道でしたが、素晴らしい仕事に恵まれて私は幸せ者です」