

持続力ある自走式組織を構築 不採算店でも利益を残せるホールに転換

「この変革期を生き残れるかどうかは、時代の変化に柔軟に対応できるか否か」。たとえ全国5000店舗になろうと、古くからの悪習を絶ち、店長に権限を委譲したホール企業は生き残るとピースサポートの渋谷友和社長は言う。

ピースサポートは今年1月に設立したばかりのルーキー企業だ。パチンコホールで20年以上の業界キャリアをもつ渋谷社長が代表を務めている。

渋谷社長は前職のホール企業で、営業に関する業務全般を任されていた。統括していた店舗は首都圏の10店舗以

上。物件探しからブランドオープンの立ち上げ、リニューアル、閉店さえも何度も経験しつつ、本社では組織づくりや研修制度を構築。ホール運営をイチから構築できる自負がある。

そんなキャリアを投げ打つての独立。その経緯を渋谷社長は次のように語る。



渋谷社長

「パチンコ業界を元気にしたいという想いで起業しました。逆風の最中にある方も元気な経営者の方はまだまだいらっしゃいます。しかし元気になる方法をご存じでない。当社は元気になるノウハウをご提案し、トータル支援を行っています」

社内研修項目

基礎知識

法務(基礎)

計数管理

ホール経営

職位別研修

職場環境風土

主な事業内容は、①経営・営業関連の支援、②人事・人財育成の支援、③店舗・競合店調査の支援だ。渋谷社長をはじめ社員は全員、ホール出身者。それぞれがその分野の強みを持っている。

②に含まれる研修事業では座学によるOFF-JTのほか、営業現場に入り込んでOJT指導することもあつた。ピースサポートのほかの社員がクライアント店舗の店長として赴任する「店長派遣」がそれだ。商圈分析や近隣競合店調査、自店の強み・弱みの把握、営業数値の予測と計画提案、会員募集支援、広告宣伝活用、遊技機購入支援など、実営業に基づいたさまざまな項目について中・長期的なサポートを行う。

「やり方次第で利益は残せます。現

状で不振が続いている理由は、旧態依然の体質や風土が残っているから。例えばどっぷり勘定だったり、鶴の一声があつたりする場合があります。こうした場合こそ、組織改革を起こして元気にする必要があります」

元帥海軍大将・山本五十六の言葉に「やってみせ、言つて聞かせて、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ」というものがある。渋谷社長も人財育成には権限委譲が重要と説く。

「私どもの研修のゴールは自走式組織を作り上げることです。こちらのやり方を店長に押し付けることではありません。我々が現場とオーナーの橋渡し役を務め、まずは現場がやりたいことに取り組める環境を整える。そして改善を繰り返し、利益を残せる店舗へと磨きあげます」

渋谷社長がもう一つの信条として掲げるのが、長期的な視点だ。店長一人が成長しただけでは強い店舗には生まれ変わらない。部下の能力を伸ばせる店長に育て上げ、自ら動ける部下を養成するほどに現場力を引き上げるには、相応の期間が必要だからだ。

「この変革期を乗り切るには、即効性よりも持続性が求められます。権限委譲は勇気がいることですが、貴社の戦略に合わせてサポートを行います。細く長いお付き合いをどうぞよろしくお願いたします」