

PGAツアーも
行われる
トリーバインズ



カリフォルニアの投資先企業との信頼関係づくりでも、ゴルフは役立っている。海外でも共通のビジネス・コミュニケーションのツールとなり、グローバルに活躍したい若手ビジネスパーソンには、ゴルフは、最重要で、必須！



会議室よりも
ゴルフ場で
会話が深まる。

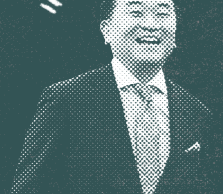
クレディセゾンの林野宏社長とともに、「会議室より、ゴルフ場でお会いするほうが圧倒的に多い。堅苦しい雰囲気は払拭されるのでプレー前後のほうが濃密な話が交わせます」。

「ゴルフは最強の営業ツールである」
「戦国武将に剣術と馬術が欠かせなかったように、ゴルフと英語はビジネスパーソンの必修科目。英語学習は支援するのに、週末のゴルフが休日出勤扱いにならないのは日本企業の大きな課題ですが、そんな逆風下でも若手はゴルフを避けて通れないのです」と力説するのは、経営コンサルタントで立教大学大学院教授の富田賢さん。
富田さん自身がゴルフを始めたのは大学3年生の時。
「いつか仕事に役立つかもしれないと思ってやり始めたのですが、ゴルフの威力を改めて実感したのは10年前に起業してコンサルティング会社をつくった時です」
起業後はコンサル先を増やしなから、コンサル先に紹介する企業を見つづけるのが先決。それにはトップへの営業を仕かけるのが近道だが、企業のトップは通常の交流会にはあまり顔を出さない。
「そこで起業して2年ほどは毎週末ゴルフコンペに出かけて、手裏剣のように名刺を配りまくった。おかげでクレディセゾンの林野宏社長をはじめとする素晴らしい経営者と知己を得て業務が広がり、経営を軌道に乗せられたのです。昨年投資ファンドを受託した東証一部上場企業の常務とも、ゴルフを通じて親しくなりました」

「自らブランを立てて実行し、結果を踏まえて次の一手を考え、PDCAを回す。そのサイクルは経営でもゴルフでも同じ。さらに経営もゴルフもちょっとした判断ミスが大きなトラブルに結びつきますから、ピンチになってもメンタルを崩さないことが重要。トップにとってゴルフは経営の修行のようなものではないでしょうか」
そして一般社会人にとっては、ゴルフは最強の営業ツールだ。
「営業の第一歩は相手の懐に入り、仲良くなること。でも、会議室でいきなり趣味やプライベートの話はできないし、かといって『今度温泉でゆっくり話しましょう』

と誘うのも妙な話。ゴルフなら誘いやすいし、ラウンドの合間に個人的な話をしながら距離を詰め、営業のきっかけがつけれます」
プレー中にビジネスの話をするのはタブー視されるが、ランチの前後に名刺を渡して自己紹介し、さり気なく仕事の話を切りだすくらいの気概がないと、丸1日かけてゴルフに出かける意味がない。富田さんはそう指摘する。
「今日は楽しかったですね」で終わるのは愚の骨頂。「また連絡します」ではなく、営業したい相手とはラウンドを共にした高揚感が抜けないうちに、その場で次のアポを取る。遊びではなく、仕事の延長線上でゴルフに来ているのだから当然の行動規範です」
転職も婚活も営業活動のようなもの。営業職以外でもゴルフが活躍するシーンは意外と多そうだ。

「若者よ、ゴルフに励め！」



Profile

1973年生まれ。慶應義塾大学大学院・後期博士課程終了。博士(政策・メディア)。米系銀行を経て、ベンチャーキャピタル創業に参画する。ティーン・コンサルティング代表取締役社長、立教大学大学院ビジネスデザイン研究科教授。



チッパーを使うのは邪道ではない。

半年でクラブを買い替えることもあるが、ずっと使っているのはこの2本。チッパーは邪道でも何でもない。愛用品はその名も「YORUNDA」。何度も窮地を救った。パターは王道のスコッティ・キャメロンだ。



ゴルフで大切なことはすべて漫画で学んだ。

ゴルフ関連の愛読書は、いけうち誠一さんの「ゴルフは気持ち」。全16巻をネットで手に入れて読破した。ゴルフは人生の縮図ともいわれるが、スコアメイクのためではなく、日々の生活や仕事にも役立つ金言満載。

「若いうちから始めるべし！」



教えてくれたSENPAI

ゴルフとビジネスに造詣が深い大学院教授

富田 賢さん

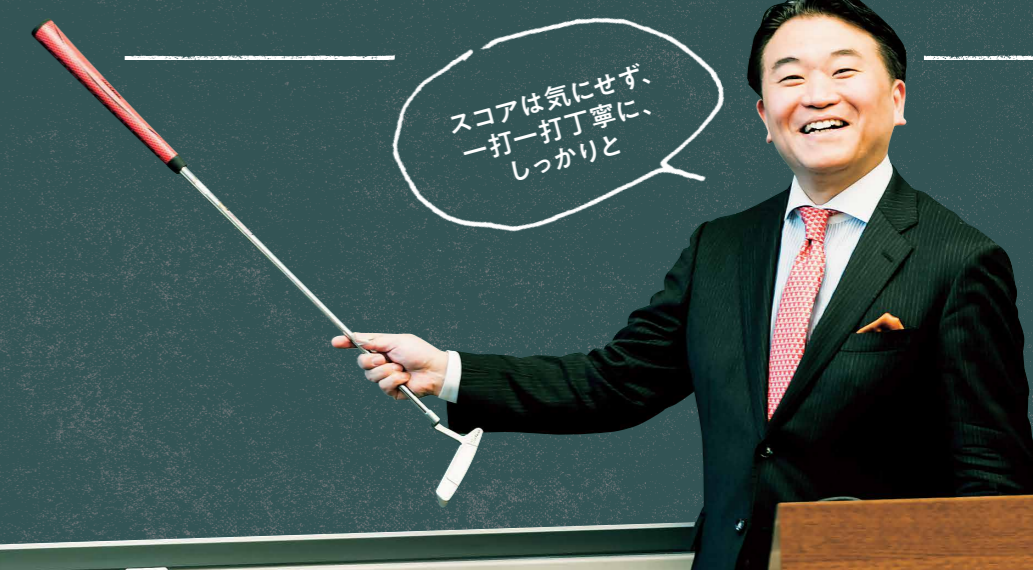
安倍晋三首相とトランプ米大統領とのラウンドを取り上げる際、多くのマスコミにコメントを求められたのが、この富田教授だ。コンサルの顔も持つ教授が、武器とする「仕事ゴルフ」の極意とは……。

Text / 井上健二 Photograph / 杉田裕一 [POLYVALENT]

ゴルフは戦国武将に似ての「剣術」と「馬術」である！

Business & Golf 富田流「仕事ゴルフ」入門！

- Point 1** 競技ではなくコミュニケーションだ！
ビジネス相手とのゴルフは競技ではない。お互いを知り、会議室では交わせないコミュニケーションを取る機会だと常に意識して！
- Point 2** 格好つけるな。やさしいクラブを使うべき
見栄を張ってテクニカルな道具を持ちだす必要はない。やさしいクラブで心のゆとりを保ち、迷惑をかけないスコアで回ることが優先だ。
- Point 3** スコアは気にせず、「次またやりましょう！」が褒め言葉と心得る
周りに迷惑をかけないレベル(108前後)で回れば十分。無論スルせず、会話を弾ませてまた会いたいと思われるのが理想だ。
- Point 4** 名刺は3カ所に忍ばせ、ランチ時に渡すべき
名乗るべきタイミングで名刺がないという事態は絶対避けるべき。名刺はポケット、コートバッグ、キャディバッグの3カ所に分散。
- Point 5** 営業もゴルフも服装は無難がベター
営業職の装いは無難なスーツ姿が鉄則。同じくビジネス相手とゴルフに出かけるなら、TOPに即して誰にも不快感を与えないものに。



スコアは気にせず、一打一打丁寧に、しっかりと