

緊急開催

出店・エリア開拓・営業強化を目指すパチンコチェーン店の必須戦略

MAX機撤去後の シェア向上と経営安定化のための 営業戦略とマネジメントの仕組みづくり

- 年末からゴールデンウィークまでの間に、シェアを向上させるための営業戦略のポイントとは
- 大型店としての強みの活かし方、小型店としての戦い方とは
- ただ営業しているだけの時代の終焉、これからのパチンコ店ビジネスとしての儲け方とは
- 多店舗展開するために必要な仕組みづくりと、仕組みがないと順調に成長できなくなる理由とは
- 今後数年間の環境変化の時期にないと困る、チェーン店マネジメントの仕組みとは

ご案内

回収対象遊技機が撤去される期限の年末から来年にかけて、パチンコ営業において低射幸性営業という変化が見込まれます。撤去に伴う機械投資額負担を強いられることとなり、パチンコホールのチェーン店マネジメントでは、その投資額負担をどう吸収していくかが大きな問題となります。一方、MAX機を好まれるお客様が動くこととなるため、そのお客様を取り込むための確かな戦略を用意している企業や店舗にとっては、シェア向上の好機とも言えます。したがって、これまでの営業環境で上位シェアの店舗や勝ち組企業も、低射幸性営業の環境においても上位シェアを確保し続けたり、勝ち組企業であり続けられる保証はありません。経営環境変化への適応いかんでは、シェアが入れ替わり、企業の盛衰が左右されることも想定されます。

また、低射幸性営業にシフトしていく過程で生じる売上・粗利・純利益の減少に、どうチェーン店として向き合うかが重要なテーマです。各店舗の業績向上に期待するといった楽観論や精神論ではなく、そういった事象に対応できるだけのマネジメントが必要です。チェーン店として赤字店舗や不振店舗が生じてしまうことは不可避なことです。どう対応すべきかをマネジメントの問題として対応し、克服することが求められます。

本セミナーでは、年末からゴールデンウィークまでの環境変化のタイミングで、チェーン店の各店舗がシェア向上できる営業戦略のポイントと具体策を提示します。また、売上・粗利・純利益が減少しても、チェーン店として取り組むべきテーマを詳解してまいります。

日時 2016年11月24日(木) 13:00~17:00
会場 東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5
TEL 03-3813-6211

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **41,040円**(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,040円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)
※テキスト・コーヒー代を含む

主催 **総合ユニコム株式会社**
パチンコ産業年鑑
月刊レジャー産業 資料

〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部 (FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

参加申込書

MAX機撤去後のシェア向上と経営安定化のための営業戦略とマネジメントの仕組みづくり

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
TEL. ()	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
FAX. ()	●ご担当者名()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320161107-050

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画・PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

MAX機撤去後のシェア向上と経営安定化のための 営業戦略とマネジメントの仕組みづくり

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~17:00 (※講演途中でコーヒー休憩および随時休憩を挟みます)

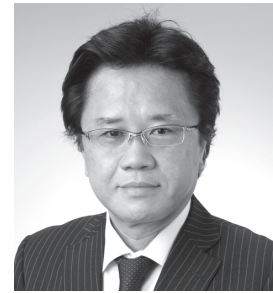
講師プロフィール

I. MAX機撤去後の年末からゴールデンウィークまでの 環境変化時における営業戦略のポイント

1. 環境変化の時こそシェア向上の好機と考えるべき理由
2. 年末からゴールデンウィークまでが、シェアに差が出やすい重要な時期。
そのタイミングで差をつけられれば、その後も有利な展開が見込まれる
 - ① 年末からゴールデンウィークまでの稼働維持・シェア向上のためのシナリオとは
 - ② ゴールデンウィーク以降も有利な展開が見込まれる理由を利用する
 - ③ 低射幸性営業となっても一定の需要が見込まれる客層のシェア確保がキーとなる
3. 年末からゴールデンウィークまでの間に
稼働維持・シェア向上とするためのポイントと具体策を考える
 - ① スロットは旧基準機の比率と台数を重視し、しっかりと固める
 - ② パチンコは、MAX客の受け皿作りと、機械に頼らないお店の作り込みで競合店に差をつける
 - ③ 320分の1の新要件機で戦うためのポイントの徹底で、競合店との差をつける
 - ④ 人的直接販売へのこだわりで競合店との差をつくる
 - ⑤ オペレーションの工夫によるリピート化・固定化へのこだわりで競合店との差をつける
 - ⑥ リアルの店舗としてのこだわりで競合店との差をつける
4. MAX機撤去後における大型店の強みの活かし方と
中小型店としての戦い方を考える
 - ① 大型店としての強みのポイントを押さえれば、引き続き強くあり続けられる
 - ② MAX機撤去後の中小型店としての戦い方を考える
5. これからのパチンコ店ビジネスとしての儲け方とお店づくりのあり方を考える
 - ① 環境変化の時期であればこそ原点回帰、パチンコ店ビジネスをどう捉えていくか
 - ・ただ設備を導入して、機械を買って、イベント類似行為をして、接客等オペレーションを強化してといった、ただ単に営業しているレベルでは、いずれビジネスが成立しなくなる
 - ・これからのパチンコ店ビジネスとしての儲け方、
お店づくりのあり方に答えを見い出せるかが、生き残り、勝ち残りの分かれ目
 - ② これからのパチンコ店ビジネスとしての儲け方、お店づくりのあり方を考える

II. これから数年間の環境変化時にチェーン店にとって ないと困るチェーン店マネジメントのポイント

1. チェーン店が成長するために必要な仕組みづくりとは
 - ① チェーン店が多店舗展開するためには、仕組みがないと困る
もしくは順調に成長できなくなる理由
 - ② 勝ち組チェーン店同士の競争の時代となればこそ
戦略やマネジメントの巧拙で勝敗が決まる
 - ③ チェーン店が成長するために必要な仕組みづくりの全体像と各仕組みの概要
2. これからの数年間におけるチェーン店マネジメントの課題と取り組みテーマ
 - ① 赤字店舗や不振店舗は、成長の過程で一定割合で生じてしまう
 - ・完備すべき、赤字店舗発生をコントロールするための仕組みづくりとポイント
 - ・完備すべき、不振店再生のための仕組みづくりとポイント
 - ・店舗ビジネスにつきまとうリスクに対するコントロール能力を高める
 - ② 低射幸性営業がパチンコだけでなく、いずれスロットにも及ぶので、売上が減少する
 - ・各店舗が売上減少にどれだけ耐えられるのかの情報の把握が経営・営業上必須となる
 - ・そのうえで見えてくるチェーン店としての取り組むべきテーマとは
 - ③ 限られた予算のやりくりの中で、チェーン店経営を行なっていくかざるを得なくなる
 - ・限られた予算の中で、チェーン店経営をマネジメントするための要諦と仕組みづくりとは
 - ・成長のきっかけがつかめないチェーン店が成長軌道に乗るためのアプローチとは
 - ・成長し続けるチェーン店が知っておくべき、順調に成長し続けるための
マネジメントのポイントとは



宮川 雄一 (みやかわ ゆういち)

株式会社アミューズ・ファクトリー
代表取締役社長

慶應義塾大学卒業後、大手メーカー勤務を経て、外資系コンサルティング会社に入社。理論に基づく業績改善手法を現場に適用する経験を積んだのち、パチンコ業界にてチェーン店と販社を擁するグループ企業の経営に参画。店舗は2年間で既存店ベースの売上げが5割アップとなり、その事例が業界誌で度々掲載される。販社も仕組み化により大幅な売上げ増となり、グループ全体を高成長企業に。その後チェーン店の代表として、理論と実践の融合を意識したパチンコ店経営・営業を推進。既存店の業績向上および新規出店を軌道に乗せた営業ノウハウ、チェーン店の仕組みづくりを実践してきたノウハウを、体系化・テキスト化した形で提供することを特徴とする(株)アミューズ・ファクトリーを設立し、今日に至る。支援先に答えを押し付ける形ではなく、支援先の企業が自ら答えを導き出せるようにサポートする手法に定評がある。現在、業界誌で連載中。

本セミナーをはじめ月刊誌・
資料集・書籍は、WEBでも
お申し込みいただけます。

弊社ホームページでは、セミナー・
展示会・刊行物などのご案内と商品
検索がご利用いただけます。
また、メールマガジン[総合ユニコ
ム通信]を毎週配信しております。
ぜひとも、メールアドレスをご登録
ください。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>