It's Your Turn

三恵グループ
SANKEI GROUP

〒620-0882 京都府福知山市字堀小字下高田2346
https://sankei-group.jp

website
instagram

RECRUIT CONCEPT

採用コンセプト

アイデアを形にしたい、
仕事を愉しみたい、
そんな人が集う場所。

三恵グループは、一人でも多くの方に

幸せを感じていただくことをミッションとして掲げ、多角的に事業を展開しています。

それは、お客さまや取引先さま、地域社会の皆さま、そして従業員みんなの笑顔を増やしていくお手伝い。

挑戦する気持ち、愉しむ気持ちを大切にしながら力を合わせ、

「いいやんそれ、やってみよ！」と

新しい一歩を踏み出します。

LET'S DO IT !

同じ歩幅で異なる視点の同期組

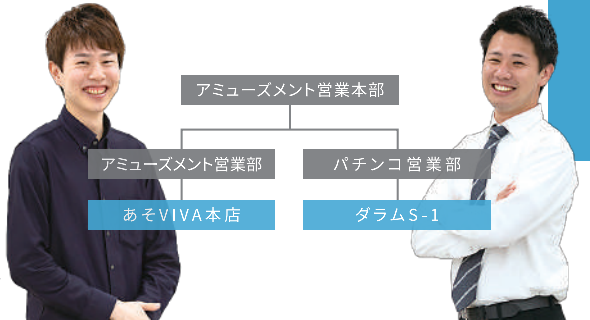
同じ苗字を持つ同期入社の二人は4年目を迎え、それぞれの部署で副主任になりました。二人は互いの存在をどんなふうに感じているのでしょうか？ また、自分たちの役割をどう捉えているのでしょうか？

今まさに主戦力として活躍する二人に本音で語ってもらいました。

アミューズメント営業部
あそVIVA本店 副主任
河本 捷暉（かつき）
2019年入社／4年目

同 期

パチンコ営業部
ダラムS-1 副主任
河本 択哉（たくや）
2019年入社／4年目



◆河本 択　実は捷暉のこと、ちょっと意識してる。もし先に昇進されたら絶対悔しいし。的確な意見をスパッと言えるところにも、たまに嫉妬するよ？

●河本 捷　いや、それは褒め過ぎ。僕からすれば尊敬の気持ちが強いかな。択哉は周りを明るくする人気者で、自然と仲間を増やしていくタイプ。上司との信頼関係もすごいな、と。

◆河本 択　でも、最近は身動きが取りにくくなってきたかも、入社当時と比べて。

●河本 捷　あの頃は目の前のことに夢中だったから。後輩を持つようになって見える景色が変わったよな。僕らが夢中になれてたのは、過ごしやすい環境を先輩たちがつくってくれてたからって気づいた。

◆河本 択　めっちゃわかるわ〜。今の僕らのポジションだからこそな。

●河本 捷　あと、店長職の大変さも見えてきた。忙しそうな分、僕らがしっかりしないと。

◆河本 択　僕は「僕らをうまく使ってください」って店長に伝えてる。支えつつ、僕も店長のスキルを吸収したい！ それに憧れとか目標の対象として、いつも愉しそうに働いていてほしいと思ってる。

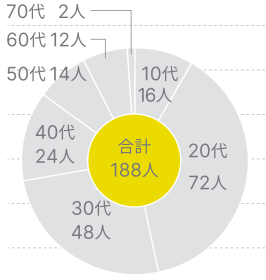
●河本 捷　そうだね。やっぱり、これまで先輩たちが整えてくれてたあの雰囲気を、今度は僕らがつくる番なんじゃない？ みんなが愉しく働けるように。

◆河本 択　うんうん、どうせなら「1番おもしろい店」つくろう！ お客さまにとっても、働く人にとっても、おもしろい店。

●河本 捷　いいやん、それ!!

刺激と尊敬、ときどき嫉妬。つまりライバル？

PICKUP
データで見る
三恵グループ



年齢別構成 （2022年7月現在）
※パート・アルバイト含む

現在、三恵グループで働くすべてのスタッフを合わせると188人。その中でも目立つのが20代・30代で、全体に占める割合は63％を超えています。ちなみに、男女の比率はほぼ同じ。若い人たちが性別に関わらず活躍しています。

店舗SNS担当の先輩と後輩

パチンコホールは三恵グループの中核事業。その旗艦店「ダラム800」で働く二人は、それぞれ店舗公式Twitterの担当者としても活動中です。真面目で面倒見のいい先輩と接客が得意な後輩の飾らない関係性が伝わる対談です。

@megu_Durham800

@pony_Durham800

パチンコ営業部
ダラム800
飯塚　萌（めぐみ）
2021年入社／2年目

先輩・後輩

パチンコ営業部
ダラム800 主任
谷岡 尚貴（なおき）
2017年入社／6年目

アミューズメント営業本部
パチンコ営業部
ダラム800

●谷岡　飯塚さんは本当に愉しそうにお客さまと接してるよね。

◆飯塚　自分でも接客向きだと思ってます！

●谷岡　それは「素」の性格？

◆飯塚　はい、「仕事だから」とか「気合入れて」って意識はないですね〜。私はきっとダラムだろうなと配属前から思ってました。入社前から、ダラムは特に接客に力を入れてると聞いていたので。だって、私こんなに得意ですもん！（笑）

●谷岡　飯塚さんらしいね。（笑）反対に僕は、パチンコだけは嫌だなと思ってた。

◆飯塚　え、意外です！今は愉しそうなのに。

●谷岡　パチンコホールって怖いイメージがあったから。でも実際は教育体制がしっかりしてて、社会人として大事なことをたくさん教われたから、今はダラムでよかったと思ってる。

◆飯塚　谷岡さんはよく後輩をご飯に誘ってくれますけど、それも経験からですか？

●谷岡　そうそう。プライベートな部分も知ることで、幅広くフォローしたいと思って。堅苦しく構えてると話しにくいこともあるから。できるなら嘘のない関係を築きたい。

◆飯塚　真面目だ…。でもそこがいい先輩。

●谷岡　指導した後輩が育つのは嬉しいからね！来年から飯塚さんも指導側だよ？

◆飯塚　私、接客以外はまだまだで…。

●谷岡　そっか、僕もつい「飯塚さんは大丈夫」って思い込んでしまってるかも。

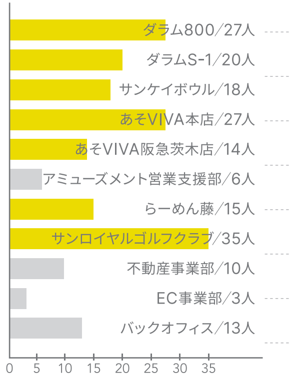
◆飯塚　「次、一人でやってみよう」ってタイミング、もう少し待ってもらえると助かります！

●谷岡　わかった、焦らずやっていこ！

天性の 接客スキルと嘘のない距離感。

PICKUP

データで見る
三恵グループ



部署別構成（2022年7月現在）
※パート・アルバイト含む
※黄色はお客さまと接する店舗

このグラフを見ると、三恵グループで働く人のほとんどが、店舗でお客さまと接していることが一目瞭然。私たちが笑顔を大切にしている理由がここにあります。

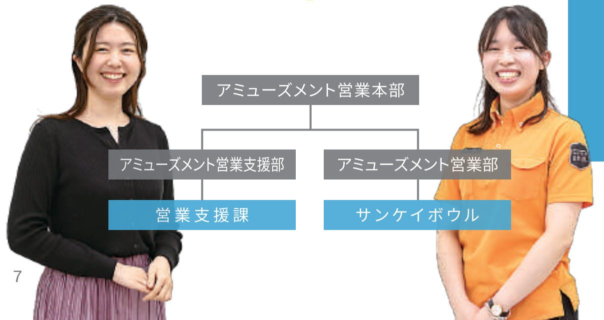
営業部門と間接部門の越境ペア

三恵グループの若手社員は、普段の業務とは別に各種委員会活動に取り組んでいます。二人が所属する「フレッシャーズキャンプ運営委員会」もその一つ。新入社員に向けて、講義やワークショップを通じてビジネススキルを教えています。委員会でつながる二人のトークをお届けします。

アミューズメント営業支援部
営業支援課 主任
山中 梓（あずさ）
2018年入社／5年目

支援・店舗

アミューズメント営業部
サンケイボウル
大垣 愛満（まなみ）
2020年入社／3年目



アミューズメント営業本部
- アミューズメント営業支援部 ― 営業支援課
- アミューズメント営業部 ― サンケイボウル

●大垣　営業支援課ってどんな部署ですか？

◆山中　大垣さんがいるサンケイボウルにも営業目標があるでしょ？ それにあわせて戦略や具体策を提案するの。業務の改善点もね。

●大垣　え、全然知りませんでした！

◆山中　私だって店舗の営業内容や大垣さんたちが困っていることを全部把握できているわけじゃないよ。だから、あれこれ質問しながらじっくり現場を観察したいな。

●大垣　ぜひ来てください！ そういえば山中さんは以前、ダラム800所属でしたよね？

◆山中　3年間ね。最初は接客をメインでしてたけど、途中からデータの収集や分析を任されて、店舗運営の判断材料を整えてた。その頃から上司は営業支援課へ異動させることを想定してたのかな。もしかすると大垣さんもひとごとじゃないかもよ？

●大垣　えー、私はずっと現場でインストラクターをやるつもりですけど？（笑）

◆山中　そうだ、資格取ったんだよね。

●大垣　ボウリングは生涯スポーツだから、お客さまに長く楽しんでいただけるようお手伝いしたいと思って。

◆山中　大事だよね、そういう気持ち。

●大垣　あの、ところで山中さん。次の委員会、私が講師役なんですが、緊張と不安で…。

◆山中　えっ、本当に？ お店のイベントならマイクを使って「こんにちは〜」って元気に手を振ってるのに！？

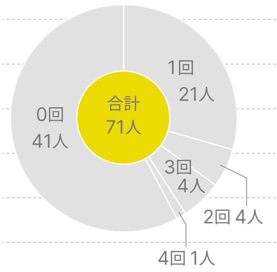
●大垣　それはそれ、これはこれですよー！

◆山中　失敗しても大丈夫。それもいい経験！

●大垣　はい、がんばってみます…！

部門の垣根を越えたコミュニケーション。

PICKUP
データで見る
三恵グループ



部署異動経験（2022年7月現在）
※正社員のみ

多角的に事業を展開している三恵グループには、数多くの部署・拠点があります。このグラフは正社員の異動経験の有無と回数をまとめたもの。本人の希望、適性などを考慮し、配属先が決まります。

CHALLENGE EPISODE
それぞれの挑戦

「いいやんそれ、やってみよ！」からはじまった、それぞれのエピソード。

EPISODE 01

「さすが」「わかってる」と感じていただける店へ。

僕はスロット専門店「ダラムS-1」のYouTubeに出演していて、最近では動画の企画を考えることにも挑戦しています。僕自身もともとパチンコやスロットが大好きで、店舗配属された際、1ユーザーの目線から店内の機種配置に違和感を抱きました。機種の特性やスペックがばらけていて、お客さまの嗜好や台選びの傾向にあっていないと感じたんですよね。そこで思い切った配置換えをするべく、作業計画や改善後の営業効果についても言語化してプレゼンしました。その結果、上司の賛同と仲間の協力を得て実現することができたんです。この取り組みは多くのお客さまから高評価をいただき、自信につながりました！

パチンコ営業部 ダラムS-1
社頭（しゃとう） 英二　2020年入社／3年目

ダラムいろいろチャンネル⬆

EPISODE 02

仕入れの理由は、「あのお客さまがきっと喜んでくださるから」。

私は「サンロイヤルゴルフクラブ」のゴルフ用品を扱うプロショップで、仕入れから棚の構成、ディスプレイ、接客までを担当しています。以前はフロント勤務でしたが、もともと服飾全般に興味があったことから、ショップ担当への挑戦を決めました。とはいえ、当初は素人同然。上司や先輩、時にはお客さまにも教えていただきながら勉強に励みました。

愛用のメモ帳は成長の記録です。今では、順調に売上目標を達成中！その秘訣は、仕入れの際にお客さまの笑顔を思い浮かべること。これが私のスタイルです。

ゴルフ場運営部 サンロイヤルゴルフクラブ
櫻本 優奈　2019年入社／4年目

EPISODE 03

終わりなき、アイデアマンの挑戦。

「フォトコンテスト」という社内企画があり、入賞者は社員総会で表彰されます。実はこれ、僕が入社当時に発案したもので、それが現在も続いているんです！こういうアイデア出しはすごく好きですね。今年度からは「らーめん藤」の店長を任され、最初に取り組んだのがメニューの刷新です。その中でも頭を悩ませたのがお子様プレート。コンセプトは「子育て世代のお客さまにも気軽にご利用いただくこと」で、未就学児には無料で提供することにしました。構成内容や調理工程、器選び、提供スピードまで最適解を熟考し、自信作が出来上がりました。次の挑戦は、福知山の農産物を使ってオリジナルメニューを開発する「ふくうまプロジェクト」という企画。常に初心を忘れず挑み続けます。

飲食営業部 らーめん藤 店長　佐古 大樹（たいじゅ）　2019年入社／4年目

EPISODE 04

ファンがファンをつくる。そんな場所に育っていく手応えを。

昔の福知山は今よりずっと田舎で、ゲームイベントなんてほぼなかったんですよ。前から地元のゲームセンターを盛り上げたいと考えていたので、「あそVIVA」に配属された時は、チャンスが来た!!と思いました。イベントの開催に向けて、準備はもちろん、当日の進行までやり遂げる覚悟で上司を説得したんです。当時の僕にはイベントのノウハウも集客力もなかったのですが、ありがたいことに常連のお客さまが協力してくださいました。主旨に賛同し、仲間を集めてくださったんです。このイベントをきっかけにお客さま同士でもコミュニケーションが自然と生まれ、より気軽に遊びに来ていただける場所になった気がしています。あそVIVAでイベントを開催する、その前例をつくれたことが嬉しいですね。

アミューズメント営業部 あそVIVA本店 副店長　井隼（いはや） 琢郎　2015年入社／8年目