

金澤北ロータリークラブ



発行 2021.12.16thu

No. 981

事務局/金沢市大手町15番15号 金沢第2ビル4階
TEL:076-254-6368 FAX:076-254-6395
E-mail:office@kanazawa-north.jp
HPアドレス:http://www.kanazawa-north.jp

さらにホスピタリティを高める意味で、朝、夕とフロントで受付する若い女性をお昼にはレストランでウエイトレスにシフトさせることで、メンバーさんを良く知っているの、料理を運ぶだけではなくコミュニケーションもよくなりました。また、クレーム事もその場で対応できています。

6. 日本シニアオープンの成功

能登カントリークラブ名門復活には私は大きなトーナメントを開催することが近道と考えました。

就任早々に私の知人のトーナメントディレクターである戸張氏にお願いしました。下見に日本ゴルフ連盟から3名来場され、当初はこの景観、芝生では出来ないといわれま

したが、2023年までには私が責任をもって良くすると訴えて何とか北陸地区初めての日本シニアオープンの開催にたどり着きました。コース改修をはじめ、クラブハウス改修、練習場改修にあたってはこのトーナメントが目標ですが、同時にメンバー、来場者に喜んで頂くことが優先です。トーナメントは日時も決まっており、短期間で名門復活劇を成功される要因となりました。

地元の協賛、賛同も頂きこのトーナメントを成功させたいと思っています。

以上の6項目の達成により、短い期間で名門能登カントリークラブの復活が出来たと思います。

第2221回 例会

11月11日(木)雨 / 12:30 ~ 13:30 [松魚亭]

1. 講話

二ツ屋病院 理事長
西村 勇人 氏
「新型コロナウイルス感染症について」



2. 出欠

出席 28名 欠席 14名

3. お誕生日祝い

魚住君 (7日)、的場君 (7日)

4. ご結婚記念日祝い

男網君 (11日)、河合君 (22日)、辻君 (23日)

5. ニコニコボックス

水巻君、喜多君
卓話に西村勇人先生をお迎えして。お忙しい中、ありがとうございます。
畠 君 昨年企画していました西村先生をお招きして。小嶋会員、金沢マラソン完走おめでとうございました。
魚住君 誕生日お花ありがとうございます。
合計 6,500円 (累計 96,500円)

第2222回 例会

11月18日(木)晴れ / 12:30 ~ 13:30 [松魚亭]

1. 講話

米山奨学生・モンゴル・香林坊 RC
ガンフレル・パーサンスレン さん
「モンゴルの紹介と私の留学生活」



2. 出欠

出席 26名 欠席 16名
ビジター 2名

3. 来訪者

富山みらい RC 打出孝彦君
香林坊 RC 小林靖典君

4. ニコニコボックス

打出君 (富山みらい RC)
ロータリー米山記念奨学生ガンフレル・パーサンスレンさんの卓話宜しくお願いします。

水巻君、喜多君

ガンフレルさんの卓話楽しみにしています。同行された打出さん小林さんご苦労さまです。
合計 3,000円 (累計 99,500円)
11月平均出席率 84.00%

第2223回 クラブ年次総会

12月2日(木)雨 / 12:30 ~ 13:30 [松魚亭]

1. クラブ年次総会

次年度理事発表、前年度決算報告、現年度中間報告

2. 講話

会員 河合 修宏君「私の名刺」

3. 出欠

出席 32名 欠席 10名

4. お誕生日祝い (敬称略)

伊東君 (8日)、男網君 (20日)、高岡君 (31日)

5. ご結婚記念日祝い (敬称略)

魚住君 (13日)、山上君 (16日)、中村 (實) 君 (19日)、高岡君 (25日)、本岡君 (26日)、小嶋君 (26日)、安宅君 (27日)

6. ニコニコボックス

水巻君、喜多君
河合会員の卓話楽しみです
木下君 河合会員の卓話楽しみにしています。誕生日花ありがとうございます。
合計 5,000円 (累計 104,500円)



12月・1月予定

金沢市内 RC の例会変更は各クラブホームページでご確認いただくか、事務局へお問い合わせください。

- 12月30日(木) 休会
- 1月6日(木) 休会
- 1月13日(木) 夜間例会 18:30 ~ 於: 松魚亭
- 1月20日(木) 例会、1月定例理事会
- 1月27日(木) 例会



「秋の本多の森」



私の名刺

河合 修宏 (かわい のぶひろ)

S31.1.1 生まれ
能登興業開発株式会社
職業分類：ゴルフ場

自己紹介

1956年 1月1日 大阪市出身 65歳 カワイ金属工業所の長男として生まれる
1978年 近畿大学 商経学部卒業、体育会ゴルフ部 4年間
1978年 プリヂストンスポーツ(株)に入社
1990年 プリヂストンスポーツ四国販売(株)出向 取締役営業本部長
2002年 プリヂストンスポーツ(株) アマチュア担当部長
2014年 プリヂストンスポーツ(株) 退社、
2014年 群馬県初穂カントリークラブ 専務取締役就任
2018年 6月 能登カントリークラブ 取締役社長就任
2018年 7月 中部ゴルフ連盟 理事就任 ジュニア育成委員兼務

ゴルフ歴

14歳からゴルフを始め、近畿大学在学中ゴルフ部にて活動

戦歴は日本学生9位、関西学生優勝などオールジャパンで日米対抗の選手 HC、0

現在の仕事、かつての名門能登カントリークラブの復活

かつては中部OPなど数々の男子ツアー競技、ダンロップOP、三菱ギャランがしばしば開催され、北陸の名門と評された能登カントリークラブだがいつの間にか、その名声もほとんど聞かれなくなった。能登半島の付け根、西海岸の千里浜沿いに位置し、金沢市内から約30分の距離に能登CCは開場1968年の石川県で2番目に古いゴルフ場です。安田幸吉設計・監修のコースは戦略性の高いコースとして認められてきました。しかし、バブル崩壊以降、来場者も落ち込み長らく低迷していました。

能登カントリークラブ名門復活をかけて手段

1. コース改造、美観

5年前に能登CCを現オーナーの依頼で視察に来ました。そのときの正直な感想を話します。第一印象は、コースの手入れが悪く、名門だった松林は松くい虫に侵され、数千本の松枯れが広がり、従業員も暗く、活気が見られない状況でした。オーナーには取得はやめた方が良いでしょう。コースを修復するだけで膨大な費用がかかりますと報告しました。

ところが、オーナーはロケーションやコースレイアウトなど本来持つ高いポテンシャルを認めて藤田観光から取得されました。当時私は初穂カントリークラブの取締役で最後の仕事と考えていましたが、再生にあたり再三、私に経営の依頼が来

ました。私も単身生活が長く、引退を考えていたので何度か断りましたが、周りからも依頼を受け、就任することになりました。

ゴルフ場を立て直すのは非常にタフな仕事です。朝早くから夜遅くまで、1年中ほぼ休みなく取り組まないとはいけません。中途半端な姿勢では、中途半端なゴルフしかないかと知っていました。もともとプリヂストンスポーツでゴルフ場担当、後に初穂カントリークラブの専務に就任し、経営を軌道に乗せた経験が自信となり、能登CCでも思い切った手腕を振るうことが出来たと思います。

最初に松枯れ撲滅に着手しました。2018年に2000本以上伐採しましたが、2019年も350本、2020年200本、今年100本と松枯れはほぼ姿を消しましたが、周囲の県が管理する防風林から移ってきて毎年発生しています。県と町に申し出ていますが大きな進展はありません。この松枯れ伐採に大きな費用が、かかりました。就任から3000本近く伐採しましたが、今後も大きな課題だと思っています。かつての能登カントリークラブの景観を知る人は少し寂しがっていますが、私は日あたりや風通しの良さを考えると芝のためには良かったのではないかと無理やり前向きに考えています。

また、同時並行だが、次に手掛けたのは芝生の整備です。砂地土壌は大変水はけが良いですが肥料も流亡して元気な芝生を作ることが難しいそうです。私が就任した時は、全コースの芝生が剥げている箇所が多くて、お客様が来場されてもリピーターにはならないと感じました。そこで私の知り合いの管理会社にお問い合わせして3年でしっかりした芝生、コースメンテ、バンカーの改修、コース改修を実施してもらいました。芝生の張替えだけでも約12000平米実施しました。1年目日本海コース、2年目ははまなすコース、3年目宝達コースとやっ

とコース改修が終了して美しいコースになったと思っています。これも新しくお願いしたコース管理会社(株)チュウブさんのお陰です。また新しく来たグリーンキーパーは渇水時には朝4時から水撒きをして芝生を守って頂き、感謝し信頼もしています。もとよりコースにかける愛情がないかぎりここまで復活はできなかつたと思います。

また、新型電磁誘導カート80台、コースナビシステム、カート道の整備も投資しました。その他、レディースTEEの増設、林帯の除草も実施して女性のお客様も増えています

2. 若い人が働きやすい環境作りと新卒採用

コース整備の他に力を入れたのが、来場者に対する接遇=ホスピタリティの向上です。それには明るく元気のいいスタッフが必要として、地元高校から新卒を採用することを考えました。でも今時普通に募集しても、ゴルフ場には若い人は来てくれません。

ゴルフもでき、一般の企業と肩を並べる初任給を訴え、近隣の高校に訪問して就職担当の先生を紹介してもらい職場体験をしてもらい何とか3年で7名の新卒者を採用することができました。働きやすい環境をつくるために私から従業員に上から目線ではなく、友達感覚で接することをこころがけ、風通しよく、何でも意見を言える関係を築くようにしました。問題の共有化をはかることが問題解決につなげていきました。

以前は実施されてなかった会議も毎週土曜日に各部署の責任者と約1時間実施して、そこでは従業員の不満や、財務の細かい数値まで経営情報を開示して今後の課題も話し合いをしています。元の従業員は名門意識が強く、現状に甘んじて新しいことをやろうという意欲がなかったが最近では施策内容が幹部からでてくるようになりました。

口癖のように例年通りという言葉が使われますが、私は毎年時代にあったことを考えるように、毎回白紙から検討するようにと指示しています。

例年通りとは考えることを放棄したに等しいと考えます。

3. 集客の営業、立案、人脈作り

最初に自ら営業活動を始め訪問したのは銀行でした。各支店に顧客を招いたコンペを数多くコンペを実施しているから大口コンペ先と考えました。

次に旅行代理店や近隣の和倉温泉をはじめとするホテル、旅館をたずねました。ホテルや旅館にはこれまでなかった宿泊&プレーの割引パックを提案してお願いに訪問した結果斡旋してもらうことができました。

それから金沢、地元の企業もコンペのお願いに足を運びましたが、最初能登カントリークラブは剥げだらけで綺麗ではないと断れるケースが多かったです。悔しい思いもしましたが、応援して頂く企業もあり、コースを綺麗にして喜んでもらえるようになりたいと闘志があふれ、その営業活動から人脈も広がり営業成績も良くなりました。就任時、18年度は27000人、19年は36000人、コロナで20年は34000人に減りましたが、今年は39000人の来場が見込まれます。就任から3年で12000人増えました。

施策としては水曜日、必ずオープンコンペを実施してお肉や海産物などゴルフ用品と違って家に持って帰って喜ばれるものにしたことが集客にもつながり、今後もロングランコンペやプロアマ戦など他ゴルフ場にはない企画を実施していきたいと思っています。

4. メンバー様に喜んで頂くクラブハウス内の改修

大きな変革は2019年には、地下1260mから温泉をくみ上げ、クラブハウスの浴場を温泉風呂に改装して、加えて源泉かけ流しの露天風呂も新設しました。もちろんメンバーさんはじめ、地方からの来場者さんに評判は上々です。

また、2019年プロショップ、2020年売店外装塗り替え、2021年男女トイレ、ベランダ、外階段、練習場のリニューアル工事と多くの改修を実施してきました。練習場に関しては250Yを280Yに延長、2F打席に屋根を新設、練習場ハウス、新規にボールを入替えと多額の費用を投じました。

最近では次どこを改修するのかと、メンバー様、他のゴルフ場からも聞かれるようになってきました。ここだけの話ですが、来年は予算が取ればフロント、エントランス、レストラン、空調設備を実施したいと思っています。

5. 料理人のベテランと若手の融合

レストラン関連では以前から大きな課題で頭を痛めていました。昨年まではコースが良くなっても食事がまずいと皆様からお叱りを受けていましたが、最近では美味しく豊富なメニューと喜ばれるようになりました。

レストランの評判は料理長の腕しだいですね。料理長をベテランに替え、若手で意欲のある料理人が融合して新しいメニューが出来上がったからです。もちろんゴルフ場は色々なメニューでも注文でも7分以内で出さないとテーブルがあきません。美味しく手早くするのが料理長の役割です。なかなか私もこの中には入りきれませんが、会話はしてお客様の要望を伝えるようにしています。