



# ボードゲームで挑む地域の課題



## のじけいすけ

島根県浜田市出身。神戸国際大学卒業後、大阪市内のパチンコ店に勤める。23歳で浜田市にUターンし、地元の食品加工会社などに勤務。2017年にボードゲームハウス・さんちやごを開業。

### 〈企業概要〉

- ▶ 創業 2017年
- ▶ 従業員数 1人
- ▶ 事業内容 ボードゲームの遊技場運営
- ▶ 所在地 島根県浜田市朝日町70-10
- ▶ 電話番号 090(8360)6677

## ボードゲームハウス・さんちやご 野地 恵介

朝日町商店街は、島根県のJR山陰本線浜田駅から歩いて3分ほどの場所にある。昼間でも車や人の往来は少なく、夜になると静けさが増す。

夕暮れ時、ほの暗い商店街を進むと、ぼんやりと光っている場所がある。野地恵介さんが営む「ボードゲームハウス・さんちやご」から漏れる明かりだ。近づくにつれ、笑い声が外まで聞こえてくる。店内をのぞくと、10人ほどの若者が、ゲームやおしゃべりに夢中になっていた。人気に誘われドアを開けた。

## 好きが高じて始めた店

——見たことのないゲームがたくさん並んでいます。

300種類以上のボードゲームを置いています。囲碁や将棋など一般的なものだけではなく、ボードゲームが盛んな欧州のものを中心に、幅広く取りそろえています。

例えば、ドイツ生まれの「カルカソヌ」というゲームでは、地図をばらばらに切ったタイルを参加者が一つずつ順番に敷いていき、一枚の大きな地図をつくります。道路がつながるようにタイルをうまくつない

で自分の街を広げる、陣取り合戦のようなゲームです。同じくドイツの「パカパカお馬」は、蹄鉄などのアイテムを集めながら駒を進めるすごろくゲームで、小さなお子さんに人気です。

駆け引きや心理戦で得点を競うゲームだけではなく、ジェスチャーゲームや協力してゴールを目指すものなど、遊び方もさまざまです。20分くらいで終わるものもあれば、長いものでは2時間以上かかる難しいものもあり、大人から子どもまで楽しむことができます。

店にあるゲームは、どれでも自由に遊ぶことができます。何で遊べば

よいかわからないという人には、好みを聞いてお薦めのゲームを選びます。ゲームに詳しくないという人には、まず、トランプとジェンガというように、簡単なゲームを組み合わせ、わたしが対戦の相手をしながら少しずつルールを加えていきます。

一人で来店した場合は、わたしが相手をしたり、ほかのお客さんと相席できるようコーディネートしたりします。複数人で来店した場合でも、雰囲気を見ながら知らない人同士でグループをつくったりして、趣向を変えて遊べるように工夫しています。初心者も上級者も、お一人さまも大人数も、みんなが楽しめるように気を配ることがわたしの役割です。

料金は時間制にしており、30分300円、長くなっても最大で平日は1,500円、休日は2,500円です。併せてワンドリンク制とし、ホットサンドなどの軽食も用意しています。

——昔からよくボードゲームで遊んでいたのですか。

本当に夢中になったのは、28歳のときです。実家でインターネットを見ていたときに偶然知ったのが、先ほど説明した「カルカソヌ」でした。通販サイトで取り寄せ、友人や同僚と遊んでみて、その面白さにすっかり魅了されてしまいました。そのときどきの戦略で一喜一憂することも

さることながら、どんなメンバーでも会話が弾み、終わるころには今までにない高揚感がありました。

ほかのボードゲームも試してみたくなり、少しずつ収集しました。3,000円程度で気軽に買えることもあって、気づいたときには100を超えるボードゲームが部屋に積み重なっていました。

ただ、ゲームは増えたものの、知り合いだけではプレイメンバーが限られてしまいます。同世代の多くは、就職を機に地元から離れていました。それに、人数が集まらないと遊べないものもあります。そこで、公民館のフリースペースを使って、ゲーム大会を開催することにしました。参加者は、人づてに声をかけてもらったり、知り合いの店にチラシを置いてもらったりして募りました。2016年以降10回ほど開催し、多いときには20人ほどが集まりました。

## 仲間を得る

——イベントの開催から開業に発展したきっかけは何ですか。

イベントのチラシを置いてくれた模型店の店長の一言です。「こんなに人が集まるなら店を開けそうだね」と言うのです。起業など考えたこともありませんでしたが、一方で、イベントのときだけではなく、好き



棚に並ぶ世界中のボードゲーム

なときに誰でも集まれる場所があったらよいとは思っていました。

わたしは、大学入学からしばらくの間を関西で過ごし、23歳のときに実家がある浜田市に戻りました。当時不満に感じたのは、遊ぶ場所が少ないことです。人と会う場所はいつも近所のカラオケ店や居酒屋で、店に集まる顔ぶれも大体同じでした。県外にはボードゲームで遊べる店がたくさんありますが、島根県ではここからは遠い松江市に一軒あるのみです。声をかけてくれた店長と話し合ううちに、ボードゲームを介してたくさんの人と交流できる場をつくりたいという思いが強くなりました。

起業のことは何もわからないので、まずは浜田市の商工会議所に相談しました。しかし、大まかな設備費用や予想月商を積算した簡単な計画書を見た担当者からは、これでは事業が成り立たないとあきれられてしまいます。それでもその担当者は、「本気で起業したいのなら、手伝うから計画書をつくり直してみないか」



満席となる日も多い

と言ってくれました。

開業に必要な設備や原価計算の仕方を教えてもらいながら、一から計画書を練り直しました。店舗の賃料や光熱費などを計算し直すと、想像以上に費用がかかることがわかりました。働いていましたが、貯金はそれほどありません。多額の借金を抱えることには不安がありました。

諦めかけていたときに手を差し伸べてくれたのも、例の店長でした。模型店がある朝日町商店街に空き店舗があると教えてくれただけでなく、商店街のほかの方々にも経緯を説明してくれたのです。おかげで、商店街組合のサポートも得られることになりました。

— どのようなサポートですか。

店舗を商店街組合と共同で使用する代わりに、毎月の賃料を半分負担し、内装費も出してくれるというものです。思いがけない提案に、視界が一気に開けた心地でした。

もともと、店の営業時間は夕方以

降にするつもりでした。イベントに参加する人の多くが会社に勤めているため、昼間に店を開けても売り上げはあまり見込めないと考えていたからです。平日は17時から23時までの営業として、わたしが出勤する16時までは、商店街組合が会議をしたり地元の人がお茶をしたりするサロンとして、店舗を利用することにしました。なお、親子連れも遊べるように、休日は昼過ぎから営業させてもらっています。

このほか、すぐろくやカードが落ちないように縁を高くしたゲーム台を手づくりしたりして、節約に努めました。おかげで、冷蔵庫や空調、ボードゲームを置く棚などを含めて、開業費用は75万円に抑えることができました。

商工会議所を訪れてから8カ月後の2017年9月、「ボードゲームハウス・さんちやご」を開店しました。店の名前は、わたしが好きなヘミングウェイの小説「老人と海」の主人公からとりました。

## 輪は広がる

— どのような人が来店しますか。

大半が社会人で、20歳から30歳代の方が多いです。会社帰りに立ち寄って、ゲームをしたり、顔なじみとおしゃべりをしたりして、短い人

でも2時間くらいは滞在していきます。休日に子どもと来店したお父さんが、遊んでいるうちに自分のほうが熱中し始めて、しまいには平日に一人で来店するようになったこともあります。

浜田市以外にも、益田市や江津市<sup>こうつ</sup>など近隣の市からも人が集まるようになりました。リピーターも増えて、週に2、3回遊びにくるお客さんも20人ほどいます。ゲームはせず、おしゃべりだけして帰る人もいます。人と交流する場所を求めているのは、わたしだけではなかったのです。

店舗の賃料を折半してもらったおかげで固定費も抑えることができ、開業早々に黒字を維持できるようになりました。新作ゲームのチェックも欠かしません。店を始めてからもSNSなどで情報を収集して、気になるボードゲームを見つけるたびに取り寄せています。扱う数は、開業当初から3倍に増えました。

— デジタルゲームは扱わないのですか。

そのつもりはありません。デジタルゲームは、比較的場所を選ばずに遊ぶことができるので、あえて当店に集まる必要はないでしょう。それに、画面に集中するぶん会話が希薄になってしまうことを懸念しています。最近では、インターネット上で

簡単に人と交流できるようになりましたが、それでも当店に人が集まるのは、直接人と関わりたい、相手の顔を見ながら話したい、と思う人が多いからでしょう。

アナログゲームの良いところは、顔を突き合わせて遊ぶことで、知らない人同士でもいつの間にか仲良くなれることだと思います。例えば、相手が次にどんな手を出すのか、どんな持ち札を隠しているのかを探ろうとするほど、自然と互いの目を見て話すようになります。人によって戦略も千差万別、毎回違うドキドキ感を味わえるだけでなく、職種や年齢の垣根を越えて、さまざまな人と盛り上がることもできるのです。

店に入ったときは初対面だった人たちが、ゲームが終わるころにはすっかり打ち解けて笑い合っている様子を見るたびに、店を始めてよかったですと感じます。仲良くなった人に会うためにまた来店するという人も多いです。当店は、まさに開業当初わたしが思い描いていた地元のたまり場になっています。

——集客や宣伝はどのようにしているのですか。

お客様の多くは、人づてやSNSによる口コミを通じて当店のことを知ったようです。わたしも、店のフェイスブックでボードゲームの紹介を

したり、イベントを月に2、3回開催したりすることで、より多くの人にボードゲームの楽しさを知ってもらう機会をつくるようにしています。

最近、<sup>じんろう</sup>人狼というカードゲームを使って、「THE 人狼 NIGHT」というイベントを開催しています。簡単に説明すると、まず参加者にカードを配り、村人とオオカミ人間に分けます。村人は、自分たちのなかに紛れ込んでいるオオカミ人間を探し出して追い払わなければ、食べられてしまいます。

村人役の人たちは、会話をしながら怪しいと思う人を見つけようとし、一方のオオカミ人間役の人たちは、嘘をついたり会話<sup>かくらん</sup>を攪乱したりして、正体を隠そうとします。黙っていたり、当たり障りのない発言をしたりしていると、村人であっても間違って退治されてしまいます。い

つのか議論が白熱し、最初は恥ずかしそうにしていた人も、輪のなかで楽しそうに話しています。イベントをきっかけに、店に通うようになった人も少なくありません。

また、子どもたちにもデジタルゲームにはない魅力を知ってもらおうと、商店街の祭りに出展したり、模型店の店長が開催するイベントや児童館に出向いたりして、ボードゲームを体験する場を広げています。

開業してまもなく2年が経ちます。周りの皆さんのサポートがなければ、この店はなかったかもしれません。わたしも今、当時の自分のように起業の入り口で迷っている人の役に立ちたいと思い、創業支援セミナーなどで体験談をさせてもらっています。これからも、朝日町商店街の一プレイヤーとして、地元を盛り立てていきます。

## 聞き手から

実は、野地さんの起業を後押しした模型店の店長も、野地さんと同じUターン組だ。祖父母の営む模型店を継ぐために、30歳代で浜田市に戻った。模型づくりを通じてコミュニケーションの場をつくりたいと、プラモデルの工作教室を開くなどして県外からも人を呼び込み、店に活気を取り戻している。彼だけではない。商工会議所や商店街の人たちも皆、地元を元気にしたいという思いから、野地さんを支えてきた。

周囲の理解と支援のおかげで、野地さんは起業の壁を乗り越えることができた。一方で、地元の人たちも、商店街に活気を与える野地さんをサポートすることで、地域の課題解決に向けて一歩前進した。思いは巡る。次は、野地さんが後進を支える番だ。

(桑本 香梨)