

パチンコチェーン店淘汰時代 チェーン店企業の競争力の持ち方 新経営・営業企画力強化戦略

- 店舗の撤退、M&Aが盛んな状況の今、店舗単位の営業強化だけでなく、チェーン店全体として、組織としての競争力が問われる時代に突入している
- 店舗単位の営業力強化の延長線上では得られないチェーン店企業の競争力を持つ重要性とは
- チェーン店企業として競争力を持つために必須の機能・仕組みを把握し、整備構築するために全体像を把握する
- 現場の営業力強化だけでなく、チェーン店企業としての競争力を持つために、経営企画力と営業企画力の強化をどう図るか

ご案内

パチンコビジネスを取り巻く環境は、大変厳しいものがあります。二極化が一層進行するなか、パチンコチェーン店は今、まさに“淘汰の時代”を迎えました。2018年以降のパチンコ業界の動向を予測すると「遊技機規則改正」施行による「みなし機」の問題もひとつのきっかけになり、撤退店舗も増え、チェーン店企業のM&Aが加速化します。このことは、店舗単位の競争力が問われているだけでなく、チェーン店企業としての競争力時代への突入を意味しています。もちろん店舗単位の営業力強化も大事なテーマですが、店舗単位の営業力強化の延長線上では、チェーン店企業としての競争力を得ることはできません。

本セミナーでは、チェーン店企業淘汰の時代に勝ち残るために必要な競争力強化の戦略と機能・仕組みを解説します。また、チェーン店企業としての競争力を持つためには、経営企画力と営業企画力の強化が店舗単位の競争力以上の大きな効果に繋がります。チェーン店企業としての競争力を早期に構築するための経営企画力と営業企画力を強化ポイントに沿って、チェーン店の競争力強化のセオリーを詳細いたします。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。

日時 2018年7月5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 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)

参加申込書

チェーン店企業の競争力の持ち方 新経営・営業企画力強化戦略

●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"/>
	●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	

●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。

パチンコチェーン店淘汰時代 チェーン店企業の競争力の持ち方 新経営・営業企画力強化戦略

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)

I. 淘汰の時代に勝ち残る、チェーン店企業の競争力の重要性の理由と対応策

1. ただ店舗数が多かったり、一部の店舗だけが繁盛店であったり状態ではなく、チェーン店全体として、企業としての競争力を持つべき時代に突入している
2. 勝ち組みチェーン店同士の競争の時代では、個店単位の競争力よりもチェーン店としての競争力が問われる
 - ・ 個店単位の競争力では対抗できないチェーン店全体としての競争力の持ち方がある
3. 個店単位ではない、企業としての競争力のあるべき姿とは

II. チェーン店企業の競争力を持つために取り組むべきこと

1. 環境変化への対応策を立案する
 - ① 個店単位では環境変化への本質的な対応策を作ることはできない
 - ② 環境変化への対応策はチェーン店全体の課題
 - ・ 遊技機の規則改正に伴う変化と経営・営業面での対応策など
2. チェーン店としての経営・営業面での戦略性を強化する、その重要性和取り組むべきテーマ・概要

出店戦略とドミナント戦略、プロモーション戦略、大型店の差別化とブランディング力強化、新規出店の成功パターンと今後の儲かる店作りの研究、リニューアルの成功パターンと成功し続けるためのノウハウ構築と仕組み作り など
3. チェーン店として、組織としての営業力を強化する
 - ① 多店舗展開しているチェーン店だからこそ可能な、組織としての営業力強化のあり方を模索すべき
 - ② チェーン店として、組織としての営業力を強化・底上げすべきポイントとは
 - ③ チェーン店として、組織としての営業力強化の仕組み作りとは
4. チェーン店マネジメントの仕組みを強化・確立する
 - ① 財務的な視点だけではなく、限られた予算・人財の最適配分・配置で全社収益を最大化する
 - ② チェーン店全体を成長軌道に乗せるためのマネジメントをしているか など

III. チェーン店企業の競争力をもたらすための経営企画力・営業企画力とは

1. 問題解決型から課題解決型へ、対症療法から原因療法へ
2. チェーン店としての競争力をもたらすための経営企画力とは
3. チェーン店としての競争力をもたらすための営業企画力とは

IV. チェーン店としての競争力をもたらすための取組みテーマの概要

1. 経営企画力関連のテーマと概要
 - ① 予算の最適配分と店舗の潜在能力の見極め、成長イメージの構築
 - ② チェーン店としての成長戦略と出店戦略のあり方とは
 - ③ 中長期的な競争力をもたらす取組みテーマとは
 - ④ 経営陣の意思決定のサポートのあり方と健全な危機意識の醸成 など
2. 営業企画力関連のテーマとその概要
 - ① 店舗単位の営業戦略・営業戦術・行動計画の立案・実行サポート
 - ② 営業ノウハウや成功事例の蓄積→共有化・体系化で店舗単位の営業サポート
 - ③ 短期の営業レベル・競争力向上の仕組み作りと店舗改善のスピードアップ など
3. その他、チェーン店として取り組むべき主要なテーマと概要

短期間に店舗の潜在能力を査定できるノウハウ、稼働予測シミュレーション、店舗のハード面の理解など

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。

最新刊 3/30発売

パチンコ産業年鑑 2018



PACHINKO INDUSTRIAL YEARBOOK 2018
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