

# 接待ゴルフやゴルフコンペの “仕切り” が出世を決める！

今こそ

## 富田賢の「上手な接待ゴルフ」のススメ

### これまでの連載のトレース

昨年のゴルフ業界と他業種を比較する『富田賢の横比較の目線』（全10回）に続き、4月から接待ゴルフについて考える当連載がスタートしています。

前回は、過去にゴルフ業界をけん引してきた主要因である接待ゴルフが、その反動から、タブー視されすぎたゆえに、ゴルフ業界の各企業や業界の活性化策の戦略立案が歪んでしまっているのではと問題提起。その上で、環境変化に合わせることでマネジメントであることから、時代の流れに合わせた接待ゴルフにおける「割り勘ゴルフ」を提案しました。さて、今回はその続きです。

### 接待ゴルフやコンペの“仕切り” が上手な人が出世する！

前回、ゴルフ業界にとっては会社経費でゴルフをしてくれる層をメインターゲットとして考えるべきと書きましたが、これは、個々のビジネスパーソンにとってどの

ような意味があるのでしょうか？

私は、歓送迎会などの飲み会と同じく、接待ゴルフやゴルフコンペの企画・運営が上手な方は、企業において、出世する！と、体験したゴルフコンペなどで感じています。

もちろん、それだけで企業（特に大手企業）での出世が決まるわけではないですが、接待ゴルフやゴルフコンペの企画や運営が得意になれば、武器の一つになることもたしかだと思えます。

### ゴルフコンペの運営力抜群の部長さんとダメな部長さんの事例

私は、企業と企業を結びつけ、事業提携（アライアンス）によって新規事業立ち上げたり、売上をアップしたりするコンサルティング（社名のTCは、Tomita Connectするの略です：笑）を行っていますので、仕事柄、様々なゴルフコンペに参加することがあります。

その中でも、うまいなあと思う運営をする方と、下手くそだなあと思う方の双方がいらっしゃ

### ゴルフコンペの幹事さんサポートに力を入れよう！

ゴルフ業界にとってゴルフコンペの幹事さんは、大切な顧客ターゲットです。企業の収益アップにおいては、Customer Lifetime Value（顧客生涯価値、CLV）の向上が大切で、CLVとは、一人のお客様が一生で支払ってくださる総額のこと。一人のお客様が一回で使ってくださる金額を増やし、また、お取引の期間を長くすると、CLVを向上できます。

かつて私は、独立系のベンチャー企業への投資を行っていました。企業の歓送迎会や飲み会などの幹事さんをサポートする事業を展開する企業に投資し、株式上場（IPO）をしていたいたこともあります。その会社は、飲食店の情報を、マイクが何本あるかまで徹底的に調べ、煩雑な飲み会の幹事をサポート。企業の飲み会は季節ごとに恒常的にあるため、飲食店の集客につなげました。好事例として参考になると思います。

います。以下、事実に基づくフィクションです。

### ケース① 「上手な運営で社内評価を高め、出世した部長さんの事例」

ある法人利用サービスの事業推進部長のAさんは、社長さんを中心とした経営幹部クラスや重要お取引様とのゴルフコンペを四半期ごとに運営。その手腕により、社長からの覚えがめでたく、重要ポストに就任。吸収合併された側の企業の出身にもかかわらず、社内での人脈も構築しました。

この部長さんが主催するゴルフコンペで素晴らしいのは、交通事情で遅れた方への対処です。ゴルフは時間厳守ですが、事故渋滞などでどうしても遅れることはあるもの。それを時間に遅れるなんて！と責めるようでは、上手な運営とは言えません。

そんな時こそ、その方が申し訳ないという思いにさいなまれませんように、また、肩身が狭くならないように、気持ちを楽しませて差し上げるような言葉をかけていました。そういう姿を見ると、さすがだなあとむしろ周囲は感じま



富田賢  
(とみたさとし)

株式会社ディーシーコンサルティング代表取締役社長。事業提携による新規事業の立ち上げや売上アップを得意としている。この約7年で150社以上の豊富な実績。ベンチャーキャピタルにて上場経験も有する。慶應義塾大学卒業。京都大学大学院経済学研究科修了。Webは、「とみたさとし」と検索！本稿のご感想、気軽にお送りください。電子メールは、tomita@tcconsulting.co.jp まで！