

# 2019年は利益創出力強化・儲け方変革の年 パチンコチェーン店の環境変化対応のシナリオ 成長戦略・利益創出力強化・儲け方変革提言

- 2019年は高射幸性回胴式遊技機の段階的撤去、消費税アップ、6号機や設定付きパチンコの導入、全面禁煙への準備など、環境変化に対応するシナリオづくりが必要
- パチンコ店としての利益をどう創出し儲け方の変革が迫らるなか、その答えを出さずして環境変化を乗り越えることはできない
- 高射幸性回胴式遊技機の設置比率15%の期限(2019年1月末日)が延長された猶予期間をいかに戦略的に有効活用するかが大事
- 2019年を環境変化の難局とせず、乗り越えて安定軌道に乗れるような成長戦略とは
- 成長戦略に応じた営業戦略の取組みだからこそ企業の競争力につながる。その戦略とは
- 利益創出力強化のための戦略とパチンコ店としての儲け方のビジネスモデルを考える

## 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)が延期されました。延期されたことによる猶予期間をいかに戦略的に有効活用するかが大切です。なぜなら、猶予されているだけで、いずれ高射幸性回胴式遊技機の撤去は必然で、19年は消費税アップ、6号機や設定付きパチンコの導入、20年までの全面禁煙への準備といっ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・各店舗の営業のあり方について、戦略的に取り組まないと克服できない大きな環境変化が目白押しです。したがって、場当たりの対応は各店舗の業績、ひいてはチェーン店全体の業績に強い影響を与えます。今、与えられた猶予期間のうちに、こうした環境変化を乗り越え、順調な成長軌道に乗せる成長戦略を構築する必要があります。成長戦略に応じた営業戦略の取組みだからこそ、チェーン店としての真の競争力につながります。さらに、その戦略には環境変化を乗り越えるための利益創出力強化の視点と各店舗の儲け方のあり方を見直す視点が必須です。また、今後の新規出店やリニューアルを考えた場合、ただ最新設備にこだわるだけ、ただ多いだけの感覚的な設置台数では、これからの環境変化で苦戦しやすくリスクを抱えることとなるため、同じ視点が求められます。

本セミナーでは、成長戦略に応じた営業戦略とその戦略を背景とした店づくりのあるべき姿とポイントを、利益創出力強化や儲け方変革の視点を踏まえて詳しく解説します。19年を“危機の年”ではなく、“飛躍の年”としたい、成長意欲の高いチェーン店企業のご参加をお待ちしております。

日時 2019年2月7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 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!

<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)

### ●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

### パチンコチェーン店の環境変化対応のシナリオ 成長戦略・利益創出力強化・儲け方変革提言

●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	

# 2019年は利益創出力強化・儲け方変革の年 パチンコチェーン店の環境変化対応のシナリオ 成長戦略・利益創出力強化・儲け方変革提言

## 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)

### I. 2019年の環境変化要因を乗り越えた成長戦略を考える

1. 環境変化への適応だけでは成長できない、成長軌道に乗せるイメージを持つ
2. 成長戦略なき成長、店舗増による膨張モデルは、いずれ破たんする
3. 健全かつ順調に成長できるように戦略性を持つことがポイント
4. 環境変化を乗り越え、成長軌道に乗せるシナリオとしての成長戦略を提言

### II. これからの成長戦略に応じた営業戦略、利益創出力強化のための戦略を考える

1. 一層の市場縮小、遊技機の規則改正等による台粗利低下などによって、パチンコ店としての利益創出力や儲け方の変革を迫られている
2. なんとなくの営業強化ではなく、チェーン店として利益創出力を強く意識した経営・営業戦略の構築を早期に実行する
3. 各店舗の商圏内におけるシェア向上の具体的な戦略を持っているか
4. 各店舗の営業面での競争力をどう底上げするか、戦略性と継続的な取組みがあるか
5. チェーン店全体としての競争力向上と営業戦略立案能力の向上に、どう取り組んでいるか
6. これからの成長戦略に応じた営業戦略と利益創出力を強く意識した営業戦略のポイントとは

### III. 的確な営業戦略に裏付けられた店づくり、儲け方の変革を踏まえた店づくりを考える

1. 表面的な店づくりはマネできても、営業戦略に裏付けられた店づくりはマネできない
2. 台入替え・イベント類似行為頼みの集客ではなく、儲け方を強く意識したパチンコ店としてのビジネスモデルを各店舗単位で再構築する
3. 的確な営業戦略に裏付けられた店づくりのあるべき姿とポイント
4. 儲け方の変革を意識したパチンコ店のビジネスモデルとは

### IV. 新規出店やリニューアルで今後求められる取組み・店づくりのポイント

1. 最新設備・最新台へのこだわりや、ただ多いだけの感覚的な設置台数での新規出店やリニューアルでは今後苦戦する
2. 直近の新規出店やグランドリニューアルの知見から断言できる、今後の新規出店やグランドリニューアルのリスクとは
3. 低成長時代でも儲けるためには、儲けるためのビジネスモデルの構築が必須
4. 新規出店やリニューアルに対して、今後求められる取組み・店づくりのポイントとは

## 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。



<https://www.sogo-unicom.co.jp>