

新春2022 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2021年の総括と、2022年の方向性をお聞きした。

ありますが、感染防止対策などゴルフ場側のご苦労も多かったと思います。明るいニュースとしては、休眠ゴルフファアの復活や、若年層のゴルフファアが増えたことです。

そうですね。松山選手のマスターズ優勝や、オリンピックでの稲見選手のメダル獲得ということも影響したのでしょうか。

波多野 要因の一つではあると思いますが、ゴルフをされない方々もみなさん日本人選手を応援していました。ただ、やはり無観客のオリンピックは寂しかったですね。これはゴルフに限らずですが、競技に参加したアスリートには、観客の前で最高のパフォーマンスを見せて欲しかったです。今回アスリートも無観客開催を経験して、観客の応援というパワーが本当に力になることを気づかされました。でもそれは今だから言えるわけで、当時のあの状況を考えると、無事に開催できたことだけでも感謝しなければいけません。コロナ

やオリンピックの影響はもちろんあると思いますが、私は若年層のゴルフファアが増えた要因として、SNS、特にYouTubeの影響も大きいのではないかと考えています。ゴルフ好きの沢山の芸能人が楽しそうにゴルフのプレーを配信しています。また、今までまったくゴルフをしたこともなかったユーチューバーが、「コースデビューしてみたい」という配信をしているのですがご覧になりましたか？ 本当に知名度の高いユーチューバーが、初心者への仲間同士でラウンドして、その様子が動画になって配信されています。ほとんど練習もせずに、中には初めてクラブを握ったという、髪の毛をピンクや緑に染めた若者が、空振りしたり、ミドルホールで20打くらい叩いても、楽しそうにプレーをしている。いい意味で、ゴルフの敷居を下げて、間口を広げてくれたのではないのでしょうか。もちろん彼らはゴルフ場に撮影許可も取っていますし、前後に他の人も同伴させ、他のプレーヤーに一切迷惑がかからない状況でのプレーでした。おそらくゴルフ場にも特別なフィーも払っているのだと思います。

SNSが新規ゴルフファア創出の鍵

色々なきっかけがあるかもしれませんがね。



波多野 若者がゴルフ場にカジュアルさを求めているであろうことは間違いありません。かといって、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。そして、「絶対に変わらないこと」や、「絶対に変えてはいけないこと」もあるでしょう。その辺は大切に守りつつも、壊してもいい壁があるのではとも思います。とにかく、きっかけはなんでもいいので、一度ゴルフ場にきて、実際にゴルフという素晴らしいスポーツを肌で感じて欲しいです。

その、せっかくなら来てくれた新規若者ゴルフファアを囲い込むには？

波多野 ここは、コンピュータシステムの順番です！(笑) 私どもが提供しているシステムはRFM分析やデシル分析など、様々な角度から来場者を分析することができます。

DMやメールはもちろん、最近ではアプリやLINEなどをうまく活用することが大切です。やり方ひとつでアナウンスの確なタイミングをシステムが教えてくれます。ですが、まだまだ上手に活用できていないお客様が多いのも事実です。コンピュータはあくまでも道具であって、それを使うのは人間です。つまり、同じ道具ではありますが、使う人によってその効果に差がついてしまいます。



代表取締役 波多野 淳氏

最後に大事なものは、人対人

御社としてはどのような一年でしたか？

波多野 コロナ禍を理由にして、お客様との関係性が薄くならないように気を付けました。そして、有難いことに新規案件も増えております。新規開拓するためにガツガツとどんな欲に営業するスタイルではないのですが、やはり大切なのは弊社の社訓でもある「ビジネスとはいえ人対人」です。結局はこの言葉に集約されるのではないかと再認識しております。

単純にシェアの拡大は目指していませんが、導入してくだ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いただき、他のお客様を紹介してくださるのは本当にありがたいことです。一度他メーカーに変えられたお客様も、現場の「やはりクリエートが使いやすいかった」という後押しでまたお客様に戻っていただくこともあります。仕事冥利につきる形で、結果的に導入コースは増えています。今後もこの「ビジネスとはいえ人対人」の精神を忘れずに、私も社員も一丸となってゴルフ場と共に精進させていただきます。

今後注目の商品やアイテムがありましたら教えてください。

やはり自動精算機やセルフオーダーシステムなど、非対面サービス関連のお問い合わせは多いですね。これはある意味ニューノーマルでコロナが収束しても変わらないと思います。それにともない、今後はチェックイン、チェックアウトの簡素化が更なるテーマとなりそうです。機械ができることは機械にやらせて、人間にしかできないことにより注力することが大切だと思います。また、ホームページの制作・運用もご好評をいただいております。今まではあまり重要視されないゴルフ場も多かったのですが、ブランディングを含め、ホームページの重要性を理解していただけるようになりました。

2022年の戦略などありましたら教えてください。

波多野 「働き方改革」が標榜される中コロナが蔓延し、奇しくも普通にリモートワークが浸透し、非対面、非接触が重要なキーワードとなりました。会議もリモートで実施する会社が多いのではないのでしょうか。だからこそ、逆に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。ですので、戦略ではないかもしれませんが、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。

より対面ならではの重要性が増したと思います。新商品・サービス

などのご予定はありますか？

波多野 新商品や新サービスに関しては、いつでも常に開発しております。ニューノーマル、アフターコロナなど叫ばれていますが、周辺機器なども時代に合ったアイテムを常に模索し、ご用意しておりますので、何かありましたらお気軽にお問合せ下さい。

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いたします。

波多野 何とか希望の光が見えてきました。まだまだ厳しい世の中ではありますが、モノ余り時代と言われて久しいですが、今何が必要で何が不要かを真剣に考え、本当に必要なものをいかに有効に活用するかが益々重要になってきます。

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！
2022年もよろしくお願いたします！

〈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/