

第7回決勝の覇者は「WINS一関店」!

NPO法人ぱちんこ情熱リーグ吉原純浩理事長は7月27日、エル・シスター(大阪市中央区)において「第7回ぱちんこ情熱リーグ」決勝大会を開催。予選を勝ち抜いた6店舗がプレゼンテーションにより同リーグ頂点を競った結果、WINS一関店が見事日本一に輝いた。

当日は、約800名の来場者を前に、岩手県の「WINS一関店」、大阪府の「ベラジオ江坂店」、徳島県の「パラーグランド古川店」、岡山県の「サーカス」、埼玉県の「アリーナ桶川店」、大阪府の「ベラジオ西中島店」が登場。全国172店舗(参加店舗の中から1次・2次予選を通過した増上店舗6店)で決勝大会を競った。

2015年、田鎖店長はぱちんこ情熱リーグで日本一を目指すと言。

公衆グループ初の女性店長となった田鎖店長の目指したのは、ホール・クレーン・警備が一体となった全員営業による情熱プロジェクト「また来た」とお客様に思われる店づくりだった。

プロジェクトは「情熱日報とパディーシート」、「ゲストブック」、「セールス」の3つの新たな取り組みだった。

「情熱日報」は週毎にリーダーを決め、目標を設定し、終礼時に1日を通して全体の雰囲気はどうだったか、目標に対する行動はどうだったか、



吉原理事長

その日輝いていたスタッフなどをリーダーが日報に毎日記入する取り組み。全員がリーダーの立場を体験する事で、お互いの役割を学ぶ事につながった。「パディーシート」は、スタッフがペアを組み、互いをチェックする。各自が決めた目標に対してバデューが4段階評価して行く仕組み。週1回プロジェクトメンバーが改善点を話し合い、改善のスピード化を促す。「ゲストブック」は月15回以上来店される会員リスト。顧客に合わせた接客でタイムリーなサービスを提供に役立てている。その結果、2月からスタートして200人分のゲストブックが出来上がったという。

この3つの取り組みを実践した結果、MS調査で2年間で14.5点UP、再来店回数が4.2回UP、台選び時間が平均3分56秒短縮したという。

さらに、スタッフの他にも戦力としてクリーンスタッフや警備スタッフをも巻き込んだ連携したホール運営だった。これは多様な人材を積極



念願の日本一に喜ぶ田鎖店長



表彰式では全店舗が一体となり祝福

的に活用するホール版ダイバーシティといえ、協働したホール体制を着実に積み重ねていった。それは、お客様目線の接客ばかりでなく、稼動にもつながる実績にも如実に反映。一方で、親身な人間関係づくりを進めた。田鎖店長の子育てと仕事を両立させる職場環境にしたいという思いが「私もそうになりたい」という女性スタッフの育成にもつながっていた。私もこうなりたいと実践できる全員参加の店づくりが、プレゼンテーションからあふれ出て、高い評価につながった。

■第7回大会をもって充電

大会総評の挨拶に立った吉原理事長は、

「ここで大切な報告があります。ぱちんこ情熱リーグは本日、第7回をもちまして充電期間にはいらせていただきます」と発表した。ぱちんこ情熱リーグは「共に実践、共に感動、共に成長」の理念を掲げ、2009年から活動を開始。これまで、1800店を超えるホールが集った。そして開催に際しては多くのサポーター企業の協力、たくさんの仲間と出会う事ができたことと謝意を述べた。遊技業界の大きな転換期に際して今回、充電期間を設ける事で、ぱちんこ情熱リーグの再構築を行い、新たな進化を図りたいと再会を誓った。