

——昨年4月、社長に就任してから2年がたちますが、トップに立たれた感想をあらためてお聞かせください。  
**都筑** トップに立ってみて、視界が変わりました。悩みは多くなるし、相談できる上司はいないし。これは大変な職を引き受けたというのが実感です。アルバイトも含めて900人程度の所帯ですので、いわゆる鶴のひと声で私の経営方針が浸透するのではないかと思っていたのですが、少し手間取ったというのが正直なところ。形式的には「わかりました」と言っても、実際には自律的な行動へと結びついていない。

そこで、昨年からは年頭に、10カ条からなる目標を記したペーパーを社長からのメッセージとして配り、始業時に唱和することで全社員の意識を同じベクトルにしていこうと努めています。社長に就任して2年経過したこともあり、少しずつですが、私が考えていることが社員に浸透してきたように思います。

——経営をしていく中で、大切にしていることは？

**都筑** 危機感です。

——危機感？たとえば、昨年度の売り上げは2100億円弱で、ホール企業のトップテンに入っています。1店舗（平均設置台数約850台）当たり91億円の売り上げですから、順風満帆に思えるのですが。

**都筑** すべての店舗がうまくいっているわけはありません。凸凹があるわけです。各店舗にしてもプラスの部分

もあれば、マイナスの部分もある。トータルで問題ないから、それでOKという発想は持たないでほしいと、社員にも常に言い続けています。

——先代（父）は人一倍、危機意識を持って仕事にあたる人でした。「経営者は、常に危機感を持っていなければいけない」と。その姿を間近で見ましたから、その意識が自然と私にもうつっていったのでしょう。

——そうした中、昨年4月にワンフロアで2100台の名古屋北店をオープンさせました。オートミュージアムや巨大な立像を設置するなど、エポックメイキングな出店だったといえます。

**都筑** 2100台の店舗を作りたいと言ったとき、役員の誰もが否定的な意見でした。確かに私自身、不安がなかったと言ったら嘘になります。ただ、できない言い訳を探したらキリがないと思ったのです。どうしたらできるのか、

どうしたら目標に手が届くのか。言い訳をせず、最善を尽くす企業にするために、決断をしたといっても過言ではありません。

——次も2000台の店をお考えですか？あるいは2500台とか？

**都筑** 大きな事業をやり遂げたという思いがありますので、今現在は2000台のホールをもう一つとは考えていません。

——では、次の目標は？

**都筑** 次はローコストの店舗に挑戦してみたいですね。それもパチンコだけでなく、比較的簡単にスケルトン（躯体）にすることができて、別の業態としても使用可能な形態を想定しています。これから先を考えると、臨機応変に対応できる柔軟性がパチンコホールの設計にも求められてくるでしょう。2000台の店舗では、つぶしがききませんから（笑）。



株式会社善都  
代表取締役社長

## 都筑善雄

### PROFILE

1974年、愛知県生まれ。1997年、善都入社。店舗勤務、店長職を経て2008年、常務取締役、2010年、専務取締役。2013年4月、代表取締役社長に就任した。趣味は旅行で、年に2.3回フランスに行くとか。かつてはカーレーサーとして活躍した時期も。

# 23店舗で売上2000億突破 次の目標は東京進出か!?

ホール業界で今、最も注目を集めている企業といえば善都をおいてほかにないだろう。特に昨年4月、設置台数日本一（当時）の名古屋北店をオープンし、大きな話題となった。「日本一の店舗を作る」という先代の夢を実現し、軌道に乗せたのが同社の都筑善雄社長。2013年4月、38歳にしてトップに就任した若き社長に、同社の取り組みと今後について聞いた。



ウルトラサンチャイルド像がランドマークとなっているZENT名古屋北店

——業界全体を底上げするためには、どうすればいいとお考えですか？

**都筑** パチンコに対してアレルギーを持っている方々がいらっしやるので、まずはこのアレルギーをなくす方策を考えなければいけません。そうした先入観は親から子へ、そして周りの人たちへ受け継がれてしまいがちですから。パチンコ店に来ていただく仕掛けを考える以前に、誤解に基づく負のイメージを払拭することが大切ではないでしょうか。

——私自身、社員の子供たちに「善都に入社したい」と言ってもらえる企業にしたいと思っています。そのためには父母である社員は頑張らなければいけないし、私自身も社内のみならず、社会に対しても、業界全体としてどうアプローチしていくべきなのか、真剣に考えていかなければならないと思っています。



——名古屋北店のプレス発表の際、東京・大阪への進出について「まずは足場を固めてから」とおっしゃっていましたが、この辺りは？

**都筑** 近い将来、どこかのタイミングで出店したいと考えています。おかげさまでこれだけの企業規模になりましたので、M&Aや居抜き物件の話がさまざま持ち込まれます。更地から出店も含めて、いい話があれば進出したいですね。

——東京に進出した地方のホール企業は数々ありますが、成功している店舗は多くはありません。

**都筑** 当然、苦勞するとは思いますが、大都市が生み出す文化や大都市に集まる情報は、企業の将来を考えたとき、何より魅力です。東京・大阪への出店はそれを吸収・研究するアンテナショップ的な意味合いもあるのです。

——御社は1995年に全館禁煙店舗を、2000年に1000台規模の店舗をオープンし、大型化に着手するなど、これまでに進取の精神に富んだ試みを数多く行ってきました。トレンドをいち早く察知することは、そこにながるわけですね。さて、業界全体としては遊技人口の減少が問題となつていては遊技人口の減少が問題となつていないか？

**都筑** 業界全体が先細りすれば、自社も先細りしてしまうことはいくらでもありません。何とか変えていかなければいけないという思いもあり、その