

# 「勝ち切る戦略」(市場分析×戦略立案) パチンコ・パチスロホール 新経営・営業戦略構築研究

限界へのチャレンジを試み、成功確率を上げる。投資対効果を追及する具体的手法を解説!!

- パチンコMAX機撤去で変わる「市場規模」と「顧客動向」
- 今年の基本戦略はスモール商圈&ビッグシェア。戦略実行の注意とポイント
- 「個店最適」か「全体最適」か。チェーン店に不可欠な資本分配の考え方
- 減収増益を実現する! 成功確率を上げる仕組みづくり。  
最新ツールと情報を使いこなせば、戦略はここまで可視化できる
- 今、注目の大手~中小企業が構築する「勝ち切る戦略」事例と検証

## ご案内

すべての「検定機と性能が異なる可能性のある遊技機」が昨年末までに回収・撤去されました。回胴式遊技機(パチスロ)は10月以降5.9号機への移行など、過去にはないパチンコとパチスロに対する射幸性規制が業界を襲っております。参加人口の減少と参加回数の減少が売上げと稼働を激減させ、ホール経営と営業戦略の見直しを迫っています。2017年以降パチンコホール経営の前提条件が大きく変わります。経営者そしてホール管理者双方が、いかに“未来を予測”するかが必要となります。パチンコMAX機撤去によって変わる市場規模、顧客動向、商圈構造など、時代に翻弄されないために現状を知っておく必要があります。2017~2018年のパチンコホール経営で起こること、そして、これからパチンコホール経営でやらなければならないことを見極めることが必要です。

本セミナーでは、パチンコとパチスロが同時に「射幸性」を下げられるなかで、2017年を「勝ち切る戦略」について、大手・中小ホールが描く未来ビジョンと店づくりを検証し探ってまいります。また、店舗規模・競争力に応じた「ビッグシェア」の作り方を詳解してまいります。

日時 2017年3月24日(金)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迄おかけ直しく下さい。

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

### 「勝ち切る戦略」パチンコ・パチスロホール新経営・営業戦略構築研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日 )
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
TEL. ( )	FAX. ( )
●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	

#### ●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「お名前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「代理者のお名前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、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。

「勝ち切る戦略」(市場分析×戦略立案)  
パチンコ・パチスロホール新経営・営業戦略構築研究

セミナープログラム

講師プロフィール

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)



齊藤 晃一 (さいとう こういち)  
ノンブル・マーケティング株式会社  
代表取締役

遊技産業業界歴20年。現場～情報システム～営業企画～マーケティング部門を歴任した技術とノウハウで、パチンコ店のマーケティング支援活動を全国で展開。

小型店から巨艦店舗、小商圏から巨大商圏を問わず、バトルフィールド、競合、自店の武器を活かしながら、勝てる戦略立案にこだわり続ける。特にGIS(地図情報統計ソフト)を駆使したバトルフィールド分析、商圏の統計データより顧客のニーズを引き出し、店の強みと結びつけるコンセプト作りを得意とする。

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>

I. パチンコMAX機撤去で変わる  
市場規模・顧客動向・商圏構造  
時代に翻弄されないために知っておくべき業界の今

- MAX顧客は何処へ  
縮小するパチンコ市場の今とMAX顧客の回遊状況
- 過去最高益へ。続伸するスロットの業績構造と30%規制に向けて今決断すべき事案
- 今、成果を生まないムダな投資はコレ  
収益を向上させる機械選定と島図の工夫
- 撤退か続行か? 新機軸、新台専門低貸専門店の今

II. 徹底的に可視化する  
商圏分析と市場ポテンシャル測定手法  
GIS(地図情報統計分析ソフト)を戦略的に活用するノウハウ大公開!  
SLS(戦略的エリアマーケティング)の今

- 店舗業績を徹底的に可視化する  
「なぜ、この業績なのか?」を曖昧にしては、業績は伸びない
- 店舗力&目的別、牙狼7&北斗7の適正台数をマーケットサイズから算出する方法
- 新規店の失敗は「〇〇設定」と「〇〇測定」のミスから起こる  
本当に見直したい立地診断のイロハ
- 競合店をマルハダカにする  
GIS×客数統計で推測する競合店のコンディションと収益構造
- エリアマーケティング×資本再分配×店舗別戦略策定で  
「人材」と「収益」はまだ成長する

III. 2017年。勝ち切る戦略(市場分析×戦略立案)  
大手・中小で展開されている勝ち切る戦略事例と検証

- 2017年基本戦略はスモール商圏&ビッグシェア
- 店舗規模・競争力に応じた「ビッグシェア」の作り方
- 超大手&有名中小企業が描く、未来ビジョンと店づくりの事例と検証
- 勝ち切る戦略。エビデンスとパッションを融合させるリーダーになる為に

「勝ち切る戦略」(市場分析×戦略立案)とは

- パチンコMAX機撤去で変わる「市場規模」と「顧客動向」
- 今年の基本戦略はスモール商圏&ビッグシェア。戦略実行の注意とポイント
- 「個店最適」か「全体最適」か。チェーン店に不可欠な資本分配の考え方
- 減収増益を実現する! 成功確率を上げる仕組みづくり。  
最新ツールと情報を使いこなせば、戦略はここまで可視化できる
- 今、注目の大手～中小企業が構築する「勝ち切る戦略」事例と検証