新春 編集長インタビュー 業界をリードする関連企業の戦略を聞く 2013

「ゴルフ場様のパートナーであり続けます」ゴルフ場専用システム会社の本気と底力

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2012年の総括と、2013年の方向性をお聞きした。

――2012年を振り返るといかがでしたか。

波多野　おかげさまで忙しい1年でした。地震の影響も徐々に落ち着き、当社のお客様でも入場者が戻ってきているゴルフ場が多いですね。

――そうですね。ただ、地震による落ち込み分が回復しつつあるだけで、その先が見えてこない。また、この先には2015年問題も控えています。

波多野　30年後には日本の人口が9000万人割れするという予測もでていますね。これからは日本の人口そのものが減少します。団塊の世代がすべて年金受給者になり、ゴルファー人口も減少するというゴルフ2015年問題ですが、私はそんなに短絡的には考えておりません。

バブル崩壊の時もそうでしたが、良くも悪くもゴルフ業界に対する影響にはタイムラグがあるということ。ゴルフはそう簡単に廃れてしまうスポーツではないということ。私も色々なスポーツをやってきましたが、ゴルフには他のスポーツにはない魅力や利点がたくさんあります。

――なるほど。

波多野　まず何と言っても数少ない生涯スポーツです。年齢や体力に関係なく親子三代でも一緒にプレーを出来る。また、ハンディキャップがあり、チップインなどのサプライズも起こりますので、実力差があるプレーヤー同士でもある意味対等に楽しめる。「ゴルフは物理」とはいいながら、ゴルフ程メンタルで結果が左右されるスポーツはありません。いい意味で精神修行、禅に近いものがあります。

そして何より一時的ですが少人数で広大な敷地と自然を専有し堪能できる。他にもまだまだ魅力が沢山あります。この素晴らしさを効果的に啓蒙することができれば自ずとゴルファーを増やすことができるはずです。業界全体で考えることがもちろん必要ですが、ゴルファー一人一人が真剣にゴルフを愛し、仮に各ゴルファーがたった一人でも新しいゴルファーを増やせたとすると、単純計算ですがゴルフ人口は倍になります。

――何かいい方法はありますか。

波多野　先日、当社の新入社員を初めてゴルフに連れて行きました。ラウンド後に感想を聞くと「前日は緊張して眠れなかったのに、とても楽しかったです。また連れて行って下さい！」とのことでした。普通に考えれば初心者が会社の上司と一緒にプレーしても楽しくありませんよね。初心者がゴルフを続けるか続けないかは、最初に楽しいと思ったかどうかで、一緒にまわった人によるところが大きいと聞きますが、私もその通りだと思います。ですから、「楽しかった。」と思ってもらえたのは嬉しかったのですが、当然、私も気を遣い、彼が楽しく回れるよう努力しました。けれど、この業界に対してもプラスになる「努力」に何の見返りもないんですよね。もちろん私は見返りを求めませんが（笑）、例えば全国共通ポイントのようなものを作り、初ラウンドや初心者を連れてきた人にはポイントをつけてあげるなど、啓蒙活動に対するインセンティブを設定し、モチベーションにつなげるようなことは大切です。簡単にはいきませんが、それぐらい革新的なことをゴルフ業界全体で考えなければいけないんだと思います。

――積極的にトーナメント会場にも行かれているとお聞きしました。

波多野　そうですね。機会があれば行くようにしています。来年茨城ゴルフ倶楽部の東コースで日本オープンが開催されますが、私も準備プロジェクトの一員なので、成功させるための視察も大きな目的です。実際にトーナメント会場に行っていつも感じるのですが、来場しているギャラリーには観戦だけでプレーをしたことがない人も多いはずです。まずはそういった方の取り込みを始めるのもいいかもしれません。せっかくゴルフ場という素晴らしい場所に来てくれているわけですから、全く興味がない人をプレーヤー側に引っ張るのとは違いますし、その辺もアイデア次第だと思います。まずはゴルフというものの敷居を低くしゴルフの楽しさを体感して欲しいですね。

代表取締役 波多野　淳　氏

――通常の営業にしてもゴルファーの選択肢が少なすぎる。

波多野　その通りです。どんなに空いている時でも、一定のスタート間隔を厳守するゴルフ場が多いですが、これを例えば特定の日だけ7分から15分間隔にして、後ろの組を気にせずゆったりまわっていただくようにするだけでも差別化になると思います。また、ハーフプレー専用、1ホールだけの貸切り、レッスンプロとのラウンドレッスンなど、ニーズに合わせたプレースタイルを考えてもいいのではないでしょうか。競技でなければ必ずしも同じ間隔で18ホール回ることだけがゴルフではないような気がします。

このような試みを実際に実施しているゴルフ場もありますが、まだまだ少ないと思います。因みに当社のシステムはパッケージではありませんので、ドラスティックな発想の運用にも柔軟に対応できます。

――心強いですね。ところで、2010年にリリースなさったコース管理システム「G―MAP」はいかがでしたか。

波多野　やっと花が開き始めた、といったところでしょうか。急激ではありませんが、確実に導入コース数は増えております。昨年は「評価と導入数はまた別物だと実感しています。」と申し上げましたが、やはりいいシステムを開発すればいつかは認知されるんだなと嬉しく思っております。もちろんビジネスなので、あまりに時間がかかりすぎても困るのですが（笑）。ただ、発売当初からガツガツ無理矢理売っていくような営業はしたくないと言っております。今後もその気持ちは変わりません。

――2013年の目標や御社の戦略などございましたら教えて下さい。

波多野　また精神論になってしまいますが（笑）、今年から社長室を廃止し社員と同じフロアーに机を移動しました。「自ら進んで努力する」「ありがとうを大切にすること」「明るく楽しく仕事をすること」私を含め全社員のIDカードの裏にはCREATE WAYと銘打った行動指針が印字されています。これを大切にして今まで以上に私が率先して頑張っていきます。社長室を廃止したのは、この決意表明でもあります。社員と一緒に汗を流しながらゴルフ場専用システム会社としての使命を全うします。みなさんに「クリエートにして良かった。」と言っていただけるように責任を持って行動します。

――新商品やサービスのご予定はありますか？

波多野　常に新しいものを求め創造しています。時代はものすごいスピードで動いています。これに乗り遅れぬよう勉強と努力は怠りません。タブレット端末などの新しい媒体もどんどん取り入れています。

――楽しみにしております。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　いつでも、どんなことでもご相談下さい。当社はゴルフ場のパートナーであり続けます。

世の中決して甘くはありませんが、くよくよしていても好転しません。一緒に前を向いて考えましょう！そして笑顔で頑張りましょう！

――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/

CREATE
私たちはゴルフ場運営システム構築のプロフェッショナルです。
CREATE WAY
一、自ら進んで努力すること。
一、ありがとうを大切にすること。
一、明るく楽しく仕事をすること。