

2021年に控える【新規則への移行期間終了】と【業界大再編】 今すべき「投資」「決断」「スキルアップ」 新経営・営業戦略構築研究

「遊技機の規則改正」ルールが変わる。新しいルールにどう対応するか

1. 『減収増益』を実現する。顧客目線に立つ営業戦略・戦術&ビジネスモデルの再構築
2. 『何を捨てるか』で未来は決まる。今、決定すべき「経営ビジョン」と「営業戦略」
3. 薄利多売思考の限界。4C戦略×高利多売思考がもたらす企業と人の成長

ご案内

パチンコは2018年2月1日に施行された「遊技機規則改正」で大幅に射幸性が規制されます。回胴式遊技機(パチスロ)は昨年10月以降5.9号機へ、さらに今年4月以降6号機への移行など、過去にはないパチンコとパチスロへの射幸性規制が業界を襲っています。さらに、「参加人口の減少」と「参加回数の減少」が「売上げ」と「稼動」を激減させ、ホール経営と営業戦略の見直しに迫られています。ホール経営の前提条件が大きく変わり、経営者そしてホール管理者が、いかに“未来を予測”するかが求められています。パチンコMAX機撤去で変わる市場規模、顧客動向、商圈構造がどう変わるのか、現状を知っておく必要があります。「遊技機規則改正」による2018年に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、2018年以降の「生き残り、勝ち残りの戦略」について、ホールの「未来ビジョン」と「店づくり」を検証し探ってまいります。

日時 2018年4月24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

今すべき「投資」「決断」「スキルアップ」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。

2021年に控える【新規則への移行期間終了】と【業界大再編】
今すべき「投資」「決断」「スキルアップ」 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

13:00~14:15 [未来予測]と[遊技機戦略]

I. [パラダイムシフト]いかに収益性と競争力を高めるか
勝ち続けるための具体的な営業戦略・戦術

孫子の兵法×業界トレンドで店舗ポジションごとに必ず見つかる
有効な営業施策

- 2018年トレンドまとめ
スロット旧基準機30%規制以降の業績構造変化
- 市場規模と成長・衰退の見極め。チャンスロスと投資ロスを未然に防ぐ
- 業績を上げようとするほどに、業績が悪化する新台戦略の重大な罠
- 『天龍』と『シンフォギア』が最重要コンテンツである理由
- 今後3年間のベースになる店舗規模別の機種構成のあり方
- 今からでも可能な旧基準戦略。収益に直結する格安中古機械の見分け方
- 勝つべくして勝つ。スロット増台による増収増益のエビデンス
- 400万円の『聖闘士星矢』を増台しても効果がある店、破綻する店
- インフレする外部集客企画は、目的と効用、効果測定の検証

14:30~15:45 [店舗M&A・売却&営業戦略]

II. 新規則完全移行2021年2月をどう迎えるか
企業収益を左右するビジョンと決断

戦略とは捨てること。今、何を捨て、何を未来に繋げるか

- 新規則への完全移行へ向け、2020年に必要な投資の実態と消費増税10%のインパクト
- 不採算店舗の対策一つで企業収益は大きく変わる
経営判断に参考にさせていただきたい指標と条件
- 店舗売却、店舗買収のタイミングと条件
- 今後の適正台数は1,300台
大手企業が促進するメガチェーン化の狙いと超大型店の成功根拠
- 勝ち残れない店が選択する生き残り戦略
レッドオーシャンからの脱却とブルーオーシャン開拓事例

16:00~17:00 [ホール営業戦略]と[ホールマーケティング]

III. [射幸心]に頼らない[顧客目線]の
マーケティングスキルをいかに磨くか

装置産業からの正統進化

顧客に求められる感情産業に必要な4C戦略

「消費金額」×「消費時間」のユーザーとのズレをいかに修正するか
「1勝9敗」から「4勝6敗」へのホール営業ビジネスモデルを
再構築する

- 薄利多売思考からの脱却。4C戦略で作る高利多売思考が企業と人を成長させる
- 情報発信・イベント規制でも顧客に思いを伝えるコミュニケーション戦略
- データ分析を通じて顧客と、遊技台と会話をしよう
- 業界が必要とされるために必要な「感情産業」という考え方



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

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
プトづくりを得意とする。

最新刊 3/30発売

パチンコ産業年鑑2018



付録:CD-ROM

- パチンコホール主要経営企業リスト
- 主要遊技機メーカー・設備機器関連
企業リスト

A4判/縦型/310頁/本体価格50,000円+税

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。



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

〈4C戦略〉

Customer Value (顧客にとっての価値) / Cost to the Customer (顧客の負担)
Convenience (入手の容易性) / Communication (コミュニケーション)