

最終回

新しいスタイルの接待ゴルフ文化の創造を目指そう！

今こそ

「上手な接待ゴルフ」のススメ

接待ゴルフの新しいスタイルを世の中に提案していくべき！

そろそろ環境変化に適応して、新しい接待ゴルフ文化を、日本の消費者に対して、打ち出していくべきではないでしょうか。

かつて接待ゴルフがゴルフ業界の「ドル箱」だったからと言って、かつてのバブル期のようなスタイルの接待ゴルフの復活を期待してみても、無理があるでしょう。なぜなら、日本企業のビジネスパーソンの意識などが変化しているからです。中小企業の中でも、ベンチャー企業の経営者は、ゴルフに對する感覚も違います。

例えば、接待交際のゴルフでは、キャディを付けるのが日本では「常識」となってきたと思えますが、ITネット業界の経営者の中では、上場達成を既にしている社長さん達など、おカネの面では制約がない方々でも、キャディを付けるのが一般的です。「古い感覚は、革新的なことをやっている業界の方々には不評となりますし、「固定概念」は捨てるのが大切です。



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！

富田賢の

これまでの連載のトレース

この連載は、全4回として書かせていただいております。今回は最終回となります。昨年度の『富田賢の横比較の目録』（全10回。ゴルフ業界と他業種を比較して、ゴルフ業界の活性化について提言）に続く連載となりました。

環境の変化への適応が遅れすぎていないか？

ゴルフ業界は、スポーツとしての側面だけでなく、ビジネスにおける社交のツールとして、発展してきた側面があります。

しかし、1990年代初頭のバブル崩壊による企業の接待交際の圧縮のありを受け、また、過去の行き過ぎた接待ゴルフの慣行からの反作用としての「接待ゴルフ悪論」により、「メイン顧客ターゲットである経費でゴルフをする層に訴求する戦略立案と実行が、正しく行えてきていない経緯があります。

それから、ゴルフをビジネスにおける社交のツールとして本格的

に利用した最初の世代と言うべき「団塊の世代」が現役引退の時期を迎えたこともまた、大きな打撃となっているように見受けられます。

このような間、バブル崩壊による法人利用の減少や過去の過度な接待ゴルフの風習への反省・見直しと言っても、ちよっと環境変化への対応が遅すぎるのではないかと私は感じます。

皆さん、バブル崩壊は、いつのことだか、把握されていますか？日本におけるバブルの崩壊は、1991年頃が通説ですので、かれこれ20年以上前のことです。

「環境変化に適応することが大切」とのことは、このコーナーの第2回にて「ダーウィンの進化論」を挙げてご説明しましたが、20年経って、まだバブル崩壊からの変化への対応ができていないとしたら、それは、業界としての努力不足と言えるでしょう。

例えば、銀行業界で言えば、公的資金が注入された銀行のほとんどが公的資金を返済し、バブル崩壊による不良債権問題には決着をつけ、業界としての再編もほぼ終わり、環境変化に適応済みと言ってよいでしょう。

金融業界でも、これから管理職として中核を担っていく40歳代は、バブル崩壊後の入社組です。で、社会人になって以来、どちらかがどちらかを一方的に接待することになじみが薄いです。会食費用を折半にすることは、特に、資金運用の業界などでは広まっていると思います。

だからこそ、私は第2回目にて、「割り勘」の接待ゴルフのススメを提唱しました。

「メイン顧客ターゲット層」の感覚・意識の変化に、ゴルフ業界としても、サービス内容や料金体系、プロモーションなどにおいて適応していかなければなりません。また、受け身の対応だけでなく、新しいスタイルの接待ゴルフを、ゴルフ業界側が考え出し、提案していくスタンスが必要です。

Webメディアやスマホのアプリなどが普及している時代だからこそ、新しい提案はどんどん出るとも思います。

政府の政策への対応や政策当局との政策協調も重要！

これまでも書きましたように、

今般の税制改革の中で、安倍政権は、アベノミクスにおけるさらなる消費刺激策の一つとして、接待交際費について税務上の優遇をしようとしています。これまで全く接待交際費が税務上の経費として損金算入が認められてこなかった大企業について、飲食についての50%を税務上の経費として認めることや、中小企業についても、800万円未満の接待交際費の全額損金算入などが、国会にて審議されています。

利益が出る企業が増える中、税務面での政策的な後押しは、効果が期待できます。ゴルフ業界としては、その変化に対応するとともに、税務当局をはじめ、政府との政策的な協議を積極的に常日頃から行っていくことが重要だと思います。

ゴルフ会員権価格も昨年から上昇したものの、今年になってまた腰折れをしており、なんらかの税務面での下支えが模索できるとよいのではないのでしょうか。

以上、これで、今回の私の連載は終了です。皆様、ご愛顧、本当にありがとうございます！別の機会にまたお会いしましょう。