

遊技機規則改正(2018年2月1日施行)後の計数管理活用術

単店・小規模チェーン企業が 業績アップを図る

[現場力][管理力][経営力]強化手法

- 低射幸性営業時代は、玉利ではなく玉単価が重要である
- 「合理的な満足感」を捨てて、「感情的な満足感」を演出する
- 遊技機スペックダウン時代には、「客滞率」を重視すべきである

ご案内

2017年末～2018年にかけてパチンコ業界は非常に混沌として先が見通せなくなっています。17年前半の動きとして①射幸性の抑制への対応、②既設遊技機の撤去問題への対応、③ギャンブル依存症への対応、④遊技機規則改正(2018年2月)などの課題を突き付けられています。さらに広告宣伝・イベント規制や遊技くぎの指導もあり、「業績を上げるための営業努力」をすることさえ難しくなっています。そうした状況の中でも大型店や強豪ホールは、その資金力を背景に圧倒的な入替規模、回数で顧客誘引と維持を図っています。しかし、単店企業や小規模チェーン企業は同じ戦術で対抗するには資金的に無理があります。さらに旧来的な「新台入替を中心とした戦術」では、規則改正後に「小規模店舗が生き残る」ことはできません。しかし見方、考え方を変えてみると、この状況は小規模店に有利な状況とも言えます。なぜなら当面「射幸性」が抑えられた新基準遊技機の購入を手控えることが予測され、「入替=資金力」で差が付きづらいついといえるからです。本セミナーでは単店企業、小規模チェーン企業がこの先、どのような営業戦略を構築し、どのような行動を起こすべきかを詳細に解説いたします。「人は誰でも思い通りにいくことと出来ないことが20%:80%」です。80%のできないことを考えるのではなく、「20%もできることがある」という前向きな思考で、規制改正後の業績アップを図る計数管理の考え方を通して検証してまいります。

日時 **2017年10月27日(金)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

単店・小規模チェーン企業が 業績アップを図る [現場力][管理力][経営力]強化手法

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
TEL. () FAX. ()	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
●出席者名①(フリガナ)	●ご担当者名()
●E-MAIL	●所属部署・役職名
●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。

単店・小規模チェーン企業が 業績アップを図る[現場力][管理力][経営力]強化手法

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および随時休憩を挟みます)

I. 規則改正後の業績アップを図る、思考の出発点

パチンコ出玉を従来基準の3分の2(1,500個)に抑制

前提条件が変わる。ユーザー心理にどんな影響を及ぼすか(予測&対策)

1. 人は誰でも「できること20%、できないこと80%」、
できることから考える
 - ・ できないことを考えるのは時間の無駄
 - ・ 成功者は20%を見て、失敗者は80%を見る
2. 「合理的な満足感」を捨てて、「感情的な満足感」を演出する
 - ・ 合理的な満足感=物質的、顧客は合理的な判断をする
 - ・ 感情的な満足感=精神的、顧客は感情を優先した判断をする
3. 「モノ」ではなく「コト」
 - ・ 「モノ」で差別化はできない
 - ・ 「自社特有のコト」は因果関係不明性を持ち、差別化の決定的要因となる。

遊技機規則改正後の業績アップを図る計数管理活用術

II. 業績アップを図る、変えるべきこと

1. どうすればできるのか、カギは「可能思考」
 - ・ できない理由は必要ない ・ 常識、固定観念の先
2. どうすれば差が埋まるのか、カギは「重要事項」
 - ・ 3大経営資源+“2” ・ 重要事項を優先する
3. どうすれば変わるのか、カギは「ルールと企業風土」
 - ・ 何を変えるか
 - ・ 社風を創るもの、企業風土(企業文化)を創るもの

III. 業績アップを図る、すべきこと

1. 稼働を上げるために、利益を取る
 - ・ 利益は何のために必要か ・ 利益の確保は前半主義
2. 仕掛けの時まで、じっと待つ
 - ・ 強みと機会、一点集中 ・ ルーティンワークを止める
 - ・ 勝つべくして、勝つ
3. 玉単価を重視する
 - ・ 玉単価とは何か、玉粗利とは何か
 - ・ 玉単価=負担感、玉粗利=負担を表す

IV. 業績アップを図る、できること

1. スタート回転数を重視する
 - ・ BO(通常時)を減らし、TO(特賞時)を増やす
 - ・ 稼働アップには玉単価を下げる
2. ベース値を重視する
 - ・ 特賞までの時間は短いほうがよい
 - ・ VE(バリューエンジニアリング)的思考
3. 客滞率を重視する
 - ・ 週末に噴くのは客滞率が原因
 - ・ 経験則ではなくシミュレーション

V. 2018年までに現場、管理者、経営者が求められる条件

1. 現場 → 目の前ではなく、もっと先を見る目を持つ
 - ・ 結果を決めて、その結果を得るために何ができるかを考える
 - ・ 営業と経営の違いを理解する
2. 管理者 → 経営者の代弁者となる
 - ・ 連結ピンになる
 - ・ リーダーシップ3類型から、効果的なリーダーシップを知る
3. 経営者 → 未来を示し、表明する
 - ・ 計数管理シミュレーション
 - ・ 経営者が明確な未来像、ビジョンを示す
 - ・ 現場の細かい数字を把握する

講師プロフィール



林 秀樹 (はやし ひでき)

アミューズメントビジネスコンサルティング(株)
代表取締役

1972年福井県生まれ、名城大学卒業後、遊技機販売商社勤務を経てパチンコ店経営企業へ。エリア総括部長・機械整備技術部長などを歴任したのち、(株)エンタテインメントビジネス総合研究所入社。2012年、40歳となったことを機に起業。

細やかな機械整備技術と正確な計数管理力で、勘や経験に頼らない論理的なホール経営を提唱する。

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>