

頑張れ店長

遠慮なく「グチ」を

客商売で数十人の部下を持つホールの店長さんともなれば、日頃言いたいことをゴクンと飲み込んで我慢することが多いでしょう。しかし、「物言わぬは腹ふくるるわざなり」（徒然草）と言います。それは精神衛生上よくないので、溜め込んでいることを吐き出していただきますよ。

新台導入で差別しないで

「メーカーの営業に言いたいのですが、うちのよう数店舗しかないチェーン店と、大手チェーン店とを差別しないでください。近隣のホールがいち早く新台を入れてから1か月もたつて新装開店をしてもパツとしないし、集客も今ひとつです。一部のホールに先行販売して話題をつくりたい気持ちはわかりますが、予約台数が揃ってから一斉に販売していただきたいです」（関東・A店長）

ホールにとって新台の順番待ちは悔しいものです。一斉発売とい

つても設置や検査でタイムラグがうまれるでしょうが、数日違いにとどめておいて欲しいというのがA店長の言い分です。次も遊技機に対する注文です。

機械の値下げ実現へ提案

「遊技機の新台が高すぎます。ずいぶん値上がりしたので、以前なら10台入れたところを5、6台に減らしているのが現状です。そのため遊技機メーカーも出荷台数が伸び悩んでいるようです。そこで提案なのですが、当初の販売目標を達成したら、価格を何割か値下げするだけでなく、すでに高い価格で買ったホールには差額を払い戻すというのはどうでしょうか。そうすれば、最初に入れたホールも払い戻しを期待してヒット機種に育てようと努力するでしょう。メーカーもホールもどちらも得する販売法だと思のですが、検討していただけると有り難いです」（中部・B店長）

ホールにとって最大の出費は遊技機の購入費です。安くて長期にわたって使える機種があれば言うことはありません。

店長職、1年は見守って

「うちの会社は信賞必罰で、業績の良い店は店長のボーナスが破格ですが、業績が悪い店は店長の報酬が低いし、半年で降格されることもあります。幸い私はひどい業績をあげたことはありませんが、前の店長から引き継いだ店を自分の方針でつくり直すには少なくとも1年はかかります。店を任せられた店長は、必死で知恵をしぼり、寝る間も惜しんで営業計画を練っているのです。会社もその店長に託したからには、すぐに数字が上がらなくても、1年間は見守ってほしいです」（関東・C店長）

店長からの投稿

就活中の甥

「おじさんの業界はどうなの？」と尋ねるので、「業界としては売上が頭打ちで倒産や閉店が珍しくない」と否定的なことを言ってから、「でも、やる気があるならチャンスはいくらでも転がっているぞ」と付け加えました。というのは、学卒社員は増えてたけれど優秀な人材は少なく、しかも中途退職者が多いから、できる人間は出世が早い。最近は大企業だけでなく、同じ客商売の飲食業を手がけたり、店舗開発のノウハウを生かして不動産業を始めるホール企業もあります。そちらで経営のノウハウを学べば、独立する手もあると話しました。それを聞いて甥は、「それならエントリーシートを出してみよう」と言って、大手チェーン店に応募しました。はたしてどうなることやら。（関東・店長）

甥にアドバイス 能力で出世が早い 経営も学べるし

「部下をやる気にさせるのも店長の仕事とわかってはいるのですが、どうにも手に負えない部下がいます。入社4年目の中堅なのですが、営業企画やチラシづくりなどは言われてもなかなか手を付けられない。催促すると3日も4日もかかる。彼が会社役員の親戚だから甘えていてい

手に負えない役員の親戚

「部下をやる気にさせるのも店長の仕事とわかってはいるのですが、どうにも手に負えない部下がいます。入社4年目の中堅なのですが、営業企画やチラシづくりなどは言われてもなかなか手を付けられない。催促すると3日も4日もかかる。彼が会社役員の親戚だから甘えていてい

るのでしようが、厳しく叱責すると、後日、役員から『あいつは世話が焼けるだろうが、よろしく頼む』と言われました」（中部・D店長）

同族企業ではよくあることでしょうが、店長さんはそんな部下の扱いに困っているのです。

結構います変な「神様」

「お客様は神様と言いますが、変な神様もいます。玉を入れずにプッシュボタンを押し続けるお兄ちゃん、強烈な匂いを周囲にまき散らす香水オバさん、台に向かってブツブツつぶやきながら打っている不気味なおジイさん……。最近ではスマホの画面を見ながら片手間に打っているお客さんは珍しくなくなりました」（関東・E店長）

店としてはお客様が快適に打てるようにしているのだから、もつと真剣に遊んでほしいというのがE店長の願いです。

不毛な近所店との闘い

「大手チェーンが私の店の近くに進出してきました。オープン前に店長が挨拶に来て『共存共栄でいきましょう』と言っていました。玉もメダルも景気よく出すものだから、当店の客をだいぶ持っていけませんでした。対抗上、うちも頑張

っています。こんな不毛な闘いは、まるで我慢比べです。先方の店長に会ってその旨を申し入れましたが、『本部の指示なので今の営業を続けます』と突っぱねられました。これでは業界が疲弊するばかりです」（東北・F店長）

パイの拡大が期待できない中で、それを奪い合えば無理な競争をせざるを得ません。戦国の世はしばらく続きそうです。

偏見と下品なサイトが

「ネット上でパチンコに対する偏見と下品な物言いを性懲りもなく続けているサイトがあります。仕事柄、連中がどんな理屈でパチンコ叩きをするのか知るために我慢して目を通していますが、理論も見識もあつたものではありません。説得力がないばかりか、書き手の品位を落とすだけなので、やめたほうが懸命だと思います」（中部・G店長）

理屈にもならない理屈でパチンコをバッシングする人の動機というか、精神構造を業界として考えてみる必要があるかもしれません。腹に溜まっていることは誰かに言えばスッキリするものですが、TPOをわきまえて災いを招かないようにしたいものです。