



(株)ヒルサイド

# ひがしひろしま どうゆう会 こうゆう会

Vol.  
173

「企画委員会プロデュース！  
同友会東広島コミュニティマップ、遂にリリース!!

コミュニティマップとは...  
Googleのマイマップ機能を使い、東広島支部会員企業の所在地に  
同友会アイコンを設置。  
アイコンの種類は、製造業や建築業、サービス業など6種類。  
アイコンをタップすると、企業の説明やHP・SNSリンクなど詳細が  
表示されます。  
お近くの企業でまだ名刺交換してない企業さんや名前は知っている  
けど、  
どんな業種なんだろうといった時にも便利！ぜひ、ご活用ください!!  
QRコードからアクセス！  
※今後、クーポン機能を導入して、企業さんの福利厚生にも寄与で  
きる仕掛けを検討中です。

- P1. 表紙 (株)ヒルサイド
- P2. 9月オープン例会
- P3. 11月オープン例会
- P4. 東地区会
- P5. 新会員オリエンテーション
- P6. 新会員オリエンテーション
- P7. 西地区例会
- P8. 西地区例会
- P9. 経営労働委員会
- P10. 求人社員教育委員会
- P11. 青年部
- P12. 会員紹介

広島県中小企業家同友会  
東広島支部 会報誌  
令和5年12月発行



# 9月オープン例会

## 同友会のおかげでわが社が変わった！

～企業内総幸福を追求で  
社員自ら考え行動する企業に～

報告者：日鐵鉱業株式会社

代表取締役 能登 真一



実行委員長の末本さん(下)  
司会を務めたごまさん(上)

今回の例会は、求人社員教育と経営労働委員会が担当で行った例会でした。社員教育・人を生かす経営にスポットを当て、全国でも報告をされている能登社長にお願いして報告して頂きました。当日はオブザーバーや他支部からの参加もあり78名の参加者でした。

能登社長の会社は同友会に入ったころは暗黒の時代で、チャイムもなく就業規則もない、社員はいつも不機嫌そうに仕事をする会社でした。そこから同友会で役を受けることで経営指針書の成文化、支部長になった年に企業内総幸福（GHC：Gross Company Happiness）を自社に置き換えた日鐵内総幸福を宣言され、働きがい・一体感・個性が発揮できること・仕事をして自分が成長していると実感できることなどに取り組み少しづつ変わってきました。

新卒採用や障害者雇用にも積極的に取り組まれています。Jobwayに参加されはじめは企業ブースを出しても誰も寄り付かず同友会の仲間から「こんなでは誰も話を聞きに来ないよ」と言われ、周りからアドバイスされ見やすくするなどして、今では高校新卒4名、男性けでなく女性も働きやすい職場の環境を作られています。障害者雇用は採用まではできたけど、なかなか職場の環境に馴染めず体調不良なったKくんについては、職場に来やすくするために、社員さんにサポートするなど仲間づくりを行うことで社内が一体化されていると感じました。経営指針書を「見える化のツール」とすること、面談だけでなく開発会議と称した食事会を行うこと、決算賞だけでなく福利厚生面の充実されること、3S活動で社員の自主性・主体者意識が生まれ、会社が自分のものであると思い、業務改善・余分な在庫を無くす・売上・利益率増にまでつながるようになりました。グループ討論テーマは「あなたの会社はどのように人を活かしていますか？」について熱い討論を行いました。社員さんが主体性を持つ為の取り組みや、自身が何をすればよいのか、気づきや明日からの実践に繋がる討論になりました。

どのお話も能登社長の人柄がにじみ出た素敵な話で、社長からと偉そうにするわけではなく、立場は違っても対等であること、社長自らが姿勢を正すことが重要です。「人の姿を見て変わろうとすると自分が変わる」くじけそうなときや、辞めようと思った時でも例会などに参加することで大きく変わるきっかけになり、背中を押してくれるのが同友会あり、同友会の学びや仲間からのアドバイスも素直に受け取り、実践されているからこそ会社が良くなるのだと感じた報告でした。

記：(有)フラワーショップはなよし 原 さゆり



# 11月オープン例会

## 「デタラメ経営から堅実経営へ」

～山あり谷あり笑いありの経営対体験報告～

報告者：ビーエルシー株式会社

代表取締役 石田 美子



11月8日東広島市産業振興会館にて両地区会主催でオープン例会が開催されました。多数のオブザーバー・支部外会員約80名近くの参加がありました。

石田社長は1998年にエステサロンを創業されます。当初、仕事の面白さと勢いで従業員1名を雇用され創業されますが、創業当初、月の客が数名しか来ない状態でした。最初の3年間で借入も増え、最後にはサラ金にも頼り、借金に追われる生活に陥ります。その後、どうにかやりくりをし、お店を広島市内の中心地へ移転されます。FC店への加盟と時代の波に乗り、その後、店は爆当たり。一気に借金を返済されます。2001年ビーエルシー(有)を設立されます。この年に同友会に入会されます。

しかし、2010年FC加盟をしていた本部が倒産、クレジットの利用の禁止、クレジット会社の撤退などで会社の信用もガタ落ち、徐々に客も減っていきます。2013年には何千万という赤字・コンサルタント詐欺にあい、倒産も考えられたそうです。そんな時、会員からこのままでは会社がつぶれてしまうぞ。とのことでアドバイスを受けます。事業の転換・ランチエスター経営も学び導入、中期経営計画も作成。元マネージャーとの再会(入社)もあり、事業は急展開。今では-85%だった自己資本比率は+70%になったそうです。

石田社長は始めのころの経営は、人をきれいにする仕事にあこがれ、数字を見ないデタラメ経営を行い、多額の借金をされ、返済のためにサラ金まで行き、大変な人生を送られたとのことでした。

そんな中でも同友会活動は続けておられ、役も引き受け、仲間の助言を受けながら困難を乗り越えてゆかれたとのことでした。

そして色々な決断をするときに、良き人のご縁があり、サロンも立て直すことができました。

会社をつぶすにも費用がかかるので、続けるしかないという行動されたこと、あきらめない人生、どんな時でも夢を描いて笑顔でいる、石井様は強くて素敵だと思いました。

自分の私生活のこと、会社のこと、すべて本音で話されて、私たちに感動を与えてくださりました。

同友会は仲間同志で学びあい、成長できる場と改めて気づかせていただいた例会でした。

記：ポジティブK 清原 真由美



実行委員長の山本さん





報告者 (株)HOM 住田 五月 氏

2023年10月13日 ポンコツですけど、なにか？やる気なし、他力ありきの私が2代目じゃけん。

～役を受け行動することで学んだ経営者の覚悟～と題して、住田さんが経営体験報告を行いました。東地区小組会3班担当例会ということもあり、報告作りから関わってきまして、プレを重ねて最終的に素敵な報告に仕上がっていたと思います。

当日は、同友会活動の中で分け隔てなく、いつも色々な例会や行事に出席されている住田さんなので、東地区例会に西地区の会員さんも多くいらしていました。

例会の内容ではHOMの前身である、お父様が会社を立ち上げた経緯や、住田さんの生い立ち、その中でいかに自身がポンコツだったかという話をしてくださいましたが、お父様の永眠後は同友会だけでなく本業である不動産業界や、小学校などのPTA役人などの役を積極的に受けていったことで自身が変わっていくことができた。そうしている内に経営をしていく覚悟が固まったので、これからの私を見ていて欲しいという言葉で結びとなりました。

私自身も同友会に入会して2年弱ですが、役を受けることで学びがあり自身に変化が生まれています。社業と同時進行で役をこなしていくことは大変なのですが、同友会の役は自社への練習の場だと意識を変えてみると、不思議と前向きに捉えることができ、先輩会員がよくおっしゃる同友会と社業は不離一体ということ言葉が腹落ちしてくるように思います。

そういった意味では、同友会に先輩会員の皆さんからの知識と知恵の結晶がカリキュラムとして体系化されており、自分の足りない部分を学ぶにはとても良い組織だと感じます。

変な言い方になりますが、同友会は失敗できる場です。失敗することを認めてくれ、その失敗に対してアドバイスまでしてくれます。本業だったら失敗するわけにはいきませんよね。

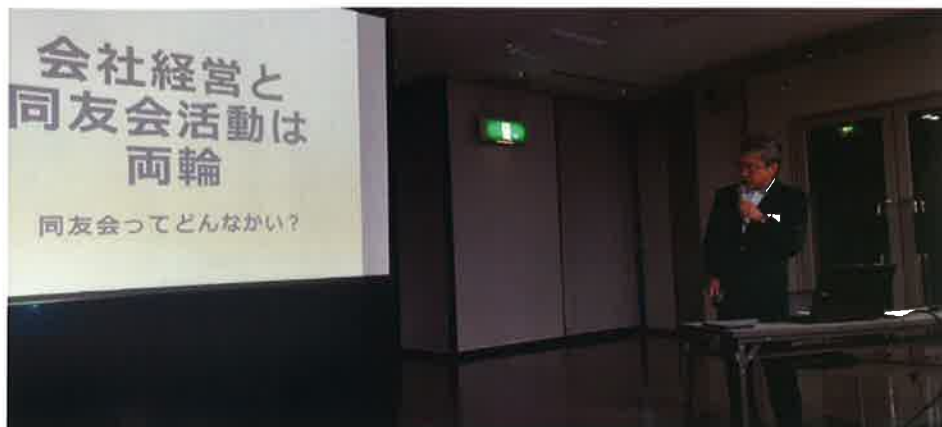
役を受けることで自分も成長できて、経営のシミュレーションまでできる、こんないい場を活かさないともったいないと思える報告でした。これから積極的に役を受けてくれる方が増えていき、同友会が益々いい会になっていけばいいなと思いました。

記：iDS Studio 山口聖巴



# 総務組織委員会 1

## 新会員オリエンテーション



8月30日東広島商工会議所にて、新会員オリエンテーションが開催されました。12名の新会員の方が参加されました。

同友会の説明DVDを見た後に、宮岡総務委員長から「会社経営と同友会活動は両輪」というテーマで報告してもらい、その後委員会説明・地区会に分かれてのディスカッションを行い、同友会バッチの贈呈と新会員から自己紹介をしてもらいました。

オリエンテーション終了後、簡単な食事をとりながらの懇親会を行い終了しました。



(株)市岡石油店  
代表取締役 井原 稔

ガソリンスタンドを主とする燃料販売  
とLPガスに関する業務

西地区会



(株)SHEEPS  
代表取締役 亀井 芽里

正社員・アルバイト外国人材の紹介

西地区



Spece therapue  
代表 榎田 小百合

断捨離でのモノの片付けを通じてコ  
コロの片付けのお手伝い

東地区



(同) ブルーモーメント  
代表社員 串山 義之

科学薬品不使用の除菌・抗菌・防臭・消  
臭対策と遠赤外線の抗酸化空間施工及び  
草刈り

西地区



ユニレク  
代表 黒口 慎也

様々な制作物やデザインをしていま  
す。IT・情報関係のコンサルタン  
トがメイン

西地区



エアステック  
代表 谷本 弘行

機械部品の製造・加工・溶接

東地区

# 総務組織委員会



(同) Mu-luv

代表取締役副社長 段原 いずみ

金融教育を通してセミナー・学校外部講師・教材制作への取り組み

西地区



寺西秀昭税理士事務所

代表 寺西 秀昭

税理士事務所・経営コンサル  
税務相談

東地区



土肥整形外科病院  
院長 土肥 慎二郎

一般整形外科外来・入院診療

西地区



(株)古本土木

取締役 古本 泰司

総合工事業・建設業・一般土木工事業

東地区



(株)NS企画

執行役員 仁科 利文

不動産賃貸・管理業

東地区



(同) 美・ライズ

代表社員 横手 卓美

ハウスクリーニング・漁業・  
お惣菜製造・販売

西地区



## 8月西地区例会

### 報告テーマ：ビジネスセンスの磨き方

報告者：(有)BBAコンサルティング 代表取締役 久保 雅彦

8月29日、東広島商工会議所において西地区の8月例会を、西地区会員の(有)BBAコンサルティング・久保さんを講師に招いて「ビジネスセンスの磨き方」と題し発表をいただきました。

参加人数も約60名にご参加をいただき、たくさんのオブザーバーさんにもお話を聞いていただき、おそらく地区の例会単独としては、1番の参加者ではなかったのではと思います。これはひとえに今回発表いただきました久保さんを始めとしまして、西地区の2グループの方にご協力をいただいた賜物かと思えます。

今期から、地区の例会は西地区で作りました小組（5グループ）で月ごとに担当をグループで変えて、実施しようとの取り組みを始めて、実質初めての小組で取り組んだ地区例会となりました。

まだまだ課題はありますが、初めての取り組みの例会にしては、スムーズに開催出来たのではないかと考えております。

報告の中身は、久保さんのお話（久保さんがされて来られた仕事内容等）が、非常に生々しい所もありながら、仕事への取り組み方・組み立て方なども織り交ぜながらのお話で、「さすが久保さん」と思わせる所が随所にありました。

会員さんやオブザーバーさんもこれらのお話を聞きたくて、ご参加されたのではないのでしょうか？

次回の担当月になった時も、また小組グループで例会を作り、会場に来られて方に「聞いて良かった」と言っていただけの例会にしたいと思えます。

記：ワタジ機構 綿地



### 報告テーマ：お人よし経営者の成り行き経営からの変革記録

報告者：株式会社デスクワークラボ 代表取締役 吉井 良平

9月27日 東広島商工会議所にて西地区例会を行いました。50歳を迎える西地区会員の吉井さんが、自分を振り返るのに丁度いい機会とのことで報告をされました。企業するまでの経歴、起業してからの歩み、現状の課題と対応策、そして現地点での効果を報告されました。

広島の手企業に就職され、1年目からバブルの崩壊でリストラ続出の中、PCを導入し在庫管理システムを構築され、その後営業企画部へ配属され販売促進等大きく会社に貢献されます。そこ頃、結婚をされ子供ができた頃から奥様の双極性障害で、広島へ帰郷されますが2年後やむなく離婚を決意されます。その2年後、大学生との会話の中で自身のモチベーションの低下に気づき転職を決意され、会社を退職。2016年に起業されます。当時のデジタル化の流れで何とかなるさ。との起業でしたが、仕事はそこそこありましたが、対応しきれない仕事の納期遅れ、派遣社員・アルバイトのスキル不足・外注に頼めば赤字続きと如何に成り行き経営だったかを痛感されます。現在、会社の悪い部分を洗い出し、サービスレベルを一定化する為のマニュアル作成・人材育成・案件別人工管理・営業強化の商材づくりに力を注ぎ、事業の安定・成り行き経営の脱却に向け頑張っておられます。



## 9月西地区例会

## 10月西地区例会



### 報告テーマ：平ちゃんの笑顔を広げる旅（生き様）

報告者：(株)昭和観光社 代表取締役 平森 良典

今回の例会では、(株)昭和観光社 代表取締役 平森さんより、平ちゃんの笑顔を広げる旅（生き様）というテーマで報告をして頂きました。この報告では、何のために何をするのか、自分が提案者として泥をかぶる覚悟をもつことが経営に重要であるということ学びました。

我々の会社はこれまでの同友会での学びで、経営理念を掲げて経営することが重要であるということに納得をしたため、現在、事業目的という形で経営理念が事務所に掲げられています。しかし私には、働く人達は経営理念を理解しているようにも、これにのっとって働いているようにも見えていません。私自身、作成された経営理念にのっとって仕事をしているかというそうではなく、指針書は机上のものという感覚の方が大きいです。このため、経営者と働く人との溝を感じていました。この状況の中、平森さんのお話の中で出てくる幾度とない、何のために何をするのかという問いかけに、上記の問題への活路を見出したように感じました。この仕事のやり方は経営理念にのっとっているか、経営理念にのっとってなおかつ、今の戦略で経営者より出されている課題をクリアできるかを度々、見直すことが私に足りていないのではないかと考えるようになりました。さらに経営者と働く人との溝は、掲げられている経営理念に働く人が共感を得られていないからであり、これは掲げた経営者の人生観が分からずただ、言葉としてとらえているため、働く人は動かないと思っています。働く人に限らず、地域と未来が楽しくなるように共感してもらえようような説明や唱えていくことで、経営者と働く人がともに経営理念を目指して働けるとと思っています。

平森さんの報告では、4度のV字回復の内容を聞きました。私は、V字回復ができる経営指針書はどのように作って、この指針書ならV字回復するという自信は、どこにあるのだろうと思いながら聞いていました。この方法ならV字回復できるという確証がない状態で、実行することは私にとってはすごく不安で行動に移すことができないと感じているからです。このような思いの中、平森さんからは経営者として腹をくくると、泥をかぶるという覚悟で実行するというとても大切なことを学びました。誰も未来はわからないし、確実なものはないので、自身が作成した指針書を信じて、実行し、毎月確認し、修正し、再度実行するということを繰り返していく中で、V字回復する指針書に自分でしていく、ということが大切と気づかされました。

今回のお話から学んだことを一つずつ実行し、私が作成した指針書を会社や会社で働く人達を豊かにできるものにできるように努力しようと思っています。

記：エス・エス・アロイ(株) 鈴木 絢子







## 経営指針勉強会～経営基礎講座（経営方針編Part2～3回シリーズ） 第4回「経営方針の立て方を学ぼう」Part2 SWOTを活用した経営方針の立て方・実践

今回の基礎講座では前回の基礎講座からの続きであり、リアル参加が17名、ZOOM参加が2名でした。本講座を受講するにあたり私は事前に講座内容資料を参考に経営指針検討シートをおおまかに作成した状態での基礎講座に参加しました。

福山経営労働副委員長である肉活食堂ハンズグリル代表小川氏から冊子【経営指針成文化と実践の手引き】にある「経営指針検討シート」と「経営指針」の作り方をご教示頂きました。資料はとても分かりやすく、丁寧に説明していただいたので自分が間違っている箇所をすぐに見つけることができました。今振り返ると事前に作成していることで自分の間違いにいち早く見つけることができました。また、できていなかった箇所は経営指針を作成して実行している方から意見をもらいながら「経営指針検討シート」と「経営指針」を作成することができました。自分自身だけではなく、ほかの方が作ることに悩んでいるときに親身になって手助けしていく姿があり、本講座を初めて受講した私はとても作りやすかったです。

討論テーマ「ズバリ 経営方針はできそうですか？」に対してすべてのグループから“経営方針はできません”との発表がありました。すごく素晴らしいことであり、次回の経営指針勉強会ではいろいろな経営指針が聞けることを楽しみにしています。しかし、経営方針を作ったとしても実行しなければ意味がありません。「会社で経営指針を発表しました！」というご報告を聞けるといいなと思います。

記：有限会社中国金型 土居脇万斗



経営労働委員会からのお知らせ

経営基礎講座もいよいよ終盤になってきました。参加者の方はいつも目を輝かして参加されています。経営指針書作成への第一歩となる基礎講座へのご参加お待ちしております。

また、経営労働委員としての活動もしてみたい！方も募集中です。一緒に学びましょう！

経営労働委員募集中です。



## 高校の先生との懇談会

10月25日に「かに料理 かね綱」にて高校の先生との懇談会を行いました。

高校からは、7校から9名の先生方にご参加をいただき、会員企業を含め32名の参加となりました。

冒頭、(株)M-u-l-u-vの代表取締役副社長 段原いずみさんより、「高校生に金融教育を伝えていく中で子供達への問題点と可能性が広がる前進点について」というテーマで、問題提起がありました。若者を取り巻く金融の問題点や注意点などをお話ししてもらいました。新しい切り口で、私自身も初めて聞く内容で非常に興味深いお話でした。

その後、グループに分かれて「地域の若者をどう育てるか」をテーマに、グループ討論を行い、いまどきの若者について先生方からいろんなご意見ご感想をいただきました。

その後の懇親会では、途中で先生方から一言づつお話をいただき、大いに盛り上がりました。

この度も先生方との懇親が深まった印象です。今後も高校とのつながりを継続していくため、定期的開催していくことが必要と感じております。

記：(株)ネクストホーム 末本 亮一

## 接客力UP研修



10月30日 今回の勉強会は2部に分けて行われましたが、わたくしは設営もかねて午後の部と夜の部の両方参加させていただきました。スタッフは午後の部に3名参加して学びました。接客における「理由と

「意味」を詳しく教えていただき。接客における6大用語である「いらっしゃいませ」の発声は好感音です。など今までに習ったことの無い伝え方や見分け方に終始納得しました。この方法ならスタッフへ伝えやすく理解して発声してもらえると実感しました。その他の6大用語でもクレーム対象になりやすい言葉の注意点や、クレーム処理に対する考え方など、改めて学び直す部分もありましたが、間違えていなかったと感じた半面これをスタッフへ伝えていくすべなども学ぶことが出来ました。お客様が何処に印象が残りやすいのか「なぜ」「そもそも」という理由と意味を理解することが接客には最も大切なことだと実感した次第です。今回の勉強会ではスタッフとも一緒に学ぶことが出来たので、次の日の終礼では自分が感じた学び一人一人発表してもらいスタッフ間で感想を共有することも出来ました。普段わたくしが、同友会に参加して遊んでるのではない事を知ってもらえただけでも、もう少し威厳を保てそうです。今後もこの様なスタッフも参加ができる勉強会を開いていただけると、職場でのわたくしへの扱いも変わることでしょう。今後も開催していただきたいです。スタッフも普段は他業種の方と触れ合う事が無いので、とても刺激になり勉強になった事だと思います。今回参加されていない会員さんも、是非今後は参加して良い会社作りに活用されると良いと思います。オブザーバーにも積極的に呼びかけて参加してもらえると、必ず会員増強にも繋がると思います。それほどに良い勉強会でした。

講師の久保さん、ためになるお話を本当にありがとうございました。次も期待しております。

記：(株)mike 三宅 崇



## 青年部

9・10・11月

2023年も暮れになり、もうすっかり余韻も冷めてしまっていますが、青年部としましては今年はやっぱり9月14、15日で開催された青年経営者全国交流会in広島、通称青全交が大きな思い出なのではないでしょうか。本会の皆様のお力添えもあり、全国から2500名以上の会員が広島に一同集まり学びを深めていくこの全国行事は20分科会、リーガロイヤルホテルでの交流会、2日目の全体会とすべて大盛況でその幕を下ろすことができました。

私は運営としては同支部の土井尊徳さんが総務委員長を務めた総務委員として、分科会ではグループ長を、そして全体会では司会の役を承りました。総務委員会では、まず総務というものが組織においてどんな役割なのかということから学びから始まり、数千万円規模の予算の振り分けの流れ、グループ長では全国からくる本会含めた猛者会員のみなさんを相手にどう話を回していくか、全体会は1300人を超える方々の前でマイクを持つという、何をすることができたか語り出せば2時間はかかるでしょう、この青全交開催にあたりたいへん貴重な経験を積ませていただきました。自身の経験として以上に、支部を超えて広島内に同じ同友会理念をもった仲間が増えたことが何よりの財産だと感じています。

自支部青年部に話を戻すと10月は部会長である小濱さんが自らマイクを握り、「会社の仕組み化」について学びの場をつくる講師例会や、11月では会歴1年弱の土居脇さんが報告者として自ら手をあげて、同友会活動をしていく中での自身の変化について報告しました。

社長としてなかなか自分の時間の捻出がうまく行かない、社員に自主性を持ってもらいと感じている方がいらっしゃればぜひ小濱部会長に尋ねてみてくださいね。

青年部は現在38名で11月より各小組会の担当で報告例会が始まり、みんなで切磋琢磨しながら頑張っています!! 本会の方で、承継者や、経営に携わる若手社員の方々がいればぜひ青年部に送り込んでください。宜しくお願い致します。

記：iDS Studio 山口 聖巴

青全交総会場の様子



（株）同利造型 土居脇さんの報告



広澤さんの贈状授受



# 株式会社 ヒルサイド

## 代表取締役社長 土岸 洋堂



土岸社長は前職、自動車メーカーの開発エンジニアとして実験・解析・評価を行うエンジン開発業務に15年間従事されていました。サラリーマン時代、30歳を過ぎた頃に「何か一生の趣味を見つけよう」と思いゴルフに出会います。ゴルフという共通の話題があれば誰でも打ち解けることができ仲良くなれる、といった不思議な魅力がありました。引っ込み思案な性格の自分にとって、まさにぴったりなスポーツだと思われたそうです。ゴルフに惚れ込んでからというもの、時間があれば西条ヒルサイドゴルフで練習ばかり。仕事がない日はもちろん、ラウンドが終わった後も練習に通われたそうです。そして、いつかこういうゴルフ練習場の経営に携りたいと強く思うようになったそうです。

そのような中、西条ヒルサイドゴルフが売却を検討しているという噂を耳にされ、当時の経営者とも仲良くしていたことから話を聞くと本当に売却を考えているとのこと。譲渡を受けられるか分からない状況の中、長く勤めていた会社をすっぱりと退職。それから、双方の話し合いの場を何度も持ち、事業譲渡という形で西条ヒルサイドゴルフの経営を任せていただくことが決まったそうです。合わせて銀行との交渉、経営経験もないことから、銀行も融資に積極的でなく最初は厳しい指摘ばかりだったそうです。何度も事業計画を作り直しているうちに、その熱意から銀行からのアドバイスも受け、買収資金を借り入れることができたそうです。

2021年12月から既存のパートスタッフを維持しながら、経営をスタート。設備機械の仕組みや操作方法・営業面・労務面の管理体制について、従業員や取引先についてとにかく勉強しないとイケないことばかり。

施設名は、体制が変わったことを知ってもらうために屋号変更を考えられますが、これまでのお客様に親しまれた屋号なので継承するほうが良いと思われ、「ヒルサイドゴルフ」のまま再スタート。決意表明としてロゴを一新しての経営のスタートとされます。

経営者になってからは先日まで自分が客だったので客観的な分析に苦労はなかったそうです。良いところ・改善すべきところは自分なりに明確に答えがありました。

創設者がこだわった美しい天然芝のフェアウェイは西条ヒルサイドの最大の魅力です。さらにショットに集中できる自動ティーアップ機。この2つは他社に負けない差別化要素だと考え、メンテナンスを継承して何としても維持せねばと思いました。

その一方、施設そのものが30年も前に建てられたものなので、色々なところで老朽化が進んでおり、一つずつ出来るところから施設設備を改修していく必要があると考えました。

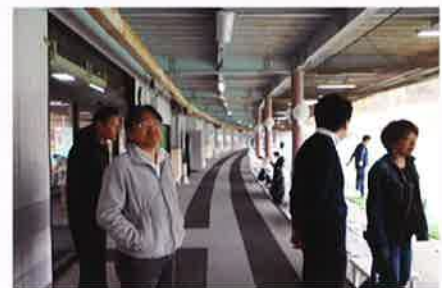
理想は「毎日練習しに行きたい」と思ってもらえるゴルフ練習場をつくること。まずは、出来ることから、傷んできている打席用のマットや練習球の入れ替えから始め施設内の改修や美化活動を進める一方、もっとたくさんのゴルファーにご利用いただけるよう打ち放題メニューの拡充（土・日・祝日）を行い、誰もがいつでも思いっきり練習できるようになりました。

そして、徐々にお客様も増え、初めて利用される新規顧客も増えてきたそうです。仕事帰りのサラリーマンが安心して夜間練習できるようナイター設備にLED照明を取り入れ、若い方が便利で気軽に利用できるようキャッシュレス決済を導入されます。元はといえば経営者になろうと思ったきっかけは「ゴルフが好き」という気持ちだけでした。

ずっと通っていたこの練習場だからこそ、常にユーザー目線で「毎日足を運んで気持ちよく帰ってもらえる練習場になるには？」を自問自答することができ、それが経営判断の基準となり、Free Wi-Fi 設置、アイスクリーム販売、ほっかいろサービス、アメニティグッズ設置など、時には利益を度外視したアイデアも取り入れて、お客様に喜んでいただけるサービスを実施されています。少しずつですが、毎月何かしらリニューアル・施設の改修を継続的に行っておられます。

経営者となってもうすぐ2年、事業譲渡当時は役員報酬ゼロ・3000万円の赤字でしたが、直近の売上高は150%、年次会員数は約4倍に増えたそうです。

経営する側になり多くのお客様と触れ合うことで、この施設は地域に根付いたゴルフ練習場なのだということをよく実感されるそうです。ゴルフを通じて西条ヒルサイドゴルフが地域の人々の活力になる存在にしたい。ゴルフは年齢性別関係なく一生続けられるスポーツだからこそ、ずっと通っていただけるゴルフ練習場であり続け『生きがいを感じる場所』にしたい。今後は、フェアウェイの芝の張替え・アプローチの練習場・パーチャルゴルフの設置・気軽に利用してもらえるバーラウンジなどもっと施設を充実し、地域の人たちに喜んでいただいたり、東広島の街を元気にできるような取り組みやサービスの提供が何かできないかと考えておられる土岸社長です。



館内にあるレストラン  
カズマルヤマのカレーが  
おしゃれで旨い！