



富田賢（とみた さとし）
株式会社ティーシーコンサルティング代表取締役社長。
事業提携による新規事業の立ち上げや売上アップを得意
としている。この約5年で120社以上の豊富な実績。ベン
チャーキャピタルにて上場経験も有する。慶應義塾大
学卒業。京都大学大学院経済学研究科修了。
会社サイト：<http://www.tccconsulting.co.jp/>

富田賢の 横比較の目線

vol.1

商品特性が類似している中古車業界との“横比較”

日本一、ゴルフクラブを
売買している
コンサルタント？

私は、ゴルフを本格的に始めて
2年ほどですが、ゴルフクラブを
中古店で売買している経営コンサ
ルタントとしては、日本一だと
自負しています。この数ヶ月でア
イアンを何セットも買い替えまし
た。そんな私が、今月から連載を
始めることとなりました。よろし
くお願いします！

私は経営コンサルティング会社
社長として、約5年間で120社
以上のコンサルティングを実施し
ました。日頃お付き合いをしてい
る企業は5000社以上。業種は
IT系がやや多いものの、多岐に
わたっています。つまり私は、他
業種の事例を多く知っています。
ビジネスは、他業種の事例を取
り入れることで、飛躍のきっかけ
になることがあります。新連載で
は他業種の事例を取り上げなが
ら、ゴルフ業界への参考となるイ
ンプリケーションを引き出して
ゴルフ業界へ提言を行います。
さて、第1回目の「横比較の目

価格の不透明さを克服し
大きく発展した
中古車業界！

線”は中古車業界を取り上げます。
ゴルフクラブはスペックがはつき
りしているため、中古品として2
次流通しやすく、中古車と類似性
があると考えたからです。
中古品売買は、美術品のように
スペック（性能）が不明なものも
ありますが、スペックが数字など
で明らかかな商材は、中古であつ
てもその時の価値が明確となり、
ネット検索などもしやすいため、
流通しやすいい言えます。ゴルフ
クラブも同様です。

中古車業界はもともと、価格決
定が不透明で、流通経路もはつ
きりしない業界でしたが、各地
にオークションが整備され、価格
の透明性を高めることで、流通の
円滑化が進みました。中古車の
オークション会場を運営する株式
会社ユー・エス・エスは、売上
640億円、経常利益も270億
円超で、東証1部上場企業となつ
ています。経常利益率4割超の秘
訣は、民間企業でありながらも、
世の中が必要としている中古車の

流通マーケットというインフラを
提供していることにあると言える
でしょう。
また、中古車販売のガリバーイ
ンターナショナル株式会社も、創
業から9年で東証1部上場企業
に。ITによる流通ネットワー
クで情報を行き渡らせ、価格の
明朗性を実現した結果、売上は
1300億円を超えました。誰も
が売却・購入しやすくなる取り組
みにより、業界の発展に寄与して
います。

私はかつて、独立系VCのベン
チャーキャピタリストとして、多
くのベンチャー企業に投資しまし
たが、そのひとつに大阪の泉大津
にある平和オート株式会社があり
ます。私が最初に投資した10年
ほど前は、売上70億円程度でし
たが、その後、右ハンドルの旧英国
領の国々へ日本の中古車を積極的
に輸出。ニュージーランドや豪州
などへの輸出が多く、今では売上
300億円超で、国内最大の中古
車輸出会社にご発展です。
私が同社に投資を行った時期
は、長信銀が破綻し、金融危機で
銀行の貸し渋りが常態化。旧英国
領では、日本の中古車が新車のよ
うに扱われる人気商品にもかかわ

らず、運転資金の欠乏が成長を阻
害していました。そこで私は、ベ
ンチャーキャピタルからの株式で
の資金調達で問題を解決。同社の
急成長に弾みを付けました。

中古ゴルフクラブの
業界で活躍する企業

中古ゴルフ用品の売買でも数社
が成功しています。リアル店舗だ
けではなく、検索機能が充実した
ネット販売も台頭しており、これ
はまさに、ゴルフクラブが商品名、
バージョン、スペック等を明示し

やすい特性があるからです。

中古クラブ事業の課題のひとつ
は、「単一品」の販売になること
です。その商品が売れると代わり
の品物がなくなってしまう、複数
のサイトや店舗で情報を掲載して
いる場合は、在庫管理を徹底しま
いとダブルブッキングしてしま
います。以前、私がお付き合いの
あった株式会社ユーシヨップデジ
タルリンクなどは、リアル店舗と
ネット上の複数サイトで販売する
中古クラブのダブルブッキングを
予防する在庫管理システムを開発
して、ネット販売をサポートして

います。

ところで、中古ゴルフクラブの
世間での認知度や業界の位置づけ
は、中古車業界と比べてまだまだ
という印象があります。街中のリ
サイクルショップで、古いゴルフ
クラブが売られています。ゴルフ
クラブの中古品はそういったもの
の思われていきます。これは、ゴ
ルフ用品業界が新品の販売にはか
り注力した結果でしょう。
新製品の販売は業界の宿命で
す。しかし、それだけでは業界全
体の発展は望めないと私は考えま
す。

■ ゴルフ業界への提言!!

中古ゴルフクラブの流通を 加速させる!

自動車業界には、中古の流通市場を整備することで、車を最初に買いやすくし、その後、新車購入を促すサイクルがあり、新車購入時には、いずれ中古で売却できる安心感も生み出せています。若年層の所得が低下し、若者の“クルマ離れ”が叫ばれる昨今、中古車であれば安く買えるという利点は、特に車社会の地方などで若者の“クルマ離れ”をなんとかカバーしています。安い中古車がなければ、若者の“クルマ離れ”はさらに加速するでしょう。

ゴルフクラブも、中古品の充実によって、ゴルフファー予備軍が最初に道具を揃える敷居を下ければ、ゴルフ人口を増やす効果が期待できます。最初に道具を揃える費用を低下させることは、道具を使うスポーツにおいては、ファン層を拡大する際の一つのポイントとなります。

繰り返しになりますが、ゴルフクラブはスペックがわかりやすい商材であるため、中古で流通しやすいという特性を、ゴルフ用品業界がもっと活用する意識が必要です。ゴルフ業界は、その視点がまだまだ不足していると思います。ゴルフ用品業界としては、中古品の市場を軽視せずに、価格の透明性の確保、中古品市場のプロモーションを推進して、中古ゴルフクラブ市場を整備することが活性化に役立つでしょう。もちろん、ゴルフ用品の専門店に盗まれた商品が、中古品店で換金されるという「盗品換金」の問題について懸念される向きもあるとは思いますが、現状もその対策がされているように、身分証の確認などを徹底することで阻止はできるものと考えます。

ゴルフ業界全体の発展を考える際は、「盗品換金」など一部の問題だけに固執することなく、中古品の流通促進により、業界全体を活性化させていくという大きな視野に立った議論や考え方が必要ではないでしょうか。