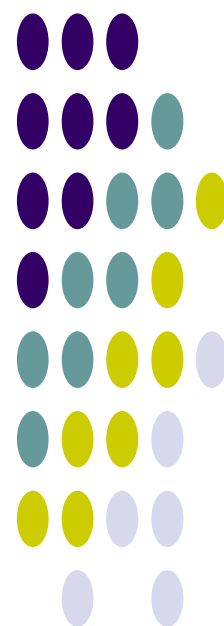
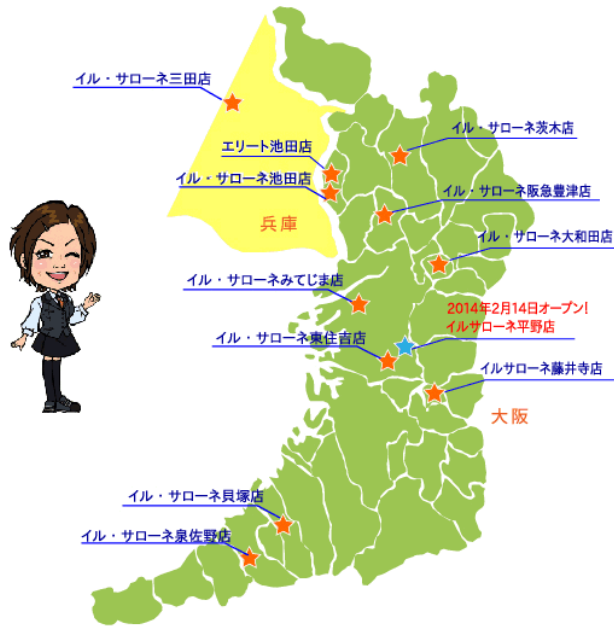


会社概要

| | |
|------|---|
| 設立 | 1967年11月 |
| 売上 | 2014年3月期決算 425億2577万円 |
| 経常利益 | 2014年3月期決算 -4億3,866万円 ※2店舗新規出店のため |
| 資本金 | 1億円 |
| 従業員数 | 561名（男性:331名 女性:230名） |
| 事業内容 | パチンコホールのプロデュースとマネジメント・飲食事業 |
| 事業所 | パチンコホール12店 大阪府【池田市(2店舗)・吹田市・泉佐野市・門真市・茨木市・貝塚市・藤井寺市】 大阪市【東住吉区・西淀川区・平野区】 兵庫県【三田市】 飲食店 1店 なにわ豚テキ(大阪市平野区) |
| 取引銀行 | 三井住友銀行/三菱東京UFJ銀行/みなと銀行/近畿大阪銀行/北陸銀行 りそな銀行/大正銀行/みずほ銀行 |
| 関連会社 | 丸石商事株式会社・丸石物産株式会社 |





店舗MAP

イルサローネ藤井寺店



— 経営理念 —

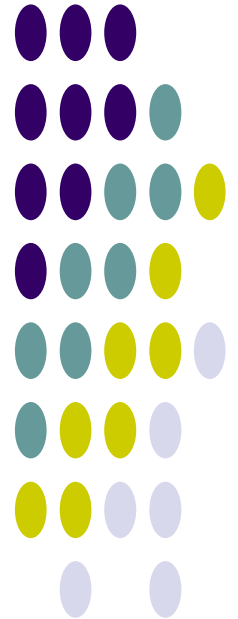
より多くのお客様に喜ばれる娯楽を通じて、
豊かな暮らしを実現します

19兆円産業／全国におよそ12,000店舗を有する「ぱちんこ産業」の中で、私たちは大阪府下を中心に店舗を展開しております。2012年にはおかげさまで設立45周年(創業67年)を迎えることができました。それを弾みとし、業界初の『(創業)100年企業』を目指し、残り33年たゆまぬ努力を続け達成させ、その後においても永続発展させる所存でございます。

- ・お客様に信頼され、認められる「価値」を持つ会社
- ・高い目標に挑戦する人材を評価する会社
- ・マネジメントの基礎が培われ、社会で認められる人材を育てる会社
- ・他者を尊重し、自由闊達に活発な意見交換ができ、活力にあふれる会社
- ・安定成長を続けることによって株主の利益に寄与する会社
- ・ステークホルダーと信頼関係を築き、ともに成長発展を目指す会社
- ・コンプライアンスを徹底し、社会福祉事業を支援することで社会から信頼される会社

これらの経営方針とし、“小さくても強い会社”へと挑戦して参ります。快適(親近感が持てる清潔で安全)な空間で、期待を超えるサービスを追及し、楽しく満足して遊んでいただける‘手軽で身近な娯楽’を多くのお客様に提供し、充実した生活を実現することが私達アサヒデードの使命です。お客様にとって、より便利に、より遊びやすい店舗、そしてより楽しい【遊び】を日々探求し、お客様の視点でお客様の声にこたえていきます。

【全てはお客様のために】を胸に従業員は誇りを持って働いていきます。



ーサービスコンセプトー

いつでも誠実に「あなたの満足」に挑戦します

【誠実】…信頼と相手を知ろうとする努力

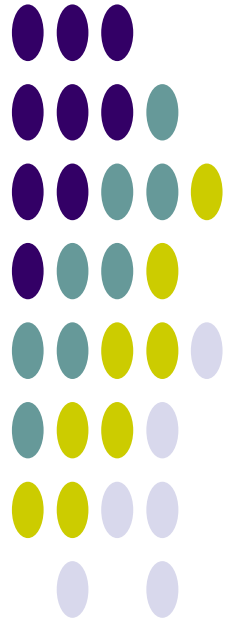
【挑戦】…逆境の時に、一步を踏み出す勇氣

2009年夏、社長・常務と幹部社員が集まり、「経営理念を実現するため」「100年企業となるため」に大切にすべき信条を定める合宿を開催しました。そこで多くの意見が上がり、出来上がったのがタイトルの文章です。

アサヒディードは信頼を大切にしています。お客様から信頼を得るには、誠実に接することが必要だとも考えています。また、企業というものは、チームで協力をしてより良い成果をあげることが求められます。そのためには、やはり誠実でなければチームワークは成り立たず、文字通り仕事になりません。人は簡単に相手を理解できるものではありません。相手のことを知ろうとして努力することが、すなわち「誠実」であり、ひいては自分のことを理解してもらうことに繋がると思うのです。

社員に限らずスタッフも社会人として働くなかで多くの方と関わりがあります。お客様や仲間である従業員はもちろん、店舗の周辺地域の方、或いは取引先様など…。事業を営むことができることに「感謝」し、その認識をスタッフとも共有することが重要です。そのうえで、会社に関わるすべての人に満足をご提供することが目標です。

アサヒディードの「挑戦」とは、逆境の時でも‘次の一手’を打つことにあります。2013年度より新たなる「挑戦」としてコア事業のパチンコ事業だけでなく、新規事業の開拓を視野にいれ取り組んでおります。『挑戦なくして成長なし』…会社としても、個人としても、“挑む”姿勢を忘れずに「誠実さの追及」と「満足の提供」に取り組んで参ります。



パチンコ業界とアサヒディードのデータ

余暇市場は約68兆円(2011年)、うち「パチンコ・パチスロ」は約19兆円(貸玉料)という大きな市場です。
 [グラフ-1]

これほど大きな規模を誇る娯楽は他にはありません
 (財団法人社会経済生産本部発行『レジャー白書2012』より)。

パチンコという娯楽は、戦前からありましたが、今日の店舗の源流は戦後からで、日本の復興とともに伸びた産業であり、日本を代表する娯楽ですが、お客様はまだまだ満足していない未成熟なマーケットです。それ故、まだまだ開拓の余地を十分に残したマーケットでもあります。世界同時不況の波は世間より半年～1年遅れで業界にも到来し、市場規模は縮小の一途を辿っています。しかし、業界内では「勝ち組と負け組」の2極化が進み、徐々に寡占化も見られつつあります。‘ピンチはチャンス’と捉え、他者との差別化を推し進めて顧客の支持獲得に努めて参ります。私たちは負の部分の切り捨て、新しい魅力を付加しながら、パチンコを新しい業態として生まれ変わらせようとしています。

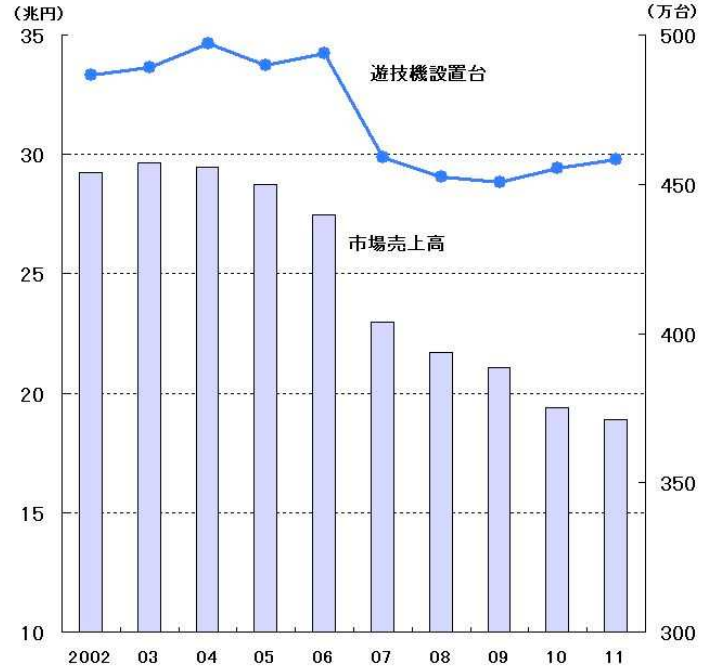
1967年の設立当初は売上高2億円で満たない会社でしたが、約20年後に売上高100億円を突破し、順調に発展してきました。

2008年には経常利益が10億円を突破するまで成長 [グラフ-2] できたのも『より多くのお客様に喜ばれる』ことを日々追求し、精進してきたからだと考えています。

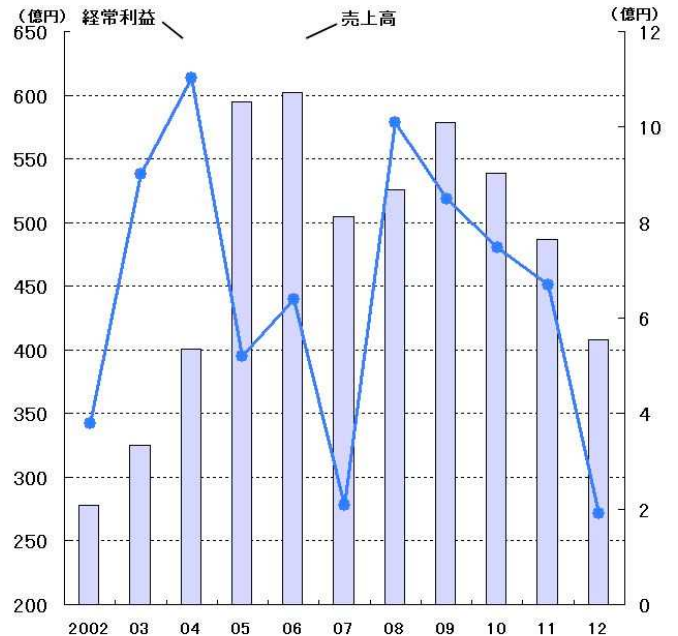
2013年4月には新規出店として藤井寺市にイルサローネ藤井寺店をグランドオープン、また2014年2月には大阪市平野区に新規出店し、規模のさらなる拡大を図ります。

私たちが『より多くのお客様に喜ばれる』サービスを提供し続けることで、お客様から信頼を得ることが、パチンコの地位を向上することになると、私たちは強く信じています。

[グラフ-1]



[グラフ-2]



一 抜群のサービスを提供する 強い会社になるための挑戦！ 一

●業界の流れとアサヒディードの経営論

ここ数年、パチンコ業界は大きく変化しています。

規模の小さいパチンコ店は廃業していき、業界全体の店舗数は減少傾向が続いています。その一方で、大型店を急ピッチに多店舗展開する企業が登場しています。さらに昨今では、財務内容にも大きな差が出てきており、成長に必要な設備投資や人材育成に積極的な企業と、そうでない企業とが明確になりつつあります。

店舗数を増やし売上拡大を急ぐ企業が注目を集めていますが、急激な規模の拡大のみで、収益性や企業価値の向上に、果たしてつながるのでしょうか？

企業価値を上げるのは、最後は人材だと考えています。

店舗ができて、人材が育っていなければ「強い店舗(収益性の高い店舗で、お客様に喜ばれる抜群のサービスを提供する店舗)」を創ることはできません。人材の成長と歩調を合わせて新規出店をしていくのがベストだと、私たちは考えています。

「他社にはない価値(独自性)をもった店舗(快適で利便性が高く、時流にあった営業をしている店舗)」と「抜群なサービスを提供できるマンパワー」を掛け合わせて、規模だけではなく、独自性を誇り、収益性を高めることを私たちは追及しています。

そして、私たちはどこよりも、「サービスが抜群に優秀な店舗」をつくり、お客様、社会から必要とされる存在になることを目指しています。

●アサヒディードの基本戦略

世の中の変化のみならず、業界における変化が激しく、何時好転するか先行き不透明なままです。そのような環境下でも成長を遂げるため、

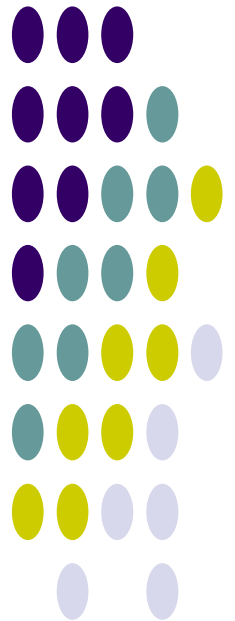
基本戦略として

『激変する四囲の環境変化に適応し、抜群のサービスを提供する強い会社になるための挑戦！』

としております。

強い会社とは…

- ・1人当たりの利益額が多い、生産性の高い会社
- ・出店地域で「シェア」を優位に確保できている会社
- ・同業他社からベンチマークされる会社
- ・従業員が成長を感じ、「幸せ」を追及できる会社



ーアサヒディードの人材ー



私たちは優れた人材こそ企業の財産である、という信念のもと、パチンコ業界でもいち早く1992年から継続的に新卒の採用活動を行ってきました。採用活動が23年を迎えようとしている現在、社員のほぼ9割が新卒採用者となっています。さらに、優秀な人材を積極的に登用していく方針を打ち出し、アルバイトスタッフからの社員登用も進めています。

私たちは現場での実地教育や研修など、多くの教育の場を用意していますが、その前に、『理念』を共有することに全力を注いでいます。

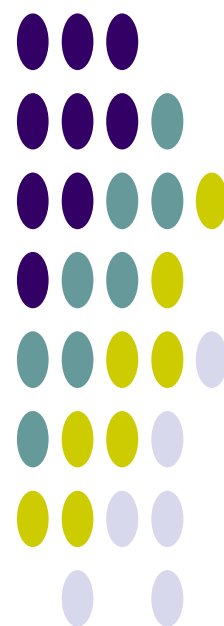
『より多くのお客様に喜ばれる娯楽を通じて豊かな暮らしを実現します』

これが私たちの経営理念です。そして、サービスコンセプトと合わせて、これらを理解し、行動に移せる人材の育成を行っています。

マネジャークラスの従業員には1999年から成果主義の評価制度を業界に先駆けて導入しました。マネジャー間の意識が高まり、目標達成に向けて自主的に行動し、改善活動を行うようになりました。

また、ジョブローテーション(配置転換)を行い、いろいろな店舗や仕事を体験してもらうことで、視野の広い他業種でも活躍できる人材を育成しています。

従業員同士がひとつの課題に挑戦し、解決することでそれぞれが成長し、それが会社の成長に繋がるようになると、私たちは信じています。



ーアサヒディードの社会貢献と事業姿勢ー

社会貢献

私たちは、「NPO法人スペシャルオリンピックス」に対して財政的な支援を行うのと共に、活動にも従業員がボランティアとして参加しています。この他にも弊社店舗所在の茨木市で活動されている社会福祉法人慶徳会様へもご協力させて頂いています。

意義深い活動を行っている社会福祉団体であっても、初期段階では知名度が低く、国や自治体、多くの企業からの援助も無く、資金が不足していることがあります。私たちは、そのような団体の運営が軌道に乗るまで支援を継続していきます。

環境への取り組みについても、財団法人みどりのトラスト協会様にご協力させて頂き、『緑の募金』と共に『緑の保全活動』にも従業員が定期的に参加しております。また、業界団体の大阪福祉防犯協会が主催する『大和川クリーンアップ大作戦』にも多くの従業員がボランティア参加しています。

東日本大震災を受けて、震災支援活動として現地へ直接向かい支援することから、震災孤児への義援金支援など現在も継続しております。また、節電活動においても電力量デマンド監視システムを取り入れ、照明の一部消灯など電力使用量削減を積極的に取り組み、2010年夏季電力使用量に対して2012年夏季は約15.5%の電力使用量削減を行いました。



事業姿勢

パチンコ・スロットは夢中になれる時間を創る「娯楽」です。反面、パチンコ・スロットに過度にのめりこむという方もおられます。パチンコ・スロットは計画的に遊ぶという理性も求められる「大人の娯楽」です。その為、私達はパチンコ・スロットのリスクに関する情報もお知らせしていきます。人は個人の趣味として、パチンコ・スロットをする是非を自ら判断し、楽しむ自由があると私達は考えます。私達はそのようなお客様を歓迎し、来店して頂いたことに感謝します。「お会いできてうれしい」という思いで私達は日々サービスの改善をしていきます。

そして、まだ判断力が養われていない18歳未満の青少年を遊技させないように、私達は取り組んでいきます。



ーアサヒディードの新たな取り組み(飲食事業)ー



とんてきの可能性

とんてきとは三重県四日市市で古くから食べられている料理の1つで、単に豚肉のステーキではなく、豚肉の柔らかい肉質である「肩ロース肉」を厳選して使用し、濃い目のソースでソテーしたもの。

豚肉とキャベツには老化防止・美白効果
それに加え、疲労回復効果もあり、スタミナ料理としても扱われています。

このとんてきを実際食べたらやみつきになる。もっと多くの方にぜひ食べてもらいたいという想いから事業化の可能性を見出した。

なにわ豚テキ

大麦豚の肉質が柔らかい肩ロースを使用し、分厚いステーキに、2種類のオリジナルソース(ウスター・赤味噌)をお好みで選んでいただき、大盛りキャベツとこだわりの国産コシヒカリ米をおかわり自由で、《精一杯の「満足」に迫る》。
これが「なにわ豚テキ」の想いです。

2014年2月に大阪市平野区で1店舗目を開業。
客席数22席と決して大きな店ではありませんが、客席回転数も16回という偉業を成し遂げることに成功。

1店舗目の経験を踏まえ私たちはとんてきの事業化をただの可能性ではなく、確信へと変わりました。現在チェーン店化を目指し取り組みを挑戦しております。

挑戦する姿勢こそアサヒディードの強みです。



NANIWA TON TEKI
なにわ豚テキ
TEL:06-4303-6316

大阪府大阪市
平野区加美鞍作3丁目2-27
■国道25号線沿い「加美鞍作西」交差点前

営業時間
AM9:00~PM9:30 (ラストオーダー) PM9:15
※食事メニューの提供はAM10:30からとなります。

