

# 頑張れ店長

## 決算はどうでした

社員なら誰でも会社の決算に関心があります。まして店を預かる店長さんならなおさらのこと。頑張った甲斐があったのか、それとも健闘が報いられなかったのか。あなたの会社の決算はどうでしたか？ 各地の店長さんに聞きました。

### ボーナス若干アップに

「5月に会社の決算が出て、わずかながら増収でした。パチンコはマイナスでしたが、それをパチスロの伸びがカバーした形です。しかし、店舗リニューアルや新台導入の経費がかさみ、利益のほうは減収でした。それでもスタッフは頑張ってくれたということで、6月のボーナスはアルバイトも含めて昨年より若干アップでした。決算の数字より、ボーナス増額のほうがスタッフのやる気をかき立てます」(関東・A店長)

業績をボーナスに反映させる会社が多いようですが、減益なら即

ボーナス減額というのでは、やる気が低下してしまいます。

### 強気な攻めで増収増益

「わが社は昨年度、新規に大型店舗をオープンしたので増収増益でした。この時期だからこそ、無理にしても強気で行こうというのが社長の方針です。環境が厳しいときに店舗を増やしておけば、環境が好転したときに大きな差をつけることができるといいます。しかし、新規出店のための借入金が増えたため、残念ながら社員の給料アップにはつながりませんでした」(中部・B店長)

ホール企業を見ると、この時期に攻めの姿勢に出るところと、手堅く守りに入るところと別れます。経営トップの方針次第でしょうが、答えが出るのはもう少し先のようです。

### 経費削減のサバイバル策

「昨年度の決算は減収増益という

結果でした。この情勢では売り上げの伸びを期待するのが難しいため、新台導入を抑える、アルバイトを削る、宣伝広告費を抑えるなどの経費削減に努めた結果です。このままではジリ貧になりそうですが、会社としては市場が縮小する時代に合わせて、サバイバル体制を築こうという方針なのです。確かに市場は伸びたり縮んだりするのにも、それを無視して背伸びすると足元がすくわれかねません。それで失敗して撤退したホール企業を何例か知っています。そんなわけで、増益でも社員の収入増につながらなかったのは残念です」(近畿・C店長)

経費削減の努力は今年も続いていて、各店に「コスト削減委員会」を設けて、経費削減のアイデアを練っているそうです。

### 機械導入で方針転換

「うちは増収減益でした。会社の方針で、私の店も新台導入を頻繁に行い、毎月のように開店イベントをやりました。それが集客増だけではなく、お客様の4円パチンコと20円

## 店長からの投稿

今年も猛暑

が続き、駐車場の車の中に幼児置

き去り事故が心配されます。うちの店ではホ

ールの入り口に看板を掲げ、店内放送でも注意を呼び

かけていますが、「駐車場見回り隊」を組織して見回りをし

ています。スタッフが2人1組になって1時間おきに駐車場の車の

中を確認し、スモークガラスの場合は懐中電灯で照らして見えています。

以前、駐車場の外に車を停めて幼

児を置き去りにし、幼児が熱中症

で亡くなった事故もあったので、念

のため駐車場近辺の車も確認してい

ます。猛暑の中、400台収容の駐車

場を見て回るのですから、店に戻っ

てきたときは汗びしょりですが、万が

一にも事故が起こっては業界全体が批判を受けるのですから欠かせません。日没後

は、車上荒らしも増えているので見回りを続けています。(関東・店長)

## 猛暑にも負けず 駐車場見回り徹底 近辺や日没後も

パチスロへのシフトにつながった結果だと思えます。しかし、利益にはつながらなかったため、今年度は新台導入を絞るよう指示がありました。今のままだと今年度は減収の見通しです。機械代の削減が増益につながればいいのですが、下手をすると昨年度の減益を上回りがねないと現場は危機感を持っています」(中部・D店長)

って方針が変わるのは、柔軟な経営ともいえませんが、現場には戸惑いが生まれます。経営者は少なくとも3〜4年先を見通して、ぶれない経営をやってほしいとD店長は付け加えます。

## パチスロの増台で成果

「うちの会社は店舗ごとに毎月の売上高と前年対比を発表するので、店長としては一喜一憂ですが、売り上げ増を果したときの手応えを感じます。昨年度は幸い増収増益でした。毎月の売り上げを伸ばすのに各店舗の店長は必死で、店長会議で会社に掛け合って、好調のパチスロを増台した結果だと思えます」(関東・E店長)

店舗ごとの売り上げが毎月発表されるのですから、店長さんたちは懸命に知恵を絞って売り上げ増を図ることになります。

## 決算を発表しないので

「うちの会社は決算を発表しません。経営幹部が『去年はよくなかったぞ』とか『今年は意外によさそうだな。この調子で頑張ってくれ』といった程度です。同期入社社員の経理部に聞いてみると、正確な数字は経理担当の役員しか知らないのではないかと言います。経営情報を

公開したほうが社員も参加意識を持って、やる気が出るのではないかと思います」(中部・F店長)

一昔前なら、決算を公表しないホール企業が少なくなかったようですが、今は公表派が増えていきます。新卒リクルートでも売上や利益の公表が求められます。

## 賃下げないでまし

「うちの会社も決算を公表していませんが、昨年度は減収減益だったようです。経営陣の見方としては、業界全体が縮小傾向にある中で、逆境に耐えてよくやったという雰囲気です。今年も昇給はありませんが、社員にしてみれば世間一般よりよいので、賃下げがないだけましではないかと思っています」(関東・G店長)

非上場のホール企業の場合、決算の開示は義務ではありません。しかし、経営健全化のためにも、やはり決算は公表するべきでしょう。とりわけ、業種別の脱税率でいつも上位にランクされ、一件あたりの金額も多額なことから、パチンコⅡ脱税業種という不名誉なイメージがあります。健全なイメージを広げるにも、まずは透明な経営情報の開示から、ではないでしょうか。