お客様とともに、お客様の目線で、常に新しいものを創り続けていきます。

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、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の評価を得ている。代表取締役である波多野淳氏に2010年の総括と、2011年の方向性をお聞きした。

――2010年を振り返っていかがでしたか。

波多野　想像以上に不景気ですね。いかに集客するかより、コスト削減が大命題になってしまっている気がします。時代の趨勢がそうなので、仕方がないのかも知れません。ただ、やみくもに経費削減すればいいのかといえば、決してそうではないはずです。先日お伺いしたゴルフ場ではクラブハウスの電球が切れたままでした。あるいはあえて隅の一角だけ消灯しているケースもあります。浴場にあるサウナがいつ行っても「調整中」ではさびしいものです。

きっとまだまだ工夫はできるはずです。あるゴルフ場ではロッカールームのところに「サウナをご利用になりたい方はこの札を入れてください。」と書かれて、木札とポストのようなものが置かれていました。顧客ニーズを的確につかみ、利用したいという意見が強ければ、経費をかけてもそのニーズ答える…。一つの工夫だと思いませんか？多くのゴルフ場のクラブハウスは「バブル仕様」のため維持をするのも大変だとは思いますが、消費者（ゴルファー）は敏感です。お客様が見える部分での短絡的な倹約はいかがなものでしょう。それに、そういう環境で働いていると、従業員の方たちも、ゴルフ場全体の雰囲気も暗くなってしまい、楽しむために来ているお客様が、楽しめる雰囲気ではなくなってしまいます。ゴルフ場には「活気」が必要ですから、とても大切なことだと私は思います。必要なものとそうではないものの「見極め」が肝心です。

ケースバイケースなので一概にはいえませんが、むしろ新しい視点で人件費を有効活用すべきではないでしょうか。単に給料を下げるとか、人を減らすといっているのではありません。あくまでも「無駄」をなくすのです。少人数で運営すると忙殺され、接客がおろそかになってしまう場合もあり、そうなったら本末転倒です。まずは無駄と思われる作業を見付け、それを私達に投げてみていただきたい。システムを道具としてうまく使っていただき、効率化できるかどうかを一緒に考えさせていただきたいのです。それにより無駄な時間が排除され、新しい工夫や活動に取り組むゆとりができるはずです。

日次業務もさることながら、特に経営分析、営業戦略の部分での効果は劇的なはずです。

システムは本当の意味で売り上げに繋がるツールでなくてはなりません。そうはいってもあまり高機能になりすぎて、「使い方がわからない」「全部の機能を使いこなせない」これも絶対にあってはいけません。そうならないように定期的に訪問し、一緒の目線で考えさせていただきます。

――2010年コース管理システム「G―MAP」を本格的に市場に投入なされました。

波多野　はい。改めて簡単にシステムの説明をさせていただきます。日々の作業に関しては、各作業員の方はタッチパネル式画面を操作していただくだけで、グリーンキーパーからの作業指示の確認、作業終了後に実績を入力でき、PC未経験の方でも簡単に使用していただけます。しかも、管理資料、分析表、日報などは自動作成します。

今まで記憶や経験に頼っていたことを記録しデータベース化することで、数値や作業記録に根拠を持たせることができます。これにより、経営者サイドとグリーンキーパーの信頼関係が生まれ、双方にメリットがあります。

代表取締役
波多野　淳　氏

――ゴルフ場の反応、反響はいかがでしたか。

波多野　システムに関しては高い関心を持っていただき、デモンストレーションなどでも好評です。ゴルフ場以外ですと、コースメンテナンス受託会社の反応も良かったです。県や自治体に提出する薬剤、肥料成分実績などの報告業務などで役立ちます。ですが、現状導入コース数は見込みより伸びが少ない、といったところですね。要因は経済環境の悪化など、価格設定も含めて発売のタイミングもあるでしょう。いずれにしても、システムには自信がありますし、評価の裏づけもある。あとは売り方や売り先を考えながら、急がず丁寧に販売していきます。

――2011年の目標・戦略などございますか。

波多野　一人でも多くのゴルフ場関係者に、笑顔になっていただきたいですね。私達も全力でサポートさせていただきます。「転がる石に苔は付かない、流れる水は腐らない。とにかく動け」という言葉があります。今の時代に合っていると思いませんか？2011年はよりスピーディーにいきたいです。…なんだか、いつも精神論的になってしまいますね(笑)。でも、最後に大事なのは、努力や根性や頑張りなのかも知れませんよ。

――数値や理論だけでは説明できないこともありますよね。新製品やサービスのご予定は？

波多野　常に開発しておりますが、コンピュータシステムの流れとしては今後確実にWEBに移行していきます。それはより安価で良質なものを提供するためには必然です。当然、私達も準備はしておりますが、インフラを含めた外部環境が整わなければ、スタンダードにはならないと考えています。

――それでは、恒例ですが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　何かお困りのことや、やってみたいことがありましたら、遠慮なさらずにどんどん私達に投げかけて下さい。もちろんすぐには解決できないこともあります。その時は膝を付き合わせ、一緒にアイデアを出し合おうじゃありませんか。システムに直接関係ないことでも大歓迎です！

私は例年このインタビューの最後で、笑顔で元気に頑張りましょう、と言い続けてきました。今年はもう少し具体的にみなさんに発信しようかとも考えたのですが、突き詰めるとやはり根底にあるのは笑顔と元気なんですよね。くよくよしていても物事は絶対に好転しません。

ですので、今年も言います(笑)。「笑う門には福来たる！」です。一緒に笑顔で元気良く頑張りましょう！

――本日はありがとうございました。

〈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/