

# 新入社員・新人バイトの 効果的な育て方を科学する ～ 最初の根をどうするで決まる～

船井総合研究所 パチンコビジネス支援グループ チーフコンサルタント 甘利元

皆さんこんにちは。“アミューズメント人事の申し子”の甘利です。  
もうすぐ4月、春です。新人の季節です。  
つまりは人財が増えたり減ったりと育成に忙しい時期がやってきます。  
前回のレポートにも書かせて頂きましたが、  
今こそ人財育成のピットインが出来るタイミングです。  
今回は新人にポイントを当てて説明致します。

文末にプレゼント付き



まず新人に対してのお客様からみた位置づけを考えて見ましょう。

皆さんは“新人だからしょうがない”とお客様が多めに許してくれると思っていますか？

答えはNo.です。

お客様真理から考える新人の位置づけはベテランと変わりません。

強いて言えば勝っているお客様、常連でかなり懐の大きいお客様だけが  
優しい目線で包んでくれるだけです。私からすると新人は下限商品です。  
この下限商品というのは商売上ではかなりの核にもなります。

例えば居酒屋でこの商品がまずかったら再来店しないというのが生ビールです。

喫茶店ならコーヒーといった感じです。

つまり新人のレベルが高いと元々のホールのレベルの高さがわかるのです。

新人のレベルが高いとお客様は“このお店はレベルが高いな～”と感じてくれます。

ではその新人を効果的に育てるのにはどうしたら良いのか？

答えは簡単です。小手先の技術ではなく、まずはマインド教育をするのが大事なのです。

その際に一番最初に行うのがこの業界への不信感や嫌悪感の払拭です。

アンケート調査などをすると“パチンコ業界は賭博業でやぐざが絡んでいて不正行為のボタンが事務所にあってと思う”と答える人が多いのです。

また“時給や給与が良いことだけが魅力で仕事として良い仕事ではない”と答える人も多くいます。これこそが根っここの部分であり、この根をこのままにして育成すると斜めの根なので斜めに育ちます。

私は面接の時点で田植えをして欲しいと良く皆様にお伝えしています。

すでに採用している場合でも最初の研修が鍵なのです。

根をまっすぐにする事とは

“パチンコ業界の昔と今の違いを理解させる事”と“地域余暇を通じたアミューズメントの提供という素晴らしい仕事の認識”です。

松下電器の創業者である松下幸之助さんは日本全国の工場に足を運び、

従業員の皆さんにモチベーションを上げて“天職”にしてもらうために、

この仕事は良い仕事だと言って回ってました。

工場の従業員の1人が

「私たちは毎日電球を作っているだけでよい仕事とは思えないですよ」と言った事に対して、

松下幸之助さんは

「あなたたちが電球を作ったださるおかげで、女性の皆さんが暗い夜道でも電灯の明かりがあるから安心して帰れるんですよ。良い仕事じゃないですか。」

と答えて従業員の皆さんのモチベーションを上げることに成功したそうです。

私はパチンコ業界ほど難しく大変でやりがいのあるサービス業はほぼ無いと思います。

頭を使い、肉体労働でお客様の気持ちを考えて臨機応変な対応が求められ、大金がかかっている無形サービスだからです。

形が無いアミューズメントという余暇を提供するのは難しい仕事です。

この余暇は人間にとっては必要不可欠なものです。

これはマズローの5段階欲求でいうと私は生存欲求に入ると考えています。

生きるためにストレス解消のために遊びが必要なのです。そのお手伝いをしているのです。

ただ、日本人の余暇の過ごし方のレベルは上がってきています。

海外旅行やカジノなども競合になります。

そんな中で普通の接客サービスでは太刀打ちできないのです。

これからは攻める接客サービスをしなくてはなりません。

イベントやお勧め台の誘導など色々あります。つまりは営業マンとしての役割が必要なのです。

そして何でも出来るコンシェルジュとしての役割も必要です。

ホールスタッフは力仕事も掃除もメンテナンスも接客も全てやらなくてはならないからです。

だからこそ、この仕事を極めれば何でも出来ると思います。

新人に対して仕事に誇りを持ってもらいたいです。

私の看板商品である接客パックを受講していただいた生徒に感想を聞くと、

ほとんどが“仕事に対して価値観が変わりやる気が出た”という声が多いです。

是非受けていただきたいのですが、なかなかその機会が無い方のために

新人のためにセミナーを開催します。

仕事を楽しんでもらいたいので Play Job という名前をつけました。

全国縦断しますし格安なので“費用対効果が高い”です。

また、今年も FPA を実施します。新人コースと幹部コースになっております。

甘利看板の連続勉強会で全国の受講者と切磋琢磨して勉強したりテストしたりと

盛りだくさんです。両方とも是非ご参加くださいませ。

もちろん人事関係の皆様のお受講もお待ちしております。

お会いできるのを楽しみにしております。

今回は私が作成した APSET ~ Amari's Professional Service Education Training ~ の

**新人用バージョン“成功に導く 人財入門書”を**

**先着 100 名様にプレゼント**します。

無料出張人財育成相談も受け付けておりますのでご連絡お待ちしております。



---

プレゼントのご請求ならびに無料経営相談のお申込みは、  
[gen@funaisoken.co.jp](mailto:gen@funaisoken.co.jp) にメール、または  
電話: 03-6212-2930 平美(ひらみ)宛までご連絡くださいませ。

---