

どうやって利益を上げるか 「店長体験」で戦略を学ぶ

今年度第2回の「女性活躍推進フォーラムin東京」が9月13日、日本橋三洋グループビル会議室で開かれた。会員企業14社から女性正規社員19人が、前回（6月21日）に引き続き参加した。

立川美夏子氏が指南

先ず、実務に役立つ講座として、(株)エンタテインメントビジネス総合研究所、立川美夏子氏による「1か月間店長体験セミナー」が行われた。これは4グループ（4〜5人）が店長となり、投資と経費をコントロールし、仕事とお金の流れ

を学びながら1か月間営業するシミュレーション。

立川氏は、店長の役割として大きく5つ（リーダーとして店の目標設定と部下の育成・管理、フォローとして上司の補佐や意見具申、パートナーとして上司の下で戦略立案、プレーヤーとして目標達成へ実務、コーディネーターとして戦略的発想と社内顧客志向）を挙げた。

その上で、「今回、皆さんにはとくに目標や戦略で店長の仕事に触れてもらいます。では、パチンコ

店の目標、戦略とは？ 売上を上げて儲けることです。でも、コストも嵩（かさ）みます。パチンコ店の3大コストは機械代、広告宣伝費、人件費です。売上を上げ

つつ、コストを抑えつつ、この配をどうするかは皆さんの戦略によって変わってきます。その上で一番大事なことはお客様を喜ばせること。リピーターになっていただければ、お店はもともと儲かります。こういうことを考えながらお店を運営してください」と述べた。

「営業する店」の基本設定は、

- ①遊技機台数600台（パチンコ400、パチスロ200）
- ②郊外店

- ③各台計数機なし
- ④通常稼働率50%
- ⑤（新台導入、宣伝など）何もしなければ稼働率が日ごとに2%ダウン
- ⑥通常稼働率より5%アップしても3日後には2%ダウン



「1か月間店長体験」で知恵を絞る各グループ



「売上とコストをよく考えて…」と店長体験セミナーで講演する立川氏



グループディスカッションで企画を練る



⑦月間固定費用
(基本的人件費、
光熱費等) 80
00万円

さらに営業施策
の選択肢として、
例えば、新台入れ
替えは月2回まで、
台価格は新台50万
円、プレミア中古
台100万円、及
び導入後の稼働率

変化は新台1台で1%アップ(7日
間継続)、プレミア中古台1台で2
%アップ(10日間継続)、広告宣伝
費はチラシの範囲「大」が30万円、
「小」が10万円、及びそれぞれの稼
働率のアップ率(3日間効果継続)
——など細かい条件が提示された。
各グループは店長になったつも
りで戦略目標を決め、それに沿っ
て基本設定と営業施策の選択肢か
ら、導入は新台かプレミア中古機
か、その台数と時期、チラシの種
類と時期、追加人件費等を考え、
毎日の粗利・コストを計算し、1
か月の収益を出していった。

グループで企画を検討

この後、グループディスカッ
ションに移り、各グループが前回、

「キャリアプランニング」「ワー
ク・ライフ・バランス」の2テー
マに沿って立てた企画を検討した。
「フォーラムin東京」はこの後、
第3回(11月21日)、最終回(来年
1月24日)と同じメンバーで開かれ、
最終回には「自社に持ち帰って、
実現可能な企画」のプレゼンテー
ションを行うことになっている。
企画づくりにあたっては、「女性本

人材育成委員会

「人事評価」を軸に検討

次回人材フォーラムのテーマ

来年2月に開く予定の「第16回
人材育成フォーラム」のテーマを
検討した。前回フォーラム(8月23
日)の参加者16人からのアンケート
回答では、「自社の人事部でとくに
課題となっているもの」の質問に
対して、①人事評価 ②社員の高
齢化(ベテランの活性化) ③社内
教育 ④採用活動——が多かった
ことから、人事評価を軸に検討し
ていくことを確認した。

この日開かれる「第2回女性活
躍推進フォーラムin東京」を前に、
第1回(6月21日)で4グループが

意の内容にせず、男性からも納得
が得られるように」と、念が押さ
れた。

最後に場所を変えて懇親会が
開かれた。グループディスカッ
ションを通じて知り合った他社の
女性社員たちと一層打ち解けて、
人脈ネットワークづくりが進めら
れた。

9月13日
日本橋三洋グループビル
出席委員等13人

人材育成フォーラムのテーマ等を検討した人材育成委員会



着手した企画内容等を再確認した。