

# 仕事バカ一代



File 14

サイエンス・ゴルフ・アカデミー 代表取締役社長

## 北市秀男

KITACHI Hideo

1967年札幌市生まれ。ゴルフクラブを握ったのは3歳のころ。札幌西高でゴルフ同好会、北海道大学ではゴルフ部に入学。大学では金属工学を専攻し、その後ゴルフメーカー「YAHAMA」でゴルフクラブの設計者として約5年間商品開発に携わる。1994年に現在の店をオープン。道内外からも悩めるアマチュアゴルファーが北市のもとを訪れる。

サイエンス・ゴルフ・アカデミー  
中央区大通西18 島田ビル2・3F  
TEL011-621-6233  
火曜休<http://www.sga-golf.com>

単なる「ゴルフショップ」ではない。店内にはもちろんクラブやウェア、シューズなどの商品が並んでいるが、本当に自分に合った道具や適切なフォームなど上達するためのすべての要素が詰まっている。ゴルフを今よりもっと楽しいものにしてくれる、それが北市秀男の仕事である。

大通に面したビルの2階に店を構える「サイエンス・ゴルフ・アカデミー」は、アマチュアのゴルファーに向けたゴルフショップ。「本当にゴルフに悩んでいる人に来て欲しいから」と始めた同店は、北市が学生時代からすでに目指していた形であった。

北市が生まれたのは、緑豊かな札幌・手稲。小さな頃から、父親の真似をするようにクラブを握り、大自然の中でゴルフ（らしきもの）を楽しんでいたという。札幌西高に進学し、ゴルフ同好会に入会。大学生になると北大ゴルフ部に入り、本格的にゴルフを始める。当時は全日本学生選手権に出場し、現在



左:店の奥には作業スペースがあり、仕入れるすべてのクラブはここで検品する。中:顧客のスイングやクラブのデータが細かく記入された、カルテのようなもの。右:特殊な機械でクラブのライ角調整をする北市。

活躍中の名だたるトッププレイヤーとも同じ舞台で戦った経験もある実力派だったが、最終的に北市が選んだ道はゴルフファーではなく、ゴルフの根幹から携わる職人への道だった。

1994年に念願の店をオープンさせ、2007年には納得のいく機材と、条件を整えて今の場所に移転。店内の2階部分には、ヘッ

ドやシャフトなどゴルフクラブがパーツ毎に用意され、自分に合った最良のものを組み合わせて手に入れることができる。

「道具に体を合わせようとする、せっかくなお客さんの芽を摘んでしまうことになる。それに今すぐ合うものが、必ずしもいいものとは言えないし、年齢や体型によっても合うものは変わってくる。」



左上:店舗2階部分に設けられたゴルフスタジオ。右上:最新のカメラと3つのモニターを使い、ゴルフスイングを多角的に分析。左下:その人に合ったクラブをカスタムする北市。右下:パーツ毎に分かれたゴルフクラブ。

といつても、実際に試してみなければ何がいいのか、そして自分に合っているのかを知るのは難しい。そこで登場するのが、店舗奥の階段を上ると広がる、充実の機器を搭載したゴルフスタジオ。北市のもとへ足繁く通う多くの客が、ここでのレッスンを目的としている。スタジオ内には3台のモニターが設置されており、1秒で500コマの映像を記録できるハイスピードカメラでヘッドの動きをとらえ、打った球のスピードやスピン、角度などを瞬時に表示する弾道解析システム、さらに体全体のフォームのチェックができるスイング解析システムを駆使し、その人のゴルフスイングの欠点や改善点を見つけていく。札幌はもとより全国的に見てもこれほどの機器を総合的に置いているところは少ない。

「フォームはもちろんですが、道具についてもシャフトが違うだけでかなり変化がありますし、『この人には意外とコレが合う』なんて発見があったりして、そういう偶然性の世界があることに、ゴルフってすごく面白いって感じますね。」

ちなみにこれらのレッスンを受けるにはすべて完全予約制で、マントゥーマンでの指導。またゴルフクラブ購入者にも6ヶ月の30分無料フォローを設けているので、日々のスケジュールは30分刻みの予約でぎっしり。

「正直、体力的にも精神的にもすごいエネルギーを使いますよ。週末は店を開けてから閉めるまで、イスに一度も座ることなく過ごすこともあります(笑)」。

これほどまでに、ゴルフに情熱を傾けられるのはなぜなのか。

「お客さんがゴルフを上手くなるためにやっているだけ。そのためによりよいサービスを模索し、出来ることなら何でもしていく。メンタルな相談だって受けるし、ここは完全予約のゴルフクリニックのようなものです」。

訪れる客は、上達しない自分のゴルフに悩んで肩を落としながら店に入ってくる。ところが1時間後、北市の目からウロコの指導により、まるで霧が晴れたかのようにすがすがしく帰って行く姿を見ると、今の仕事をやっていて良かったと心から思えるのだそう。

「時間もエネルギーもギリギリだけど、それでもやり続ける原動力はお客さんという自分を必要としてくれる人がいるからだと思います。私が居続けることで、みんなの役に立ち、そしてメリットが生まれる。店に一人お客さんが来る度に、一つ辞令をもらったような気持ちになるんです。お客さんの悩みを解決に導くための、自分の引き出しが増えるんです」。

また忙しい合間をぬって、自作のホームページでクラブ選びのポイントやゴルフ上達のコツなど分かりやすく説明したり、メーカーでクラブを設計していた経験を生かしてブログで最新クラブの評価などの情報も発信している。

今までもこれからも、どんなに忙しくてもアシスタントなどは雇わず、すべて一人で仕事をこなしていく。北市は仕事への想いを「いつでもお客さんの抱えた悩みを改善する」という『責任』をとるつもりでいる。ビジネスではなく、ゴルフに悩む人々を救う責任。職人のプライドと誰よりもゴルフを愛する熱意が、日々の北市を突き動かすのだ。