

頑張れ店長

明るかった正月商戦

お盆と並んでホールが活況を呈するお正月商戦。ホールにとっては、あの手この手でお客様を呼び込み、正月気分を盛り上げる一大イベントです。今年もスタートダッシュをかけて好発進できたのでしょうか。各地の店長さんたちに尋ねました。

10%以上の売り上げUP

「今年の正月は暦が良く、多くの方が9連休でした。年末に新台を大量に投入したうえに、長い連休が正月気分をかき立てたこともあって、売上は昨年より10〜15%アップで、空き台待ちのお客様も出たほどです。その流れは成人の日の3連休まで続き、今年は正月商戦がおよそ半月という長丁場になりました。これまでのところを見ると、大いに期待できる年になりそうです」(関東・A店長)

正月商戦の特徴は、昼間はドットお客様が押し寄せるのに、夜は

客足が引くのが早いことです。それでも通常の週末に比べれば売上で5割増しほどになるのですから、いかに正月商戦が激しいかがわかります。

帰省のお客様で賑わう

「例年のことですが、正月は帰省したお客様で賑わいました。年末から実家に戻っているので、滞在が3日目、4日目になると家に引きこもっているのに飽きてしまうのでしょうか。当店では、ふだん見かけないお客様が3〜4割を占めていました。正月気分を盛り上げるために交換価格3000円の「景品福袋」を用意しましたが、山と積んだ500袋が早々にはけしてしまいました。まだ、ちゃんと集計していませんが、昨年より1割くらいは売上増だったのではないかと思います」(中部・B店長)

景品福袋は、もちろんお買い得品だったそうです。

正月モードが長期で

「今年の正月は客入りが良かったです。いつもなら三が日が過ぎると平常モードになってしまおうのですが、今年は4日と5日が週末だったので、正月モードが長かったせいででしょうか。うちの店だけが好調だったのではなく、周辺店調査でも良かったですね。これが業界全体の回復基調につながればと願っています」(関東・C店長)

ベテランのC店長によると、業界全体が厳しい状況の中で売上増を図ろうとするとおカネも手間もかかるけれど、業界が上げ潮基調のときは大しておカネも手間もかけなくても売上が大きく上がるため粗利も大きくなるそうです。

この機会に 新人研修

「今年の正月は、4月入社予定の学生を、入社前研修」という形で招集しました。それぞれ事情があるでしょうから『希望者のみ』にしましたが、それでも8割は参加しました。戦力として期待しなくてよいというこ

店長からの投稿

旅行会社が

主催する1泊2日のパチンコ・バスツアーがあります。パチンコが好きな若手芸

人と一緒に観光地を回り、途中でパチンコを楽しもうと

いうツアーです。どのようなものかと思って、店のスタッフを

参加させたら、パチンコが三度の飯より好きな人たちが多く、ホールでは互いに張り合っ

て目の色を変えるし、夜の宴会もお笑い芸人が盛り

上げてくれたそうです。パチンコファンに対するアプ

ローチとして面白い企画です。うちの会社が主催するわけには

いけないので、旅行会社に当店のお客

様限定でツアーを主催して

もらい、うちのスタッフが参加してお客様と親交を深め、

当店のファンになっ

ただけなら有り難いので、本気で考えています。(関東・店長)

ぜひ実行したい 当店のお客様を バスツアーに招待

ただけなら有り難いので、本気で考えています。(関東・店長)

とですが、少しでも早く職場に慣れてもらうことと、一年の計は正月商戦にありというホールの実情を体験してもらうことが狙いです。うちの店では3人の学生が制服を着て接客に当たりましたが、見よう見まねで何とか仕事をこなしていました」(近畿・D店長)

営業成績のほうは、「昨年後半は落ち込んだので正月も苦戦を覚悟していましたが、昨年より若干

上回ったのでホッとしています」とD店長は胸をなで下ろしています。

スタッフにも新年の味

「年末年始にアルバイトが休暇をとると困るので、繁忙手当という名目のお年玉を支給しています。皆勤ならけっこうな金額になるので出勤率は高いです。それに加えて、大晦日はお客様の引きが早いので午後8時で営業を終了し、閉店作業を終えたらスタッフ全員で年越し蕎麦を食べて帰宅。元旦は午前10時の開店前に雑煮を用意して全員で食べました。やはり正月気分は人並みに味わいたいです」

（関東・E店長）

年末年始に出勤したぶんの代休は1月中旬以降、順次交代でとるといいます。若い社員の中には1週間の休みをとって海外旅行を楽しむ人もいるそうです。

晴れ着姿は抽選で決め

「例年のことですが、三が日は正月気分を盛り上げるために女性スタッフ2人に晴れ着で出勤してもらいます。その格好で玉運びをさせるわけにはいかないので、入店時のご挨拶と景品コーナーを担当してもらいましたが、華やかで目立っていました。気を遣うのが、

女性スタッフの誰を晴れ着嬢に指名するかです。若くて可愛い子を指名すると、ヘソを曲げてしまう人もいます。今年は晴れ着嬢を希望したスタッフが6人いたので、遺恨を残さないようにクジ引きで決めました」（中部・F店長）

成人式のときに用意した晴れ着は、そのあと着る機会がめつたにないので、晴れ着嬢を希望する女性スタッフは多いそうです。多い年は既婚女性も含めて10人が手をあげたそうです。

消費税乗り切りたい

「今年の正月商戦は好調でした。アベノミクス効果というのでしょうか、お客様の財布の紐が少し緩んだ感じで、客入りは昨年とほぼ同じでしたが、客単価は10%ほど上がっています。これから新台入れ替えにも力を入れて、この好調を維持していきたいです。ひとつ気がかりなのは4月の消費税アップで、それで消費者心理が冷え込むと厳しくなるかなと思っています」（関東・G店長）

今年の正月商戦は好調だった店が多かったようですが、これを維持できるのか、それともG店長が心配するように消費税の増税の影響が出てくるのでしょうか。