

広告規制強化・[遊技機規則改正] (2018年2月1日施行) でホール経営はどう変わるか

売上・粗利・集客力低下環境で 勝ち残る戦略と具体的施策

- 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
- 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
- 遊技機の規則改正・広告規制強化等、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中で、勝ち残るための取組み・具体策を提言する

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。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、④分煙問題など様々な問題が押し寄せています。さらに来年2月1日施行の「遊技機規則改正」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、また減少傾向とはいえ、新規出店やグランドリニューアルがあるのも事実です。さらに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より一層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づくりなくして、勝ち残ることができない局面を迎えつつあることを強く認識すべきでしょう。

本セミナーでは、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づくりのためのヒントや道筋を踏まえて、今からでも取り組むべきテーマとその具体策について詳細いたします。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。

日時 2017年11月22日(水) 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

売上・粗利・集客力低下環境で勝ち残る戦略と具体的施策

●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。

広告規制強化・[遊技機規則改正] (2018年2月1日施行) でホール経営はどう変わるか 売上・粗利・集客力低下環境で勝ち残る戦略と具体的施策

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・中小パチンコ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. 遊技機規則改正・広告規制強化等によりもたらされる 「経営」への影響と対応策

1. 遊技機規則改正・広告規制強化等の環境変化による経営面への影響を整理する
 - ①売上・粗利低下を前提として経営面での備えを考える
 - ②マイナス面の影響を具体的に整理し、対応策を持っておくことが重要
 - ③マイナス面だけではない、プラス面を活用する発想も重要
2. 売上・粗利低下を前提とした経営面での備えとは
3. 環境変化をプラスに転じるための発想を考える

II. 遊技機規則改正・広告規制強化等によりもたらされる 「営業」への影響と対応策

1. 遊技機規則改正・広告規制強化等の環境変化による営業面への影響を整理する
 - ①話題機大量導入やイベント類似行為などの施策頼りの集客に限界が訪れる
 - ②一か月のカレンダーで施策が実行できる日よりも、施策がない空白日が増える
 - ③施策がない空白日でも集客できる営業が本来のあり方であり、そういった営業に転換できるかがカギ
2. 今後の大型店のあり方と中小型店への影響を考える
 - ①大型店への影響と今後の大型店のあり方考える
 - ②中小型店への影響を考える
3. 施策頼りの営業からの転換に取り組むことが、本質的な対応策である
4. 施策がない空白日対策と店舗ビジネスの原点との関連性とは
5. 店舗ビジネスの原点と店舗の本質的な魅力を考える
6. 施策頼りの営業からの転換、施策がない空白日対策のための視点と取組みの具体策
 - ①なぜ施策頼りになってしまうのか、その構造的な要因を考える
 - ②施策がない空白日では、どういった要因で集客力やシェアが決まるのか
 - ③施策頼りの営業からの転換、施策がない空白日対策のための視点と具体策とは
7. 施策のうち、唯一残された手段となる「リニューアル」の成功確率を引き上げる
 - ①リニューアルで起こりやすい問題点
 - ②リニューアルの成功確率を引き上げるための今後のポイント
8. 厳しい環境下でも可能な売上向上のための考え方
 - ①売上=客数×客単価のなかで、増加させる余地は必ずある
 - ②他業種で結果を出している売上向上のための考え方にヒントがある
 - ③売上向上のための考え方とは

III. 今後の環境変化を、チェーン店として 勝ち残るための好機と捉える視点とポイント

「遊技機規則改正」(2018年2月1日施行) で中堅・中小パチンコホールに起こること

- ①新基準の遊技機をどのように買えばいいのか
- ②台粗利が下がるなかでこれまでの利益をつくれるのか
- ③大手チェーンにお客様をもっていけないためにどんな手が打てるのか

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>