全国3,000店の頭取りデータを分析し、売上をあげるために必要な8つの法則を発見。現在、15店舗以上の企業様向けに"戦略をカタチにして、儲かる仕組みを創り上げるプロジェクト"という全8回の講座を実施している。様々なシチュエーションで成果をあげてきた事例を解説してくれるので、「自信を持って実践が出来る」と定評がある。「成果と地域1番店にこだわり、本質を突く」という理念のもと行う本講座では「理論とテクニックを紐づけて教えてくれるので納得感が強い、人間力も鍛えられバージョンアップされていく自分にワクワクした」というユーザーも多い。何と言っても驚異の数字は、38法人全てで売上を105%～375%向上させているという事実。日本最大のマーケティングポータルサイト「マーケター通信」では常にTOP10に入る人気コラムを執筆。パチンコ業界だけでなく、各方面からの呼び声も多数。過去の経歴には、2つの会社のIPO（上場公開）に深く関わった実績を持つ。

森本 耕司 × 中村 正巳

KOUJI MORIMOTO　　MASAMI NAKAMURA

早稲田大学政治経済学部政治学科卒業後、山一証券株式会社に入社。管理職を経験した後、東京ディズニーランドを運営する株式会社オリエンタルランド入社。人事・労務領域のスペシャリストとして、障がい者雇用支援やディズニーリゾートのコールセンターの立ち上げに携わる。その後仕事ぶりが評判を呼び、人事領域の枠を超えて商品開発部長、エンターテイメント企画室長、グループ企業の代表取締役など同社内のありとあらゆる事業の要職に就いた、異色の経歴の持ち主。2017年同社退社後、オフィス中村を設立。多岐に渡る組織運営の経験で培った独自のノウハウによる、顧客満足度と従業員満足度を同時に高めるための組織づくりに定評がある。企業が成功するための方程式はロジック×マジック×OSであるとし、論理的側面と心理的側面の両方からアプローチすることで、企業価値を最大化するのが特長。現在はコンサルタント業務だけに留まらず、一部上場企業の管理職向け研修の講師も務めている。

ディズニーの革新と創造に学ぶ パチンコ業界の未来を変える方法

株式会社オリエンタルランドでの経験を活かしたコンサルティングで人気の中村正巳氏を迎え、パチンコ店の未来を変える方法を探る。同氏とネクステリア株式会社・代表取締役の森本耕司氏との対談。今回は、低迷するパチンコ業界の未来を変えるにはというテーマでお話を伺った。

今は過渡期だが、パチンコ店は宝の山

森本 宜しくお願いします。さっそくですが、パチンコ業界は今、深刻な客離れに悩んでいます。遊技人口は年々減少傾向にありますので。この業界についてどう思われますか？

中村 パチンコ業界って、やり方次第ですごく飛躍できる業界になるんじゃないかなって思います。せっかく持っている資産を今は活かしきれていないのかなぁと。ものすごくビジネスチャンスあると思いますよ。

森本 どうしてそう思うんですか？

中村 パチンコ店はさまざまな資産を持っています。たとえば立地。人が集まりやすい場所の土地を確保している。駅前や人通りが多い場所であったり、幹線道路沿いだったり、ちょっと田舎でもその分広い駐車スペースがあったり。資金的にも他の業界に比べたら、まだまだ余裕のある方だと思います。

森本 なるほど。確かにそうですね。

中村 あとは広い空間があって、感じが良い店員さんがいて。なにか別の楽しみがあるといいですよね。お年寄りが集うスペースとか。"地域のコミュニティの代替"としてパチンコ店のイメージをすり替えられれば素晴らしいです。ゲームセンターがそういった機能をし始めている所もありますよね。

森本 そうですね、その発想は必要ですね。

中村 ところで森本さん。なんで"他と違うことをやってやろう！"というパチンコ店って、なかなか出ないんでしょう？

横並びのままだと、共倒れしてしまう

森本 それは業界の由々しき風潮ですね。業界的にどうも閉鎖的というか、変化を恐れていたり、横並びを良しとする流れがあると感じます。

中村 昔はそれでも良かった。パチンコ店は、普通に営業しているだけで儲かっていた「過去」があるから動きが鈍いんでしょうね。でも、これからは違う。

森本 ええ。絶対に新しい風は必要ですよね。今の若者はパチンコしない人ばかりなんですよね。身近なところで言えば、スマホゲームもありますし…。このままだとお客さんは減り続ける一方です。

中村 それはまずいですね。今までと同じことをしてこのまま衰退するか、新しい海に漕ぎ出すか。パチンコ業界には、広い意味での"レジャー産業としての役割"を社会の中で見出していってほしいなと思います。異業種で見れば、成功しているところはたくさんありますよ。

森本 新しい仕掛けが必要、ということですね。

中村 ええ。やっぱり、未来志向で変革をしないといけませんよね。そのためには、"パチンコ"という枠から脱する必要があります。そのヒントになる2つの視点をお話しましょう。

その❶ 地域コミュニティの場、空間の提供

中村 分かりやすい例が、TSUTAYAですね。もとは蔦屋書店という本屋だったのが、今は完全に本屋さんのイメージを脱している。社長も「新しいライフスタイルの提案」を事業テーマに掲げています。

森本 TSUTAYAは本を売ることだけに拘らず、異なる事業領域に進出していくことでどんどん成長しています。

中村 やっぱり人が集まるって、とても重要なことなんですよ。人が集まらないとモノは売れない。TSUTAYAがスターバックスと提携して展開しているカフェ事業も大成功しています。

森本 コーヒーを買えば、まだ購入していない本を持ち込んで店内で読めるなんて、今までになかった発想ですよね。立ち読みを推奨するところが、椅子とコーヒーまで用意するなんて…。

中村 店として成功するためには、発想の転換が必要です。TSUTAYAのように街の中に溶け込み、人に必要とされる「空間」になることが、人集めの第一歩だと思います。直接的な人集めばかりではなくて、コミュニティを形成することで、その店に新しい価値を見出す。人を集めようとするのではなく、人に必要とされる空間を提供するという視点が良いと思います。

森本 確かに、おっしゃる通りだと思います。今までのパチンコ業界にはなかった視点です。

中村 今後はますます高齢化も進みますし、一人暮らしの高齢者とか、地域コミュニティの形成を待ち望んでいる人は多いと思うんです。人がワイワイ集まって、一箇所で色んな楽しみがある、という場所。そういった役割をパチンコ業界さんが担えたらいいですよね。地域のコミュニケーションベースとなることは、社会貢献にも繋がります。この社会貢献というのが、"パチンコ"という枠から脱するための2つ目のキーワードです。

その❷ 社会貢献という視点を持つ

中村 社会貢献をして成功している良い例が、JTです。日本たばこ産業。たばこ＝有害というイメージが付きまとうので、それを完全に払しょくすることは難しくとも、徹底的に社会貢献をすることで企業全体のイメージアップに成功しています。

森本 「ひとのときを想う、JT」ですね。企業テーマ自体が既にタバコから離れて、社会貢献を目指しているようですね。

中村 タバコの害が世間で広く認知されるようになった時期に、CMや電車広告などでタバコのマナーをいち早く広めたのがJTでした。タバコというマイナスイメージがあるからこそ、社会貢献性の高い事業や、目に見えて明るい活動を率先して行っている点が非常に上手だなと思います。

森本 やっぱり好感が持てる企業って良いですよね。

中村 しかも、「貢献感」は、スタッフのモチベーションのアップにも繋がります。

森本 働いている人にも良い影響があると？

中村 ええ。若者って、結構「貢献感」がモチベーションになっているんですよ。自分の会社は、社会の役に立っている。自分は世の中の人に必要とされていて、今日の自分の仕事で、誰かが笑顔になっている。この「貢献感」というのがモチベーションの大きなキーワードなんです。

森本 なるほど。たしかに貢献している企業で働いていると思うと、鼻が高いというか。人のためになっているから自分も頑張ろう、と目の前の仕事に価値を見出しやすいですよね。

「ビジョン」を持つと、すべてが好転する

森本 前回と今回のお話ですごくはっきりしたことがあります。やっぱりパチンコ店も、ビジョンを持つことが必要だなと。ディズニーは「ハピネスの提供」、TSUTAYAは「新しいライフスタイルの提案」、JTは「ひとのときを想う」。一流の企業にはビジョンがありますね。

中村 その通りです。社員スタッフ一同で、一丸となって最大限の力を発揮するには、まずビジョンが必要です。

森本 企業が社会の中でどうありたいか。それに向かって、ひたむきに進んでいくことが必要なんじゃないかなと思いました。

中村 パチンコ店さんは、エンターテイメント業界のトップになれるポテンシャルを秘めていると私は思います。将来有望な業界です。でも、そのためにはバージョンアップが必要です。3つ4つバージョンをアップした時、爆発的な力を発揮できるんじゃないでしょうか。パチンコという殻を破ってですね。まずは人が集まる場を作ることで、中長期的に業績もよくなると思います。短期的に考えていては、変革は難しいです。明日の利益より5年先、10年先の未来への布石が大切です。ビジョンを持っていれば、コンセプトもつくれるし、自然と変わっていく。若い人たちも働きやすくなります。ぜひ頑張ってください。

森本 最後に、変化することについ躊躇してしまう方への激励のメッセージなどがあればお願いします。

中村 できることはいろいろあるけれど、やろうとする人はほとんどいない。だから結局、早くはじめたほうが勝ちなんです。パチンコという殻を破る先駆者に自分がなってやる、自分の力でこの業界を変えてやる。そういう気概を持った人が一人でも多く生まれることを願わずにはいられません。それがパチンコ業界の未来を創っていくのですから。

森本 貴重なお話ありがとうございました。

NEXTERIA
NextReliance
ネクステリア株式会社
お問い合わせは…
TEL 03-3769-0156
〒108-0014 東京都港区芝4-5-12三田HT9F