

ゴルフスタジアムが入居する都内ビル



ゴルフスタジアム 代表取締役

## 堀 新氏

業界騒然の「ゴルフスタジアム（GS）問題」は5月、「被害者の会」が東京地裁に提訴して集団訴訟の幕を開けた。ゴルフ関連のIT事業等を手掛けるGSが、レッスンプロや練習場向けにHPを提供し、併せて数百万円のスイング診断ソフトを販売。GSが契約者のHPに広告費を支払ってソフト代金の返済を相殺するはずが、2月から広告が止まってしまい、被害者1000人超、40億円規模の借金が残ったという顛末だ。

なぜ、こんな事態に陥ったのか。GSの事業構造に焦点を当て、野望と挫折の深層を探る。

（聞き手・片山哲郎）

本誌の取材記事は、掲載前のチェックをお断りしています。

「はい、承知しております」

で、顔写真はNGですか？

「申し訳ございません。個人的にはあまり気にしていませんが、家族がおりますので……。騙したとか詐欺とか言われますと、我々はまったくそう思っておりませんが、やはり周囲の視線が……」

了解です。それではまず、業界の皆さんに一言どうぞ。

「お騒がせして大変申し訳ございません。弊社としては1153件（練習場478、プロ334、シヨップ・工房314、その他27名）のお客様に対して誠意をもって対応しておりますので、業界の皆様という意味では、それ以外に言葉もございません」

今回の件は様々な意味でゴルフ界の脆弱性を表している。取材はその検証が目的ですが、堀さんの人間性が引き起こした面もあるでしょう。そこでまず、堀さんの経歴を教えてください。

「わかりました。わたしはそもそも、通信関連商材を扱う商社（ネクサス）で働いておりました。二十歳の頃にアルバイトで入社して、当時は10名ほどの会社がピークで2000名規模になるなど、業界に勢いがあったのです。いわゆる新電電のときでして、市外電話が安くなるとか携帯電話が自由化されて、ソフトバンクも参入しました。その中でケータイ・シヨップを200〜300店舗管理したり、ケータイ・メールに広告を載せて売ったりと、すべてが伸び盛りだ

# 拡大主義に走って 敗北したGSから 見える野望の挫折

ったわけですか？」

銀座で豪遊していた？」

「いえいえ、そういうことではありませんが……。ただ、イケイケの業界で育ちましたし、これは本当に反省点ですが、わたしは拡大するマーケットでしか働いたことがないんですね。とにかく広げると評価が上がります、収入が増えて会社も潤う」

その感覚で「ゴルフ」にきた。

「はい。ゴルフ業界は単価も総額も人口も、すべて半減する中で、ゴルフスタジアム(GS)を引き受けたときは年商2億が、昨年は30億まで拡大しました」

無理をして広げた？

「おっしゃる通りです。無理をして進めたことが大きな反省点です、このような結果になったのは自分のリードが間違っていた。そのことを反省しています」

GSの発祥は何ですか。

「元はアソボウズという野球のデータ解析をする会社があって、動作解析が主業務ですが、ここにネクサスが出資をして、アソボウズからスピンアウトする形でGSが立ち上がります。わたしがMBOでオーナーになったのは3期目からで、売上が2億、赤字が1億7000万というボロボロの状態で

したが、ウェブを上手く絡ませたら復活できると考えました。ちょうどその頃、光通信がネクサスを吸収する形になって、十数年仕えたオーナーも退任された。そのことも転機になっていきます」

GSの主業務はゴルフスイングの解析ソフトですね。

「最初はソフトではなく『モーシオンアナライザー』(MA)という解析機が中心でした。筐体があつて、これを練習場に設置すればコインが入ってくるという目論見でしたが、不人気でして……。その後iPadなどがドンドン出てきて、筐体や専用カメラ、そのためのケーブルも不要になります。という流れで、筐体からソフトウェア重視の方向性になっていきます。以前は撮影したスイングをCD-ROMに焼いてPCで見ていましたが、ウェブにアップロードすれば簡単にスイング解析できる。そこからホームページ(HP)の制作や運営に注力するようになったという経緯です」

スイング解析ソフトを普及・拡大するには「受画面」となるHPが必要だった。それが今回の話、レッスンプロにHPを大量供給した理由でしょうが、数百万円のソフトは桁外れに高い。

「皆さんそうおっしゃいますが、ソフトですからね、1000万円のCADだってあるし、開発コストと我々の売りたい値段、そしてお客様が納得した価格です。もつといえはローンやリース、クレジットがつかないと成り立たないビジネスなので、」

それは後で聞きましょう。

## ネットレッスンとスクールの両輪で模索した新境地

「MA」はどんなソフトですか。

「純粋にスイングの解析ソフトウェアです。2画面で撮って、ライオンを引いてスイングプレーンと比較したり、HSの計測やプロと自分のスイングも横並びで見られます。カメラはスマホやデジカメで対応でき、その動画をレッスンプロに送ってレポートでのやり取りもできる。これが『MA』の活用法のひとつです」

それによってインターネットレッスンを広げようとした。

「おっしゃる通りで、この画面がないとレッスンできません」

普及させるためにPGA(日本プロゴルフ協会)と折衝した経緯

もありますね。

「10年前になるでしょうか、ネットレッスンには福岡のプロが東京のゴルフアールに対応できるなどの利点があつて、PGA会員の職域拡大につながります。一緒に広げましょうという話でしたが、実現せずに終わりました。結局のところ、システムを伝えるプロが少なくて、ITスキルを求められたことが障害でしたが、これとは別に料金が2000〜3000円と安いんですね。慣れない手つきでパチコチやっても、商売的には採算が取れない。これも頓挫した理由でしょう」

そのようなソフト事業とは別に、御社はスクール事業も手掛けていた。ITに注力する半面、ベタなレッスンにも意欲的だった。

「あのお、わたしがゴルフ業界に興味をもつたのは、そもそも練習場の在り方でした。今、無茶苦茶足を引く張っているわたしが言うのもアレですが、練習場は装置産業的な運営の中できちんと接客できていません。ほかの業界では頭を下げて来てくれないような富裕層や社会的地位の方が、勝手に来てくれるのに放置している。レッスンプロが『先生』と呼ばれ、お客様が『生徒』や『弟子』にな

る。これによる機会損失はもの凄く大きくて『あなたは先生じゃないですよ。接客業です』と意識改革を促したのです。ピーク時には50力所ほど運営しました」

**FCがメインですなね。**

「いえ、すべて直営です。インドアではなく、練習場で5〜6打席借りたもので、社員のプロを教育して送り込みました。同時に、雇用環境も見直しています。練習場が一人のプロを丸々1週間抱えるのは大変なので、たとえば一人のプロを3日と2日に分けて違う練習場に派遣するとか」

**いわゆる「空き枠」ビジネスで、ITの進化で可能になった。**

「おっしゃる通りです。そもそも当社がゴルフ業界でやりたかったのは、大手がしないサービスですね。中小の小や零細企業、個人事業主ができないことを、我々がまとめて結びつける。この業界は個々のネットワークが希薄でマネタイズもされていない。その機会損失を、当社のネットワークで解決できると考えたのです」

**スクール事業は成功した？**

「いえ、結局7〜8力所まで縮小しました。プロを教育して派遣しても、独立して練習場と一緒に顧客をもっていくとか、お金の問題

もありましたから」

**申告しないで懐に入れる？**

「ですね。生徒数がずう〜と25名で変わらない、調査したらもつといたとか（苦笑）。集金したお金が車上荒らしに遭ったという話もあって、クルマの鍵が壊されてなくてキャディバッグもそのままなのに、お金だけ盗まれたと」

**証拠はないが胡散臭い。だけどそれは御社の問題ですね。**

「はい、魔が差す仕組みを放置していたことが問題なので、回収方法は口座引き落とししかクレジットカードしか認めない、あるいは練習場のレジを使わせてくださいとそれで解決できるのに、ほくの悪癖で拡大を急いでしまった。そこで一度絞り込んで環境を整え、再度広げようと思った矢先に、今回問題が起きたのです」

## 多角化経営への 邁進で払わされた 大きなツケと現状

**結局のところ、御社は「何屋」**

ですか。HP制作と運営にソフト販売、スクール、練習場の看板広告やイベント企画、「ゴルフ三昧」やイー・ゴルフの合併とか。

「あのお、それを聞かれると一番困るのですが、一言で申し上げるとゴルフに関するマッチングサービスだと思っています。レッスンやソフト、イベントのほかに一時は問屋のネットワークも作りまして、ゴルフ問屋の在庫を皆さんで共有するサービスです。問屋は消化率を上げるため安く売りたいわけですが、取引先の手前できません。そこで、我々が超激安サイトを立ち上げてマネタイズしようと思ったのです」

**それは知りませんでした。**

「ゲームソフトの会社が同じことをやっていたので、そのシステムを使って立ち上げましたが、ゲームとゴルフは在庫管理の手段がまったく違うんですね。クラブはモデルでも仕様が沢山あって、これを登録するシステム業者が音を立てて頓挫したのです。ただ、練習場に安く販売できたり、当社のECで在庫をもたず販売したり、イベントの景品も安く揃えられるなど副次的なメリットはあります。ですから『何屋なの？』という質問に対しては、ウェブサイトの全国展開が中心で、練習場のソリューションを核に始めたマッチングビジネスになります」

**多角化経営に邁進したわけですか**

**ね。ピークの従業員数は？**

「GSを引き受けたときは十数名でしたが、社員のレッスンプロを含めるとピークは130名弱になりました。本社機能は約60名、ソフト開発の大部分は専門のシステムハウスに外注する形です」

**現在（6月15日）の社員数は？**

「ゼロです」

**えっ……？**

「実は、ゼロになりました。雇用できなくなったのです」

**4月の取材では、新規スポンサーを募ってHP運営に特化して、**

**その収益をローン契約者の債務に充当したいという話だった。**

「事業でお返しする青写真でしたが、現状は大変厳しいです。ひとつには銀行の対応で、借入のある全12行にリスケ（弁済計画の見直し）を申し入れまして、メインの三井住友からは『12行が足並みを揃えることが大前提』と言われましたが、取引先の1社が同行に仮差押えをしたのです。これは即日解除となったものの、現在は三井住友の権限で凍結状態になっています。そのお金は給料や社会保険料でもあり、お客様に支払いを止めているにも関わらず、なぜ給料を払っているのかを理解してくださいと」

給料は優先債権になる。

「はい。ですから一方では信販会社8社と話をし、活動資金を生かさうと思いましたが、それが全部ブロックされた。再度、銀行との話し合いでは『全ての客が二度と請求しないと確約した証明書を出しなさい』と」

それは無理でしょう。

「はい。金融庁にも相談しましたが、これは無理です。3月末時点での退職者はゼロだったし、社員には『お客様に謝りながらも売上をあげてくれ。給料は下がるけど頑張ろう』と、怒涛の時を経るわけですが、4月に様々な報道が出てしまい、三井住友から条件を突き付けられて『申し訳ない、給料が払えない』と。それが5月末の話です。社員一人ひとりと面談して、本当に申し訳ない、雇用できなくなりまして……。ですから今、ほとくの仕事は社員の再就職口を探すことでもあるんです」

5月末まで残った社員は？

「30名ほどおりまして、自分から『やめる』という社員はほとんどいませんでしたが、テレビ報道やネットですね。特にネットの風評的な批判が激しくて、社員よりご家族が『あなた、なんて会社に勤めてるの』といふので……」

わたし一人でも会社を畳まないのは、社員が必死にやってきた仕事をバシッと閉じたくない、そんな思いも強くあります」

## GSと信販会社の 一体性についてが 最大の焦点になる

ここからが本題です。GSは零細業者にHPを提供して、そこに御社が営業した広告を載せて広告料を払う。同時にスイング解析ソフトを数百万円で販売して、信販会社への支払いを広告料で相殺する。その広告料が2月から止まり、契約者には多額の借金が残った。総額40億と見られます。

「ええ」

「被害者の会」の弁護士は、小口リースローンやHP詐欺の類型があり、この件も詐欺性が疑われると主張しますが、そのような販売マニュアルはあったのか？

「広告営業の部隊とソフトウェアの販売部隊はまったく別です。広告枠利用料で月々の支払いは賄えますということも頂いて、我々は広告枠利用料より高い収益を得るのが理想です。以前は好調でイベント収益もあったので、十二分に

(広告料を) 払える状態でした。これらは個々のクライアントに合わせた提案をしていたので、基本的には販売マニュアルではなく、それぞれの提案です」

HPの広告費で返済を相殺する手法は、堀さんの考案ですか。それとも流れてそうだった？

「流れですね」

焦点のひとつはGSと信販会社の一体性です。顧客はGSと広告契約を結び、信販会社とソフト購入の契約を結ぶため、双方が分断されている。「被害者の会」の弁護士は、仮にGSが破綻しても、一体性があれば抗弁権を接続できる。つまり、信販会社への返済を免除できると主張します。

「一体性と言われればそう見えるかもしれませんが、お客様と我々と信販会社の三者が行った商取引で、当社と信販会社だけで何かをできるわけではないし、お客様と信販会社だけでも成り立ちません。信販会社との与信の通過率がなぜそこまで高かったかは、我々のわからないところですよ」

本当はわかっていたんじゃないか、これが疑念ですね。

「たとえば、ある信販会社の担当が(契約者に)確認の電話を入れましたら『広告代をもらえるから

いいですよ』との返答があった、『そんなことじゃ困ります』という話がありました。で、『それはダメですよ』と話して、確認の電話が入るときには『広告は広告で、クレジット組んでもらうソフトはソフトです。今回はソフトの確認なのでよろしく願います』と話したら『そうですか』となりましてね。もう一度電話をしてもらったら『通りました』ということがあるんですね。つまり、うちの担当が知っている話ではない話ではなく(返答によっては)『ダメなのか』と思うわけですよ」

広告契約とソフト契約は別物で、GSと信販会社の一体性は希薄だと。巷間、GSの営業が一体的に進めたとの声もある。

「信販会社と我々が一緒になつてと言われても、何を一緒にやるんでしょうか。『被害者の会』の西村弁護士はGEWのネット記事で『法的には難しいけど社会問題化していく』と話されていますが、するとぼくは弁護士さんが法的に無理だと言ってるじゃないかと思うわけです。ぼく自身、騙すぞ、巻き上げるぞ、なんて気は微塵もなかったし、拡大しやすい事業モデルを追求してきました。信販会社にしてみれば『よく取ってくる会

社だなあ」と。ぼくもこれまで様々なビジネスをやってきて、クレジットの扱いもありました。たしかに中小・個人事業主でここまで通ることはなかったですが、それ以外の審査の結果ですから」

ブラックリストの人間も審査が通っている。売れば信販会社からGSへ入金されますが、その金はどこへ行ったのか。

「商売だから金は回します。入ってきました、それでソフト開発やHPの運営とか、お客様のHPに掲載した広告料もずうっと払ってきたわけです。で、大変申し訳ないことに10年間で初めて支払いが遅れた。広告不況などで当社の収益悪化もございしますが、『その金どこに行っただんだ』と言われると、広告の支払いを含めた事業資金に使っております」と

これもネットの流言ですが、入った金がヤバイ筋に流れてると。

「そんな書かれ方まで……ないですよ」

「当たり前じゃないですかッ。これはもう、お願いします……。今回、ネット情報の恐ろしさを身に染みて感じておりまして、誰かにも『お前、嫁の名義で家建てたのか？』って聞かれましたが、何のことですって感じてですよ」

そのネット情報、読みました。

「家は2年前から作っていて、小さくはないし、それなりですが、これはぼくのフルローンです。月の返済が以前の賃貸よりも安くなくて、小さい子供が二人いるので田舎に家族と住みたかった。それがようやく完成して、引き渡しは間の悪いことに3月でした」

## 傲慢さで走った シェア主義が最大の 敗因だと思っ

GS問題が勃発した。

「はい。で、一発目のローンが来る前に『すみません、売らせてください』と……。一日も住んでおりません。ぼくには収入がないから早めに手放そう、そんなことから今はお客様のことですから」

どこに住んでいるんですか。

「ありがたいことに、友人にお世話になってます。誹謗中傷が飛び交う中、『今回は無理だけど、次のことなら応援してやる』という声もありましてね。実際、ある上場会社のトップからも『40億の債権を全部買うから、顧客をくれ』という話がありました。その後風評が広がってダメになりました。

ビックリしたのは、今やぼくの名前と社名ではレンタルオフィスさえ借りられません」

「反社扱い」ですか。

「たしかに大変な迷惑をお掛けしていますが、誰かを騙そうとか反社会的な行為とか、一切してはおりません。そうでしたら正直な話、雲隠れしますよ。逃げるのは絶対にダメですし、本当に辛いのはお客様じゃないですか。ぼくも一人になって辛いわけですが、一人になっても最後の最後まで、お客様のために何かができるんじゃないだろうか」と

何ができますか？

「うーん、こうなると相当厳しいですね。本来は、ウェブサイトに特化した収益モデルを作り、契約者の信販会社への支払いを一定期間、延期や免責をして頂き、本質的には当社の債務ではないけれど、事情が事情なので当社が5年、10年掛けて責任を取っていく。そんな青写真を描いていましたが、身動きがとれない状況です」

会社、潰れますか？

「どうでしょう……。実は、潰す気はありません。ご迷惑をお掛けしている1153名のサイトを中心に、約1500サイトが運営体に入っていて、これを回している

外注さんが『続けます』と口頭では言ってくださるんですね。運営費は払えないので、気持ちの部分が大きいと思います。会社を畳むとすべてが無になるので畳めない。畳まないうちに策を練りたいし、HPが健全に運営できたら会社が売れると思うんです。ぼくなんかどうなってもいいんです」

今、何歳ですか。

「今年で45になります」

思うところは多いでしょう。

「はい。凄い年になっていますが、多分、なるべくして辿り着いた境遇だと思えます。綺麗事ではなく、不徳の致すところだと思えますし、傲慢だったとも思います」

傲慢さは異常な拡大主義、シェア至上主義に通じますか。

「その呪縛から逃れられませんでした。ゴルフは魅力的なコンテンツだし、その中でレッスンプログラムが伝えられることは沢山ある。ですから、我々は1500サイトの運営で訴求力を高め、あのプロのHPは面白い、ゴルフの新しい発見や楽しみがある。その影響力を発揮するには拡大だ、シェアだと盲信したことが最大の失敗です」

落ち着いたら一杯どうですか？

「ありがたいございます。目標がひとつ、できました」