

広がる産学協同の輪 新たな第一歩に感謝

G&Eビジネススクール
校長 吉田永



開会にあたって

本日はこういう場を与えて頂いた星和様と心から感謝しています。当校はSANKYO、サミー、フィールズの出資のもと産学協同で優秀な人材育成を目的に設立しました。そういう中で今回は当校にとりましてはホール企業様との初の産学協同の取り組みとなります。こうした新たな一歩を踏み出すことに大きな意義を感じています。本日の産学交流会を迎えるにあたり当校の生徒も大歓迎ではなく徹夜しながら資料の作成にあたりました。精一杯ご提案をさせて頂きたいと思っております。もちろん言葉足らずとか、ひよつとすると生意気な意見も出るかもしれませんが、そこは大目に見て頂きたいと思っております。「和して得せず、同じとせず」という言葉があります。本当の議論は言いたいことをぶつけてあってこそ初めて成り立ちます。ですからお世辞は抜きにして頂いて「そこはこうではないか、ああではないか」と、率直なご指摘をくださいますようお願い致します。生徒にとりましては本日の勉強になると思っております。いずれに致しましても本日は貴重なお時間を頂戴し、改めて厚く御礼申し上げます。

時代にあった文化継承 開かれた業界をめざす

株式会社 星和
営業部エリア長 金子博昭



交流会を終えて

ここまでレベルが高いとは正直思っていませんでした。G&Eさんには感動の気持ちさえあるくらいです。ありがとうございます。今日こういう機会をG&Eさんに提案したのはホール業界の開眼ということとちょっと大胆な賭けかもしれませんが、もっと開かれたホール業界にしたい、普段からそういう気持ちで強く私の中にあつたからです。パチンコが好きで、この業界に就職希望の学生さんが店舗の事務所やバックヤードに入ることにはまずないし、働きたくても働く前に店長と直接話す機会はいくらでもありませんでした。私はパチンコを文化だと思っております。文化は次の世代に引き継がれていかなければなりません。私の世代でパチンコは本当に堂々とした業界にしたい、パチンコを行わない人からも認められる業界にしたい、そういう想いがあります。今日は本当に小さな第一歩かもしれませんが、G&Eの学生さんと交流できたことは素晴らしいことだと感じます。業界の先輩達がパチンコのイメージを大分変えてくれた。次は私たちが若い世代が頑張らないといつまでたってもこの業界は真の意味で認められませんか。共に頑張って行きましょう。

高い関心が示された 装飾へのアプローチ

具体的な提案事項は、相対的に好調なパチスロと、伸び悩みに直面するパチンコのコントラ

「基本的にパチンコ・パチスロマーケットは決戦戦、したがって稼働率（設置台数に占める入客数）で判断すると、その市場のポテンシャル（潜在力）を見誤る恐れがあるので、より客観的な指標として当校では支持率を重視しています。」

「高い関心が示された」というのは、金子博昭氏が「パチンコ・パチスロマーケットは決戦戦、したがって稼働率（設置台数に占める入客数）で判断すると、その市場のポテンシャル（潜在力）を見誤る恐れがあるので、より客観的な指標として当校では支持率を重視しています。」と述べたことだ。金子氏は「パチンコ・パチスロマーケットは決戦戦、したがって稼働率（設置台数に占める入客数）で判断すると、その市場のポテンシャル（潜在力）を見誤る恐れがあるので、より客観的な指標として当校では支持率を重視しています。」と述べたことだ。

金子エリア長も装飾の提案には強い興味を持った様子だが、交流会終了後に記者からコメントを求められると、「やはりパチンコのところでまず、すくなくでも採用したい。提案がいくつかありまいます」と西を弾ませていた。

キッカケ

G&E初となったホール企業との産学協同意見交流会。キッカケは昨年11月19日にフィールズ名古屋支社で行われた経営者セミナーだった（主催/フィールズ）。東海地区の大手ホール経営者を対象に開かれたこのセミナーに参加していた星和の金子エリア長が、同日講師を務めたG&Eの吉田学校長に提案をしたのが始まり。「セミナーを聴いて交流会をやらせてほしいと思いました。取りあえず弊社店舗のマーケティングをして頂いて、それをもとに意見交換ができれば提案したところ、吉田学校長に快くお引き受け頂きました」と金子エリア長。今後も積極的に両校と交流を圖っていききたいと意欲的に語っている。



交流会の会場となったのは星和系列店の(MIKADO WORLD)（愛知県江南市）会議室。名鉄「布袋駅」から徒歩約5分のところに立地する。



今回の交流会を提案した星和営業部の金子エリア長の計らひにより昨年同社に入社した1年生社員7名も参加。プレゼンターであるG&E受講生の提案を熱心に聞き入っていた。

G&E × 星和

SANKYO、サミー、フィールズの3社が共同出資するゲーミング&エンタテインメント ビジネススクール(吉田永学校長)の受講生と、愛知県のホール企業、(株)星和(本社/愛知県一宮市・金子永泰社長)の店長など幹部社員による交流会が3月18日、星和系列店の(MIKADO WORLD)(愛知県江南市)会議室で開催された。

ホール企業と初コラボ 産学協同意見交流会



G&E受講生によるプレゼンテーション形式で開催された交流会。プレゼンに臨んだ10名の受講生は2~3名ずつ全4チームを編成した。

G&Eビジネススクールは遊技機メーカーやホール企業へは業界企業への就職を希望する大學生や社会人を対象とした業界唯一の本格的なビジネススクール。06年4月に東京・新宿に開講、09年4月には名古屋校(名古屋市・山王)を開講していた。またこの間には、パチンコホールで働く現役スタッフへの研修活動やホールオーナー(幹部)向けにセミナーも並行して実施していたが、今回のようなホール企業と連携を圖つた交流会の開催は開講以来初の取り組み。交流会にはG&E側から吉田永学校長と講師4名、そして受講生10名の計15名が出席。星和側からは同社営業部の金子博昭エリア長を筆頭に、愛知県内の系列全4店舗(一宮店、千秋店、WORLD店、福沢店)に加え、開業予定の田無店(東京)から全5名の店長と一宮店副店長1名、事業開発担当1名、さらに昨年に入社した1年生社員7名の計15名が参加した。

から対象店舗を選定し、該当店舗をその周辺の市場調査を踏まえた上で、集客力強化に必要と認められるアプローチを提案。この提案を軸にG&E受講生と星和各店舗店長とで活発な意見が交わされた。

※

プレゼンテーションはそれぞれ、およそ次の4本の柱から構成されていた。

- ①市場調査から見てきたもの
- ②着目点・問題点の抽出
- ③具体的提案
- ④提案内容のシミュレーション

論理的思考を積み上げ、その先に提案事項を抽出したのちに、提案事項の合理性を仮説だててシミュレーションを提示するという手法がとられている。そこに結びが生じないよう各チームとも人口である市場調査を徹底的に実施。精緻な調査レポートを配付資料として用意するなど、周到な準備の上でプレゼンに臨んでいた。

ところで特徴的だったのは「市場調査から見えてきたもの」の判断指標として「支持率」が重視された点だ。これは競合店舗も加えた両校全体の総設置台数に占める抽出店舗(プレゼン対象店舗)の設置台数占有率(台数シェア)に対して、両校間に存在するパチンコの全

相対的なマーケット分析 《支持率》を軸とする

交流会は受講生によるプレゼンテーション形式で進められた。プレゼンに臨んだ10名の受講生は2~3名ずつ全4チームを編成し、それぞれが対象店舗の市場調査から見てきたもの、問題点、具体的な提案内容をプレゼンテーション形式で発表し、星和側からの質問や意見交換が行われた。

人数に占める対象店舗への入客人数(稼働シェア)がどれだけ達しているかを見る指標。稼働シェアが台数シェアをF回ると支持率は100%を超えていく特徴がある。

たとえば両校全体に占める台数シェアが20%で、稼働シェアも同じ20%なら支持率は100%。稼働シェアが30%なら支持率は150%になる。つまり両校全体における競争力を相対的に表す指標といえる。支持率が100%を超える店舗があれば必ず100%を割り込む店舗が出てくるという具合だ。

一方、装飾に関する提案にも星和側幹部社員から高い関心が示された。とくに視覚効果や初頭効果、親近効果といった心理学的側面から迫ったコーナーの明確化に関する提案には、この点については、まさに課題として我々自身も考えているところでした。とくに統一感を損なわないコーナー装飾の提案については大変の賛辞も飛び出した。ちなみに視覚効果とは色彩心理学に基づく色別のプラスイメ

「支持率」がひとつの焦点となった。吉田学校長は「パチンコ・パチスロ《支持率》を重視するG&Eの基本スタンスを説明した上で次のように答えた。

「基本的にパチンコ・パチスロマーケットは決戦戦、したがって稼働率（設置台数に占める入客数）で判断すると、その市場のポテンシャル（潜在力）を見誤る恐れがあるので、より客観的な指標として当校では支持率を重視しています。」

「初期効果は第一印象のことで、親近効果は最後に抱く印象に大きく左右しますが、は出玉に大きく左右されませんが、初頭効果は装飾に関係しているのが重要だと思えます(受講生)というわけだ。

金子エリア長も装飾の提案には強い興味を持った様子だが、交流会終了後に記者からコメントを求められると、「やはりパチンコのところでまず、すくなくでも採用したい。提案がいくつかありまいます」と西を弾ませていた。