

新春 2019 インタビュー

業界をリードする
関連企業の戦略を聞く

「ゴルフ場のパートナーであり続けます」
信頼と実績の51年

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1967年に創業。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することを姿勢、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2018年の総括と、2019年の方向性をお聞きした。

— 2018年はどのような年でしたか。
波多野 全社員一丸となって頑張りました。システムもだいぶ進化しましたが、沢山の良い出会いもありましたが、過ぎてみるとやはりあつという間の一年だった気がします。
— ところで、2019年は元号が変わりますが、また、消費税率もアップしますが、御社の対応や準備はいたか。

知る。そのためには感覚だけで判断しないで、システムで正確に分析することが重要です。そのうえで、戦略的に方向性を考えていく。例えば、デジタル分析で顧客のレイヤー毎に戦略を練っていく。こういった、数字やデータに基づいたピンポイントなアクションを起こせるのが、コンピュータシステムの強みでしょう。
— 単純にプレフィを安くして、来場者を増やせばいいわけではない。
波多野 それだけは絶対ダメです。ゴルフ場に限りませんが、「正当な対価」というのは必ずありますし、大切にしなければいけません。人が動いて汗をかくということは、どうしても費用をいただかないと成り立ちません。その代わり汗をかいて成果を出したら、正当な対価をいただかなかつたら当然だめじゃないですか。それを他が安くしているから安くするなんて言う安易なことをしてしまうと、価格破壊となり結局はみ



代表取締役
波多野 淳氏

かがでしようか？

波多野 もちろんかなり前から調査と準備を進めています。元号がいつかわかることは想定範囲ですからね。以前大きな問題になった「2000年問題」のときは時代が違いました。

— あの問題には明らかな原因がありましたか？

波多野 当時はまだメモリやハードディスクなどのいわゆるリソースが高価で、容量も今ほど大きくなかったため、いかにリソースを使わずに設計するかに開発者のスキルが問われました。そのためリソースが最低限で済むように、年のデータを1900年代前提に、その下2桁のみで管理するよう設計したシステムが、世の中に普通にあったのです。今では考えられないことですが、どうせ2000年が来る前に、新しいシステムに変わるだろうと考えたのでしよう。しかし実際は大きいシステム

んなが苦しむことになってしまふ。だから、不当な値引きでも高値でもない「正当な対価」、これが大切だと思います。

— いずれにしても、若者や女性など新たなゴルフアーク成が急務です。

波多野 ある雑誌で読んで共感したのですが、とにかく敷居を下げて若年層を取り込むという論調が主流ですが、逆に「ちょっとうるさいけれど、ゴルフ場はいつか行きたい憧れの場所と思われるような魅力を出さないといけない。」と書いています。自然に溢れ、高級感があり、紳士の社交場で憧れの場所。というPRの仕方、逆転の発想で一つの方法なのではないでしょうか。

— 御社のユーザーはいわゆる名門コースも多いですが、人材確保はどうでしょう。

波多野 やはりご苦労が多いようです。特にキャディ不足が深刻ですね。セルフと選択式とか、オールセルフならいいですが、完全キャディ付きですと、空き枠があるのに予約を受けられない。機会損失に直結するの切実です。そういう状況ではあります。工夫次第では成功しているゴルフ場もあります。そのゴルフ場

であればある程、システムが改修されなくて大騒ぎになったのです。また、大規模なシステムになればなるほど沢山の会社が開発を分担したので、信じられないことに改修の影響度がわからなくなっているシステムもありました。その点弊社のシステムは100%自社開発ですので対応は万全です。

— 元号が変わるとシステムに影響がありますか？

波多野 日本全体でもそうですが、現在はゴルフ場でも帳票を含め和暦の使用が多いです。会員や来場者、競技参加者の生年月日など、和暦のほうが馴染み深いデータも多いからです。自ずと日報や帳票なども和暦使用となります。元号の変更に関しては先程申し上げましたが想定範囲なので、費用をかけずに対応可能です。

— むしろ祭日はまだ決まっていないことの方が厄介です。既に変更の可能性のある日の予約データを作成しているところもありますから。

— 消費税率アップのほうはいかがですか？

波多野 これも想定範囲ですので、消費税率そのもの変更は問題ないのですが、軽減税率対応に関しては今後決まる政策に従って、システムの改造で対応することになります。

は当社のウェブソリューションを導入していただき、HPを自社で運営するようになりました。膝を交えてお悩みを聞いてHPをリニューアルし、そこでキャディ募集をしたところかなり効果的でした。

— 単なるページではなく独立したコンテンツとして作成し、スマホでの閲覧や申し込みも可能なようになっていきます。パソコンを持っていない方でもアプローチが可能です。

具体的には、1日の仕事の流れを動画も入れて一目でわかるようにしました。さらに、実際に働いているキャディさんのインタビューも動画で掲載しています。「初心者でも安心」「ゴルフを知らなくても大丈夫」ということをアピールしたところ応募が増えました。

— 現場のキャディがやっていることがウェブでわかるようになったわけですね。

波多野 そうですね。でも、このやり方がすべてのゴルフ場に当てはまるわけではないでしょう。先ほど申し上げたように、ご担当者と膝を交えて話し合うことが本当に大切だと思います。

— 来年の戦略などありましたら教えてください。

波多野 いつも申し上げていますが、当社の社訓である「ビジネスとはいえ人対人」を、全社員が本気で実践



「正当な対価」が正常なマーケットを作る

— ゴルフ場はまだに集客難に苦しんでいます。コンピュータシステムにできることは？

波多野 もちろんシステムが役に立つことは沢山あると思っています。ただシステムを本当に役立てていただくためには、それぞれのお客様にヒアリングをさせていただきながら、本当に有効な使い方について膝を交えてお話ししないといけないと思っています。

— いかにゴルフ場のニーズをつかむかですね。

波多野 そうです。ゴルフ場は歴史も遠くは価値観も違う。メンバーシップコースなのか否か、立地やホール数も違います。まずそのコースが今どういう状況に置かれているかを

することが戦略です。あるグループゴルフ場のお客様から感謝状をいただきました。それは、弊社システムの機能だけでなく、営業支援体制など姿勢に対するものでした。本当に光栄な事であり、より一層ご評価に当たりたいと強く思いました。私も社員もモチベーションがさらにあがりました。これからも、決して奢らず、誠意を持って頑張っていきたいと思います。

— 期待しております。最後にゴルフ場さんに一言お願いします。

波多野 これからは益々ITを駆使すべき時代になります。コンピュータシステムを道具としてうまく使えているかというのを常に見直していただきたいです。そしていつも変わりませんが、よくよしても物事は絶対うまく行きません。明るく楽しく元気よくいきましよう！
2019年もよろしく願いいたします。

〈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
E-mail: sales@create-golf.co.jp/
URL: http://www.create-golf.co.jp/