



Pachinko Chain Store Association

PCSA 第2回フレッシュマンズ アイデア・エッセイ 受賞作品

<目次>

最優秀賞

龍澤 史菜 様 (タツザワ フミナ) アメニティーズグループ 株式会社パンドラ
ぱちんこ店員なう!2

優秀賞

南 皓介 様 (ミナミ コウスケ) 株式会社ダイナム
「誇り」を築くために5

湯田 莉菜 様 (ユダ リナ) 株式会社ニラク
パチンコ業界に入社したからこそ気づけた、大切にしたい事 ...7

石飛 篤宜 様 (イシトビ アツノブ) 株式会社ダイナム
心のインフラとして9

最優秀賞

龍澤 史菜 様 (タツザワ フミナ) アメニティーズグループ 株式会社パンドラ
『ぱちんこ店員なう！』

「私、龍澤史菜！忙しいけれどやりがいのある仕事に恵まれて、毎日充実しているの！

お化粧品に気合を入れすぎて…あれもうこんな時間？！

食パン啜って走り出したらイケメンとぶつかってどきどきのラブストーリー！？」

……。

なんて、あるわけがなかった。入社する前は漫画のような充実した生活を夢見ていた時期もあったものだ。私は今年の4月で入社3年目になろうとしているぱちんこ店従業員だ。今回で、PCSA のエッセイを出すのは3回目で最後だ。だが今回も含め私が言いたいことは入社当初から何も変わっていない。それは、お客様よりも先に従業員投資がこの業界を支え、かつ明るくしていくのではないかという考えからだ。

①

我々の業界には多くの課題が山積みだ。課題の中の1つとして、出玉が規制されていく遊技台があるのではないだろうか。お客様の中には台のコンテンツが好きで打つお客様もいらっしゃるが、多くのお客様は基本は出玉メインで何を打とうかお考えになるのではないだろうか。そのため、出玉が規制されていく＝お客様にとってぱちんこ、スロットの魅力が多少なりとも少なくなることが懸念されている。また、我々の売り物は遊技台であるが、どの機種を何台置くかという工夫はされているものの、台自体はものすごくシビアな言い方をすれば全店同じだ。

同じ機種で同じスタート数で当たる台が存在したら、台をA店で打とうが、B店で打とうが

結果は一緒である。つまり、目下我々の課題は遊技台に頼らずにいかにお客様の満足度をあげるか、ということになるだろう。となれば、次に工夫すべきは遊技環境を整えること。快適な空間、行き届いたサービスでお客様にぜひ自店で打って頂くとうどの店も躍起になっている。

②

次に私たちを取りまく環境、お客様の点を考えてみる。昨年発表された「レジャー白書 2018」ではパチンコ参加人口は900万人で2年連続の最低値更新したのは記憶に新しい。

また、遊技年代別に見るとやはり大部分を占めているのが高齢者である。つまり、我々ぱちんこ店従業員は業務のうち大半はこの高齢者のお客様と向き合うことになる。高齢者のお客様は実に…刺激的だ。早くしろとどんな状況でも自分が一番、待てない。残高を使い切ってもまだあるはずだと言い張る、平気で唾を床に吐き、たばこのフィルムを店員の目の前で床に放ってみせる。「これは200万円の腕時計だぞ！」と安っぽい金色の腕時計を見せながら従業員、他のお客様に怒鳴り散らす貴方の価値は2円です…。

拳句の果てにはシモの粗相を後始末するのも日常茶飯事だ。それでも上からは言われるのだ。「笑顔で、お客様のために最善を」「いやー昔はもっと稼動あったし、もっとひどいお客様いっぱいいたよー。マシになった方だよー」

こういう話になった時に「俺たちの時代」の話を引き合いに出されると「今の時代」を生きる私は我慢ならない。今と昔

では「求められているサービス」が違うからだ。それは何か？ホスピタリティ面である。業界としてもイメージアップのためにそこを強化しているし、人との触れ合いが少なくなっている今、お客様としてもぱちんこ店に人との繋がりや癒しを遊ぶ以外にも求め始めていると私は考える。かつてはお客様からのクレームや小言を聞き流すか、無視してランプを追えばよかったのかもしれない。しかし今はそれをどんなにお客様に非があったとしても「オキヤクサママンゾク」のために真摯に話を聞いたり、負けた悔しさをぶつけられても笑顔で接したりと感情を殺さねばならない。

①②のことから、業界全体がイメージアップとお客様満足のために「お客様第一になりすぎている」ことは否定できないのではないだろうか。

③

次に、ぱちんこ業界の離職率が高いことも考えてみたい。かつては終身雇用、転職すること自体が珍しかったと言われているが、現在転職は珍しいものではなく、むしろ身近なものになってきた。自分自身 2 年ほど働いてみてわかったことがある。ぱちんこ店員は楽な仕事ではないということだ。（仕事はすべからくそうなのかもしれないが…）

ただ箱の上げ下げをするだけだと笑った方へ声を大にして言いたい。左耳ではせわしく流れるインカムを聞きながら右耳は怒鳴ったり、小さな声でよくわからないことを話すお客様の話を聞き、目は一斉につきまくるランプを追い、状況判断をして会話の合間に指示を出し、自分もどう動くか考え、どういった反応がお客様が喜ぶか考える。たばこの煙で目が痛い。口は話して走り回ってカピカピだがでかい声での挨拶と笑顔が強要される。鼻はお客様のたばこことコーヒーの混ざった口臭、あれ、なんか変なおい…お席でお客様がおもらし？！ちよ、お父さんまた後で来るね！ランプは動ける人に任せた！対応行ってくるよー！！！！（半泣）

という具合に、ぱちんこ店員は皆聖徳太子状態だ。普通にオフィスで事務作業ではこんな場面にはなかなか遭遇できないだろう。こんな現場なもんだから、入りたての新人はまず慣れないインカムとお客様で悪戦苦闘。出勤初日で現場を目の当たりにし 2 回目の出勤と連絡はなかつの間にかいなくなってる。また、毎日の接客や仕事に疲れてしまい、賃金面なども考慮してこの業界に続けられないと判断し、転職をする人も少なくない。①②も含めた③の現状から考えられるのは、仕事が大変な分、せめて人間関係は良くないと離職率の低下は望めないのではないかということだ。

④

週刊「アミューズメントジャパン」（平成 30 年 2 月 25 日）「聞いてあげることが働く安心感を生む」（株式会社上司の魔法代表 黒岩禅 著）では以下のようなことが書かれている。

「定期的な面談は離職率を下げる効果もあります。（略）ある高校の教頭先生が「生徒の話を定期的に聞くようにしたら、退学者が減った」と言うのです。広島の高校ですが、以前は学校に来なくなる生徒、退学する生徒が少なかったそうです。ところが、担任が生徒の話を定期的に 5 分間聞くようにすると、目に見えて退学する生徒が減ったそうです。話を聞くことが退学者を減らすのと同様に、店舗では離職率を下げる効果があるのです。部下が退職の話をするとき、すでに次の予定が決まっていたり、確固たる決意があったりすることが多いものです。その場合は留意が非常に困難です。「なぜ先に相談してくれなかったか？」と思いたくもなりますが、その考え方が離職率を高めてしまう理由かもしれません。なぜなら、退職などのデリケートな話は相談しにくいもの。きっかけがないと話ができないものです。

結果、相談ではなくギリギリのタイミングで報告を聞くことになるからです。相談しやすい環境をつくるためには定期的な面談をすることです。（略）人間関係に悩む部下も多いものです。「〇〇さんの言い方がきつくて」「私だけ飲み会に誘ってもらえない」など。そういったことを誰にも言えず溜め込んでいくと、あるとき退職になるわけです。定期的に話を聞いてもらえる機会があるとわかっていたら、「一度話をしてみよう」と思ってくれます。退職という結果を未然に防ぐことができるかもしれません。（略）しかし、間違った面談をすると逆効果になります。最大の違いは上司の話す時間が長い面談です。部下にとっては苦痛になります。せいぜい、全体の3割までにとどめることがポイントです」

④からは今の業界に足りないものと課題を考えることができる。

まず、課題1つめは業界雑誌にこの手の記事が載るということは、ストレートに離職率が業界的に多いということ。つまり人手不足であるということだ。これは従業員が辛いだけではなくお客様への対応が遅くなってしまったりと結果的に店の評判に影響を及ぼす可能性がある。課題2つめは多くの職場では従業員間、上司部下間のフォローができていない、つまり精神的に疲れていて他人のことを気にする余裕がない従業員が多いということではないだろうか。

①②③④を総合して考えると、お客様のことばかりで従業員の負担や感情は二の次になってしまっているホール状況が見えてくる。その結果、離職率は高いままで退職する者も後を絶たない。これは結果としてお客様へご迷惑をおかけしたり、お待たせしてしまう評判を下げてしまう要因にもなりえる。つまり、お客様を笑顔にするためにはまず従業員が笑顔になるべきだと私は考える。これを打開するために私たちができることは従業員の高待遇がまず1つめ。これは高待遇だと友人や知り合いを紹介しやすい、賃金と休暇が多ければその分リフレッシュもできるし、不満はたまりにくい。リフレッシュできたら他人のことを気にかける余裕ができるかもしれない。また、今までばちんこを打ったことがない人も入社して、興味を持ってくれる可能性も秘めている。2つめは④にもあった通り従業員との面談を定期的に行うことではないだろうか。管理者や従業員、時間も余裕もないかもしれないが、時間をまずは働く従業員へ「お客様のために」先行投資するべきだ。近況の心境や悩みだけでなく、変えたいオペレーションのことや決まり、上司や管理職が進めたい店の方向性などを面倒ではあるものの一度従業員や部下に意見を聞いてみると従業員との考えの齟齬を可能な限り減すことができ、不満も減らせるだろう。

現状のばちんこ業界の未来は明るいとはいえない。私の心のツイッターも負のワードで埋め尽くされてしまっている。しかし、「お客様のために」まず私たちが笑顔になることができれば、お客様にも仕事としての作った笑顔ではなく、自然な笑顔を届けられるだろう。そうなった暁には「やりがいのある仕事に恵まれた、毎日充実、ときどきなラブストーリー（？）を送るばちんこ店員なう！！！」ですべてのばちんこ店員の眩きを埋め尽くすことができるはずだ。

優秀賞

南 皓介 様 (ミナミ コウスケ) 株式会社ダイナム

『「誇り」を築くために』

右も左も分からずに就活をはじめ、約7ヶ月。10月に入りやっともらえた内定。
考えた結果、親にパチンコ業界に就職すると言った。

返ってきた言葉は、

「なんで?」「どうしてそんなところなの?」

そこから私の社会人生活は始まった。

親だけではなかった。共に就活を頑張ってきた友人達にも同じような言葉を言われた。
「パチンコ」と言うワードを耳にした者は皆一様に訝しげな顔をした。

そもそもなぜパチンコと聞くと悪いイメージを連想するのだろうか。それは過去の業界の悪いイメージ積み重ねなのだろう。例えばパチンコ店絡みの事件・事故の多さ、依存問題、店内の暗い・狭い・うるさい・空気が悪い等の劣悪な環境、客層の悪さ、企業としての不透明性など、例を挙げればキリがない。確かに子供の車内放置などパチンコ店絡みの事件事故は多く、その背景には依存問題などが原因としてある事は無視できない。

私は自分が選んだ就職先であるパチンコ業界が認められないことに悔しさを覚えた。これらのイメージを持っている人の多くは、パチンコ店に入った経験が無く遊技したことが無い人が多いのではないだろうか。

現在、日本の総人口は一億人を越すほどとなっている。それに対して、業界の遊技人口は約1千万人といわれている。実に、人口の1割にも満たないのである。

そんな中で現状の正確な情報を把握しているのは、はたして何人いるのだろうか。

現状は、悪いところばかりではない。

昨今のホールは、綺麗に清掃が行き届き、幅広い世代が一度に集まるため、明るく広い空間となっている。また、全席禁煙の店舗もあり衛生面への配慮は諸サービス業のなかでも群を抜いているものである。

株式上場しているパチンコ企業もあるため、企業としての不透明性は無いといえる。また、パチンコ依存へのサポート体制も整っており、業界を挙げて依存問題に取り組んでいる。さらにボランティア活動などにも取り組み、社会貢献にも励んでいる。地域の清掃活動や被災地への継続的支援、福祉施設でのレクリエーション活動の支援など様々な事に取り組んでいる。

しかし、これらパチンコ業界の古くから抱えていたイメージを払拭する為の行動が、パチンコを打たないノンユーザーの人々には認知されづらく、改善行動を行っている事実を発信する場も限られており、ノンユーザーからの理解が得られ

ないのが現状である。これがパチンコ業界の認められない要因の一つである。

この業界に就職した私たちに出来ることはなんだろうか。

業界として過去には、悪いイメージによる、悪循環が存在したかも知れない。しかし、株式上場による透明化、依存問題に対するサポート体制の充実より好循環の糸口を掴んだのではないだろうか。更なる好循環を加速する為にお客様が本来望む楽しめるパチンコを目指すことが、私達に出来る事ではないだろうか。

そのためには、現在自社がビジョンとして掲げている店舗数、客数を増やし、商品構成や商品開発によって遊技金額を抑えることで、2000～3000 円程度で 2～3 時間遊技できる環境を作りパチンコを気軽に楽しんでいただき、来店していただいたお客様にはそれぞれに合ったサービスを提供し、快適な遊技環境を提供する事で満足していただく。そして、地域共生を目指し、人的・経済的な支援を通じて地域社会の発展につながる活動を継続的にやっていくことで直接パチンコホールに来て遊技されない地域の方々にも活動を伝えていく事ができる。

結果がすぐに目に見えるようになる事は難しい。しかし上記のことを確実に継続していく事で、少しずつではあるが、未だに残っている悪いイメージを払拭し、悪循環にあったパチンコ業界を好循環させることが出来る。

入社して約 9 ヶ月程度の身では、一店舗内での他者への影響力も低く、業務レベルも満足のいく水準ではない。まずは個々人の業務レベルを向上させ、他者に認められて影響力を高める事。次にビジョン達成に向けて顧客ニーズを共有し合い業務改善に取り組む事。そしてお客様目線で物事を考える。この 3 点が重要である。

私は、あの日の悔しさを胸に、胸を張って「パチンコ業界で働いている。」と言えるその日までこの 3 点を重要視し、業界全体のイメージ向上のため邁進する。

優秀賞

湯田 莉菜 様 (ユダ リナ) 株式会社ニラク

『パチンコ業界に入社したからこそ気づけた、大切にしたい事』

私は初め、パチンコ業界には絶対に入らないと決めていました。

経験も一切なく印象だけで決めつけてしまっていたので正直パチンコが嫌いでした。

でもそんな私が今パチンコ業界を選んだのは企業説明会で今の会社の採用担当の方と触れ合い、話を聞いてパチンコに対する印象が変わったからです。

あまり良くない印象を持たれているからこそその従業員への教育、福利厚生を良くしようというパチンコ業界の姿勢に興味を持ちました。

入社して実際に働いてみると私の思っていた印象、聞かされていた印象と全く違いました。それは怖いお客様が思っていた以上にいなかったこと、ただ楽しむだけにご遊技をしてくださっているということ、遊技以外の目的で私達との会話を楽しみに来てくださっていること・・・聞かされていた印象と凄く違っていたのは昔のパチンコ屋の印象がついてしまっているのと、三店方式がありますがそれはお客様から見るとギャンブルと変わりないと思われるからだと思います。だからといって風適法による許可営業という側面もあり変えられない事やパチンコ業界の仕組みを変えてお金に関わらないようにすると全く違うものになってしまいます。

それなら、どこで変えていかと考えた時に私達従業員の取り組み方だと思っています。パチンコをするお客様以外の方とは関わる機会が減多にないので分かってもらえないと思いますが、どこかで関わる機会を作れたらパチンコ屋は良くないという古い印象はなくなるどころか、私達従業員を見てもらえればより印象が良くなるほど、接客に対する姿勢は素晴らしいと思っています。

人との関わりは一番色んな事に左右されるもので、すべての事に対して大切な事です。なぜそう思うのかという何をやるにしても自分だけではなく周りの人がいてくれるからこそできるものだと思っているからです。人の心を一番動かせる事が出来るのは、言葉で伝えて、表情で悲しき・楽しさを表現する事、つまり人と関わることだと思っています。

なので、人と人を通じて印象は変わるものだと私は信じています。

なによりも私の印象を変えてくれたきっかけがパチンコ業界で一緒に働く皆さんだったからです。

私達の取り組み方を変えるって何をやるのだろうと疑問に感じると思います。

それは、まず働く環境です。以前より改善されていますし、どの業界を見渡しても同じかもしれませんが、サービス残業など重労働でなかなか続けられない点は大きな課題だと捉えています。その見直しがとても大切だと思っています。お客様に最高の接客ができるのは従業員の心の状態、余裕がなければできないと思っています。だからといって望み通りにするのではなく、私達会社側で見直せる範囲を変えることで全然違ってくると思います。

例えばですが、安心して働いてもらえるように主婦の方、または主夫の方の為にある育休制度をより高める事です。休日でも、子供が急に熱を出して急に休まなくてもいいように預かってもらえる場所を作ったり出来たら凄く安心できると思います。

あと大事だと思う事がパチンコで働く、1人1人の今の状況など不安に思うことを話せる機会を作っていく事だと思っています。相談室に電話をしたら相談できる環境がないわけではないですが、なかなか機能していない事が問題だと思っています。

相談などでできなくて溜め込んでしまう方がいると思います。なぜ相談する所はあるのにそうになってしまうのかという自分の考えですが、知らない方に急に相談は出来ないと思っています。不安や悩みを言うだけでも勇気がある事です。そう

考えた時に気軽に相談できるようにまず信頼を得る事が必要だと思います。そのために各店舗を訪問してお話を聞ける範囲で話して頂いて、訪問したぐらいでは見えない部分もあると思うので、長い間滞在してこちらからお話を伺って心のケアを出来る専門部署ができた方よりいいと思いました。私は辛い事でも皆さんが悩みを聞いて下さる環境があったからこそ働くことが出来ているので私は専門部署を作る事を実現できたらと思っています。

次にお客様の対策です。ご来店されるお客様は様々な方がいらっしゃると思います。たまには出禁になってしまうほどの態度の悪いお客様、依存だと分かっているが辞められなくて困っているお客様、もっと対策をしていけばパチンコをする人は怖いという印象や少し冷ややかに見られてしまうのも変えることはできると思っています。

依存問題でお客様自身が登録すると会社側でお客様の遊技をストップできる取り組みがあるのですが、ご存知ない方がほとんどだと思います。それをもっと広めることができればと思います。

あとはご来店していただくには、まず会員カードを必ず作ってからの遊技できないようにするのはどうでしょうか。来店される時はカードを見せて頂いてからご遊技していただく感じになります。そうする事で未成年の対策は万全になります。その他の機能としてどれだけお金を使ったのかが記録できたらお客様がどれだけお金を使っているのかが意識できのめり込みに対する抑止力になるのではないかと思います。

もう一つご来店されるお客様だけではなく少し目線を変えた私の考えを聞いてください。

私がパチンコ屋に入るのが怖かったのと同じで、そう思っている方は大多数いらっしゃるお客様としてご来店して頂かないとなかなか分かって頂けません。その方たちに少しでも印象を変えられないかなと思った時に、地域の皆さん、パチンコを知らない方、またパチンコ店に入れないお子様に何かできたらと思った時に、散歩をしている時や前を通った時にふと目がそこについて笑顔にできる何かを作る事で印象を変えるきっかけになればと思っています。

例えばですが、季節によって咲く花を道沿いに沿って沢山植え、冬ならイルミネーションが出来たらと思っています。

それで何ができるの？と疑問に感じられると思うので私の経験を追記させていただきます。

私の母は花が好きなので色々な種類の薔薇を育てています。ある日買い物をしていると知らない方が話しかけてきて下さって、後で母に「だれ？」と聞いたら毎朝家を通る度に薔薇や花の様子を見るのが楽しみで必ず前を通って話しかけてくれる方だと話していました。他にも子供が薔薇を見て綺麗だと近寄って来てくれた時に切ってあげたら後日お礼を言いに来てくれる方や、噂で薔薇が綺麗だと聞いて写真を撮りに来てくれる方もいらっしゃいました。その時にこんなに小さなことでも知らない人と知り合って、喜んでもらえるのだと思いました。

なので、花に水をあげにいった際も従業員の人を見ている方もいらっしゃるの、そこで会話などができたらお店に来られない方の印象を変えるきっかけになるのではないかと思います。

私の正直に思った想いと考えを書かせて頂きましたが全述した案もそうしたら楽しめないのではないかと反対意見の方が確実に多いと思います。また会社側でも利益確保の面においてマイナスになってしまうかもしれません。そうならないためにパチンコ業界についてもっと学び全体を通してプラスになり自分の想い・考えを実現出来るように、一緒に働く皆さんの考えや会社の事を知っていく事が今の私の課題です。

パチンコが嫌いだった私がこういう考えを持てるようになったのはパチンコ業界があって今の会社があったからです。パチンコ業界で学ぶことなんてないという方もいらっしゃいますが、偏見・悪い印象を持たれてしまうからこそ考える事があって、お客様の接客もどこの業界より大切にできるとしています。

優秀賞

石飛 篤宜 様 (イシトビ アツブ) 株式会社ダイナム
『心のインフラとして』

入社前、合同説明会でダイナムのビジョンを知った。

『地域のインフラとして、パチンコを誰もが気軽に楽しめる“日常の娯楽”に改革する』

初めて聞いた時、正直「むりやろ」と思った。自分の中で、インフラとは水道や電気、コンビニのように生きていく為に必要不可欠なものであり、パチンコはギャンブルだと思っていたからである。

インフラを辞書で調べてみると

インフラ：インフラストラクチャー

『インフラとは、基盤、下部構造などの意味を持つ英単語。一般の外来語としては、道路や鉄道、上下水道、発電所・電力網、通信網、港湾、空港、灌漑・治水施設などの公共的・公営的な設備や施設、構造物などを指すことが多い（社会インフラ）』

であり、到底パチンコのような生活とは離れた賭け事はインフラにはなりえないと思っていた。

入社してダイナムの従業員として、また将来のパチンコ業界を担うものとして気付いたことがある。

初めてパチンコホールのスタッフとしてお客様と接し、日常業務をしていく中で、自分の中であったギャンブルのイメージを覆すように、毎日ダイナムに遊びに来て少ない時間で遊んで笑顔で帰っていくお客様がとても多いことに気付いた。

日本生産性本部が発行する「レジャー白書 2018」によると、日本の余暇市場の中でパチンコ産業が属する「娯楽部門」の市場規模はおよそ 47.2 兆円であり、そのうちの 41%の 19.5 兆円をパチンコ産業が占めている。自分の中で娯楽として認識していたカラオケは 1%の 0.3 兆円、ボーリングは 660 億円であった。パチンコ市場が予想以上に巨大な産業である。

以上のことから、パチンコは『インフラ』とはいかないが、『日常の娯楽』となることが可能であると確信した。

ところで、私が帰省した時の話を少しさせてほしい。

実家は両親が 2 人で暮らしていたが、1 人暮らしだった祖母を引き取り一緒に暮らし始めたそうだ。

久しぶりに会った祖母は、一日中リビングでボーっとテレビを見て、しまいには私の名前すら忘れていたようだった。

「老人性うつなんやって」

父がそうっていた。祖母は 1 人暮らしをしていた折、足を悪くしてしまったことをきっかけに、家から出なくなってしまう末に老人性うつになってしまったようだった。

久しぶりの祖母との会話は「元気やった？」と聞いても「ああ…」とテレビを見ながら生返事で終わってしまった。

そんな折、両親が不在で祖母と 2 人になった時、無気力な祖母にしびれを切らした私は祖母を近場のパチンコ屋に連れて行った。パチンコに初めて行った祖母に、横について遊び方を教えながら一緒に遊んだ。遊んだのはもちろん馴染み深いあの台である。

次の日、突然祖母から「また昨日のやついかんね」と誘われ、一緒に遊びに行った。

しばらくして仕事が終わって家に帰った折、父から電話が来た。

「お前、一緒にパチンコ行ったやろ？」

「うん、行った行った」

「あれから、『またつれてってくれ』とうるさいんや、あそこで友達できたようやで」

と、父はなにやら嬉しそうに話していた。

1 人暮らしをしている高齢者の数は約 463 万人（「平成 28 年版高齢社会白書（全体版）より」）にのぼり、2020 年には 660 万人以上に上る計算になる。

また、高齢者問題は近年になって次第に顕著に現れるようになり、一人暮らしの老人の増加や地域コミュニティの希薄化、孤独死が取り上げられる。

近頃、身寄りが無く地域社会との繋がりが薄くなり、1 人引きこもってしまい、生活の中で楽しみが無く無気力に陥ってしまう高齢者が増えた。

『友達の数で寿命は決まる（石川善樹著、マガジンハウス出版）』によると、対人関係は悩みだけでなく、人の寿命にも影響しており、食生活や運動よりも健康にとって大切なのが「つながり」である。

ビッグデータの分析によると、喫煙や飲酒、運動や肥満よりも「つながり」が一番寿命に影響することがわかった。

孤独に関する実験がアメリカで行われた。

いたって健康な人間を 5 人、衣食住のそろった部屋で誰にも接しない生活を 5 日間送ってもらうという実験である。

結果、5 人中最終日まで耐えられたのは 3 人であり、2 人はさびしさが怒りに変わるなどして続行不可能となった。

しかし、耐え切った 3 人も、吐いたり、幻聴を聞いたり、洗面台のシミに話しかけるなど心身ともに異常がみられたと

いう。

以上から、孤独な高齢者が日々受けている孤独感や疎外感を考えると、心身ともに与えられるダメージは想像に難くないだろう。

やはり、人は他者との「つながり」や日々の楽しさや刺激が無ければ、健康な生活を送ることが出来ない。
では、パチンコ店が担う役割とは何だろうか。

最近新しく出来たインフラといえばコンビニである。今となっては気軽に入れる場所、生活に欠かせない存在となっており、24 時間多種多様な商品を買うことが出来る。

しかし、パチンコ店が目指す役割は遊技台を提供し、『日常の娯楽』として遊びに来ていただくだけではない。
パチンコ店が提供できるのは、あたりはずれの一喜一憂する場だけでなく、それを共有できるコミュニティの場も提供できる。

つまり、パチンコ店を地域のコミュニティの一環として、ひいては人とのつながりの場となることで「心のインフラ」として存在を確立する必要がある。

私の祖母のように、無気力に日々を過ごす高齢者の孤独を、毎日少ないお金で遊べる『日常の娯楽』として、またパチンコを通じたコミュニティや人との「つながり」をあたえることが出来る空間を提供として存在することで、癒すことができる。

パチンコホールは衣食住だけでは足りない心の栄養を与える『心のインフラ』になることができる。

それこそが将来のパチンコ業界のあるべき姿であると確信している。

一般社団法人パチンコ・チェーンストア協会

〒110-0015 東京都台東区東上野 1-14-4 坂田ビル 2F

TEL:03-3538-0673 FAX:03-3538-0674

URL : <http://www.pcsa.jp/> E-mail : info@pcsa.jp