

創立40周年、組合と共に歩んで



元理事長 加藤 洪

この度、関東ゴルフ会員権取引業協同組合（略称 K G K）の創立40周年記念誌の刊行に当たり、大塚重昭理事長より、当初より設立にかかわった古いメンバーの一員として、何か感想なりを寄稿して欲しいとのご依頼を受けましたので、長きにわたり組合と共に歩んだ事柄を私なりに述べてみようと思います。

まず始めに、K G K 創立40周年おめでとうございます。月日の経つのは早いもので、率直に40年の歳月はアッと云う間だったと云う思いに至りました。そして、その間に起きた様々な出来事が、走馬灯の如く、次から次へと思い出されます。組合には細かな記録が残されておりますので年代記のような表現は略し、今から考えるとこの様な時代離れした事があった等々について、断片的ではありますが記述致します。

最初にゴルフ会員権取引が始まったのは45～50年近く前であったと記憶しています。初めは、会員権を売却したい方がコースに申し出て、どのようにして買い希望者を探すのか、頭を痛めていたということです。そのうちメンバーから知人等を経由して買い希望者に巡り会い、双方で値決めをして取引に至るかたちが出来上がり、それがいつの間にかゴルファーの中に少しずつ広がり、こうした取引がポピュラーなものになって行きました。

特に霞ヶ関カンツリー倶楽部で開催された「カナダカップ」に日本のチーム（中村寅吉、小野光一両選手）が団体優勝し、中村選手は個人優勝も果たした頃から、急にゴルフが盛んになりました。当然のこと乍ら「ゴルフとはこんなにも面白いものなのだ」ということになり、同時に会員制ゴルフクラブのゴルフ会員権も大きくクローズアップされたのです。それが戦後第一次のゴルフブームの始まりで、それから会員権売買の斡旋を業とするプロも誕生して行ったのです。

当組合の初代理事長、故・竹花福太郎氏が作った会社はその売買斡旋業の始まりでした。多分、昭和40年頃だったと思います。当時はこの様な会員権業者は10社位でした。この時、取引上の問題としては、価格の設定でした。つまり、幾らが適正価格なのか誰も分らず、業者としても価格の決定が大きな壁になりました。情報は少なく、一体その会員権が幾らで流通しているか分らず、価格設定の目安として近隣コースの取引価格が参考にされたと記憶しています。従って業者によって取引価格はまちまちであった様です。また、売買斡旋業者はゴルフクラブの会員名簿でメンバー宛に往復ハガキを出し、そこに会員権価格の一覧を印刷し、ご処分希望の欄を設けて、手持ちの会員権の処分価格を記入してもらって回収しました。各社とも相当数のDMを発送して情報収集をしたものです。

また、ゴルフ雑誌などには、一頁の「売りたい買いたし」の欄が設けられました。個人の売買希望の広告が出るようになったのです。同時に売買斡旋を業とする会員権業者は、マスコミで「売りたい買いたし」の宣伝広告を始めました。媒体は週刊誌、テレビ、新聞など多岐にわたりました。当時は職業別電話帳には「ゴルフ会員権取扱業」なる表示欄はなく、これは全く新しい業種でした。会員権業者同士の業者間取引も増大し、ゴルフ会員権取引は活気を帯びてきたのです。

K G K では、組合員が物件を取引会場に持ち寄り、一種のセリ市を開催したこともありました。その一方で、毎日組合員から会員権の「売希望・買希望」を電話やFAXで情報収集し、B4判5～6枚にまとめて、即日各組合員にバイク便などを使って配布しました。これがいわゆる「気配表」の始まりでした。その後、この様な印刷媒体の配布では情報のスピードが間に合わず、現在のようなコンピュータシステムの採用となったわけです。

その間、会員権売買市場はさらに増大し、コンピュータには「売りたい買いたし」の希望価格が画面にあふれ出るようになりました。また組合ではゴルフ場の概略や取引上の必要書類等の情報を収集し、組合員に配布しました。そして既設のゴルフ場の会員権だけでは供給不足となり、ゴルフ場会社や不動産関係会社はこぞってゴルフ場建設に乗り出したのです。

一旦ゴルフ場建設の話が出ると、その新規ゴルフ場への入会申込が殺到、白紙の申込用紙が一枚何万円と云うプレミアムが付く有様となったこともあり、ゴルフ場を建設する会社にしてみれば一切自己資金を使わず、全部入会金で資金調達できるのですから、こんな便利な方法はない訳です。しかもこの入会金は預り金で、ゴルフ場は預託金証書を発行するだけでした。預り金であるため税法上は無税で取り扱いができました。預り金の約定期間は大概10年位でその間は無利息です。

ゴルフ場が不足し、会員権も不足した時代ですから、既設のゴルフ会員権についても所有者は大変有利な立場にあり、もし売却の意思があれば価格は意のままに近い数字で取引が可能でした。需要と供給の関係で、まさに売り手市場が続いたのです。

この時代は個人・法人一流会社でも相当数の会員権を保有したものでした。特に金融機関は新設コース会員権購入に興味を示しました。その理由は入会者からの預り金の指定入金先の権利を取得するためでした。ゴルフブームの時の会員権市場はすさまじいものがあり、北海道の僻地にあるゴルフ場の会員権でさえ飛ぶ様に売れました。それが関東・関西在住の人にも売れたのです。或る外資系会社の東京支店では、本社の了解の基に会員権を購入しようとしたところ、本社サイドはその購入価格をみてゴルフ場自体を購入するのではないかと、勘違いした話が残っています。

今にして思うことですが、遠隔地のゴルフ会員権を求めても、現地へわざわざ赴きプレーすることも手数がかかるため何もしないで所有だけしていた。所有だけなのに市場で価格が上昇する。そのため何時の間にか、会員権の購入が転売目的に変化し、利潤を得ようとする方向に変わって行きました。

会員権をプレー本位で購入するのではなく、転売を目的とした入会者が増え、年号が昭和から平成に変わる少し前頃から次第に値上がりの掛け声が小さくなり、会員権の売り物が増え始めました。バブルがはじける前兆です。そもそも会員権価格の構成は現名義人の購入価格プラス相場のプレミアムですが、このプレミアムが付いているうちは所有者は安心です。しかし相場下落に伴いゼロに近くなり、プレミアムがマイナスつまりディスカウントになって行ったのです。

一方、証券発行のゴルフ場は預託金の満期日の到来が近づき、相場が額面以下であれば預託金返還請求が当然発生することになりました。ゴルフ場はメンバーから集めたカネは既にゴルフ場造成に使ってしまい残っているはずがありません。つまり初めに決めた預託金の満了日をもっと永く設定すれば良かったかも知れませんが、最初にゴルフ場設立を考えた時代は、不動産神話が存在し、不動産の価格は絶対に下がらない、価格は永久に右肩上がりである、ゴルフ会員権価格もそれに追随するものであり、預託金の返還請求など絶対あり得ないと考えられていたのです。それが運悪く不動産価格がずるずると下降し始め、同時にゴルフ会員権価格も下がり続けました。

ゴルフ場の役員の方からたびたび「このゴルフ会員権価格の下降は、ゴルフ会員権業者が恣意的に価格を下げていないのか」と指摘されたことがありました。それ程相場下落が激しく長期にわたりました。そもそも会員権の相場なるものは、大きな世間のうねりの様なもので、一個の団体であれ個人であれ、それを操作することは不可能です。それ程相場下降は、ゴルフ場やゴルフ会員権業者にとって大変なことでありました。勿論、現在もそれが進行中ではありますが、一方では少しずつ落ち着きも見られるようになりました。

トラブルが取り沙汰されるためK G Kでは、一般消費者のために消費者相談室を設け、弁護士事務所を借用して弁護士を介してゴルファーからの苦情や質問を受け付け、会員権について説明したこともあります。また、現在は、当地区以外の中部地区や関西地区とも連携を取り「全国ゴルフ会員権取引業団体連絡会」を設立し、K G Kの理事長が同連絡会の会長に任命されています。

ゴルフ会員権業界は、当分の間はこのまま推移すると思いますが、ゴルフ業界全体という大きな構図の中では、少しずつ変化していくように思われます。ゴルフの道具や、ウェアなどは除き、ゴルフ場運営そのものについては、プレー費用は安くなり、メンバーの年会費は高くなる傾向が続くと思います。これは外国、特に米国の傾向が多分に影響しているのではないのでしょうか。いずれにせよ今後、益々当組合並びに各組合員が進歩発展を遂げられますよう祈念するものであります。

顧問弁護士の回想



弁護士 浅野 正浩

預り金証券の有価証券性

私が、関東ゴルフ会員権取引業協同組合（以下、組合と略称します）の顧問弁護士を委嘱されたのは、昭和53年4月のことでした。前年（昭和52年）に預託金制ゴルフ会員権の差押えについて、拙いお話をしたことがあり、それがご縁になりました。この講演のきっかけは、組合員が顧客から預託金制のゴルフ会員権を買い取り、代金の支払は勿論、証券の引渡、名義書換必要書類の受取りも済ませたうえで、ゴルフ場に名義変更の手続をとったところ、売買から名変申請の間に税務署がこの会員権を差押えるという事件が発生したからでした。

買主の組合員は、この会員権は、既に名義人から買主に移転しているから、名義人が滞納した税金を徴収するために、税務署がこの会員権に対して行った差押えは無効だと言い、大方の組合員も同じ考えを持っていました。なるほど、組合員にとっては、他人事と看過できない重大な問題です。組合員が行うゴルフ会員権売買は、顧客から買い取られた会員権が取引業者間を転々譲渡され、最終の顧客がゴルフ場に名義書換をすることによって完結しますが、名義書換料が高額であるため、この間、取引業者の名義に書換えられることは稀ですから、名義人が取引業者に売却した後に、名義人の債権者がこの会員権を差押えることは、どの取引でも起こりうることであり、それが現実化するか否かは、名義人の経済状態次第ということになるからです。

他方、弁護士にとっても、この問題の回答はたやすいことではありませんでした。というのは、当時、預り金証券が有価証券か否かをめぐり、学説や裁判例が分かっていたからです。もし、預り金証券が有価証券に当たるならば、前記事件の買主は、証券の引渡によって、第三者対抗要件を具備していますから、税務署の差押えは無効ということになります。これと異なり、預り金証券は、金銭を預ったことの

証拠となる証券に過ぎず、有価証券には当たらないと解する立場では、第三者対抗要件は指名債権の例によることとなり、これを具備するには、確定日付のある譲渡通知書（又は、確定日付のあるゴルフ場の譲渡承諾書）が必要になります。前記事件の買主は、そのような手続を踏んでいませんでしたので、会員権の譲受を第三者である税務署に対抗することができず、差押えは有効ということになってしまいます。

私が、組合で講演した昭和52年当時は、どちらの立場を採用するか実に悩ましい時期でした。前年の昭和51年8月3日に名古屋高裁で有価証券否定説に立った決定が出ました。これを受けて、東京簡易裁判所は、それまで認めてきた預り金証券の公示催告・除権判決（有価証券を紛失したときの手続）をこの時以降、却下するようになった時期なのです。昭和52年になると、東京地裁や東京高裁でも相次いで有価証券否定説に立った決定が出るようになりましたが、他方、これに反対する学者や実務家の論文も複数紹介されていました。私は、悩みながらも有価証券否定説に立って、前記事件の解説をし、ゴルフ会員権の売買には、配達証明付内容証明郵便による譲渡通知書の必要性を強く訴えました。

しかし、当時の組合員さんにもなかなかの論客が多く、簡単には納得してもらえませんでした。今思うと、駆け出し弁護士の胸中の迷いを見透かされていたのかもしれませんが、それはともかく、対抗要件とか譲渡通知書などの用語が印象に残ったせいか、その後、組合の顧問弁護士に委嘱していただいたのは、光栄の至りです。

なお、この講演の後で知ったことですが、当時においても、金融業を兼営していた会員権取引業者の中には、名義人に内容証明による譲渡通知書の交付を要求したり、ゴルフ場の一部には、名義書換申請書に公証役場の確定日付を要求するところがあったようです。その後、私も、組合員の数社から個別に依頼されて、「ゴルフ会員権譲渡通知書」の書式を作成したことがあり、これらの組合員は、名義人の経済状態を勘案しつつ、時にはこれを発送するようになりました。しかし、組合がその交付義務（発送は任意）を定めたのは、平成元年4月1日、更に進んでその発送義務まで定めたのは、平成8年4月1日からであり、私の講演から実に19年近くの歳月を待

たなければなりませんでした。

ここで、預り金証券の法的性質に関するその後の裁判例について触れておきましょう。講演から1年数ヶ月後の昭和54年1月25日に東京高裁で、今度は有価証券肯定説に立った決定が出たのです。私の胸中の悩み、迷いも少しはお分かりいただけることと思います。預り金証券が有価証券に当たるならば、確定日付のある譲渡通知書など不要か、いや、プレー権の範囲では、依然として必要ではないのか、私は自問自答しました。判例理論が落ち着いたのは、昭和57年6月24日に最高裁第1小法廷が、預り金証券は有価証券に当たらないとの判決を出したときでした(注1)。昭和53年4月に組合の顧問弁護士を委嘱されて以来、組合員からの法律相談にも数多く携ってききましたが、昭和57年6月までは、肝心の預り金証券の法的性質さえ、迷わず「こうだ」と断言することができなかつたのです。

(注1) 刑事の最高裁判決は、昭和55年12月22日に出ています(有価証券否定説)。

新しい法律の説明会を開催

平成13年3月15日には、組合員にお集まりいただき、同年4月1日から施行される消費者契約法の説明会を実施しました。また、平成17年3月24日には法律が同年4月1日から施行されることに備えて、「個人情報保護法Q&A」と題する小冊子を作成し、組合員に配布しています。この個人情報保護法が施行された直後は、組合員が年会費の納入状況や差押等の存否について問い合わせても、ゴルフ場事業者が、この法律を盾にとり、回答を拒否するケースが相次ぎ、組合員の業務に支障が出たそうです。ゴルフ場事業者の協力が得られるのであれば、アウト制度といって、名義人の個人情報を組合員へ提供する方法はあるのですが、協力が得られなければ、名義人から個人情報の提供に関する同意書を取り付ける以外に方法はありませんでした。

組合が制定する規約・規定・内規の類を検討し、意見具申をするのも、私の役目です。この場合、常に公正取引委員会の独禁法ガイドラインに抵触しないかのチェックを怠ることはできません。

平成18年には中小企業等協同組合法の改正が決まり、翌平成19年には同法施行令・施行規則の改正が行われ、それに伴う組合の定款変更事務にも携わりました。

顧客との取引は売買か仲介か

私は、昭和52年以来、組合員からの法律相談や訴訟代理にも携って来ました。名義人の破産その他の倒産、買い取り会員権への差押、売主の無権代理行為、相続財産管理人の出現、名義人と真実の権利者との乖離、年会費滞納による除名等々紛争の類型は様々ですが、法廷で主たる争点の審理に入る前に時々出てくるのは、「原告は、本件会員権の買主ではない。仲介業者に過ぎない。その証拠に取引手数料を収受している。本件につき当事者として訴訟を実施する資格がない」という抗弁です。取引手数料は即ち仲介手数料である、契約書の表題にも「売買委託契約書」とある、というのが誤解の基になっています。

真正な売買の場合は、取引手数料相当額を売買代金に反映させる、そこまでは無理なら取引慣行に従って取引手数料を収受するが真正の売買であることを相手方に確認させる、物件や売却先の探索中は、その段階で受取る申込書と本契約成立時の売買契約書とを使い分けるなどの工夫が必要だと思います。その意味で、組合の消費者との契約に関する特別委員会が平成19年2月に発表した会員権(購入又は売却)専任申込書の雛型は、一歩前進といえるでしょう。現代社会の取引は、いわゆるセールストークを駆使した曖昧な合意ではなく、ソフトな表現をとりつつも、双方の権利義務が明確になる言葉や文言を用いるよう心がけたいものです。

終わりに

中小企業協同組合は、中小規模の事業者が公正な経済活動の機会を確保し、自主的な経済活動を促進し、且つ、その経済的な地位の向上を図ることを目的として組織されています。従って組合は、組合員に役立つことを第一に考え活動しなければなりません。しかし、組合は、それと同時に、組合員が一致結束して、消費者・取引業者・ゴルフ場事業者さらには行政との架け橋となり、ゴルフ会員権の安全かつ公正な流通のために、種々の提言を発信して行くことが求められています。どうか今後とも組合及び組合員の各社が益々発展されんことを祈念するとともに、併せて、ゴルフのできない私を、かくも永きに亘りご愛顧いただいたことに感謝しつつ筆を置きます。

在任31年を振り返って



元理事・事務局長 牛島 貞夫

1. 組合草創期

昭和46(1971)年7月24日に「関東ゴルフ会員権取引業協会」という任意団体の結成祝賀会が四谷のホテルで開催されました。ゴルフ会員権業界初の団体の誕生です。

当時、関東地区には数十社の会員権取引業者がいましたが、それらの中には悪辣な取引を重ねる業者が何社かありました。譲渡可能な会員権を持っているのに、自分の会員権が譲渡できるという事を知らない人がかなりいたそうです。その無知に付け込んで非常に安い価格で買い取り、今度はそれを高値で売り渡し、法外な儲けを得るといった悪徳商法です。そこで、これらと一線を画さねばならないと立ち上げられたのがこの協会で、創設当初の会員数は31社でした。会長には日本で最初に会員権業を始めた「日本ゴルフ会」社長の竹花福太郎氏が選ばれ、就任しました。その年10月上旬、初代事務局長の退任後、二代目の事務局長として私が就任しました。

初めて体験した仕事は立会交換会の場立でした。「フレンドシップ230万円売り、200万円買い、他にお声はありませんか？売手さん如何ですか？買手さん如何ですか？」と場立の私が声を掛けます。売買が成立すると「A社からB社へ215万円で決まりました」と呼びかけます。初めは月1回の開催、その内に週1回となり、そして週2回3回と増えました。折からのゴルフブームで場立も大盛況、昭和47年夏頃からは空前絶後の盛り上がりとなり、時には複数の買手同士が競り合い、売手の提示価格を大きく上廻るという現象も生じました。

昭和47年、理事会で当協会を法人格ある団体にしようという意見が持ち上がり、事業協同組合設立の為の勉強会が始まりました。そして昭和47年12月15日に設立の為の臨時総会が開催され、その場において協同組合結成が決議されました。翌昭和48年早々に通産省サービス産業室（後にサービス産業課に昇

格)の認可を得て、2月8日に事業協同組合としての「関東ゴルフ会員権取引業協同組合」が発足しました。

2. 気配表の誕生

昭和47年から48年へと立会交換会が盛会のうちに推移した状況は前述の通りですが、株価は47年末に暴落し、年が明けても低調が続きました。会員権相場の方は昭和48年の6月あたりまで上がり続けましたが、突然、売りが増えて同時に買いがめっきり減りました。立会交換会も売りたいの掛け声だけで買いたしの声は挙がらず、たちまち暴落の道を辿りました。当時は思惑買いをして物件の売買を進めてきましたから、急な相場の下落で、高値で仕入れた在庫物件は見る見る内に値下がりして、大損の憂目を見た業者が続出しました。そして在庫を空にした後は、買手が見つかったから売り物を探す商法に変わって行きました。当然、立会交換会は成り立たず事業は停止、昭和51年9月の事でした。

併し業界としては何等かの売買情報は欠かせません。そこで考案されたのが会員権気配表です。事務局職員が組合員各社に対して順に電話し個々に売りたい買いたしを書き取って、1枚の表に全組合員の物件を書き込む。最後に組合員数分の枚数をコピーして出来上がり。一組分が7~8枚です。月曜日から金曜日までの毎朝9時から電話に取り掛かり午後3時迄にコピーを仕上げる。その後、各社に配達。最初は事務局が中心となって配達し大変な作業でしたが、やがて単車で配達してくれる業者が現われ、私を含めて事務局は配達之苦勞から開放されました。

そしてコンピューターなる新兵器が出現し、逸早くこれを取り入れる事に頭を使い、何とか導入に漕ぎ着けました。団体として全員がコンピューター導入に賛同し、その利用効果を上げた事実は当時としては画期的な、そして時代に先駆けた事業でした。

3. 譲渡通知書のこと

昭和52年の或る時、会員権の所有権に関してそれ迄は思いも寄らない事件が発生しました。事件というのは会員権売買が成立し、物件の引渡を済ませた買主は、ゴルフ場に名義変更の手続きを取りました。すると当該会員権が売主の債権者から差押えを受けているというのです。買主は売主に対し、代金の払

込済みは勿論の事、受領証も所有している。当該会員権の所有権は既に買主に移っているというのが買主の言い分です。それを売主の債権者が差押えとは何事か、との買主の怒りは尤もだと、私を含めその出来事を知らされた人達は皆買主に共感を覚えたのです。

この事件について法律上の見地から解説して下さったのが弁護士の浅野先生でした。やっとの事、ああそういうものなのかと納得し、ではかかる事態に如何に対応すべきなのかの方便を教えて戴きました。それが確定日付ある譲渡通知書を目的のゴルフ場へ送達する行為だったのです。以後、確定日付ある譲渡通知書は会員権売りに係る必要書類に加えられました。それ迄は一般にゴルフ会員権が差押えの対象になるような資産であるとの認識が無かった訳です。これを機会に浅野先生にお願いして、当組合の顧問弁護士になって戴いた次第です。

4. 遡ってゴルフ会員権業の始まりについて

ところで「そもそもゴルフ会員権業が、何時、誰の手によって始められたのか」について知りたくて、ある時、竹花理事長に尋ねてみました。そこでいろいろと面白い話を聞かされました。波乱万丈という言葉がびたりの人生を歩まれた竹花氏のスタートは、台東区駒形の文具店だったそうです。

尋常小学校を卒業してすぐに駒形にある文房具店に奉公に出され、その文具店では文具の行商に出されたそうです。そして大正12(1923)年の関東大震災で勤め先の文具店は消滅。途方に暮れた竹花少年は唯一経験した文具の行商を単独で始める事にしました。併しそれ迄やってきた商売は、多種類の商品を背負っての行商だったので、単品毎に見れば数量が僅かなため効率が悪い。一類の商品を、高額のものから低額のもの迄を豊富に持って商う方が合理的であると判断し、その商品にクレヨンを選んだそうです。クレヨンは折れ易く、またすぐに新しいクレヨンを欲しがらるだろうと考えた。この判断が図に当たり売れに売れたそうです。それではいっその事クレヨン製造販売に切り換えようと考え、これがまた大成功で全国的に売れました。そして中野区に立派なお屋敷が建ちました。

当時エレベーターが有る建物は中野区では竹花家が唯一で、広い庭には大きな池があり、お子さんが

ボートを浮べて遊んだそうです。或る時、昭和天皇が中野区の小学校に行幸あそばされるので、陛下のご休息の場にお屋敷をご提供願えませんか、と中野区長から打診があり、これを快諾しました。それ以来皇族の方々との交わりも持たれました。その頃のアルバムを開いて楽しそうに語られました。

昭和20年8月の終戦を経て様々な出来事に出会って、その後に信用組合を経営していた時だそうです。一番の取引先であり仲良しだった瀧波ガラスの社長と瀧波ガラス工場の敷地内でゴルフの練習をしていた時「こんな所でこんな事していないで、我々でゴルフ練習場でも造ろうか」。そうしたら別の人が「いっそのことゴルフ場を造っては」という事になり、ゴルフ場造成を瀧波社長が、会員募集を竹花氏が担当する事になったそうです。

竹花氏が会員募集に取り掛かったのは何時とは聞いていませんが、多分昭和30年頃だろうと思います。当時のゴルフ熱は現在よりかなり低かったでしょうから募集は大変だったでしょう。会員名簿を取り寄せ、既に何処かのゴルフ場会員である人に対して「今貴方が所属しているゴルフ場より近い、或は足の便が良いからこのコースに乗り替えませんか？お持ちの会員権を下取りますよ」と言って会員を勧誘したようです。

そこで今度は溜まった下取り会員権を換金しなければなりません。竹花氏はかつての従業員を呼んで台東区柳橋の料亭の二階で、この下取り会員権を処分する作業に入りました。先ず新聞に三行広告を載せて買手に告知。すると逆に自分の会員権を買って貰えないか、との電話が入るようになり、遂に売り買い両方の取引が始まりました。昭和33年の事です。その内、電話は鳴り放し、電話に対応するのが困難になったといいます。こうして日本に最初のゴルフ会員権取引業者が誕生したのです。

瀧波社長が造成に励んだゴルフ場は昭和34年に開場しました。これが千葉県の実・京葉カントリー倶楽部です。

以上が私の回顧録です。幾分なりとも「ああそうだったのか」「へえ そんな事が有ったんだ」と思っ頂ければ幸甚です。

目つむれば若き我あり春の宵

今こんな想いをいただきながらペンを置きます。