新理事長インタビュー

愛媛県遊技業協同組合

佐々木 彰太郎

理事長

先端技術が業界活性化のカギに

「ヘリオス」などの屋号で愛媛県内にホール7店舗を運営する丸之内ヘリオスグループの佐々木彰太郎代表取締役社長が、今年5月に愛媛県遊技業協同組合の理事長に選任された。理事長就任の経緯や業界の課題解決に向けた展望を聞いた。（文中敬称略）

——理事長に就いた経緯を教えてください。

佐々木　業界では店舗数やファン人口の減少、依存対策など、さまざまな問題が山積する中、全日本遊技産業政治連盟の取り組みといった挑戦も続けています。その中で7期14年にわたり愛媛県遊協を引っ張っていただいた川井義廣前理事長から「今後10年、20年とパチンコ業を生業としていける世代に交代しなければならないのではないか」とご発言いただき、浅学非才ではありますが私を選んでいただきました。全日遊連で長くご活躍されている方々や、私と同様に40代で県遊協の理事長になられたフレッシュな方々とさまざまな意見交換ができる大変貴重な立場を経験させていただいていますし、私も川井前理事長のように愛媛県の業界を引っ張っていかなければならないと身が引き締まる思いです。

——全日本遊技産業政治連盟について、愛媛はどのような現状ですか。

佐々木　四国では香川県が平山剛理事長の強力なリーダーシップのもと、職域支部を設立されて具体的に動いています。愛媛では秋頃までに職域支部を立ち上げることを目標に、県連の方と打ち合わせをしているところです。みなさんのご協力により、設立に至る党員数は確保できていますので、問題がなければ秋には無事に設立できると思います。

——全日遊連ではどんな役割に？

佐々木　総務委員会に籍を置かせていただくことになりました。総務委員会ではパーパスを業界内に浸透させていくことが重要なミッションであると考えています。パーパスが発表された6月の合同祝賀会では、総務委員会担当の千原行喜副理事長とマルハン東日本カンパニーの西眞一郎氏（ブランド戦略部部長）のお話を拝聴しまして、身体が震えるような感銘を受けました。初めて委員会に出席させていただいた際に、社員からアルバイトを含めた、業界で働くすべての人が合同祝賀会の動画または文章を見られるように、全日遊連のホームページにアップしてはどうでしょうかと発言させていただきました。いま、業界としてこれだけの熱量を持って努力をしていることを業界に携わるみなさんに主張するべきではないか、というお話を申し上げたところ、ホームページに動画をアップすることになりました。パーパスをどう展開していくかについては、今後も議論していきたいと考えています。

——日遊協中四国支部と余暇進の理事も務めていますが、これまでの活動で感じたことを教えてください。

佐々木　日遊協では新経営者会議に参加させていただき、西村拓郎会長を中心に40代、50代の経営者の方々と未来を見据えた業界のあり方に対するアプローチについて一緒に議論する中でいろいろと学ばせていただいています。余暇進に初めて参加したのは16年ほど前のことです。余暇進の設立趣旨として、「パチンコ業法の設立」というものがありました。当初は「パチンコ業法の設立は難しい」と、他団体と意見の相違があったかと思います。ですが、業界が疲弊の極みに達する中、遊技産業政治連盟の設立という業界内で政治の動きもあり、余暇進が蓄積してきた知見や行政と関係性の深い日遊協との連携など、立場の違いがあった団体同士が手を取り合っていける環境が整ったのではないかと受け止めています。

——理事長として解決すべき優先課題について聞かせてください。

佐々木　愛媛県遊協の課題というよりはパチンコ業界全体が抱えている課題として、ホール軒数の減少ならびにファン人口の減少に歯止めがかからない状態が続いています。それによってホール企業間の競争も激化しています。企業によって体力の差はありますが、中小のホール企業様の組合員のみなさんの意見にもしっかりと耳を傾ける姿勢を持ち、さまざまな意見を集約して運営していきたいです。愛媛県内では、昨年比ですでに3店舗減少しています。不肖ですが、私が経営しています宇和島市にある店舗も7月に閉店しました。経営上は合理的な判断ではありましたが、祖父（故・佐々木重太郎氏）が初めて作った店舗を孫の代で終わらせてしまったことに涙しました。経営する立場の痛みやそこで働くスタッフたちの寂しさ、将来の行き先が不明確ということを、払しょくしていかなければならないと痛感しました。

——ファン人口や店舗数の減少を食い止めるためには、どのような取り組みを進めるべきと考えていますか。

佐々木　いまのままでは、この先10年、20年と業界が生き残っていくのは難しいと感じています。私が考えるパチンコホールとは、最先端技術の集積体です。どこよりも安心安全で過ごせる施設であることはもちろん、参加人口が減っている若年層に目を向けてもらうためには遊技するまでのハードルを下げることが大切です。そのため電子決済への対応は不可欠であると考えています。私はパチンコが大好きなのでよくホールに足を運ぶのですが、パチンコ以外で現金を使うことがほとんどありません。交通系の電子マネーやdポイントなど、それが当たり前に育った若者たちがホールに足を運ぶとなったとき、現金しか使えないことは大きなハードルの一つになるのではないかと思っています。実現可能な最先端技術の集積体としてホール環境を追求していくことで、お客様に利便性を提供し、安心安全な空間を担保します。そして、それこそが今後何十年と続く業界の発展につながると考えています。

——業界が時代の変化に対応することが重要ですね。

佐々木　新しい技術を取り入れるには行政との折衝もあるでしょうし、簡単に進められることではありませんが、生活の中で利便性を感じている技術を積極的に導入しない民間企業は滅んでしまうと危惧しています。一時代前のホールはどの民間施設と比べても貪欲に最先端の設備を導入してきました。それがここまで遊技産業が生き残ってきた基盤の一つになっていると思っています。イコールではないとは思いますが、そこを改善するだけの対応では構造ません。近年、コンプ整備が当たり前になだった部分が許された。今まで許されてされる社会になって行政や政治との関わていければ、今後のえると信じています

続きはデジタルブックでご覧いただけます。
詳細はこちら