

# 新春2026 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2025年の総括と、2026年の方向性をお聞きした。

——2025年はどういうような年でしたでしょうか。

**波多野** 当社にとってはおかげ様で今年も忙しい一年となりました。大変ありがたいことに新規にご導入いただいたお客様もあり、徐々にではありますがシェアも増えております。中でも

嬉しいのは、当社のお客様からの「クリエートのシステムは使いやすい、サポートも良い」という口コミがきっかけで、実際に新規導入のご相談や契約に結びつくこともあることです。

一昨年リリースした「顔認証チェックインシステム」もさらに認知され、いわゆる老舗のゴルフ場にも採用していただき、堅調に導入が増えております。国産のカメラを採用し、高い精度で迅速に個人の識別が可能なので評価されたのだと思っています。また当社の顔認証の仕組みは、単にチェックインのみならず、チェックアウトやその他の機能への利用にまで拡張しています。

また、基幹システムと直接連

携するWEBシステムの機能拡充のご依頼や、WEBシステムのプラットフォームであるゴルフ場ホームページ制作のご依頼も増えてきております。基幹システムとの親和性が高いのはもちろん、機能面での拡張性が高いWEBシステムの提供が可能となっているからです。自社ホームページによるイメージ戦略の強化は本当に大切です。おかげ様でWEBソリューションのセクションも日々忙しくさせていただいております。

## 深刻化する人材不足と 進化するIT

——ゴルフ場に限らずですが、人手不足問題が深刻です。

**波多野** 少子化が止まらない現状では抜本的な解決は難しいでしょう。当面、人手不足を解消するには、既存従業員の待遇や職場の環境を改善して定着率を高める他、業務の効率化や外部リソースの有効活用、外国人も含めた多様な人材の採用といった多角的な対策が考えられます。



中でもIT化、DX化による業務の効率化については、今後ますます進むと考えています。当社でも自動精算機や配膳ロボット、テーブルオーダーングシステムなどの省力化アイテムをラインナップしております。またAIの進歩もすさまじく、今後はゴルフ場省力化運営のキーワードになるでしょう。一方で、生成AIにうっかり入力した個人情報や社内機密データが自動的に学習され、広く他者に情報として再利用されてしまう

代表取締役 波多野 淳氏



予期せぬ情報漏洩にも気をつける必要があります。やはりAIもあくまで便利なツールの一つとして「オプトアウト」に留意しながら効果的に活用し、今のところ最終的なジャッジは人間がするのが一番だと私は考えています。

—— 将来は受付もAIロボットになるかもしれませんね。

**波多野** そうですね。受付業務もさることながら業務で一番時間をとられるのは、実は電話対応だとお聞きします。意外にもゴルフ場のスタート予約は未だに「電話のみ」というところも多いですし、WEB予約と併用でも年配のゴルフアーはやはり電話で予約したい、特にご高齢の会員はその傾向が顕著です。

そうすると予約の話だけでは終わらず、世間話等にかかなりの時間を費やしてしまうそうです。当社では少しでもフロント業務の軽減になればということ、で「SMS送信システム」をリリースしました。これは携帯電話番号を宛先としたいわゆるショートメッセージを送る機能で、当社の基幹システムPRADPARTNER(S)と連携するビジネス用に特化した配信システムです。例えば、台風や降雪時等の「予約者への一斉クローズ通知」なども、5分程度の作業で終了することができます。任意の条件で絞り込んだ会員やビジター向けに、任意のメッセージを簡単に一斉送信できるのです。アイデア次第で様々な運用シーンにあわせた配信が可能です。高い到達率、高い視認性、高いセキュリティが特徴で、ゴルフ場の電話番号などの任意の電話番号を相手端末に表示可能なのでSMSの信頼性も向上します。使い方によっては、1件ずつ電話をするよりコストも

安く済みます。

—— 電話応対業務が軽減されるんですね。御社のシステムはゴルフ場にあわせたカスタマイズが人気ですよ。

**波多野** 各々のお客様のゴルフ場向けにそれぞれの運営方針や細やかなニーズに合わせてのセミカスタマイズを行うことを大切にし、有り難いことにお客様からも高いご評価をいただいております。

ここ数年クラウドの基幹システムも出てきていますが、逆にオンプレの良さに着目していただき、新たなお問い合わせをいただくことも増えてきています。私たちはこれからも本当に大切にしなければいけないことは何かを真剣に考えていきます。

「クリエイトにしてよかった!」と言っていただけなければ、長いお付き合いはできないと思います。

—— 2026年の目標などありましたら教えてください。

**波多野** 常にアンテナを広げて情報をキャッチし、新しいサー

ビスや商品の開発をしていきます。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。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問題点をお話いただき、一緒に解決していく。それが本当の意味でのパートナーだと思っています。

—— 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** 明るく楽しく元氣良く、一緒に前を向いて頑張りましょう!

いつも通りで恐縮ですが、これが私の信念でもありますので変わりません。2026年も引き続きよろしく願いいたします。

〈問い合わせ〉

株式会社クリエイト

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: https://www.create-golf.co.jp/