最近の大一番は「太平洋クラブ」です。12年、この有名クラブが民事再生申立をしたことは、全国のゴルファーに衝撃を与えました。同社は、申し立てと併せて、アコーディア・ゴルフをスポンサーとする再建案を出したのですが、そうなるとまた合理化され、コースの質低下は必至でした。

この事件は、三井・住友・東急というトップブランドが、裏で談合し、重要な諸情報を開示しないまま会員権を売りまくり、保身のために経営を投げ出したという大倒産事件です。民事再生の申し立てをした日にも、まだ会員募集していたのですが、それを、会員を食い物にするアコーディアに売り渡すという誰が考えてもひどい話でした。僕は反対運動の火付け役として、「太平洋クラブ会員の権利を守る会」を発足させ、「これは許せん」という会員有志と共に立ち上がったのです。

抵当権問題、持ち株会社問題、膨大にかかる費用問題……この闘争は、展望の開けない難問を多く抱えての船出でした。でも、会員団結がもたらした勝利を過去に知る僕には、絶対に引っ繰り返せるという思いがありました。実際、多くの人の知恵と工夫、そしてボランティアパワーで相手の弱点をつき、全面展開していったことで、アコーディアをスポンサーとする再生計画案は債権者集会において否決。なんと、ダブルスコアで再生手続き廃止を勝ち取ったのです。大方の予想を裏切ったこの会員の勝利は、ゴルフ史に残るものだと思っています。

磨き上げた専門性と挑みの精神で、さらに歩を進める

その後、太平洋クラブは闘いの第二幕を迎えるが、マルハンという優良スポンサーの支援を得たことで、会員サイドの完璧な勝利で幕を閉じた。今、新たなる名門として歩み始めている。「業界の大切な顧客で、日本のゴルフ場の新しいモデルとなる仕事に携われたことは、弁護士として本当によかった」。西村自身にとっても、一つの集大成となった。

言うまでもなく、スポンサー探しは非常に重要な仕事です。実のところ今回も、上場企業やお金持ち企業は、GSと闘うのはリスクが大きいと、どこも手を挙げなかった。そんななか、出合えたのがマルハンでした。

同社が持つ事業理念や社会貢献ぶりから考えて、僕は、太平洋クラブの救世主はここしかないと直観的に感じたのです。創業者である韓昌祐会長の志は高く、僕らの主張に共鳴してくださった「ゴルフ場をよくするために」と、社内の反対を押し切って支援に立つことを英断、300億円近いスポンサー金額を投下してくれました。継続会員とWin-Winの関係を構築することもでき、その結果、新しいゴルフ場経営の道が開かれたのです。

奇跡的な勝利ではありましたが、同じ方の根っこはシンプルなんですよ。「仲間うちではケンカせず、共通の敵に対して団結する」「最後の最後まであきらめない」。単純でしょう。ただ、この2つの単純なことが、今の日本人は得意じゃない。「やってもダメでしょう」「何が得なの？」となってしまう。弁護士であっても通説的な発想をする人が多く、この太平洋クラブのような案件になると「勝てません。あきらめましょう」となる。僕は逆で、「できない」と言われると燃えるというか、そ

ハゲタカファンドから太平洋クラブを守った会員の皆さんと、祝勝会。会員の団結とボランティア精神がもたらした勝利だった

西村氏が実際に訪れた英米の名門コースを、自身の紀行文と写真で紹介した「はにかみ弁護士の英米ゴルフ紀行―ゴルフ オデッセイ」（武田ランダムハウスジャパン）

ゴルフ場再生と会員の権利を守るため、日本全国を飛び回る。会社側主催の説明会では、自ら申立代理人として登壇し、豊富な経験に基づき会員にわかりやすい説明をする