

新春2025 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の評価を得ている。代表取締役である波多野淳氏に2024年の総括と、2025年の方向性をお聞きした。

深刻化する人材不足

——御社にとって2024年はどのような年でしたでしょうか。

波多野 まず、ゴルフ場業界としては今年の厳しい猛暑で、入場者数への悪影響やコース管理の難しさなど、本当に大変だったと思います。地球

温暖化もいよいよ深刻化してきましたよね。当社に関してはおかげさまで今年も忙しい一年となりました。導入コースの増減はもちろんありますが、大変ありがたいことに新規にご導入いただいたゴルフ場もありますので、徐々にではありますがユーザー数は増えております。また、昨年ご紹介した「顔認証チェックインシステム」も大分認知され、いわゆる名門コースにもご導入いただきました。日本製の高精度のカメラを採用し、迅速に個人の識別が可能となっておりま。認証と同時に、パソコンの画面に顧客情報が自動表示されるので、慣れていない新人スタッフの方でもメンバーの顔と名前が一致して、きめ細かなサービス提供が可能となります。

——ゴルフ場の人手不足問題に役立ちそうですね。

波多野 おっしゃる通りです。他にも、自動精算機や配膳ロボット、テールオーダーリングシステムなどの省力化アイテムが人気です。今後ますますIT化、DX化については進むと考えております。一方で最近思うのですが、人材不足が切実な問題と言いつつ、今いる従業員の方々の満足度を向上させる取り組みについては疎かになってしまっている気がしてなりません。

本当にお客様のためになる良いシステムとは何なのか？ 私たちは常にこれを考え、大切にしています。コストが落ちればいいのか？ 新しい技術ならいいのか？ もちろんどちらも大切なことではありますが、やはり従業員の方々が働きやすい環境を整えることが一番大切で、お客様のためになるのだと考えています。システムだけでなく世の中は進化しますので、仕事のやり方もどんどん変わるでしょう。また、変えて行かなければいけない場面も多々あります。「慣れているから」という理由で旧態依然とした方法で業務を続けているようではいけません。ただ実際に毎日使用する従業員の方々の意見を全く聞かずにシステムを大きく変えてしまうケースがあります。



それが「変革」という良い意味での変化なら、多少強引に実行に移すことも必要かもしれません。

しかし、現場業務の実情をよく理解せずに、とにかく新しいものを導入すれば良いと短絡的にトップダウンで変えてしまうと、逆に非効率な結果を生み、それが現場の不満につながってしまうこともあります。

ゴルフ場も人対人のサービス業です。従業員の方々が満足して明るく楽しく働けなければ、それはゴルフ場を利用するプレーヤーにも絶対に悪影響になります。

どうすれば従業員の方々がいかに

代表取締役 波多野 淳氏



効率よく、便利になるかということ
を常に考えて、システムも含めたよ
り良い環境整備をすることも、モチ
ベーションをあげ離職率を低くする
一つの方法だと思っています。新しい労
働力の確保ももちろん必要ですが、
今いる従業員の方々のES（従業員
満足度）を高めることが何より大切
ではないでしょうか。

—— 御社システムのユーザー評価の
高さの要因はどこでしょう？

波多野 高評価をいただけるのは本
当にありがたいことです。決して自
画自賛するわけではありませんが、
お客様の気持ちを第一に考えてきた
ことでしょうか。長いお付き合いの
中で信頼関係も生まれ、そのゴルフ
場独自の課題をお話いただき共に
解決していく。それが本当の意味

でのパートナーなのだと思ういま
す。そして、ご相談いただく事によ
りゴルフ場ごとのノウハウや独自機
能が蓄積され、結果的に従業員の方
々が本当に使いやすい独自システム
になっているのだと思います。

—— ゴルフ場に合わせたカスタマイ
ズが人気ですね。クラウドに移
行した際もカスタマイズは可能でし
ょうか。

波多野 あくまでも現状ですがクラ
ウドシステムでの提供予定はありま
せん。なぜかというと、最大の理由
は、クラウドシステムのビジネスス
キームが、当社が一番大切にしてい
るビジネスポリシーとは相容れない
ものだからです。先ほど申し上げた
ように、クリエートは各々のゴルフ
場向けにそれぞれの運営方針や細か
なニーズに合わせてセミカスタマイ
ズを行うことを大切にし、お客様か
ら高いご評価をいただいています。
それはとても手間のかかる作業です
し、メンテナンス効率だけをみれば
決して理想的なものではありません。
しかしあえてそれをやっているのだ
す。誤解をして欲しくないのですが、
クラウドシステムを全否定している
わけではありません。ただ、クラウ
ドに向いているシステムと、そうで

ないシステムがあるのです。あくま
でも現時点では「オンプレミス型」
のシステムの方が適しているという
判断です。基幹システムというのは、
そのコースの歴史やノウハウが蓄積
されブラッシュアップされており、
それを画一的なシステムで提供する
というのは困難ですし、逆に業務に
支障をきたす恐れさえあります。

ビジネスとはいえ「人対人」を経営理念に

—— 2025年の目標などありまし
たら教えて下さい。

波多野 これからも常にアンテナを
広げ新しいサービスや商品の開発を
していきます。もちろん、クラウド
についても研究はしております。そ
して、当社の社是でもある「ビジネ
スとはいえ人対人」を変わず大切
にしていきたいです。

私も社員もお客様に喜んでいただ
くことが、本当に嬉しいですし幸せ
を感じます。システムに全く関係な
いところでもお力になればという
気持ちです。

全く関係ないと言えばレストラン
のマグロをお客様に紹介しました
（笑）。マグロを1船買いついて市場を
通さず安価で提供できる静岡県の会

社とご縁があり、ゴルフ場への販路
も可能ということでしたので、お客
様のゴルフ場に紹介したところ数コ
ースで採用され、大変喜んでいただ
きました。もちろんマージンはもら
っておりません（笑）。会社として
は売上にはなりません、お客様に
喜んでもらえることが嬉しいですし、
人対人の信頼関係はより深くなると
思います。

—— 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 くよくよしているだけでは
物事は絶対によくなりません。明る
く楽しく元気良く、前を向いて一緒
に頑張りましょう！ いつも通りで
恐縮ですが、私のポリシーでもあり
ますので変わりません。

2025年も引き続きよろしくお
願いいたします。

—— 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

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

Email: sales@create-golf.co.jp/

URL: <http://www.create-golf.co.jp/>