

## ゴルフクラブの

雑な扱い方を変えたかった

**G** 御社が展開する傷・汚れ防止のガラスコーティング剤『ハーデラス』の取扱店舗数が伸びていると聞きます。

「1月現在で全国600店舗が扱う一方、各方面から問い合わせが増え続けている状況です」

**G** 「ハーデラス」は、今までマーケットになかったゴルフ用品のクリーニングサービスという位置づけ。富山さんは業界歴35年、そのキャリアを通じてずっとクラブを売つてきました。その人がなぜコーティングなのか?ちょっとと不思議です。

「理由は色々ありますが、まず念頭にあったのがゴルフクラブを雑に扱うという習慣を変えたかったんです。これは私の経験ですが、クラブメーカーの営業マンのデスク周りって、シャフト折れの修理品が多いんです。お店から『3カ月でシャフトが折れた。お客様に代品出してから返品処理してほしい』って話かけっこあるんですね。シャフトメーカーに原因を求めると、ほぼ性能では折れてない



# Hard Lass

んです。クラブヘッド等の当たり傷やスイング中に自分の肩に当てるなど、シャフトの横方向からの衝撃で折れることが多いんです」

**G** 悩ましい問題ですね。

「まだありますよ。クラブメーカーの試打会ってかなり大きめのキャディバッグを用意するのですが、一つのバッグにクラブ

をガーッと50本くらい入れる。だから中はガチャガチャなんですよ。もう、練習場で試打会やると、ほぼクラブヘッドやシャフトに傷が付いてしまう。ゴルフ用品メーカーの人間がクラブをこんな雑に扱つていいのか。メーカーの人間がそうだから、お店の売り方も粗くなるのではないかと」

**G** かなり憤っていますね。

「ええ、そういうつた経験があつたので、このガラスコーティングに出会った時、ヘッドの傷もシャフト折れもこれを塗れば防げる。そうすれば、クラブを常に綺麗な状態に保てると感じたわけです。道具を綺麗に大事に扱うことが市場の健全化につながるし、これだけ全国で施工件数

## 足し算のビジネスへ 引き算から

が増えているのは、お客様がそこに共感・共鳴されたからだと強く確信しました」

**G** クラブを綺麗にすれば愛着が湧きますし、クラブへの価値を感じるようになると思いますが、市場の健全な発展という部分についてもう少し詳しく教えてください。

「まず、ビジネス的な側面でいえば、売り方が変わると思います。30年以上ゴルフ業界を見てきましたが、ずっと『引き算のビジネス』なんです。値引き、ポイントカード、商品券…。引いていて値段を安くすることがお客様へのサービスになつていま

富山暁 ●1962年4月6日生まれ。福岡大学法学部法律学科卒業、体育会ゴルフ部所属。1986年、信夫杯争奪全日本学生ゴルフ対抗戦出場。1987年、株式会社プロギア入社。2003年、株式会社プロギア取締役大阪支店長に就任。2005年、キャロウェイゴルフ株式会社入社、ナショナルセールスマネージャー。2012年、株式会社カタナゴルフ入社、営業統括部長。2017年、株式会社アドウェル設立。現在へ至る。