

自分だけ良ければいいという利己ではなく、他人を思いやる優しい思いを持った経営をして行くと言うことです。その中で適正な利益を得る経営上の計算はして行かなくてはなりません。私はオーナーではありません。私は、多くの株主さんから委嘱された社長であります。次に明智の現状と業界の今後について少しお話させて頂きたいと思います。平成16年500億以上の負債を抱え親会社富士カントリーが倒産、当時話題となりました。明智は会員募集の度に増資を行い、株主会員制をとっていましたから、生き残ることが出来ましたが、親会社の借入のため、コースを担保とする物上保証が設定され、倒産時に、その借金を肩代わりし、70億近いものを背負うことに以来年間3億の返済を続け、漸く20億を切りました。まだまだきびしい状況であります。預託金も30億あり業況に応じ原資を決め、毎年抽選償還により対応しております。さて、業界の後は、全国のゴルフ場は特に岐阜のゴルフ場80か所弱は減りません、ゴルフ人口は670万人ピーク時1300万人から半減しました。また、65歳以上の高齢者は3500万人でその内75歳以上の後期高齢者が50%を超え、「重老齢社会」に突入し、健康年齢を過ぎる人が増え、ゴルフ離れが進んでいくでしょう。

こういう中で、会社はどうあるべきか、株主・従業員・協力業者・地域の皆様など会社を取り巻くすべての方々所謂ステークホルダーの利益になる会社であるべきではないでしょうか。少し前までは株主優先重視の考えでした。また、会社は継続すること、即ち利益を出し続けることが求められます。世間では、大塚家具の親子によるプロキシファイトで娘が勝ち、結局大衆路線の失敗により、身売りの話が出ています。スルガ銀行の不正融資、ヤマト運輸の引越代の水増しなどガバナンスは何処へいつてしまったのか。さて、最後に私どもはサービス業であります、これからの時代コースの品質をアップすることはもちろんのこと、サービスの価値を上げることが重要になります。お客様に満足ではなく感動を与えるサービス、究極、値段をお客様につけていただく、レストランのお食事で今のプライスをお客さんは払ってくれますかと料理スタッフに尋ねます。サービス業は製造業と違い、サービスの不良品はダイレクトでお客様に届いてしまいます。待たなしです。では、どうやって付加価値を付けるのか。同じビールでも冷やしたビールを届けることで売り上げが倍になる。ちょっとした工夫、知恵がビールの価値を変えお客様は直ぐに飲むことが出来、お店はすぐ出せる。たったそれだけのことが、大きな差別化を生み、利益に繋がっていく。私どもはそのために、提案改善活動を業務の効率化やお客様サービス向上、職場環境の改善につなげています。ほかにサービス向上委員会・女子力活用推進委員会などを行い、厳しい業界で生き残るための道を追い求めています。これからも明智をご支援願います。時間ですので、これで終了いたします。つまらないお話をお聞きいただきありがとうございました。