

「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

株式会社クリエート

株式会社クリエートは、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、「ビジネスとはいえ人対人」を社是に人間としての付き合いを大切にしている姿勢、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2016年の総括と、2017年の方向性をお聞きした。

2016年はどのような年でたか。

波多野 おかげさまで忙しい1年でした。ご導入コース数だけだった微増ではありますが、着実にお客様は増えております。嬉しいのは、ご導入してくださったお客様から、他のゴルフ場に当社を推薦していただけるケースがいくつあったことです。システムを使っていた

うえでのことですから、大変誇りに思いますし、絶対にご期待を裏切るようなことはできません。

ゴルフ業界はどうでしたか。

波多野 10月に日本オープンが行われましたが、4万5000人以上のギャラリが集結し大盛況でした。天候にも恵まれ、主力選手も出場し、また会場である狭山G・Cのコースコンディションや、アクセスが良かったことも要因でしょう。何かきっかけがあればこのように盛り上がりませんが、残念ながらなかなか継続的にはなりません。野球は大谷選手活躍やカープ女子などの話題性もあり、観客動員数が飛躍的に伸びました。野球業界は観客が増えれば潤いですが、ゴルフ業界はプレーヤーそのものが増えなければいけません。知恵と努力で何とかゴルフ業界も盛り上げていきたいですね。

オリンピックでも約112年ぶりに正式種目としてゴルフが復活し

ゴルフ場システムも進化していると思いますが、ゴルフ場はどのように活用していますか？

波多野 日々業務が便利になるのは今や当たり前で、営業戦略ツールとして力を発揮するのが現在のシステムです。データベースマーケティングはもちろん、RFM分析や、イールドマネージメントなど、色々な機能をご提供しています。ここで私たちが大切にしているのは、お客様にとって絶対に「宝の持ち腐れ」にならないようすることです。例えば伸び悩む入場者数ですが、工夫次第でまだまだ伸びしろはあるはずで、いたずらに値引き合戦に巻き込まれないで、正当な対価で売り上げを上げていただきたいと思います。当社はSEが定期訪問し、直接ゴルフ場のご相談やご要望にお応えしています。その際、他コースで有効に使っていたらいる事例があればご紹介し、コース毎により有効な使い方の方のアドバイスをさせていただきます。

システム本稼働の時は、デイリーワークを優先した操作説明となってしまう、最初からすべての機能のご説明まではできません。ご説明しきれない部分は直接お伺いして、段階的に具体的に説明させていただいております。ゴルフ場のお悩みを聞いて



代表取締役  
波多野 淳氏

ました。

波多野 そうですね。2020年の東京も本当に楽しみます。ただ、残念ですがリオで復活したゴルフは、少し盛り上がり欠けていたように感じました。競技方法が4日間のストロークプレーでしたが、他の競技に比べて長すぎますし、通常のトーナメントと変わりがありません。オリンピックは国別対抗戦なので、チーム戦やマッチプレーのほうが盛り上がりやすいです。単純明快なドラコンやニアピンのような要素を取り入れても面白いのではないのでしょうか。いずれにしても、世界中から有名選手、それにゴルフファンも日本にやってきました。これをきっかけにますますゴルフが盛り上がるような大会にしていただきたいと思います。

進化するIT業界ですが、何かキーワードはありますか。

波多野 現在UID（契約者・端末固有識別子）による、予約、チェックイン処理の研究を進めています。近い将来にはビーコン（Beacon）位置と情報を伴った伝達手段）により、クラブハウスの入り口を通っただけでチェックインが完了してしまうことになってくるでしょう。

また、ゴルフ場に今後どう関わってくるかは別として、AIの進化は凄まじいですね。将棋や囲碁は人間

一緒に解決することが、結果的には当社のノウハウの蓄積にもなり

2017年の目標などありましたら教えてください。

波多野 いま申し上げたようにお客様とのリレーションが当社の宝です。これをより強化するために「総合企画部」を新規に設立しました。主には運用コンサルタント、新規システムの企画、Web活用に対する提案ですが、お客様目線であらゆるご要望にお応えしたいと思っております。お客様目線と言っても、言うは易く行うは難しです。総企画部」の責任者はゴルフ場運営経験者なので、今まで以上にお客様目線の企画・開発・提案が可能となりました。既にお客様から高いご評価をいただいております。

戦略はどうでしょう？

波多野 クリエートの優位性を常に意識するようにしています。クリエートブランドを確立できたなら最高です。いわゆるブランド品というものはただ高いだけではないですよ。仮材質が良かったり頑丈だったり、仮に壊れてもアフターサービスがしっかりしていたりするじゃないですか。「クリエートのシステムは価値があるから導入したい」と言っていたら最高に嬉しいですし、以前か



がコンピュータに勝てなくなってきたり、作曲や作詞、あるいは絵画などの芸術分野にも人工知能が侵食してきています。過去の作品の膨大な情報をインプットするだけで、ゴッホやピカソの画風はもちろん、塗りこめた絵の具の厚さまでも再現して新作ができてしまう。だからといって、すぐに芸術家が不要とはならないでしょうが、将来はコンピュータに地球が乗っ取られてしまうかもしれません(笑)。

SF映画のように？

波多野 さすがに武器を自作して攻めてくることはないでしょう(笑)。本来は人間が操作をして、人間の補助をしてくれるのがロボットやコンピュータなわけですが、分野によっては人間の能力を超えたために、仕事のあり方が変わってしまいました。例えばパソコンと安価で高性能なカラープリンターが普及したので、印刷の仕事は確実に減ってしまいました。弁護士の仕事も莫大な事例や判例のデータを基に、最適な判断を瞬時にしてくれるようになっており、

らの目標でした。そして、少しずつかも知れませんが、近づいている感触はございます。

新商品にしましては、いつでも常に開発しております。これからは自分たちのスタンスを大切にしつつアンテナを広げ、お客様のニーズにあったシステムとサービスを提供してまいります。

期待しております。最後にゴルフ場に向けてメッセージをお願いいたします。

波多野 いつも同じですみません(笑)。

笑う門には福来る！  
くよくよしていても絶対に良い事はありません。明るく楽しく元気良く、一緒に考えて良い方向に持って行きましょう。困ったことがあったらお気軽にご相談下さい。膝を交えて意見を出し合えば答えは必ず見つかるはずですよ。2017年もよろしくお祈りいたします！

お問い合わせ  
株式会社クリエート  
〒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  
Email: sales@create-golf.co.jp/  
URL: http://www.create-golf.co.jp/