

出店・エリア開拓・営業強化を目指す大手・準大手・地方有力オペレーター企業の必須戦略

低射幸性時代のパチンコチェーン企業が勝ち残るために 競争力を高める出店戦略と 既存店強化・不振店再生手法

- 個店単位での競争力だけでなく、チェーン店としての競争力強化が勝ち残りのカギ
- チェーン店としての競争力を決定する、的確な出店戦略+新規出店成功ノウハウとは
低射幸性時代の既存店強化・不振店再生+リニューアル成功ノウハウとは
- チェーン店の競争力を強化し、低射幸性時代の経営戦略・営業戦略を再構築する

ご案内

パチンコビジネスを取り巻く環境は、より厳しさを増しています。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、③依存症問題、④分煙など、様々な問題が押し寄せています。一方で活発なM&Aの動きがあり、新規出店やグランドリニューアルも少なくありません。低射幸性時代の既存店では増台リニューアルも散見され、二極化がさらに進行しています。もちろん個店単位での営業強化も重要ですが、二極化の進行は、チェーン店・強者同士の競争の時代を意味しています。個店単位での営業強化によるすべての問題の克服はむずかしく、チェーン店としての勝ち残るための経営・営業戦略の構築が求められます。勝ち残りのシナリオなくして、勝ち残ることができない局面を迎えていると言えましょう。本セミナーでは、チェーン店の競争力を決定する二大テーマである**出店戦略と既存店強化手法**を探ってまいります。新規出店成功・リニューアル・不振店再生のあり方を詳解し、今後の経営・営業戦略の立案や勝ち残りのシナリオ作りのヒント、ならびに考え方を解説いたします。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5月25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)

- 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営業日以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、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。

参加申込書

競争力を高める出店戦略と既存店強化・不振店再生手法

●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()
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	

低射幸性時代のパチンコチェーン企業が勝ち残るために 競争力を高める出店戦略と既存店強化・不振店再生手法

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. 個店単位ではなく、チェーン店としての競争力を持つことが今後の生き残りのカギ

1. 二極化が進行していく結果として起こる
チェーン店強者同士の競争を前提に備えるべき
2. 淘汰が進むパチンコ店ビジネスで勝ち残るためには、
個店単位の営業強化からチェーン店の競争力をどう強化すべきかへ
3. チェーン店全体の成長戦略・競争力強化の柱
 - ①「攻め」の出店戦略の構築・シナリオ作り ②新規出店ノウハウの構築
 - ③「守り」のための既存店強化手法 ④「守り」のための不振店再生
ノウハウの習得・体系化 ⑤リニューアルノウハウの構築
4. チェーン店が向き合うべきスクラップ&ビルドの考え方

II. チェーン店が勝ち残るために必須の「攻め」の出店戦略と新規出店の成功ノウハウ

1. チェーン店の「攻め」の出店戦略とは
 - ① 成長・発展のための店舗展開に出店戦略というシナリオを持つべき理由
・多店舗展開効果が出ない新規出店は膨張で、経営・営業を不安定にさせる
 - ② チェーン店成長・発展の店舗展開シナリオ
=出店戦略のポイント
 - ③ 店舗展開のシナリオ=出店戦略の成功事例と理想像とは
2. 新規出店成功ノウハウ
 - ① 新規出店にあたって抱える問題点
 - ② 新規出店の成功パターンと失敗パターン
 - ③ 新規出店を成功させるチェーン店として持ち合わせるべきノウハウ

III. チェーン店が勝ち残るために必須の「守り」の既存店強化手法・不振店再生ノウハウとリニューアルの成功ノウハウ

1. 既存店は店舗年齢の高齢化とともに必ず競争力を失う
 - ① チェーン店だからこそすべき店舗年齢のマネジメントと
計画的な既存店強化をすべき理由
 - ② 店舗年齢のマネジメントのポイント
2. 既存店強化手法や不振店再生ノウハウの習得・体系化のポイント
 - ① チェーン店として既存店強化手法や不振店再生ノウハウの習得と
体系化をすべき理由
 - ② 単なる営業強化や成功事例の模倣ではない、既存店強化手法のポイント
 - ③ 不振店再生ノウハウのポイント
3. リニューアルの成功ノウハウ
 - ① リニューアルにあたって起こりやすい問題点
 - ② リニューアルの成功パターンと失敗パターン
 - ③ リニューアルを成功させるチェーン店が持ち合わせるべきノウハウ

IV. チェーン店の競争力を強化し低射幸性時代の経営・営業戦略を考える

1. チェーン店の強みを最大限に活かした営業戦略で、
競合店からシェアを奪うポイント
2. 平成29年当面の営業戦略のポイントとは

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げが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げ増となり、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>