

Fun for Life

ピーアーク コーポレートブック

vol.9



特集

オール・チャレンジ・ピーアーク

P対談・ピナクル株式会社
代表取締役会長 兼 社長 兼 CEO 安田 育生 氏



ALL CHALLENGE PARK

～ オール・チャレンジ・ピーアーク～

Top Message

いよいよ、「第9次中期経営計画」のスタートラインとなる新たな年度が始まりました。国内経済はアベノミクスに対する期待感、円安トレンドと為替相場の落ち着き、そして株高が景気好転のマインドを後押し、景気回復への力強い3本の矢が放たれました。新中期経営計画は、今追い風となった経済ムーブメントを着実な企業成長に取り込むことが経営トップの役割と考えます。

さて、当社グループは、長期経営ビジョン「ブランドビジョン2020」のファーストステージ「第8次中期経営計画インパクト1.2.3」で、「ブランドモデル」「成長戦略」「Fun for Life」の3本の矢で挑みました。インパクトな成長モデルを追求し、テレビCMを開始、途中、震災による一時的な影響などありましたが、最終年度にラフェスタ(株)の7店舗がグループに加わりました。この結果、当社グループの遊技場は41店舗体制となり、東武スカイツリー沿線では14店舗のドミナント体制を構築することができました。

そして、今期より新たにスタートした「第9次中期経営計画」では「ブランドビジョン2020」で掲げる「Fun for Life」実現へ向けたさらなる進化を宣言し、次世代から求められるパチンコの在り方を社会へ向けて提案してまいります。

新たな
営業戦略への
挑戦

新たな
組織戦略への
挑戦

新たな
ブランド戦略への
挑戦

新中期経営計画のタイトルは「オール・チャレンジ・ピーアーク」で、「客再来・お店の期待価値創造」を実現する最強のチャレンジカンパニーを目指します。そのために、今期より営業戦略、ブランド戦略、組織戦略の3つのイノベーションを掲げ、すべての事柄に日々挑戦し続ける企業カルチャーを再設定いたします。閉塞した業界環境を突破するには、ピーアークが「未来から評価される」新たな常識にチャレンジする事しかありません。「成功の反対は失敗ではなく、チャレンジしないこと」を合言葉にピーアークのDNAで時代の壁を突破いたします。

最後に、4月よりスタートしたコマースナルメッセージ「新ハッピー新ハッピー」に込められた思いは、「新しい発想で、世の中を楽しくします」です。これは、当社の社訓「創造・挑戦・熱意」と勇気をもって挑み、突破する強い意志、宣言でもあります。初年度は、創業の地、「竹の塚」での新たな事業計画、そして次に「綾瀬エリア」で30年にわたる旧来の営業モデルのスクラップ&ビルドを実行し、新たな強さの創出と進化を証明いたします。

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

一客再来

お店の期待価値創造・ロイヤリティ強化



営業戦略部

ベストバリューマーケティングの企画・統制

営業推進部

ベストバリューマーケティングの定着・推進



スーパーバイザー



サービスコンサル



カスタマーセンター

新たな 営業戦略への 挑戦

中計の営業方針は、「一客再来」。お客様に「また来たい(期待)」と感じていただけるようなピーアークの魅力、期待価値の創造に、営業戦略部と、新設の営業推進部の強力タッグでチャレンジします。

「ベストバリューマーケティングで 一客再来にチャレンジ」

参加人口の減少、広告規制の強化等、業界を取り巻く環境は一層厳しさを増しております。その様な状況の下で、今期はピーアークに現在ご来店いただいているお客様に着目し、従来の「新台入替」や「イベント」といったような「お客様を集める」営業スタイルから、店舗のロイヤリティを高め、「お客様が離反しない」、「口づてに「お客様が集まる」営業スタイル「ベストバリューマーケティング(BVM)」を確立することに取り組みます。

そのためにホールディングスの営業管理を「営業戦略部」と「営業推進部」2ラインとし、「営業戦略部」は、BVMの企画・統制を行ない、経営目線と店長目線から戦略を司ります。一方で「営業推進部」はBVMの定着・推進を、店長目線とお客様目線で「お店がどう映っているのか?」を点検・検証することがミッションとなります。そして、BVMでは、遊技機・品揃え・価格といった基本価値に加え、遊技環境・サービス面に

においても最適なマネジメントへの転換を図ります。そのために、営業推進部はスーパーバイザー(SV)・サービスコンサル・カスタマーセンターの3つの機能的なユニットで構成しています。

SVはBVMのプロセス管理、サービスコンサルは環境サービスの効果測定と接遇指導、カスタマーセンターは前期より30%増のお客様の声を吸い上げフィードバックすることで、店舗の問題点の改善に繋げるためのオペレーションへと変更を行なっております。

さらにこれと同時に、店長のマネジメントレベルをさらに高め、お客様に最も近い地点の戦略P-D-C-Aサイクルを着実に実践させるため、店長の教育研修にも注力してまいります。お客様からのXを○に変え、「一客再来・お店の期待価値創造」に果敢に挑むマネジメントに期待ください。

営業推進部 執行役員 佐藤昌浩



新たな 組織戦略への 挑戦

チャレンジの気概をより一層高める組織・仕組みづくりも重要なミッションと位置付けます。1人ひとりがチャレンジすることはもちろんですが、スピードとやりがいを最大限発揮できる組織の醸成にもチャレンジします。

ピーアークの
その先商品化!?



実行検証

承認を得た提案はモデル店で
実際に運用し、
商品価値が見極められます

プレゼンテーション

その先商品へと成り得る可能性のある提案は、
発案者を中心としたチームを編成し、
プランニングの上、社長へプレゼン

2次



その先商品化ラボ
LABORATORY

～ピーアークの新商品は、全社員のアイデアから～

前号でも紹介いたしました、ピーアークのその先を作る「その先商品化ラボ」を進化させ、オールチャレンジの御旗の元、今期は全社員がその先商品開発にチャレンジしています。

1次

全社員がその先商品を提案。
1人何案でもOK!

同じ会社においても、部署や年齢が違うとなかなか話をする機会がないものです。そこで、週に1回、ガチャガチャマシンで選ばれた3〜4人でランチタイムを過ごす「ガチャランチ」がサポート部門で始まっています。初めは緊張もありましたが、今まで知らなかった一面が見えたり、その後の仕事にも役立ったと、プラスの声が集まっています。



ガチャ
ランチ



最強のチャレンジカンパニーは、閉塞的な業界環境の突破に挑みます。そして、新たなFun商品の開発は、パチンコ業界の未来創生の扉をひらくカギを握っています。時代にはない新しい価値の創造は、ピーアークブランドそのものです。

新たな ブランド戦略への 挑戦



パチンコの新しい楽しみ方を提案 オリジナルアプリ P-LIFE

ピーアークでの遊技をもっと楽しくするFun商品として、アプリサービス「P-LIFE」をスタートしました。

スマートフォンがあれば、何時でもどこでも遊技台の大当たり情報や新台情報が確認できる他、会員カードと連動させれば、自分だけの遊技履歴が閲覧・管理できる機能も搭載。また、業界の課題である「のめりこみ防止」へのトライアルとして、予算管理支援システム「プレサポ」を導入しました。自身で設定した予算に対しての使用状況が確認できる機能で、計画的なパチンコライフを楽しんでいただくことができます。



■マイログ機能

自分の遊技データを記録・管理



■プレサポ機能

予算管理しながら計画的に遊べる仕組み

アプリデータと会員カードを連携させることで、いくら使って、何回当たったか・・・など自分の遊技データ（収支、大当たり履歴等）が自動的に見える化され、いつでもアプリを使って閲覧・管理できるようになりました。

これまでも遊技データを管理するアプリはあったけど、大きな違いは遊技データが自動的に記録されて便利になった点だよ！



NEW P-LIFE



P-LIFE
ベータ版 先行体験開始！



カード会員サービス

遊技した台

遊技履歴

使用金額



自分だけのアプリに！！

ピーアーク第8弾CMは 新ハッソー。 新ハッピー。

4月より、「新ハッソー！新ハッピー！！」編がスタートしました。Fun for Life～私たちの仕事は世の中を楽しくすること～のコーポレートメッセージの元、世の中を楽しくするため、新しい発想で今までにないハッピーを創造していくピーアークのチャレンジを表現しました。



新しい遊び方の トライアル

■ピーくんステーション

カフェパチ、テン・パチなど、これまでも数々のトライアルをしてきたピーくんステーション。現在も、パチンコのその先のヒントを探る場所として、様々な遊び方の提案をしています。

■ぐるパチ(グループパチンコ)

仲良しの友達と、パチンコ初めての同僚と、久しぶりに父親と・・・1人でじっくり楽しむパチンコも良いけれど、みんなでワイワイ楽しむことで、新しい発見があるかもしれません。複数で楽しみやすいレイアウトはもちろん、貸玉1個0.5円にするなど、初心者にも優しい仕様になっています。(ピーくんステーションでトライアル中)



ピーアークの歴史がこれまでもチャレンジの歴史であったように、業界の常識を突破する原動力も、新たな可能性を探るトライアルもチャレンジなしには生まれません。2013年、改めて「オール・チャレンジ・ピーアーク」を掲げ、新しいパチンコの在り方、新しいFun for Lifeへの進化にチャレンジする3か年として、「創造へのエナジー」「挑戦するスピリット」「熱意のパワー」で、未来から評価されるチャレンジカンパニーへ、全社員で挑んでまいります。





わたしの 挑戦



【左】新井 康太・【右】泉 龍一
「お客様に！仲間に！誰よりも！」

今回の新中期経営計画キックオフにあたり、
社員やアルバイトスタッフから「私の挑戦」というテーマで
決意表明をしていただきました。



渡辺 航美
「一番の目標は、イルカと泳ぐこと！」



河野 修一
「笑顔日本一になります！」



依田 美幸
「お客様にこう思ってもらえる
楽しさを提供できるスタッフに！」



森 正行
「何度でも会いたい！
スタッフNo.1になる！」



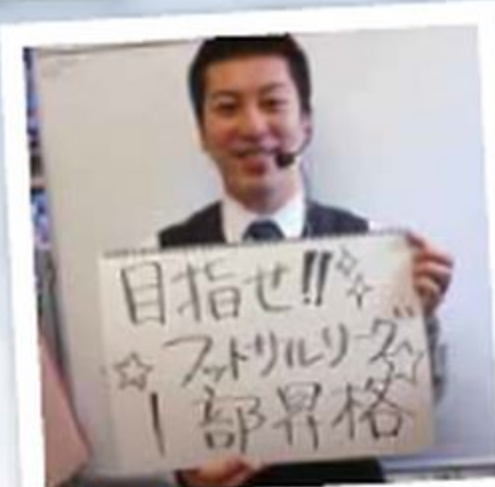
河端 恭平
「全てに対し、自ら動きます！」



岩崎 貴弘
「絆で、大きな橋をかけます！」



倉澤 正人
「今までにない！重責へのトライ！
PTA会長職もがんばります！」



森永 誠史
「仕事でもプライベートでも
チームを導きます！」



河原 秀雄
「店舗のために！そして何よりも
自分の成長のために！」



小宮山 慶祐
「どっちも本気の100%！」



境野 雄司
「今までの『幸せ』を超えるために、
今までにない事に挑戦！」



沢田 慎悟
「後輩の育成を頑張ります！」



須崎 孝行
「20年ぶりの野球に挑戦！」



鈴木 一隆
「まずは最高の出会いに
挑戦します！」



小林 一弘
「私自身の存在が！」



渡辺 里沙
「生活にメリハリがあり、充実した
時間を過ごす事が出来る」



【左】伊藤 光代・【右】小林 夏希
「素敵な人を見つけ出します！」



【左】大橋 由子・【下】半藤 佳乃・【右】島田 絵梨香
「銀座で一番素敵な
お店にします！」



関根 尚哉
「心身共に人として
《進化》することです」



新田 真澄
「フラダンスに挑戦！」



浅田 修
「何があろうと
常にニコニコするために！」



中村 洋介
「カッコいいイクメンになります！」



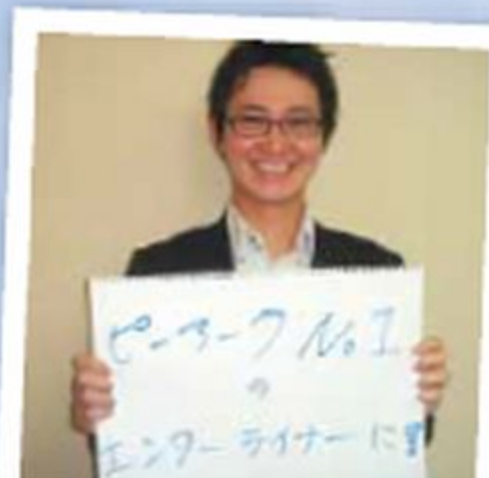
浜崎 則子
「感謝を毎日続け、
自然にできるように！」



種松 将
「人生のスキル&ソウルを
レベルアップします！」



池田 裕史
「人生最高クラスの
買い物します！」



五十嵐 直
「お客様を一番笑顔にできる
スタッフに！」



関口 聡
「コツコツと積み上げます！」



篠崎 直人
「仕事とプライベートで
紳士になります!!」



和田 崇
「お店も自分も高めます！」



小林 大樹
「父親を超えます！」



黒坂 茂樹
「周りすべてを家族のように！」



坂上 純
「最高の喜びを得るために！」



樋口 望美
「仕事を通して
自分自身を成長させる」



上之段 春寿
「どんな状況でも笑う！」



【左】工藤 幸江・【中】金崎 愛・【右】秋葉 千春
「今以上の絆づくりへ挑戦！」



倉林 健二
「このエリアでの圧倒的
1番になります。」



寺田 勇矢
「生まれ育ったこの街を
本気で愛すればこそ！」



富岡 敬憲
「先輩たちの偉業を超えます！」



國原 正典
「公私にわたり、狩りまくりです！」

Horizon

先見力を鍛え、 手で変えよ。



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

「日本のM&Aの草分け」への道程

庄司 安田さんとは(社)東京ニュービジネス協議会の理事としてご一緒させていただき、私の担当部門のアドバイザーもお願いしています。理事会でのご発言はまさに賢者の選択として、最適解な議論の仕切り役がお役目でしょうか。また、マスコミでは企業買収における第一人者として著名ですね。まずは改めまして、安田さんのご経歴をご披露していただけますでしょうか。

安田 大学卒業後、日本長期信用銀行(長銀)に入行しました。銀行は給料が良くて楽そう、その中でも長銀は産業金融中心で普通銀行と比べて若い頃から大きな業務が出来そうという程度のちよつと生半可で抽象的な理由でした。ただその頃は、定年まで務めるのが当たり前の時期でしたし、「寄らば大樹の影」的な安定志向もありました。しかしバブル崩壊後、ご案内のように長銀は経営困難な状況に陥り、バブル崩壊の荒波に放り出され国有化され、さらに外資系ファンドにより新生銀行として生まれ変わりましたが、この出来事が人生の大転換期になりました。ラッキーなことに、今は長銀に居続けたままでは経験できなかったチャレンジングなビジネスライフを送れていると思っています。

庄司 長銀といえば、1980年代の前半に作成した会社案内の扉で「路地裏の経済学」の竹内宏

P対談

安田 育生氏

庄司 正英

Expand Our

変化の中で
未来を自らの

ピナクル株式会社
代表取締役会長 兼 社長 兼 CEO

安田 育生氏



1980年代、エコノミストの竹内宏さん(当時、長銀の常務取締役)との対談風景

さんと対談したことがありました。私がまだ専務時代ですから、かれこれ30年近くは経過していますが、当時マイナーなパチンコ産業を初めて経済学的な視点からわかり易く解説していただけたことにすごく感動共感いたしました。すぐに銀行の役員室を通じて何度も対談を申し込みました。竹内さんと安田さんは長銀時代に接点があるんですか？

安田 実は、「路地裏の経済学」続編の「路地裏の世界経済」の取材のとき、ボクは竹内さんの鞆持ちをしているんですよ。当時たまたま中東バーレーンの駐在員で、あの人すごい人だなと思いましたよ。

昼間は砂漠とか案内して、夜11時くらいまで一緒にお酒を呑んで、朝起きたら原稿が仕上がっている。それが本になったわけで、竹内さんの物の見方などはとても勉強になりましたね。竹内さんは経済学というオカタイものを路地裏的に話することができた人ですよ。なぜ中近東の人は時間を守らないのか、それは砂漠の砂がサラサラだから。サラサラだと砂嵐が起りやすくて時間どおりに到着できないことが多々あるから、時間を守るという概念がない。そんな竹内さんが3年前に中国から帰ってきて講演されているのを久々にお聞きした時、「ああ、日本は中国に既に負けている」と。「なぜなら中国政府は（当時は）公害や福祉などよりも経済発展を最優先にしている。日本の経済の低迷は人権尊重を重視し始めてから始まった」とおっしゃっているのを聞いて竹内節健在だな、と思ったと同時にえらく納得しました。

庄司 実に、竹内さんらしい言い回しですね。ざっくりばらんで物事の本質論を最優先する。食事を一緒にしたとき、ナプキンがわりにネクタイで拭いた姿は、むしろカッコいいと感じました。

安田 人権重視と経済成長のトレードオフ関係を軽妙な言い回しでお話になられたのは流石だと思いますね。

庄司 なるほど。さて私も今は消滅した三和銀行出身なのですが、長銀は公的なミッションを備えた

日本興業銀行とともに銀行の中でもエリートでスマートな銀行でしようか。私はこのことと預金集めをしていましたが、まさか長銀がなくなるなんて想定外の想定外で、金融淘汰時代の大きなうねりでした。

さて、M&A関連のニュース番組での安田さんの解説は、「素人でも明快で分かりやすい」が定評でした。今流でいえば池上彰さんの解説でしようか。銀行における専門はM&A一筋ですか？

安田 ニューヨークと中近東のバーレーンに駐在後、帰国してから30年以上、今の本業であるM&Aに本格的に携わることになりました。当時はまだM&Aを「業」としてやっている人がいなかったもので、私は日本のM&Aの草創期の人間です。

庄司 そして、長銀からリーマンの在日代表に転身ですね。華麗なる転身劇ですが、行員にとっては長銀の崩壊は悲しい出来事ですね。

安田 正確に言うと、間にGE（ゼネラル・エレクトロニクス）があります。それまでも色々オファーがありました。長銀が好きでしたので出る気はありませんでした。けれども、長銀の経営危機がさやかれるとともに、会社が中高年社員を早期退職制度の名の下に中途退職を積極的に推進し始め、会社の上層部が社員を大切にしなくなったと感じ始めていたところにGEからの誘いです。ジャック・ウェルチ、20世紀最高の経営者に選ばれた彼に憧れて

いたので、この人の元にいれば経営学が学べ、逆になぜ長銀が崩壊につながったのかの答えが分かるだろうとGEに移りました。実際にGEに移った瞬間に、長銀崩壊のヒントが理解できました。

GE流リーダー育成術

安田 GEにいると生身の経営学が学べます。多摩大学と九州大学の客員教授時代に、経営学について講義ができたのも、アカデミックな素養ではなく、私がGEで体験したことがベースになっていたからでした。そこに居ること自体が経営学を実践しているような企業でしたから。

庄司 私もジャック・ウェルチの「わが経営」は愛読書です。マネジメントの実践をロジカルかつ戦略的に組み上げた代表者ですね。「世界で1位か2位になれない事業からは売却が撤退する」は企業戦略論の要諦でしょう。激変する環境変化に、いかに勝ち残り対応すべきかの教えは、刺激的かつ現実的ですね。

安田 所謂「ナンバー1、ナンバー2戦略」ですね。ジャックの有名語録のなかの一つです。他にワークアウトやシックス・シグマなど有名な言葉がありますが、これを本当に実践しています。学者や経済評論家などが言うアカデミックな理論は、ビジネスの世界にいる人からすると、「言うは易し行うは

「言うは易し、行うは難し」でも 人間のエゴを理解した上で 実践しているのがGE



ピナクル株式会社 代表取締役会長 兼 社長 兼 CEO

安田 育生 (やすだ・いくお) 氏

1953年京都府出身、一橋大学経済学部卒。日本長期信用銀行を経て、GEマネージングディレクター、リーマン・ブラザーズ在日代表等を務めた後、2004年ピナクル(株)を設立。日本のM&Aの草分け的存在として多くのM&A案件を手掛ける。九州大学客員教授、多摩大学客員教授、スイスIMD客員講師、一橋大学客員講師を歴任。

「難し」な要素もあって、その通りいかないから苦勞しているのに、学者達は「こうすればいいのに、どうしてやらないんだ」と気楽に言う。しかし、GEは実際にやってるんですよ、その通りにいかない人間のエゴなども全て理解した上で実践しています。

庄司 次のリーダーを育てるために競争を通じて人を育成する。組織の三要素はミッションと価値観、そして顧客満足だ、は名言ですね。次の経営者の育成はジャックウェルチ自身のためでなく、GEの企業使命だと言い切る経営トップは魅力的なリーダーシップだと思います。

安田 さすがよくお読みですね。GEでは、上司は必ず、次を継ぐ人を指名しなくてはならないん

です。普通なら、「自分の代わりを作るようなもの」ですから誰もやりたくないですよ。アメリカは転職することを前提とした社会ですから、いつTOPがいなくなってもすぐトランジションできる仕組みがしっかりできていましたね。さらに、自分の部下に一人でもCクラス社員がいたら、その上司がたとえAクラスであっても、Cクラス社員だと言われる、全員のレベルUPを図っていかないとけないんです。そのへんはものすごく厳しい。

庄司 そして、次がリーマンショックの本丸のリーマン・ブラザーズですね。そこで在日代表をされてましたね。

安田 講演前のつかみで、「私は日本最大の倒産と世界最大の倒産に関わった人間だ」と言っています。

どちらも、破綻する少し前に会社を離れていたのが難は逃れています。が、やはりリーマンショックが起こるような素地は社内にあったと思います。他社に追いつくため無理し過ぎたという点もあるし、インセンティブの与え方も、リーマンだけではなく当時の投資銀行に共通に言えることですが、案件をやったことに対しての評価でボーナス査定がなされ、その案件が何年後かにどうなったかという評価は反映されない。リーマンショックの引き金になったサブプライムローン問題のように、いずれ崩壊することはうすうす分かっていてもなかなか止められなかったのは、そういうところから生まれたのだと思います。

庄司 当社も成長戦略の主軸にM&Aを据えています。私はアンチ・チェンジオペレーションで単なる多店舗展開は否定しています。同じものをたくさん作る単なる拡大で成長に非ずが持論です。パチンコビジネスのM&Aは要因分析が複雑で成功確率が低いのですが、そのサクセスの秘訣は何なのでしょう？

安田 うーん、まずはトップが明確なM&Aビジョンを持つことでしょうか。さらに綿密なターゲット会社の調査(デューデリジェンス)が必要ですね。

庄司 安田さんの会社は長年独立系で成功をしておられますね、その秘訣は？

成功するM&Aの秘訣

安田 M&Aのアドバイザー業務というのは、ノウハウを取得するだけであつたら、勉強すれば誰でもできます。しかし、案件を任せるという場合はノウハウだけでは相談は持ち込まれませんね。まずは、この人になら任せられるという信頼関係を構築することが肝要。ありがたいことに、この人になら委ねようかなとお考えいただいたのか案件をたくさん頂戴し、それを弊社社員の

高いスキルで、最後まで責任をもって案件完了まで持っていくということクライアントの信頼を頂いていると思います。

庄司 ご本業とは別話になりますが、安田さんは最近のビジネスの変化に注目しておられるようですね。

安田 そうですね。パラダイムシフトが加速化しているな、と感じています。今、日経ビジネスオンラインで「運命を切り拓く男達」という連載をやっていますが、これは、コントロール・ユア・ディズニー(自らの運命は自らコントロールせよ)という言葉から来ています。パラダイムシフトが猛烈に起こっている

ときは、昨日の勝者が明日の敗者になるということが、ドラスティックに起こります。

たとえば、アマゾンが書籍のネット販売を始めたとき、米国の大手書店は、自分たちのビジネスを否定するようなネット販売はやるべきではないと判断して、店舗販売だけを続けていたからアマゾンによって追いやられましたね。書店はみずからの事業モデルを壊すことができず他社によって崩壊させられた、コントロール・マイ・ディズニーができなかったんですね。「do it, or someone else does (やりなさい、さもなければ他の人にやられるよ)」とも言いますが、こういうことです。逆にアマゾンは、

電子書籍ブーム時にはKindleを立ち上げて対抗し、さらに書籍だけではなく、ありとあらゆる商品を扱って業態革新をしています。アマゾンはコントロール・マイ・ディズニーが出来た会社と言えるでしょう。御社でいえば、カジノでパチンコが危ないというのなら自らカジノをやる。まあ、カジノとパチンコは必ずしもそういう関係ではないですが、仮にそうだとしたら自分でやりなさいということですね。思い切った業態革新にスピード感を持って対処する、それが私のテーマです。



庄司 遅まきながらと言っている

時に始めてはもう遅いんですよね。既存のゲーム会社は、モバイルゲームが台頭したとき、あれはゲームと呼べるものではない。あんな安易なソフトはブライドにかけてやらないと言っていました。それを聞いた瞬間に、「ああ、これは負けるな」と思いました。

安田 少し前にある講演で、お偉い方々に散々お固い話をした後、ちよつと時間が余ったので、「LINE」を知っているか聞いてみました。知らない人、もしくは若い女の子の世界の話と考えて反応の薄い方々が多かった

ですね。しかし今や世界中で1億5千万ユーザーを突破しています。これだけの数になりますと大変な力になります。首相官邸も情報発信のためにLINEを活用しています。世界最強のスペインのサッカーチームもLINEを公式サイトとして使っています。世界に誇れる日本発の世界で初めてのグローバルスタンダードSNSです。

庄司 十数年前、ネットパチンコの登場が話題になり、これが実現したらパチンコは淘汰されるかもしれないと危惧されました。結局は、風適法（風俗営業適正化に関する法律）の立付けで実現こそしませんでした。普段、業界を取り締まるための



法律が、パチンコのバーチャル化を阻止してくれたとは皮肉ですね。

安田 それはその通りですが、水は高いところから低いところに必ず流れますから、例えば、薬のネット販売が認められたように、それは遅いか早いのかの問題だけかもしれません。私はパチンコは詳しくないですが、これまでのようにやっていたら飽きられるという問題があるだろうし、遊びの選択肢も増えていきます。かつて世界を席巻した任天堂もモバイルゲームの影響を直に受けました。携帯やスマホの普及で手軽に楽しめるモバイルゲームの需要は確かに増えていたし、その兆しにも気付いてはいたのかも

しれないが、ゲーム業界の王者、任天堂も驕りがあつたのかもしれないし、強者でありすぎたが故の転換の遅れがあつたのかもしれない。

必要なのは先を見る力

庄司 コントロール・ユア・ディス・テニー、言葉では分かったような気がします。要するに、イノベーションとはまた違う、転換というような意味でしょうか？

安田 先を読む力、何かを掴んだら、自分のビジネスを壊してでもやる力があるかです。

庄司 我々で言えば、新規事業や新分野に対してもつと積極的にならないとダメということでしょうか？

安田 今あるものが、いつか世の中から消えるということに対する危機感の違いです。明日の勝者になるべき転換を、敗者になる前に図れるかどうかです。

庄司 なるほど。

安田 必要なのは、先を見る力です。サステナブル（持続可能）であるかという所を見極める力。パチンコ業界が所属するエンターテインメント業界は確実にデジタルの世界に移ってきていますから、ネットパチンコも、風適法が何とかではなく、愚直でもいい

お客様の期待に応え続けるために
「お客様の期待価値を創造すること」が
すべての原点にある



から、いつかブレイクスルーがあると思つてやり続けることだと思います。

庄司 業界の会長をやっている時、バーチャルゲームが全盛でしたから、将来は釘も玉もなくなるネットパチンコが誕生するかもしれないと言ったら、業界は玉を作る会社、遊技台を作る会社、どれだけの会社が成り立っているんだと、それが横断的組織の会長が言うことかと非難する声もたくさんありましたね。でも、いろいろな事象や現象、科学技術の発展や世界的な価値観の変化から、近い将来こうなるだろうと言うのさえ禁句になっている業界はダメですよな。

安田 以前、「週刊現代」で、10年後も生き残る企業について有識者の1人として取材を受けましたが、いくら大企業でも、10年後も競争力を維持して生き残っていると言いつけるか、ぼくは言い切れないと回答しました。なぜなら、10年前ならまさか揺らぐことはないだろうと思われていた大企業でさえ今、

新しいビジネスモデルや新興国の勢いに呑みこまれていきますから。

庄司 その理由はなんでしょうか？デジタル革命ですか？

安田 それもひとつです。でも、デジタル革命だけでなく、パラダイムシフトというのは、例えば電気自動車が出ればガソリンスタンドがなくなる、クラウドができれば不要となるシステム会社が増加するといったような現象です。そのほかにLCC（格安航空）の出現で大手航空会社が脅かされる。国と国の関係も然りです。かつて日本の下請け工場であった中国は、いまや頭を下げて買っていた巨大マーケットになっている。エネルギーというなら、シェールガスの登場でエネルギー価格が急落する。TPPにより大規模農業が台頭する、等々です。経営者は、新たなものができた時、新しい現象を早く掴み、それが自分の手がけてきたビジネスを壊すこととなるかもしれないが、自分がやらなければ他にやられるだけだと突き進む、もしパチンコがそうになっているなら、その理由を突き止めることです。

庄司 パチンコ業界におけるパラダイムシフトは、安田さんがおっしゃっているように遊びの選択肢が増えたこと、そしてスマートフォンなどモバイル端末の普及によって、いつでもどこでも「楽しいとつながる」ことができる。そして最後に参加人口の減少です。

安田 人口のバイは小さくなっているのに、遊びの選択肢は広がっていますからね。携帯電話（スマートフォン）のインパクトは、常に身に着けていて、出来る事がどんどん増えていることです。私は10年前から、家を出る時に持って出る物の中でハンカチと傘以外は全部コレに入ると予言しました。実際、新聞、テレビ、お財布、時計、カメラ、定期券など何でも入っています。

庄司 我々の業界が縮小しているその核心部分は我々そのものにもあります。相も変わらずメーカーは高額なキャラクター料を投資した高価な台を作って満足していますが、大多数の顧客満足には至っていません。それを続けてきた結果、今、参加人口の減少傾向が進んでいます。

安田 ならば、異なるトレンドを作るべきですよ。例えば「酒屋のカクヤス」や「アスクル」は、業界のしきたりや秩序を乱したとして業界からバッシングが絶えなかったそうですが、「顧客が望んでいることは、正にこれである」と一貫通貫してやり続けた。ダーウィンの言葉「もっとも賢いものが生き残るのではない、変化に順応できるものが生き残るのだ」という言葉にもありますが、常に世の中の変化を読み取っていくことです。

庄司 ダーウィンの言葉は弊社の会社案内でも使っていますが、進化していくことは非常に大事ですね。弊社の企業理念は、「お客様の期待価値を

創造すること」で、常にその先を見て、どんどん前に進んでいくお客様の期待価値を創っていくことです。

安田 素晴らしいですね。しかし、今や敵はパチンコ業界ではなく、業界を越えた他の何かだと私は感じます。

庄司 危機感ですね、このままは続かないという。確かに業界は右肩下がりになっていますが、打開策が見えているわけではありません。

安田 みなさん、「パチンコは絶対なくならない」と言いますが、ぼくは、なくなるという言葉も言っていない。ただ、減少することはある、と言っているのです。売上が2割落ちただけで固定費負担をどうするか、企業経営者はそれを考えなくてはなりません。新しいものが出てきたら死んでいくものが必ずある中に、それにためらわず転換できるか、ためらった瞬間に敗者になるかもしれません。パチンコ産業が右肩下がりにあるなら、その原因を分析して次への進化を自らが、

世の中の変化に反応しながら
「顧客が望んでいることはこれだ」を
一貫通貫でやり続けるべき





「業界の常識はお客様の非常識」 産業の未来を見据え、進化していく

自分の意志でやる勇氣があるか、ということ。

庄司 当社でも、煙い・うるさい・わからないに対応する「アンチバチンコ」にトライしましたが、まだ見ぬ恋人探しのジャストミートな方法論はまだ見つかっていません。それにしても安田さんの情報量はとびぬけた領域ですね。

安田 ぼくの座右の銘は、Expand Your Horizon。自分の水平線を広げなさいという意味です。水平線とは自分の経験値や器のことで、チャンスがあれば良い悪い関係なく体験することで、やがて自分に戻ってくると思っています。だから、何かあると批判的になるのではなく、なぜだろうと考え、調べ、体験すること。今日だって、今教えていただいたバチンコの知恵

を違う方に会ったときに披露すると相手は感心して新しい情報を教えてくれる、それをまた・・・とやっているうちに自然と広がっていきます。

あと、意外だと言われますが、自分のオリジナリティを大切にするために本はここ10年間読んでいません。自分の目で見て、自分の中で作り上げたものの考え方を大事にしたいので、どちらかと言えば、自分の作り上げた物を、「それはちよつと違うんじゃない？」と言われるのを待ってるみたいな感じです。

業界のIPOへの提言

庄司 業界のIPOについてもご意見を伺いたと思います。ダイナムジャパンホールディングスが香港で上場し、当社も日本市場での可能性を探っております。しかし今現在も取引所の判断は、バチンコは違法性が担保できていない業種という判断があります。この点についてどう思われますか？

安田 仮にそのステートメントが本当であるとするならば、バチンコは警察庁によって「合法的」に営業を

認められた業界であるのに、それを「違法性」を理由に業界全体を十把一絡げに上場を認めないというのには論理矛盾があるように思います。

庄司 7年前にジャスダックへの申請が受理された時は、三点方式に問題があると、だから我々はその問題に対してこう変えていきますという取り組みがあった。このように何が問題かの「何が」が分かれば、それに対して対処し前に進んでいきます。

しかし、あれからずいぶん経過しましたが、具体的な議論もなされず、未だに、業界全体が違法性を担保できない業種だから審査しません、というスタンスで上場審査の扉は凍結したままになっています。

安田 「担保できない」の意味をもっと詳しく説明して欲しいですね。取引所は投資家保護という面も考えなくてはなりませんから、そこはリスペクトすべきだと思いますが、あるひとつの企業が審査の結果上場できないというのではなく、業界全体がNGというのは、いかがなものでしょうか。

庄司 業界からは実際にメーカーを始め関連企業20社近くが上場していて、ホールはそこから遊技台を買って営業をしている。ほぼ100%をこの生業に依存している企業は立派な上場企業として業績を上げています。しかしその基にあるホールは上場ができていない。かなり矛盾をはらんでいます。I・P・Oはそもそも個別企業論だと思うのですが。

安田 議論は単純だと思います。

これがオフィシャルなステートメントなのか、一担当者の見解なのかをはっきりさせることかと思いますが、まさか東証のオフィシャルステートメントのほうはないと思いますよ。東証のもう少し責任のある方とよく話し合われれば如何ですか。

庄司 弊社の経営理念にある「社会から期待される存在になる」、社会から、世の中から認められ期待される業界となるためにはI・P・Oは乗り越えるべき必須の壁で、この産業の未来は、有意な産業論への進化が問われています。

我々の原点は「業界の常識はお客様の非常識」、ここからスタートしました。私が銀行からこの業界に入ったとき、世の中の常識とかけ離れた業界の常識論と戦ってきました。I・P・Oは最後の戦いでしょうか。今日はわが意を得たりの戦闘意欲と値千金の勇気をいただきました。今日はまことにありがとうございました。

(敬称略)



テーマは

ピーくんの パズルワールド

ピーアークブースのテーマは、「ピーくんのパズルワールド」。パズルのピースで絆を表現し、繋がることで感じられるハッピーを随所に散りばめました。フリーマーケットやご当地グルメも盛況で、出店は3日間で約4000店、来場者はのべ20万7145人、たくさんの笑顔が溢れた3日間となりました。

みんなで楽しめる“ジャンボパズル”

9つのピースでピーくんを完成させる対戦型ゲーム。兄弟・友達はもちろん、初めて会った同士でも楽しめるゲームで、一日中笑顔と歓声が絶えませんでした。



ピーくんとの絆

CMで露出も増え、認知度も少しずつ高まっているピーくん。積極的に記念撮影したり触れ合ったりしてお友達もたくさん増えました。

似顔絵を書いてきてくれた人も!!



みんなの力で繋がる“ぬり絵ひろば”

繋げるとひとつの絵になる仕掛けをプラスした今回のぬり絵。子どもたちの個性溢れる色とりどりのピースが集まりました。



✚ 福島県須賀川物産展

復興支援活動として、Pガーデンなどで交流のある福島県須賀川市の特産品を揃えた物産展を開催しました。



UFOキャッチャー



248kg
集まりました！



エコキャップ回収活動

ペイエフエム
公開収録に
ピーくん登場！



絆シールゲーム

✚ 新入社員も頑張りました！

今年も入社研修の一環として、ブース運営をお手伝い。

いつもとは違う環境で、普段は出会えない方々とふれあうことで、それぞれ新しい発見と経験ができたようです。

・参加した感想をインタビュー



・今回の研修では、老若男女多くのお客様と接点を持ち、多くのコミュニケーションをとることで、お客様のご意見・ご要望を知ることができました。この経験を活かし店舗でも、お客様が気軽にコミュニケーションを取れるようなオーラのあるスタッフになりたいと感じました。

・自分自身がまず楽しむこと。正真正銘の楽しさは、自分が楽しまないことには出せないと感じていたので実践しました。

・お客様に楽しんでいただき、ピーくんに良いイメージを抱いていただき、「ピーアーくって楽しい！」と思っていただくことを意識して行動できました。



ラジオにも出演



Fun for Life

を求めてVol.9

今回は、とある温泉駅の名譽駅長さんを訪ねたよ。

でもね、この駅長さんはなんと…ネコ!

チンチラ&トラネコのハーフの「ばす駅長」だよ。通勤・通学する人も、温泉を楽しみにやってきた人も、駅に着くとなぜかばす駅長にほっこり笑顔。日常にプラスアルファの楽しさ…それってまさにFun for Life! ぼくも、そんな存在になりたいな! ということで、今回はばす駅長にインタビューに行ってきました♪

PKUN



ばすのイラストがいっぱい
「ばす駅長トロッコ」車両



芦ノ牧温泉駅
ASHINOMAKI ONSEN
STATION

駅名にもなっている「芦ノ牧温泉」は
足湯や立ち寄り湯もある温泉街



挨拶に来てくれるようになった地元

😊 名譽駅長になって約6年。駅や街の様子はどうか?

ある日突然「名譽駅長」の辞令をもらったときはビックリしたにや。でも、駅長さんが是非というから、駅に住まわせてくれる恩返しのため引き受けて。この駅には観光で訪れる人が多いから、そんな方々をもっと楽しい気分にしてあげたくて、一緒に記念撮影したり、私のグッズを作ったり(照)、みんなが笑顔になってくれるのがとってもうれしいにや。

ピーくん😊 ここは、福島県会津若松市。自然の中を疾走する会津鉄道の中にウワサの「芦ノ牧温泉駅」はあったよ。芦ノ牧温泉は、江戸時代から続く歴史ある温泉で、山間を縫うように悠々と流れる溪谷に点在する温泉は、四季折々の景色を眺めながら楽しめるのが人気なんだって。そんな魅力いっぱい町だけど、最近若者の多くが都会に出ちゃって、電車を利用する人も減っていた…そんな時に抜擢人事(?)で名譽駅長に就任したのがばすちゃんなんだ!

🐾ばすのプロフィール🐾

名前：ばす(ひらがな表記でね!)

現住所：福島県会津若松市大戸町上三寄乙49
会津鉄道株式会社 芦ノ牧温泉駅舎内

特技：きまぐれ巡回、ねずみとり、お昼寝

大好物：コーヒーフレッシュ、「アラスカ」というカニカマ

苦手：犬! 元気すぎる子どもたち、無理やり起こすオバ様、
とにかくしつこい方はご勘弁

モットー：お客様に媚びることなく、任務を遂行しつつ、
気ままと威厳をもってネコ道をつらぬく

チャーム：やっぱりこの毛並かにゃ?

ポイント あと、夜にまるくなる目



名誉駅長になったいきさつ

よく覚えてないんだけど、山で迷子になっていたら地元の子どもたちが見つけてくれて、この駅に連れてきてもらったにゃ。もう、10年も前のこと。同僚の小林駅長に面倒を見てもらっていたんだけど、ある日やってきた男の人が私を見て、「ぜひ正式に、会社の辞令を交付してもらおう。会社公認のネコ駅長になれば、話題になるから」と。それで2008年4月24日、めでたく芦ノ牧温泉駅名誉駅長になったのにゃ。ちなみにその男の人というのは、私の事をずっと撮り続けて、写真集まで作ってくれた鉄道写真家の坪内政美さん。こうやって振り返ってみると、たくさんの人に支えられているんだにゃと実感。みんなに感謝にゃ。

😊 ばすちゃんが駅長になったことで、「芦ノ牧温泉駅に行く理由」が出来て、今まで訪れなかった人が来るようになって、駅が活気づいたらみんな嬉しくて、さらなるアイデアを考える… ばす駅長は、みんながハッピーになる潤滑油としての役割を果たしているんだね。来店してくれたお客様を楽しませたり、お店の良さを伝えてファンがファンを呼ぶお店づくりをしているピーアークと通じるところがあるね。ばくもばす駅長に負けないようにがんばるぞ!!

の方や、遠く東京や京都からわざわざ来てくれるネコ好きの方など、駅の利用者が大幅アップして、会社から「トップセールスレディー賞」をもらったのにゃ。会社のパンフレットや電車の車両デザインで使われたり、地域の温泉旅館のパンフレットで紹介されたり、漫画にも登場したりと、駅を超えてのお仕事も増えてきたにゃ。これをきっかけに会津鉄道と芦ノ牧温泉駅をもっとたくさんの人に知ってもらえたら本望。少し足のばせば、「鶴ヶ城」や「塔のへつり」などの観光名所もあるから、皆さん是非一度、遊びに来てにゃ。あつ! ぜひ会津鉄道でにゃ!!

ばす駅長に 聞きました!

嬉しかったことは?

- 写真集を作ってもらった
- CDデビュー
- 「また来るね」のひとつ



毎日のFun for Life(ちょっとした幸せ)

- 全国から愛猫の写真が集まってくる
- 駅長さんのブラッシング
- ごほうびのカニカマ



駅員さんに聞きました

ばす駅長のスゴイところは?

電車の音がすると自らホームに出てお出迎えするんですよ。それに、写真を撮られてるときはじっとしているんです。自分の役割がちゃんとわかっているみたいですね。



これからチャレンジしたいことは?

- ファンをもっと増やしたいにゃ
- 会津鉄道に外国人の車掌さんも入ったから、いろんな国の人に遊びに来てもらって、facebookに写真を載せてもらいたいにゃ!
- 駅周辺の活気にも貢献したいにゃ!

面会時の注意!!

- 撮影の時はフラッシュを焚かないでにゃ
- 犬は苦手!!
- 寝るときはそっとしてにゃ
- エサはもらってるから足りてるにゃ



おねがいにゃ♪



ばす駅長の1日

誰よりも早く
出社するのがモットー。
入口にちょこんと座って
待つのが日課。



私の定位置♡



1日のはじめは、
会津鉄道神社に
必ずおまいり。



安全第一
だにゃ。



あさごはん
食後の巡回パトロール

やってくるお客さま、
出発するお客さまに
ご挨拶



ようこそにゃ



お昼寝
だにゃ

zzz

夜勤に備えて休憩

再び駅業務・巡回など



むくっ

業務終了。
駅舎の事務室にて就寝。
(夜警を兼ねる)

仕事後の一杯
(コーヒーフレッシュ)が
最高にゃ。

たくさんのひとが全国から
会いに来てくれるにゃ



取材レポーター達の
サイン色紙もいっぱい



グッズもいろいろあるにゃー。
中には1つひとつ手作りのものも!



訪ねてくれた方の
メッセージが綴られた「思い出ノート」



棚にも「思い出」が
いっぱい詰まってるにゃ



今回の学び

ばすちゃん、駅長になる前からこの駅に住んでたんだけど、駅長としてデビューしたことで人気が火がついたんだって。実際にふれあうばす駅長との体験ももちろんだけど、「ネコ」の駅長?」CDも出してるの?」そんな、みんながワクワクしちゃうような話題性をもっともつと高めようと楽しく奮闘する、駅や街や人々の想いこそが「Monitor」なんだということが分かりました。ばす駅長、どうもありがとうございました!!



「ありがとう」を大切に



THANK YOU! カード

国分鉄平様
(千葉県船橋市在住)

He's
a Fan

楽しみのヒント、
みつけたっ



大学生時代のバンド風景

——留学経験もあると伺いましたが、
どんな少年時代を過ごされましたか？

好奇心旺盛なサッカー少年だった
小学校時代は、父が転勤族でしたので、
名古屋、札幌、仙台、福岡など全国各地
で過ごしました。中学時代に「GLAY」
に憧れてロックにのめり込み、大学生まで
ずっとバンド活動をやっていました。高校
の二年間をカナダ、大学時代はアメリカに
留学しましたが、地元の「レッド・ホット・
チリ・ペッパーズ」などにも影響を受け
ましたね。現在は全国各地に会員制の
リゾートホテルを展開する会社に勤務
していて、千葉県で妻と1歳半になる
子どもの3人で暮らしています。

——学生時代の思い出は？

大学時代、日本に帰ってくるとよく
父と一緒にパチンコに行きましたね。遊技
料金は父が出してくれましたので、親子一緒
に並んで待つことが多かったです。仕事で
いつも頑張っている父のことを、母は
「息抜きであつたら」と優しく見守って
いました。父が勝つと、母を呼んで家族で
食事に行きました。父の勤め先が銀座
でしたので、もしかしたらピーアーク
銀座で遊んでいたかもしれませんね(笑)。
さつき久しぶりに覗くと接客レベルが
格段に向上していて驚きました。

——お仕事のことを教えてください。

お客様と接する仕事が好きでしたし、
接客とマナーを学びたくて今の会社に
就職を決めました。海外留学の経験も
あり、その経験を将来活かしていける
だろうとも考えました。現在は営業
チームで、新規会員獲得や、会員サービ
スご利用促進などの業務を担当しています。
でも入社してしばらくはフロントマン
だったんですよ。

——滞在型のホテルは、究極の時間消費型のレジャーですね。このビジネスで御苦労なさることはどんなことですか？

私どもの運営しているホテルは会員制です。ホテルに来るよりも前に、まずはリゾートクラブの会員になってもらう必要があります。企業の経営者やお医者様の会員も多いので、言葉遣い一つひとつにも配慮します。またチェックインからチェックアウトまでに至る隅々まで細心のおもてなしを心がけなくてはなりません。そして、お客様にはリピートしていただくことが大切です。常に最高のサービスを提供し続けなければならぬことですね。

——会社のユニークな取り組みを教えてください。

各部門に「THANK YOUカード」というものがあり、仲間への「ありがとう」を伝えたいときに渡して仲間を賞賛する仕組みがあります。あとは1年に1回、各部門代表が集まり社長と会食をする時間が設けられています。また

ハンディキャップをお持ちの方々と共に働ける環境を作っており、本社での事務作業や、ホテルでのクリンリネスのお仕事を約50人くらいの方々と一緒にやっています。

——「ありがとう」を大切にしている会社経営っていいものですね。またハンディキャップをお持ちの方と一緒に働ける環境づくりをされているのは素晴らしいと思います。ところで、前から気になっていたことがあります。地方にあるホテルのスタッフは、ホテルで生活しているのですか？

ホテルの近くに寮があります。私の場合、最初の勤務は三重県の鳥羽で、近くのコンビニまでは歩いて30分もかかりました(笑)3年間いましたが、住めば都で自然はいいですし、そこで妻とも知り合いました。

——今熱中していることはありますか？

仕事と家を往復する毎日でなかなか熱中できるものが見つかありませんが、

東野圭吾さんの推理小説が好きで、新作が出るかと集中して読んでいます。休日は大型のショッピングモールにいつて家族で過ごす時間が増えましたね。

——将来の夢をお聞かせください。

今後、弊社も海外に事業を拡大していくことが考えられます。私としては留学経験で培った語学力やコミュニケーション力で、営業部隊として海外市場の拡大の先頭を切っていきたいと思っています。

——ありがとうございました。



有明にあるオフィスで営業活動に奮闘する日々

1 Thank You 1 ワクチン

あなたの笑顔が、がんばる元気に



～感謝のキモチをワクチンにのせて～

お客様から、仲間から、街の皆様から頂く

「ありがとう」を共有するFunエピソードの取り組みを始めて約3年半。

その数は9万件を超えました。

私たちにとって「ありがとう」は一番のFun for Life。

1つひとつの「ありがとう」に感謝の気持ちを乗せ、

頂いたありがとうの数だけ、ワクチンを送る活動を始めました。

世界の子どもたちがもっと笑顔になりますように。





1 Thank You 1 ワクチン

ひとつの「ありがとう」でひとつのワクチンが渡る



人が笑うところに Fun for Life

「ありがとう」は笑顔の源。私たちにとって、お客様から・仲間から・街からいただくありがとうは、最高の喜びです。ピアークグループでは、その喜びに感謝の気持ちを込め、ありがとうをひとついただく毎に、ワクチンを1人分贈る活動を始めました。世界中の子どもたちが笑顔になりますように。



ワクチンは国連NGO法人「世界の子どもにワクチンを」日本委員会(JCV)を通じて世界の子どもに届けられます。



ポリオワクチンは経口ワクチン。たった2滴を口の中に入れてもらいます。



2013年度入社式

4月1日(月)、27人の新入社員を迎え、入社式を行いました。庄司社長からは、「今日から皆さんは社会人であり、お客様の前では常にプロとしての対応が求められます。不安はあるかもしれませんが、皆さんの得意技は何事にも一生懸命にベストを尽くすこと、それで能力の不足は十分補えます。皆さんもオール・チャレンジ・ピーパークで挑む経営に参画し、プロフェSSIONナルとして活躍してもらえ、ことを期待しています。」とのメッセージがありました。



ミス牡丹がPガーデンを訪問

4月23日(火)、ピーパーク銀座ネオの屋上農園「Pガーデン」に、福島県須賀川市より「ミス牡丹」の皆様に「訪問いただきました。弊社では、「銀座ミツバチプロジェクト」での活動を通じ、須賀川の特産品を景品として取り揃えたり、ハーブをはじめとした須賀川産の苗木をPガーデンで育てるなど交流を続けています。今回は、交流の記念として牡丹の苗木を頂きました。」



ピーくんチャリティー報告

ピーパークグループでは、お客様が景品交換の際に端数となった玉やメダルで参加いただく「ピーくんチャリティー」を実施しております。2〜3月にはそれぞれの団体に寄付金をお渡ししました。皆様のあたたかいご支援、ご協力に厚く御礼申し上げます。



認定NPO法人

世界の子どもにワクチンを日本委員会様

334万2705円

公益財団法人

スペシャルオリンピックス日本様

301万3989円

特定非営利活動法人

ガイア・イニシアティブ様

138万3619円



2月

キタックフェスティバルに
ピーくん登場！(2月2日)



4月

入社式(4月1日)

ピーパーク

オフィシャルホームページ

リニューアル(4月8日)

ピーパーク春日部

リニューアル(4月20日)



Pガーデンにミス牡丹が訪問
(4月23日)

第8弾CM

「新ハッソー新ハッピー」編

スタート(4月26日)→P7



オリジナルアプリ「P-LIFE」
配信開始(4月27日)→P6



PARK DREAM

今号の考案者

もっと多くの方にピーアークのことを知ってもらいたい、もっと楽しみや感動を提供したい!そのために何かFun for Lifeなことがしたい!という考えからこのピーアーククルーズがうまれました。

客船で世界旅行なんてただでさえ楽しいのに、その上様々なエンターテインメントが詰まっているなんて、、、こんなに面白いものはないと思います。まさに遊びの極みです!

私たちの仕事は世の中を楽しくすること、このクルーズで素晴らしいひとときを多くの方々に味わってもらいたいです!

中村 祐太(H25入社)

編集後記

オール・チャレンジ・ピーアーク

～一客再来 お店の期待価値創造～

今号でも様々なチャレンジの芽を紹介いたしましたが、改めて「challenge」とは何かを調べてみました。英和辞書には、①決闘や競争の申し込み②異議申し立て・反抗活動というような単語が並んでおり、今までは「Try」のような感覚で和製英語の「チャレンジ」を使っていましたが、本来は、困難に立ち向かい、それを克服しようとする並々ならぬ強い信念をもってこそチャレンジなのだと言われました。ちなみに、「創」の「倉」には傷という意味があり、「創」は、傷口が盛り上がり元に戻る生命力を示しているそうです。「傷を恐れずチャレンジすることが創造へと繋がる」これを忘れず、オールピーアークですべてにチャレンジする3ヵ年にしてまいります。

<編集長 中川 祐子>

ピーアークオフィシャルHPを リニューアルしました。

この度、オフィシャルHPをリニューアルいたしました。店舗情報、企業情報はもちろん、パチンコビギナーのためのページや、ピーアークのファンサイトもご用意いたしました。是非アクセスしてください!

<http://www.p-park.co.jp>



5月

ピーアーク presents 幕張メッセ
どきどきフリーマーケット2013
(5月3日～5日)→P.20



P ARK DREAM



ピーアーククルーズ

パチンコ、スロット、ゲーム・・・エンターテインメントをふんだんに詰め込んだ、ピーアーク号が出発！ピーくん船長と一緒に世界各国の名所を旅しながら、移動の間は船内でエンタメパーティー！どきどきワクワクがおさまる暇が一時もない、世界一Fun for Lifeなクルーズです！

エンタメ界人  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

©2004 P ARK HOLDINGS CO., LTD.