

堅実な経営で“普通の人”を呼び込む 居心地のよいホールを実現する

五月女総合プロダクト

編集部

「普通の人」が訪れる 堅実なホールへの転換

栃木県栃木市に本社をおく五月女総合プロダクト(株)は、栃木県と埼玉県でパチンコホールを11店舗、同社の福利厚生施設を兼ねた会員制フィットネスクラブ1店舗などを展開している(図表1)。大手チェーン企業の大規模店舗をはじめ、複数のホールが近隣に立地するなか、地域に密着した堅実なホール経営により老若男女、幅広い客層から支持を集める企業である。

同社が経営ビジョンに掲げるのは、ビッグカンパニーではなく、グッドカンパニーを目指すということ。同社が考えるグッドカンパニーとは、人との絆、財務体質を強化した、真の意味での「強い会社」だという。

「われわれは、資産以上の借金はしません。多店舗展開をしても経営内容がよくなければ意味がなく、経済情勢の影響で多少の浮き沈みがあっても、揺るがない財務体質を構築し、地に足のついた地域に愛される企業を目指しています」と、同社代表取締役社長 五月女善重氏は話す。

そのため、新規ホールの出店ペースは1年～1年半に1店舗程度で、特にリーマン・ショック以降は迷ったら出店しないという戦略を貫く。新店を任

せられる人材を育てることを優先しているからで、常に地域に求められる店舗展開を考えている。

こうした経営姿勢こそ安定した運営を続ける基盤となっているが、同社が堅実な地域密着型ホールへと舵をきった背景には五月女氏の思いがあった。同氏は、家業の建築資材会社を経て、父親が副業で経営していた現在のホールで働きはじめたのだが、当時はヘビーマスター向けのギャンブル的性格が強く、お客同士のトラブル、お客と従業員の揉め事も絶えなかったという。

「以前のホールには、いかにも『パチンコをやっています』という風貌の人が多く、店内も殺伐とした雰囲気でした。しかしよく見渡してみると、サラリーマン、主婦、高齢者など、普通の人々が肩身を狭くしながらも、楽しそうにプレイする姿を見かけたのです。そのとき私は、普通の人でも本当は堂々と娯楽としてパチンコをやりたいのでは。パチンコをもっと身近な存在にして、ホールに普通の人も呼び込まなければ、と気づいたのです」(五月女氏)。

これを機に、パチンコをやらない人でも足を踏み入れてもらえるようなホールづくりに着手。2004年、ホールの屋号を「新鮮な」「いきいきとした」「いまそこにある」という意味を込め

図表1 会社概要

会社名	五月女総合プロダクト(株)
本社所在地	栃木県栃木市川原田町1341-2
設立	1976年
資本金	6,000万円
代表者名	代表取締役社長 五月女善重
従業員数	450人(アルバイト・パート含む)
事業内容	パチンコホール経営(11店舗)、飲食(10店舗)、ネットカフェ(1店舗)、スポーツクラブ(1店舗)などの経営・運営
売上高	750億円(2010年7月実績)

た「LIVE」と、「庭」「公園」「コミュニティ」という意味を込める「GARDEN」を組み合わせた「LIVE GARDEN(ライブガーデン)」に変更し、新たなホールづくりに挑戦していく(図表2)。

地域住民に門戸を開く ホール環境づくり

ライブガーデンの特徴は、お客だけに限らない地域住民への快適空間の提供にある。その象徴的なアイテムの一つが、地域の生涯学習センターの待合室を参考にしたというラウンジ空間だ。

地域のコミュニティスペースと位置づけるラウンジでは、ソファやテーブル、大型テレビ、コーヒーマシン、

図表2 2004年以降開業「ライブガーデン」店舗一覧

開業年	店舗名	所在地	総台数	パチンコ台数	パチスロ台数	営業形態
2004年	ライブガーデン野木店	栃木県野木町	704	512	192	[4] [1] [20]
2006年	ライブガーデン 栃木本店	栃木県栃木市	800	560	240	[4] [1] [20] [5]
2008年	ライブガーデン 幸手権現堂店	埼玉県幸手市	800	640	160	[4] [2] [1] [20]
2009年	ライブガーデン 鹿沼グランドシティ	栃木県鹿沼市	880	680	200	[4] [2] [1] [20] [5]
2010年	ライブガーデン 行田17号バイパス店	埼玉県行田市	640	480	160	[4] [1] [20] [5]

※ [4] = 貸玉4円、[2] = 貸玉2円、[1] = 貸玉1円、[20] = 貸コイン20円、[5] = 貸コイン5円



専用入り口を設ける
ホール併設の保育所



広々としたパーソナル空間を確保する店内



マンガや雑誌、テレビを見る人でにぎわうラウンジ



ホール駐車場でフリーマーケットを定期開催

マッサージチェアなどのほか、インターネット環境、マンガや雑誌まで備え、落ち着いた空間を演出する。パチンコをやらない人でもお越しください、という考えのもと、遊技エリアとは自動扉で完全分離して、パチンコの合間に休憩する人、スポーツ中継を楽しむ人など、シニア層を中心にホールを訪れるきっかけにつながっている。

また、乳幼児の一時預かりをする保育所も新たに付帯したアイテムの一つ。運営会社とテナント契約し、子連れでも安心して遊べる環境を4店舗で用意している。最近では、保育所単独での採算性は確保できないというが、それでもホールのイメージアップと位置づけ、事故などのリスク回避を第一に、今後もサービス提供していく考えだ。

このほか、定期的な社員研修や、ホール従業員の意識統一を目的に社長自らが毎月コラムを配信するなど、従業員教育・採用にも力を入れる。

「新卒採用において、業界では『パチンコを知らない学生は採用しない』という企業が多いようですが、当社ではパチンコ店に入ったことのない学生でも積極的に採用しています。それが『普通の人も来店しやすい』パチンコ店を考えるうえで、非常に参考になるからです」（五月女氏）。

昨年には、「快感美庭（カイカンビユーティ）」をキャッチフレーズに掲げた「行田17号バイパス店」をオープン。快感美庭とは、「快適な空間と、感動あふれるサービスを、美しい心にご提供します、庭先に出る気軽

企業のイメージアップを図る 社会貢献の取組み

こうした取組みによって、ライブガーデンの来店者は、はじめてパチンコをする人も多く、若い女性の来店も目立つ。

さらに、同社では企業のイメージアップを意図して社会貢献活動にも積極的に取り組んでおり、医療施設へのリハビリ

さでお越し下さい」というコンセプトの造語であり、「キャッチフレーズを掲げることにより、社員も『快感美庭に恥じぬように』という姿勢で接客にあたため、パチンコをするお客さまはもちろん、パチンコをしないお客さまにとっても居心地のよい空間を創造しています」と五月女氏は語る。

器具・車イス・寄付金の寄贈や、途上国へのワクチン寄贈、警察への協力、端玉を交換した菓子の寄付、スタッフによる近隣清掃などを行なうほか、地域交流のためにフリーマーケットも開催する。特にフリーマーケットは、子どもを含めてパチンコをしない人が多く訪れるイベントであり、社員も一緒になって楽しめることから、実施する意義が大きいと位置づけている。

このような社会貢献活動を行なった際は、メディアに積極的に露出して地元でアピールするのも同社ならではの「パチンコ店へ来る人の罪悪感を少しでも取り除くことが大切。パチンコ業界では、地域貢献や福祉に多くの企業が力を入れていますが、あまり世間には知られておらず、もっとアピールしていく必要がある」と五月女氏は語っており、同社ではこれまでの活動が徐々に実を結んできているようだ。

今後は、さらなる人材育成、何ごとも指摘しあえる企業風土づくり、全社的な目線合わせを重点課題に掲げ、「新台入替えに頼らない集客術がポイント」（五月女氏）と話す。大手チェーン企業も、経営効率の追求から、快適な遊技環境づくりへと流れが変わってきているなかで、郊外型の立地を活かしたサービスを提供する同社に注目したい。