

勝ち組となるための2018年以降3か年計画で取り組むべきテーマの整理と着手
パラダイムシフト。これまでのホール経営の常識を超えろ!

遊技機規則改正・広告規制強化等に影響されない パチンコチェーン店が勝ち残るために 取り組むべき経営・営業戦略

- 遊技機の規則改正等により、売上・粗利・稼働が低下することに対して、悲観論に与せず、戦略面での答えを見出すことに集中すべき理由と対策
- 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踏まえた取組み・具体策が真の効果を発揮する
- 勝ち残るための経営・営業戦略を、今年一年での取組みテーマと3か年計画で取り組むべきテーマを整理し、競合相手よりもいち早く着手すべき理由とそのテーマを考える

ご案内

2018年2月1日施行の「遊技機規則改正」によって新しいホール経営へのパラダイムシフトが求められています。①広告規制の一層の強化、②スロット旧基準機の比率低下と早期撤去、③依存症問題など様々な問題にどう対応していくか。売上・粗利・稼働が落ちやすい環境のなかで、1日台粗利1,700円で経営を構築させるダウンサイジングの経営が求められています。18年以降の動向を予測すると閉店が進む一方で、活発なM&Aや新規出店等があり、競争環境が楽になるとの見通しは立てられません。二極化が一層進行していくとの認識が重要です。こうした現象に対して、悲観論に与したり、思考停止になってしまったり、従来の延長線上で解決しようとする楽観論に陥ることが最も危険です。

大切なことは、自社として、また自店として、何らかの答えをいち早く見出すことです。環境変化は誰もが経験していないからこそ、この変化に適応できたものが生き残り・勝ち残ります。ある意味、競合店舗と同じスタートラインに立っているとも言えます。チェーン店企業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をいち早く打ち立て、いち早く着手・完成したほうが有利な状況を生み出します。

本セミナーでは、チェーン店企業が勝ち残るために、①2018年に取り組むべき経営・営業戦略のテーマ設定と取組みのポイント、②今後3か年にわたって取り組むべき経営・営業戦略のテーマ設定とポイントについて、戦略のセオリーと直近の知見を踏まえて詳細いたします。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。

参加申込書

パチンコチェーン店が勝ち残るために取り組むべき経営・営業戦略

●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	
---------	--

①-0320180205-050

日時 2018年2月15日(木)13:00~17:00

会場 都市センターホテル
東京都千代田区平河町2-4-1
TEL 03-3265-8211
※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 めり彦ビル南館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)

- 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。

遊技機規則改正・広告規制強化等に影響されない パチンコチェーン店が勝ち残るために取り組むべき経営・営業戦略

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)

**パラダイムシフト(過去のホール経営の常識を超えろ)
勝ち組となるため2018年以降3か年計画で取り組むべき
射幸性と玉単価と稼働に頼らない新しい経営とは**

I. 遊技機規則改正・広告規制強化等によりもたらされる 環境変化への適応の姿勢

1. 遊技機規則改正・広告規制強化等の環境変化による
売上・粗利・稼働低下は無策であれば、不可避だが、悲観論に与せず、
答えをいち早く見いだす重要性
 - ・ 環境変化は未経験ゆえに、競合と同じスタートラインに立っている
 - ・ いち早く答えを見いだし、着手・完成する
2. 厳しい業界環境であればこそ、差が開く企業の収益性は、
戦略の優劣によって決まってしまう

II. パチンコチェーン店が勝ち残るために取り組むべき 経営戦略の主要テーマとポイント

1. 店舗単位での競争力だけではない、人・モノ・金・情報の面で、
企業の競争力に結びつけることが重要
2. 勝ち残るためにチェーン店マネジメントを改善し、企業体力をできるだけ
すり減らさず、体力強化に結びつける視点と手法について
3. スクラップ&ビルドを的確に実施する必要性と手法について
4. 各店舗を場当たりに営業強化するのではなく、
チェーン店としてどう費用対効果が高い手法で強化すべきか、
確立する必要性と手法について
5. 2018年に取り組むべき経営戦略のテーマとその実施ポイントや
工夫について
6. 今後の3か年に取り組むべき経営戦略のテーマとそのポイント

III. パチンコチェーン店が勝ち残るために 取り組むべき営業戦略の主要テーマとポイント

1. 遊技機の規則改正や広告規制の強化等の環境変化が、
営業に与える影響について
2. 施策に頼った営業からの転換が勝ち残りのポイント
 - ・ これまでの営業は施策頼りで、売り込まないと集客できない店作り
 - ・ これからの営業は、施策で集客しづらくなるので、
施策に頼らない営業への転換が求められる
 - ・ 施策の空白日対策とマーケティング視点の店作りについて
3. チェーン店にとって効率的な営業強化の手法とは、
その具体例を提示する
 - ・ 各店舗の自助努力による営業強化では、環境変化に適応しづらい
 - ・ 各店舗の営業強化をチェーン店全体としての
営業面での競争力に結びつけているかが問われる
 - ・ チェーン店にとって効率的な営業強化のあるべき姿と手法を提言する
4. 短期的に営業強化するテーマと中長期的に営業強化するテーマの
両輪を意図的に設定しているかが、競争力を左右する
5. 2018年に取り組むべき営業戦略のテーマとその実施ポイントや
工夫について
6. 今後の3か年に取り組むべき営業戦略とそのポイント

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>