

低射幸性時代到来！ 未曾有の変化にどう対応するか

パチンコ・パチスロホール 業界不況を乗り越えるポジティブ経営

変化をチャンスと捉え、[様子見]でなく[行動]を起こす！

- 原点回帰はない。今までのやり方が通用しない、新しい時代が始まる
- 生き残るために経営トップ、幹部の本当の意識改革が必要
- ゲーム性はパチンコにしかない魅力を、サービスは異業種に負けないレベルで提供

ご 案 内

本年2月1日に施行された「遊技機規則改正」では出玉性能が2/3程度まで下がり、過去に例を見ない大きなマイナス規制となりました。旧要件機が削減されていく過程で業界も大きく変化しています。これまでのパチンコ業界は「射幸性」という付加価値に支えられていましたが、その付加価値が削がれ、それに代わる新たな付加価値を見いださなければなりません。そして、それをいち早く創造した企業が次の“勝ち組”となります。業界ノウハウは分散し、それだけではやり尽くした感があります。その中で新たな付加価値を見だし、差別化していくために「異業種」のノウハウを取り入れることは必須です。さらに分煙、消費税10%への増税(2019年10月1日予定)の環境変化も追い討ちをかけてきます。やり方を変えなければ淘汰されます。

本セミナーでは、業界経験だけでなく異業種マインドを豊富に持った(株)トリスト 代表取締役 中川系太郎様に、これからの新しいパチンコ営業のあり方について詳解いただきます。パチンコホール営業に携わる多くの皆様のご参加をお待ちしております。

日 時 2018年8月3日(金)13:00～17:00
会 場 アイビーホール
東京都渋谷区渋谷4-4-25 TEL.03-3409-8181
※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 めり彦ビル南館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。

参 加 申 込 書

パチンコ・パチスロホール業界不況を乗り越えるポジティブ経営

●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... ☐ ●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	

0-0320180805-030

パチンコ・パチスロホール 業界不況を乗り越えるポジティブ経営

セミナープログラム

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. 今の業界の課題と体質

- ・思考停止で変化に対応できない現場の能力
- ・短期の成果を追い、長期でファンを減らしている
- ・お客様を舐めた営業の多さ

II. 「人」でなく「仕事」をマネジメントする

- ・人を替えて解決しようとししないこと
- ・商売の本質を知らない店長達
- ・お客様のほうが賢いと思え
- ・業界に特化したノウハウはほぼやり切っている
- ・これからの差別化は業界外から

III. 店の宣伝は大いにやろう

- ・そのための「特徴」づくり
- ・記憶に残し、きっかけを作るのが宣伝
- ・広告宣伝の目的が変わってきている

IV. お客様の損料を量ることが大切 —— お客様商売の本質

- ・高レートと低レートの利益管理の違い
- ・低射幸性時代の「玉粗利」と付加価値
- ・すべての施策はお客様の「来店動機」「遊技動機」で決まる

V. 低射幸性時代のレートと機種構成

- ・ゲームに近づいてはゲームに負ける
- ・「海物語」・「ジャグラー」偏重は続く
- ・何よりも分かりやすい営業を

VI. これからの人材育成 —— 「現場はやっているだろう」は危険

- ・計数管理、機械メンテナンスは一から見直しを
- ・腰掛けでなく、真の業界人を育てる
- ・「教えられない」人が増えている

VII. これからのパチンコ営業

- ・「パチンコが趣味」と言える環境をつくる
- ・やはり「喫煙」対策
- ・世の中の流れに逆らわない商売のあり方

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。

最新刊 3/30発売 パチンコ産業年鑑 2018



付録:CD-ROM

- パチンコホール主要経営企業リスト
- 主要遊技機メーカー・設備機器関連企業リスト

A4判／縦型／310頁／本体価格50,000円＋税

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>