

一流にして、一番にあらず

「特殊な事業」ではなく、「普通の事業、普通の会社としてのパチンコ屋」を目標に掲げ、昭和59年に「建売り業」の傍ら進出したパチンコであったが、事業としては、順風満帆の進展となり、昭和65年に「建売り業」を閉鎖して、「パチンコ業」に専念したときには、大阪府下に一〇店舗を構える事業規模になった。

専門に転身してから四分の一世紀、店舗数は一六店舗、収益性もパチンコ業としてはかなりの高水準であるが、いずれも「業界一番」とは言えない。

しかし、「どこから見ても、パチンコ業としては一流の経営内容」と銀行筋から評価を受けるまでになれた。

やや面はゆくもあり、自画自賛めくが、はりまやは業績で、一流にはなれたと思うが、まだ、斯界一番ではない。

負け惜しみに聞こえるかもしれないが、「これが狙いどおり」なのである。

「一番であることに、何ほどの価値があるのか」と問いたい。

お客様にとって、自分が通うパチンコ店が「斯界一番」である必要はないのである。

お客様は、一流の店の従業員から一流のサービスを受け、一流のハードで、一流の雰囲気を楽しむ、一流の出玉と一流の景品などで、「一番」でなくても「一流」であれば満足できるのである。

「一番」というのは、企業あるいは業界の内輪の問題なのであり、斯界一番になり、その地位を維持して行くには、大きな投資を無限に続ける必要がある。

実際問題として、それは不可能である。千分の一、万分の一でも実現可能だったとしても、結局、投資が過大、設備コストが高くなり、自縄自縛になってしまう。

「こういふ無駄な努力をしないことも「丸腰の経営」の奥義と心得ている。