



INTERVIEW

星和

金子博昭 常務

「業界ナンバーワンを目指す」と公言する金子常務。2015年は「攻める店と守る店、攻めの時期と守りの時期を見定めて、最大の効果を得る施策を打っていくことが重要」だと言う。

縮小期こそ 増客のチャンス

取材文 石川 桂(未誌)

業
企
デ
タ

本社：愛知県一宮市
ミカドの屋号で愛知に4店舗、東京に2店舗を
展開する。2013年10月期の売上高は238億円。

舗の倍近くの台数が必要です。競合店との力関係も見極める必要があります。相手がグランドオープンの店であれば、攻めに回ったところで勝ち目は薄いので、そのタイミングでは守りの施策になります。つまり、台数はその店よりも少なくてもいい。機械代をはじめ、様々なコストを投入するタイミングをこれまで以上に見極めていくということです。

—— 4円パチンコ・20円パチンコの稼働を上げるには？

金子 低貸し営業に力を入れていくことが、4円パチンコ・20円パチンコの稼働を上げることもつながります。当社のデータでは、4円と低貸しを回遊するお客様の割合は高まっています。まずは低貸しで「顧客」となってもらうことが先決。継続して自店に通って頂ければ、店全体に賑わいが出ます。低貸しで勝ったお客様が次回の来店で4円パチンコや20円パチンコを遊技することもあります。

—— レジャー白書では遊技人口が1000万人を切りました。

金子 確かに遊技人口は減りましたが、まだまだ大きな市場はあるわけです。私が店長に言っているのは「遊技人口が減ったと言っても隣の店にはお客様はいるよ」と(笑)。遊技人口が減ったから自店の客数が減っても仕方がないと考える従業員がいたら、その組織はすぐに衰退していくでしょう。

—— 求める人材は？

金子 現場のスタッフにはとにかく、愛嬌と元気な声を出してくださいと伝えています。あまり複雑なことを言っても伝わりませんから、「お客様には親切にしてください」「自分がされて嬉しいことをして

ください」といったシンプルな表現で伝えることを心がけています。店長たちにも、スタッフたちに指示するときは簡単な言葉で分かりやすく伝えるようにしています。ただ、簡単な言葉で分かりやすく伝えるには自身の理解が深くなければなりません。幹部に求めるのは、かみ砕いて説明する能力、現場と一体となってチームを作る能力です。

—— 人手不足の問題はありますか？

金子 当社は離職率が低く、人手不足の店舗はありません。これまでの経験上、早期離職者は「人間関係がうまくいかない」「事前に聞いていたことと話が違う」という理由が大半でした。入社後の1カ月後と3カ月後に私と面談して、人事の面接で聞いていた話と現状の相違を確認する場を設けていますが、ほとんど不満は上がってきません。それは、入社前に良いことはかりを伝えていないからです。仕事のつらい面も包み隠さず正しい情報をしっかり伝えていきます。今の時代、インターネットで情報はあふれているのでごまかしは効きません。裏表なく真実を伝えること、嘘をつかないことが企業の姿勢だと考えています。

—— 最近ではパチンコをした経験がないスタッフが多くなつたと聞きます。

金子 昔はパチンコやパチスロが好きだからホールで働きたいという人が多かったのですが、今は少なくなりました。ですから、社員、アルバイトには会社を好きになつてもらおうことはもちろん、業界を好きになつてもらいたい。自分がパチンコをしなくてもいいから、家族や友達などがパチンコに行くと行ったときに「行ってらっしゃい」と言っておあげられるくらいにはなつてもらいたいです。

—— 2014年を振り返ってください。
金子常務(以下敬称略) 消費税率引き上げの影響が大きかった1年でした。消費マインドが落ち込むわけですから、稼働を維持するためには顧客負担を減らすための努力が必要になる。ただ、企業側も支払い消費税が増えるため、顧客に転嫁せざるを得ない部分もあります。そのバランスを考えながら様々な施策を進めてきました。店舗ごとに見ると、良くなった店、現状維持の店、悪くなった店がはっきり出ました。良くなった店のひとつは東京・西東京市の駅前店です。田無駅周辺には複数のホールがありましたが、その1店舗が閉店しました。当店が、そのホールに通っていたお客様の受け皿になれたのです。

—— 受け皿になれた理由は？

金子 撤退するという情報は事前につかむことができます。その情報をもとに、事前に受け皿となるための準備を進めていきました。新規ファンの創造は難しいですから、現実的には既存客の奪い合いになります。周辺の店が撤退するタイミングは、既存客を取り込む最大のチャンスなのです。そして、そのタイミングで積極的に投資をしていく。これからは全国的にホールが淘汰されていく時代ですから、まずはそのエリアで生き残ること。そして、周辺の店が撤退した場合はその情報をいち早くつかみ、受け皿となる準備を進めることが効果的になります。2015年は攻める店と守る店、攻めの時期と守りの時期を見定めて、それに見合った施策を打っていくことが特に重要です。

—— 具体的に説明してください。

金子 例えば、競合店が新台を40台導入した場合、自店をより強い店に逆転させようとする対象店

—— ホールが果たせる社会貢献とは？

金子 寄付なども行っていますが、最大の社会貢献は雇用だと考えています。単に「雇う」ということだけでなく、当社に入社して「変わったね」「成長したね」と親御さんに言ってもらえるくらいの「教育の場」にしていきたい。パチンコ業界で働いている家族は、そのことに何らかのコンプレックスを抱いている方もなかにはいるんじゃないかと思えます。待遇面も含め、当社で働いていることが周囲から羨ましがられるくらいの環境にしていきたい。

—— 今後の出店構想をお聞かせください。

金子 2015年は東京に出店予定です。これまでに愛知4店舗、東京3店舗になります。将来的には全国に出店していきたいですが、当面はこの2つのエリアでドミナント出店していきます。人口減少は進んでいきますが、東京や愛知であればそれほど減りません。むしろ東京の昼間人口は増えていくエリアもあります。ただし、東京では駅前立地にこだわりたいです。

—— 2015年の重点課題を教えてください。

金子 全員に管理能力をつけさせることです。当社は近年、毎年のように新規出店や大規模なリニューアルを行ってきました。会社全体が「攻め」の気持ちが強くなっていると感じています。強気の時期があってもいいのですが、それが続くと何かしら失敗が生れるもの。ですから足元を見直すうえで、特に風営法遵守を徹底していきたい。現金管理はもとよりパワハラやセクハラの知識、SNSの使用規定なども全社員に徹底していきたいと考えています。 ㊦