

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

信頼と実績でお客様に笑顔と感動を
ICTトータルソリューション

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牽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。その開発力、ノウハウは大手チェーンゴルフ場のシステム開発も手掛け、今後はより「お客様満足度」の向上に力を注ぐという。2021年の総括と今後の方向性について菅原正広取締役役に話を聞いた。

——早速ですが、2021年はどのような年でしたか？

菅原 残念ながら今年もコロナに振り回された1年となってしまいました。その苦しい環境の中、ゴルフ場は比較的好調のようで、嬉しいニュースです。やはり元々3密を避ける環境が備わっていますし、リモートワーク普及による運動不足解消などにも良かったのではないのでしょうか。

マスターズやオリンピックなどでの日本人選手の活躍もその一因でしょう。また、飲食店での接待が禁止のため、その分「接待ゴルフ」が復活している会社があるとも聞きました。

一方で入場者数は確保できても、売り上げは比例しないという問題があります。レストランやコンベの利用が減っているのが主な原因かもしれません。単純にプレーヤーを値上げできればいいのですが、もちろんそんな簡単な話ではないですよ。最近ではワーケーションやグランピングなど、ゴルフプレー以外にキャッシュポイントを求めるゴルフ場もあるようです。

——後は少人数運営など経費を抑える方向ですね。

菅原 そうですね。省力化に関する周辺機器は人気です。ここ数年、コロナに関係なく自動精算機の導入、問い合わせは非常に多かったです。

が、昨年、今年とさらに拍車がかかっています。この流れは止まらないでしょう。お客様からの要望もあり、弊社も「セルフレジ」販売を開始いたしました。

——どのような製品ですか？

菅原 基本機能は自動精算機と同じです。現金、クレジットカード、二次元バーコード（QR）決済に対応しております。精算業務は対人でのやり取りとなり、しかも距離も近いため気を遣う場面です。ただ従来の自動精算機は価格面がネックとなり導入を見送るケースもありました。このたび弊社が販売を開始したセルフレジはお求めやすい価格帯となっております。また、ユニット構成となっており部品ごとの調達も可能なため、本体をまるごと入れ替えるよりも低コストで長くご利用いただけるかと考えております。

求められる
更なる省力化、最適化、自動化

——チェックイン場面は感染リスクが高いですよ。

菅原 その心配はありますね。そこでセルフレジにはゴルフファー自身で来場登録を行うセルフチェックイン機能も搭載予定です。

現在、多くのゴルフ場では、入り口で来場者の体表面温度を測っていますよ。弊社ではその時間を利用し、スムーズなチェックインを可能とした「顔認証チェックイン」を準備しております。簡単に説明しますと、事前に顔情報を提供してもらい登録します。そして来場時は、顔認証カメラに顔をかざし、認証されるとレシートが出ます。このチェックイン用レシートをフロントで提示し、ロッカーホルダーを受け取るという流れです。カメラに顔をかざすのは、体表面温度の計測だけでなく、個人を特定する一挙両得の仕組みです。実証実験を経て皆さんにお披露目すべく対応しております。

セルフレジと顔認証チェックインで「安全・安心のゴルフ場」の実現をお手伝いさせていただきます。

——その他にはどのようなニーズがありましたか？

菅原 非接触という観点からも、レストランのオーダーングシステムも、反響がありました。現状のオーダー

Approach X

信頼と実績でお客様に笑顔と感動を 三和コンピュータの
ICTトータルソリューション



取締役 菅原 正広氏

ングシステムはゴルフ場側が用意した専用端末やタブレットを従業員が操作して注文するという形ですが、街の飲食店では、お客さん自身のスマートフォンで注文することが可能なシステムも導入されています。ゴルフ場への普及に向けて鋭意準備しております。

——今後、ゴルフ場はどのような方向に進んでいくのでしょうか？

菅原 現在（11月中旬・編集注）は、やっとならなも落ち着きました。けれど、コロナ禍により大きく変わったゴルフ場の運営形態やゴルフファ

ゴルフ場様のベストパートナーを目指して

の意識は中々元には戻らないかもしれせん。むしろアフターコロナでは、ゴルフ場の運営は今以上に多様化していくことでしょう。その中で何がニューノーマルになっていくのでしょうか。いずれにしても、さらなる効率化、省力化、自動化が迫られることでしょう。弊社としましては、そこで起こる様々なご要望にスピード感をもって対応させていただきます。

——2022年に

向け戦略・目標・新商品のご予定などありましたら教えてください。

菅原 今までのように、基幹システムや周辺機器を売るだけではなく、様々な「サービス」をご提供できればと思っております。具体的にはデータ分析の支援、バックヤード業務などの支援です。そのためには、究極で

申し上げると、ゴルフ場を運営したいと考えています。（理想ですが）というのは、やはり我々は「提供する側」なので、現実的に見えなく、分からない部分も沢山あると思います。先ほど、バックヤード支援と申し上げましたが、実際にバックヤード業務を経験しなければわからないこともあるのではないのでしょうか。例えば、こんなことも手作業だったのか！こんな作業が必要なのか！という気づきです。このスキマをIT化する方法を見つけたと思います。さすがにすぐに運営するというのは難しいので、まずは弊社社員を現場に派遣させていただく、というのが現実的でしょうか。いずれにしても、今までにない形で、サービスをご提供できればと思っております。併せて業界再編成にもチャレンジしたいと思っております。今までの常識を打ち破るような力強い波を起こせればと考えています。

（webセミナー）などを積極的に活用し、ゴルフ場様のお役に立てる情報をお届けしたいですね。

——期待しております。それでは、最後にゴルフ場に向けてメッセージをお願いします。

菅原 おかげさまで弊社は2020年9月に設立50年という節目の年を迎えました。今後も高い品質のトータルソリューション力を活かし、ICT（利用技術）ワンストップサービスを提供いたします。ゴルフ場様に愛され、信頼いただけるベストパートナーとして「顧客満足度ナンバー1」を目指し、ご期待に応えてまいりますので、皆さまの率直なご意見をお聞かせいただければ幸いです。

2022年もよろしくお願致します。

——本日はありがとうございました。

（問い合わせ）
三和コンピュータ株式会社
営業統括本部
ビジネスユニット営業部
〒106-0047
東京都港区南麻布3-20-1
TEL 03(54421)8503
FAX 03(54421)8509
URL: <https://www.sanwa-comp.co.jp>