浅野哲の Interview
注目企業
本誌編集人が注目企業を直撃

NIRAKU GC HOLDINGS

上場の軌跡

ニラク・ジー・シー・ホールディングス
Niraku GC Holdings Inc.

Interviewer Tesu Asano
Photo Kazuyoshi Takahashi

本誌発行人
浅野 哲

浅野　本日はお忙しい中、御社が香港証券取引所メインボードに上場した軌跡をお話し頂けるということで、マカオから飛んでまいりました。

谷口　はい。弊社は、私の父が創業しました。茨城の南部で初めてパチンコホールをつくったのが始まりだったようです。その後、下館に２号店、３号店と開業していくのですが、その間に親戚が集まって、各々がいろんな仕事をしている中、一緒に商売やらないかということで、親戚一同で力を合わせてお店を営むに至ったそうです。父は自分だけ母と子供たちを連れて郡山に来ました。郡山は今では音楽の街になりましたが、当時は「東北のシカゴ」と称されたことからもわかるように大変な街だったようです。

その街に初めて店を作ったのが1950 年で、それが現在に繋がる創業店となっています。

浅野　本誌の再発刊に向けて情報を集めている中、ニラク様の快挙を知りました。再発刊を飾る日本における私のインタビュー相手は御社にお願いするしかないと思って、本日を迎えることになった次第です。

谷口　ご期待に沿えるかわかりませんが、私の方こそ光栄です。

82-89.indd 82　2016/11/08 19:58

香港証券取引所

1万字インタビュー Interview

The entire japan is the only center magazine in japan

「ゲーミング頼み」の経済から急速に多様化を進める必要がある

福島県を中心に56店舗（平成２０１６年10月31日現在）を展開する日本で上位の店舗数を誇るパチンコホールチェーン企業である。株式会社ニラクのホールディングカンパニーとして２０１３年１月に設立された株式会社ニラク・ジー・シー・ホールディングスは２０１５年４月８日に香港証券取引所メインボードに上場。「明るく楽しく面白く」が経営理念。60年以上パチンコホール運営を続けてきた同社の軌跡を代表の谷口久徳氏に伺う。

株式会社ニラク・ジー・シー・ホールディングス代表執行役社長
株式会社ニラク代表取締役社長

谷口久徳

谷口久徳（たにぐち・ひさのり）1962年福島県生まれ。1983年に株式会社ニラク（旧・二楽会館）入社、1987年に取締役、2007年に常務取締役営業本部長、2010年に代表取締役社長、2011年に日遊協東北支部長、2013年に同副会長となる。2014年6月、株式会社ニラク・ジー・シー・ホールディングス取締役兼代表執行役社長となる。

浅野　東北の福島県郡山から香港証券取引所に上場されているのは御社だけかと思います。他の業界でも知る範囲では東北圏にないですし、これはもう快挙です。なぜ志されたのか、どういう環境にいたら、それを志すことができたのか、お聞かせ願えますか？

谷口　今から８年前に創業者である父が他界し、社長としては私の兄が２代目、私が３代目社長となります。私の上にはもう一人兄がいて、その兄弟３人で、生前の父から受け継ぎはじまった会社です。当初は様々なことがありまして、兄たちも相当苦労しながら事業を運営していました。そんな中でも私は三番目でしたから、どちらかというと自由にやらせてもらえていたのです。

今考えると、いろんなキャリアを積ませてもらっていたのですね。「苦労は自分たちがするから、お前はこの会社を変えていけ」と言われた時、なにか暗黙の兄弟の強い絆を感じずにはいられませんでした。彼らの支えがあったからこそ、一つの枠にはまらない考え方で勝負させてもらえていたのだと思います。

当然、失敗だらけでしたけど、自由にやらせてもらえたという感謝の

10,000

お客様から本当に必要だと言われるパチンコホール企業になるというビジョンです。

思いが「これじゃ駄目なんだ」という心に抱いている強い信念のようなものにだんだんと変わってきました。

そうした中、過去のしきたりや風習を全部見直しながら、チェーン展開できる企業風土を会社全体に作ろうと、2代目の社長を務めていた兄から指示がありまして、一大改革プロジェクトを発足するに至りました。現在ある全ての仕組みが、このプロジェクトから生まれたものです。

その頃、株式会社日本リテイリングセンターの「ペガサスクラブ」に加盟して、当時の幹部全員でチェーンストア経営を必死に学びました。その中で、これから店舗数を増やしていくために、まずオペレーションシステムが必要だと気づき、業界のオンリーワン企業となるべく全ての課題を絞り込み、店舗における調査と実験を繰り返しながら最高の支持率と効率を生み出す企業創りを目指して改革に取組みました。

これはパチンコにおける業態フォーマットの開発でした。大衆の普段の暮らしに豊かさをもたらす日常型のエンタテインメントを提供するために3つの方針を軸とした売り方の仕組み作りが必要でした。

①全ての判断基準をお客様視点から考え行動する
②改革は現場からしかできないと考え行動する
③お客様の声に耳を傾け、期待を満たし、それを上回るようにすること

このようなことから改革を進め、私が担当した全社の業務改革が少しずつ風土を変えるきっかけとなっていきました。

こうして、社内に意識の変化が定着した頃に父が亡くなり、創業からの精神を引き継いでいる商売を、これまで以上にどう未来に繋げるかを考える中でグローバル化が結びついてきたのです。新卒採用の社員たちも経験を積み人財面でも厚くなっていましたし、彼らの将来の事も考えなければなりませんでした。

浅野　いつ頃から新卒採用をはじめていたのですか？

「全てがビジョンに描かれた通りなのですね」

谷口　22年前です。ですから、その頃の新卒たちが育ってきていて「今こそこの会社で俺達に活躍させてくれ」という雰囲気が業務改革というような場面に出はじめていました。「君らで新しいビジョンを作るか？」と聞いてみたところ、彼らから「自分たちで作ってみたい」と、「ニラクの20年後のビジョンを作ってみたい」と返ってきたのです。

実は、その前に2代目社長である私の兄が5年ごとのニラク20ヵ年経営計画を作っていました。創業者である父は生業・家業から企業へと続く道をつくり、その道を兄がしっかりと真の企業化にすることで繋ぎ、徐々に変革していく時代に向かって走り出していたのです。

それを目にしていた当時の新卒採用の社員たちが、入社して10年経って「先の20ヵ年経営計画が終わったら次の20年は自分たちがつくる20年だ」ということで、一生懸命に活動を推進していきました。

浅野　なるほど。そこに上場へ繋がるヒントがあるわけですね。

谷口　ちょうど東日本大震災の1年前にニラクの新しいビジョンを作ろうということになりました。過去の延長線上ではない、全く新しい論理を組み立て、その延長で線を引き直して考え、答えを出していくというプロジェクトです。約1年かけて全社員を各エリア毎に集め、社員一人ひとりが「20年後のニラクと自分」を描き、数え切れないほどのディスカッションやプロセスを経て、集約していく作業を重ねました。

そして今から4年前、最終的にそれをまとめたものを新たなビジョンとして制定しました。社員一人一人が描いて、自分たちで進むべき未来を決めたビジョンです。このビジョンを第二次長期経営計画として、その実現に向けて進んでいるのです。

浅野　全てがビジョンに描かれた通

words

Niraku GC Holdings Inc.

りなのですね。

谷口　最初にビジョンを見たときに一番驚かされたのが、大きく2つの志にまとまっている点でした。

その一つは、とにかくパチンコ事業で日本一になろうと。つまり、日本一支持される、お客様から本当に必要だと言われるパチンコホール企業になるというビジョンです。

そして、もうひとつが海外事業。グローバル企業化を目指すものでした。この大きな2つのビジョンが、バランス的に本当に半々だったことが正直なところ意外でした。

これからの日本のマーケットは少子高齢化、人口減少社会が進み、産業や人口も含めて、地方都市はこれから30年後、疲弊していくのは目に見える現実です。そういう意味では、パチンコ事業もそうですが、将来を見据えた新しいやり方を考えなくてはなりません。変えて良いコトと、変えてはいけないコトを見極め、革新しながら企業としての社会的使命を果たし、続けなければならないと改めて強く思いました。

私どもは、あと30年余りでちょうど創業100年を迎えます。社員が築き上げたビジョンに沿い、100年以上続く企業を創るための一つのインフラを整備するのが、おそらく私の仕事なのだろうという認識を持ちました。ちょうどその頃、ダイナムさんが上場したのです。しかし日本の証券市場を見ても、なんとなく株価が上がったり下がったりしてはっきりしないわけです。日本だろうが、海外だろうが、まず上場のメリットを十分活かせるような企業体を絶対に作らなくてはならず、そのためにも着手する場は香港しかない。そう決意して香港へ相談に行きました。

浅野　その後、すぐに上場するに至ったわけですね。

谷口　とても大変でしたが、私に課せられた使命だと認識し、上場を決意しました。人々の幸せな時間を創ることを自分の使命にしたいという思いと同時に、必然としか言いようのないタイミングが重なり、世の中における責任感が湧いてきました。

自分の命（めい）を知らされた、という時期でした。これは別の言い方をすれば、世に対する責任感と申しましょうか、その時のそんな覚悟があったからこそ、やるのだ、出来るのだということを強く感じました。

ただ、私たちが上場した時は少し審査が厳しくなった時期だったようです。そのような意味では、実に厳しいタイミングでの上場でしたが。

浅野　天命のようなものを感じたのでしょうか？

谷口　そうですね。そのような表現もあるのかもしれませんが、その言葉は少し重いので、あまり使わないようにしています（笑）。

人は誰でもそれぞれ天から与えられた素質、能力がある。これを「命」と言う。自分はどういう「命」を与えられているか、それを知ることが「知命」である。自分の命を知って、完全に発揮していくことが「立命」である…という、ある人の言葉があります。勇気を持って、行動していかなければ、長期経営計画も絵に描いた餅に過ぎません。

パチンコ事業をあたりまえのように、お客様が「行ける店」にしていかなければならないと思います。「行ける店」とは、行きたいと思った時に近くにある店。所持金を気にせずに遊技台に座れる店。今日は気分を変えられるような声を掛けてもらいたい時に行ける店。やめたい時にすぐにやめても悔しい思いをしない店。毎日通いたい店。気の合う人と気軽に行ける店。行くことが自慢になるような店…まだまだありますが、このような素晴らしい業態に変えていくこと。これが私の使命なのではないかと思っています。

30年、50年、100年のサイクルで物事を考えていくと、それぞれの産業における事業の環境や経済活動の良い時期も悪い時期もあります。このバランスを取りながら、このニラクという会社を100年続く企業として存続させる大きな柱を作っていくことが、経営者である、私の最大の責任です。これを成すため、第一にインフラ整備を行い、上場して、そのメリットをしっかりと活かし、あらゆる世界のすばらしい企業やその方々と一緒に様々な事業を生み出していきたいと思います。そのための最大の入口として、香港上場という手段が良いのだろうと感じていたこともあり、決意するに至りました。

浅野　現在は100年計画の中では階

「社員一人一人が描いて、自分たちで進むべき未来を決めたビジョンです」

10,000

パチンコという事業の社会的評価の向上という大きな目的 もありました。

段を上りはじめた段階ですね。

谷口　そうですね。これをきっかけにするという意味に捉えてもらって宜しいかと思います。

浅野　上場して約1年になりますが、その間に変化はありましたか？

谷口　正直申し上げて、先ほど階段を上ったという話をしましたが、まだどの階段を登ろうか選別しているところです。日本の産業そのものも、初めて経験する厳しい環境を打破するべく、様々な施策を推進している状況にあります。

パチンコ産業もそうした外部環境の影響を大きく受けています。上場後の我が社としては、パチンコ産業全体の環境変化に対応しつつ、内部的には厳しい上場基準が要求されています。そして更なるガバナンスとコンプライアンスの強化を常に求められています。しかし、まだ社内を見渡すと、まだまだ上場企業として継続していくに求められる精神力は弱いのではと感じています。上場企業として、各ステークホルダーの要求に応えていくだけの強い精神力を身につけていかなければなりません。

また、外部の風を社内に吹き込んでいく必要があるとも考えています。

弊社は比較的に新卒を中心にした、社内で育成した人財が多い会社です。これは非常に良いことだと思ってはいるのですが、反面一つの考え方に偏りがちになり、判断も狭い領域でしかできなくなります。今後は新しいグローバルな上場企業として香港に上場しましたので、新鮮な風も多く吹き込ませながら、しっかりとした体力と精神力を養っていくことが必要になると考えています。

浅野　まだ1年ですからね。

谷口　私どもは、まだ小さいですが、「郡山シティホテル」というビジネスホテルとスペイン料理店の経営も行っています。

スペインのマドリードに本拠を置くヨーロッパを中心にレストランチェーンを展開するコメス・グループが日本でのフランチャイズ権を受けるところを探していましたので、彼らのオリジナルであり最も店舗数が多く、成功している「LIZARRAN（リザラン）」というスペイン・バルの日本でのマスターフランチャイズ権を取得しました。

グローバル化に対応してく中で、社員を鍛えるという意味においても最高のチャンスだろうということで、契約をした次第です。一号店は赤坂見附、二号店は西新宿にあります。

浅野　ということは、将来的にそれはフランチャイズ化する権利を有しているという事ですか？

谷口　はい、もちろんサブフランチャイズする事も可能です。人財を鍛えるには大変良いと思い、契約をしました。私自身、レストラン事業でもチェーン展開するシステムにとても魅力を感じてましたし、大変興味がありました。

浅野　ペガサス仕込みでしょうか？

谷口　そうです。パチンコ事業にも逆輸入できれば非常にメリットが大きいと思いましたし、弊社はパチンコ事業に精通した社員がほとんどですから、もっと外部の環境に触れさせる機会が必要です。そこで違った意味での精神力もついていくものと思っています。

また、今年1年でいよいよ新しい長期経営計画を進めるための土台になる中期経営計画が始まり、計画を進めるための新しい組織改革に着手しました。常に革新の流れが巻き起こせる組織文化をつくり、助長させ定着させたいと考えています。

浅野　アクションプランを作られているところですか？

谷口　そうです。いよいよそこに人財を配属していきます。

浅野　配属する人財を選んでいる段階で、やはり外部の風を採り入れたいといったところでしょうか？

谷口　外部の風を入れて初めて体力や精神力がついていくと思います。

浅野　上場をなさって、資金の90%は日本でのパチンコの展開に運用するといった記述を目にしたのですが本当なのでしょうか？

谷口　はい、目論見書の通りです。真の上場の目的という意味では、当社は少し変わったケースなのではないかと思います。香港上場は、やはり本業であるパチンコ事業の柱を、まずはしっかりと作るための戦略でした。上場の目的の一つとして、資金調達は言うまでもありませんが、それ以上に、この上場という一つの出来事によって、パチンコという事業の社会的評価の向上という大きな目的もありました。

これからは、当社の全ての従業員、そしてそのご家族にとって、胸を張ってこの業界で働いていることを伝えることが出来るようになっていくと確信しています。当社の上場が、この業界や業界で働く全ての人たちの社会的評価の向上に寄与することができればこれほどの喜びはありません。社会的評価の向上には、それぞれの企業や団体で様々な方法がある

82-89.indd 86　2016/11/08 19:58

と思いますが、私どもは今回の上場が最も我が社らしい選択であったと考えています。

香港証券取引所を選択した理由として、一つは日本での上場への道筋に光明をなかなか見いだせないこともあったのですが、世界中のマーケットの中でも香港は現在世界でも重要な国際金融センターとして位置づけられており、資金調達の面などからみても、アジアを代表する有数の証券取引所との評価を受けています。今後、アジア市場で通用するエンタテインメント企業に成長するためにも香港証券取引所へ上場することが足掛かりになればと考えていました。

浅野　そういうことですね。結果は良い方向に出ていますか？

谷口　そうですね。だんだん良い方向に出てきています。

浅野　香港証券取引所での御社の株価の動きは如何なものですか？

谷口　株価は上場時よりも下げていますが、現時点で大きな変動はそれほどありません。昨年度下期より弊社の中で一番規模の大きい福島太平寺店をグランドオープンさせることに集中してきました。この福島太平寺店のオープンを起点に業績回復のための戦略を立て、課題達成のための様々な施策を全社一丸となって実行に移しています。

世界同時株安の明確な原因が見当たらない中での、予期せぬ相場変動や、マカオのカジノ株や、中国、上海市場の株価の変動につられ様々な影響を受けながら株価が推移しているため、株価の変動を予測するのは困難だと思っています。

浅野　そうですよね。

谷口　もともと減速が鮮明であった中国経済の後退感による影響もありますが、マカオ経済も複数の大型IR施設が開業予定と伺っています。2016年マカオのGDP成長率もプラスに転じる予測がありますし、近く低迷期を脱する見通しではないでしょうか。

浅野　パチンコ業界もこれからが正念場ですね。

谷口　そうですね。グローバルな視点でお話しすると、現在はアジアの中間所得が約5億人おり、それが2020年には17億5000万人になると言われています。この方々をターゲットに当社のグローバル戦略を実践していきたいと思うのです。この戦略の重要な土台をつくるために必要なコトとして、持株会社である株式会社ニラク・ジー・シー・ホールディングスと各事業会社の資本と経営をしっかりと分けながら、各事業会社が様々な戦略を推進しやすくする体制を構築していきたいと考えています。

浅野　海外のビジネスについてはこれから本格化するのですか？

谷口　そうです、これからです。弊社のビジョンである「ホスピタリティとエンターテイメントを革新的に融合させたビジネスを実現させる」ため「ニラク・グローバル・コミュニティ・ホールディングス」という持株会社を設立しました。これらのビジョンは、従業員の叡智を集めて作られたものであり、我々の志はここにあります。その意味も含めてニラクの一つのビジョンをグローバルに、つまり地球規模で展開していくということです。このような思いを込めた意味も含めて会社名を制定しました。

そして最後にコミュニティという名前が付いています。これは我々のパチンコビジネスモデルというものを十分に理解し、ホールで起こる様々な事象、そしてご来店頂いているお客様の状況などを見ますと、やはりそこにはその店を中心にした目には見えないコミュニティが存在しています。

これからの事業成功の最大の要因はこのコミュニティをいかに作り上げるかという戦いになると考えています。地域に求められるビジネスを創り上げていくことが重要です。

さらに、我々のビジョン実現のため、歩みを共にしてもらえる企業間でのコミュニティを作っていきたいという意味も込めて、コミュニティという言葉を付けました。

ニラクがグローバルに展開する最大の戦略は「コミュニティ」であると考えています。まだまだ道半ばではありますが、そのような会社を新たにスタートさせていきたいですね。ニラク・ジー・シー・ホールディングスそのものが、これから本当の意味での機能を持ち、ここに様々な事業を行う事業体を創造していくのです。今後も拠点である東北に根差しながら、ホスピタリティとエンターテイメントを革新的に融合させたビジネスをグローバルに発信し、拡大させていきたいと考えています。

浅野　日本のホスピタリティは、東南アジアではすごい差別化につながりますよね。

谷口　その通りです。私は日本に初めてホスピタリティの精神を育てるきっかけをつくったのは千利休が最初ではないかと思います。歴史を遡っていけば明らかですが、千利休は日本人のおもてなしの精神茶道における人間の心がけ、奉仕の行為を体現した安土桃山時代の茶人です。一般的におもてなしとは、ホスピタリティと訳されることが多いですが、おもてなしには、「ふるまう」や「ご馳走する」という意味があるそうです。「ご馳走」すると言いますか、「馳走する」。昔は今のように食材が簡単

82-89.indd 87　2016/11/08 19:58

10,000

グローバルに展開する最大の戦略は「コミュニティ」であると考えています。

にお店で買えたわけではありません。食事をふるまうために、馬を馳せたり自分で狩りや収穫をし、それこそ走り回ってふるまったわけです。お客様のために走り回っていかにおもてなしするかを一生懸命に考え、行動する、私はこのようなことが日本のホスピタリティではないかと考えています。世界には日本のこうした文化はなかなかありません。

今回、私どもが上場しました香港は、ロンドンやニューヨークと並ぶ世界でも重要な国際金融センターと位置づけられており、世界経済における確固たる地位を確立しています。上場にあたり、私自身も香港に足を運ぶ機会が増えましたが、街を歩きますと色々な言語が飛び交い、多種多様な人種と文化が触れ合っている、実に刺激的で魅力的な環境がある街だとつくづく驚かされています。他の新興アジア諸国も同様の様相だと思っていますし、このような多様性のある国や街に、日本のホスピタリティは十分に受け入れられる可能性があると確信をしています。

こうした面からも、これまで我々が日本で60年以上商売を続けながら培ったQ・S・C（クォリティ・サービス・クリンリネス）のノウハウを今後は海外に輸出して、そこで出来上がった新しいノウハウをまた日本に持って返ってくるという様に、相乗効果を上げていくことができればと考えています。

今回、海外からパチンコはどのように見えるのかということが上場して初めてわかりました。様々な産業でグローバル化が進む中、どうしてパチンコは日本だけで70年も続いているのか、日本のレジャーとは一体何なのか、内からではなく、外から日本を見ていく必要があります。こうしたことは、やはり海外に上場しないと出来ないと思います。

浅野　それもまた、上場に至った理由の一つなんですね。

谷口　あとは、やはりパチンコホールの業態、フォーマットを確立していかなければ勝ち残っていくことはできません。パチンコ事業そのものを日本でしっかりと定着させられる業態に変えていく必要があります。

浅野　パチンコ産業の停滞がはじまったのは、ここ2～3年ですか？

谷口　そうですね。本格的に停滞し始めたのは3～4年くらい前ではないでしょうか。

浅野　その前は超優良業種でしたよね。それをまた違った意味で超優良業種にすることを目指すと。

谷口　はい。今思えば、デフレと言われ続けたここ15～16年で可処分所得の概念も生活習慣も随分と変わりました。この先、人口減少、少子高齢化がますます進んでいきますので、パチンコ産業に限らず、市場が縮小していくのは避けられないでしょう。ただ、その下降曲線を緩やかにしていくことはできます。今、最も求められているのは、いつでも来て、いつでもやめられる「身近で手軽な遊び」です。それに合った新しいパチンコホールの業態、フォーマットに変えていく必要があります。これまでと同じやり方では通用しません。世の中の人達が初めて経験するような社会になっていかなければならないと考えています。

浅野　その道をニラクが切り開いていくということでしょうか。

谷口　はい。そのためにも日本という枠組みの中で物事を考えていても前に進んでいくことはできません。海外で様々なノウハウと経験を培い、それを日本に逆輸入して、今までにない産業を創り上げていくことがとても大事な事だと思います。

浅野　つまり、パチンコ業界を変革し、真の産業化を目指すということでしょうか？

谷口　そうです。真の産業というのは簡単に言えば「なくてはならないこと」ですが、パチンコ業界は、まだまだなくてはならないものになっていないと思いますし、志を共にする従業員とその子供たち、ご家族の皆様のためにも、そうした産業に変わっていかなければならないと思います。

浅野　最後にお聞きしたいのですが、やはり福島県には何か特別な思いというものをお持ちなのでしょうか？

谷口　はい。地元である福島県に恩返しができる大きな企業体にしたいと考えています。企業がどんなに大きくなっても福島を離れることなく、地域に密着していきたいと思っています。わが社は福島県で60年以上育てて頂いた企業であり、本社は郡山にあります。香港上場や、たとえ震災があろうともニラクが事業体として創業した地です。この創業の地でなんとか、本当の意味でのグローバル企業になりたいと考えています。アメリカのニューヨークにある企業や日本における東京の企業だけがグローバル企業ではないと思います。香港証券取引所への上場によって、福島県からグローバル企業がどんどん出るような、一つの足掛かりになれればと思います。福島県には若手経営者も数多くいらっしゃいますので、我々の香港上場や今後海外にもチャレンジしていく事が、彼らの事業拡大の意欲を掻き立て、積極的に海外にもチャレンジする良い機会となり、素晴らしい企業が続々と誕生

82-89.indd 88　2016/11/08 19:58

し、福島県が東北の中心地と言える立派な県になっていけるのであれば、我々が60年以上、この地福島県で商売させてもらってきた最大の恩返しだと思っています。

浅野　福島起点のグローバル企業というスタンスは100年経っても変えるつもりはないということですね。

谷口　変えるつもりはないです。震災直後、地域の金融機関の皆様、お取引先様から多くの支援や応援、お言葉を頂きました。また、被災地の店舗が再オープンした時には、地域の多くのお客様がご来店され、従業員とお客様が抱き合い、再会を喜んで下さいました。パチンコ事業を通じて、地域、社会への貢献をしていくことは当然ですが、このような店舗とお客様との信頼関係があるコミュニティの場になることが非常に大事であると思っています。

震災以降、我々の香港証券取引所への上場というのは、企業体として本格的にこれからビジョン実現のために精進するという良い旗印になったと思います。

浅野　チャレンジ精神ですね（笑）。

谷口　これだけはもう、必ずやり遂げる覚悟です。

浅野　楽しみですね。

谷口　そうですね。

浅野　ありがとうございました。

谷口　すみません、御社の趣旨と、合っていましたでしょうか。

浅野　合ってます。たまたま香港証券取引所に上場した福島県の会社が、パチンコ業界だったということだけのことですから。そういう括りで、お邪魔してますので。大感激ですよ。

私、ちょっと自分のことを話して恐縮ですが、社長と一緒で、自分に言い聞かせているポリシーがありましてね。「負けない、逃げない、あきらめない」、これがまず1つと。55歳で280円から起業した時に思ったのが…思ったというか、自分に言い聞かせてこの10年間仕事をして来たのは、「好きな人と、好きなことを、好きなようにやる」。

谷口　それは最高ですね。

浅野　「好きな人」っていうのは別に、気心が合うとか好きだとか、そういう事ではなくって、尊敬できる、そういうもっと複雑な気持ちが「好きな人」ということなんですね。

今日は好きな人と、好きなことを、好きなようにできました。リスペクトしますから。

谷口　本当に嬉しいですね。ありがとうございました。

浅野　お忙しい中、お時間頂いて、ありがとうございます。

（文中敬称略）

証券コード1245のパチンコホール

日本で育った遊技文化であるパチンコ

福島県郡山市を拠点とするニラクは1950年に創業（会社設立は1969年8月）。1954年には福島県郡山駅前に「二楽ホール」を開店。

パチンコブームの高まりと、戦後日本の経済的繁栄と共に成長する。現在では福島県最大のパチンコホール運営会社として、福島県を中心に宮城県、山形県、新潟県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、東京都、神奈川県などでパチンコチェーン56店舗を展開する日本ではトップクラスのパチンコホール運営会社。

「明るく、楽しく、面白く」を提供することで、地域の人々の幸せな時間を創造することを経営理念として掲げている。

地域の人々の関係も「表面だけの社会貢献活動は行わない」として、本当に求められていることを厳選して取り組むといった姿勢を持ち、障がい者の方々と共に働くための特例子会社「ニラクメイト」を創設したり、東日本大震災後には福島の企業と首都圏の学生を結ぶための無料高速バスの運行を実施するなど、強い意志を感じさせる活動が目立つ。

福島では地元プロバスケットボールチーム「ファイヤーボンバーズ」のスポンサーとなり、地域に密着した社会貢献として、地元の方々に喜ばれている。

また、女性が活躍できる雇用環境の整備を行うとして、正社員に占める女性社員の入社年度ごとの比率を40%以上すると宣言、採用後も育児休暇制度の構築などに取り組んでいる。

資本金30億円、売上金309億円、営業利益14億円。2015年4月8日に香港証券取引所メインボードに上場。パチンコ業界ではダイナムジャパンホールディングスに次いで2社目の香港上場企業。

上場によって調達した約53億円は新規出店費用と営業戦略の精度を高め、データ分析を行い、顧客ニーズに沿った営業戦略を作り上げるためにITへの投資に充てるとしている。

2016年4月8日オープン　福島太平寺店

福島県福島市太平寺字坤屋敷35番地
（パチンコ640台、スロット640台、計1280台）

82-89.indd 89　2016/11/08 19:58