

[遊技機規則改正]2018年春施行(予定)でホール経営はどう変わるか

# 中堅・中小パチンコチェーン店が勝ち残るための 既存店強化と出店戦略に必要な 経営力・営業力強化手法

- 厳しい環境下でも新規出店が絶えず、競争環境は激化することはあっても緩むことはない
- 市場縮小や環境変化に伴い、市場からの退出を迫られる店舗が続出している状況のなかでも場当たりの対応ではなく、チェーン店企業としていかに勝ち残るかの戦略とシナリオを構築しないと勝ち残ることはできない
- 個店単位での競争力だけでなく、チェーン店としての競争力強化が勝ち残りのカギ

## ご案内

「遊技機規則改正」が2018年春に施行が予定されています。パチンコを取り巻く環境は、大変厳しいものがあります。広告規制の一層の強化、スロット旧基準機の比率低下と早期撤去、依存症問題や分煙問題など、様々な問題が押し寄せています。さらに遊技機の規則改正によって不透明感が一層増えています。一方で活発なM&Aの動きがあり、減少傾向にありますが、新規出店やグランドリニューアルがあるのも事実です。また既存店においては増台リニューアルも散見されます。従来どおりの二極化がさらに進行しているとの認識が重要です。結果としてチェーン店としての強者同士の競争の時代が訪れていることを意味します。

こうした傾向は引き続き進行し、競争環境は厳しくはなっても緩むことはありません。したがってチェーン店として勝ち残るための経営・営業戦略、ひいては勝ち残りのシナリオ作りなくして、勝ち残ることができない局面を迎えつつあることを認識すべきでしょう。

本セミナーでは、特に全国チェーン店などのシェアがアップし続ける環境にあっても、中堅・中小チェーン店が勝ち残ることができるために必須となる経営力・営業力強化のための戦略と、シナリオ作りのためのヒントならびに考え方を解説いたします。多くのチェーン店展開企業様のご参加をお待ちしております。

日時 2017年8月29日(火) 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 43,200円(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税3,200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迄おかけ直してください。  
お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

- 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。

## 参加申込書

### 既存店強化と出店戦略に必要な経営力・営業力強化手法

●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	

[遊技機規則改正]2018年春施行(予定)でホール経営はどう変わるか  
中堅・中小パチンコチェーン店が勝ち残るための  
既存店強化と出店戦略に必要な経営力・営業力強化手法

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を挟みます)

中堅・中小チェーン店が勝ち残るために取り組むべき必須テーマとは

I. チェーン店として取り組むべき

既存店強化に関する重要なテーマ

1. まずは既存店各店舗の可能性を診断する、そのポイントとは
  - ・商圏の可能性を診断する手法とは
  - ・シェアからの強化の可能性を診断する手法とは
  - ・営業力の早期向上のための工夫とは
2. 各店舗の戦略的な位置づけや方向性を診断し決定する、そのポイントとは
  - ・既存店の戦略的な位置づけを明確化すべき理由
  - ・徹底的に稼働を伸ばして行く店舗、利益・キャッシュの創出役、スクラップ対象など位置づけを診断する考え方と方法とは
3. 既存店強化の手法を確立する、そのポイントとは
  - ・機械台や特定日・イベント類似行為以外の稼働向上施策を持つことがカギ
  - ・個別の店舗の場当たりの稼働向上を追うのではなく、既存店を良くする既存店強化手法が必要な理由
  - ・既存店強化手法のステップと概要

II. チェーン店が勝ち残るために必須の「攻め」の出店戦略

1. 既存店だけで勝ち残れる可能性を診断する、そのポイントとは
2. 既存店だけで経営していく場合の問題点と打つべき対策
  - ・成熟している店舗ビジネスでは、既存店だけでは売上げ・利益は年々下降することは必然
  - ・人財確保の難しさや店舗年齢の高齢化など問題点を整理して、対策を打つべき
  - ・既存店だけで経営していく場合の問題点と打つべき対策とは
3. 計画的な新規出店と適切なスクラップ&ビルドが理想であり、チェーン店としての必須戦略
4. 新規出店やグランドリニューアルが、真にチェーン店としての競争力を高めるためのポイントとは

III. チェーン店が勝ち残るために必須の収益性強化・キャッシュ創出力強化手法

1. 全国チェーンではないチェーン店はコスト高で不採算となりやすい構造的な問題を抱えている
2. 台粗利が低下し続ける傾向のなか、粗利創出力とコスト低減のセットがないと儲からない
  - ・収益性強化・キャッシュ創出力強化のポイント
  - ・コスト低減のポイント

IV. チェーン店としての営業力強化と人財教育のポイント

1. 現場任せの精神論に頼った営業力強化ではなく、どう営業力を底上げ・強化していくか
2. 営業力強化は、短期的な対応策と中期的な対応策のセットで実行すべき
  - ・短期的な営業力強化のポイントとは
  - ・中期的な営業力強化のポイントとは

V. チェーン店が勝ち残るために必須の経営力強化の柱

1. 的確な経営戦略立案とマネジメント力強化で、真に強いチェーン店になれる
2. 的確な経営戦略立案のポイントとは
3. チェーン店としてのマネジメント力強化のポイントとは

VI. 【遊技機規則改正対応】短中期経営戦略の立案・実行によって勝ち残るための具体的な戦術を提案する

1. こうすれば勝ち残るためのイメージが持てる経営戦略となる、具体例の紹介
2. 中小チェーン店でも勝ち残るための経営戦略のポイントとは
3. 遊技機の規則改正に伴う状況変化への対応のポイント

講師プロフィール



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育てる。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の経営・営業を推進する。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。最近の新規出店を成功させているチェーン店や成長中の企業に、分析・プランニング・営業・マネジメント等のノウハウや仕組みの提供を通じて、実績を重ねている。

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>