

「ゴルフ場のパートナーであり続けます」  
ゴルフ場専門システム会社の  
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、「ビジネスとはいき人対人」を社是に人間としての付き合いを大切に作る姿勢、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2014年の総括と、2015年の方向性をお聞きした。

—2014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非常に忙しい1年でした。XPからのPC入れ替え需要なども追い風になったのですが、今まで以上に強く感じたのは「人に恵まれている」ということです。ご存じのように当社はご契約コース数を増やすことよりも、お客様の満足度に重きを

を置いています。ですので、爆発的にシェアが拡大するというようなことはないので、「人対人」の出会いもあり、着実にご評価を頂いております。充実した一年でしたし、「当社の方向性は間違っていないかった」とさらに確信することができました。

—御社の誠実さが実を結んだということでしょうか。

波多野 ありがとうございます。こんなうれしいこともありましたが、私が参加しているコンペの席でゴルフ場関係者の方が「クリエイトさんと知り合い、システムを導入できて本当によかった。担当の方も非常に親切丁寧でコンピュータのことならなんでもすぐに教えてくれます。集客をはじめ当コースの強力な武器になっております」と言っていただけなのです。当社のシステムに対する評価ももちろんうれしいのですが、社員の人間性が褒められると本当に幸せを感じます。いつも、細かいこと

ろまで厳しく指導していますから、社員も時には辞易しているかもしれませんが、私も好きで注意しているわけではありません(笑)。けれど、こうして結果につながると、私も社員も益々モチベーションが上がります。

—まさに「人対人」ですよ。4月には消費税率がUPしましたが、移行はスムーズでしたか？

波多野 税率が上がることが正式に決まった直後に社内プロジェクトを組み、長期的スパンで体制を整えてきました。すべてのお客様に内税・外税など処理方法のアンケートとヒアリングを行い、税務署や関係各所に何度も直接足を運びました。当初は対応する担当者によって見解が違ったりして本当に大変でした。前後を含め税率変更の当日は、全社員が出社して万全の態勢で臨み、まったくといっていいほど混乱はなく、スムーズに移行できました。ありがとうございました。あり

—「人対人」の素晴らしを伝える、自分自身も初めての人を連れていったりしています。また、色々お会いする業界の人には、「各々一人のいいのでゴルフを増やしましょうよ！」と声掛け提案もしております。小さな力も集まれば、いつかは大きな力となります。

—2015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 バリユープロポジションを意識しつつも、私どものスタンスを守って確実に前に進んでいこうと思えます。そして「本当の顧客満足」とは何かを常に考えます。このご時世なので勿論なんでも安いに越したことはないのですが、「安かろう悪かろう」では絶対にいけません。むしろやみに新しいものを取り入れれば良いというものでもないでしょう。コストパフォーマンスも含めて本当の意味でマッチングしないと全く意味がないからです。ただ、社員には常にゴルフ業界はもちろん、全然関係のない業界にもアンテナを広げておくように言っておりますし、私自身も留意しています。世の中は「日進月歩」どころか「秒進分歩」で変化します。そんな時代にマッチしたシ

何事もなく切り替えられたよ」と、感謝の言葉まで頂戴しました。苦労が報われたようで本当にうれしかったですね。

—その際の費用はどうだったのですか？

波多野 システムを変更していますので、正当な対価としての費用を頂戴しました。お客様にもご理解いただくことができ、むしろ価格設定が「良心的」と言っていただけたのはうれしかったです。私はゴルフ関連企業もゴルフ場もこの「正当な対価」というのが今後のキーワードの一つだと思っています。

—といいますと？

波多野 ゴルフ場は、入場者数はキープしてありますが、なかなか売上が増えない。主な要因としてプレイヤー相場の価格破壊が挙げられます。果たして正当な対価を設定しているのでしょうか。割引するにしても根拠がなければ、それは値引き合戦に自ら参加しているだけです。そうならないために、値引きの正当な根拠を明確にする必要があります。最も簡単な例でいうと「誕生日だから値引きする」これも一つの根拠です。ゴルフ場のほうも、不特定多数に向けたDMやメールより、「誕生日の自分だけが特別」といったほうが

システムを提供できなければ意味がありません。また、今後はユーザビリティをより強化して行こうと思っております。画面を見て直感的に操作できるシステムで、マニュアルを見なくても使いこなせるというのが理想です。

—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 くよくよしても物事は絶対好転しません。くよくよするのは時間の無駄です。元気に明るく一緒にゴルフ業界を盛り上げていきましょう。

「笑う門には福来る」です。お客様の笑顔が私達の活力です。ぜひ、当社のシステムを上手に使っていただき、笑顔になつていただきたいですね。システムなどで困りのことがありましたら、どんなことでもお気軽にご相談下さい。

—本日はありがとうございました。



代表取締役  
波多野 淳氏

—心強いですね。他にはどのような取り組みがありましたか？

波多野 専門業者とのタイアップですが、スマホ用にアプリを提供させていただきました。ゴルフアプリはP layerストアなどからこのアプリをインストールするだけでいい。

従来のEメールによる同報の案内ですと、せつかくのメールが迷惑メール等他のメールに埋もれてしまうことも考えられますが、アプリですとそういうことはありません。お知らせしたい情報が確実にタイムリーに伝えられますので直前の弱日対策にも有効です。

また、そのコースのメンバー、あるいはよく行くビジターがご自分の意志でインストールするわけですから、閲覧率が非常に高いというのも特徴です。ゴルフアプリもメールアドレスなど個人情報開示しなくていいですし、止めたくなったら気軽にアンインストールすればいい。今後注目のツールになるでしょう。

それと、今年も微力ながらゴルフアプリを増やすべく啓蒙活動を行って

〈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/