

# 生き残りをかけたパチンコ企業の未来像 デジタルとアナログの融合を目指す！（前編）

コロナ禍は一定の落ち着きを見せ始めていますが、その分「高射幸性機種の撤去」など、これまで見えづらくなっていた業界課題が浮彫になって来ています。コロナ問題でパラダイムシフトが起こる中、業界はコロナ後の「ニューノーマル」にも対応して生き残りを図らなくてはなりません。

## 高射幸性機種撤去に伴う危機感

コロナ禍という未曾有の事態で混迷した2020年もあと2カ月余りとなりました。現在、業界は「高射幸性機種の撤去」への対応で慌ただしくなっていますね。

これまでホールの主力機種として稼働してきた人気機種が撤去期限を迎え外されていますが、一部では法的根拠を盾に外さないホールもあり問題になっています。

既に「押忍！サラリーマン番長」は撤去され（撤去期限8月※東京都公安委員会基準、以下同）、来月には「ミリオンゴッド」神々の凱旋」（同11月）があり、新年早々には高射幸性機種ではありませんが「沖ドキー（30）」（同2021年1月）の撤去なんかも控えています。

撤去の進捗は地域差も大きいようですし温度差もあります。業界として足並みが揃っていない所もあり、私の周りでも危機感を持っている業界

関係者は多いです。

この問題を放置すれば今後の行政との折衝に影響が出てくることは必ずですから、業界団体も未撤去ホールの調査を実施したり、違反ホールについては中古機流通協議会の証紙発給等を留保するよう要請したりしています。

そうした中、ホールとしてはさらに資金問題も浮上しています。

コロナ禍でホールもセーフティネットなどを使い資金調達をしたわけですが、今後

の機械台購入資金と捉えらるる複数店舗を運営する企業にとつては雀の涙程度にしかありません。

そのため将来的な事を考え、営業利益がプラマイ0の店舗は閉店、また賃貸借契約が満了する店舗は清算などを検討する企業様が増えてきています。閉めた店舗の社員はグループ他店、または他事業へ異動しますが、そのタイミングで優秀な人材の流出という事態も起きているのが事実です。また、帝国データバンクが

実施した最近の企業向け調査では、「7割の企業が事業承継を経営上の問題と認識している」というデータがあります。さらに今後5年以内を念頭に事業承継の手段を聞いたところ、M&A（合併・買収）に何らかの形で関わる可能性を想定している企業が4割弱もあります。

ただ、業界では異業種のM&Aに関しては失敗例も多いので、外部の有識者のサポートを受け、自社内でしっかりプロジェクトチームを組んで遂行する事が必須だと思います。安易な専門外の買収は屋台骨を揺るがしかねない事にもなるため慎重に進めてほしいですね。

生き残りのカギは「ニューノーマル」

現在、コロナ後の新しい状況・常識が話題になっています。いわゆる「ニューノーマル」というものです。

パチンコ業界で言えば、ちよつと話が出ていた「遠隔接客or教育」の動きです。「遠隔」というと業界では響きが悪いですが、コロナ禍で進んでいる「非接触型（リモート）接客or教育」ですね。

先日、ホテルをM&Aされたある経営者様にお会いしたのですが、「今、生き残る為にやれる事は何でもやる。ただ、生き金、死に金を見極めてスピーディに動かなければならない」と仰っていました。また、「社内にリソースがなければ外部に頼めば良い。変なプライドはいらない、いるのは少しの勇気と信念」という言葉が印象に残りました。

そのホテルですが、今までは資金がなく投資出来なかったのですが、パチンコ事業部のやる気のあるベテランを支配人に抜擢し、本人も初めてのインスタ、ツイッター、YouTubeに挑戦したり、広告宣伝や予約システム、接客などの見直しを行ったりして、コロナ禍でも活気を取り戻しています。

次回、「後編」に続きます。

## 今月のよしまつ格言

### リアルとオンラインの融合が大切

その心は… 感染防止策と経済活動を両立させ、リアルとオンラインで行動する！

客or教育」ですね。「パチンコホールではなかなか難しいのでは？」という声が聞こえてきそうですが、どうすればお客様満足度を上げつつ非接触接客、または従業員の教育ができるかを、とことん突き詰めていく時期に来ているのではないかと思います。

既に百貨店などはかなり先行していますし、一部家電量販店でも試験対応が始まっています。

たとえば「三越伊勢丹」では、同社のアプリ「おうちde伊勢丹」でLINEやZoomによるオンライン接客をスタートさせていて、「伊勢丹新宿店」では6月からZoomでランドセル販売の遠隔接客を始めました。こちらでは成約率は5割を越え、さらに先行のECサイトでも前年比120%と成長しています。

リモート接客は、基本的にテレシヨップシステムなどを使って複数店舗を同時監視して、遠隔通話で対応するのが特徴です。顧客が売場からワンタッチでスタッフを呼び出したり、逆にスタッフがモニター越しに声をかけたりで



よしまつ しん  
2000年にバック・エックスグループへ中途入社。全国ホール企業の採用、教育、組織コンサルティングをはじめ、新電力の業界窓口、業界特化の損害保険代理店を立ち上げ業務。世の中にあるサービスを業界に合うように変換し新たな形で展開、包括的にサポートしている。