

経営環境が激変し、これまでのビジネスモデルは成立しない。迫られる構造転換。  
変化をチャンスと捉え、[様子見]ではなく[行動]を起こす！

# 低射幸性時代のパチンコホール [強い経営体質]をつくる 長期経営戦略と変化対応策

強い経営  
体質をつくる  
3つの  
ポイント

- ビジネスモデルが変わる。3年先、5年先も儲かる商売の仕組みづくり
- 人手不足を仕組みと工夫で乗り越える企業が強くなる
- 「改革」はゼロからの見直し。精度の高い戦略と計画が、店を強くする

## ご案内

多くの課題を抱えたパチンコ業界に、今後「依存症対策」や「釘の厳格化」など新たな課題がさらに乗しかかってきます。MAXタイプのパチンコが撤去され、次はスロットの低射幸性化と続き、今年もパチンコ・パチスロ業界を取り巻く環境は大きく変化します。もはや目先の戦術だけではこの変化に対応できません。これから起こるであろう変化を予測し、長期の「戦略立案」と「ビジネスモデル」の修正が必須の課題となります。これまでの古い慣習を取り払い、新しい感覚で挑戦することが生き残りのカギです。従来のやり方の延長では数年後には競争市場のなかで淘汰されてしまいます。思いつきレベルの短期の集客策が、顧客との信頼関係を構築できずに長期で稼働を落としていることに気づくべきです。迫りくる低射幸性時代のパチンコホール経営においては、経営体質を改善し、強い組織をつくるのが求められます。

本セミナーでは、未曾有の「変化」に対応し、3～5年後に全国のパチンコ・パチスロホール店舗数が半減しても儲けを維持できる[強い経営体質]をつくる長期経営戦略と、今やるべき経営手法を解説いたします。

日時 2017年4月20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 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

### [強い経営体質]をつくる長期経営戦略と変化対応策

●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。

# 低射幸性時代のパチンコホール 「強い経営体質」をつくる長期経営戦略と変化対応策

## 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および随時休憩を挟みます)

### I. パチンコ・パチスロ業界の抱える課題と今後

- 一物一価と賞品交換、射幸性の低い機種が活かされない
- 高すぎる玉粗利と長すぎる遊技時間が一番の問題
- ファンの減少と店舗の大型化の先
- 依存症に頼らない商売を模索する

### II. 低射幸性時代の経営体質を強くする 中長期戦略

- 薄利に対応する利益管理
- 精度の高い四半期単位の事業計画が現場を強くする
- 人材育成の要は信頼関係
- 忘れてはならないQSC+V
- 将来役立つことを今から始める

### III. これから起こる変化に対応する 「強い組織」をつくる

- 情報共有とスピード、そのためのツール
- 会議は研修・育成の場である
- 店が増えなくても人は育つ
- これからの業界人のつくり方
- 人手不足を仕組みで乗り越える

### IV. 「販促」や「機種構成」直近の戦略の具体的手法

- 商圈エリアを策定する
- 商圈内の競争戦略でワンランクアップ
- これからの販促プロモーション
- 先を見据えた遊技機入替え計画の立て方
- アイデアを出せるホールが強い

#### ■「強い経営体質」をつくる変化対応策の視座

経営環境が激変し、これまでのパチンコホールのビジネスモデルが成立しない。そのための課題と対策

- ①低射幸性時代の経営をどう構築するのか  
売上げと利益が下がるなかで、どう収益構造を変えるのか
- ②売上げ30%ダウンの補填をどこに求めるのか  
店舗づくり 設備投資  
遊技機の入替えコスト
- ③人材戦略 組織づくりと人材育成 人員体制

## 講師プロフィール



中川 系太郎 (なかがわ・けいたろう)  
株式会社トリスト 代表取締役

1962年神奈川県生まれ。ホテル・レストラン業、大手パチンコ店経営会社、パチンココンサルティング会社に、それぞれ10年ずつ勤務。2012年4月に独立起業。現在、大手を含む多くのパチンコチェーン店企業で経営、仕組みづくりのコンサルティングを手がける。

#### 前回参加者の主な声 (受講者アンケートより)

- 不振店がすぐにやるべきことがわかりやすく、実践しやすい
- 繁盛店の条件、玉粗利の考え方に関心をもった
- 高ベース運用、玉粗指標について興味をもった
- 機種構成と配置について、店都合の配置をしていた部分があったため参考になった
- 限られた時間で勉強になった
- 計数管理についてもっと詳しく聞きたかった
- 自店でできることは、まだまだ多くあることを再確認した

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>