

新春2023 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2022年の総括と、2023年の方向性をお聞きした。

— 御社にとって2022年はどのような年でしたでしょうか。

波多野 おかげ様で今年も忙しい一年でした。弊社は単純にシェアの拡大は目指しておりませんが、有り難い事にお客様は徐々に増えております。弊社のシステムを導入して下さっているお客様が弊社のシステムやサポートをご評価して下さり、お客様をご紹介してくださるのは本



代表取締役 波多野 淳氏

— 世の中ではクラウドサービスが一般化してきています。ゴルフ場のコンピュータも変化しますか？

波多野 弊社では全てのシステムを近々クラウド化する予定はありませんが、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んが、十数年前からクラウド化は常に検討しています。「クラウドのシステムは新しい」と誤解されている方が多いようですが、クラウドに向いている業務システムと、そうでない業務システムがあるのです。弊社が提供しているゴルフ場システムには、現時点ではオンプレミス型の運用の方が適しているという判断です。

— どういう事でしょうか？

波多野 提供しているシステムの特徴や機能を考えて時に、現時点での

当にありがたい事です。政治的な理由等で一度他社のシステムに代わってしまったゴルフ場でも「やはりクリエートのほうが良かった」という現場の声で、数年後に再度ご導入して下さるケースもあります。お取引いただいているお客様に、本当に「クリエートにして良かった」と言っていただけのように、今後も進んでいきたいと思っています。

— 引き続き、ゴルフ場の入場者は好調なようです。特に若年層のゴルフアが増えたのは嬉しいニュースですか？

波多野 本当にそうですね。弊社のお客様のゴルフ場も平日迄予約がすっかり入っているコースが多いです。若い方がせっかくゴルフに興味を持ち、ゴルフ場に来てくれるようになったのですから、このままずっとゴルフを続けていって欲しいものではないでしょうか？

クラウドではできない事が多すぎるからです。財務経理システムのような莫大なユーザー向けリリースしている「パッケージ色が強いシステム」であれば、ハード機器の手軽さやメンテナンス効率の面でも色々クラウドのメリットを出す事ができるでしょう。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弊社のビジネスモデルからすると、クラウドのメリットどころか、できなくなってしまう事が多すぎるのです。

例えば弊社システムで好評をいただいている機能の一つに「検索メニュー」というものがあります。メンバー、ビジター、社員、商品、当日顧客、競技参加者等；沢山のデータベースがサーバーに蓄積されておりますが、全てのデータベース項目は勿論の事、来場日範囲、来場回数、曜日、スタートや売上時間帯、総売上額、平均売上額等の抽出条件を「and」「or」で自由に組み合わせ、複合的な条件設定が必要な情報だけを瞬時に抽出する事が可能です。例えば、「昨年11月の水曜日に2回以上来場した女性」を抽出し、その人

たちを利用金額の多い順に並び替えたり、年齢順に並び替えたり瞬時に

波多野 やはり、ゴルフ場の敷居が変に高すぎない事が大切だと思えます。若者がゴルフ場に堅苦しさを感じ、カジュアルさを求めている事は間違いないでしょう。世の中の常識は時代の変化や世代交代でどんどん変わるものです。今のルールや決め事が本常に時代や世相にあっているのかを常に柔軟に考えていかなければいけないのだと思います。決して常識にとらわれず、時にはそれを壊す事も必要です。ただ、全てのゴルフ場がデジタル化すればいいという事を言っているわけではありませんが、古き良き伝統を守る名門コースも大切です。様々な事情から、絶対に変わらない事もあるでしょうし、変えてはいけない事もあるでしょう。大切なものを守りつつ、上手に新規ゴルフアを育てるつもりで、臨機応変に対応するゴルフ場があってもいいと思います。

— オンプレミス型システムのメリットは、クラウドにはない独自性

— ゴルフ場の運営も変化していきますか？

波多野 もちろん変わっていくでしょうね。先ほどお話ししたように、常識はどんどん変化するものです。きっかけはコロナだったかもしれませんが、

データを加工する事が可能です。この機能により状況を分析したり把握したりするだけでなく、当該顧客に的確なタイミングでアプローチする事も可能です。このような機能は、現時点でのクラウドでは不向きです。というのも、元データが膨大過ぎるので、全ての要素を持ってきて色々加工すると、データの容量が莫大になりネットワーク遅延が起きる可能性があります。クラウドの弱い部分として言われていた外部媒体との接続も、時代の流れでだいぶ進化してきましたが、まだまだ課題は多いと考えています。

さらに、オンプレはセキュリティを強固にしやすいというメリットもあります。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だけで利用する専用システムです。オンプレ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る防壁となり、セキュリティの堅牢性を確保しやすくなります。

「人対人」を経営理念に

— 2023年の戦略等ありましたら教えて下さい。



ますます省力化は進みます。AI化やRPAによるロボット化等も進むでしょう。実際、ここ数年は自動精算機の導入も加速しました。また、レストラン等で配膳ロボットが活躍しているゴルフ場もあります。20年前には考えられない光景だったはず

です。
チェックインやチェックアウトの簡素化等もどんどん進んでおり、弊社で最近リリースした「顔認証チェックインシステム」等は、きつとお役に立てるものであると自負しています。3Dの座標軸で顔の情報を認識する日本製のセンサーは、かなり高い制度で個人を識別します。

波多野 ゴルフ場の公式アプリやLINEとの連携に力を入れていきます。また近々RPAによるWEBプランのダイナミックプライシングシステムもリリース予定です。
それと、少しでもお役に立てるようお客様にはメールマガジンを通して情報を発信しております。

— コロナで常識はかなり変わってしまいましたが、弊社の社訓である「ビジネスとはいえ人対人」は益々大切にしていきたいと思っております。
— 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 毎年、同じだねと言われてしまうかもしれませんが、「笑」、明るく楽しく元氣良く、前を向いて一緒に頑張りましょう！「笑う門には福来る」です！
くよくよしているだけでは、物事は絶対に良い方向に行きません！

2023年も一緒に笑いましょ！

〈問い合わせ〉
株式会社クリエート
TEL 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/