

社長の風景



Portrait of the President

連載
第340回

45歳で脱サラして起業、58歳で東証マザーズ上場を果たした経営者取材した。バリユーゴルフ社長・水口通夫氏（59歳）。'03年に独立し、同年にフリーペーパー『月刊バリユーゴルフ』を創刊。その後、ゴルフ場を1人だけで予約できるサイト「1人予約ランド」を立ち上げ、自社を一気に成長させた敏腕経営者だ。遅咲きの社長に起業の経緯を聞くと、ネットビジネスの成功は「スピード」と「ファン作り」にあるとわかった。

からないことは多々あります。でも「ダメだ」と思ったから、逃げ足は速いに越したことはない（笑）。

勝負 「1人予約ランド」を始めたのは10年のこと。きっかけは、社員と「ほかがやっていないことをやりたいね」と議論を重ねるうち、ある仲間が「なぜゴルフって1人で予約できないんです？う？」と言ったことでした。たしかにシニア世代には「お

金と時間はあるけど、身近なゴルフ仲間がいない」方が多い。ならば1人予約を受け付け、WEBでマッチングして4人でプレーしてもらおう！と考えたのです。ここから事業の立ち上げまでも3カ月でした。我々が「1人予約」の可能性に気付いたのだから、同じことを考えている人はいらねば。事業の撤退も立ち上げも、スピード勝負だ！と急いだ結果でした。

口コミ 「1人予約ランド」の会員同士は、SNSのようなつながりを持っています。まず、一緒にプレーした相手がグッドプレーヤーだったから「スター」を贈るなど、相手を評価できます。

苦労話は最高の笑い話。不安なことがあっても大いに酒を飲んで忘れちゃいます。

だから皆さんマナーがいい。さらに、過去1年以内に一緒にプレーした方が予約すると、メールでお知らせがあるから、仲間もつくりやすい。ただしこのつながりを営業には利用しません。他社からは「これだけの会員システムがあれば、営業メールを送るだけでビジネスになるの」と言われます。しかし目先の利益に流されず顧客の利便性のみを追求しているから、皆様に「バリユーゴルフは自分のゴルフライフの仲間だ」と思っていただけの距離感を保てるのです。



リクルート時代、陸上部を率いていた。写真はアトランタの空港でオリンピック代表選手とともに。中央が水口氏

みずぐち・みちお/57年東京都生まれ。早稲田大学教育学部卒業後、日本リクルートセンター（現リクルートホールディングス）入社。情報誌の営業部門で活躍。その後、'03年に独立。'04年にバリユーゴルフを設立し社長就任、以来現職。「1人予約ランド」を会員数33万人を超えるサービスに成長させる

速度

『月刊バリユーゴルフ』を発行していた'05年に、ゴルフ場予約サイトも立ち上げました。しかしこの事業は、先行する大手に追いつくために多額の資金が必要とわかり、3ヶ月で撤退しました。やってみなければわ

経緯

大学卒業後、リクルートに勤務していた頃からずっと、起業家志向がありました。しかし仕事が多忙でかつ面白く、機会を逃し続けていたのです。そこで45歳のとき、事業計画も何もありませんまま会社を飛び出しました。退職後、リクルートと同様に情報誌をつくらうとしたのですが、お世話になった会社に弓を引くのは嫌だったので、そこで競合しない市場を探すと、リクルートにはゴルフ、釣り、ダンスの情報誌はなかったのです。なかでもゴルフは「ゴルフ場やゴルフクラブのメーカーから広告料をいただく」「ゴルフの練習場などにフリーペーパーを置く」とビジネスモデルが明確だったため、この市場を選びました。

酒

事業が成功したのは、根が明るい性格だったからだと思います。バリユーゴルフ創刊当初、ゴルフショップ等に「冊子を置かせてく



行事 上場するときは、経営者が証券取引所の鐘を鳴らす。写真は同社上場時のもの。中央が水口氏

ださい」と頼んでまわったのですが、なかには「ウチにメリットがない」「余ったら捨てるのが面倒」と相手にしてくれない方もいました。当時は夏で、外回りは暑くて仕方ない。また、けんもほろろに



断られると疲れるでしょ？（笑）そこで私も一考し「当社は係の者が配送し、マガジンラックの周囲を清掃し、余った冊子は持ち帰ります」と言ったらこれがウケたんです。粘り強く続けられたのは「苦労話は最高の笑い話になる」と思っているから。逆に不安を感じ自問自答を繰り返すと暗くなりやすよね。しかも自問自答には答えがない。だから私は、不安なことがあっても、対策を考えたら、あとは大いに酒を飲んで忘れちゃいます。

勉強

休日は、ゴルフに行ったり、ジムで汗を流したりします。あと、一緒に住んでいる母を車に乗せ外出します。女性はいくつにな

努力

私も当社を「世の中化する会社」と位置づけています。ただし、現代は価値観が多様化していて、独りよがりには通用しません。たとえば会員様にゴルフと旅行をセットでご提案しようとしても、60歳の旅と、75歳の旅ではニーズがまったく異なります。75歳の方たちは、ゴルフバッグを持ち歩かなくて済む旅をプロデュースすると喜んで下さいました。お客様が何をしたいかは、お客様に聞くのが一番。今後も、ゴルフと検診をセットにした旅など、魅力的な商品を出していきます。IT業界は事業の速度が速い。でも必死で考え続けた結果は、絶対に裏切らないので……。（取材・文/夏目幸明）

バリユーゴルフ

水口通夫

『月刊バリユーゴルフ』と「1人予約ランド」を展開