



### これからのボウリングについて語ろう——井口直之プロ(株京王興産ボウリング事業部長)

# 「時代のニーズを捉えられれば 業界発展の余地は大いにある」

昨年の秋から約半年をかけて大規模リニューアルを行うなど、アフターコロナへ向けていち早く手を打った笹塚ボウル(東京・渋谷区)。その改装を、中心になって取り仕切った同センターのボウリング事業部長・井口直之プロ(41期)に、これからのボウリング場の在り方や、スポーツとしてのボウリングの可能性などを聞いた。

## コロナの禍中に大規模投資

——なぜこの時期に改装を決断されたのですか。

新型コロナウイルスの初期のころは、それがどういうものかわからないし、どういう形でボウリング場が継続できるのかも不透明でした。ただその間も、その先に何ができるかを模索しながら、機をうかがっていました。そろそろ収束が見えてきたかなというのが昨年でした。

——リニューアルのコンセプトは、どのようなものでしたか。

平日の日中はシニア層中心、夕方からは私が力を入れているジュニア、18時から21時ぐらいは企業コンペ、そのあとは音楽とお酒を楽しむ若者というように、時間ごとにターゲットを決めて、すべての年代に対応できるというのが改装のコンセプトでした。

——ボウリングの設備としては、ストリングピンスポッターを導入しました。

5年先、10年先を見据えて、ランニングコストなどを考えても選択肢は他にありませんでした。吊りピンという構造上、ピンアクションに対する不安はありましたが、レーンがウッドからシンセティックに代わるときは、もっと否定的な声が多かった。でも今シンセティックレー

ンを否定する人はいないと思います。またストリングピン式のピンセッターに対して、IBF(国際ボウリング連盟)が認可したことが、導入への決定打でした。

——実際に入れて半年ぐらいいりますが、いかがですか。

電気代が従来のピンセッターの7割減ぐらい、構造がシンプルで、アルバイトでも十分に対応できます。スタッフの安全も確保されました。トラブルもほぼなくて、人の手が必要なのは、ごくまれにピンアクションでひもが結ばれたようになったのをほどくときぐらいです。SDGsという社会の流れを考えたとしても、この方向でいくしかなくなって思いますね。

——コンピューター(AS)も入れ替えたのですか。

前回入れ替えてまだ4年ぐらいいしか経っていませんでしたが、マシンとASが連動することでストリングピンスポッターがより生きるという判断のもと入れ替えました。例えば@ピンスペアの練習をしようと思えば、ずっと10ピンだけをセットするようにボウラーズベンチで操作できます。10本立っている状態でスペアの練習をするのと、そのピンだけが立っていて練習するのでは、感覚が全然違う。そういった部分でとくに

ジュニアの練習に関して、すごくよかったなと思います。またうちはボウリングだけでなく、飲食を楽しめる空間なので、レーンからオーダーがしっかりできるというのが必須でした。もちろんカレントスコアリングシステムにも対応しています。



▲トーナメントからは引退したが、プロ協会の理事などさまざまな顔を持つ井口プロ「ボウリング業界発展のために少しでも力になりたい」

## 地域に必要とされてこそ

——少子化の時代にどの業界も子供や若者を取り込むことに苦労しています。

それはボウリングが若い人たちに刺さっていない、刺さるようなことをやっていないんだと思います。逆に少子化が問題になったから、行政が部活動などに力を入れ始めた。その部活動にボウリングが食い込めれば、行政からお金をもらいながら育成環境を整えられる。少子化は単なる言い訳で、できることはたくさんあると思います。

——どのボウリング場も、夜の時間帯が集客できていないと聞きます。

ただ開けて待っていればよかったのは50年前のブームの時代であって、今は同じことをやっていれば下火になるのは目に見えています。何か新しいことをやる、新しい提案をしてはじめて、現状維持かちょっとプラスになるんだと思います。



▲3階フロアのボウリング場。3階フロアとレストロチックで洒落た雰囲気の



▲ストリングピンスポッターは従来のピンセッターとは一線を画すシンプルな構造

——笹塚ボウルの場合、音楽イベントを打つことが一つの戦略ですか。

そうですね。今回の改装でも、3階フロアはレーンに併設してレストランがありますが、音楽イベントをできるように、音響環境を整えました。夜は音楽とお酒を楽しみながら、付加価値としてボウリングも楽しめるような空間にしました。ボウリングの売り上げということではなく、ボウリング場としての売り上げを考えての戦略です。もちろんお客様のニーズはそれぞれ違うので、こんなにうるさくて暗いところで投げられないという人には、通常営業の4階のフロアで投げさせていただく。その点では2フロアあることを最大限活用しています。

——東京だから、笹塚だから…という言われ方もするかと思います。

駅からは近いですけど、近隣に渋谷や新宿があって、そこで遊びは完結できる。ただ池袋からだってわざわざうちに来てくれますからね、それって立地ではない。行ってみたいとお客さんが思えるような空間を作れるかどうかなんです。もちろん都会で人口が多いから会員さんを増やしやすいいいのはあります。でもどんな立地であれ、その地域に必要とされるものがあるのかということさえわかれば、いくらでもやりようがあると思います。判断するのはお客

様ですから、マーケティングをしないで、やりたいことだけをやっている、お客さんは来てくれません。

——ボウラー人口の増加、底辺の拡大の可能性についてはどう考えていますか。

全然できますね。スポーツとしては、しっかりとピラミッドがないといけない。プロ野球選手やプロのサッカー選手になりたいというのと同じように、プロボウラーになりたいよねと思われるためにはどういった環境が必要かといえば、ジュニア育成環境が必要です。またファンの方たちに対して、エンターテインメントをもう少し違う形でアピールしていかないといけない。それらを形にしようとしているのがドリームマッチで、選手会と一緒に試行錯誤をしています。

——来年スタート予定のloリーグにも深く関わっていると聞きます。

非常に大きいビジョンを描いているのでハードルは高いですが、できないと言ったらそれまでです。やれるために何をしたらいいのか、それが正解かどうかはわからないけど、全力を尽くそうと思っています。ボウリングと出合ったから今の自分があるので、業界が衰退するところを見たくないし、志のある人たちと一緒に、業界を変えていきたいという気持ちはすごくあります。



▲音楽イベントではボウリング場とは思えない空間に、ボウリングを含めた大きなイベントには、300人を超える人が詰めかけることも



▲隣のレストランスペースでは音楽イベントができるように、充実の音響機器が揃えられている



▲お酒も楽しめるように、バーカウンターを設置