

新春インタビュー 2019



一般社団法人日本ゴルフ場経営者協会
理事長 手塚 寛氏



公益財団法人日本ゴルフ協会
会長 竹田 恆正氏

団体トップに聞く 展望と課題

業界をリードする関連企業の戦略を聞く

協賛企業



富士テレコム(株)
執行役員 糸居 靖章氏



東京システムハウス(株)
取締役事業部長 山下 孝幸氏



三和コンピュータ(株)
営業本部部長代理 飯島 望氏



(株)クリエート
代表取締役 波多野 淳氏



(有)ローヤルターフカンパニー
代表取締役 半沢 宏道氏



トロカンパニージャパン
ブライアン・エムチ氏



(株)ルナサンド
専務取締役 原田 育郎氏



(株)アクションコーポレーション
代表取締役 尾形 守氏

ゴルフ界の展望を聞く

2019年

新春トップインタビュー

ゴルフの新ルール施行。「JGAは女子ゴルファー増や選手強化に努めます」



公益財団法人 日本ゴルフ協会 会長
竹田 恆正 氏

本誌 2019年1月1日から新
ゴルフルールが施行されます。

竹田 非常に簡素化して、プレー
のスピードも速くなるので良いと
思います。

関東ゴルフ連盟での第1回新ル
ール講習会には私と山中（専務理
事）で出ました。3時間にわたり
スライドも使って説明がありまし
たが一度には覚えられない（笑）。
でも前よりシンプルで、覚えるこ
とも少なくなり、ルール面でのハ
ードルは低くなるでしょう。

講習会は12月末までに全国30カ
所以上で行い、それぞれクラブの

競技担当者が講習を受けているの
で、スムーズにいくと思います。
講習会には皆さん興味を持って
いただいて、どこも満杯です。

ゴルフが楽しく、早くなれば良
いと思いますよ。

本誌 R&AとUSGAは、ゴル
フ人口が減少している危機感もあ
って、ルール改正を決めたわけ
ですが、ゴルフ関係者からはどんな
問い合わせがありますか。

広報 まだ裁定集が出ていない段
階なので、現場での対応よりも規
則に関する概念的な問い合わせが
多いです。

本誌 ルール改正はより多くの方
にゴルフを楽しんでもらえるよう、
大衆化を目指したものと思います。
服装規定を含めたエチケット、マ
ナー面でJGAからコメントはご
ざいますか。

竹田 エチケット、マナーは今回
のルール改正でも変わりません。
服装規定も各トーナメント、クラ
ブ規約に則って定めているところ
です。各クラブでの服装は各クラ
ブが定めるもので、JGAは何も
口出しはしていません。クラブに
は常識があるでしょうから。

ただルールについては、距離計

測器はローカルルールで使用を禁
じることができるとして、従来と
は逆の表現になっています。ゴル
フ界は割とコンサバティブでもあ
りますが、距離計測器の使用が認
められたら、積極的に使うべきで、
禁止すべきではないです。

本誌 最近トーナメントでは、ス
マホで撮影できる機会が増えてき
ました。選手が使う時は制約があ
りそうですね。

広報 距離計測は基本的に2点間
の距離に関しては可能です。GP
Sで測れる距離計測も問題ありま
せん。ただし、例えば打ち下ろし
のホール的高低差とか、グリーン
の傾斜の角度がわかる「機能」に
ついては使えません。競技選手が
使うヤーデージブックは今仕様の
ものはOKですが、ヨーロッパで
進んでいるグリーンの詳細が分か
るようなものは規制されます。

スマホでの撮影に関しては、プ
レー中は音の出る日本では規制し
ていますが、フォトエリアを設け
たり、指定練習日はコース内でも
一眼レフでも撮影可能です。観戦
記念で優勝ジャケットを着た記念
撮影もできて、インスタ映えで拡
散する方も増えてきました。

本誌 2020年に東京オリンピック・パラリンピックが開催されます。選手の強化策は順調ですか。

竹田 ナショナルチームのことです。ね、順調ですよ。今年の成績は素晴らしいじゃないですか。オーストラリアから招いたガース・ジョーンズがヘッドになって宮崎のナショナルトレーニングセンターで時々合宿していますが、選手と同じくらいコーチがいる。

今年、海外に遠征したナショナルチームの成績はオーストラリアのアマチュア大会で優勝したり、4月の3か国対抗（日本、韓国、台湾）のネイバーストロフイは男子が優勝、個人も金谷拓実選手が優勝。8月のアジア大会は中島啓太選手が金メダルを獲得し20年ぶりの快挙となり、団体戦も優勝しました。10月のアジア・パシフィックでは金谷が優勝、中島が2位で、金谷は松山英樹プロと同じようにマスターズや全英オープンに出場できます。

JOCの東京五輪金メダル目標は30個と発表されていますが、ゴルフも入っているらしい。誰とはわからないが、今一番近いのは畑岡奈紗選手になるわけです。新聞

はそのことを全然報じないけれど、畑岡選手が今後メジャーを取るよなものなら期待できます。

畑岡選手もナショナルチーム出身で、今でもガースから教えを受けている。この間、日本でプレーしたが、国内選手が太刀打ちできないほどの圧倒的な実力を付けた。女子はすぐ高卒で勝負できる。男子は体ができるのが遅いので、大学を卒業してからになる。

韓国が20年以上前からやってきたことを遅ればせながら、この5年間でやってきたが、結果が出てきた。でもお金がかかるので、寄付金を着実に募っている。

もっと小さい子には、ガースの教えを末端まで広めようと、PGAとLPGAの協力で80人位コーチを養成している。地区連盟を通じて行っており、傘下にプロの多い関東連盟ではすでに小学生を教え始めています。

今後取り組みたいのが、運動神経の良い子供をゴルフに引き込んでトップ選手に育てること。味の素ナショナルトレーニングセンターで小学生から育てる。卓球はそれをやっている。ゴルフは、受け皿がないのでまだそれをできない。

本誌 五輪の準備については進んでいますか。

竹田 オリンピックでのゴルフの管轄は国際ゴルフ協会（IGF）でして、JGAが直接かわるわけではないですが、暑さ問題、特にギャラリーが心配で、逃げ場、避難所を沢山作ることですね。次に40度以上も懸念されるグリーンが心配ですが、IGFは芝（007）の仕様通り費用をかけるというので軌道に乗っている。

本誌 アマチュアの活躍や金メダルの予想は楽しみですね。JGAの今後の課題は何でしょうか。

竹田 JGAとしては強い選手を出すこと、継続することが一番のゴルフ振興策になると思っています。それとR&Aから提唱があったので、サミットのテーマは女子ゴルフア育成にしました。また安倍首相が組織の指導的地位の女性割合を30%、無理なら20%と提唱して、内閣府からもJOC傘下の競技団体に要請がありました。JGAは11%が多い方ですが、女性の登用には取り組む方針です。

山中 R&Aはゴルフアの数だけなく、女性の視点に立った施策が必要として、「女子ゴルフ憲

章」を発表しました。女性のゴルフを振興するための施策や人件費も含めて男女ミックスなどの競技に今後10年間で120億円援助しますと。

またR&Aではゴルフ振興の一環として9ホール競技の提唱やゴルフと健康の科学的な検証も始めています。日本でも関東ゴルフ連盟がウィズ・エイジングゴルフ協議会として、認知症予防におけるゴルフの効果検証を行っています。

竹田 JGAにはミックス競技がない。今後、競技委員会で考えたと思います。またゴルフは時間が長いと若い人が嫌がっているので、9ホールの競技は目新しい取り組みとして注目したいですね。

山中 ハンディキャップも9ホールで取得できますし、9ホールの世界大会は全英オープンの開催コースの前週の日曜日に行います。それだけ、R&Aも9ホール競技に注目しています。

本誌 JGAからミックス競技、9ホール競技が提唱されるわけですね。是非、ゴルフアの裾野を広げるような取り組みになることを期待しています。

ゴルフ界の展望を聞く

2019年

新春トップインタビュー

皆で力を合わせ、問題を1つずつ解決していきましょう



一般社団法人日本ゴルフ場経営者協会（NGK） 理事長
手塚 寛氏

丹沢 NGKの理事長として、2018年はどのように感じられましたか。

手塚 2018年度を振り返ると、台風や北海道の地震や停電など、ゴルフ業界全体も自然災害にやられた年だったと思います。NGKに加盟しているコースでも、復旧にかなり時間がかかった例もありました。温暖化の影響で、毎年異常気象が定番になりつつあります。異常が通常になっており、コースのメンテナンスや熱中症対策を毎年考えていかないといけないと思います。ペントグリーンが暑さに

耐えられるのかどうか、他の品種に転換していく必要があったりと、今までのやり方が通じない。やはりゴルフ場経営は自然相手の商売ですし、年々厳しくなってきたりと強く感じています。熱中症対策については、NGKとして会員に対してアンケート調査をしていきたいと思っています。

丹沢 NGKでは、ゴルフ市場拡大のための情報収集及び、活性化策の提案を会員に対して実施していますね。

手塚 東京五輪は明るい材料としては思っていますが、活性化については、ゴルフの風土をどう変えていくかが大きいテーマだと思っています。現在の若年層の方は、ゴルフはこうでないといけない、会員制ゴルフ場はこうでないといけない、といったことに魅力を感じていないと思います。やはり、ゴルフを通してエチケットマナーを身に着けるぐらいの寛容さがないとゴルフアワーは増えないでしょう。特効薬のようなものがあるわけではありません。最初から敷居を高くして難しいものにしてしまつたら、続ける人はまず増えないと思います。

また、ゴルフを辞める理由の一つに「スコアがまとまらなくなり面白くない」ということが挙げられます。初心者や年齢と共に飛距離が落ちる高齢者は、どんどん前のティを使っていくことも必要だと感じています。私が経営するゴルフ場（7コース）ですごく奨励して行っているのですが、やはりバーディーやパーが取れることは楽しいのです。女性ゴルフアワーを増やす鍵はここにあるのではないかと思います。シニアの方だけでなく、女性や初心者の方には遠慮なく、前からプレーしていただきたいですね。やはり、ゴルフは楽しむためにやるもの、ですし、打つても打つてもグリーンまで届かない、自分を苦痛に追い込むのはおかしいです。日本のゴルフ界がもっと変わらなければならない部分だと思います。プロなどトッププレーヤーが引つ張つていけないといけないのは事実ですが、日本のゴルフ界は、アマチュアゴルフアワーが支えています。この辺りをもっと真剣に考えなければならぬ、と、つくづく思います。ティを前に持つてくるという動きは、ゴルフアワーを増やす、あるいは

ゴルフを辞めさせない、一番の近道なのではないかと私は思っています。

丹沢 手塚理事長は「ゴルフ市場活性化委員会」(GMAC)でも精力的に活動されていますね。

手塚 最近のGMACでは主に大学のゴルフ授業のサポート、そしてゴルフを辞めてしまった人をもう一度戻そうという、30〜50代の掘り起こしの活動等に取り組んでいます。新たなゴルフ需要創造とゴルフの健全成長に向けた「はじめよう、続けよう、もっとゴルフ



を」というスローガンをもとに、各団体が連携し、各団体が持つ機能を融合させて活動をしています。

丹沢 ゴルフ人口の底辺拡大という面で、最近NGKではインバウンド集客や海外ゴルフ場との提携を視野に入れ、10月に三重県で開催されたJGTCに出展されましたね。

手塚 JGTCではタイや中国、台湾など様々な国と商談しましたが、一番のポイントは東南アジア諸国との交流です。もちろんインバウンド集客もそうですが、お互いのゴルフファー(メンバー)の交流はクラブの交流につながります。社員の研修制度から外国人の研修制度へ発展する可能性としては、東南アジアと提携するのが一番早いのではないかと考えています。例えばと言うと、タイのゴルフ場が社員を日本に送り、勉強させたい、ということにもつながると思います。そのような背景もあり、NGKとしても2019年2月にタイを訪問し、タイゴルフ場協会(TGCA)と意見交換会を実施する予定です。

タイだけにかかわらず、NGKとしては東南アジア諸国と今後、

パイプは太くしていかなければと考えています。国は関係なく、やはり経営者同士が信頼関係を持つて、交流していくことが重要になると思います。言葉の壁は少なからずあると思いますが、なによりゴルフでは言葉はわからなくても、世界共通のルールがあります。また、他のスポーツとは違い、ゴルフと旅行は結び付けられます。色々な面でゴルフというものは魅力や可能性があるスポーツの一つだと思います。

丹沢 最後になりますが、NGKの現状や会員になるメリット、今後の抱負について教えて下さい。

手塚 現在、正会員が150コース、副会員が70コース、ゴルフ関係のメーカーや販売代理店などの賛助会員が50社で、ここ数年は横ばいといった状況です。やはり一番はNGKの例会に出てきていただくことが、情報交換では本当に参考になると思います。経営者同士良いものは真似ていく、教え合っていく、お互いのコースを視察しに行く、このような動きができていくことが最大の強みだと思っています。経営問題は幅広く、教科書が特別あるわけではありませ

ん。経営者同士が知り合いになり、信頼関係を築いて、教えを乞う。情報共有することで増々信頼関係が太くなり、県の支配人会ではないものが見えてくると思います。ここ数年、2代目、3代目とゴルフ場経営者の代替わりもかなり増えてきました。インバウンド集客の受け入れや税制及び労務問題をはじめ、預託金問題への対応など、若い経営者の方々が様々な面で迷われている声もよく聞きます。特に異業種からゴルフ業界に参入してきた方は驚くこと、辛いことばかりだと聞いています。本当に気軽に声をかけていただきたいですし、皆で業界を良くしたい、皆で一緒に盛り上げていきたい、というゴルフ場経営者がNGKには本当に多いです。悪しき慣習のようなものはありません。ゴルフ場経営に関して、時代に対応する新しい発想を皆で出し合っています。ぜひNGKの活動に参加していただけたらと常に思っていますね。

丹沢 日本唯一のゴルフ場経営者団体として、今後も活躍を期待しています。本日はありがとうございました。

「ゴルフ場のパートナーであり続けます」

信頼と実績の51年

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している姿勢、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産の評価を得ている。代表取締役である波多野淳氏に2018年の総括と、2019年の方向性をお聞きした。

——2018年はどのような年でしたか。
波多野 全社員一丸となって頑張りました。システムもだいぶ進化しましたが、沢山の良い出会いもありましたが、過ぎてみるとやはりあつという間の一年だった気がします。
——ところで、2019年は元号が変わります。また、消費税率もアツプしますが、御社の対応や準備はい

かがでしょうか？

波多野 もちろんかなり前から調査と準備を進めています。元号がいつかわかることは想定範囲ですからね。以前大きな問題になった「2000年問題」のときは時代が違います。

あの問題には明確な原因がありました。

——どのような原因ですか？

波多野 当時はまだメモリやハードディスクなどのいわゆるリソースが高価で、容量も今ほど大きくなかったため、いかにリソースを使わずに設計するかに開発者のスキルが問われました。そのためリソースが最低限で済むように、年のデータを1900年代前提に、その下2桁のみで管理するよう設計したシステムが、世の中に普通にあつたのです。今では考えられないことですが、どうせ2000年が来る前に、新しいシステムに変わるだろうと考えたのでしよう。しかし実際は大きいシステム

であればある程、システムが改修しきれなくて大騒ぎになったのです。また、大規模なシステムになればなるほど沢山の会社が開発を分担したので、信じられないことに改修の影響度がわからなくなっているシステムもありました。その点弊社のシステムは100%自社開発ですので対応は万全です。

——元号が変わるとシステムに影響がありますか？

波多野 日本全体でもそうですが、現在はゴルフ場でも帳票を含め和暦の使用が多いです。会員や来場者、競技参加者の生年月日など、和暦のほうが馴染み深いデータも多いからです。自ずと日報や帳票なども和暦使用となります。元号の変更に關しては先程申し上げましたが想定範囲なので、費用をかけずに対応可能

です。
むしろ祭日がまだ決まっていないことのほうが厄介です。既に変わる可能性のある日の予約データを作成しているところもありますからね。

——消費税率アツプのほうはいかがですか？

波多野 これも想定範囲ですので、消費税率そのものの変更は問題ないのですが、軽減税率対応に関しては今後決まる政策に従って、システムの改造で対応することになります。

「正当な対価」が正常なマーケットを作る

——ゴルフ場はいまだに集客難に苦しんでいます。コンピュータシステムにできることは？

波多野 もちろんシステムが役に立つことは沢山あると思っています。ただシステムを本当に役立てていただくためには、それぞれのお客様にヒアリングをさせていただきながら、本当に有効な使い方について膝を交えてお話ししないとイケないと思っています。

——いかにゴルフ場のニーズをつかむかですね。

波多野 そうです。ゴルフ場は歴史も違えば価値観も違う。メンバーシップコースなのか否か、立地やホール数も違います。まずそのコースが今どういう状況に置かれているかを





代表取締役
波多野 淳氏

知る。そのためには感覚だけで判断しないで、システムで正確に分析することが重要です。そのうえで、戦略的に方向性を考えていく。例えば、デジタル分析で顧客のレイヤー毎に戦略を練っていく。こういった、数字やデータに基づいたピンポイントなアクションを起こせるのが、コンピュータシステムの強みでしょう。

——単純にプレイヤーを安くして、来場者を増やせばいいわけではない。
波多野 それだけは絶対ダメです。ゴルフ場に限りませんが、「正当な対価」というのは必ずありますし、大切にしなければいけません。人が動いて汗をかくということは、どうしても費用をいただかないと成り立ちません。その代わり汗をかいて成果を出したら、正当な対価をいただけませんか。それらを他が安くしているから安くするなんて言う安易なことをしてしまうと、価格破壊となり結局はみんなが苦しむことになってしまふ。だから、不当な値引きでも高値でもない「正当な対価」、これが大切だと思います。

——いずれにしても、若者や女性など新たなゴルフファン創成が急務です。
波多野 ある雑誌で読んで共感したのですが、とにかく敷居を下げて若年層を取り込むという論調が主流ですが、逆に「ちよつとうるさいけれど、ゴルフ場はいつか行きたい憧れの場所と思われよう魅力を出さないといけない。」と書いている方がいました。敷居を下げるより、むしろ、自然に溢れ、高級感があり、紳士の社交場で憧れの場所……。というPRの仕方、逆転の発想で一つの方法なのではないでしょうか。

自社ホームページからの予約だけでなく、キャディの応募が急増

——御社のユーザーはいわゆる名門コースも多いですが、人材確保はどうでしょう。
波多野 やはりご苦労が多いようです。特にキャディ不足が深刻ですね。セルフと選択式とか、オールセルフならいいですが、完全キャディ付きですと、空き枠があるのに予約を受けられない。機会損失に直結するので切実です。そういう状況ではありますが、工夫次第では成功しているゴルフ場もあります。そのゴルフ場

は当社のウェブソリューションを導入していただき、HPを自社で運営するようになりました。膝を交えてお悩みを聞いてHPをリニューアルし、そこでキャディ募集をしたところかなり効果的でした。

——単なるページではなく独立したコンテンツとして作成し、スマホでの閲覧や申し込みも可能なようになっていきます。パソコンを持っていない方でもアプローチが可能です。

具体的には、1日の仕事の流れを動画も入れて一目でわかるようにしました。さらに、実際に働いているキャディさんのインタビューも動画で掲載しています。「初心者でも安心」「ゴルフを知らなくても大丈夫」ということをアピールしたところ応募が増えました。

——現場のキャディがやっていることがウェブでわかるようになったわけですね。
波多野 そうですね。でも、このやり方がすべてのゴルフ場に当てはまるわけではないでしょう。先ほど申し上げたように、ご担当者と膝を交えて話し合うことが本当に大切だと思います。

——来年の戦略などありましたら教えてください。
波多野 いつも申し上げていますが、当社の社訓である「ビジネスとはいえ人対人」を、全社員が本気で実践

することが戦略です。あるグループゴルフ場のお客様から感謝状をいただきました。それは、弊社システムの機能だけでなく、営業支援体制など姿勢に対するものでした。本当に光栄な事であり、より一層ご評価に当たりたいと思われました。私も社員もモチベーションがさらにあがりました。これからも、決して奢らず、誠意を持って頑張っていきます。

——期待しております。最後にゴルフ場さんに一言お願いします。
波多野 これからは益々ITを駆使すべき時代になります。コンピュータシステムを道具としてうまく使えているかというのを常に見直していただきたいです。

——そしていつも変わりませんが、よくよしても物事は絶対にくまなく行きません。明るく楽しく元氣よくいきましよう！

2019年もよろしくお願ひいたします。

（問い合わせ）
株式会社クリエイト
〒180-0014
東京都武蔵野市関前5-11-19
TEL 04222(54)4040
FAX 04222(54)6177
Q&A 04222(54)4420
E-mail: sales@create-golf.co.jp/
URL: <http://www.create-golf.co.jp/>

新春 2019 インタビュー 業界をリードする 関連企業の戦略を聞く

ゴルフ場様にとって最適なプランを プロデュースします

三和コンピュータ株式会社

昭和46年の創業以来、長年ゴルフ場システム界をけん引してきた三和コンピュータ株式会社。NECグループの強みを活かし提供するトータルソリューションは、ゴルフ場からの信頼も厚い。平成も終わりを告げ、来るべき新時代へ向けての方向性や戦略を、同社営業本部本部長代理飯島望氏に話を聞いた。

——早速ですが、2018年はどのような年でしたか？

飯島 ゴルフ場様にとっては天候や災害などで苦労された1年だったのではないのでしょうか。被害に遭われたゴルフ場様には改めてお悔やみ申し上げます。

当社としては、大型のシステム開発が佳境を迎え色々苦心する年であり、来年度のような課題に万全の対応ができるように準備をした年でした。それは、消費税率アップの問題、それにともなった軽減税率の対応。

あとは新元号ですね。さらに、2020年1月にサポートが終了するWindows7の問題。こうしたことにお客様が混乱しないように、準備をしてまいりました。併せてWEBでの発信を改めて整備いたしました。ホームページも刷新し、公式フェイブックも始めました。お客様にリアルタイムでお役に立つ情報を発信できればと思います。

これは、取引先様や社員、一般の方々も含め、当社のイメージを統一する目的として、

「総・ICTワンストップサービス」「匠・ICT技術力」「和・生活と仕事の調和」をテーマに掲げ広報活動にも更に力を注いでいきたいと思っています。

「ApproachX(テン)」導入開始

——準備の内容を具体的に教えてくださいいただけますか。

飯島 先ほど申し上げた課題に対応

する「ApproachX」を11月に発売いたしました。簡単に特長を申し上げますと、Windows10に対応、自社WEB予約機能標準搭載、軽減税率対応、日付の西暦化(和暦切り替え可能)、便利機能、見やすく使いやすいデザイン、です。

イメージ的には、当社の「ApproachXシリーズ」のマイナーチェンジ版でしょうか。いずれにしてもWindows10対応はしなければいけない、さらに、消費税の軽減税率は分けて表示しないといけない。そのタイミングでWindows7のサポート終了も重なった。こうしたイベント毎に対応するのではなく、その前に完全なWindows10対応版で、ゴルフ場様に対しても、早い時期から対策を立てましょう、とアナウンスしています。

——直前で焦らないで、今のうちからやりましょうと。

飯島 そうです。ゴルフ場様のシステム入替時期は、冬とか暑い夏が多いんですね。その前に製品化しておかないとお客様に提供できないので、だったらこの時期にということ。

Windows7の問題もあるので、パソコンの供給不足ということが起こる可能性もあります。XP問題のときもそうでした。ですから、早めにご用意いただいても対応できるように

にしました。

——注目の機能は何でしょうか？

飯島 直感的に操作できる画面にするためボタンや文字サイズ、フォントを変更しました。それと今までオプションだった、自社WEB予約機能を標準搭載したことでしょうか。やはりポータルサイト経由ですと、送客手数料がボディープローとなってきます。そこで我々は月額定額制度とし、送客件数による価格変動を回避しました。当然、スマートフォンにも対応しています。

——便利機能についても教えてください。

飯島 つまりは分析機能なんですけど、もちろん従来も様々な分析機能を搭



載しておりました。ところが、残念ながら「データはあるのに分析できない」という声を非常に多くいただいていた。理由は難しくしていきれない。例を挙げると、条件の入力でエラーになったり、欲しい情報を抽出するのに、手間がかかる等です。それを今回はもっと簡単にして直感的な操作で分析やデータ抽出ができるようなメニューを別に取りました。もっと簡単にできますよと。導入していただいたゴルフ場様には「今まで難しかったことが簡単になった」と喜んでいただきました。新しい機能というの、出尽くした感はありません。ですので、まずは使いつらい、分かりにくい、と言われ



営業本部本部長代理
飯島 望氏

ていた部分を改善していきたいと思っております。

人材不足を解消するアイテムとは？

——ゴルフ場にとって、人手不足も深刻化しています。

飯島 人材の確保はゴルフ場の問題だけではなく、日本全体で考えなくてはなりません。海外からの労働力に頼るのも方法かもしれませんが、ゴルフ場の仕事は専門性が高く、しかも朝が早く土日がピークということから、簡単ではないでしょう。やはり、省力化、少人数運営に対応したシステムの需要が高まると思います。こういった部分でも当社は皆さまのお力になれると思います。実際、ここ数年自動精算機を導入するゴルフ場が増えていきますし、精算だけではなく今ではチェックインもできます。さらに、これをきっかけにスコアホルダー（ICカード）だけで、自動販売機、ロッカーなどを管理できる一元管理にも興味を持っていただいています。他にはGPSナビの人気も高いです。距離精度の向上、スコア入力機能などがゴルフファアの心をつかんだことに加え、価格帯が広がったのも理由の一つでしょう。

——AIの実用化も近そうですね。

飯島 人材不足はさらに加速するので、機械化に頼るしかありません。

当社はホテル向けシステムも提供しているのですが、ホテル業界は大幅に進んでいますね。ロボットが接客するという触れ込みのホテルも話題です。それは極端にしても、ゴルフ場にも新しい波が来ることは間違いありません。

2020年の東京オリンピックではNECがゴールドパートナー（パブリックセーフティー先進製品&ネットワーク製品）になっています。NECの顔認証システム技術は世界一であり、オリンピックでは30万人にのぼる大会関係者を顔認証で登録して管理するそうです。

また、先程紹介したホテル業界ではチェックインはもちろん客室のドアの開閉、レストランの会計などを顔で認証する試みが始まっています。

——顔がすべてのキーになっているわけですね。

飯島 そうです。ゴルフ場でもチェックインなどではできるのですが、嫌がる方も多くいるので、ハードルはまだまだありますが、ゴルフ場にもうまくマッチさせて、人材不足なども解決できる仕組みを提供していきたいなと思っています。

——2019年の戦略・方向性などありましたら教えてください。

飯島 先ほど申し上げたように、2019年に起こる様々なイベントに対応できるように準備してきました。

まずは、そのために上市した「AP ProachX」を拡販していきます。自動精算機、GPSナビは数年前から動きがよく、こちらも引き続き力をいれていきます。また、ゴルフ業界へあつと驚くニュースを提供できると思いますので、ご期待下さい。

——最後にゴルフ場にメッセージをお願いします。

飯島 今後もゴルフ場様が抱える様々な問題を解決するお手伝いをしていきたいと思っております。さらに、新しい技術、AIの活用、ロボットソリューションなども常に開発中です。こちらの技術は、人材不足をお助けできるのではないのでしょうか。忘れてはいけないのが、2019年1月のルール改定です。「プレーアスト」や「レディゴルフ」の考え方がゴルフ業界にとって追い風になると期待しています。引き続き今後ともよろしくお願ひ致します。

問い合わせ

三和コンピュータ株式会社

営業本部 サービス営業部

〒106-0047

東京都港区南麻布3-20-1

TEL 03(5421)8503

FAX 03(5421)8509

URL <http://www.sannacomp.co.jp>

新春 2019 インタビュー 業界をリードする 関連企業の戦略を聞く

新たなチャレンジを！

ITでサポートします

東京システムハウス株式会社

ゴルフ業界に参入して以来、一貫して省力化と集客をコンセプトにコンピュータシステムを開発してきた東京システムハウス。また、システム開発と並行して、新規ゴルファーを創出する活動を長年続けている。まさに現在のゴルフ場の命題であるゴルフ人口の減少と人手不足に対峙してきたといえる。

同社のゴルフシステムサービス部、山下孝幸取締役事業部長にその命題解決のヒントを聞いた。

——2018年、例年以上に天候や天災がゴルフ場に影響を与えたといわれていますが、いかがでしたか。

山下 被害に遭われた方々には心よりお見舞い申し上げます。特に台風21号の関西地区の被害は酷かったですと聞いています。倒木の処理

やコースの整備等本当に大変だったそうです。

景気などの観点からは入場者は安定していたように思います。料金を値上げするコースが増えてきました。全体的にも、プレーフィの下げ止まりを感じました。そのようにゴルフをされている方は熱心な反面、ゴルフ人口の減少は深刻だと思えます。

——そのためにゴルファーを創出する活動をされています。

山下 はい。1コースの年間入場者3万人と表現しますが、当然これは3万ラウンドで、3万人の違うプレーヤーが来場したのではありません。例えばそのコースを年間10回利用している団塊世代の方1人がゴルフをやめれば、年間入場者が10人減ることになります。この危機感がまだ少ないのではと感じます。1名ゴルファーを創出

して10回プレーしてもらえれば年間入場者数が10人増えることになります。1人でも新規ゴルファーを創出するのは非常に大きなことです。

Golferweb アプリ始動

——具体的にどのようなことを。

山下 2017年はイベントをやるうと突っ走りしましたが、2018年はゴルフを楽しくできる道具を作ろうということで、「Golferwebアプリ」をリリースしました。スコアの入力、管理、そして最もお勧めしたいのがスコアのリーダーボード機能です。最近ではカーットのGPSナビにも搭載されていることもありませんが、実際に使用してみても、コミュニケーションツールとしてスマホのほうが便利というところが見えてきました。スマホであれば先にホールアウトしたプレーヤーがコンペルームやレストランなどで、後続の組がどうなっているのが見ることが出来ます。もう一つは後日、居酒屋などでゴルフに行ったという話をするときスコアカードは手元がない。そういう時に履歴をみせることができたとか、そこで盛り上がりつつプレー予約を入れるということに

もつながります。

——リーダーボードでいえば他にも面白いサービスも始められたそうですね。

山下 「コンペなう」というリーダーボードを共有するコミュニケーションサイトを始めました。ゴルフはプロのトーナメントを除いて、ラウンドに同行するのは難しく、クラブハウスにいてもプレー状況がわかりません。ラウンド後にどうだったと聞くくらいですよね。なんとかそれを、リアルタイムで見られないかということで考えたのが「コンペなう」です。普通のコンペはもちろんですが、一番はジュニアや学生の競技で活用したい。プレーヤーもしくは競技委員がスコアを入力すれば、リアルタイムに全国的に我々のウェブサイトで、いまリーダーボードでだれが何位なのかがわかります。会社で仕事しているお父さんとか、自分の子供は今日何番ホールまではどうだったのかと見られる





ゴルフシステムサービス部
取締役事業部長 山下 孝幸氏

ので、そういったところで、ゴルフの新たな楽しみ方を提案できればいいですね。

——練習場とゴルフ場をつなぐS
W i n g U P 送客システムはいか
がですか？

山下 初心者に数ホール回らせてほしいという練習場様の需要は多いのですが、希望は近郊のゴルフ場様が多い。近郊のゴルフ場様は集客が安定していますので、積極的にご協力いただけたい。ただ、それをマッチングさせるシステムですので、今後ご理解が深まることで稼働が上がることを期待して

います。

ゴルフ場のアプリも展開予定

——集客ツールはいかがですか？

山下 スマホ向けゴルフ場専用のアプリを始めます。Aゴルフ場さんの店舗アプリというイメージ。アプリの強みは、ホーム画面から1タッチなので、ブラウザを開けて検索しなくてよい。レストランのメニューや住所等も一発で出てきます。予約に関しては、HPにリンクを飛ばすだけですし、アプリによるチェックインも可能です。そして最も重要なのは集客です。

まだDMをされているゴルフ場様もありますが、郵送代、印刷代、封入も大変です。速報性もアプリのプッシュ通知は非常に強力です。メルマガだと埋もれることがあります。アプリだと画面のトップに通知できます。そこに対してお得な情報を出します。天候でのキャンセルやコンペのキャンセルが発生したときに、

今は予約サイトに直前割引などを出しますが、それは早く予約している人たちに不満が生まれることにもなります。アプリであればお得意様にだけプランを出すことができます。

——御社のユーザーが対象ですか？

山下 アプリチェックインは基幹システムと関連していますが、それ以外は基幹システムが入ってなくても問題ありません。月額利用で安価で出そうと思っています。

——もう一つのゴルフ場の命題、人手不足対策はいかがですか？

山下 最近増えてきたのはレストランのセルフオーダーリングシステムです。タッチパネルでのセルフオーダーで、オーダーを取りに行く必要がなくなります。外食産業が増えてきましたが、ゴルフ場ではこれからゴルフアアの認知度が上がり、さらに増えてくると思います。自動精算機も最初は賛否が分かれたましたが、いまでは定着しました。お客様をお待たせしないということもサービスのひとつと認知されたからでしょう。レストランもその考えが定着しつつあります。

——2019年のコンピュータ分

野のトピックスは？

山下 元号対応は大きな問題はありません。消費税は軽減税率がどうなるかで、今後の対応が違ってきます。対応を急がれるのは2020年1月のWindows7のサポート終了です。1月に一斉に切り替えるのは難しいので、消費税の詳細も決まっている2019年夏頃でという話をさせていたただいています。

——最後にゴルフ場に一言。

山下 ゴルフ人口の減少が続き、現状のままでは行き詰っていくと感じられているゴルフ場様、何か新しいことにできる範囲で一緒にチャレンジしていきましょう。ITの力を使いながら、私たちはいろんなイノベーションを提案していきます。ゴルフ場さんもイノベーションをしながら、ゴルフを広げ、守っていきましょう。いつでもご連絡お待ちしております。

——ありがとうございます。

（問い合わせ）

東京システムハウス株式会社
〒141-0031
東京都品川区西五反田7-1-10
TEL 03(3493)73386
TEL 03(3493)7386
FAX 03(3493)8276
URL: <http://www.tsh-world.co.jp>

新春 2019 インタビュー 業界をリードする 関連企業の戦略を聞く

ゴルフ場様の新しい時代の働き方改革、安定した経営に貢献します

富士テレコム株式会社

長年に渡り高い評価を得ている富士テレコム株式会社のゴルフ場基幹システム「クラブメイト」。その人気の秘密は、お客様への誠意ある対応と手厚いサポート力、そして富士通パートナーとしての技術力であろう。グループゴルフ場、独立ゴルフ場を問わず導入コースも順調に増え、2019年も注目のリーディングカンパニーである。

同社の糸居靖章執行役員に、2018年の総括と2019年の方向性を併せて聞いた。

——2018年はどのような1年でしたか？

糸居 当社にとつての2018年は、「働き方改革」の実践に全社を挙げて取り組み、推進した年となりました。

5月に本社機能と営業部門を新宿に移転し、従来の板橋オフィスを

を全面リニューアル致しました。革新的なアイデアの創出、円滑なコミュニケーション、一人ひとりに合わせたワークスタイル、新オフィスでは、ビジネスで新しい価値を生み出すための手法のひとつとして、世界中の企業が注目しているABW（アクティビティ・ベースド・ワーキング）の考え方をコンセプトに、社員一人ひとりが時間や場所にとらわれない次世代のワークスタイルを実践し始めています。執務スペースは、アクティヴで自由な働き方を促進する様々なエリアを用意し、そこに多くの緑を取り入れることで、心の落ち着きや集中を促します。

また、モバイル運用を支えるWi-Fi無線ネットワーク・クラウド環境の整備、社内SNSやテレビ会議ツールの導入により、働く場所にとらわれない次世代オフィスを

実現致しました。

オフィスから生まれる好循環を、お客様への終わらないサービスへとつなげていく。私たちの働き方改革実践は、ABWをコンセプトに、そんな想いを込めて取り組んでおり、ここで得たノウハウをお客様の課題解決に活かしていく事が重要であると考えています。

総てのアイテムがゴルフ場様に適応する訳ではありませんが、プレーヤーサービス・集客、業務の効率化に結びつくソリューションに発展させていく事が我々のミッションであると考えています。是非、多くのお客様に新しいオフィス環境を見学して頂きお役に立つ情報を提供していきたいと思っております。

——ゴルフ場が抱える様々な問題があります。人材不足、ゴルフファーム減少など、これらの問題を解決する、あるいは手助けすることがコンピューターシステムで可能ですか？

糸居 少子高齢化に伴う人手不足の問題はゴルフ業界のみならず、日本経済全体における問題でもあります。成長戦略による労働生産

性の向上はワークスタイル変革、働き方改革への対応など、あらゆる業種・業態において取り組むべき課題となっております。

労働力の減少、人材難を如何にして乗り越えていくかは業務の効率化の追求に他なりません。ICT技術の進歩により様々な分野での効率化への取組は試行されていますが、ゴルフ場の業務を機械が代行して行うものと、人がおもてなしをするものと性質をよく見極めていくことが肝心なところです。自動精算機やカートナビのよう



に、フロント業務やキャディー業務など現場の省力化や現状をアシストする為のツールは既に実績としてありますが、更に進化したものとしてAI・IoTなどを活用した現場の課題解決につながる

ものを研究していくことが大切であると思います。

——平成も終わり、5月から新元号です。新元号に対する、商品・サービスのことなどお願いします。

糸居 平成も残りわずかなり、時代の大きな区切りを感じます。

これに伴いITシステムに関しては新元号への対応が必須となります。2019年の新元号への改正につきましてははプロジェクトを立ち上げ、会社全体として取り組む方向です。

基本的には各ユーザーアプリケーションにおいて新元号に対応し

たバージョンへのアップデート作業を実施します。和暦、西暦、それぞれに対応したお客様へシームレスな移行・変更手続きが出来るように体制を作ります。お客様にはシステム入替えの際に負荷がかかるように細心の注意を払い対応する事をお約束致します。

——2019年の御社の戦略・新商品・サービスなどの予定がありましたら教えてください。

糸居 昨年から始めましたドローン空撮による動画提供も、ラウンド中カートでのコース攻略の活用等でプレーヤーサービスの向上にお役立て頂き、ご好評を頂いております。

クラブメイトのクラウドバックアップも標準的なサービスとしてのご提供を開始致しました。ゴルフ場様のBPOの観点からも欠かせない要素として、順次ご対応をさせて頂いております。

——最後にゴルフ場に向けてのメッセージをお願いします。

糸居 2019年はオリンピックのゴルフ競技参加への大きなステップの年です。大会1年前の競技

開催時期にはブレイブメントとしてオリンピック本番のチェック、模擬競技が予定されています。TVなどの報道機関を通して世界中にゴルフ競技が発信されるまで、あとわずかな時間となりましたが、多くの人々がゴルフ競技に注目する千載一遇のチャンスとなる事と思います。この機会にゴルフ界の更なる発展、普及に向けて盛り上がっていく事を願っております。

厳しい業務環境ではありますが、富士通グループの総力を挙げてビジネスのお手伝いをさせて頂く所存です。2019年も宜しくお問い合わせ申し上げます。

（お問い合わせ）

富士通パートナー

富士テレコム株式会社

ゴルフ場営業部

〒163-1132

東京都新宿区西新宿6-5-1

新宿アイランドタワー26F

TEL 03(3340)6000

FAX 03(3340)6011

E-mail: info-golf@fujitelem.com.jp

URL: <https://www.fujitelem.co.jp>

クラブメイト推奨機器・サーバ／

富士通PRIMERGYシリーズ、

クライアント／富士通ESPRIMO

Oシリーズ



民需ソリューション事業
パッケージビジネス営業統括部担当
執行役員 糸居 靖章氏

新春 2019 インタビュー

業界をリードする
関連企業の戦略を聞く

フェアウェイ品質改善への 関心が高まっています

株式会社アクションコーポレーション

米国の芝用最先端資材、リドックスターフ社製品やアクアエイド社製品を輸入販売している(株)アクションコーポレーション。優れたターフクオリティと経済効果が反響を呼び、順調に実績をあげている。2018年はフェアウェイ向けの製品が大きな反響を呼び、大ヒットとなったという。

常に最先端資材の研究に余念がない、尾形守社長に2018年の総括と2019の展望について、話を聞いた。

——2018年も業績が順調とお聞きしました。どのような年でしたか？

尾形 弊社の業績はお陰様で順調でしたが、今年は自然災害が多く、大型台風、大雨、また地震等の災害に見舞われた多くのゴルフ場経営者また、芝管理関係者の方々に心よりのお見舞いを申し上げます。

す。

——あらためまして、好調だった製品についてお聞かせください。

尾形 弊社の売上数量で、最も伸びた商品はリドックスのRXフェアウェイでした。その事実から第一に考えられることは、以前にも増して質の高いティおよびフェアウェイへの関心が高まったとの印象です。しっかりとしたフェアウェイは、雨が降っても濡れ過ぎず、歩行もしやすく、又ボールの転がり良くなりティショットの距離が伸びてコアな層のシニアゴルフアーにも喜ばれます。このようなクオリティへの要求が高まったと分析しております。つまり密度が高く、サッチ層の薄い、踏圧が高いことは違う、しっかりと土壌が要求されるのは、現在徐々に人気の高まっている二人乗りカート(フェアウェイ乗り入れ)が要



因とも考えられます。フェアウェイ乗り入れカートの人気はゴルフアーの高齢化によつてますます高まると予想できます。

高まるフェアウェイへの意識

——リドックスRXフェアウェイの伸びたその他の理由は？

尾形 経済性の伴うクオリティの改善がその理由だと思っています。経営者にとつての課題はいかにしてフェアウェイのクオリティ向上を従来の予算内で実現させるか、つまり経済性です。そこで注目が集まり、弊社のティ・フェアウェイ用特化の液肥であるリドックスRXフェアウェイの注文が顕著に伸びたと考えられます。高効率の液肥の経済的メリットを列挙しますと、

- ・除草剤散布時にタンクミックスと一緒に撒けば余計な散布手間をセーブできる。単独散布としても、顆粒散布に比べて労働時間の短縮が期待できる(100cc以下で散

写真② サッチ層堆積状況の比較

ビフォー



アフター(2年後)



写真① リドックスRXフェアウェイを使用した11月の東北地方のコース



代表取締役
尾形 守氏

布するときには特にそうである)。
・RXフェアウェイは、吸収効率が粒よりも3倍ほど高く、トータル施容量コストが割安ということで使用しているお客様が多いようです。

・残効性についても、RXフェアウェイは予想以上の結果で、使用者は3カ月から6カ月の残効性を経験している。

フェアウェイのクオリティ改善とは芝の生理的活性化を育み、芽数を増やし、サッチ層を薄くすることと言えるでしょう。また、色

も一つの要素に上げる方もいらっしやいます。

これは東北のコースで11月初めでも青いフェアウェイを維持しています(写真①)。RXフェアウェイを散布していないラフ(野芝)とのコントラストに注目してみてください。

もう一つの写真(写真②)はカナダのバンクーバーにあるコースで体験したサッチ層の軽減です。このコースは炭酸カルシウムでサッチ層のpHを上げると同時にRXフェアウェイを2年間使用してこ

の結果を得ました。適切なpHの環境では微生物がサッチを分解し、また、それを餌にするため、と科学者が言っています。

万全の夏越し対策を

——2018年も夏は異常に暑く、近年、コース管理では夏越しが最重要課題の一つです。なにか提案はありますか。

尾形 2018年の夏は芝草管理者のご苦勞を改めて認識させられました。夏越し対策は、前年秋から団粒構造の優れた土壌と充実した根作りが始まると考えています。晩秋の適切な施肥は栄養素を豊富な根とクラウンに溜め込みます。よく貯蔵された栄養素は春の立ち上げを早くし、春によく生育した芝は豊富な根層を構え、晩春に適切な水分管理を続けていけば、梅

雨時の根上がりをも最小限に止められ、夏にも十分な根を蓄えることができると思っています。

この写真(写真③)は栃木県のあるコースで真夏に撮ったものです。「今年の夏は比較的楽でした」とキーパーが語ってくださいました。充実した根は夏越しを楽にするための貴重な保険ですが、高温・多湿の環境での呼吸過多(光合成に対して)、また、硝酸態窒素の吸収過多が引き起こす芝の軟弱徒長などの課題には更なる対処が必要なケースもあります。弊社ではしっかりと根を作る資材だけでなく、それ以外の様々な問題に対処する資材を取り揃えており、使用経験者の方々には高評価をいただいております。詳しい対処策については販売代理店もしくは弊社までお問い合わせください。



写真③

(問い合わせ)

株式会社アキシオンコーポレーション
〒1104-0041
東京都中央区新富1-18-12
T・ビル3F
TEL 03(3555)7701
FAX 03(3555)7707
URL: <https://www.axion.jp>

新春 2019 インタビュー 業界をリードする 関連企業の戦略を聞く

高品質な砂は、

トータルコストを軽減します

株式会社ルナサンド

ゴルフ場でも以前から最高級品質として知られている青森砂。その青森砂の中でも近年、プレミアムブランドとして圧倒的な支持を受け、シェアを拡大している「ルナサンド」。

低コスト管理が叫ばれている現在のゴルフ場で、なぜ高品質な砂が支持されているのか。

原田育郎専務取締役役にご話を聞いた。

——現在の業務内容について教えてください。

原田 弊社は北海道から九州、沖縄まで、ゴルフ場用の砂は、すべて納入させていただけるような体制を整えています。グリーン用の青森砂をメインに提供させていただいて、あとはフェアウェイやバンカーに関しては、各コースさんの要望にあったものをお届けする

という形を取らせてもらっています。基本的にはゴルフ場のグリーン用の砂が一番強いですが、それ以外にもご要望に合わせて、どんな形でも実現していこうと砂以外も黒土、赤土。改造工事や砂に関してアドバイスさせて頂いたり、データをとらせていただく形で、ゴルフ場様にフィードバックしております。

——ゴルフ場に参入するきっかけは。

原田 元々、青森砂の生産者として立ち上がりました。青森砂はやはりゴルフ場でも日本トップクラスの品質ということで、それをより工業製品化した砂、安定した品質のものをつくろうと始めたのがきっかけです。当初は新規の会社でしたので、少しずつ取り組み、その後大手ゴルフ場様の砂を納入したことによって、全国のゴルフ

場様にも納入させていただけるようになりました。

様々な分野の砂に対応

——ゴルフ場以外にも多数実績があるとお聞きしました。

原田 芝生の競馬場や人工芝の競馬場、とくに競馬場は多く納入しています。JRAさんのほぼすべての競馬場、地方競馬も北海道競馬、岩手競馬、南関東4大場、園田競馬場などです。工業製品の乾燥用の砂も生産させていただいております。またバイオマス発電の流動床炉の砂。あとは震災復興関係で、生コン用の骨材・アスファルト用の砂。それらが契機になり、生コン用の砂も全国からお問い合わせいただくようになりました。

——それぞれの分野に求められる砂の特長は。

原田 ゴルフ場用の砂は、青森砂に関しては粒形が丸い、あとは粒度がそろっている。つまり単粒であるということですね。それによって、透水性が上がります。グリーンに適合する部分が大さいのと、あとはpHが弱酸性であるということ、芝生に適している。粒形が悪いと、硬くなってコンパクション



青森だけでなく全国の砂を取り扱っている
(サンプルの一部)

ンが上がったりします。より管理がしやすく、様々なメリットが出る砂を搬入させてもらって、その品質を一定に保つという生産に注力しています。

——ゴルフ場と競馬やスポーツターフ用の砂との違いは。

原田 スポーツターフの場合は強い踏圧がかかるので根付が良くなるような粒度と、コンパクションの為にシルト分を含んだ砂を製造しています。またpHも土壌改良剤を使用するので弱酸性である方がより芝の根付が良くなりコストパフォーマンスを発揮できます。競馬場に関しては馬の故障率の低い流



専務取締役
原田 育郎氏

ら透水性が上がり、pHも低いので、農薬散布時等の調整にあまり支障が出ません。透水性が上がるということからは、やはり、コアリングとか更新作業を、より的確にしやすいため、夏越しにも強く、芝生の根の

動性の高い砂を製造しております。
——青森砂以外の取り扱いは。

原田 全国の砂を取り扱いさせていただいており、様々な要望にお応えできますので、その辺をぜひアピールしたいですね。鹿島や千葉、あとはバンカー砂ですと高萩や愛知とか、いまは新潟産の砂も使いたいという方もいます。全国のとあらゆる砂を取り扱わせていただいております。青

森砂の生産者ではありませんけれど、柔軟に対応させていただきながら、そのなかで、青森砂の良さをアピールをして、青森砂を使っていたければ幸いです。

——良質な砂を使いたいというオーナーに了承を得られないというキーパーも多いようです。良質な砂を使う利点は？

原田 粒形が丸いことによって、コンパクションを出にくくしながら

万全の供給体制

——生産量、供給体制も強みとお聞きしました。

原田 生産量は年間約30万トンから50万トンです。ゴルフ場様向けの大口ロットも対応可能で、改造工事等で一カ月に5000トン欲しいという対応も可能です。短期間でクローズの時期にやりたいというコースも多く、そのような協力体制も取れます。あとはゴルフ場様の作業軽減のために土改材を混合攪拌作業して船積みで持って行ったこともあります。

供給体制に関しては、青森から船便で鹿島、船橋、川崎、協力の会社様で伊東、沼津、相馬、名古屋、四日市、大阪、尼崎、岡山等はいつでも卸せます。一回に運ぶ砂の量は、約1500トンですので、それを改造の工事の時にも使っていただけという強みもあります。青森砂を少量でも使ってみようかなという方も提供できるので、お声がけください。

——全国ゴルフ場に一言ありますか？

原田 弊社は今後も様々なお客様のニーズに合った砂を全国どこでも、いつでも、ご希望の量お届けします。最適な砂は、立地、土壌条件やコースの経営方針によっても異なります。弊社スタッフに是非ご相談ください。最適な砂をご提案することで、コース管理、コース運営の一助になれば幸いです。
——ありがとうございます。

問い合わせ

株式会社ルナサンド

〒107-0051

東京都港区赤坂1-1-7

オリエント赤坂モートサイドビル

1階

TEL 03(6434)5560

FAX 03(6434)5561

URL <http://www.lunasand.com>

新春 2019 インタビュー 業界をリードする 関連企業の戦略を聞く

ゴルフ場と共に100年
今後もコース管理者の悩みを解消します

トロカンパニー ジャパン

TOROは1914年に設立され、5年目にゴルフ場管理機械を発売、2019年、ゴルフ場管理機械発売100年目を迎える。100年もの間、世界のコース管理者が抱える問題を解消してきた同社が、現在日本のゴルフ場が抱える問題に出した答えは何なのか。日本・韓国地域代表のブライアン・エムチ氏に話を聞いた。



日本・韓国地域代表
ブライアン・エムチ氏

2018年は天候や天災が多い年でしたが、いかがでしたか。

エムチ 自然災害に関しては非常に残念な年でした。被害を受けられたコース、関係者の方々に心よりお見舞い申し上げます。一日も早く復旧し、コースが元の賑いを取り戻すことを願っています。被害を受けられたコースの方々はコースの修復に大変な努力そして経費もかけられています。そのため、翌年の営業にも影響が出ないか心配です。

2018年の世界と日本の戦略を教えてください。

エムチ 日本も他の国もゴルフ市場でレベルは違いますが同じ問題を抱えていると言われています。ゴルフ市場が急成長している地域もありますが、成熟した市場では数字が減少しています。そして「コース管理予算の低減」「人手不足」「排ガス規制等のコンプライアンス」という問題を抱えています。トロの販売戦略は、これら問題の解決策提供に集中して

います。

人手不足は日本でも今後さらに深刻になるといわれています

エムチ 人手不足問題への取り組みとして、我々は労働力の削減、生産性の向上、所有コストの軽減、使い勝手の良さ、管理の簡易化、それから、燃費効率と排ガス基準を考慮し、製品を設計しています。2018年に発売した多目的トラクタ「Outcross 9060」はコース上で多目的にタスクをこなす機械として、一つの好例でしょう。

無人管理機械というのも、解決策の一つでしょう。トロでは無人芝刈機を15〜20年前に開発し、その技術は年々進歩し、実用化に向かっていきます。しかし、この一年で無人自動車でいくつかのアクシデントがあったように、安全面でまだ研究の必要があると考えています。

経験や技術が少ないオペレーターでも操作できる機械が、今まで以上に重要になりそうです。

エムチ その通りです。さきほどお話しした「Outcross 9060」は、オペレーターにとって使いやすく、複数のタスクをこなせるように設計されています。三つのオペレーションモードのうちの一つは、「自動車モード」で、機械の操作を自動車に近づけており、運転経験のある人にとって使いやすくなります。そのため

経験の浅い人にコース上の様々な仕事を割り当てることができるようになります。

散水機器ではシステムの性能を上げ、グリーンやティール、フェアウェイへのスプリングラー設置をお勧めします。予算に余裕があれば、コストと使いやすさを考慮して開発した、コントロールシステムと、新しいパルプインヘッドのスプリングラー「Infinity」のグリーンへの設置をお勧めします。また、その際には全体のシステム、ポンプ、パイプ、貯水、水源についても改良するのがベストです。

2019年の日本の戦略、新製品を教えてください。

エムチ トロと我々のパートナーである販売店は引き続き、コストや労働力の削減、有効性を高めることになる製品を新旧問わずゴルフ場へ提案していきます。また、環境規制をクリアした技術の革新と普及を追求し、日本に最適な製品をつくっていきます。

問い合わせ
トロカンパニー ジャパン
〒1103-0014
東京都中央区日本橋蛸殻町1-36
12 共和ビル6F
TEL 03(36663)0541
URL: www.toro.com/ja-jp

新春 2019 インタビュー

業界をリードする
関連企業の戦略を聞く

大ヒット品種「007」の後継 「777」ついに販売開始 有限会社ローヤルターフカンパニー



代表取締役 半沢 宏道氏

2018年春、大ヒットした007の後継品種として早くから注目を集めていた話題のニューベントグラス「777」（トリプルセブン）がついに発売された。

2018年は即完売になった777、日本でのテストが進み、その実力が明らかになってきた。

同品種を輸入販売するローヤルターフカンパニーの半沢宏道社長に、777について、今後の展望について話を聞いた。

——2018年は天災や酷暑等、天候に恵まれませんでした。

半沢 最初に災害に遭われた地域の皆様には、心からお見舞い申し上げます。2018年の夏は厳しく過酷でした。ペンクロスグリーンに限界を感じた、というお話を多くの方からお聞きしました。それを裏付ける様に、ニューベントをインターシードしていたコースはダメージが少なかった、と言う事も多くお聞きしました。

——話題のベントグラス「777」を発売されました。

半沢 007の実績と信用を頂いているので、日本全国多くのゴルフ場様でご採用頂きました。輸入量が限定されているとはいえ、春・秋、即完売致しました。ありがとうございます。

——他のニューベントと比較して777の優れた点は？

半沢 優れた点は

- ・初期生育が群を抜いて旺盛
- ・播種からの仕上がりがとても早い
- ・密度はTyeeに近い中高密度
- ・葉色は007に近い濃緑色
- ・耐暑性は今年の7、8月で証明

実際にご採用頂いたコース様やテストして頂いている方々が同じご意見でした。米国からの情報と符合しました。

——777以外で反響の高いのは？

半沢 ローヤルリンクス7も春・秋シーズン早々に完売しました。00750%+Tyee50%が、セーフティネットを拡大し、今年のような異常な酷暑の時は特に効果を発揮する、と言うお話を多くの方々から頂きました。

——2019年の戦略は？

半沢 テストを重ねられているコース様から、777+TyeeのMixのご注文を多く頂きました。なるほどと深く感銘しました。その一言に尽きます。

また、777+007（スーパー17）が、2019年春、新発売になるなど、今年は素晴らしい品種のMixを追求して行きたいと



Royal Links 7
(007 50%+Tyee 50%)

考えています。そう考えざるを得ない程に、2018年は厳しい夏でした。

——全国ゴルフ場に一言ありますか？

半沢 2019年1月15日（火）、パークハイアット東京（東京・西新宿）に於いて、Royal Turf Family Seminar 2019を開催致します。777、007開発者リチャード・ハレー博士を始め、マイカ・ウツズ博士、下関GCの廣政英俊グリーンキーパーが皆様をお迎え致します。是非お気軽にご参加下さい。申込みお待ちしております。

問い合わせ

有限会社ローヤルターフカンパニー
〒253-0055

神奈川県茅ヶ崎市海岸1-6-3

ローヤルマンション海岸105号

TEL 0467(58)2269

FAX 0467(58)2245

URL <http://www.royalturf.co.jp>