

News Release

2017年12月4日

チャレンジシップフォーラム2017開催 テーマ「100年企業をめざして～新生アサヒディードの挑戦～」

今年で11年目を迎える社内行事「チャレンジシップフォーラム2017」を開催致しました。当日は、従業員（内定者やアルバイトスタッフを含む）とその家族40名（うち、お子様26名）が参加しております。
当日の壇上では、全11チームから予選を勝ち抜いた3チームがプレゼンテーションを行いました。当日の参加者の投票により「イルサローネ茨木 集客維持店舗の挑戦」チームが11チームの頂点へと輝いています。

■実施概要

- ・日時__2017年11月28日（火）
- ・参加__従業員と家族：約380名
ご招待・取引先様：約240名
- ・場所 堂島リバーフォーラム
- ・CSF2017のテーマ
「100年企業をめざして」
～新生アサヒディードの挑戦～

■チャレンジシップフォーラムとは

2007年の設立40周年記念事業として発足。前身は社員のみが参加する社員大会でした。2007年の第一回チャレンジシップフォーラムから、参加対象を‘全従業員’とし、全店舗を店休日とした全社行事へと昇華させました。今年アサヒディードは設立50周年を迎え、11回目の開催となります。

■設立50周年とチャレンジシップフォーラムへの想い

今年で設立50周年を迎えました。
チャレンジシップフォーラムのテーマは「100年企業を目指して～新生アサヒディードの挑戦～」です。
全ての従業員が本気で活動に取り組み、観客やスタッフと壇上のチームが一体となる、素晴らしい時間を創りたい！そのような想いを持って、当日を迎えました。

■実施内容

- ・想いを共有したメンバー同士がチームを組みエントリーをします
- ・3ヶ月間の活動を行います
- ・活動期間終了後に、活動の成果や目標の達成度を最終報告会の場で全チームによりプレゼンを行います
- ・最終報告会にて、フォーラム当日に壇上でプレゼン出来るチームが選出されます

■今年の壇上チームは

- ・エントリーチーム：11チーム
- ・壇上選出チーム：3チーム

フォーラム当日には壇上チームの中から会場の投票によってチャンピオンオブチャレンジャーを選出。

今年「イルサローネ茨木 集客維持店舗の挑戦」チームが見事チャンピオンに輝きました！

■ご挨拶（弊社会長_板倉行央）

弊社は昭和42年設立以来、今年平成29年に設立50周年を迎えることができました。これもひとえに、ここまで研鑽を積み重ねてきた社員、当社を信頼し支援してくださいました取引先様、金融機関様各位、そして当社が営業する店舗を愛顧してきてくださいましたお客様のおかげと感謝申し上げます。弊社は、私の父である創業者が大阪市東成区に当時ブームの兆しが見えたボーリング場にスケートリンク、プールを併設した一大娯楽施設「アサヒスポーツセンター」を建設・開業した年に始まります。今想えば、山あり谷ありの連続であったかのようなようです。遊技業界は今様々な要因があり複雑さを増しております。そうした中でも、私たちは未来に向け新たな第一歩を踏み出しました。これからは今まで通りのやり方や考え方では通用しなくなるかもしれません。そのために、今まで以上に、自分たち自身が変わり続けること、そして今まで以上に皆様と共に新しい価値を創っていかすことを強く願っています。本日は、アサヒディードが互いに成長し変容し続けるサービス提供集団であるとの思いを、このチャレンジシップフォーラムでご覧いただければ幸いです。

■ご挨拶（弊社社長_板倉孝次）

弊社は、今年設立50周年を迎えました。当初は、取引先様や来賓の皆様が御もてなしの心を尽くしたパーティーを予定しておりましたが、一過性の場にせず皆様の印象に残る場にしたいとの思いから、アサヒディードを知って頂く場として弊社が取り組んでおりますチャレンジシップフォーラムを選びました。私はアサヒディードの4代目として、2年前に社長のバトンを受け継ぎました。これからの時代は、以前の成功体験だけでは100年企業を維持する事が出来ないと思っています。大企業や銀行、パチンコ業界も将来が不透明な時代です。この時こそ、社長がリーダーリーダーシップを発揮していきます。金太郎飴のような同じ人材を育成するのではなく、様々な考えを持つメンバーが取り組んだ活動を壇上にて発表して頂ければと思います。

今年度チャンピオンオブチャレンジャー

①「イルサローネ茨木 集客維持店舗の挑戦チーム」 チームの活動テーマ【全体集客数110%アップ】

茨木店のテーマは「集客維持店舗の挑戦！」です。目標を『平均集客数』に定め、15時と19時の平均来店客数を110%UPとするための取り組みをはじめました。（活動の一部をご紹介します）茨木店は地下、1階、2階の3フロアになっています。ホール運営の効率化を考えると、この3フロアは自分たちの「出来ないこと」への言い訳にもなっていました。しかし、それではお客様によりよいサービスが提供出来ない・・・「やればできる！」という考えを持ち、チーム一丸となって取り組みました。まず【お客様の来店動機を作る】取組み。カウンターでの声掛けを見直し、会員カードの利用価値を、「3回、推して伝える」=『3推し』を考案。しかし、お客様にお声掛けを行うと後のお客様をお待たせしてしまう弱点がありました。そこで、カウンターの待ち時間を有効活用出来るように「新台紹介ムービー」を映像で流すことにしました。カウンターに並んでいる時間も動画を見る事でストレスが軽減される効果もありました。また、他店ではよくみられる「お使いサービス」にも着手。3層のフロアを言い訳にしていた自分たちを見つ直し、お客様の目線を持ち、何が出来るか考えたアクションプランは多くの成果をもたらしました。

結果、活動期間平均して1日5名様を増客に繋がりました。「やればできる！」という気持ちで、チーム力を高め、成果となりました！

社長より表彰を受ける茨木店社員・スタッフ



開会の挨拶を行う板倉社長



<壇上チーム 他2チームの取り組みについて>

②「イル・サローネ大和田店」

10年の歴史あるチャレンジシップフォーラムで、大和田店が壇上に上がるのは4年ぶりです。2013年から、大和田地区で地域ナンバー1の店舗になる事を目指して活動してきました。お客様に愛されるお店を目指して、まずは「お客様を増やす」活動を行いました。大和田店にご来店頂くお客様一人一人も、来店理由は違わず、他のお客様と同じような接客・サービスを提供する事が、お客様の「また来たい」に繋がる。行った活動は「1,000キュン活動」です。お客様を増やす為に、お客様一人一人に焦点を当て、全員が目の前にいらっしゃるお客様に明日もご来店頂けるよう行動するというものです。

活動内容は、「キュン」を集めること。キュンとは、「キュン」＝「愛」、「愛」＝「キュン」です。私たちのアクションに対して、お客様からリアクションを返して頂くことです。インカムでお客様とハイタッチが出来るとインカムで報告し、みんなから「ナイス」とリアクションを貰い、これが1キュンです。1回の来店では効果が発揮できません。その為、1,000キュン活動が必要なのです。3回、4回とご来店頂く為に、常連様になって頂く為に、目の前のお客様一人一人に合わせたアプローチが必要になります。

活動期間の『愛（キュン）総獲得数』は、「5,522愛（キュン）」！

これからも大和田の歴史の多くの方に愛される地域に密着したお店であり続けます！

③老舗の星 イルサローネ東住吉店チーム

東住吉店は、昨年1ヵ月休業し、12月に総設置台数480台から555台へ、パチンコ・スロットともに完全パーソナルのリニューアルオープンをさせて頂きました。オープン時は「お客様に多く来店して頂きたい！」と意気込んでいたのですが、このとき大きな失敗をしてしまいました。それは、「休業に入る前、全ての貯玉、貯メダルを精算して頂いたこと」です。休業前まで、常連様として貯玉、貯メダルをして頂いたお客様は、休業中に他の店舗で貯玉や貯メダルをされていました。東住吉店で、貯玉、貯メダルをされていたお客様は、リニューアル後、なかなか戻ってこられません。『お客様に来店して頂きたい』との思いから、「会員様への徹底的なアプローチ」そして「ユニバーサルマナー検定を活かした改善活動」などを行っていきます。新しく会員カードをつくって頂いたお客様に、その場で貯玉・貯メダルをして頂く活動『促貯（そくちょ）』は、どの店舗でもすぐに取組める、簡単で画期的な活動です！

「あたりまえ」の事を大切に、これからもお客様にご来店して頂きたいとの思いを持って取り組みを行っていきます。

喜びを伝える茨木店スタッフ



表彰をうける茨木店スタッフ



本件に関するお問い合わせ先

株式会社アサヒディード 広報担当
〒541-0053 大阪府中央区本町2-1-6堺筋本町センタービル11F
TEL: 06-6261-1530 FAX: 06-6261-3312