

「高射幸性回胴式遊技機 15%」時代に パチンコチェーン店が業績を上げるための 経営・営業戦略と業績向上手法

- 場当たりの対応ではなく、チェーン店企業としていかに勝ち残り、成長するための戦略とシナリオを踏まえた取組み・具体策が真の効果を発揮する
- 店舗の営業形態やシェアポジション等に応じて、客数シェアを追求する店舗と稼働にこだわる店舗、収益性にこだわる店舗等に分かれるため、そのポイントをはずした営業戦略・戦術は結果を生み出せずに、淘汰される可能性が高まる
- 高射幸性回胴式遊技機の段階的な撤去に伴う対応策は店舗の営業形態により異なるので、一律的な対応では勝ち残ることはできない。また営業努力だけでは業績向上が望めない。撤去を踏まえた業績向上の視点とは
- 高射幸性回胴式遊技機の段階的な撤去の時代における大型店の可能性とあり方、新規出店やリニューアルのあり方とは

ご案内

「高射幸性回胴式遊技機の設置比率を15%」とする期日(2019年1月末日)が迫ってきました。各店舗における高射幸性回胴式遊技機の粗利貢献の度合いにより深刻度が異なりますが、広告規制の一層の強化で集客しづらくなる環境下において、さらに今年2月1日施行の「遊技機規則改正」により台粗利の減少も見込まれます。遊技機の特長上、台粗利が減少するので、それを前提としたパチンコ店としてのビジネスモデルの構築、チェーン店経営のあり方、各店舗の営業のあり方について、戦略的に取り組むことが必要です。したがって、場当たりの対応であれば、玉利を引き上げることで稼働を低下させるといった悪い結果をもたらす危険性があります。活発なM&Aや新規出店等により、チェーン店全体の店舗数を増やして増収増益を狙うチェーン店も見受けられますが、既存店が減収減益となってしまえば、いつかはモグラたたき状態となることが想定されます。こうした現状に対して、悲観論に与したり、思考停止になってしまったり、従来の延長線上で解決しようとする楽観論に陥ることが、チェーン店経営にとっては最も危険です。

本セミナーでは、高射幸性回胴式遊技機が15%となっても、また遊技機の規則改正の影響で台粗利が低下しても、チェーンとして勝ち残るための経営戦略と営業戦略を戦略のセオリーと直近の知見を踏まえて詳細にいたします。さらにそうした環境下では、営業努力だけでは各店舗の業績向上に限界が生じるので、合わせて業績向上のヒントをお伝えします。多くのチェーン店企業のご参加をお待ちしております。

日時 2018年10月30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 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 ぬ利彦ビル南館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!

<https://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

パチンコチェーン店が業績を上げるための経営・営業戦略と業績向上手法

●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。

「高射幸性回胴式遊技機15%」時代に パチンコチェーン店が業績を上げるための経営・営業戦略と業績向上手法

セミナープログラム

13:00~17:00 (※講演途中でコーヒー休憩を挟みます)

講師プロフィール

I. 高射幸性回胴式遊技機15%時代に 取り組むべき経営戦略

1. 環境変化への適応だけでなく、どう成長軌道に乗せるかの戦略が重要、その戦略とは
2. 既存店が減収減益状態で、M&Aや新規出店に頼った増収増益では、いつかほころびが生じる
3. チェーン店の各店舗をどうしていくかの戦略性が重要、その戦略とは
4. 場当たりの対応ではない、チェーン店経営に今必要とされる経営戦略とは

II. これからの大型店のあり方と 新規出店のあり方

1. これからも大型店は有利か、低稼働に苦しむか、これからの大型店の可能性とは
2. これからも勝ち残ることができる大型店のあり方とは
3. 高射幸性回胴式遊技機の段階的な撤去を踏まえた新規出店のあり方とは

III. 高射幸性回胴式遊技機15%時代に 取り組むべき営業戦略

1. 各店舗の営業形態や台数シェア・客数シェア等に応じて、重視すべきポイント・指標が異なるはず
2. 客数シェアを重視すべき店舗・稼働を重視すべき店舗・純利益を重視すべき店舗等を明確に区別しないと、いずれ立ち行かなくなる根拠と区別の仕方とは
3. 各店舗の営業形態やシェアポジションに応じた営業戦略とは

IV. 高射幸性回胴式遊技機15%時代における 業績向上の手法とリニューアルのあり方

1. 営業施策だけでは克服できない店舗の問題、営業努力だけでは克服できない問題が、店舗ビジネスには存在するため、営業施策頼りや営業努力頼りでは、今後は勝ち残ることができなくなる
2. 店舗ビジネスにおける業績向上の手法とは
3. 個人の力量に頼らない業績向上の手法を、チェーン店として体系化すべき理由
4. これから求められる、店舗ビジネスにおける一般的な業績向上の理論的
手法とは
5. 応用しやすい業績向上の視点と業績向上の事例
6. 業績向上のためのこれからのリニューアルのあり方とは



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。

最新刊 3/30発売

パチンコ産業年鑑 2018



PACHINKO INDUSTRIAL YEARBOOK 2018
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