

Fun for Life

vol.8

ピアーカ コーポレートブック



特集: Go for it!
～パチンコを、その先へ。～

特別鼎談: Fun for the Future
株式会社エイチ・アイ・エス
代表取締役会長 澤田 秀雄 氏
株式会社パソナグループ
代表取締役グループ代表 南部 靖之 氏

沿線ドミナントで拡がる Fun for Lifeの絆 ～ラフェスタグループ6店舗が仲間入り～



Top Message

長期経営ビジョン「ブランドビジョン2020」の一節である第8次中期経営計画「インパクト1.2.3.」もいよいよ終盤へと差し掛かりました。この3年間を振り返れば、国勢も経済もそして消費マインドも回復基調にななく、デフレ進行と円高による企業収益への影響、政治の停滞感などが相俟つて好転せず、ついに「改革」の幕が閉じられようとしています。業界はというと、最新の統計では1円パチンコなどの低貸玉営業は35%にまで拡大してきているにもかかわらず、「レジャー白書2012度版」では、参加人口が前年対比で24%減少しているとの統計が発表されました。パチンコ業界も「閉塞感」という固い殻をどう突破していくのかという壁に阻まれています。このような環境下当社は、今期の経営方針に「増客戦略110」を掲げ、基幹店舗のリニューアルを実施いたしました。

また新たな価値創造実現に向け、(株)サンパワー以来となる大型M&Aを実行し「ラフェスタ(株)」(6店舗)を取得いたしました。これにより創業の地である「竹の塚」を起点に東武スカイツリーライン主要駅前に14店舗の沿線ドミナント体制を整えました。

そして今、来年度よりスタートする「第9次中期経営計画」の策定を最終工程へと進めております。今年は、パチンコホールが香港市場で株式公開を実現



させたことで、長年挑み続いている日本市場への株式公開の可能性も視野に、ピーアークのなすべきミッションを引き続き、株式市場、経済環境、業界環境など経営環境を見極めながら、再び株式公開申請のチャンスをうかがつてまいります。

早いもので2000年のミレニアムから12干支がめぐりました。2013年は、価格競争や新台入替えとは違う新たな競争要因を作り出し、「次なる時代コンセプトを洞察し、お客様との関係性をさらに深めていく」そのスタートラインになる年と位置付けました。

そのメインテーマは、「お客様が集うハードとソフトの場所、ドメイン作り」です。集客から増客へ、そして時代価値創造へのアプローチは、最終的に地域との絆に帰結します。

ピーアークは「Fun for Life」＝「地域との絆づくり」をさらに進め、エンターテインメントを「お客様」に、そして「町へ」と還元する。そんな、ソーシャルな存在となるために、ラフエスター(株)の社員約100名も新たに加わり、一丸となって頑張ってまいります。創業60周年を超えて2013年はお客様、そして町の皆様の「楽しい」と「ありがとう」のため、ピーアークはさらに進化し続けてまいります。

ピーアークホールディングス株式会社

代表取締役社長 庄司 正英



Laフェスタせんげん台店



ピーアーク松原



ピーアーク越谷

エリア拡大 6店舗

東武スカイツリーライン・東上線にエリア拡大
新たな地域に、Fun for Lifeをお届けします!



Laフェスタ朝霞店



Laフェスタ春日部店



Laフェスタ新田店

新しい成長をする」ことを宣言します。
従来のお客様を引き継ぎながら、「顧客の新たな創出」「増客」にもチャレンジします。そして、新たな成長ステージを目指すために店舗・スタッフが進化し続け、

8月1日、ラフェスタ株式会社はピーアークグループになりました。ピーアーク出向者を含め106名での船出です。グループの一員として一つひとつ仕組みやルールをつき合わせ、少しでも早くピーアークに追いつき追い越せの気概で、全社員で立ち向かっています。ピーアーク流・ラフェスタ流を融合させ、パチンコ事業を通じて地域・社会、そして私たちを支えてくれる一番の支援者であるお客様に愛される存在になることを念頭に、「Fun for Life」を実現してまいります。



ラフェスタ株式会社
代表取締役社長
熊谷 國男



業界では、郊外大型店化が進んでいます。しかし、それでもできない、それぞれの地域に根差す「Fun for the Area」を具現化し、社会に愛される企業体を目指してまいります。

M & Aで、この沿線の竹ノ塚駅から、春日部駅までの14店舗が連なる店舗展開となりました。お客様とお店を繋ぎ、お店と地域を繋ぎ、地域と地域を繋ぐ、「沿線ドミナント戦略」がはじまっています。

そんな中、ピーアークは今回のM & Aで、この沿線の竹ノ塚駅から、春日部駅までの14店舗が連なる店舗展開となりました。お客様とお店を繋ぎ、お店と地域を繋ぎ、地域と地域を繋ぐ、「沿線ドミナント戦略」がはじまっています。

浅草駅から東武動物公園駅を結ぶ路線に2012年3月、「東武スカイツリーライン」という愛称がつけされました。634mのスカイツリーの集客効果はエリアだけでなく、その沿線にも波及していくことが期待されています。



パチンコを、その先へ。



今年の業界はロンドンオリンピック？

様々な出来事があつた2012年。

一番の話題はやはりロンドンオリンピックではないでしょうか。開幕前は注目選手も少なく話題性に欠けていましたが、終わってみれば、銀座に50万人を集める大フィーバー。中でも、卓球やアーチェリー団体、なでしこジャパンなどたくさんの「日本初のメダル獲得」は、日本が活躍できる競技の幅を広げ、日本人選手のさらなる活躍への大きな期待感を呼び起しました。

さて、今年のパチンコ業界はどうだったでしょうか。広告規制によって従来のアピールができなくなったり、依存症抑制を呼びかける広告掲出の強化などのニュースが大きかつただけにマイナスにとらわれがちですが、振り返ってみれば新しい楽しさ、明るいニュースもたくさん生まれた1年でした。パチンコ



CRぱちんこAKBの魅力

パチンコ景品限定
ジャケットCD

1Hに1回の全台一斉ライブ
重力シンパシー公演

ぱちんこAKB

旬な大人気
アイドル起用で
新規若者増加

ホール経営企業の株式上場や、大人気アイドルを登場させた、従来の演出を超えた新感覚のパチンコによる新規ユーチャー開拓などは、パチンコが新しい時代へと進化していく足がかりとなるに違いありません。パチンコがいつまでも愛される楽しい娯楽であるために、業界は日夜挑戦を続けています。

お客様の“楽しいこと、お得なこと”

ピーアークでは、お客様にとって楽しくてお得なパチンコの姿を創造する「**楽得戦略**」で、ピーアークで過ごす時間を今よりもっと楽しんでいただくためのトライアルを続けています。カスタマーセンターに届くお客様の声、毎日のホールで感じるニーズやウォンツ、お客様アンケートや蓄積してきたデータなどから新商品のアイデアを生み出し、より特色を生かせる店舗でトライアルを行ったり、パチンコの未来について討論するプロジェクトをスタートさせています。

遊びが多様化され、求められることも変化していく中で、新たな可能性を探り、笑顔溢れる場所であるための「パチンコのその先」を模索していくことはとても重要です。今起こっている一つひとつの小さな光がやがて業界の明るい未来の糧となるよう、ピーアークだからできることに今後もチャレンジしてまいります。

ラフェスタM&A



8月8日に
ピーアーク越谷、
12月5日には
ピーアーク松原
がオープン

楽座～RAKUZA～

ゆったりスペースと多彩な機能で
パチンコの新しい楽しみ方を提案
しています。



アンケートデータ



楽得
戦略



Fun for Life!



ピーアークマイスター

お客様100人100通りのおもてなし
ができるスタッフを育成



その先プロジェクト

ピーアークのパチンコの「その先」を議論するプロジェクトを発足



その先商品化ラボ
LABORATORY



ピーアークモバイルサイト モバピー



お客様の声





流れてくるタバコの煙が気になつたり、長時間の遊技で背中や腰が痛くなつたことありますか？楽しくゆつたり樂々、思う存分パチンコを楽しんでいただきたい、そんな想いから「楽座（らくざ）」をご用意しました。ゆつたり設計に分煙ボードで隣の人を気にする必要もありません。その他にも携帯電話充電機能や足元ヒーターなど、あつたら嬉しい機能も追加しました。フィット感にこだわった椅子は、「背中が包まれるよう」と大好評。来店の際は是非体感してみてください。（ピーアーク長沼にて実施）

ピーアークもゆつたり。

楽座's POINT

島に対してパチンコ台を斜めに設置することで、プライベート感がさらにアップ



パーソナルTV

特殊スピーカー付で、イヤホンがなくてもTV音声が楽しめます。

携帯充電器

便利なのはもちろん、手元で充電できるので盗難の心配も解消。

大型データランプ

全面液晶で分かり易さにこだわりました。

コンシェルジェ

楽座専属スタッフが、パチンコ初心者にも丁寧にお教えします。

あなたは、パチンコ店のスタッフに何を求めるですか？「遊技台の面白さを教えてくれる」、「必要以上の『コミュニケーション』は必要ない」、「困ったときにすぐ助けてくれる」。100人いれば100通りの要望がありますが、ピーアークでの時間を満足していただくためには、それぞれの要望にきちんとお応えすることが重要です。スタンダードな接遇スキルはもちろん、その人に合ったオンラインのサービス提供ができる知識・スキルをもつたスタッフ育成を目的とした「ピーアークマイスター」制度がスタートしました。お客様の希望・要望を察知しお応えし、再来店へ結びつけられるようなおもてなしのできるスタッフのみが得られる称号です。

あなたは、パチンコ店のスタッフに何を求めるですか？「遊技台の面白さを教えてくれる」、「必要以上の『コミュニケーション』は必要ない」、「困ったときにすぐ助けてくれる」。100人いれば100通りの要望がありますが、ピーアークでの時間を満足していただくためには、それぞれの要望にきちんとお応えすることが重要です。スタンダードな接遇スキルはもちろん、その人に合ったオンラインのサービス提供ができる知識・スキルをもつたスタッフ育成を目的とした「ピーアークマイスター」制度がスタートしました。お客様の希望・要望を察知しお応えし、再来店へ結びつけられるようなおもてなしのできるスタッフのみが得られる称号です。



おもてなしマイスターがいるお店



FUN FOR THE FUTURE

かつてNBC（東京ニュービジネス協議会）で出会い、それぞれの業界で常識を打ち破ってきた20年来の盟友3人が再会し、混迷の時代を突破していくための、あるべき企業論を熱く語る。

鼎談別

ピーアクホールディングス株式会社
代表取締役社長

庄司 正英

現状を打破するには?
混迷の時代のひとづくりとは?
何を判断基準にするべきか?



株式会社エイチ・アイ・エス

代表取締役会長

澤田 秀雄 氏

株式会社パソナグループ
代表取締役グループ代表

南部 靖之 氏



制度の壁、意識の壁

庄司

日本経済はバブル崩壊後から現在に至るまで「失われた20年」と言われ閉塞感が蔓延しています。現状を打破するような「夢」や次の「展望」を社会全体で共有できていないことが問題だと考えますが、いかがでしょう。

澤田 本来であれば、政治家が次の展望を示し、日本を引っ張っていかなければならぬところですが、うまく回っていないという気がします。それと、世界の変化のスピードに追いつけていない。たとえばカジノも先進国ではエンターテインメントとして認知されていますよね。あれこれ議論するのはいいが、日本は決断を下すスピードがあまりにも遅いことが問題ですよね。

南部 私はこの閉塞感を突破するには、二つの壁があると思います。ひとつ目は、規制やルールといった制度の壁。二つ目が、意識の壁。このふたつの壁をどうクリアするかがキーになります。カジノも、実施すると決定すれば新しい雇用が生まれます。労働集約型ということを考えると、みんなが楽しんで、活気づいて、雇用も生まれるカジノというエンター

テインメントの力は大きいと思います。

庄司 新たな観光産業としてのカジノ創設は、

基本法の議論が10年過ぎても足踏みです。賛否両論を超えてリスクを覚悟で挑戦する社会的な価値観が欠落しています。

ところで、パソナグループが新しい雇用のモデルとして始めた農業支援とはどんな取り組みなのか少し教えてください。

南部 淡路島の廃校を活用し、若者を雇用して、新しい農業の経営者を生み出しています。「半農半芸」といって、午前中は農業をやって自分たちの食べ物や物々交換する野菜、レストランで使用する食材をつくる。そして、午後からは町おこしのための芸術活動、ミュージカルで収入を得るといったモデルです。今、250人程の若者が島に集まっていますが、1年間はパソコングループの社員として雇用し、給与を出して、家賃や食事代も出す。学生は

は合計で5,000人くらいの若者に来てもらえたなら良いなと思っています。

未来から評価されることをやる

庄司

さて、澤田さんはスカイマークを就航したことで、航空行政の壁を突破。南部さんは淡路島から農業支援で若者の雇用創出を考えていくことで、大きな運動に発展させていこうとなさっている。我々パチンコ業界も、規制を取り払うアプローチでなく、新しい競争軸を作ることで全体を変えることが大切だと信じています。ピーアークの唱えるパチンコその先論は、業界や社会の見方が変わらうな実証実験へのトライアルにあります。「損益計算書の判断軸から、未来創造の貸借対照表で産業を変えていこう」ですね。

庄司 東南アジアへの視察で感じるのは、若

者達の目の輝きがまつたく違うことです。

昨日よりも今日、今日より明日頑張ることがこの国成長に貢献していると信じている。彼らは「をそろえて『この国のために自分の力を役立てたい』」と言う。今の日本にそういう意識を持つている若者がどれだけ居るでしょうか。

澤田 東南アジアは生活水準でみればまだ日本よりも劣りますが、若者は純粋で元気ですね。それぞれの国全体が将来に向かっているな、という感じがします。

南部 なぜ日本の若者に元気がないかといえ、過保護なほどルールを作つて、効率を求めてきたことにあるのではないか。それを押しつけてきた教育制度に問題があると思います。僕は、漫画家の本宮ひろしさんが言つて、いた言葉をよく思い出します。

- 欲は我が身を滅ぼす
- 財は子孫を滅ぼす
- 政は民を滅ぼす
- 教育は天下を滅ぼす

今は学校で個性が大事だと教わり、仕事でも、残業よりもワークライフバランスが大切だと何でも自分を一番に考えるような風潮で、個

人を守りすぎています。今の社会制度、仕組みは、確かに国民を守つてはいるかも知れないけど、一方で国家を弱め、経済を弱めているという気がします。自分の欲ではなく、社会のためにどう貢献したいのか教えることも大切です。若者が自由な発想ができるないと國家は強くなりませんね。

庄司 こうした時代の境目で、経営者はどう

いう視点を持つべきでしょうか。スカイマークの設立前夜、運輸省の壁を超える一番近いところにいたのが澤田さんだから、やらないのは逃げることになる、やるべしと、ソフトバンクの孫さんを筆頭にみんなで応援することを決めた時のことを見えていました。「ベンチャー経営者は未来から評価されることをやる」がその時の決断でしたね。

澤田

あのときは、格安航空の時代がアジアにやつてくると既存の航空会社に話をしたが、まったく反応がなかった。経営者も若者も一緒、大変化の時代に今までと同じことをやつていたら業績は落ちていく。時代に合わせて変化しなければどんな企業であってもダメになっていくと思う。だから、チャレンジが必要。チャレンジするから新しいものが生まれ、

新しいシステムができる。今はチャレンジしなくなつたこと自体が問題で、その原因が規制であつたり、若者の気持ち、意志の壁であつたりしますよね。

庄司

チャレンジといえば阪神淡路大震災の直後に神戸のハーバーアイランドを開業し、雇用創出した南部さんのチャレンジングな行

動力には驚きました。

南部

あれはビジネスと言うよりも、弊社の企業理念に基づいてやつたこと。当時、本社ビルを建てる話がありました。本社を建てるか神戸に行くか、社員を集めて聞いたんですけど、「社屋はいつでも建てられる」と決めた時のことを見えていました。そこから出資者を募つて、集まつた出資金の倍を弊社が出資し、3,000人の雇用を生み出しました。当時、パソコンの社員は1,200人いましたが、そのうち300人がボランティアで神戸に行つて、残りの900人の社員で、全員の給与を支えていました。

庄司 当時、みんな反対意見の中、南部さんは机をばーんと叩いて、「俺はやる!」と宣言していたよね。

澤田 よく覚えてる。僕たちが危ないチャレンジをするところを横で見てるんだよね(笑)

庄司 僕の突破論は、小さなチャレンジと実証実験の積み上げです。一人のようにどこでかい壁を突き破ると行政から許認可の取り消し、基盤ごと消滅なんてことにもなりかねない。組合の圧力も存在するが、最大の壁は、パチンコに対する社会のイメージですね。30年前の新規出店は反対運動が当たり前でしたが、「業界の常識はお客様の非常識」を御旗に戦い続けていると70社におよぶ取引企業が株主となつて応援してくれました。新装開店や出玉が全ての時代に「時間消費型レジヤーとして遊技プロセスに付加価値を付けるんだ、業界を健全化しよう」とチャレンジする度に「そんなことできっこないよ」と組合で冷笑もされました。すると、だんだん「これは業界の不正義だ」と思うようになるし、自分の正義が固まつ

てくる。謂われのない圧力はある極点を超え、「これだけは死んでもやる価値がある」というジハード(聖戦)になつたからこそ、時間消費型レジヤーの新業態としてパチンコの新しいフォーマットにたどりついたんだと思う。

澤田 お客様、世の中のためという軸がしっかりしていると、プレッシャーを掛けられようが、法律に若干合つてなかろうが、絶対にやるべきだと思えてくる。そのときは分かつてもらえないでも、後々分かつてもらえると信じてや

ります。
南部 正しいと言わ
れることは、時代の

流れとそのときの権力者によって変わります

よね。僕は年齢や性別に関係なく、誰でも自由に安心して仕事が選べる社会にするべきだと言い続けてきました。音楽や農業をしながら、30歳になつても働いていける仕組みを作りたい。子どもがいる主婦でも、スポーツ選手でも、週に3日だけ働くことで収入を得られて、将来の社会保障も受けられる。そういう社会基盤を作るべきだと考えています。

庄司 本来仕事は、その人のスペシャリティーを磨き、多様な能力を活かすことですよね。新卒の大手志向は会社に勤める就社で、本来

運とは思い込む力、体力、そして出会い。
この3人が出会えたことも運。



株式会社パソナグループ 代表取締役グループ代表
南部 靖之 氏

1952年生まれ。関西大学在学中の1976年、(株)テンポラリーセンター設立。1993年(株)パソナに社名変更。2003年より秋田県大潟村にて「農業インター・プロジェクト」をスタート

の就職ではない。それを阻んでいるのはとつぐに形骸化された終身雇用制度でしょうか。

南部 終身雇用という慣習的なものや意識の問題もありますが、一番は規制。派遣法とか労働基準法とか、法律を変えていくのは大変ですが、企業に属している人も、そうでない人も同じ社会保障が受けられる制度を作るべきですね。派遣社員は、パソナに所属していれば正社員と同じように社会保険も受けられます。福沢諭吉の言葉に、「一身独立して一国独立す」という言葉があるでしょう。個人を強くすることが、国を強くするんだと。国民が強くなるためには、働く仕組みをたくさん作って、誰でもいつまでも働ける環境を整えるべきだと思っています。

企業理念が社員を変える

庄司

規制、制度を変えるのは時間も労力もかかりますから、まずは会社の意識を変えることが重要だと思います。

さて次に、既成概念に囚われない風土を育むにはどうすべきでしょうか。ピーアークでは、店長が自分の提案したテーマについて社



長と意見交換する「その先塾」、一般社員が提案した内容を10人くらいで社長と一緒に話しあう「その先商品化ラボ」を始めました。そこでの提案は、出来ない理由を禁句にして、具現化する手がありると社内やグループ企業に話を振る。するとプロの目でアイデアが磨かれて、短期間で実現できることのほうが多い多かつたりします。

澤田

会社も国もやつぱり人ですよ。「企業は人なり」と言いますから。リーダーが指導力を発揮して、スタッフが考えながら仕事が出来る環境をいかにつくるかですね。そして、動機づけはその人が持っている夢や目標、それは国家も同じですよね。将来に夢が持てない、目標が分からるのは、ゴールのないままであります。

南部

やはり企業の理念、ポリシーが一番重要ですね。たとえば1兆円企業になろうという目標だけでは寂しいですよね。派遣業界で売上が1位になつたとしても、人生ではどうつてことないこと。それよりも、皆がパソコンという会社によって雇用の機会が得られ、その結果、どういう風に社会に影響を与えたか。企業に属さない個人が自由に働ける、正社員と同じだと認められるような社会を作つていきたい。それと大事なことは「思いやり」です。企業にはベストセラーではなくロングセラーになるための理念が、こんな時代だからこそ必要ではないでしょうか。

澤田

競争によつて1番を目指すことは良いことだと思います。1番にならないと世の中は認めてくれない。内容と商品が良くなけれ

走るようなもので、志を持たなければモチベーションは上がらないでしょうね。それと夢。10年後の夢、目標をきちっと立てると言同意する人がやってきますから、その人たちとその夢を共有することが大切です。でもチャレンジすると失敗することも多いわけですから、それを認めてあげる、許してあげる。そのような環境づくりが会社には必要じゃないですかね。

南部

シヨンは上がらないでしょうね。それと夢。10年後の夢、目標をきちっと立てると言同意する人がやってきますから、その人たちとその夢を共有することが大切です。でもチャレンジすると失敗することも多いわけですから、それを認めてあげる、許してあげる。そのような環境づくりが会社には必要じゃないですかね。

ば1番になれないわけですから。いい競争をした上で、ナンバーワン、オンラインリーワンを目指していくというのは、良いことかなと思います。

庄司 ナンバーワンを目指す姿勢、企業戦略のプロセスは価値があると思う。それがオンラインリーワンにつながるだろうし、それをを目指した結果、世の中の進化を促し、多くの人が喜んでくれる。遠大な目標を掲げて、それを目指すことが「志」だは、野田一夫先生の教え「其の一」ですが、やっぱりナンバーワンをめざす気概に価値があるので。

南部 業種も異なるので、ある人は売上でナンバーワンを目指すかもしれません、パソコンは人の人生に関わる仕事をしている以上、雇用創造の人数で一番になりなさいと言っています。数字を追うこと否定はしませんが、「先義、後利」という言葉にある通り、先に義があつて、後に理が来る。これが反対になると、売上で抜いた、抜かされただけに目がいきます。長い歴史の中で、世の中を変えていくという志があれば、後々、数字が着いてくる。ただ、ナンバーワンというのは、目標としては分かりやすい。頑張って儲けるというのは、



様はどんどん辞めてしまう。今年のレジャー白書で出された、参加人口が25%近く減少というデータは大変ショックでしたね。



すごく簡単です。しかし、創業者がいなくなつた場合やロングセラーで考えた場合、数字にだけ目がいって、事業の本質を間違えてはいけないよと言っています。

庄司 今、パチンコ業界も規模拡大の過程で、台数競争がゆがんだ競争に陥っていく。射幸性を高めて、価格競争で競合相手を潰す。やがて競争構図で残ったのはマニアや特定のお客様でした。ちょっと遊びたいというお客様

庄司 再建直後のハウステンボスに行つたとき、案内してくれた女性の一言で、「私は18歳から20年働いてきて、ずっと厳しい時期が続いた。澤田さんが来たら、正直リストラされるとと思った」。しかし今は、「澤田社長さんのためなら頑張れる」と言ったのが耳に残りました。価格競争を勝ち抜いたH.I.S.社長は効率性最優先だと思っていたが、なぜこのよう

澤田 企業が生き抜くためには、生産性を上げることは重要。一方で、コストを削減して

顧客拡大と産業の広がりを促進する オンライン競争こそが成長の源泉



に、みんなが喜んでいるよね。澤田さんが来て、目の前で具体的な変化が見えたことに、やる気も出たのではないでしようか。

すが、その変化する兆しを掴んで、打ち手をたくさん潜在させ、サクセス体験にリードすることがトップのミッションでしょうか。

南部

変化を読み、変化に対応する

質が落ちたり、モチベーションを下げては本末転倒。生産性は高めていかないと企業としては競争社会ですから辛い。ですが、クオリティを下げる、サービスを下げる、モチベーションを下げるとは全然意味が違いますから。だから、ハウステンボスではリストラはしませんでした。

澤田 企業は、生産性の問題と変化のスピードについて行ける対応力が重要。例えナンバーワンの企業でも、変化に対応出来なければ倒産します。コダックはフィルムで世界ナンバーワンのシェアを獲得したが、デジタルカメラ普及のスピードについて行けなかつた。変化しなくなる。

澤田 創業者が退いた会社は弱まりますよね。なぜかというと、成功体験でここまでできますよね。チャレンジするとペナルティが与えられると考えて、経営だけやろうとしてしまう。そうなると、過去の成功体験に引きずられてしまつて、時代に合わなくなつてしまつて、ダメなのです。創造的発展が必要なのです。

庄司 ハウステンボスにお伺いしたとき、「長崎では、澤田社長は神様じやけん」この言葉にはびっくり。やはり地域の雇用を守つてくれる人が誰よりも頼りにされているのだなと感じましたね。

南部 また、施設がどんどん増えていくこと



株式会社エイチ・アイ・エス 代表取締役会長

澤田 秀雄 氏

1951年生まれ。1980年、HISの前身である(株)インターナショナルツアーズを設立。1990年(株)エイチ・アイ・エスに社名変更。2010年よりハウステンボス(株)CEO

新しいものが生まれ、
チャレンジするから
新しいシステムができる

庄司

耳が痛い話ですね。創業から最適経営への移行は計画経営でしょうか。当社も予算制度の限界と社訓である挑戦するスピリットの停滞を感じています。イノベーションの核心は創造的破壊です。いつまでも創業者の気概を失なわずに新たな常識作りをすべきですね。トップシェアは下り坂の始まりでしょうか。

南部 まさにそう。今は間違いないそうです。日本を代表するような大手メーカーも一時は世界トップシェアを占めていたのが、赤字に急落した。ものすごいスピードで変化しています。

庄司 マスをターゲットにしたら大儲けはできるだろうけど、競争軸が変わったら、それ自

体がリスクすごいロスになる。マスを追うよりも、可能性のダイバーシティでスマートルビジネスに分散し、事業を立ち上げる。その中から時代が求めているモノを選別し大きくする。企業内インキュベーション必然論者です。

澤田 いつも失敗の要因は2つあると思うんです。時代の大きな変化を読みきれなかつたこと、後は戦略ミスですよね。きっちりとした長期的な戦略を立てておかないと、戦術では補えないですね。今の日本企業は戦略ミスを犯しています。

南部 運は凄く大切ですね。時代の巡り合わせというものもあるから。運とは何か教えて欲しくですね（笑）

澤田 人生はね、99%運だと思う。大きな地図で南部さん、庄司さんに出会えたことも運。でも、国家や企業が発展する要素は、99%リーダーとスタッフが握っている。

南部 今、運とは何だらうと考えてみました。

て、経験則を超え、自分の経営の五感を信じて行こうと思っています。

て、経験則を超え、自分の経営の五感を信じて行こうと思っています。

ひとつは思い込む力かもしれない。絶対にハウステンボスを成功させるぞと、思い込む力だろうね。後は体力（笑）。それと出会い。この3人が出会えたことも運でしょう。

庄司 2人の親友との出会いは人生を変えましたね。「人生を楽しむためにチャレンジする」

が一番の教え。ピッグチャレンジの最後の決断は、自分にとつてどっちが失敗したときに納得できるか、数字がないところで決めるようになつたのは2人のおかげ。運と勘は連鎖していると思う。何をしても上手くいく時と、何をしてもダメな時は繋がっている。

澤田 僕はしょっちゅう失敗していますけどね（笑）

南部 創業者は心配症であることも必要です。言葉を変えれば、リスクを回避するということ。僕は昨年の震災から、東京で何かあったときのために、大阪に東京本社と同じ機能を設けたビルを作りました。トップというのにはいっぱい考えて、最後は勘で決める。

庄司 だから経営とは本当に面白い。上手くいくと考える一方で、反対のこともグルグル考えるんだよね。そうやって複合的な判断能力がどんどん上がっていくと、さつきの運であつ

たり、勘所のレベルも加速的に上がってくるのは事実だね。

突破力は「今」を見通す目にある

南部 やがて来るであろう未来の兆しは、必ず今にあります。実は、勘と言うのは、今を見る力にあると思っています、それがある意味では突破する力になる。勘と言うのは、いま問題があるのだということを見通す力かもしれない。

ある時、野田先生に「成功の反対はなんだ」と言われて、僕は「はい、失敗です」って言つた。すると「ちがう、何もしないことだ」と。「失敗は成功の母というじゃないか」と諭されました。

澤田 僕は、若い人がもっとチャレンジしてベンチャー企業を立ち上げられる環境が大切だと思いますよ。そこから新しいものが、新しい産業が生まれてきて、将来を担う企業になつていくわけですから。

庄司 3人の古巣のNBCは、今とにかく起業、起業、起業を優先課題にしています。スマートビジネスからシニア起業まで創業支援をメインテーマで政策提言しています。エンジエ

ル税制や資本金1円起業まで仕組みは整いつつあり、後は先輩経営者が、これから起業したいという学生ベンチャーも含めてもっと後押ししてあげる仕組みを作ろうとしています。新たなビジネスがインキュベートされる社会が活力を生むんですね。

南部 日本の経済の突破力は何かと聞かれた場合、それかもしれない。今、ベンチャーを興そうという人が少ない、そういう制度・仕組みになつていない、障壁がありすぎる。これを壊すことが一番大変ですね。

庄司 若さの特權は、俺はこれをやりたいんだ、死んでもやりたいんだという思い込み症候群ですね。草食系か何か知らないけど、気持ちがなえているなら、ここは、我々世代で勇気のビタミンを注入して、押してあげるといふと思うんですけどね。サブリは突破力カプセルですよ。南部「壺中有天」つまり、壺の外を見るという意味です。僕は普段から社外の人と交流を持つように意識しています。そして社内には、いろんな人たちと社員が交流を持てるスペースをハード面で、制度をソフト面で整えています。ソーシャルアクトイビスト俱楽部がそうですが、僕は若者に、これまでの常識

とはまったく違った考え方を教えてあげようと講師もやっています。

澤田 安定とか中途半端な豊かさは、僕はよくない面がある。やっぱり適度なプレッシャーと危機感がないと人間は成長しない。それと、世界を見るによつて色々ものの考え方が出来るようになる。日本は若干閉塞感がありますけど、そうじやない国がいっぱいありますし、いろんな国を見たり聞いたり、環境を整えてあげることが大切じゃないかと思つています。

庄司 さて最後になりますが、ピーアークのミッションはもちろん、世の中を楽しくすることです。お客様に楽しんでいただき、社員も楽しく仕事が出来、お店は地域の楽しい場所を目指しています。元気がないと言われる日本。だからこそエンターテインメント産業のあり方についてお二人にお聞きしたいのですが。

南部 人はまず「生きる」こと、その上に楽しさがあつて、「仕事」があるはずです。だけど今は、生きていくために仕事が一番大事という考え方になつています。もう一度世の中全体で、「生きる」ということは、それぞれがいかに人生を充実したものにするかを考えることです。あらゆるものと数字の価値一辺倒

で考えるのではなく、仕事や経済活動は人々の生活を豊かにする道具であつて、充実した人生を送るために文化も必要です。文化と人生の基礎を楽しむために経済活動があるという意識に変える制度や運動をやるべきじゃないかと思います。お金に余裕があるから社会貢献をしようとか、文化に使おうということではなく、あらゆるもののが今的人生を楽しむためにある。その価値観は人それぞれ違います。Fun for Life つてまさにコレだよね。

澤田 問題は将来の不安。だから元気もない。

「衣食住」が足りないと「楽しむ」にまでいかない。バブル時代に間違つてしまつたのは、金銭的な豊かさだけを追い求めたこと。あのときには「文化」をもつとやつておくべきだった、これらは両輪ですから。これらを推し進める環境を整えて、その中に、楽しみとしてのエンターテインメントや文化としての音楽、それを皆が感じ始めると日本はもっと元気になれると思う。まさに価値観というかモノの考え方を知る、その手助けをするのが娯楽であつたり我々の応援する文化芸術だと思います。

庄司 お二人のパチンコ産業のあり方に触れるテーマを真摯に受け止めたいと思います。「や

らせて欲しい」と手を上げた社員を中心とした新規店舗や関連事業を立ち上げた時期もありますが、やはりリスク対応と経済環境に押されています。もう一度新しいチャレンジャーが生まれる経営モデルに取り組みたいと思いますし、改めて、社訓にある熱意のパワー・挑戦するスピリット・創造へのエナジーを会社のカルチャーとしてしっかりと育むことを社長の優先業務にしていこうと思いましたね。

本日はお忙しいところありがとうございました。

(敬称略)





Fun for Life

を求めて Vol.8

たくさんのミツバチが、銀座周辺を飛び回って
るって知ってる？「えっ、危なくないの？」って？
もちろん！それに、このミツバチたちは銀座周辺の自然からおいしいハチミツを作つて、銀
座の街を楽しくしてくれているんだよ。銀座と自然とハチミツ。この意外な組み合わせに
Fun for Lifeの秘密が隠れているのかも。早速ミツバチさんに会いに
行ってきました！

OKUN



銀座ミツバチプロジェクト

銀座の一角のビルの屋上。そこがミツバチさんたちのお家なんだ。今日もおいしい花の蜜を見つけたみたい、仲間に8の字ダンスで知らせているよ。ミツバチが来てくれたおかげで十分な受粉ができるようになつた木々の花たちは、立派な実をつけ、鳥たちも何だかうれしそう。出来上がつたハチミツは一流のパーティショーやバーテンダーによつてスイーツやカクテルになつて訪れる人々を楽しませているよ。銀座のような都会で、花も人も喜ぶ地産地消が行われているんだ。

「銀座で美味しいハチミツが本当に採れた
ら、面白いよね。」そんな一言から始まつた銀座
ミツバチプロジェクトは今、ハチミツを探ることにとどまらず、街の自然を豊かにし、人と人
のつながりさえ豊かにしているよ。ミツバチと
関わることで、今まで知らなかつた銀座の魅力
を再発見したり、ミツバチが花粉を運ぶこと
でできた野菜や果物、ハチミツを使ったスイ-
ツを味わいながら環境や地域づくりを実現し
ているなんて、まさしくFun for Lifeだよね。
ピアーグが実現したいFun for Lifeのユリ
ツがミツかるかもー。さうそく銀座ミツバチプロ
ジェクトさんにおじゃましてきましたー！





銀座ミツバチプロジェクトのみなさん



銀ぱち商品はどんどん増えています



銀ぱち印のハチミツ



ピーくんちょこっとコラム

わたしがお答えします!

銀座の街にミツバチが飛んでるの?

ミツバチたちは、地上45mのビルの屋上から蜜源に向かって飛んでいくので、遭遇することはありません。

その1





ミツバチが教えてくれたこと ～人との出会いを運んでくれたミツバチ～

銀座ミツバチプロジェクト 田中淳夫氏

ピーくん 今日は、銀座ミツバチプロジェクト（銀ばち）代表の田中さんに、「銀座の街に笑顔と幸せを運ぶ」ミツバチと銀座ミツバチプロジェクトについてお話を伺います。「都会のビルの屋上でミツバチを飼える」と聞いたときはとても驚きました。

田中氏 私もびっくりしました。勤め先が貸会議室を経営しているということもありますし、色々な業界の方と出会う機会がありました。ある日、「銀座でミツバチを飼えるスペースを探している養蜂家がいる」という話を聞き、ウチの屋上で良ければと軽い気持ちで会いに行つたら、「田中さん、生き物を飼うんだから、しっかり勉強してね。」って、なぜか私が飼うことにならえていて（笑）。でも、実際に都会の屋上で採れたというハチミツを食べたとき、何かが変えられるという可能性を感じましたね。

ピーくん どんな味がするんですか？

田中氏 花や季節によって全く違う味になりますし、日本ではただ「甘い食べ物」と思っている人が多いですが、ヨーロッパでは、ワインのように香り・風味も楽しめています。ピーキくんも食べたら、きっと驚くと思うよ。「これが銀座でできたら、すごく面白いことができる





NPO法人銀座ミツバチプロジェクト副理事長
農業生産法人(株)銀座ミツバチ代表取締役社長
(株)紙パルプ会館 専務取締役

田中淳夫氏

1957年東京都生まれ。79年(株)紙パルプ会館に入社。2006年「銀座ミツバチプロジェクト」を高安和夫氏と共同で立ち上げ、07年特定非営利法人「銀座ミツバチプロジェクト」副理事長に就任。10年農業生産法人(株)銀座ミツバチを設立。

んじやないか」不安はいつの間にか好奇心に変わっていましたね。

ピーくん でも、都会でハチを飼うなんて、反対した人もいたのでは? 今のようにサポート率を増やすには苦労もたくさんあったのではないかと思います。

田中氏 最初は社員も猛反対でしたし、テナントさんにもどう説明しようか悩みました。もし刺されたら大変ですからね。でも、ミツバチは危険を感じなければ刺したりしませんし、普段は蜜の採集に夢中で、人なんかに構つてて暇はありません(笑)でも、やっぱり危険だと思っている人が多かつたですから、すべてをデイスク

ローズして、ミツバチの本当の姿を見てもらおうと、メディアの取材にも積極的に応じましたし、巣箱に招待してハチに触れてもらつたり、手の甲でさわると温かくてフワフワな感触なんですよ。活動の内容、採集の様子、採れたハチミツでパーティションさんと商品開発をしながら地産地消を進めていく姿を見せていくことで安心感が生まれ、面白そぞうだと協力してくださる方が増えていったのだと思います。昔から、銀座は比較的新しいものを受け入れる許容がある街だというのもプラスでした。でも逆に、つまらないものはすぐ消えていきますから、続けていくために、良くなるように変化していくこ



ピーくんちょこっとコラム

働きバチが集める蜜の量は?



生涯で1匹の働きバチが集めるのはティースpoon1杯程度。この1杯にミツバチの一生が入っていると思うと、味わい方も違ってくるかもしれません。

その2



とでだんだんと街に沿う形になつていったのだと 思います。それに、銀座でハチミツを採ることによって、見えないものも見えてきました。

ピーくん なんですか?

田中氏 ヨーロッパや韓国では、趣味で養蜂をしている人もたくさんいますが、日本は国土の7割が森林なのに蜜源がどんどん減つてい



田中氏 ご協力ありがとうございます。屋上

農園「銀座ビーガーデン」は今、10か所1000m²を超えています。ビーガーデンは、蜜源としてだけでなく、苗植えや収穫を通して、人と人との交流につながっています。人と人がインターネットで出会うことによって生まれるものには価値があつて、様々な方と商品開発、ガーデンに植える苗をとおして地方の人たちとつながつて、「銀ばち」の活動に賛同していただきガーデンを作つていくことでどんどんプロジェクトが広がる。そうやってこの活動は成長を続けていて、今は銀座を飛び出し、各所で「第2のミツバチプロジェクト」が生まれています。

るんです。花や樹木が多くれば養蜂ができると思つている人もいますが、実は、ミツバチは農薬に非常に弱くて、少しでも農薬に触れたミツバチは仲間のために自ら巣に帰ることをやめると、戻つても追い出されて、命を落としてしまうんです。そう、ミツバチが安心して生きられる本当の「自然」がどんどん減つている。でも見てください、銀座には、皇居や日比谷公園、浜離宮など、ミツバチに好都合な自然が実はたくさんあるんです。

ピーくん ビーアーク銀座ネオの屋上に作つたお庭も、ミツバチたちのためなんだよね？

田中氏 ミツバチが安心して育つ環境づくりに関わるうち、「自分たちも安心して食べられるものを」という関心が高まり、現在はビーガーデンで茶豆やきゅうりを植えて収穫祭で楽しんだり、米を育てて日本酒を作つたり、銀座のクラブのママが着物姿で苗を植えてくれた時には話題にもなりました。銀座ミツバチプロジェクト

は、2006年の発足当時には考えられなかつたほど大きく成長しました。銀ばちに関わることで、自分たちの商売だけでなく、銀座の経済や環境にも目を向けるようになつたという声もたくさん頂くようになり、プロジェクトの役割は「環境」から「地域づくり」へとシフトしています。これから進む方向が見えてきたな、という感じです。

ピーくん 単にハチミツを地産地消するのではなく、ミツバチが生きられる環境をつくり、人との出会いや収穫する「喜び」を共有すること



photo©Naoko Yamamoto

ピーくんちょこっとコラム

その3

ミツバチの寿命はどのくらい?

働きバチであるメスは最盛期で約1ヶ月、オスも1か月ほどですが、女王バチと結ばれた瞬間に命を全うします。幼生期は巣の中で過ごし、空を飛びまわれるのはほんの10日ほどです。

で成長してきた銀座ミツバチプロジェクト。都会での養蜂は世界的にも珍しく、最近は世界各国から養蜂のプロフェッショナルも見学に来るんだって。日本各地からのオファーも殺到していて、田中さん自身、これから銀ばちがどう成長していくかが楽しみとおしゃっていました。まだまだたくさんの Fun for Life が生まれる予感! 田中さん、どうもありがとうございました!

ピーアークも銀座ミツバチプロジェクト®を応援しています!

ピーアーク屋上農園「Pガーデン」

銀座ビーガーデンの取組みに賛同し、銀座ネオの屋上にピーアークの庭「Pガーデン」が誕生しました。ミツバチが生息しやすい環境づくりはもちろん、「銀ぱち」に参加する方々と苗植えを行ったりと Fun for the Area が少しずつ芽吹いています。



「銀ぱち」コラボ景品で応援!

福島県須賀川市の名産品を景品として販売(ピーアーク銀座・銀座ネオ)



「ファーム・エイド銀座」に協力しています

地域の生産者を応援するファームエイドは年4回開催されています。





日常生活の中で見つけた
Fun for Lifeを紹介するコーナー

夫婦でガツツポーズ

片桐光男様・薦子様ご夫妻

(埼玉県川口市在住)



そう語るのは、大正11年生まれ、今年で御年90歳になるご主人。今日も近隣から、奥さまと歩いて遊びにいらっしゃいました。お二人の年齢を合わせると、まもなく180歳。

He's
~~~~~  
a Fan  
~~~~~

楽しみのヒント、
みーつけたっ

「終戦は満州で迎えて、25歳の時から北海道にあった、夕張炭鉱の兄弟炭鉱で20年働いてたんだ。当時は石炭が黒いダイヤと言われてた時代で、私は炭鉱から重機を使って石炭を運び出す仕事が担当だった。高度経済成長まで、そりやそりや炭鉱町、炭鉱長屋もにぎやかでいい時代だった・・・。」

光男さん 足腰がしつかりしとるでしょ。これは若いころ炭鉱で働いていたからね、いまだに「70になつたんですか?」なんて言われることもあるよ(笑)炭鉱で20年働いて、埼玉に移り住んでからは重機を扱う仕事をずっと続けてきたんだよ。だから足腰も悪いところなんかない。歩いてパチンコに来ること、これが私の自慢で、健康の秘訣だね。

一お一人はいつからパチンコをはじめたのですか。

光男さん 昭和40年頃だったかな。このお店は17年前、会員募集をやつとると知つて、その日に会員になつたよ(笑)以来、17年間。毎日通つているよ。

薦子さん 私はこのお店がオープンしたのがきっかけ。ここのお店はスタッフがやさしいから、だから遊びに来るの。歴代の店長、マネージャーさんもよく知つていてるわ。異動になつて

一本当にお元気ですね。背中もしゃきっとしているし、足の筋肉もスゴイですね。



も何年かするとみんな偉くなつてこの店舗に帰つて来るの。ちゃんと私のこと覚えていてくれるのがうれしいわ。（そう言つて、スタッフと一緒に撮影したスナップ写真をそつと見せてくれました。）私はね、今好きな台があつて、そろばつかりやつてゐるわ。なかなか思い通りにいかないけれどね。

—いつもおしゃれですよね。ご主人もダンディだし一人そろつて仲良くていいですね。

薦子さん

お世辞はいらないわよ。でもいつも

一緒にテパートで買い物もするし、おいしいものも食べるの。そのほうが人生楽しいわ。楽しいことがたくさんあつて、まあ元気なんだと思うわ。何年か前、この人がボケそうになつたけど、玄関の掃除とかゴミ捨てとか、あれやつて、これやつて、つていろいろやつてもらつて、あとは毎日パチンコに来て楽しんでたら治っちゃつたわね（笑）。パチンコホールはいろんな世代が肩を並べて遊べる場所。高齢者でもガッツポーズできて、「楽しい」と「楽しい」がつながる場所ね。まだまだ一人で人生楽しむわ。

「将来、ピーアークのスタンダード・コア商品となりうるアイデアを創造しよう!」ピーアークのオンライン商品開発として「その先プロジェクト」がスタートしました。

挑戦するスピリットに社歴は関係ありません。毎回、熱い討論が繰り広げられる当プロジェクト、その先アイデアの実現化にどうぞご期待ください。



その先 コンテスト CONTEST



屋上緑化案から実現したPガーデン



「これからのピーアークに必要なものは何か」「こうすればもっとバチンコが面白くなる」など、バチンコのその先アイデアをコンテスト形式で募集しました。優れたアイデアは、実現に向けた次のステージへと進んでいます。

社員大会での表彰式の様子。
優秀賞受賞者には海外研修などを贈呈

Fun for Life



通信

「世の中を楽しくするために」ピーアークに出来ることは何か、ピーアークの“その先”を作り「その先プロジェクト」がスタートしています。



その先 塾

TUTORIAL SCHOOL

店長を対象とした問題提起&提案の場。

テーマに沿った提案やケーススタディなどが持ち込まれ、一步先のアイデアへと昇華させる会です。

営業会議等で店長同士が議論する場は比較的多くありますが、「その先アイデア」を語り合う会はそれとは全く違う新しい雰囲気で、ここから提案されるものに期待が高まります。



若手社員が社長と共に、ピーアークのその先商品を探るプロジェクト。ホールの最前線で日々お客様と接するスタッフだからこそ感じるお客様のニーズや、若手ならではの視点で提案する商品は、Fun for the Customerだけにとどまらず、地域やスタッフのFun for Lifeにつながる提案も数多く上がっています。



その先商品化ラボ LABORATORY

Nextステップでトライアル中!



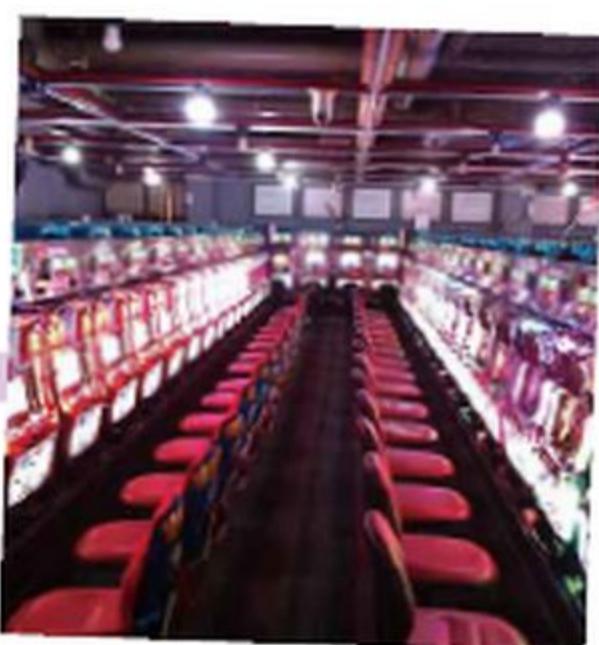
“快適な遊技環境”の追求
ピーアークブランド化



遊技に適した
香りのマーケティング



光による遊技空間演出



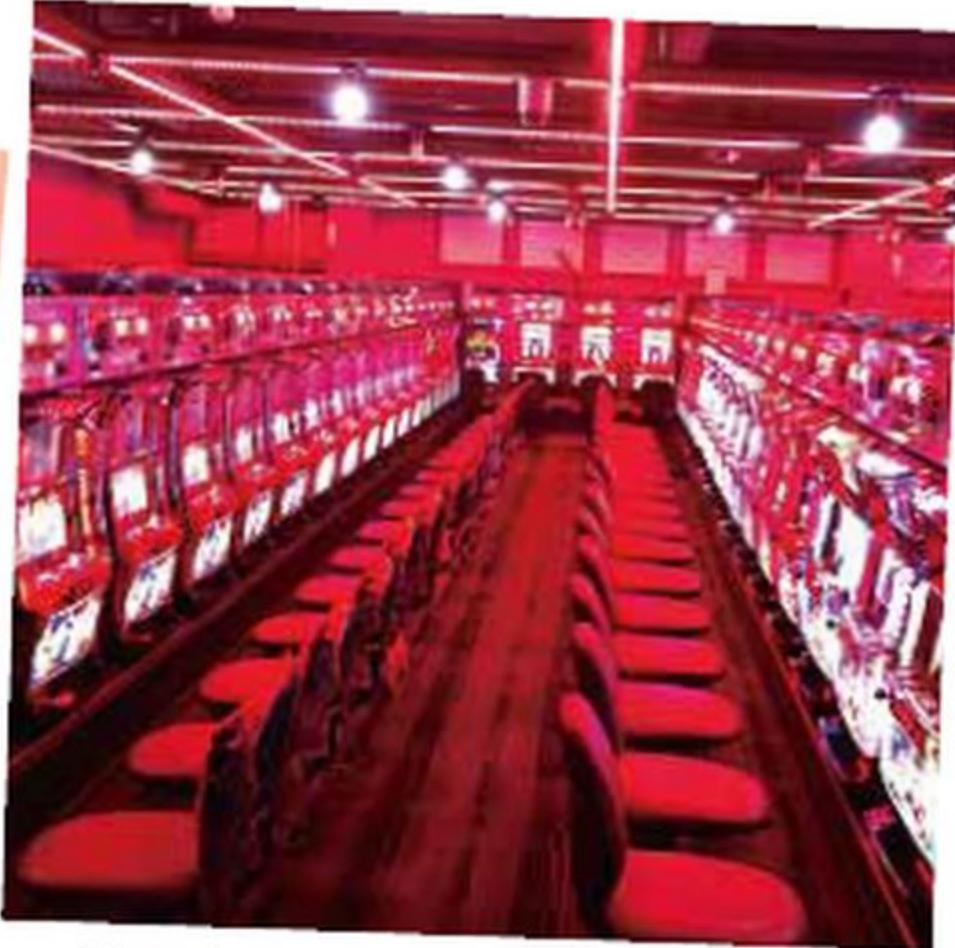
通常の照明



モバイルを用いた
ゲーミフィケーション
パーソナル
ログサービス



まもなく
スタート!?



光の演出によって雰囲気が変化!

読み切り小説 Fun for Life

雪のささやきは
『55 GO』



安藤博文

あんどうひろぶみ ● カスタマーセンターディレクター。
第7回パチンコ・パチスロ論文・作文コンクール
最優秀賞を受賞。パチンコホール情報誌ピデアに
「実践！ クレーム鍛金術」を連載中。

デ

ジタル時計が5時54分から55分に変わるところで、まるで何かに起こされたかのように章一は目が覚めた。12月ともなるとまだ薄暗い。枕元に置いてあるデジタル時計だけが煌々と光っていた。

「5:55」。

緑色の電飾数字が並んでいるのを見て何だかとても幸せな気分になれた。

「パチンコでそうだな」。雪でも降っているかのように静まりかえった中、遠くに電車の音を聞きながらそんなことを考えていた。

章一は、冬の朝の静けさと寒さが好きだった。暖かい布団の中で、それを心地よく感じながら再びまぶたを閉じた。

外に出た時には雨がかすかに降っていた。

傘を持つのは面倒だ。章一はダウンジャケットのフードをかぶって駅前のパチンコ店に向かった。

途中、ゴミの指定回収場所の前を通り過ぎる時、何か動くものが視界に入った。それは

小さなダンボール箱に入れられた子犬だった。ほとんど身動きせず、しょんぼりした表情で、ただ黙つて座つている。雨に濡れた体はか細く、寒さに震えていた。飼い主が戻つてくるのをただひたすら待つていていた。銅い主が戻つてくるのを受けた。

まずは子犬の体から雨を拭き払い、回収ゴミとして捨てられていた壊れた傘を見つけ、それを広げて子犬に雨が当たらないようにした。それ以上のことはできない。

「優しい人に拾つてもらえよ」。

歯がゆさが、その場から立ち去ることを選択した。

予想どおり、その日は夕方過ぎまで大当たりを連発させていた。

そんな日は当然、とても楽しく、プレイに

だし……無責任な話だ。」

飼っていた人の事情など考えるまでもなく、単に目の前の光景から、そう口に出していた。

とは言え、自分が面倒をみてやれるわけでもない。

箱には貼り紙がついていて「ナナといいます。どなたか拾つてください」と書かれていた。

「いまどき捨て犬？ リサイクル品じゃないん

夢中になるものだが、章一はある思いにとらわれていた。

それは捨てられていた子犬が発端。責任を放棄した飼い主に対する憤りは、自分自身の似たような過去を重ねることにつながり、自分のとつた不甲斐ない言動を悔やんでいた。

章一は先月まで奈々という女性と同棲していた。ある時、奈々は二人の将来について章一に問い合わせた。結婚という言葉を使つたわけではないが、結果的にその意思を聞き迫る格好となり、気圧された章一は何も言えなかつた。

それからは、その話を避けるようになり、煮え切らない態度が口論のもとになつていた。章一が悔やんでいるのは「文句があるなら出て行け。」と言つてしまつた事だ。同棲する前は奈々もアパート暮らしをしていたが、章一が一緒に住むことを提案して引越しをさせている。「出て行け」というのはあまりにも勝手

な話だ。

翌日仕事から帰ると奈々の姿はなかつた。

章一は奈々のこと愛してたし、結婚の意志も持つていた。だが、口に出すことで生じる責任から逃げていた。

そんなことをずっと考え、「子犬を捨てた人を非難できる立場じゃねえーな」とつぶやいて店を出た。

あたりはもう真っ暗で、そして白かつた。雨はいつの間にか雪になり、あたり一面にうつすらと積もつてた。

吐く息が白く、大粒の雪が舞う中を全速力で走つた。

「ナナは優しい人に拾われただろうか?」ふと、そんなことが頭をよぎる。

「よし、帰ろう! ナナ」
ダウソの内側で震えるナナを見つめ、そして優しく微笑みながら章一は言つた。
「もう心配しなくていいよ。」

それはナナに言つたのか、奈々に言つたのか。

雪道の先にはいくつかの足跡。
空には大粒の雪がたくさん舞つてた。

そのまま通り過ぎようとしたが、視界に

入つたのは朝と同じ格好で座り続けているナナだつた。

章一は急いで駆け寄り、朝と同じように手で体を拭き、そして朝とは異なり抱きかかえた。ダウソジヤケットの内側で、冷え切つた体を温めるように優しく。

バチンコでもらつたソーセージを思い出しきで、早速それを食べさせた。ぶるぶる震えながらもよほどお腹がすいていたのかあつといいう間に飲み込んだ。ナナは章一の顔をじっと眺め、何度も章一の顔をなめた。

奈々はナナが入つていたダンボール箱が遠くに見えた。箱も傘も雪に覆われている。箱の周辺に足跡がないということは雪になる前に拾われたということか。凍えるような寒さを考えると少しほつとした。





GAMEピーアーク 竹の塚グランドオープン

ファンパチンコ草加 1.6円。パチンコスタート
(6月15日)

7月20日(金)、竹の塚タイムビル1階にGAMEピーアーク竹の塚がオープンしました。特にシニア層をターゲットに、無料パチンココーナーや、健康パチンココーナーを用意。積極的に外出し、レジャーを行うことが脳の活性化に役立つという論文も発表されており、楽しく快適な遊技環境とポスターによる啓蒙などを通して、明るく健康的な生活を満喫するお手伝いができるべと考

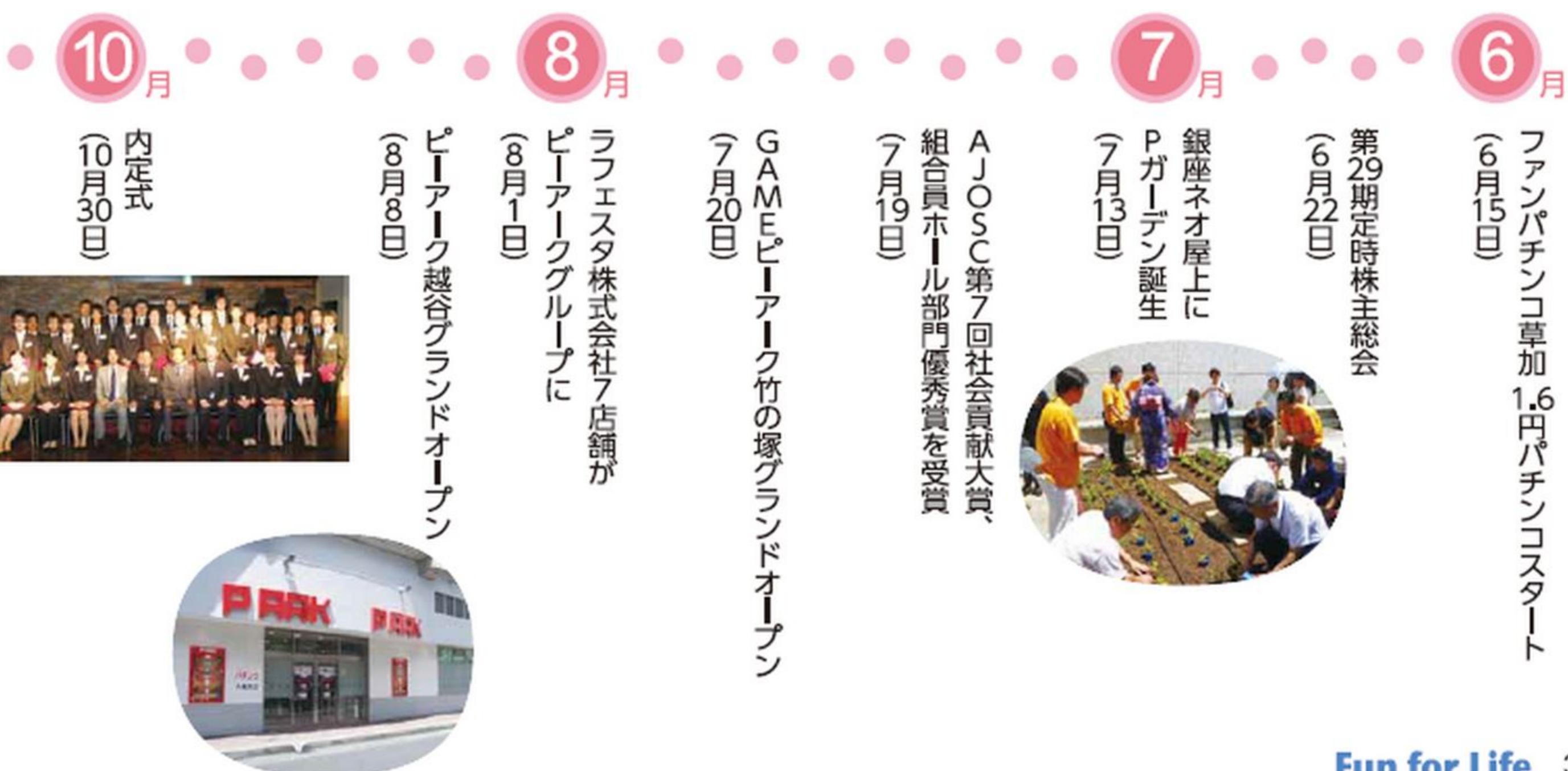
えています。



組合員ホール部門優秀賞を受賞しました

AJOSJC(全日本社会貢献団体機構)の「第7回社会貢献大賞」にて、組合員ホール部門の優秀賞を受賞いたしました。本顕彰は、会員が全国各地で実施している各種の社会貢献活動の中から、社会的有用性、継続性、波及効果などを基準に、とくに優れた活動を選定しております。当社が継続して取り組んでおり、「with you プロジェクト」での東北支援活動を評価していただきました。

AJOSJC第7回社会貢献大賞、組合員ホール部門優秀賞を受賞
(7月19日)



PARK DREAM

今号の考案者

東京スカイツリーなどの観光名所が持つ魅力とピーアークのFun for Lifeがコラボしたら、どんなに楽しい場所になるかと想像しました。たくさんのお客様が訪れるのはもちろん、ピーくんとのコラボ商品の販売、観光名所×ピーくんの記念撮影などで訪れた方の思い出にピーアークが関わっていたら、と夢とアイデアが止まりません!

さらには、電車で訪れる人のために電車もピーくん一色にし、ピーくんライナーが建設できたら最高です!今にも自分が遊びにいきたいくらいです(笑)

永山 翔(H24入社)

編集後記

先月、埼玉県羽生市で開かれた「ゆるキャラ」の祭典にピーくんが行ってまいりました。ゆるキャラといえば、その地域を盛り上げる“ご当地キャラ”というイメージですが、ピーくんはピーアークの企業キャラクター、みなさんに受け入れていただけるか不安がありながらの参加でしたが、うれしいお声をたくさん頂くことができました。

「テレビCMに出てるよね!」

「いつもブログ楽しみにしています。」

「ピーくんが、初めて大好きになったキャラクターです。」

街をみんなを楽しくしたいというFun for Lifeの想いを、ピーくんを通して少しずつお届けできているということが、ふれあう方々の笑顔から感じることのできた2日間でした。ピーくんがくれたFun for Lifeの種を大切に育み、もっともっとたくさんの笑顔を作っていくたいと思います。



<編集長 中川祐子>

エールラン in 国立競技場に参加しました

10月29日(月)、公益財団法人スペシャルオリンピックス日本のチャリティイベント「第2回エールラン in 国立競技場」に有志8名が参加しました。当日は400名以上のランナー、100名のボランティアが集結。ランニングレクチャーを受けた後、ピーアークは4人1組の駆伝に出場し、来年の世界大会に向けて練習に励むアスリートへ想いを届けながら参加させていただきました。

2月に韓国で開催される世界大会には、日本から60

名のアスリートが参加予定です。今回のチャリティイベントの収益が、この時の日本選手団派遣費用に活用されます。ピーアークグループでは、これからもスペシャルオリンピック日本と頑張るアスリートを応援いたします。



11月
11月12日

東北物産フェア第3弾 新商品追加

ゆるキャラ®さみつと in 羽生に
ピーくん参加
(11月24日～25日)



PARK DREAM



ピーアークライナー

Fun for Lifeを運ぶ「ピーアークライナー」が完成。各駅にピーアークはもちろん、観光名所では、ピーアークとコラボした商品やイベントで観光客をおもてなし。ピーくんも外国から来た旅行客に道案内をしています。目的地までお客様をお届けする列車だってもちろんピーくんバージョン！ピーくん運転手とスタッフが Fun for Lifeな歌とダンスで列車の旅を盛り上げます。あまりに楽しすぎて、目的地で降りるのを忘れちゃったらどうしよう！

ピーアーク
総合モバイルサイトに
アクセスしてね！



ピーアーク総合サイト
www.p-ark.co.jp

エンタメ原人 ピーアーク
ワタシたちの仕事は世の中を楽しくすること
Fun for Life
<http://www.p-ark.co.jp>

P-KUN