



新・太平洋クラブ創る会
 弁護士
 西村 國彦 氏

太平洋クラブの再建問題は、会員が会社側の提案を否決し、民事再生法による再建から会社更生法での再建へと動き出した。衆目の関心は、今回威力を発揮した会員の団結であり、スポンサーがどこになるかという点に絞られる。会員の活動を支えてきた西村國彦弁護士にこれまでの経緯と今後について聞いた。

<編集長 喜田 任紀>

目指すは会員重視の太平洋クラブ再建

喜田 まずお聞きしたかったのは、ゴルフ場再生の中で会員をどのように位置づけているのかという点です。これは、今回の太平洋クラブの件に限らないのですが、一番の被害者は会員だと思います。そもそも会員のお金で造ったゴルフ場のはずなのに、会員の声が届いていない気がします。

西村 ゴルフ場にはモノ言わぬ、破産を恐れる、団結できない会員がたくさんいることを忘れてはいけないと思います。私が考えている形は、会員尊重のプレーが確保できるゴルフ場です。今回のケースでは太平洋クラブの会員が立ち上がった。投票しなかった会員が3000人くらいいたそうですが、投票権のある会員が約1万3000人の内、6800人が会社提案にNOと言った。

喜田 2万人近い会員がいる中で、良くまとまったものだというのが実際の感想なんです。が、どうやってまとめられたのですか。

西村 それはインターネットの威力ですね。関東と関西では、関西の方が早く会員がまとまったのですが、これは事務局のブログが会

員を動かした結果です。それにしても、関西は情報が速かった。

喜田 関東と関西では意識の差もあったのではないかと思うのですが。

西村 関西でのまとまりがよかった背景には、コースが近いこともあり、会員の交流も多かったみたいです。お互いに顔が見えていた。ところが関東は、会員同士、顔が余り見えていなかった。ところが世話人の方がテキパキと動いてくれて、相模を中心に根回しが上手く行った。被害者の会とは、委任状合戦をやりましたが、喧嘩をすれば相手が喜ぶだけだから、とにかくまとまることに集中しようということになった。これは、サインを出し合ったという関係ですけどね。

喜田 ところでスポンサーの提案がされましたが。

西村 元々、統一したスポンサーを早期に出そうと思っていました。会員には既にお伝えしましたが、マルハンをスポンサーと考えると、最初は、上場企業がスポンサーになつてとか、孫さんみたいな人とか、ユニクロ

とか考えましたよ。この時点では、僕らはペブルビーチストーリーを夢見ていたわけですが、ところが、あのシャープの姿を見ていて分かるように、上場企業がスポンサーになるのは難しく、苦労しました。

喜田 今回のケースでは、保全管理人の対応も早かったですね。

西村 即日コールセンター解散。無駄な経費が掛からないようにということです。管財人ががしつかりとやってくれる限りにおいて、私たちは応援する。トーナメントだって、僕はゴルフファーですから協力します。しかし、管財人が、債権額であんた方は駄目ですよというのであれば、これは徹底的に戦う。

喜田 ファンドによるゴルフ場再生がほとんどの中で、会員がまとまることで自分たちのゴルフ倶楽部が残せるという事例を期待してしまいます。

西村 活動をする中でよく言われたのが、これで負けたら日本のゴルフ場は駄目になるという点です。私もそう思ったから立ち上がった。守る会から創る会になせ変えたかという、会員組織がまとまるためにそうしたわけですが、6800人という数字が示すように、第一弾は、会員がまとまったから勝てた。折角まとまることができて、勝てただから、その次の詰めを誤りたくない。何といっても会員数は2万人ですからね。スポンサー選びで失敗すると、自分たちでやるという発想にまで影響してくると思います。

喜田 過去の例では、会員の自主再建は、意見の統一が難しく、なかなかまとまらなくて大変だという声を良く聞きます。

西村 会員がリーダーシップをどう發揮するかが課題ですし、そのためにはリーダーシップのあるスポンサーとの提携が不可欠だと思います。その中で、会員の意見を無視しないシステムの構築が必要です。

喜田 ところで、太平洋クラブと東急不動産が業務提携をした時に、当時、外資2社に対する対立軸ができると期待しました。

西村 そうですよ。私も期待しました。後から出てきた内部資料ですが、5社協定にも会員を守ります、預託金も守りますとあります。

喜田 さて、次がどうなるかですが、どう見えていますか。

西村 そうですね、アコーディアがどう出てくるか。アコーディアが出てこなくても、P GMとか平和さんが出てこないとも限らない。出てくるとしたら、これに對抗できるスポンサーを用意しなくてははいけません。そこからマルハンという話になったわけですが、選択肢としてAとBのどっちというのではなくて、スポンサーが何社も出てきて、管財人と裁判所が会員にとって一番良いスポンサーを選んでくれることを期待しています。本当はペブルビーチストーリーにしたいのですが、理想論だけでは勝てないことは分かっていますから、現実的な対応も並行して進めてきました。どのような結論になっても、最後は現実論で

対処するしかないでしょう。

喜田 まずは会員がどのような意見でまとまるかが重要になりますね。

西村 創る会の意見を、10のポイントとして出してあります。会員には、あの10項目に対して異論はないと思います。内容は煩わしすぎるとは思いますが、こういうところをしっかりとやらなかったから、今回のような事態になった。確かに2万人の全会員の合意を取るのには難しいかもしれませんが、良いスポンサーに決まり、これまでの良いところは継承して、悪いところは変えていく。運営面ではそれしかないと思う。いずれにしても、二度と同じことが起きない状況を作りたい。

喜田 これからの見通しをどう見えていますか。

西村 過去の例から見ると、開始決定から2カ月から3カ月、このくらいの期間の中でスポンサーを何社かに絞り込んで、その後3カ月くらいで1社に絞り込むということになると思います。来年春頃が目安かな。太平洋クラブのブランドが生きれば、再生は価値があったことになりそうです。収益性を重んじて短期で採算性を考えれば、ゴルフ場の切り離しが起こることになるかもしれません。そうならないようにするにははいけません。ある意味、所有と運営が明確に分かれる形態もあるのかなとも思います。

喜田 スポンサーの名前がいくつか出ていますが、会員がメンバーとしていたい太平洋クラブの再生を期待して止みません。