

遊技機の射幸性抑制に対応するビジネスモデル構築講座

【マーケット縮小期対応型】 勝ち残るホールマーケティング 実践・実務講座

縮小するマーケットに適応したマーケティングのポイント

1. ホールマーケティングの本質を専門的見地から正しく理解する
2. プレイヤー動向調査データの分析と徹底活用
3. マーケット縮小期に不可欠なマーケティングアプローチの理解と実践

ご 案 内

高射幸性時代を経て、パチンコマーケットを構成するプレイヤーは「金額的ヘビーユーザー」と「金額的ライトユーザー」に分けられてきました。

前者は可処分所得に恵まれ、後者は時間に恵まれているという特徴を有しており、可処分所得が少ないプレイヤーが撤退し続け、マーケットが縮小を続けています。二極化する大手チェーンと一般ホールの格差は、プレイヤー目線でも直感的に理解できるレベルにまでに達しています。

もはや、成長期のマーケティング理論は通用せず、緻密で実践的な「マーケット縮小期対応型マーケティング活動」を展開しなければ活路を見出せません。いかに「稼働」と「粗利」を維持してゆくか。2016年12月31日でパチンコ機72万台の撤去が完了し、新基準機が市場投入されていきます。また、パチスロ機も2017年10月に5.9号機時代を迎えるなかで、二極化するヘビーユーザーとライトユーザーをどう維持・リピートさせてゆくかが問われていきます。

本セミナーは、ホールマーケティングの本質の理解からマーケット縮小期に不可欠なアプローチを、プレイヤー動向調査などの客観的データを踏まえて解説するマーケット縮小期対応型ホールマーケティング講座として開催いたします。ホール管理者が、現在の市場環境下で業績改善策を考える上で不可欠と考えられる理論を解説します。

日 時 2017年2月21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 41,040円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,040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

【マーケット縮小期対応型】勝ち残るホールマーケティング実践・実務講座

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
	●振込予定日()月()日
	●当日現金支払い希望... ☐
	●ご担当者名()

●所在地(〒)

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)を申し受けれます。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れます。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。

遊技機の射幸性抑制に対応するビジネスモデル構築講座

【マーケット縮小期対応型】勝ち残るホールマーケティング実践・実務講座

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および随時休憩を挟みます)

I. マーケット縮小期の実態

1. 誰がマーケットからリタイアしたのか(誰が残っているのか)
2. 新規ユーザー誕生のための障害
3. 長期間続く遊技参加人口の低迷にどう対応するか

II. マーケットのメカニズムの正しい理解

1. (考察)プレイヤーの本能的行動
2. (考察)プレイヤーの社会的行動
3. (考察)マーケットメカニズム(根付けのフロー2016年版)

III. 商圏と「マーケット」の定義

商圏の「マーケット化」がもたらす恩恵

- ・距離的・生活動線の見地を重視する商圏意識は無力
- ・自店顧客が存在する「マーケット」を広げる意識が重要
- ・「マーケット」は自店の収益の源泉

IV. プレイヤーと遊技機

1. 稼働する遊技機と稼働しない遊技機の本当の違い
 - ・「大当たり」の効力
 - ・人気機種「ゲーム性評価」は意外と低いという事実から見えてくること
 - ・“箱推し”の有効性
2. 新機種が十分な結果を残せない原因
 - ・新機種とプレイヤーの関係(初期離反率とリピート率)
3. プレイヤーは遊ぶ台をいつ、どのように決めているのか

V. マーケット縮小期対応型マーケティングに必要な知識

1. 最新の広告宣伝動向
2. 自然来店新規客の存在
3. ホール掛け持ち遊技客
4. 移動平均による来店客数の追跡

VI. マーケットサイズ縮小期におけるマーケティング活動のあり方

1. 体制
マーケティング活動の責任者の明確化によるメリットを享受する
2. 管理資料のフォーマット
「非・計数管理」の徹底によるマーケティング遂行力のチェック
3. 企画資料のフォーマット
「予定表作り」から脱却し、「戦術作り」を進める
4. ロジカルシンキングの徹底
「営業会議の質」を深化させる

VII. パチンコ・パチスロ市場の将来

期待される分野と期待できない分野

- ・短時間プレイヤーの開拓
- ・新たな「主役」の必要性(遊技機)
- ・「非-F層」に対するイノベーションが起きるか
- ・「ギャンブル」との棲み分け

※各章の解説において、「パチンコ・パチスロプレイヤー動向調査結果」(㈱ワールド・ワイズ・ジャパン調べ)を公開いたします。

講師プロフィール



岸本 正一 (きしもと・しょういち)

ホールマーケティングコンサルタント

(有)オベーション 代表取締役

(株)ワールド・ワイズ・ジャパン 常務取締役

LOGOSプロジェクト 上級研究員

1963年生まれ。20年にわたるホールマーケティング研究および実践的コンサルティング活動を通じて得られたノウハウを、独自に体系的に整理。業界誌への執筆や講演活動を通じて、業界全体のマーケティング研究の進化を目指す。年間約10万人のペースでプレイヤーアンケートを回収し、その分析を継続している。

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>