



我が社の戦略と切り札

「私たちはゴルフ場の IT事業部です」

三和システム株式会社

残念ながら、まだまだゴルフ場の体質は古い。長い厳冬期を打破するには、抜本的な改革が急務といえるだろう。そんな中20年以上の歴史ある会社でありながら、ゴルフ業界に新風を吹き込んでいる企業がある。今回はその三和システム(株)の若きニューリーダー西野恒五郎氏に話を聞いた。

西野さんはつい昨年まで、他の業界にいらっしやっただと聞いたのですが？

西野 そうです。三和システム(株)にはこの2月からきました。それまでは、いわゆるITベンチャー企業を興して、ITコンサルを通じて色々な業界を見てきました。入社と同時に東京事務所をリニューアルして開設しました。スタッフの数は私を含めて現在7名ですが、平均年齢26歳の若くて優秀なスタ

ッフです。本社には、優秀でゴルフ業界の経験豊かなノウハウを蓄えた人間が沢山おりますが、東京事務所では全員異業種から集結しています。05年中には20名程度の規模になる計画です。当然、会社も成長していきます(笑)。三和システムという会社自体はオフコンの時代から、ゴルフ場システムを開発・販売してきた歴史がありますが、私共はその蓄積の財産をベースとしながら、新しい形でゴルフ場にアプローチしていきたいですね。

そんな先入観のないフレキシユな目で見て、ゴルフ業界はいかがですか？

西野 いやあ、面白いです。と同時に復活の兆しを感じますね。ただし残念なことにIT部門では遅れているなと思います。ゴルフ場は生まれ変わって、これから急展

開で成長していく産業だと信じています。その時に弊社が、車輪と良いですか、一翼を担っていただけ少し気になっていたりすることがあるのですが、
いいいます。

西野 個々のゴルフ場のブランド戦略です。経済不況やインターネット・ポータルサイト等、色々な要因は考えられますが、値下げ競争激化により、競争力のあるオリジナルブランドまで壊れてしまっているゴルフ場が多いです。せっかく持っていたセレクトな雰囲気、ゴルフ場を右にならえてディスプレイするのにもどうかなと。大手広告代理店の発表による消費者マインド指数というのがあり、バブル時と同じくらい上がっていて、高級ブランドの時計や10万円以上の靴が前年比3倍ほどの売り上げだそうなんです。要は確かな「理由」があれば値段が高くても売れるのです。安くても「買う理由」は必要で、コンビニのおにぎりにも、ペットボトルのお茶にも、なぜ美味しいか、どう身体に良いか、生産者は誰か、など云々があります。ですから、これからのゴルフ場も

黙ってお客様を待つのではなく、理由付けが必要ではないでしょうか。おっしゃる通りです。

西野 それぞれビジネスとして独自性をもっと前面に打ち出して欲しいですね。ブランド戦略も含めそれが「選ばれる理由」になると考えています。

そんな御社の最大のセールスポイントを教えてください。

西野 私が三和システムに来て、最初に言ったことは、我々は全国のゴルフ場さんの「IT部」だねと。1つのゴルフ場は、売り上げが約3億から7億くらいの中小企業です。そこにITシステムをどれだけ整備できるかというところ、限界があります。ご自分のコースでIT部を持って、採算を取るのには難しいですね。そこを弊社に一手に任せて頂き、みなさんの意見を反映させながらクオリティの高い商品を提供して行く。このような関係を構築すれば「IT部」という立場といえると思います。約200コースのお客様に対しては、弊社を他社と思わないで、いつでも気付いたことや、わからないことがあれば声を掛けて下さいと言っています。365日対応できる

体制となっておりますし、同じ会社の部署、IT部だと思って欲しいですね。

それはゴルフ場にとって頼もしい存在ですね。

西野 ありがとうございます。私もゴルフ業界は新しいので、これからどんどん前線である現場に出て、勉強をさせて頂き、そこで吸収したものをフィードバックし弊社の商品に反映していきたいですね。

御社のゴルフ場システム「NT GOLF21」の特徴はどこでしょうか？

西野 1番のウリは「データの蓄積・活用」ロジックが充実しているところなんです。最適なサービスを最適な顧客に、最適な価格で提供する、そのためのノウハウが豊富

にあります。それとオペレーターの間違った操作、誤操作に対する強さ、迅速さも特徴の一つです。ゴルフ場の中でもっとも大切な要素のひとつがヒトだと考えています。ITはツールです。お客様との信頼関係構築に活躍させてこそ真価を生み出します。実はヒトが誤操作するのは予測の範囲なので、それが長年にわたりシステムを成熟させている強みです。

ただし、コンピュータシステムは万能ではありません。例えば話ですが、すごい切れ味の包丁がありますが、それを持てば誰もが名料理人になれるかといえば、そんなことはないわけです。コンピュータシステムもそれと一緒にあくまで、使う人があつてのツールです。各々のゴルフ場さんに合わせた使い易いシステムが最適なシステムと言えるでしょう。

最近、新規参入などによりゴルフ場予約ポータルサイトが話題となっておりますが、

西野 インターネット予約については当然注目していました。弊社は04年7月に独自の予約システムを開発・販売して、早くも50コース以上のゴルフ場に採用してい

ただきました。

ゴルフ場のウェブに対する注目度の表れでもありますね。もちろんソフトの素晴らしさと(笑)

西野 ええ、自信があります(笑)

ポータルサイトと違い、ゴルフ場独自のホームページからの予約となりますので、1度でも申し込んできたプレーヤーのメールアドレスはすべて、データベースに蓄積され、今度はそれをゴルフ場様自ら、営業ツールとして活用できます。情報メールを、タイムリーに絞って的確に配信できます。ポータルサイトに登録すると手数料は取られるし、肝心のプレーヤーのメールアドレスという財産が得られませんか。きつい言い方をすれば、目先の入場者にとらわれて貴重な顧客情報という「体力」を失っていると思います。

なるほど。今後の目標をお聞かせ下さい。

西野 お客様とのコミュニケーションと関係をより密に深くしていきたいながらGOLF IT業界でのリーディングカンパニーを目指します。逆に言えば現在はゴルフ場IT業界にリーディングカンパニーが不在といえるのかも知れませ

ん。これからも積極的に「攻め」の姿勢で、儲けるゴルフ場さんの真の戦略パートナーを目指していきます。そして日本のゴルフ場運営(私共の役割はその中でIT部分)が世界的に見てもハイレベルの価値を生み出すものに成長し、「日本のゴルフ場は世界のゴルフ場のシンクタンク」というグローバルポジションが確立する様なゴルフ場作りを手伝わせて頂きたいと考えています。一緒に、海外マーケットへ展開して行くのも良いですね。

本日はありがとうございます。

問い合わせ
三和システム株式会社
虎ノ門オフィス
〒105 0001
東京都港区虎ノ門2-6-4
虎ノ門11森ビル9F
TEL 03(35539)3861
FAX 03(35539)3862
URL www.nt-golf.co.jp
E-mail: info@sanwasystem.com
茨城本社
茨城県ひたちなか市松戸町
TEL 029(275)0121
FAX 029(273)6839