

新春2024 インタビュー

業界をリードする
関連企業の戦略を聞く

「これからも、ゴルフ場の ハートナーであり続けませう」 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、「ビジネスとはいえる人対人」を社是に人間としての付き合いを大切にする姿勢、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産の評価を得ている。代表取締役である波多野氏に2023年の総括と、2024年の方向性をお聞きした。

御社にとつと2023年はどのような年でしたでしょうか。

波多野 生活も多岐な日常に落ち着き、世のことも穏やかに戻りまして。あの、街ではまだマスクをしている人も多く、有給のイベントなどは開催されるようになり、飲食店などにも活気が戻りました。ゴルフ場でも

コンペ後のパティティが行われるようになってきましたね。コロナ中はチャックアップ時に成績表と食品を渡されて、そのまま帰るのが一般化していったから。

当社にとっては、おかげで今年も忙し了一年となりました。大変ありがたいことに新規に導入いただいたゴルフ場も増えまして。また今年はやインボイス制度が施行され、その対応も進めました。3月頃からご案内と準備を進めさせて、その対応を完了して、混乱もなく順調に対応を完了しています。お客様からも費用面も改めてご愛顧はあります。

コロナも落ち着きまして、いわゆるアフターコロナのゴルフ場経営は変化しますか。

波多野 コロナによって様々な場面で非稼働が求められました。ニーズや環境の変化というのが大きな後押しにもなりましたが、今後ますます

業務の簡素化もますます進んでいます。当社のシステムは、「顔認証チェックインシステム」をはじめ、きつとお役に立てるとは自負しています。

「常態の変化」といえば、世の中ではクラウドサービスが一般化してきています。ゴルフ場の基幹システムも変化しますか？

波多野 誰かにお任せからでもそのキーワードが出てきて、万能なクラウドで新しくして、たまたま、システムと理解している方が多いようなんです。クラウドに向いている業務システムと、クラウドにない業務システムがあるんです。当社が提供しようとするサービスとゴルフ場システムのためのには、社内にサーバーやシステムを構築し、自社で運用を行う形態である「オンプレミス型」のシステムの方が適しているというのが現時点での判断です。

昨年もお申し上げましたが、今とここ、当社では全てのシステムをクラウド化する予定はありません。もちろん、クラウドシステムを否定しているわけではありませぬし、十数年前からクラウド化は常に検討していますが、当社が提供するものはシステムの特徴や機能性を考えた時、現時点でのクラウド化はできないかな

まー1丁化、DX化については進むと考えております。常態の変化により「人間でなければ駄目なことを」「人間でなくてもできること」との境目線が少しずつ変わってくるのだと思います。

今まで人間がやっていたチェックインですが、御社の「顔認証チェックイン」が好評と聞いております。当社のシステムは3Dの権威で顔の情報認識する日本製のセンサーを利用して、非常に高い精度と正確さを特徴としています。

導入されたお客様は高いご評価をいただいたか、お問い合せも増えております。また、いわゆる名門の老舗ゴルフ場に採用いただいております。

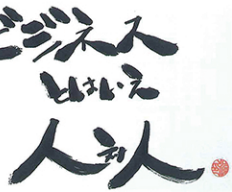
チェックイン時間を短縮 ゴルフ場満足度UP

「チェックイン」はどのような流れになるのでしょうか。

波多野 メンバー例で説明しますと、先ず利用いただくゴルフアの方には、事前に利用規約と同意のサインをいただいております。センサーの前に立ち顔データを登録していただきます。この登録は1分

ことが多すぎずです。
英大ユザイ向けリソースしている「バレット」が強いシステムであるけれど、導入時に色々の手続きやメンテナンス効率も出さずとクラウドのメリットを出すことができています。ただし、ゴルフ場の価値観や運用形態に合わせてシステムをカスタマイズし、お客様と一緒にシステムを進化させていく当社ではメリットよりも、多くのことができてきたんです。クラウドの方が大きいんです。クラウドの弱い部分として言われている外部媒体との接続も、時代の流れで、お進化したきていますが、まだまだ課題は多いと考えています。

さらに、オプ्रेसミスはセキュリティを強化しやすすいしセキュリティもあります。インターネット上でサービスを利用するクラウドとは対照的に、オンプレミスの運用はインターネット接続に依存せず、自社のローカルネットワーク内で利用する専用システムです。オンプレミスのいわば閉鎖的な特性は、インターネットを介したサイバー攻撃からシステムを守れるという、セキュリティの堅牢性を確保できるところです。



とかかりませぬ。この登録も一度ずつませければ、次回からは登録でチェックインが可能になります。その際には同時に顔画像も行われています。ゴルフアに比べると、署名簿も不要となり待ち時間はシステムも軽減されます。フロントスタッフの作業負担もありませんので、従来は3名必要だったところが、時に帯りょうは1名で充分対応可能になったというお声もいただいております。また、認証と同時に、P-C画面に顧客管理情報が自動表示されるので、慣れない新人のスタッフの方でもメンバーの顔と名前が一致し、均一のサービス提供が可能となります。

「人対人」を経営理念に

2024年の戦略などお聞かせいただけますか。

波多野 具体的な戦略ではありませんが、当社のポリシーでもあり「ビジネスとはいえる人対人」を徹然と大切に行動し「信頼される企業」につながることを考えています。

波多野 コール場に向けてメッセージをお願いたします。

波多野 「素朴な疑問」は大切だと思います。何かお困りのことがありますが、システムという道具で改善可能なことを、一緒に考えましょう。可能な範囲で、一緒に考えてお気になさってください。

明るる、差し元良貴、前を向いに共に頑張ります。

2024年も引き続きよろしくお願いいたします。

問い合わせ

株式会社クリエート
〒800-0114
東京都豊島区西池袋1-11-19
TEL: 03-2226-3400
FAX: 03-2226-4170
E-mail: sales@create-poli.co.jp
URL: http://www.create-poli.co.jp/



代表取締役 波多野 淳氏