

アサヒディード全社方針共有会
テーマ『増客 ー地域のお客様との共生をはかるー』

昨年度の設立50周年式典で弊社のチャレンジシップフォーラム活動は終了し、12年目の今年
は新たな挑戦として「アサヒディード全社方針共有会」を実施いたしました。
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。参加者の投票により「イルサローネ泉佐野～イルサローネと繋がる地域の輪」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_2018年11月27日（火）
- ・参加人数_従業員229名（ご家族9名）
- ・場所_ フクラシア大阪ベイ 1階講堂
- ・アサヒディード全社方針共有会テーマ
「増客-地域のお客様との共生をはかる」

■全社方針共有会とは

50周年記念式典を終え、100年企業を目指して
いく上で改めて、経営理念への共有、方針
に対する理解、そしてパチンコ業界の見通し
とアサヒディードのビジョンを全社員と共有
し、今後の発展と社員の安心の基盤をつくる
場と共に、全社方針である「増客」達成のた
めの成功事例の共有の場とし開催しました。
今後のアサヒディードの発展成長に寄与して
いく従業員と会社の将来について共有してい
くための場とします。

■実施内容

- ・会長板倉開会挨拶
- ・河野執行役員全社方針の共有
- ・壇上3チーム発表
- ・エキシビジョン2018 漫才
- ・社内表彰
- ・ブランドアイデンティティについて
- ・社内表彰式

■結果

- ・エントリーチーム：11チーム
- ・壇上発表希望チーム：8チーム
- ・壇上選出チーム：3チーム

全社方針共有会当日には壇上チームの中から
会場の投票にて最優秀壇上チーム賞を選出。

今年は「イルサローネ泉佐野」チームが
見事最優秀壇上チーム賞！

■開会挨拶（代表取締役会長 板倉行央）

■パチンコ業界とADを取り巻く環境

現在、パチンコ業界は厳しい環境となっています。
その中でアサヒディードはどのような経営方針なのかを、皆様と共有していきたいと思います。
業界の課題については売上減少はさることながら、遊技人口の減少、2011年の販促広告規制、2013年の釘問題・MAX台撤去、2018年スロット高射幸性遊技機の設置比率削減などパチンコ業界は行き過ぎた射幸性によりユーザーや、売上も減少させる事になりました。
射幸性が高くなると、やはりパチンコはギャンブルと思われ、業界のイメージも悪くなります。
中でも依存問題は深刻ですが、そもそも娯楽は依存するものと思っています。
パチンコは身近な娯楽、社会として受け入れられていた時期もありましたが、年々ギャンブル性が高まり、世間からの離反に繋がりました。
我々はパチンコを持つ依存性を理解した上で、営業をしていかなければなりません。
その為には、リカバリーサポートネットワークをはじめとする機関を利用して、問題対策を施す必要があります。
娯楽の無い寂しい社会は誰も望んでいません。
リスクを完全に排除するのは不可能ですが、軽減していかなければならない社会的責任があります。
お客様が安心してご遊技して頂ける環境作りが必要不可欠であると考えます。

■2019年度方針説明

本来は第5次中期経営計画がスタートする年度ですが、2019年度は年度方針を設定します。
元号の変更、消費税変更など世間の環境が大きく変化する為です。
弊社は、厳しい市場の中で今後も多くのお客様に支持を頂かなければなりません。
イルサローネのブランド（接客サービス、店内環境、販促広告、ロゴ、キャラクター、多岐に渡るもの）の価値を今後も高めていきます。

①イルサローネ泉佐野 【イルサローネと繋がる地域の輪】 ※最優秀壇上チーム賞

テーマ（想い）～イルサローネと地域とが、一つの「輪」である状態としたい～

■目標：（8～10月）集客数200名突破⇒□結果205.3名増客し目標を達成しました

パチンコホール店の地域からの見られた方を考えた時、多くの住民がマイナスイメージを持っている。このイメージを変える為には、我々が地域の皆様を理解し、地域の皆様が我々を理解して頂く事が必要だと考え、活動をスタートさせました。

まず、市役所を訪問し、市議会委員の方と面会させて頂き、地域と関わる活動に様々なアドバイスを頂きました。

実施した内容は、

①地域活動（ボランティア活動）を教えて頂き活動に参加

- ・泉佐野駅地域課の方と共同して、地域前清掃活動（羽倉崎駅・泉佐野駅）に参加しました
- ・（ザ・祭り）関係者と市役所の方々と共に後片付けの実施/（ゑいじゃないか祭りの本祭）や（ピクリボンまつりin大阪へのボランティア参加 【参加回数 9回 参加人数 27名】

②店内のお客様向けの地域MAPと活動新聞の掲示

- ・イルサローネ従業員の自己紹介ボードを掲示
- ・参加させて頂いた地域活動の内容を新聞にて掲示

活動に参加してみて、地域の方からたくさんの「ありがとう」という言葉を頂戴し、地元を大切にしている事を知る事が出来ました。一緒に活動を行う事で地域の事を知り、またイルサローネの事を知って頂く良い機会となりました。スタッフ自ら活動に参加するなど、成長にも繋がり、パチンコ店のイメージも変えて頂く事が出来ました。

地域の方々がいるからこそ、パチンコ店が営業できる。その事をしっかり理解した上で、我々もその地域の一員だと認識し、愛される店舗になる為には、共生していく事が大切だと感じました。

②イルサローネ大和田店

テーマ～全てのお客様を大切にしたい～

□集客数（8月～10月）目標230名様⇒■結果230名様、達成！

チームの想いは…全てのお客様を大切にしよう

常連のお客様はもちろんだが、常連以外でイルサローネを好んで来店して頂いているお客様も大切にしたいという想いで活動を始めました。目標は、イルサローネが自宅以外のもうひとつの家と感じて頂けるようにリラックスして頂くこと

活動①：プラスαの営業接客

営業接客マニュアルの作成、朝礼での声出し、モニタリング(表情・声量・アイコンタクト)、お客様から反応を頂く、プラスαの販促物作成、一目見て本日・明日の施策が分かる物を作成。

活動②：会員カード使ってもらいましょう

新規入会頂いたお客様へお見送りを実施、お客様へカードを使って頂く為の声掛け実施(促進活動)

活動③：アンケートで集客アップ

お客様アンケート、POPを活用してアンケートを実施、100件以上回答を頂き、ご意見を休憩所に貼り出し共有、改善が必要なものは別途貼り出し改善活動実施。

特別な事何もはしていませんが、行った活動は全て「増客」に繋がればという想いからでした。まだ2018年度は終わっていません。集客目標を達成する為にもこの活動を皆様も一緒に行ってみませんか？

③チーム東住吉の野望 【大阪府下稼働率TOP10への道のり】

テーマ～地域でのイルサローネブランドの確立を図り、増客に繋げることで大阪府下稼働率TOP10を目指す～

□目標 エンタープライズ稼働率順位 大阪府下10位以内を目指す ◇結果：エンタープライズの順位 8月：21位、9月：15位、10月：2位、目標達成！

活動内容

①ガンバル表、ガンバルカード

ガンバル表：課題を設定し取り組む表！一人一人設定し、取り組んでいく。出勤毎に引いてその日の目標にするカード。設定期間を短くする事で達成感がしやすくなった

②メンター制度

新人スタッフを対象に指導者を担当付けする。一人一人に合った指導、業務修得状況の確認がスムーズなど、良いメリットがある

③イベント日の意識改革

会員様目標を設定し、達成する為に可能な限り停止台を作らない、徹底した空き台管理、接客研修実施

集客目標達成。エンタープライズの結果も目標達成。今後は全国TOPを目指していきます。



開会の挨拶を行う板倉行央会長



最優秀壇上チームのイルサローネ泉佐野店

■ブランドアイデンティティについて (河野真一郎執行役員)

■ブランディングへの取り組み

ブランドは世の中に多くありますが、大切なのはその中身や価値です。ある特定の商品やサービスが消費者・顧客に認識されている時、ブランドと呼びます。ブランドの純粋想起：〇〇といえば△△と認識できる事が大切です。多くのお客様に大阪兵庫のパチンコホールといえばイルサローネとなるのが理想です。市場縮小、参加人口減少、ホール数減少や依存症問題対策など具体的な施策を講じ、世間にパチンコホールの価値を正しく理解してもらう必要があります。こういった問題を跳ね除ける為にも、ブランド価値を高め、より多くのお客様から選ばれる店舗になっていきたいです。ブランドは人が支えています。自分達がイルサローネのブランドを作っているという気持ちをもつ事が大切です。これを達成すればどうなるのか？単純に喜びを感じる事ができる、仕事に誇りを感じる事ができる。

このメンバーだからこそできると想っている、同業他社には真似できないと想っている。本日来ていないメンバーにもこの内容を伝えて頂いて、「また来るわぁ」が溢れるお店を創っていきましょう。