

異業種、ゴルフ事業に進出



川島グループのG8富士カントリークラブ 富士山の絶景を望める美しいコース

ルまで幅広く事業を手掛ける。2022年3月期の連結決算は売上高で約800億円、連結での従業員数は1500人を上回る。
同グループの主力事業の非鉄金

ジア金融危機の余波を受け、景気が後退。ゴルフ場も経営難に陥り、民事再生法の適用を受けるケースが相次いでいる。

そのため川嶋代表のもとには金融機関を通じて、ゴルフ場のM&Aの話がいくつも届いた。川嶋代表は、企業理念である再生への想いや主力事業のリスクヘッジに加え、ゴルフ

M&Aを行つて最初に取り組んだのが従業員の配置転換だつた。以前はプロントやレストランのそれそれで従業員を雇つていたが「非効率で、昼間のフロントは手持無沙汰になつていた」。そのため両方の業務に対応できる勤務体制に変更し、無駄を省いた。

民が食事のためにヨルフ場のレストランを訪れているまでに成長を遂げた。改革を進めるごとにゴルフ場の利用者が増え、わずか数年で県下最下位レベルの業績から、トップまで駆け上がった。その間に蓄積した経験やノウハウが、次への投資につながつていい好循環を生み出した。現在では北

ボーリングとして人気を博し、同グループのゴルフ場は連日満員御礼が続いた。21年度実績では、ゴルフ事業だけで年間10億円以上の経営利益を上げ、同グループ全体の利益の5分の1を占めるに至っている。

本業支える「盾と矛」に

「ゴルフ事業に進出した理由の一つに海外進出など大きな事業案件へのリスクヘッジの側面があった。だが、理由はそれだけではなく、ゴルフ愛好家として多くの人が関わったゴルフ場を再生し、美しい自然の中で行うスポーツの楽しさを次世

代につなげたいとの想いがあった」と川島グループの川嶋義勝代表はゴルフ事業に参入した当時を振り返る。

属・貴金属事業は市場による価格変動が大きく、リスクヘッジを図るために本業以外にも不動産事業なども手掛けていた。1990年代後半に入ると日本はア

業の将来性を見抜き、
2000年に静岡県掛
川市のオーシャンゴル
フクラブ（ショートコ
ース）をM&Aで取得
した。そこから川島グ
ループが得意とする

「盾と
いとは言えなかつた」
おいしい食事を提供するため、定評あるシェフをスカウトして雇い入れ、食事のレベルを引き上げることに成功した。現在では近隣住

「リーン・ドリーム」を立ち上げ、事業効率化を一段と進めた。

ハウハウが次の本庄延工業が川島グループに参入するきっかけをゴルフ事業がもたらした。

て成長をみせ、ケル
ブにおける「盾と矛」
の役目を果たす。経営
の攻めにも守りにも貢
献するゴルフ事業は、
川嶋代表は「本業を支
える事業の柱の一つに
なってくれた」と目を
細める。

つなぐ、企業の未来

事業承継・M&Aのいま

愛好家としての視点から「自然の中でプレーするゴルフは心が癒され明日の活力になる。

次に進めたのが「食の改革」だ。ゴルフ場で楽しみの一つが食事であり、おいしい食事

は福島県から南は沖縄県まで計10カ所の本コースを有し、その中には「名門」と呼ばれる

生まれる」ことを挙げる。ゴルフ場を運営する役員には、さまざま業種のトップやゴル

らはかつてゐる。
現在では同グループのゴルフ事業は本業のリスクヘッジの水準を

蓄積した経験、ノウハウが次の投資へ

嶋代表は「まずは利便性。次にコースの素地だ。女性や高齢者を呼び込むためにはコースがフラットかどうかが重要になる。また、過去の実績も大切だ」と指摘する。過去に一定の売り上げを上げたことがあるゴルフ場は、「環境さえ整えてあげれば、その水準まで伸びるボテンシャルが必ずある」(同)と語り、潜在力を過去の実績から

た」として、当面は現状の体制で運営する考え方を示す。だが、川嶋代表は目に力を込め、「グループを次のステージに進めるためにには、ゴルフ事業以外にも柱が必要。新たな事業に挑戦していくたい」と語り、グループの先を見据える。非鉄リサイクル業界を先駆ける同グループの動きから今後も目が離せない。(服部 友裕)

川島グループのG8富士カントリークラブ 富士山の絶景を望める
美しいコース

ルまで幅広く事業を手掛ける。2022年3月期の連結決算は売上高で約80億円、連結での従業員数は1500人を上回る。

ジア金融危機の余波を受け、景気が後退。ゴルフ場も経営難に陥り、民事再生法の適用を受けるケースが相次いでいる。そのため川嶋代表のもとには金融機関を通じて、ゴルフ場のM&Aの話がいくつも届いた。川嶋代表は、企業理念である再生への想いや主力事業のリスクヘッジに加え、ゴルフ

「再生」が始まっている。「M&Aを行って最初に取り組んだのが従業員の配置転換だった。以前はフロントやレストランのそれだけで従業員を雇っていたが、改革を進めることでゴルフ場の利用者が増え、わずか数年で県下最下位レベルの業績から、トップまで駆け上り、トップは手持無沙汰になっていた。そのため両方の業務に対応できる勤務体制に変更し、無駄を省いた。

民が食事のためにゴルフ場のレストランを訪れているまでに成長を遂げた。改革を進める上でゴルフ場の利益を上げ、同グループ全体の利益の5分の1を占めるに至った。ゴルフ場を経営するが、次への投資につながっていく好循環を生み出した。現在では北

ボーツとして人気を博し、同グループのゴルフ場は連日満員御礼が続いた。21年度実績では、ゴルフ事業だけで年間10億円以上の経常利益を上げ、同グループ全体の利益の5分の1を占めるに至っている。

嶋代表は「まずは利便性。次にコースの素地だ。女性や高齢者を呼び込むためにはコースがフラットかどうかが重要になる。また、過去の実績も大切だ」と指摘する。過去に一定の売り上げを上げたことがあるゴルフ場は「環境さえ整えてあげれば、その水準まで伸びるポテンシャルが必ずある」(同)と語り、潛在力を過去の実績か

た」として、当面は現状の体制で運営する考え方を示す。だが、川嶋代表は目に力を込め、「グループを次のステージに進めるためにには、ゴルフ事業以外にも柱が必要。新たな事業に挑戦していくたい」と語り、グループの先を見据える。非鉄リサイクル業界を先駆ける同グループの動きから今後も目が離せない。(服部 友裕)