

ゴルフ場再生物語

最終回「再生」

ゴルフ場会員による再生

「今日はいいい天気ですね。」

平成18年8月、事業譲渡からちょうど1年が経過したところだった。鷺津と鮫島は、大文字を訪ねてKカントリークラブを訪問していた。「おおっ！ご無沙汰しています。こんにちは。」

事務所から現れた大文字は、真つ黒に日焼けして元氣そうだった。あれから1年間、様々な問題が発生した。しかし、新会社の役員達は企業経営の経験者であり、鷺津達の細やかなフォローも功を奏して順調に業績を伸ばしていったのである。

鷺津を驚かせたのは、大文字の率先垂範した態度であった。自らが長靴をはいてコースを回り、コース管理に改善指導を行った。特に昨年の冬場は例年に無く大雪が多い日が続ぎ、2ヶ月間クローズとなったが、

「今やったほうが、プラスなんや！営業中は大胆な工事はできんやろ！」

と、従業員総動員で、コースメンテナンスを行ったりもした。玉掛

け1級の資格を持つ専務は、1トンもある石を、うまい具合に池のほとりへ据え付け、岡本もコンボを操作して加勢していた。この時を通じて、従業員の一体感が形成されたと思われる。

「社長が頑張ってるのに、先に帰れないじゃないですか。」

当時を思い出し、鮫島に話してくれる従業員がいた。大文字は多くを語らないが、その背中を見て従業員がやる気を出しているのであらう。

『再生』とは何だろうか。ただ、多大な債務カットを行って借りたお金を返さない、効率化を重視しリストラとして従業員を解雇する、そのような、世間で行われている『再生』とは、Kカントリークラブは全く違っていた。

確かに、更生会社の債務カットはあったであらう。しかし、今のKカントリークラブには、過去の清算を行って、将来への期待が多くなる。従業員についても解雇することは無かった。

今回のケースで解るように、『再

生』には、難しい仕組みが必要ではない。本件の場合、2つある。1つは、リーダーである。企業は人によって営まれているため、経営危機に陥った企業へは、リーダーとなる者が現れ、従業員を動かすパワーが必要なのである。その方法は、中小企業のレベルであれば、大文字のように、まず社長自らが始めに行動を起こせばよい。それにより従業員が動くのだ。評価制度などはその次に考えるべきものである。

もう1つは、地域との協力関係である。Kカントリークラブには、地元旅館等と業務提携し、旅館宿泊とゴルフプレーができる『ゴルフパック』がある。他のゴルフコースでも遂行しているが、営業社員は、単純に旅館へお願いするのはなく、なぜKカントリークラブが良いのかを十分に旅館店主へ説明している。それは、営業社員自らもあの冬場にコースメンテナンスの作業を手伝い、コースに対する思い入れが強く芽生えたためであった。「是非、自分もメンテナンスを手伝って生まれ変わったコースを見て欲しい」と話したのである。また、大文字を始め新経

営陣は、地元の食材、建材等の上手な調達方法を熟知しており、様々なルートを開拓して、コスト削減を行っている。

このような努力の結果は、数値に表れた。地域のゴルフ連盟で、対前年度比入場者数増加率ナンバー1となったのである。また、生まれ変わったゴルフコースは注目を集め、雑誌へも取り上げられるほどとなった。一方では、日々、新たな課題が発生しているが、皆で力を合わせて乗り越えている。


「大文字さん。午後からはお手柔らかにお願いしますよ。」
「はっはっは。鷺津さんも頑張つてよ。」

第10ホール、パー5。大文字は構えた。

「ナイスショット！」

(完)

ゴルフ場再生のことなら

 株式会社タムラトラスト
<http://www.tamura-t.co.jp/>

大阪 ■ 〒530-0047
大阪市北区西天満5-1-3
TEL : 06-4709-7361
FAX : 06-4709-7362

東京 ■ 〒103-0027
東京都中央区日本橋2-6-5
TEL : 03-3516-0821
FAX : 03-3516-0822