

トップダウン体制から脱却し、現場スタッフが活躍するホールに！
現場力をアップするために P-ASSIST を導入

『仕事を楽しむこと』をモットーに現場スタッフが活躍する
ホールを目指し「ぱちんこ情熱リーグ」で優秀店舗賞受賞。
店長がお客様やスタッフとより深く関われる環境を構築。

滋賀県にパチンコ店 4 店舗、三重県にパチンコ店 2 店舗を展開。
常務取締役齊藤周平氏は昨年まで「NP0 法人 ぱちんこ情熱リーグ」の理事としても
精力的に活動。「パチンコ店全体が、共に力を合わせ、共に成長していく。」という
理念に共鳴しぱちんこ情熱リーグを盛り上げる齊藤氏。自身のブログも
「情熱常務のブログ」というタイトルからも判るように熱い思いを持った方だ。
現場業務の軽減、ペーパーレス会議を推進するために P-ASSIST を導入。
長年使ったパチンコ管理システムのリプレースを推進中だ。
現場を裏方として支えるために本社力強化も確実に進む中、現場スタッフには
誇りをもって仕事に打ち込んでほしい、そして仕事を楽しんでほしいと齊藤氏はエールを送る。



株式会社ジョイナス
常務取締役 齊藤 周平氏

1. スタッフには誇りを持ってほしい

情熱リーグへの参加を契機にパチンコ業界を変えたいという
強い思いだったという。

齊藤氏「スタッフ一人ひとりが仕事に誇りを持ち、仕事を楽
しめる環境を創るための取り組みの 1 つが情熱リーグへの参
加でした。トップダウンで参加表明でしたが、最終的にスタッ
フ全員が協力してくれました。より良い店舗作りを目指して
社員をはじめアルバイトや派遣社員からも様々な提案があが
りました」

ジョイナス様では感動エピソードの共有や会員獲得キャン
ペーン等での活動やその表彰も行っている。齊藤氏はスタッ
フが会社の宝だと考え次のように話す。

齊藤氏「多様性が求められる環境で店舗運営を行うために人
材長所伸展は必須です。自身の長所が認められ、楽しい仕事
はないが仕事を楽しくすることができれば、5 年後 10 年後その
スタッフは大きく成長できると信じています。これまでの取
り組みでは多くがトップダウンでしたが、今後はボトムアッ
プで会社を強くしていきたいです。スタッフの成長がお客様
の目に留まり、それが地域社会に認めもらえる。そんな会
社にしていきたいと考えています」

ジョイナス様スタッフによるお客様を楽しませるための動
画配信、斬新なネタと店長自ら体を張った演技で特に若年層
から支持を集めており、齊藤氏の思いが浸透してきているこ
とを裏付けている。

2. チームワークによる現場力アップ

多様性が求められる時代の店長像を聞いてみた。

齊藤氏「店長にチームメイトとの雰囲気作りやお客様とのコ
ミュニケーションを大切にしてもらいたいですね。業界内外
の接触を通じて知見を広げ、新しいことに臆することなく
チャレンジしてほしいです。」

以前は店長が一人でこなした業務も多様化すると一人でこな
すことは難しい。現場スタッフがワンチームとなりチーム
ワークで業務をこなす時代になった、店長にリーダーとして
チームを引っ張ってほしいと話す。

実際ジョイナス様では離職率が低く、アルバイトから社員
への転籍が多いことから現場の雰囲気の良さや社員のモチ
ベーションの高さが伺える。

3. 「本社力」の強化

P-ASSIST 以前から全店統合システムは導入していたがほとんど使わない状況だった。

P-ASSIST では判断に必要な情報が簡単にそして瞬時に引き出すことができる。導入にあたりまた使われないのではという不安はあったが圧倒的なスピードを見て思い切って切り替えた。このスピード感なら使ってもらえると考えたようだ。

今では店長や営業部長も重宝しているようで現場力を支える武器になってきているようだ。さらに取り組みは全社一体でと語る。

齊藤氏「業界の変化が大きいなか現場力・店長力は大切だが、それを支える本社のチカラも必要。」

これまで店長が担っていた業務の一部を本社が代行し、店長をはじめ現場スタッフがよりお客様を向けるような環境を作ること考えたようだ。

齊藤氏「バラエティはもちろん海シリーズやジャグラーなどの多台数設置機種も含め個別台での管理を実施しています。機械売買に関しても PPM 分析、生涯粗利、全法人の集計データを見ながら即決できるようになりました。」

これらの業務は店長に任せてもなかなか時間が取れなく中途半端になりがち。ジョイナス様では本社スタッフ 3 名で個別台チェックや撤去台の精査を行っているという。

4. 一変した会議風景

ジョイナス様では月に 2 度、全店長が集まって営業会議を行っている。齊藤氏は P-ASSIST 導入後、会議の様子が変わってきたという。

齊藤氏「会議の中で出てきた数値はその場で確認できるようになり、疑問を次に持ち越すことや、感覚に頼らない議論ができるようになりました。会議資料もかなり減りましたね。」
とはいえペーパーレス化は目下の目標であり推進中とのこと。

齊藤氏「今までは入力することで記憶するという側面もあったが、今後は入力の簡素化やペーパーレス化のためにも紙で出力している帳票についてリクエストをあげるつもりです。」

ユーザーのリクエスト、時代に応じてシステムが進化するのも P-ASSIST の特徴だ。

5. 現状維持のメカニズムを打破したい

齊藤氏「店長へはどんどん店舗の外に見に行ってもらいたい。事務所の中だけでもアイディアはでない。ホールに入るか、外に出るか、もっと言えば遊びに行っても良い（笑）。ちゃんと引出しを増やし中身が入ればそれで良い。」
と熱く語る。

同じことを繰り返しても何も変わらない。成長するためには新しい考え方への挑戦はどんどん取り入れたいという思いが伝わってくる。

スタッフ一丸で業界のイノベーションに尽力するジョイナス様の今後のますますの躍進を期待する。

Corporate Profile

株式会社ジョイナス

設立：2000 年 2 月

資本金：1000 万円

店舗数：6 店舗

従業員数：120 名

売上高：140 億円

設置台数：2298 台 (P 1340 台 S 958 台)

特徴：ぱちんこ情熱リーグ

優秀店舗賞

優秀企業賞受賞

