

「ゴルフ場のパートナーで
あり続けます」

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産の評価を得ている。代表取締役である波多野淳氏に2020年の総括と、2021年の方向性をお聞きした。

——2020年はコロナ禍で大変な1年となってしまいました。御社にとってはどのような年でしたか？
波多野 本当に世の中の常識が変わってしまいましたね。当社はIT企業ではありませんが、ゴルフ業界の方々と共に歩んでいると思っております。もともとゴルフは屋外スポーツですし、飲食や宿泊、アパレルな

ど直撃している業界に比べれば、悪影響は少ないかも知れませんが、それでも企業主催コンペの自粛、プレススタイルの変化によるレストラン売上減少などゴルフ場業界も大変な状況です。
とはいえ、感染防止対策をしっかりととして、特にコースまでの往復とクラブハウス内、カート乗車時などで気を付けていけば、ゴルフ自体の感染リスクは低いと言えるでしょう。
業界としてその辺を強くアピールすることによりアゲンストの風がフオーロに変わると思います。
もちろんゴルフ場も対策の企業努力は徹底してまいりましたので、現在(11月中旬) 入場者も戻ってきているのだと思います。
——では、御社は普段通りの業務でしたか？
波多野 北海道から沖縄まで150コース以上のお客様がいらっしゃいますので、当社から感染者を出して

サポーターがストップし、ご迷惑をおかけすることは絶対にできません。
緊急事態宣言が出た時は、パランスを考慮した2つのチームに全社員を分けました。半分出社、半分テレワークです。社内のメインサーバーにセキュリティを考慮してアクセスできる環境を作り、別チームとの接触を完全に避けて、万が一何かあっても、どちらかのチームで事業を変わりなく継続できるように体制をとりました。
会社の入口2箇所にモニター付きの非接触体温測定器も導入し、社員だけではなく、来訪者の方にも気を配るようにしています。
——万全ですね。入れ替え需要や新規導入などありましたか？
波多野 「東京からは来ないでほしい」と言われてしまうのではないかと思っていました。緊急事態宣言中であっても「気をつけて予定通りシステム入替をしてほしい」というゴルフ場が多かったのは少し予想外でした。これを機に自動精算機など周辺機器を検討されるゴルフ場も多かったです。当社は単純にシェアの拡大は目指していませんが、ご導入してくださっているお客様が当社のシステムやサポートをご評価いただき、他のお客様を紹介してくださるので導入コース数は増えており



ます。本当にありがたく思っておりますし、ご導入いただいた際は絶対に「クリエートにしてよかった!」と言っていたできます。
——今後、ゴルフ場業界はどのようなでしょう？
波多野 コロナの収束が鍵とはなるでしょうが、悪い話ばかりではなく、新聞などで報道されているように「若者ゴルフが増えた」というのはいいニュースだと思います。図らずも、コロナ対策として施策された、スループレー、9ホールプレー、パーティーの休止などにより、拘束時間が短縮されたのが、その要因ではないかと分析されてきました。加えて「密を避ける屋外スポーツ」と

いう環境が元々備わっています。
——さんさん叫ばれていた若年ゴルフアーク創出のヒントがわかったわけですね。
波多野 大変な思いをしている方もいらつしやいますので、軽々しくは言えませんが、コロナによって気づいたこと、それによって変わるべきことが確かにあるのかもしれないですね。ゴルフで言えば「若者はゴルフ場にカジュアルさを求めていた」というのは一つの事実でしょう。もちろん、すべてのゴルフ場がカジュアル化すればいいとは思っていませんし、いわゆる名門と呼ばれるゴルフ場には、名門ならではの良さが沢山あります。それをひとまとめにして議論することはそもそもナンセンスなんだと思います。

らその活動もしてきたので、若者や女性ゴルフアークが増えたという事実はずごく嬉しく思っています。
——この流れは続きそうでしょうか。
波多野 ゴルフアーク増加の主な要因が、三密回避、テレワークの増加による運動不足解消、プレースタイルを含めたカジュアル化とした場合、コロナ収束後はどうでしょうか？
三密などは関係ないわけですからね。ということ、この機会に始めたゴルフアークがリピーターになったり、さらに友人を誘ったりしてくるかは、ゴルフというスポーツの魅力とゴルフ場という場所の魅力、その両方にかかっていると思いますし、ある意味では非常にチャンスだと感じています。これを一過性のものとせず、業界全体で考え、さらにゴルフの素晴らしさを伝えていきたいですね。

われています。私たちはシステム開発会社として、アンテナをはり、流れに乗り遅れず、対処していかねければなりません。コンピュータがどの先のような進化を遂げるか誰も予測出来ないと言われていますが、それに振りまわされることなく、変化を素早く察知して対応することが大切になるでしょう。
だからこそ、一方で人間と人間の触れ合いや感情が大事になってくると思います。例えば、このコロナ禍でリモート会議を初めて経験された方も多いことでしょう。その際コミュニケーション不足がクローズアップされましたが、普段からひざを突き合わせ議論をしている人との打ち合わせでは、全く違うと思います。やはり、最後は人対人の信頼関係ではないでしょうか。

また、周辺機器なども時代に合ったアイテムを常に模索し、色々と準備しておりますので、何かありましたらお気軽にお問合せ下さい。
いづれにしても、今後も果敢に新しいことにチャレンジしていきたいと思っております！
——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します。
波多野 まずはシステムをうまく活用して、しっかりとご自身のコースの現状分析をされることを強くお勧めします。その上で、対策を一緒に考えていきましょう！

とにか、入口はなんでもいいので一度ゴルフ場に来て、実際にゴルフというスポーツを知って欲しいというのが私の願いであり、微力ながら

2021年の戦略などありましたら教えてください。
波多野 戦略ではないかもしれませんが、当社の経営理念「ビジネスとはいえ人対人」…この言葉をより一層大切にしたいですね。人間関係を大事にし、相互繁栄を願う。言葉にするのは簡単ですが、本当に実践しなければ意味がありません。
ITの世界は凄まじい進化をとげ、それはますます加速するだろうと言

はありますか？
波多野 新商品に関しましては、いつも常に関心しております。お客様にご利用いただいているシステムも常に進化していますので、あるタイミングで一斉に新商品の発表というのとは今のところ予定はありません。ですが、お客様のニーズに合ったシステムを提供し続けている自負はあります。

2021年もよろしくお願いたします！



代表取締役 波多野 淳氏

〈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/