

CLOSE-UP
INTERVIEW

株式会社ラウンドワン 代表取締役社長

杉野 公彦さんに聞く

「聞き手」 脇浜 紀子さん 京都産業大学現代社会学部教授

SPORTS ENTERTAINMENT
ROUND1

誰かを喜ばせたい
一緒に感動したい
そんな思いが
アイデアを生み出していく

すぎの・まさひこ

1961年大阪府生まれ。桃山学院大学在学中の'80年に杉野興産を設立し、泉大津市に第1号店のローラースケートリンクを開設。'93年に株式会社ラウンドワンを設立。'94年に杉野興産がラウンドワンを吸収合併し、商号をラウンドワンに変更して取締役社長に就任。2010年8月には海外1号店としてアメリカ・ロサンゼルスにも出店、現在は国内で103店舗、海外で44店舗展開している。

アマミューズメント業界への コロナウイルスの影響

脇浜 大阪の街を一望できるような、株式会社ラウンドワンのヘッドクォーターから、本日は、代表取締役社長である杉野公彦さんにお話を伺います。それにしても、本当に素晴らしい眺望ですね。

杉野 これまでは、堺市にオフィスがあったのですが、2年前にこちらに移転しました。以前のオフィスはフロアがいくつにも分かれており、効率が悪かったのですが、こちらに来てワンフロアとなり、来室されるお客様には、このような景色も楽しんでいただけています。

脇浜 時節柄お伺いせざるを得ないのですが、コロナ禍は、アマミューズメント業界にはどのような影響を及ぼしたのでしょうか。

杉野 非常に大きな影響を受けた分野とそうでない分野があります。まず、影響を受けたのは、カラオケとスポッチャ（スポーツを中心とした時間制の施設）です。バドミントンなどのスポーツは人と人との距離が保てますが、3on3バスケットやフットサルは、どうしても接触がありますので、落

ち込みが激しいです。一方で、アーケードゲームやボウリングは、きちんとソーシャルディスタンスが取れるため、それほど大きな影響は出ていません。世代別でいうと、20代前後のお客様は、現在は昨年並みに戻って来ているという状況です。（2020年12月21日現在）

脇浜 シニア層のお客様についてはいかがですか。

杉野 平日の2時から3時という時間帯は、ほとんどが60代、70代のシニア層のお客様です。スポッチャにシニア層のお客様はいらっしやいませんが、メダルゲームやボウリングを楽しまれるお客様は戻って来ています。

脇浜 それほど悲観はされていないということですね。

杉野 ウィルスに関しては、我々は独自に解決するという術を持ち合わせていません。だから、前向きに、そうあってほしいと願うしかありません。ただ、このような状況を見ていて思うことは、やはり人は一人では生きていけないということとです。SNS等で気軽にコミュニケーションを取ることのできる現代社会においても、リアルで人と会うこと、集ってつながることが必要なのだと思います。ですから、ワクチン等でコロナが収束に向かえば、これまで縮められていたものが破裂するように、もっと豊かなもの、新たなものへの欲求

が高まってくるのではないかと考えています。

いつの時代も、リスクを抱えながら ピンチを乗り越えていく

脇浜 コロナだけでなく、これまでもいろいろなピンチがあつたと思いますが、それを乗り越えてきたご経験についても教えていただけますでしょうか。

杉野 その時代に応じて様々なピンチが生じますが、商売をする人間は最初の頃はやはり資金繰りで苦労するのだと思います。キャッシュフローでマイナスになった時点で、どのビジネスも終わってしまいます。1995年の阪神淡路大震災の時は上場前でしたから、「これで終わったな」と思ったこともありました。しかし、この経験があつたからこそ、リスクヘッジのためにも「全国へ店舗を広げなくては」となったのです。

脇浜 その後には、リーマンショックやトヨタショックといった一連の大不況もありました。

杉野 ちょうどその頃は、スポッチャの原型を作り、全国規模の店舗展開を目指した時期でもありました。全国にお店を広げるためには大きなリスクと負債を抱えることにもなりました。約2000億円の負債を約6年かけて完済する

ことになりましたが、その間に東日本大震災が起きたのです。

脇浜 東日本大震災はどのような影響がありましたか。

杉野 大変だったのは、震災そのものよりも、そのあとの計画停電でした。3時間ずつ、エリア単位で計画停電が行われましたが、停電の間だけでなく、その前後5〜6時間はお客様を入れることができせん。当時44店舗が計画停電の対象となり、全く売り上げが立ちませんでした。阪神淡路大震災の教訓を踏まえての全国展開の結果、その当時は国内で100店舗以上あり、それ以外の店舗では影響はなかったのですが、それでもこれだけ大きな痛手となったため、これは日本国内だけで展開することそのものもリスクなのではないかと考えました。

脇浜 国内だけの店舗展開となると、大きな災害などがあつた時などのリスクは痛手となりますね。

杉野 すでに準備は進めていましたが、東日本大震災の経験がアメリカへの本格展開を進めるきっかけにもなりました。



脇浜 紀子さん

た。結果的にどうなっているかというところ、現在は、日本よりもアメリカの方がコロナの影響が大きい。43店舗中、26店舗は営業できていますが、売り上げはこれまでの半分ほどです。日本だけではリスクが高い、だからアメリカと2分の1という風にできたらと考えていましたが、なかなか思うようにはいきません。しかし、前に進めないわけにはいかなかったのです。

やりたいことと得意分野で 多くの人を楽しませる

脇浜 アミューズメント業界は、手を広げようと思ったら、いろいろな方向性が考えられそうですが、ラウンドワンにおいてはある程度分野を絞っていらっしゃるのでしょうか。

杉野 そうですね。映画会社やスーパー銭湯などを買収しませんがというふうなお話がありましたし、いろいろな方面から声をかけていただきました。ただ、やはり自分たちには得意な分野とそうでない分野があると感じており、ラウンドワンには、ラウンドワンならではの役割があると考えています。

脇浜 ラウンドワンならではの役割とは、どのようなことなのでしょう。

杉野 キーワードは「1分でもラウンドワン」ということで

す。極論を言えば、立ち寄って、一回だけキャッチャーマシンで遊ぶ。遊んだ時間が1分でも、3分だけプリクラを撮るという場合でもラウンドワンで遊ぶということなのです。

脇浜 なるほど。気軽に立ち寄って好きな遊びを選んでさっと帰ることができるのは、大きな特徴ですね。

杉野 もちろん、3時間、5時間とフリータイムでボウリングやスポッチャを楽しまれるお客様もいらっしゃいますし、1日ずっと滞在する方もいらっしゃいます。1分から1日までの幅広い時間軸から、自分に合った遊び方を選べるわけです。また、自転車やバイク、電車に乗って数駅とか、車で20〜30分程度の場所が集えること、年齢層の幅広さ、前もって意思決定をしなくてもいいということも、ラウンドワンの特徴だと思っています。

脇浜 確かに、遊べる年齢層の幅広さは他の施設では、考えられないような幅がありそうですね。前もっての意思決定をしなくてもいいというのは、どのようなことですか。

杉野 下は3〜4歳のお子様、上は90歳を超え



杉野 公彦さん

るお客様もいます。意思決定というのは、いろいろな設備が単品ではなく複数存在することで、カラオケがしたい人も、ゲームで遊びたい人も、スポーツを楽しみたい人も「とりあえずラウンドワンに行こうか」となるわけです。だから複数人で来てもバラバラで遊んでいるお客様も多いですね。そういうスタイルが、今の時代に合っているのだと思っています。

人を集める企画を考えることが ビジネスと結びついた

脇浜 起業は大学生の頃だと伺っていますが、杉野さんはいったいどのような学生時代を過ごされたのでしょうか。

杉野 ビジネス的な視点でものを考えることがとても好きでした。母校であり、お世話になっている桃山学院大学では、今でも記憶に残っていることがあります。学園祭で教室を借りてディスコを企画し、4日間で当時100万円の売り上げを出したのです。

脇浜 それは伝説になりますね。

杉野 次の年には、他のゼミや他大学からも一緒にやりたい、手伝ってほしいという声が多くなりました。また、旅行代理店の下請けのような仕事で学生を集め、自分たちでプ

ランを組み立てて、小さな旅行会社に持ち込み、非常に安い価格で利益が十分に出るといような仕組みを考えてツアーを催行するというようなこともやっていました。

脇浜 人を集める企画を練るようなことがお好きだったのですね。

杉野 そうですね。授業やゼミ以外はずっと店にいたので、将来「ラウンドワン」を作るためにはどうしたらよいかも考えていました。大学の友人たちと一緒にいるときにも、学園祭やサークルでどうやって人を集めよう、旅行会社でツアーを組むためには、どのくらい人を集める必要があるのかなどということばかり考えていました。

脇浜 すごく楽しみながら、いろいろと企画をされていたのでしょうか。

杉野 非常に楽しい時間でしたね。もちろん、すべてを具現化できるわけではありませんが、何かを考え、企画するという力は、間違いなくその時に身に付いたものだという実感があります。

脇浜 大学時代の仲間や友人とは今でも交流があるのでしょうか。

杉野 大学時代の友人や起業した当時のアルバイト仲間とは年に数回は会っています。また、高校時代の友人の半分は

東京在住ですが、彼らとも年に4〜5回は会うでしょうか。小学校・中学校時代の友達は泉南市や泉州に残っている人も多いため、割とよく会っています。気心の知れた仲間と会い、ご飯を食べたりゴルフをしたりしながら話をする時はリラックスでき、心から楽しむことができる貴重な時間です。

ターゲット層に響く サービス提供のために

脇浜 お客様に常に楽しんでいただくために、あるいは多くのお客様にお店に足を運んでいただくために、工夫されていることなどはありますか。

杉野 ラウンドワンのお客様の年齢層は非常に幅広いのですが、創業当初から主要客層はずっと大学生です。彼らにとって、今興味があることは何か、時代に応じてそれは変化していると思いますが、大学生の興味関心というところは、常にアンテナを張るようにしています。

脇浜 アンテナを張り、自らリサーチをかけて情報を取りに行くということですね。

杉野 私はもうすぐ60歳になります。若い感性や気持ちは保ち続けているつもりですが、現在ラウンドワンに来てくだ

さる大学生や高校生は、私の息子の世代よりも一回り下になります。もう少しすると孫の世代ということになります。その若い世代に合わせるということには、私自身には限界があると思います。そこは、スタッフ一人ひとりが彼らのニーズや関心事に対して敏感になり、何が響くのか、どういった仕掛けが必要なのかを考え、新たに提案できるようにビジネスのセンスも養ってほしいですね。

大学で「ビジネスをデザインすること」 を学ぶ意義

脇浜 杉野社長の母校である桃山学院大学には、2019年度に経営学部ビジネスデザイン学科が増設され、2021年度からはこの学科はビジネスデザイン学部となります。ビジネスのセンス、感覚を磨いていくという学びについてはどのようにお考えでしょうか。

杉野 大学での学びとして、理論と実践がきちんと結びつき、ゼロの状態から流行するものを発見し、生み出していくという力を養うことが非常に重要だと考えています。そのためには、基礎となる教養や知識、リサーチ力やプレゼン力も必要となってくるでしょう。それらを学ぶと同時に、新た

なもの、流行するものを発見するセンスを育むための手法を教えるという場であるべきだと思います。

脇浜 教える側、教授陣の手腕も問われそうですね。

杉野 しかし、いち早くそういうことに取り組んでいるわけですから、目的に到達するのも早いのではないかと思っと思っています。いろいろな可能性のある学問分野だと思っていますので、これからどんな人材が育つのかなど、非常に期待しています。

脇浜 ビジネスとデザインをつないでいく学びということで、私もとても興味があります。

杉野 誰かが作り上げたものや過去から学ぶことももちろん重要です。しかし、それだけでなく、これからの学びには、例えば小さなアイデアだったとしてもそれを具現化するにはどうすればよいかということをはたすら考えるような場や時間が大切なのではないでしょうか。そんなトライアンドエラーを積み重ねていくトレーニングは、きつと楽しいでしょうし、将来何かビジネスをするときには、必ず役に立つ力が育まれると思います。

抜きんでる何かを模索し

広げていく想像力の重要性

脇浜 変化が激しく、先の見えない世界においては、これまで

と同じことを積み上げていくだけではリスクが大きく、新たな道や方法を切り拓いていかなければならないと感じています。こうした時代に必要な力とはどのようなものでしょうか。

杉野 言葉にすると、たった一言になってしまいましたが「想像力を豊かにする」ことだと思います。世の中をあつと驚かせようと思いつくことだと思えます。例えば、目の前にいるパートナーや子ども、友人たちを驚かせる。自分が知らない人たちをびっくりさせるには、どうしたらいいかを考え続けることです。

脇浜 そういう意味ではラウンドワンライブにも、驚きの要素が詰まっている気がしますが、具体的にはどういったサービスなのでしょうか。

杉野 ラウンドワンライブは、離れた人同士であっても真横で一緒にボウリングやカラオケを楽しんでいるような空間と時間を提供するものです。

脇浜 現在のようなコロナ禍になる前からのサービスです。すよね。

杉野 構想は5年近く前からありました。本当は、このような状況になる前に「家でもラウンドワン」ができるような状況を作っておきたかったのです。課題は色々あります。が、ラウンドワンのボウリング場に来ていただければ「これ

はボウリング場なのか」と驚かれるはずです。壁面全てがビジョンになっており、コンサートホールのような環境でボウリングを楽しむことができます。

脇浜 それを離れた人同士でできるわけですね。

杉野 そうです。例えば、大阪に本社があり、各地に支社があるような会社で、本社、各支社の人たちが同時に、100人でも1000人でも社内ボウリング大会ができるわけです。いまはコロナ禍という状況でラウンドワンライブにも注目いただけます。先ほどは「家でもラウンドワン」という話をしましたが、アフターコロナの時代は「どこでもラウンドワン」を目指していきたいです。

脇浜 すごいことですね。最後に、これから起業したい、ビジネスを始めたいという学生や若者にアドバイスををお願いいたします。

杉野 商品やサービスが他から抜きんでていることが大切だと思います。圧倒的に抜きんでることができれば、世界屈指の企業になることができるでしょう。まあまあであれば日本で売れるようになるでしょうし、そこそこであれば、大阪など広義の地域で認知されるかもしれません。その街の有名な店を目指すのも良いと思います。それが正しくどれがいいと

いうことではなく、私はそれぞれで十分だと考えています。
脇浜 なるほど。どんな規模や場においても、何か抜きんでるということが重要なのですね。

杉野 大切なのは、どのポイントを目指し、どう広げていくかを想像すること、人を驚かせる何かを作り出したいと思いつけることです。寝る時間以外、四六時中そのことを考えていられるような環境を作り出すことができるかどうかも重要だと思います。そして、そんな若者たちの背中を後押しできる大人でありたいと思っています。

脇浜 想像力と人を驚かせたいという気持ち、起業について考える時間をいかに作るかということですね。本日は色々なヒント、力強いアドバイスをありがとうございました。

