

「ゴルフ場のパートナーであり続けます」
ゴルフ場専用システム会社の
本気と底力

株式会社クリエイト

株式会社クリエイトは、ゴルフ場専門のハード/ソフトウェア開発・販売会社として昭和44年に設立。最先端の『コンピュータシステム』を扱う会社でありながら、人間としての付き合いを大切にす姿勢、そしてシステムの完成度の高さが、多くのゴルフ場から不動の評価を得ている。代表取締役である波多野淳氏に2013年の総括と、2014年の方向性をお聞きした。

様にご満足いただけるよう、開発、サービス、営業の各セクションが丸となって邁進しました。

2013年はアベノミクスなど、日本の経済も上昇気配ではありましたが、

波多野 ゴルフはスポーツ産業であると同時にレジャー産業です。景気の回復感があると多少のタイムラグはあるにせよ、如実に入場者数に現れますよね。当社のお客様も回復傾向のところが多かったようです。全体的に見ると単価や売上が上がらないなどの問題はありますが、来場者が少ないとゴルフ場の活気もなくなってしまうので、いい傾向だと思っています。

また、2020年の東京オリンピック開催が決まり、こちらも絶対に追い風です。自分がよく知らない競技でも、やはり日本人が出場しているだけで応援しますよね。つまり、

2013年を振り返るといかがでしたか。
波多野 おかげさまで、地道に活動しながらも忙しい1年でした。当社のシステムは各ゴルフ場の皆様の意見を取り入れながら、最適な形でカスタマイズし導入させていただいております。急激に導入コースが増えるようなことはないのですが、お客

も曲がる人間は大変で、フェアウェイをキープすることの重要性、外した時のペナルティの度合いが日本のコースと全然違います。ボールをロストしないようにすることすら大変でした。日本のコースが如何に管理されているかを肌で感じることでございました。

ところで、コース管理システム「GMAP」が好評と聞いています。

波多野 リリースさせていただいたのは2010年ですが、着実に認知と評価をいただき、デモのご依頼も増えて来ました。コースメンテナンス受託企業からも引き合いをいただいております。

人気の秘訣は？

波多野 コース管理システムを導入したことにより、グリーンキーパーの方の作業量が増えてしまっただけで本末転倒です。今こそスマホなどで一般的になりましたが、タッチパネルを採用した簡易な人



代表取締役
波多野 淳 氏

普段ゴルフに興味がない人にもアピルする絶好の機会ですし、それが東京ならなおさらでしょう。個人的にも非常に楽しみにしております。

2013年の茨城ゴルフ倶楽部で行われた日本オープンには波多野社長も関係されてましたよね。

波多野 成功に向けて、私も微力ながら協力させていただきましたが、残念ながら興業的には大成功とはいきませんでした。ご存じのように、石川遼、松山英樹両プロが海外の試合の為に不参加となったことも大きかったですし、一番ギャラリーが多いはずの最終日が悪天候のため中止順延となってしまったのも大きな要因です。自然と共存するのがゴルフの魅力であり宿命でもあるのですが、さすがに落胆しました。ただし、会場となった茨城ゴルフ倶楽部はアクセスもよく、コースコンディションも最高でしたので、来場されたギャラリーの方は楽しんでいただけたと思います。

メジャーとはいえない日本本のトーナメントは決して認知度が高いとは言えませんが、



プロゴルファーの素晴らしいプレーを是非とも間近でご覧いただき、感動していただきたいです。

—— 昨年はスコットランドにも視察に行かれたと聞いております。

波多野 「全英女子オープン」開催時期にセントアンドリュースに行き試合を観戦しました。日本人では佐伯三貴プロも善戦し盛り上げてくれましたね。優勝はアメリカのステイシー・ルイス選手でしたが、優勝が決まった直後にはすぐに一般ギャラリーでもコース内に入ることができ、ルイス選手のすぐそばで報道陣の人達と一緒に撮影が可能だったことにはびっくりしました。それだけではなく地元の人々がフェアウェイに飼いだと一緒に入ったり、最終18番グリーンにも自由に上がらせてくれるの

力方式で、各作業員の方々に直接作業実績を入力していただく仕組みになっています。それらのデータを基にして、歩掛表や各種管理資料、分析表、日報などを自動作成します。各作業員への作業指示及び管理もパソコンでできますので、キーパーの作業量が減ることはあっても増えることはありません。ユーザビリティを高めつつ、コース管理資料をデータベース化することで、経営サイドにも根拠を持った数字で報告・説明が可能となります。

また、パッケージ色の強いソフトウェアなので、ランニングコストが低く、導入後はコスト的な面でも大きな負担がかりません。発売から4年が経ち一定の評価も頂戴したので、今後は営業も強化していく予定です。

2014年の目標や御社の戦略などございましたら教えてください。

波多野 戦略というよりも、私と会社のポリシーですが、ゴルフ場の皆様との厚い信頼関係を築きながら、「パートナー」であり続けます。新商品、サービスなどに関しましては、常にアンテナを張って模索・研究しておりますので、時代や場面にあつた「常に進化するシステム」を提供させていただきます。

当面の問題としては2014年春

の消費税率UPがあげられるでしょうが、当社ではお客様にアンケートとヒアリングを行い万全の態勢で臨んでおりますので、問題なく移行できると考えております。

—— それでは、最後にゴルフ場に向けてメッセージをお願いします。

波多野 いつも申し上げていることなのですが、コンピュータは人間が使う道具です。そして、もしその道具を上手に使いこなせない方がいらつしやるとしたら、それは我々システム会社の責任です。コンピュータ関連のみならず何かお困りのことがありましたら、いつでも、どんなことでもご相談下さい。2014年もゴルフ場ビジネスの確立に役立つよう精一杯努力いたします。

一緒に笑顔で頑張ってください。最後は絶対にお楽しみましょう！

—— 本日はありがとうございました。

〈問い合わせ〉

株式会社クリエイト
〒180-0014
東京都武蔵野市関前5-11-19
TEL 0422(54)4040
FAX 0422(54)6177
Q&A 0422(54)4420
E-mail: sales@create-golf.co.jp/
URL: http://www.create-golf.co.jp/