

# GOLF、今この人に 聞きたい!

ゴルフの楽しみ方は十人十色。  
各界を代表する著名人たちが  
独自のゴルフ観を告白する!

## 榎本考修さん

「ゴルフが始めやすくて続けやすい  
スクールをやりたかったんです」

特別連載 第66回

ステップゴルフ株式会社

代表取締役  
会長

CEO

月額4980円（税別）で、通い放題のインドアゴルフレッスンスタジオがあるという。現時点で関東圏を中心に21カ所ある店舗はどれも駅から徒歩5分以内と好立地である。この施設を運営するステップゴルフ株式会社の創業者、榎本考修さんは、何と元ツアープロだ。

取材場所はJR駒込駅を降りてすぐのビル。少し早く着いた私は、ビル1Fにあるゴルフスタジオをのぞいてみた。平日の夕方だというのに数打席あるブースはすべて埋まってしまおり、シニア層が楽しそうに談笑しながらボールを打っていた。

「プロゴルファーとしてツアーを目指していましたが、25歳で断念しました。引退してみるとプロゴルファーにはその後の道がまったく用意されていない事実に愕然としまし



聞き手



山崎将志  
(やまさき・まさし)

1971年生まれ、愛知県岡崎市出身。ビジネスコンサルタント。94年に東京大学経済学部経営学科を卒業。同年アクセンチュア入社。2003年に独立後、アジルパートナーズ、カジタクなど数社のベンチャー企業を開発。10年4月に出版された『残念な人の思考法』(日本経済新聞出版社)が34万部のベストセラーとなり、著書累計発行部数は100万部を超える。最新のハンディキャップは7.5

た。それで、プロゴルファーが引退した後の雇用を微力ながらも提供できないかと考えたのが、このスクールを始めた理由の一つです」

榎本さんは谷口徹プロの出身校で

もあるPL学園高校のゴルフ部から

大阪学院大学を経てトーナメントブ

ロを目指していた。ゴルフを始めた

のはPL学園の中学生3年生の夏、ゴ

ルフバッグのネーム刺繡を手がける

父親からゴルフを勧められたのが

きっかけだ。高校入学を機にゴルフ

部に入部しようと思い、母親に連れ

られてゴルフ部の寮に見学に行き入

部の方法を尋ねた。ゴルフ部長の先

生はきつぱりといった——（ゴルフ

経験のほとんどない生徒は）ウチの

ゴルフ部には無理です。その言葉に

カチンときた榎本さんは翌日、ゴル

フ部の顧問だった教頭に入部を直訴

した。すると教頭は「中学を卒業す

るまで毎日ゴルフ部の施設を掃除す

ること。時間が余れば練習してよい。

半年間続けて見込みがあれば入部を

検討する」という。

榎本さんはいわれたとおりに毎日

掃除を続けた。時間をつくって何とか

ヘッドコートにゴルフの基礎を教わ

ったところ半年後に入部を勝ち取った。

「高校に入つてすぐ、11月の新人戦

で78を出して大阪で2位になりました

た。手応えを感じましたね。高校時代は日本で一番練習していると自負するほどやりました

た」

高校卒業後は大阪学院

大学に入学してゴルフ漬けの毎日を送った後

トーナメントに出始めた。しかし、なかなか結果が出ない。プロの道に進むと決めたときに、ゴルフを勧めた父親と25歳

までに結果が出せなかつたら他の道を考えると約束をしていたが、

その時期がやつてきた。

「間接的ですが、引導を渡してくれたのは、谷原秀人プロの活躍でした」

榎本さんが谷原秀人プロのプレーぶり

を初めて目にしたのは、PL学園高

校と東北福祉大学の合同合宿のとき

だつた。当時、高校3年生だった榎

本さんは大学1年生の谷原さん的心

臓の強さに雲泥の差を感じたとい

う。球筋やコースマネジメントは見

た目上はほとんど差を感じない。練

習ラウンドであれば、自分も勝てる

のではと思うこともあつた。しかし、

試合本番になると谷原プロは65で榎

本さんは73だつたりする。

日本一を自負するほど練習し、技術的な差はそれほど大きくなかった。では、シード選手とそうでない選手の差はどこにあるのか。

トッププロと直に戦つ

てきた榎本さんにしか

分からぬ世界だから、本当に傷口に塩を

塗るようで申し訳ないとは思いつつも質問を

ぶつけてみた。

「一緒に戦っていた仲間や先輩に誤解された

くないんですが、僕は

塗るようで申し訳ないとは思いつつも質問を

ぶつけてみた。

「一緒に戦っていた仲間や先輩に誤解された

くないんですが、僕は

塗るようで申し訳ないとは思いつつも質問を

ぶつけてみた。

「そうかもしだせません（笑）。重要

な場面でのパットをきつちり沈めて

きたり、どう考へても不可能な場所

から寄せたりとか。とにかく心臓

の強さが違います」

ツアーリーを引退した榎本さんは、次

目標を達成する最初のステップとし

て、ツアーリー選手のサポートをするクラ

フトマン的な仕事を始めた。その関係

で2006年の全英オープンに行つ

たときのこと。3日目にタイガー・ウッズと回った谷原プロは5位タイでホールアウト。榎本さんは最終日の前日の夜、谷原プロが現地で借りている家の仲間内の夕食会に招待された。行つてみると世界ランキングのメディアからの取材が押しかけていた。榎本さんが驚いたのは、ある記者が「優勝を狙える位置にあるが日本人初の優勝はあり得るか」と質問したときの谷原プロの回答だった。

## 2006年全英オープン5位タイの谷原選手のホールアウトはやほやグローブ



「誰かに取られてしまうと思うとホールアウトしてすぐの谷原さんに駆け寄っていただいたものです。僕の一番の宝物です」

サインとともに2006年7月22日、全英オープンと直筆で書かれていた。意外とサイズは小さくかなり使い込まれている印象。グローブに刻まれた彼から臨場感が伝わってくる。

「あるかもしませんね、つて真顔で意気しやーしゃーと答えるんです。どんだけずぶといんだと。正直、辞めてよかつたと思いました。こんな人たちと勝負できるかと（笑）」

その後も榎本さんはゴルフ用品を小売店に卸すビジネスを成長させ、12年にステップゴルフ社を設立、東京・押島に第1号店をオープンさせた。それにしても、なぜ押島なのか？ 押島は東京都の西の端、駅前といえど乗降客はそれほど多くなく、失礼ながらインドアレッスンスタジオが繁盛する立地とは思えない。

「最初から全国1000店規模のビジネスにしたいと考えていました。そのためには押島のような場所で成功しなければ、全国展開は無理だと考えたんです」

榎本さんによれば、ゴルファーには頻繁にプレーする層、月一ゴルファー、年に2~3回ゴルファーの3種類がある。多頻度層を対象にしたインドアスクールは安くても1万5000円、高いと3万円の月謝が必要なところもある。10年間ゴルフビジネスに携わる中で、造っては潰れるというスクールを数多く見てきた。また、そうしたゴルフスクールはゴルフに対し厳しく、月一や年2~3回ゴルファーには費用的に

も内容的にハードルが高い。

「だからこそコスパでナンバーワン、ゴルフが始めやすくて続けやすいスクールをやりたかったんです」

現在は土日祝利用できる会員の月謝は6980円（税別）だが、第1号店では一律4980円の価格帯で始めた。この価格だと200人の会員を

約がいつもいっぱいとか、コーチの質が悪いなど、「安からう悪からう」なのではないかと疑心暗鬼になつてくる。

「われわれのスクールはストイックにゴルフ道を極めたい人向けではなく、仲間と一緒に楽しくやりたい方々がターゲットです。要するにクラブ（体操教室）のゴルフ版です」

最近、榎本さんは10年ぶりに谷原プロに会った。試合で活躍する谷原プロに、ゴルフ業界を裏で支えられるような会社を育てて賞金を出せるようになりたい、と話したという。「何十年もゴルフ人口が増ええないことが本当に嫌だつたんです。だから僕たちがやるんです」

ゴルフ業界の人から「何とかしなければ」という声をよく聞く。しかし、ほとんどの場合は正しい現状分析と無縁の行動に終始している。特に新しいゴルフナーを増やす取り組みを、きちんと利益を上げながら実行している人は稀である。榎本さんから直接話を伺い、一緒にやりたい人が集まつてくる理由が分かる気がした。



集めて、やつと月の売り上げが100万円だ。その中で利益を出すのは相当な工夫が必要なはずだが、榎本さんは押島で試行錯誤を繰り返して単店で収益を上げるノウハウを蓄積し、現在では21店舗まで成長させた。

しかし会員の立場から見ると、予

ステップゴルフの客層は、ハードルが高くてできなかつた、昔はやつてたけどもう一度ちゃんとやってみようという初級者だ。だから上から目線のレッスンは排除し、コーチ兼店長には「楽しいゴルフをエスコートする」ホスピタリティ・ビ

## 榎本考修さん (えのもと・たかのぶ)

1979年6月15日生まれ、大阪府出身。PL学園高校から大阪学院大学を経て、JGTOのメンバーとしてプロ活動。2006年、ゴルフ総合商社アイエム設立。07年キラキラ輝くメタリックカラーのクロマックスボールを販売開始し、2年で100万球売るヒット商品に。また、LINEの正規代理店としての事業も展開している。12年ステップゴルフ設立。現在全国に21店舗展開。ゴルフはプロを諦めてから約10年間、まったくプレーしていないかった。「現役時代に完全燃焼してしまい、まったくコースに行かなかつたんですよ（笑）。2~3年前にゴルフを再開。「今はお客様とともに、月一ゴルファーでゴルフを楽しんでいます」という。