

つなぐ、企業の未来

—事業承継・M&Aのいま—



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

「ゴルフ事業に進出したい」との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

本業支える「盾と矛」に

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。川島グループは1964年に創業。軽四輪での銅スクラップ回収から始まり、現在ではアルミの二次合金事業や貴金属・レアメタルのリサイクル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属の非鉄金

「再生」が始まっている。M&Aを行って最初に組んだのが従業員配置の転換だった。以前はフロントやレストランのそれぞれで従業員を雇っていたが、「非効率で、昼間のフロントは手持無沙汰になっていた」と。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っていく好循環を生み出した。現在では北

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」と呼ばれるコースも含まれる。2012年にはそれら管理する事業会社「グリーンドリム」を立ち上げ、事業効率化を一段と進めた。新型コロナウイルス感染症拡大が進む中、ゴルフはパンデミックでも行えるアウトドア

属・貴金属事業は市況による価格変動が大きいく、リスクヘッジを図るため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

次に進めたのが「食の改革」だ。ゴルフ場で楽しむの1つが食事であり、おいしい食事はゴルフ場の名物になる。だが、当時の食事は「お世辞にもおいしいとは言えなかった」。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

も行うアウトドア

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」と呼ばれるコースも含まれる。2012年にはそれら管理する事業会社「グリーンドリム」を立ち上げ、事業効率化を一段と進めた。新型コロナウイルス感染症拡大が進む中、ゴルフはパンデミックでも行えるアウトドア

蓄積した経験、ノウハウが次の投資へ

生まれ「ことを挙げられる。ゴルフ場を運営する役員には、さまざまな業種のトップやゴルフ場の利用者などが集まる。そこでの出会いを通じて新たな関係性も生まれ、16年には日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。

10カ所のゴルフ場を保有するまで、実に400カ所以上のゴルフ場を精査(川嶋代表)してきた。有象無象の中でゴルフ場を見極めるポイントについて川嶋代表は「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ところがあるゴルフ場は「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」と語り、潜在力を過去の実績から今後目が離せない。(服部 友裕)

「お世辞にもおいしいとは言えなかった」。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

現在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大きく超えている。同グループの経営戦略を支える事業、資産として成長をみせ、グループにおける「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。

「お世辞にもおいしいとは言えなかった」。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