



『ミュージカル』のような お店を創ってほしい

——まず、児玉社長の経歴と合わせて、ザ・サードプラネットの民事再生スポンサーを引き受けられた経緯から教えていただけますか？
児玉 元々は山口県を中心にナイトマーケットへ向けたカラオケのレンタル業務を展開し、県内でもトップクラスのシェアを占めました。です

が、そこから広域化するか専門化するかで迷い、丁度カラオケボックスが伸びてきた時期でしたが、店舗ビジネスのノウハウがない我々には成す術がない。そこでリアル店舗のビジネスを勉強しようと思っていた所にゲームセンターと出会いました。僕は新しく始めるならジョイントベンチャーしかないと考えており、色々アマミューズメント業界や店舗を見て頂く中で「ザ・サードプラネット」が一番印象に残りました。理由はスタッフさんの笑顔が輝いて元気が良かったこと。そこで山口県

の湯田温泉でFC店の共同経営を始めたのがきっかけです。
そこから元のオーナーさんと共同経営店舗を広げていくつもりだったのですが、2015年に同社が民事再生を図ることになり、それを聞いてすぐに再生スポンサーに名乗りを挙げました。ただ一心で、全店舗・全従業員を守りたいという僕の想いも担当の弁護士さんには理想論と映ったようで、何度も計画書を書き直すことになりましたが、最後には想いを認めて頂き、新たにサードプラネットとして継承しました。

——どのように立て直しを図られたのでしょうか？

児玉 まず全店舗を回って全社員に経緯を説明し、僕の想いを聞いてもらいました。最初は信じてもらえなかった社員さんでしたが、全員と面談もして、ご家族に反対されているなら僕に電話をさせてくださいと(笑)。こうした状況下では、僕の方針やビジョンを話しても伝わりづらいので、まずは「みんなの雇用を守ります。そして、ゲーム機投資もされていなかったのだから、お店に新しい武器を渡すので好きなゲーム機を選んでください」と。このゲーム機投資は失敗したのですが、半年位した頃から段々と信頼を得られ始め、全員との面談も回数を重ねて、経営面や家賃・コストも見直し、2年目には利益の出る体制に持つていくことができました。

——2018年には九州のアム・スベースさんを完全子会社化されましたが、「サンゲームス」の名前はそのまま残されています。

児玉 僕のポリシーでもありますが、名前は非常に大切なんですよ。前経営者や働く社員たちの想いが詰まっております。背景があり、文化がある。「サードプラネット」も前の会社名から「ザ」を取っただけです(笑)。「サンゲームス」は前オーナーさんから「児玉さんだったら絶対お店を続けてくれるから」とお話を頂きました。実際、サンゲームスはしっかりと経営されていたし、従業員も大切にされていた。店舗事業で

すから、将来的には統合することに意味がありますが、屋号は残したいなど。それに、小規模の店舗でも黒字を出せるモデルをサンゲームスから学びたい気持ちもありました。僕はM&Aや子会社化って言葉が苦手なで、グループに入って頂くことに対して、結婚する、と言ってます。お互いの長所を認めて、苦手なことを補いあう。お互いに寄り添う気持ちが必要。ですから、名前も残すべくして残した感じなのです。

——他社と比較して「サードプラネット」の強みはどこにあると自負されますか？

児玉そこは一番悩ましましたね。結論は人なんです、なんだか漠然としていて(笑)。僕は業界に来たばかりで、常識に囚われずキラキラと新鮮な目で見られる時間を、天使の時間、と呼んでおり、そこでどれだけ改善点を見つけれられるかを大事にしています。そこで良い点、改善すべき点を整理したのですが、一番大切な「何のためにこの事業をやっているのか？」という自分の方針がなかなか見つかりませんでした。そんな時、横浜店にいるエレベーター店内に勢良く走ってきた女の子の女の子は後ろを振り返り、エレベーターにいる祖父に向かって「おじいちゃん、ここは夢の国だね！」と言ったのです。ああ、「この一言のためだ！」と。この子にとって夢の国であるような、人と夢が繋がる場所を創りたい。それが当社の原点となりました。

就任当初、先ずは社内を変える！と宣言したものの、それを手法から入ろうとすると間違えかねない。僕自身の根底にある「人を大切にしたい」という想いは必ず伝わると思っていますが、伝わるには時間も掛かります。どうしようかと悩んでイメージしたのが劇場。僕は映画やミュージカルが好きで、映画はみんなが役割を果たすことでお客様に感動が伝わるし、ミュージカルになるとよりリアルになって、観客と一緒に感動する場が創れる。僕が店舗ビジネスを好きなのはリアルだから。お店にどれだけ良いマシンを入れて準備を徹底しても、お客様に来ていただければお店にはなりません。お店のスタッフがごちそうなお客様まで緊張してしまう。ですが逆に、ミュージカルの演者のようにそれぞれが役割を演じそうに果たしている、お客様にもその感動が伝わる。だから、「ミュージカルを見ているようなお店を創って欲しい」と言い続けていたのですが、初めは意図がなかなか伝わらなかったですね(笑)。しかし今では、当社の強みになっていると思います。

——具体的な事例を挙げて頂いてもよろしいでしょうか？

児玉 お客様へのお声掛けも「いらっしゃいませ」だけでなく、「今日は遅かったですね」や「お孫さんは一緒じゃないですか」というお声掛けのやり方もあります。ハイテンションで迎えるだけが接客ではなく、いつもより来店時間が遅い、今日はお一人だなど、お客様を知って

代表取締役社長
児玉 篤氏

サードプラネット

2022年にクレーン機555台設置でギネス世界記録を達成した「サープラ横浜あそびタウン」を筆頭に、地方にも広く店舗を展開するサードプラネット。地元・山口県でカラオケ機器のディーラーで地盤を築き、「ザ・サードプラネット山口店」を共同経営した後、同社の民事再生スポンサーとして立て直しを図った児玉篤社長は、「リアル店舗が大好き」という現場から叩き上げた強みに加え、コロナ禍も「店舗と従業員の雇用を守り抜く」という信念のもと、目覚ましい成長を遂げている。児玉社長はAM業界・同社の現在をどう捉えているのか？その想いを語っていただいた。
(取材日/10月11日)



サードプラネットの新プラットフォーム 「あそびタウン」を全国に展開

2022年7月に横浜店を大型リニューアルし、同社の新たなプラットフォームとなる店舗としてオープンしたのが「あそびタウン」だ。第1号店となる「サープラ横浜あそびタウン」では、クレーン機555台設置のギネス世界記録を始め、システムサービスの新景品を全て取り揃える「FANS Forest」やアーム10本でお菓子を掴む「十手観音」など、同店ならではの取り組みを多数展開。現在、横浜・八潮・富士・京都・新宮・荒尾・鹿兒島の6店舗を展開し、今後も既存店舗を「あそびタウン」へとリニューアルしていく予定だ。



「FANS Forest」は「リフクマ」や「すみっくぐらし」などの人気景品を多数展開するシステムサービスの最新景品を投入するコーナー。ファンには見逃せない品揃えを誇る

クレーンゲーム設置台数でギネス世界記録にも認定された「サープラ横浜あそびタウン」。大小様々なナイス機に加え、メダルゲームやシール機コーナー、音楽ゲーム、体験ゲームまでしっかり取り揃えている

「あそびタウン」を始める前は、流石にここでプライズに振らないといけないなと考え、多様なクレーン機を開発・販売していたスタンバイ機をグループ会社に迎えました。アフターコロナで店舗を広げるよりも、まずは既存店舗のビジネスモデルをしっかり守りたい。僕はスタンバイのマシンが大好きだったので、店舗に一番入れてテストしてもらっても構わないと。最初にを入れると具合も多く出ますが、その情報も現場からスタンバイに共有

「あそびタウン」ではプライズもかなり強化されています。児玉 コロナ前はメダル・プライズ・アーケードの全て揃ってないというイメージで、他社さんで「プライズが良い」と聞いてもそれを反面教師にして、プライズのシェアが5割を超えたら他のジャンルを強化していました。特にメダルは利益率もリピーター率も高いので、今でも絶対残すべきジャンルだと思っています。

「あそびタウン」のモデルです。児玉 僕が子供の頃に楽しかった思い出の一つが下関の「馬関まつり」で、その他にも土曜の夜には夜店がずらりと並ぶ「土曜夜市」があり、お店でテーマにして欲しいと伝えました。女の子がファミリーが気軽に楽しめる場所であって欲しいし、お祭りのだから一番奥に世界一お客様を楽しませる、応援してくれる神社が欲しいよね！お祭り囃子や太鼓の音も欲しい！そう思った思いからどんな派生して変化していったのが「あそびタウン」のモデルです。

「あそびタウン」は「購買」と「店内物流」の二つが重要と考えており、購買はお客様が欲しいと思う物を必ず購入し、売り切れる最大数を用意する目的を強くすること。そして仕入れた商品を倉庫に寝かせるのではなく、夏場のアイスクリームだと思って迅速にマシンに投入するまでの流れを作る店内物流。この二つを全国の店舗に徹底してもらいました。「あそびタウン」はプライズの台数がこれまで2〜3倍になるので、仕入れの仕組みがないと機能しないため購買を本部一括としました。

横浜店では「あそびタウン」を印象付けるために、設置台数におけるギネス世界記録も達成しました。「555台」と「10の良さ」を出しながら、この台数なら数年は記録を保持できるかなと（笑）。今、プライズの局面では皆さん読み合いに入っていますし、新たに店舗を始めるには大型店よりも、小型の専門性を持

して、開発の向上にも役立ててもらおう。小型クレーン機を「あそびタウン」ならこう使っている、じゃあ小物景品も作れるようにしようなど、他社さんがやらなかったことに特化していくことを重視しました。アームが10本あるクレーン機「十手観音」も「世界にここだけしかないマシンをつくって！」と竹内社長（同社取締役・スタンバイ機代表取締役社長）に相談し、「絶対に景品が取れるマシン」のコンセプトでお客様に喜ばれるものを開発してもらいました。おかげさまで動画も400万再生を超え、多くの方に楽しんでもらっています。

TOP INTERVIEW

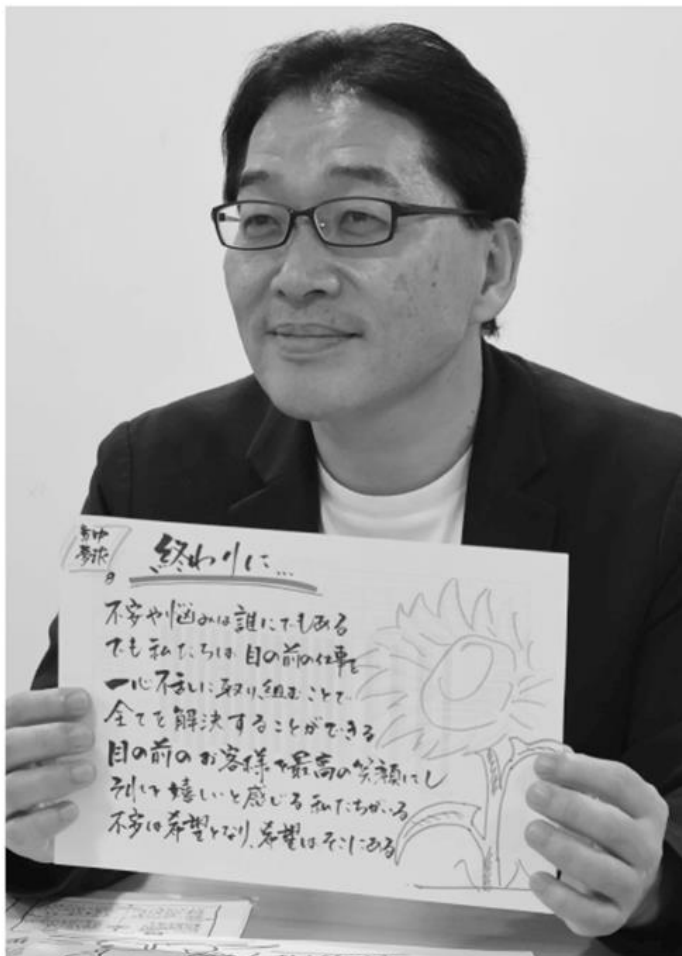
NHK活動と勤務時間の徹底でスキルを大幅にアップ

——コロナ禍の対応についてもお伺いしたのですが？
児玉 2020年の1月。コロナが始まった時に「これはヤバイな」と思い、取締役会でできる限りの資金準備をしておこうと指示しました。民事再生から立て直して運営資金もしっかりと用意していたので、お店が開けられないとなると、とても厳しくなってしまう。過去の感染症の歴史を振り返ると3年で終息し、最初の1年半が一番大変な期間。ここを乗り越えるために社内では経費の「NHK活動（なくす・減らす・変える）」を行い、できる限りのコストダウンを図りました。また、スタッフの出勤を制限される中で、社員には「勤務時間内に仕事をきっちり終わらしてもらう」ことも徹底してもら

いました。勤務内容を一から見直し、可能な範囲の業務をしっかりとこなしてもらおう。これが個人のスキルアップに繋がり、アフターコロナの巻き返しにも繋がりました。
——アフターコロナで店舗にどのような変化が見られたのでしょうか？
児玉 僕たちが一番大切にしていたメダルのお客様、特にシニアのお客様は横浜店では朝から100人位来て頂いていたのがコロナでいなくなり、それを機に来店をやめられた方が大勢いらっしゃいます。今ようやく少しずつですが、メダルゲームのお客様が戻り始めているので、引き続きしっかりとメダルゲームは運営

してまいります。一方、ファミリー客はコロナ前から来店してもらえよう努力を続けていたもので、かなり成果が上がっているように見えます。業界外から来た僕は、風営法の遵守で赤ちゃんを抱いたお母さんにまでお声掛けしてのを見て驚きました。それが、それだけ店舗のスタッフや業界が厳格に守って健全な運営に努めていたことが、ファミリー客に認めて頂けるようになったのだと思います。最近のお客様の戻り方でもその成果が見られますし、横浜店・京都店ではインバウンドのお客様もたくさん寄って頂けるようになり、手応えを感じております。ですが、私たちの一番の

メインは近隣のお客様に認められ、何度も来店頂くこと。自分たちのお店であり、いつも楽しいことをやっているお店。ですから、ゲームの魅力はそのままに、お客様を笑顔にするためなら、色々なコンテンツがあっても良いんじゃないかな。それらを取り入れることでテーマパークにもなれる。ARやVRがあってもいいし、eスポーツがあってもいいし、先程お話しした公園でもいい。そういう場所を目指して、コロナ後に我々がプラットフォームにしようと思いついているのが「あそびタウン」です。
——「あそびタウン」は横浜店を始め、全国に広がられています。



「絵を描くのが好き」という児玉社長は、社員へ思いやビジョンを語る時、手書きで説明することも多いとのこと。店舗の看板・構成なども自ら描き込むように、社長と現場が一線になった運営・経営を徹底する

THE 3RD PLANET

「カプセルトイ事業についてはいかがでしょうか？」
児玉 専門店を展開されている企業さんが多いので、我々はスタンバイの「ガコロン」をゲームセンターとは違う領域にレンタルするビジネスで挑戦しています。やはり店舗展開した場合、チームが去るとお店を閉めないといけないので、僕はやはりたくありません。今、イベントを中心にスポーツ関連やアーティスト関連にもカプセルトイを展開して



プロフィール
株式会社サードプラネット
代表取締役社長
児玉 篤 (こだま あつし) 氏
山口県下関市出身

| 経歴 | |
|-------|--------------------------------------------|
| 1990年 | 東映コミュニケーションズ設立 代表取締役社長就任 |
| 2015年 | 株式会社サードプラネット設立 代表取締役社長就任 |
| 2018年 | 株式会社アム・スペースを完全子会社化 |
| 2019年 | 梅光学院大学とのPBLをスタート |
| 2020年 | 株式会社スタンバイ術を完全子会社化 |
| 2021年 | カプト・クワガタふれあいの森を開業スタート レンタル事業をスタート |
| 2022年 | 「サードプラネットあそびタウン」オープン |
| 2023年 | 「サードプラネットあそびタウン」富士・鹿児島・八潮・新宮・虎尾・浜松・山口にオープン |

「カプト・クワガタふれあいの森」も子供たちにゲーム以外のコンテンツに触れて欲しいからですね。
児玉 生体を扱うのは慎重にならなといけません。都会の子供たちは昆虫に触れ合うのがなかなか難しい。お父さんも「ココに連れてくれば、前日の夜遅くから準備する苦労が軽減できるんじゃないかと。横浜店はスペースもあるで木に止まっている状態も再現でき、とても好評でした。京都店の開催も好評でしたが、ただ鹿児島店だけは思った以上に森が身近だったようで、反応がもう一つだったのは誤算でしたね(笑)。

「電子マネーにも早くから取り組まれています。」
児玉 「業界の中で全台にPOSが付いているのはサードさんだけですよ」と言われるくらい早くから取り組んでいたのですが、当時はPOSが付いていただけで、状況把握のために店長の指標にしか使われていませんでした。そこでカード決済やQRコード決済にも対応しようと、加賀電子さんやauさんに協力していただき取り入れました。インバウンド客も電子マネーの有無で全然違いますが、売上げよりもお客様へのサービスが大事なので、一環として取り

「最後に3〜5年後に向けた目標をお願いします。」
児玉 僕が一緒に育ってきた人たちが次世代のリーダーとして、会社を引っ張ってくれていると思い

「ありがとうございます。」
「ありがとうございます。」

うことを考えながら働いているのが学ぶ機会となる、行政は次の人材作りを推進したい思いがある。僕たちは遊びの会社なので、遊びながら学ぶ、学びながら遊ぶという形で何かを見つけて欲しい。子供たちもそうですが、遊びながら学び、地域に貢献し、時には夢を語り合う中から生まれてくるものがあると思います。

「地域・IPを変えて出前するのが僕たちの戦略です。」「ゲーム業界から小さく一歩出る」と言っているのですが、人が集まる場所に我々が行ったらどう評価されるんだ？という生き残りの策であり、違う領域・場所でコンテンツを混ぜ合わせる。相手の強みと我々の強みをミックスするジョイントベンチャーで挑戦しています。

「人育成に関してはどういう取り組みをされていますか？」
児玉 スタッフアルバイトにも「ここで働いて良かった」と思ってもらいたい。今年は僕のマネジメントでマネージャークラスの研修を実施しており、毎回宿題を出してその結果をみんなで議論しています。議論を戦わせながら調和を求めると、長州の「松下村塾」のようなやり方ですね。それをマネージャーは店長に伝え、店長はスタッフに伝える3段階の育成を目指しています。現場が大好きな僕は、全店のスタッフの顔や名前もほぼ一致するレベルですが、宿題を出しながら「みんなどういう風に成長しているのか？」いつも楽しみにしています。

「自分自身はご縁があつてこの業界に來させて頂いたので、違う発想、違う何かを残したいですね。これも僕だけではダメなので、社員から新しいアイデアが生まれてきたら嬉しいです。」
社長としては財務の良さや規模の拡大で認められるべきなのではないかと、僕は、人が成長できる役割をつくり、社員が誇りに思えることや、それを未来へ繋いでくれる人を育てることを大切にしています。会社の規模ではなく、一緒にやっているメンバーに笑顔になつて欲しいのがゴールです。それが全社員へと波及していけば嬉しいですね。常に笑顔・元気を振りまいて、お客様を元気にする。お客様に喜んでもらえるのが嬉しいと思えるスタッフがたくさんいるこの業界はすごく魅力的ですし、こんな業界は他にないと思っています。

「やはりプライズの好況にはリスクを持たれていますか？」
児玉 プリズムはいつか終わりますから。それが今年すぐとは思いませんが、どのように変化させるかは常に考えています。それでも、この先もプライズがお店の軸になると思いませんし、そこにコンテンツをどう付随していくかです。プライズを強化する際も「サードプラネットは新しいことに挑戦する会社だ」と思っていて欲しかったし、その挑戦の形の1つが「十手観音」や「ギネス世界記録」でもありません。

「プライズ以外のジャンルで強化したいところはありますか？」
児玉 ジャンルではなく「お祭り」感です。スタンバイでオリジナルマシンを作ったのも、新たなコンテンツでそれを楽しんでもらうことも、ゲーム一辺倒のお店にならないようにするためです。今は「あそびタウ

「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」
「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」

「地方は都市部のロケとやはり違いますでしょうか？」
児玉 独自性は強いと思います。「あそびタウン」でもその地域のゆかりの名前の通りを作ったり、プライズに地方限定の商品も入荷。この街ではコレがない！という商品は店長の裁量で、お店が地域のことを愛していると思われよう取り組んでいます。「あそびタウン」のコンセプトの1つに「地域に寄り添う」があります。我々が地方に溶け込み、受け入れてもらって成功させることに意義がある。人口が減っているエリアで若い人が集まる場所、子供たちにとって安心安全な場所、子供遊ばせ所になつても良いと思ひ、お店で結婚式をやつたり、学校の先生が講座をやつたり、色々なことをやつてみたいのです。

「その一方で、社内的には人を育てる会社になって欲しいと言いつつ、社員の挑戦を日本一応援する社長になりたいなど、NHK活動や勤務時間内の仕事の徹底をコロナ禍でやったことが、みんなのスキルの向上に繋がり、その成果で生まれた余力をお店のファンに創ることに費やしてもいいようになりました。店舗のマニアルもこれだけ守れば万全の運営ができる。『店舗運営ハンドブック』を作成し、社員みんなの理念を共有する理念プロジェクトも立ち上げました。店舗を創るには人づくり。会社を創るのも人だし、店舗を大事にすることがお客様を大事にすることに繋がる。僕一人ではお客様に全て伝えることはできません。

「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」
「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」

「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」
「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」

「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」
「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」

ゲーム以外のコンテンツ・取り組みの強化

同社は2019年より山口県の梅光学院大学と連携し、企業や行政が大学と共に実践的な人材育成をする「課題解決型学習」の取り組みを継続している。2022年8月には同社の「みんな集まれプロジェクト」の一環でゲームセンターと地域の人を繋げていきたいという思いから「夏休みの自由研究」イベントを開催。小学生の夏休みの「自由研究」を店舗で大学生と一緒にやった。また、2021年から世界の珍しいカプトムシやクワガタムシを見て・触れて・楽しめる「カプト・クワガタ ふれあいの森」を開催。2022年からは横浜・京都・鹿児島で開催され、親子・子供たちに好評を博している。



山口県・ゆめタウン下関長府店で「ゲームセンターで夏休みの自由研究」は、クレーンゲームのアーケードの解体や新しい取り方を小学生が大学生と一緒に考える取り組み。ゲームセンターでも学びの機会を提供した。



「コーカサスオオカブ」など珍しい昆虫に触れ合える「カプト・クワガタ ふれあいの森」には1万人以上の人が来場。観音セットや生体販売も行われ、子供たちに大人気のイベントとなっている。

「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」
「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」

「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」
「一緒にやっているメンバーに笑顔になって欲しいのがゴール」