

【KGK座談会】

会員権組合の40年を振り返って



出席者（アイウエオ順）

浅野 正浩（組合顧問弁護士）
 芦沢幸太郎（㈱シントクゴルフ）
 加藤 洪（㈱イーグルゴルフ）
 佐川八重子（㈱桜ゴルフ）
 塩出 輝雄（㈱毎日ゴルフサービス）
 津々木秀司（㈱ジャコムゴルフサービス）
 前田 信吾（㈱加賀屋ゴルフ）
 三浦 新平（英財商事㈱）

司会 佐藤 仁志（事務局長）

山本 靖弘（㈱ゴルフ・プラザ）

協会発足、 2年後に協同組合を設立

司会 組合創立40周年を迎え、記念誌を発行することになり、その編纂に当たりまして組合の草創期を知っているベテランの方々、また今後、組合を背負って行かれる若手の方々にお集り頂き、座談会を開いて記念誌の1ページを飾りたいと思います。組合草創期から現在まで、そして今後の組合の在り方など幅広い範囲でお話して頂きたいと思います。まず始めに第2次ゴルフブームが起こった昭和46年に組合の前身である協会が発足しました。その2年後、昭和48年に組合が発足となります。設立時からいらっしゃる前理事長の加藤さんから当時の業界のこと、またその思い出話や苦労話などを聞かせて頂きたいと思います。

加藤 私にとって40年という年月はあまりにも長過ぎたようで、というのはいかに年老いたかということですが、組合発足当時はまだ「ゴルフの会員権って何？」という時代でした。会員権の存在を知らないのです。ところが、そうこうしているうちに、あっという間に会員権の価格が上がり、火が付いて相場が高騰した。思えばあっという間の40年間で感慨ひとしおです。

司会 年表を見ますと、昭和48年末に第1次オイル

ショックがあり、昭和54年に第2次オイルショック、その間に帝国観光が倒産するなど組合発足当初は厳しい経済情勢だったようですが、佐川さんはその頃を振り返って、如何でしたか。

佐川 私は昭和40年にこの道に入りました。その頃は、加藤さんがおっしゃったように、会員権持っている人でも「会員権は売れるのか？」と、会員権の売買を知らない人ばかりでした。昭和30年代に第1次建設ブームがあって、当時は政財界の人々がゴルフという西洋文化を日本に根付かせようとして会員権を買っていましたから、売るなんて気持は全くなかったのです。売るのは大変合理的な考えの方々で、そういう人が出てきて売買が始まったような気がします。

協会の出来る直前の45年に独立しましたが、当時は渾沌として、今と同じように不安定な時代でした。ゴルフのセールスは、会員権売買も会員募集も一緒、何かいかがわしい職業のように見られていて、それじゃいけないと、私は会社を上場させるといった思いで独立しました。その後、高度成長が始まり、協会が組合になり、組合員も50社ほどに増え、大変よき時代になって行ったと記憶しております。

三浦 私が業界に入ったのは47年頃です。組合が出来らしい、組合に入って何するのなんて言っていました。まだ横の連絡などなかった時代で、業者同士

の情報交換が難しい時代でした。情報のたよりはスポーツ紙で、業者の売り買い物件の広告を見て、物を探していました。組合が設立されて、それから気配表が出るようになった。

佐川 設立当初のことですが、いかがわしい仕事と思われてはいけないと立ち上がったのが日本ゴルフ会の竹花さん、藤屋ゴルフの千葉さん、日之出ゴルフの菊井さん、この方々が三役になって協会が発足しました。当時、業者は7社ぐらいで、ゴルフショップなどにも呼びかけて30社ほどで結成した記憶があります。



佐川八重子氏

山本 協会から組合に移行するに当り、何か当初の目的とか理念などがあったと思いますが、その点はどうですか。

佐川 協会を作ったのは、広く社会的な認知が目的で、組合にしても趣旨は同じ。組合法で何か便利があったのか忘れましたが法律の中で作ったと。

山本 浅野先生、協会でも組合でも定款は全く変わっていないのですか。

浅野 申し訳ないですが、私は昭和53年から顧問になったものですから。(全員笑い)ただ、その当時うかがった話では、協会は単なる任意団体、協同組合は監督官庁から正式に認可を受けた団体である、これを大事にされていた。ですから「組合員の章」が金看板で、この管理は組合執行部が大変気を遣っていましたね。

佐川 まだ気配表などはありませんでしたから、お互いを大切にして取引していました。それなりにルールをもってきちっと。それと、業界を良くしよう良くしようとしてましたから、何かあるとすぐ集って、集りも良かったです。

山本 逆に言えば、今みたいに190社じゃないから、こじんまりとしていた。コミュニケーションは良かった。信頼関係もあり、相手のこともよく知っていたということですか。

佐川 ええ、そうです。また、ゴルフ場も少なかったのでやり易かった。しかしゴルフ場によっては業者の存在を認めないところもありましたから、何かあればゴルフ場の人を呼んで勉強会のようなこともしていました。

石油ショックで場立ち終了、 気配表を配達

司会 先ほど、気配表という話が出ましたが、設立当時は場立ちがあって、会員権の交換会を行っていたようです。どんな感じだったんですか。

加藤 会場は銀行の2階でした。組合員が持ち寄り、希望値は幾らと言って、同時に買い手が幾ら幾らと言うわけです。買い手が複数出れば値が上がって行く。私の記憶では、希望値は上がった方が多かったですね。品物出して誰も買い手が付かなかったことはなかった。

司会 今と違って、現物がないと取引に参加できなかったようですね。

加藤 ええ、そうです。現物を持ってきて幾ら幾らとやるわけですよ。

前田 印鑑証明などなくて、ただ単に証券だけの売り買いだったのですか。

加藤 いいえ、印鑑は付けていました。会員権の売買は当時、実印でやることは少なかった。登録印鑑でやっていました。

前田 はは～、おそらく株主制度の会員権だったのですね。

加藤 その辺はちょっと分りませんが、初めは登録印鑑でやったケースが多かった。そして、それでは危ないからと実印で、印鑑証明付きでやるようになって行った。今でも登録印鑑でやれるところがありますでしょ。



加藤 洪氏

前田 ありますね、あります、あります。

佐川 場立ちは30社くらい集ってやった記憶があります。もの凄く売買が成立しました。皆んな協力的で、在庫もあれば、委託もあり、それでキャンセルはありませんでした。皆んな決めたことは守りましょうと、ルールに違反すると除名ではありませんが、厳しかったですね。

司会 今、取引ルールの話が出ましたが、平成元年に組合員間に於ける取引約款が制定されました。公正な取引基準を確立しゴルフ会員権の流通を円滑ならしめるのが目的ですが、それまでは取引に一貫性がなかったということなんですかね。

三浦 いや、いや、そういう形でやって来たことを文章化しようということで約款を作成した。

塩出 場立ちが紙(気配表)に変わったのはいつ頃なんですか。

三浦 売り買い情報は広告代理店が出したのもあったが、組合員だけの情報として紙にプリントした気配表を作った。

津々木 新聞みたいに気配表を配っていたのは昭和55年よりちょっと前のような気が。

三浦 いや、昭和51年には配り出しました。オートバイでね。

佐川 そうでした、そうでした。



三浦新平氏

三浦 ところが配達している途中でオートバイが事故を起こした。だから後の組合員に気配表が届かない。どうする、どうするとなって、そこでFAXとかいろいろな案が出た。そして結局、後にコンピュータ

となった。不公平がないように配る順番を替えたり、配達時代は大変でしたよ。また情報漏えいも問題になり、紙に番号を書いた。

塩出 はい、紙の真ん中に番号が書いてあった。

三浦 書いてあったでしょ。コピーすると、番号で出所が分るようになった。

津々木 3つに折って茶封筒に入れて、ポストに入っていた。

浅野 組合20年史を見ると、場立ちは51年9月に休止、10月1日から気配表配布とある。

佐川 オイルショックで場立ちの集まりが悪くなって、それでやめた。

前田 現物が集らなくなったんですね。

三浦 もちろん、そういうことです。現物持たないでセリやって、物が仕入れられなくて届けられないトラブルも出た。

佐川 交換会だけで売買していたわけではないですよ。売買は日々電話でやっているのです。交換会はお祭りみたいな所で、業界を盛り上げようと、ご祝儀相場の側面もありました。

前田 交換会は月に1回の開催ですか。

浅野 当初は月に1回だったが、それから増えたと聞いた覚えがあります。

三浦 多いときは隔週で開催もした。

塩出 交通網も整備されていない当時は、取引も大変。一泊しないと行かれないところも？

佐川 昔はそうでしたよ。高速もありませんから。でもお客様がよく東京まで来てくれました。北海道から売りに来る人がいましたよ。この仕事は全国区でしたから。(笑い)

浅野 よく現物持って、店頭まで売りに来たと言っていましたね。

佐川 ただ会員権業界は、お金が借りられなかったので大きな発展が出来なかった。保証協会の保証が適用されなかったのです。

三浦 業種が違うからね。

相場表を作成し公表、 会員権相談室を開設

司会 さて年代が変わりますが、平成元年から消費税が導入されまして、組合も説明会とか勉強会を開催しました。消費税の導入ではかなり混乱があったように聞いていますが。

三浦 最初、売上税とか言っていて、これが出来ると大変だと加藤さん先頭に陳情に行きましたね。3%はデカイ、今と違って相場が高いですから税額もバカ高い。当然、相場は下がる、買う人はいなくなる、いろんな話が出ました。国税に来てもらって説明会を開催、内税か外税かはどちらに決めてもいい、そんな説明で、外税では額が額だけにこれは大変だ、内税でやろうとなった。とにかく仕入れ控除とか、そういう習慣がないから消費税を理解することがなかなか出来なかった。まあ、当初心配したほどのことは起こりませんでしたかね。施行されるまでが大混乱。その後、5%に上がる時も組合では勉強会を開きましたね。

司会 そして平成2年7月に相場表委員会が出来て、相場表の作成を開始。平成5年6月まで3年間、週1回委員が集って相場表を作った。今とは全然違うようで大変なご苦労があったようですが。

三浦 亡くなられた大久保理事が先頭になって週1回集って作った。1カ所に集ってやるのですから時間的にも大変でした。かなり苦労して作成したのは事実ですね。みんな集っているから、その場で意見が集約できた。だからかなり正確な相場表になったようです。

塩出 生きた相場と言われましたよね。

三浦 そうそう。よく知ってますね。

前田 組合事務局でやっていたんですか。

三浦 あれは当初、鉄鋼会館で始めて、途中で事務局に場所が移った。

塩出 みんな相場表委員会だけは入るのはイヤだと言って避けていたと、聞いています。(笑い)

三浦 やはり先頭に立ってやる人がいないと、なかなか出来ないことですね。先頭に立つ人は大変でしょうけど。

司会 相場表の作成当時、公取委の方が聞き取りに来たとか。価格統制ではないかと。

三浦 う〜ん、それはなかったでしょう。違う意味かもしれません。

浅野 私も公取の方から何か言われたということは聞いたことがないな。具体的なことは何も相談受けてないし、なかったと思う。

三浦 ウワサはあったんですよ。価格を決めるような相場表を組合独自で作ったら、逆に誤解されるんじゃないかと。

司会 少し遡りますが、その前にコンピュータの導入がありました。昭和60年7月から売り買いの情報がコンピュータ化され、大変便利になった。



塩出輝雄氏

塩出 気配表が紙からコンピュータに移行した当時のことは、理事をしていた父親から聞きました。数名の理事がNEC本社に毎週通って、システムを作ったようですね。

司会 まだオフコンの時代です。導入前の1月には端末機を展示して大々的に説明会を開催しました。端末に触ったことのない組合員ばかりで、これは気配表の革命とも言えるものでした。そして、平成5年3月に「ゴルフ会員権消費者相談室」を開設しています。その背景には何かあったのですか。

加藤 タクシーの業界ではクレームを処理する団体があって、あれは良いことだから組合でもどうか。そんなことがきっかけでした。

三浦 亡くなられた塩出前副理事長、大久保理事らが中心となって立ち上げたのですが、組合の弁護士では中立性を欠くということで外部の弁護士に依頼し、その事務所が相談室でした。立ち上げの日は新聞テレビの取材があり電話は鳴りっぱなし。凄かつ

たですよ。目的は会員権「売買」のトラブルだったんですが、いざ開始すると、新設の会員募集や預託金返還の相談ばかりで、売買の相談は1割もなかった。我々が怒られる出番は全くなかった。北海道から沖縄まで本当に全国から電話を頂いた。6年間やりましたからね。月1回、会員権のことは我々が答え、法律問題は弁護士が答える。そのうち相談は預託金の法律問題ばかりになって、これはゴルフ場がやるべき事なので、我々の役目はもう終わりにしようとなった。

加藤 99%預託金の相談で、当時、弁護士事務所に民主党の枝野官房長官もいましたから電話に出てもらった。相談室はゴルフ場への不満のガス抜きでしたね。実際にガスは抜けませんでしたけど。

津々木 でもそれだけ認知されていたということですよ。北海道から沖縄まで。

三浦 会員権について相談窓口がどこにもなかったからですね。平成3年に5万人、大量会員募集の茨城カントリー事件があって、そんなことも設立の背景にありました。

浅野 あの事件はすごかった。北海道から沖縄までいろんな人が募集に応じて大量会員になった。

佐川 消費者センターに山のようにゴルフ場の苦情が来て、ゴルフ界の関係者が集められたのです。日東興業の松浦さんやスポーツ振興の木下さんがまだお元気な頃で、これはゴルフ場事業協会や会員権業界がもっと積極的に努力しないとイケないなど議論されていました。

ゴルフ場の倒産続く、譲渡通知書の必要性

司会 今、日東興業の話が出ましたが、日東は平成9年12月25日、年が改まる直前に和議を申請、業界に衝撃が走りました。国内30か所、海外7か所を営する大手ゴルフ場の倒産です。

佐川 私どもでは600名ぐらいに売ってましたから、もうびっくり。ちょうど金曜日でしたから、休み明けの月曜日に電話すると本社はもう閉鎖、ゴルフ場へ電話すると支配人は出ない、会社の電話は鳴りっぱなしで、対応に大わらわでした。

前田 次の日、私は浜野でゴルフ。開いているか心配でしたが、ゴルフ場では「何かありました？」と全く普通なのです。会社が潰れるって「もうない」

ってことですから、全く平静に営業しているので意外でした。今でも鮮明に覚えています。

司会 浅野先生のところへは何か相談とか、ありましたか？



前田信吾氏

浅野 私のところは何もありません。(笑い)法律相談室の某先生なんか、マスコミで大いに名を売ってましたけれど。(笑い)

佐川 私たちは浜野に集って、会社更生法の勉強を始めました。和議に勝てる法律は更生法しかないと言われ、和議が中心になって動いたのです。浜野は習志野などとは別会社でしたから。

三浦 日東興業みたいな大きな会社が潰れるなんて思ってもいない、想定外でした。そして潰れたことで組合員間にもトラブルが発生し、裁判にもなりました。そのため取引約款を改正した。私が原案を作り先生と相談して、倒産した場合の業者間取引の首尾を追加した。

浅野 当時は、山一証券が潰れ、北拓も潰れとそういう時代背景でした。想定はしませんでしたが、倒産がありそうな経済状況でしたね。

司会 それからゴルフ場の信用不安が広がった。法律も和議法が廃止され、民事再生法へと変わっていく。これは何か背景があるのですか。

佐川 「再生」と聞くと良いイメージのようですが、結局、会員が切り捨てられて、会員権の価値を下げる事態になりました。

浅野 和議は議決方法が厳しすぎたから廃止となった。手続にも不備があり、弁済など履行されているかチェックする人がいない。債権者からは和議は評判が悪かった。民事再生法は議決の条件が緩くなり、履行状態のチェックも出来るようになった。ただゴルフ場に当てはめた場合、会員債権9割カット、7年弁済などの凄い条件ですから、ご不満は多々出るでしょうね。

司会 浅野先生には法律面でいろいろとご尽力頂いていますが、平成11年には「譲渡通知書に関するQ&A」を作って頂きました。不況が長引き、会員権の差し押さえなどが出てきたからと聞いておりますが。

浅野 譲渡通知書については、組合の顧問になる前

から個人的には出した方がいいと思っていました。その後昭和50年代後半あたりから、裁判所も会員権は有価証券ではないと明言したので、それなら第三者への対抗要件として譲渡通知書は必要であるとなった。金融と両方やっていた業者はすでに用意していたと、聞いたことがあります。

平成元年に組合員間の取引約款が出来ましたが、その数年前に取引委員会を中心に「取引方法規程案」が作られ、約款はそれをベースに作成された。その中に譲渡通知書も組み込まれ、通知書は客から取って、業者間取引では業者へ渡すと交付義務を謳いました。ただしゴルフ場への通知義務までは書かなかった。元年当時は一番景気がいい時だから、トラブルなどはなかったのです。平成8年4月に約款を改



浅野正浩氏

正した時に通知を義務化した。なぜかという、バブルがはじけて、ローンで買った会員権がローン会社が押さえているのに出回ってトラブルになった。そこで譲渡通知書は必ずゴルフ場へ送付となった。

なんでこんな物出すのかと文句を言うゴルフ場もあったため、なぜ必要か理解して貰うためにQ&Aの小冊子を作ったのです。お客に配布、もちろんゴルフ場へも配布しました。

司会 今ではゴルフ場にも周知徹底されていますが、義務化した当初は本当にクレームがよく来ました。先生のご尽力に感謝いたします。

相場下落の中で続く 年会費の値上げ

司会 さて、バブル崩壊後、会員権相場は下落の一途となり、相場に対して名義書換料の占める割合が大きくなってきた。そこで会員権市場活性化対策特別委員会を作って「提言」をまとめ、平成9年、10年と2回に渡りゴルフ場へ送りました。また、日経新聞にも意見広告を出しました。これによってかなりのゴルフ場が名義書換料の減額をして下さいましたが、最近は年会費を値上げするところが多く、新たな負担が問題になっています。

前田 ゴルフの会員権は、メンバーとしてプレーして満足することが大前提ですが、資産的な価値もあり、それが会員権を買うメリットになっていた。年

会費の増額が続き、逆に会員権が下がって行く現状だと、自分が一生持っている財産価値より、1年間にゴルフ場へ払う年会費の方が高いと思えてくる。こんな状態でメンバーで居られるかとなると、居られないでしょう。会員権を持ってもらえない。こうした現状はゴルフ場へアピールしていく必要がありますね。今回、PGMグループが名変料を減額したり預託金と相殺する制度を作りましたが、これは活性化のために必要なだと、私たちも後押ししたいですね。

塩出 日東興業が潰れた後、ゴルフ場は外資系のアコーディアゴルフに引き継がれたわけですが、この辺が取っ掛かりで年会費の値上げが始まった。それは安定的な収益を確保する現われでしょうが、あとは会員さん放ったらかしでビジターばかり入れて、利益追求している。名門クラスでも収益上げるために年会費を値上げしている。外資系と名門クラスでは考え方が違うんでしょうが、利益追求という点では同じに見えてくる。何か違うのではと危惧しています。その中で、前田さんが言うように外資系でもPGMのように会員のことも考え、自分の会社のことも考慮し、尚且つ会員権業界のことも一目置いて入会促進を図ってくれている。これには感謝したいですね。いずれにしても年会費がどんどん上がってくる現状には非常に危機感を覚えざるを得ないです。

司会 相場は平成2年をピークにどんどん下落してしまっ、業界は厳しい状態が続いています。津々木さんはいかがですか。



津々木秀司氏

津々木 前田さんや塩出さんが私の思っていることを大分言って下さいました。なんでこんなに年会費が高いのか、と思いますね。価格帯で分けてはいけないんでしょうが、会員権は安い、プレー代も安いのに、年会費がどうして5万、7万するのか。逆に高額な相場のところでも安い年会費のところがある。極端にゼロのところもあります。平均は3万から5万くらいだと思いますが、ゴルフ場も出来れば少し見直して欲しいと思いますね。会員権買うお客さんは今、細かいこと聞いてきます。書換料幾らなの、年会費幾らなの「そんなに高いならやめる」となります。だからもう少しゴルフ場も入会を検討してい

る方の気持ちを汲んで欲しいと思います。

司会 確かにPGMさんの「相殺制度」は面白そうだと思います。まだ発言のない芦沢さんは？

芦沢 はい、これまで大先輩の方々のお話を聞かせて頂きましたが、私は今年42歳になります。組合が40周年ということで、佐川理事の話を知っていると、私が生まれる前からこの仕事を始めていたようで不思議な感覚です。

佐川 あら、すみません。(笑い)

芦沢 会員権の仕事は、父の会社からスタートして、ちょうど消費税導入の時だったので「消費税は含まれておりません」の判子押しからやられました。その後、20歳で習志野に入会、当時こんな若造は



芦沢幸太郎氏

いませんでしたが、お偉い方々の中でゴルフを楽しんできました。年会費については、入った時、習志野は3万円でした。そして民事再生となって、計画案には年会費は上げませんと書いてあったと思いますが、しばらくすると5万円に値上げした。クラブハウスもきれいになったし、5万円は仕方がないかと思っていたら、すぐ翌年6万円に値上げ、イヤ気が指した人はどんどんやめて行った。会員権を勧めるにあたって、年会費が高いと我々も敬遠するし、お客様も敬遠する。そうした現状について、ゴルフ場と話す機会を作って何とか相談して行きたい。我々が言うべきことではないかも知れませんが、名変料を含めて見直しを働きかけて行きたい。何かゴルフ場が反対方向へ向かっているような気がしています。

前田 僕は、年会費は高くてもいいと思います。ただしそれだけの満足度があり、買いたい人がそれだけの価値を認めないとどうしようもない。数万円の会員権で年会費ばかり高いのでは話にならない。同時に数万円で126万円の名変料でも、何でそんな高い名変料払うのかと、誰でも思うでしょう。名変料は下げてもらって、入りやすい環境を作って、我々のクラブに入ると面白いよとアピールする。我々も良心的なゴルフ場はここですよとお客さまに伝える、そうした架け橋的なことが、我々の今後の仕事のかなと思っています。

司会 あるゴルフ場の人からフィットネスクラブの

年会費は月1万円かかる。それと比べればゴルフ場は安いもんだと、言われたことがありました。比較できるかどうか分かりませんが。

塩出 フィットネスなどは、使っている分には月1万円が惜しくないですよ。行かなくなった時、1万円がもったいなくなってくる。フィットネスはすぐやめればいいのですが、ゴルフ会員権はそうはいかない。高値で買って高い書換料払って、年会費も出していますから、急に退会できない。

前田 フィットネスクラブは基本的に会員しか来ないです。その他大勢のビジターは来ない。ゴルフ場はメンバーだけでなくビジターも入れる。廣野みたいにビジターは同伴のみなら文句はありませんよ。ところが会員制だと言って誰でもプレーさせている。極端な話インターネットで誰だか分からない人までプレーしているのに、どうして年会費を10万円も取るのか。これでは会員制と言えないのではないか。これでこの会員権買ってくださいと言えますか。言えないですよ。



加藤 年会費は値上げ傾向にあるようですが、その牽引役は外資系企業のような気がします。米国の例では、米国の年会費は高いです。ただし、プレーイも食事も全部タダです。視点が違うのですね。高額年会費で全部カバーする。外資系企業はそういう高額のところだけ見て、日本も高い年会費にしようとしている気がします。

組合は、 ゴルフ場とゴルファーの架け橋に

司会 それでは最後に、これからのゴルフ界、会員権業界、そして今後の組合の在り方などについて、皆さんからひと言ずつうかがいたいと思います。ま

ず佐川さんお願いします。

佐川 若い人たちのため、業界のために何かをと理事に復帰しましたが、この仕事はゴルフ場あつてのビジネスとは言え、コースへ入会者を送る役割は大きいと思います。同時にゴルファーの代弁者でもありますので、言うべきことはゴルフ場へもきちっと言って、共存共栄を図って行きたい。力の限り若い人たちを応援して行きたいと思います。

司会 組合の顧問という立場で、先生からもひと言お願いします。

浅野 組合は組合員のために活動することが第一ですが、同時に佐川さんがおっしゃったように、ゴルフ会員権のユーザーとゴルフ場の架け橋的な存在だろうと思います。昨今は、行政との係わりも深くなって、特に今は法制審議会で民法の債権編の見直しが始まっています。それに伴って預託金制ゴルフ会員権の譲渡の対抗要件も変わる可能性があります。組合は現状の取引を経済産業省へお話して、民法改正でも会員権の扱いが従来どおり出来るよう行政と

のパイプを強くすることも大事です。

加藤 これからの業界を考えますと、ゴルファーにとって「会員権は必要なもの」と認めさせる方向へ導いて行かないといけません。会員権を持っていると、友達も広がるしゴルフがますます楽しくなると、みんなに浸透させることが、この

業界が発展していく道だと思います。

三浦 20年ほど組合の理事をしていますが、組合とは何かと思ひ起こすと、一番大きな目的は「決まり事を作る」ということだったと思います。これがないと流通の中はトラブルだらけになってしまう。この40年の中で、ある程度の決まり事は出来た。そこで今後の問題は、会員権の財産的な価値を確立する事だと思ふのです。ゴルフ場あつての仕事ですが、消費者の方へもしっかり目を向けて、ゴルファーを味方にしないといけない。使い捨てのプレー権じゃない、何か財産的な価値をどこかに求めて行かないとダメな気がします。

塩出 実に難しい時代、混乱している時期に来てい

るので、どうしたらいいのかなと日々考えているのが実情です。会員権業は、ゴルフ場と一緒に考えていかないと生きて行かれないと思います。しかもこれは急務の課題で、これからは組合の先輩方の経験、それとお知恵をお借りしながら、いい方向へ努力したいと考えております。

芦沢 私はゴルフが大好きで、競技にも出ています。私の年代の40歳代では、まだまだ会員権を持ってない人がたくさんいます。だから良きメッセンジャーとなって、会員権っていいもんだと訴えて行きたい。ただ、いくら良くても値段が付いていない会員権ではどうしようもない。それから今、コンピュータも交換の時期で、私が担当となり、ちょうど入れ替えの最中であります。津々木気配表委員長とも相談して、気配表のシステムも何がいいのか試行錯誤を重ねております。そんな中、組合員が一丸となって、少しでもゴルファーのため我々のために現状を打破して行きたいと思っております。分からないことがたくさんありますので、大先輩の方々宜しくお願いいたします。

前田 この業界で生き残るためには、いい物と悪い物との区別を我々自身がいかに感じ取れるか、日々の勉強が大切だと思います。こう毎年価格が下がり続けて行く中で、上がらなくてもいいのですが、下がり続けられない会員権を推奨していく。そしてそのクラブに入ると素晴らしいクラブライフがあるんだということを、ユーザーに教えるプロでなければならぬ。そのためには組合員がもっと勉強を続けて、下がらない理由は何なんだ、それはこういう事だと答える。しかもそれが数値化されて、総合的な評価が出るようになり、その価格表示がいかに信頼性があるものか、ユーザーに分ってもらえる業界を目指す。そうならば多分ゴルフ場も分って頂けると思うのです。エンドユーザーもプロの集団からアドバイスをもらって、何がいいものか聞こうとする。同時に我々もエリを正していく必要があるのかなと感じております。

津々木 縁あって業界に入って31年目になります。あと10年もすればいわゆる定年となるのですが、会員制のゴルフ場がある限りゴルフ会員権は付いて回りますから、会員権は魅力のあるものだということを今後も一般ゴルファーに良い意味でアドバイスを続けて行きたい。諸先輩方が築いてくれた組合につ

いても、僭越ながら私たちの年代の力でまだまだ活発にして行きたいし、努力して行きたいと思っております。



山本靖弘氏

山本 オブザーバー参加ですが、最後にひと言述べさせて下さい。初めにこの組合設立の理念とか目的のをお聞きしたのですが、佐川さんがおっしゃったように、会員権の価値を高めること、流通の活発化、業者が信頼し合って取引し相場を築いてきた等、その経緯を教えてくださいました。しかしもうひとつ、事業協同組合法という限界はあるにせよ、ゴルフ場や消費者から信頼されている組合員であったのか、これも考えないといけない。その上で、我々がゴルフ場に対してまた消費者に対して発信しなければ効果はない。組合員の中には組合員として恥ずかしいような考え直してもらわなければならない人が、残念ながらいます。まず組合が、信頼出来る組合とならなければゴルフ場も耳を貸してくれません。当初30社で発足し今は190社と所帯が大きくなりましたが、足並みが不揃いで規制も考えないとならない事態になっている。ですから、この40周年を機にもう一度組織の建て直しを図って、正々堂々と外部に物言えるような体制にしないとイケません。今の状態では聞いてもらえないと思います。よく言われるのは、組合理事とそれ以外の方のギャップが大き過ぎるということです。やっている事を理解してくれない、協力してくれないなど、そういう事も含めて、若い人たちはこれから10年20年頑張っていくわけですから、全員の足並みを揃えるように内部の改革をしないとイケない。そんなことを感じた次第です。

司会 40年を振り返って、話はまだまだ尽きませんが、時間も来ましたので終了したいと思います。お忙しい中、お集まり下さり、貴重なお話を有難うございました。皆様には今後とも業界でご活躍頂き、ゴルフ業界、会員権業界の発展のためにお力を尽くして頂きたいと思っております。本当に長時間に渡り有難うございました。



司会・佐藤仁志

(収録 2011年1月21日 於：銀座むらき)