

タイトル～<先週の【2つのセミナー】についての「想い」と「ご紹介」を>

## ■最初に、【JAPaNセミナー】までの思いを…

今思えば8年前、長野県民の私が、大阪で始めた「無料勉強会」だが、最初は『たったの7人集まっただけ』の開催でした。それを1年間継続して『1周年記念だ！』とか言って、「最初の大型セミナーが80名参加」だった。それをやろうと思ったのは、たった一つの理由になる。それは『TKCと言う会社があって、パチンコ業界の中で飯を食わせて頂いて、その恩返しがしたかった』と言う動機だけに過ぎない。そしてそれは、今も思い続けていますよ。その後、回を重ねる度に「毎回100人程度の集客増」となり、今年「11月22日開催の700人参加」に繋がっている。

## ■【JAPaNセミナー】も、大きくなると「敵対意見も増える」…ね(汗)

以前は、「セミナーは有料」が当たり前であり、私はそれを否定するつもりは無い。実際に小中高大学と、『人が他者から学ぶには、お金が必要である』事は当然の事実であり、その為の学校もビジネスもある。そして私の心情としては、『学ぶと言う事は、最高の贅沢である！』と言う気持ちは今でもある。

でもその絶対論を正義としてしまうと、『お金が無い人は学ぶ事が出来ない。または学ぶ権利が無い』事になる。私は、そのアンチテーゼとして【無料セミナーの意義と存在】と提案してきたに過ぎない。

- ・受講する側から見れば…無料から始まる「学びの体験」と「情報共有の喜び」を知って欲しいと願う。
- ・講師側から見れば…そこから生まれる「人脈生成」と「ビジネス展開チャンス」を考えて欲しいと願う。
- ・協賛企業側から見れば…ホールの生き残りの「お手伝い」と、広告宣伝の「一つの手法」と考えて欲しいと願う。

しかし…

- ・『お前のせいで、セミナーに人が来なくなったし、儲からなくなったわ！』…とも言われた。
  - ・そもそも、『釘問題の関係人物が、偉そうにセミナー主催なんてするな！』…とも言われた。
  - ・はたまた、『やるならTKCを辞めてからやれよ！』…なんて事も言われた。…まあ、「人は様々」である。(笑)
- でも、「人は様々」の中には、『業界発展の為なら、ひと肌脱ぎましょう』と言う人も居た。未来に魅力を感じてくれた人も居た。そんな人達の力が集まったの【JAPaNセミナー】開催でした。…無論、皆さん無料奉仕でもある(汗)

## ■【JAPaNセミナー】が伝えたいのは…『誰が？』では無く、『何を？』である。

重要な事は、一つのセミナーや勉強会に対して、『誰が主催している』とか、『誰が言った』とか、『誰が偉い』とかの、次元レベルでの話では無い。本質は…『何を聴いたか』、『何を伝えたか』、そして『何が伝わったか』である。偉い先生であろうが、マイナーなしよぼい先生であろうが、そんな看板を崇める時代は、とっくに終わっている。受講する側は、『本物と真実を見極める目』を養って欲しい。講師側は、『その、ハイレベルな受講者に提供する情報と伝達術』を培って欲しい。受講する側も、語る側も、共に成長・進化しなければ、今の右肩下がりの業界で生き残る事は出来ない。そもそもそんな「低レベルの、傷の舐め合い軍団」では、パチンコ業界の未来は語れない時代。

【JAPaN代表】として、【一人の講師】として…もう一度申し上げたい！！

『誰が語ったか？』…では無い。『何を語ったか？そして聴いたか？』…である。

そして、その次に、『貴方の頭脳と身体は、何をするのか？』…である。

そしてもし、私の願いが叶うならば…『また、みなさんと会いたい』…です<m(\_)>

## ■11月24日(金)に、【Hot Spot 研究会】(通称:ほっと研)があった。

以前、「Free コラム」(9月1日掲載)として、<2017年夏の新規店舗の傾向>として取材結果を紹介しましたが、「年4回開催の今年最終回」に特別参加してきました。当然ながら、主催の「有限会社NSPドクター」さんは、私個人の友好企業様でもあります。『だから紹介しているんでしょ』・・・と言う訳では無いですからね(爆笑) 少なくとも、私が参加するセミナー等の中でも、情報レベルの高さはトップクラスなので、ご紹介したいだけです(汗) ただし、【新規出店を考えている】もしくは【考えたい】と言う法人様向けであり、『そこだけに特化している』内容ですので、一般的な「機械選び」とか「稼働アップ」とか「業界動向」とかの話は全くありませんので悪しからず。

## ■今回の【Hot Spot 研究会】のビッグデータ情報

今、私の手元には「2015年」&「2016年」&「2017年」の【新規出店(M&A含む)リスト】がある。その店舗数は・・・「2015年=189店舗」・「2016年=126店舗」・「2017年=112店舗」となっている。

無論、「ホール名」「法人名」「P・S台数」「オープン日」「店舗住所」までが、詳細に明記されている。

※ちなみに、全日遊連加盟データの新規店舗数は・・・「2015年=148店舗(廃業=507)」・「2016年=142店舗(廃業=436)」・「2017年(1月～9月期)=92店舗(廃業=335)」となっている。

更に、『住所を見ても、実際の場所や位置関係が分からない』のは当たり前として、「全国地図(エリア毎)」に、更に、「年度別(3年間分)」に色分けして、位置をマーキングしている資料まである。

これを見ると一目瞭然で、『どこのエリアに新規出店が集中しているのか?』、はたまた『どこのエリアは無風状態なのか?』が分かりますね。これらの情報をベースに、『次の新規出店計画を考える』勉強会は、早々見当たらない。

## ■【Hot Spot 研究会】～みんなで考える「M&A」の現実と未来

先ずは、現状進行している【チェーン店の売却】として、なんと【32件のM&A案件のまとめ】資料が配布された。

個人的には、『そうそう。ソレあったわあ』もあれば、『そんなのもあったんだあ』と、近年の凄まじい状況の再確認。ちなみに近年のM&Aは【3パターン】あるそうで・・・①営業不振による売却、②営業不振では無いが、パチンコ営業継続意欲の減少、③いわゆる後継者不在・・・だそうである(小森ワーキング(株)代表:小森勇氏談)

また、M&Aの仮想物件として、「A:24億」・「B:28億」・「C:60億」の案件例(※地域・総台数・店舗数と集客評価も記載ある)を提示して、各自全員で『あなたが買うならどの物件?』と言う論議も成された。ちなみに私は・・・「B」で。この論議は、「物件評価の考え方や選び方」に対して【NSPの五十嵐専務】が主軸となって進行されたが、私を感じた正直なところ、『もっと詳しく教えてくれ～!』ってな感じで、ちょっと消化不良で時間終了。引き続き次回へ。

## ■今回の【Hot Spot 研究会】～総括

「業務拡大を考えるパチンコ法人」さんは、『この学びは有益』なレベルです。ぶっちゃけ、『金融関係の方は、お金払って参加する価値は十分にある』と思う。(ホール企業さん以外が、入会・参加できるかどうかは知りませんが・・・) 気になる方は、一度「ほっと研」まで、問い合わせてみてはいかがでしょうか?(トライアル参加もある・・・との事です)

一応、【お問い合わせ先】を・・・「(電話)03-5807-0820・有限会社NSPドクター」まで。(担当:高橋・能登)

<このコラムは、フリーコンテンツに該当しております。情報共有可としますが、転載・改ざん等はお控えください>  
<また、文章・資料等の所有権は、「有限会社トータル・ノウ・コネクションズ」に帰属いたします>