

頭張れ店長

「今年こそは」の思い

今年には巳年です。「巳」という文字は、頭と体ができかけた胎児を描いているようで、子宮が胎児を包むさまを表す「包」の中にも使われています。そんな由来から、今年の十二支は、植物に種子が生まれる時期という解釈ができるのか。今年の仕事の上でも、将来大きく成長する種を生み出したいものです。そんな期待を込めて、恒例の「今年の抱負」を店長さんたちに聞きました。

店長へくくりへ権限委譲

「店長になって3年目です。最近、店を管理運営するだけでなく、部下を育てることも大事な仕事だと思ふようになりました。今年の私の目標は、マネジャークラスの部下が2人いるのですが、うち1人を店長に昇進させることです。そのために、私がこれまでやってきたパチスロの設定やイベント企画の決定、売上管理、ミーティングの進行などの仕事を私の監督下で

徐々に委譲しています。『お前が楽しみたいからだろう』と言われるのですが、私は私で新人に戻ったつもりで店内清掃やフロア回り、クレームの対処などを率先してやっています。私が手本を見せることで、一般スタッフのレベルを底上げしたいからです」（中部・A店長）

開店前に店長さんがトイレ掃除を始めると、スタッフは慌てて店内や駐車場の掃除を始めるそうです。

集客力ある遊技機熱望

「メーカーさん頼みになります。斬新なアイデアで、爆発的な集客力のある遊技機の開発を期待しています。この10年来、遊技人口が減少し、それに加えて1円パチンコと5円スロットが普及しました。10年前を知っている者からすると、今の1台当たりの売上は情けない限りです。それを店舗の大型化で何とかカバーしてきましたが、大型化できないホールは淘汰されているのが現状です。斬新で超人気

の遊技機が登場すれば、そんな流れを一気に逆転してくれるでしょう」（関東・B店長）

一発逆転してくれる遊技機の登場は、業界の誰もが願うところです。

旗艦店へ異動、基本を徹底

「今年には会社で一番の大型店の店長として異動することが内定しています。会社の業績を左右する店なので、毎月の売上、利益とも前年比プラスを続けることを目指します。とくに秘策はありませんが、スタッフの意識改革でモチベーションを引き上げる、エリアの客層を分析して設置台やイベントを見直す、積極的な周辺店調査で集客力をアップするといった基本を徹底したいと思っています」（関東・C店長）

同じ店長さんでも、会社の旗艦店を任せられるのは、この上ない名誉です。それだけプレッシャーも強いでしょうが、C店長は張り切っています。

「昨年、おエライさんにも攻勢」

「昨年、おエライさんにも攻勢」

店長からの投書

数年前、スタッフの

3分の1が同時期にインフルエンザで病欠して、勤務のやり繰りに苦労した

ことがあります。ホールはお客様もスタッフも密集

状態なので、インフルエンザの患者さんが来店したら、ひとたまりもありません。予防には、うがい、手洗い、マスクと

いわれますが、頻繁にうがいや手洗いをするわけにいかず、マスクをしての接客もできません。そこでスタッフは全員、シーズン前にイン

フルエンザの予防注射を義務づけ、発熱したらすぐに近くの診療所でタミフルを処方してもらっています。おかげでスタッフの病欠を最小限に抑えることができます。空気が乾燥してい

全員に予防注射 発熱即タミフルを 加湿器がほしい

ると感染しやすいので、空調に加湿装置をつけることにしていますが、予算のかかることなので、2~3年先になりそうです。（関東・店長）

新台の大量
購入や

のですが、後半に崩れてしまい、年間の売上では前年比5%減となつてしまいました。ゴールデンウィーク前には新台を大量投入して反転攻勢をかけるというのが、期待を込めた今年の方針です。それには新台の予算枠を確保する必要があります。あるのが、本社のおエライさんにも攻勢をかけるつもりです」（中部・D店長）

店舗のリニューアルは先立つものがないとできません。予算の決定権を持つ本社幹部とのパイプは大事にしたいものです。

行政書士の資格をとる

「私は資格を取るのが好きで、これまで簿記2級、宅建主任者、大型自動車の運転免許、調理師免許などを取得しました。今年には行政書士の資格を取ろうと勉強していますが、2〜3年かかるかもしれません。今の仕事に役立つわけではありませんが、いつか本社勤務になったときに生かせると周囲には言っています。本音をいえば、もしリストラされても、再就職に有利だからですけれど」(関東・E店長)

忙しい店長さんはいつ勉強する時間があるかと思うのですが、仕事をやり繰りして1日に2時間は確保して勉強を続けているそうです。

テントかひざのE登り

「学生時代は山岳部で冬山にも登っていたのですが、社会人になると時間がとれずに遠ざかっていました。昨年は足慣らしのつもりで休日には日帰りで近場の山に登り、まだ体力は衰えていないことを実感しました。今年はテントをかついで2〜3日の

行程の登山を3、4回はやろうと計画を立てています」(関東・B店長)

山岳部では仲間と登っていたのですが、ホール店長という仕事はいつ休暇返上になるかわかりません。そのため休暇が取れたら一人で登るそうです。

冷たい周囲、でも結婚！

「今年は30代後半に突入するので、いよいよ身を固めようと思っっています。結婚相手ですか？ いれば苦勞はしません。それで周囲に頼んでいます。しかし、営業部長には『お前は結婚してもどうせ長続きしない。やめておけ』と諷刺められたり、店の女性スタッフからは『よほど年上の女性じゃないと面倒見切れないでしょう』と言われ始める始末。それほど結婚に不向きな男と見られていることを知って、我ながら情けなくなりました」(中部・D店長)

D店長は、いわゆる“結婚できない男”なのでしょう。詳しい事情はわかりませんが、死ぬ気で努力すれば道は開けるでしょう。

業界を取り巻く環境は厳しさを増しています。しかし、「今辛いのは過去が楽だったからである。過去が辛いと今が楽である」(松下幸之助)と言います。