

遊技機規則改正やパチスロ6号機でさらに加速する低射幸性営業のなか  
2019年は「企画力」が最大のポイントとなる

# 中小パチンコホールが業績を上げる 繁盛店づくり手法研究

## 業績を上げる ポイント

- ①いかに遊技機運用するのか。遊技機のエリア戦略とは
- ②自店のポジショニングを高めるブランド化
- ③「ターゲットの共感」を呼ぶためのマーケティング戦略
- ④ホール責任者の業務レベルを上げる(営業のプロ化)

### ご案内

2019年は、昨年施行された「遊技機規則改正」やパチスロ6号機への変更など遊技機の射幸性抑制に向けた取組みや、旧要件機の撤去がさらに加速していきます。

しかし、競争が激化するなかでも、業績を上げ続けているホールも多数存在しています。また、それらのホールすべてが多大な経営資源に恵まれているホールばかりでないことも事実です。競争する地域のなかで「業績を上げる」ためには、なぜそのホールが選ばれるのか。ユーザーから支持されるホール(繁盛店)をつくるメカニズムを知ることが必要となります。それらのホールの共通点は、「自らがプロの視点を持ち、具体的な計画を立てて実行している」ということです。したがって、自店の業績のかなりの部分をイベントなどに委ねてきたホールは今後、営業に対する考え方を見直さざるを得なくなります。

本セミナーでは、繁盛店をつくるために必要な2つの「キーワード」(□コミ型・参加型)と2019年の最大のポイントとなる「企画力」づくりを詳解するとともに、さらに加速する低射幸性営業のなかで業績を上げる、中小パチンコホールの営業戦略構築について学んでまいります。

日時 2019年3月19日(火)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

#### 中小パチンコホールが業績を上げる繁盛店づくり手法研究

●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。

## 遊技機規則改正やパチスロ6号機でさらに加速する低射幸性営業のなか、2019年は「企画力」が最大のポイントとなる 中小パチンコホールが業績を上げる繁盛店づくり手法研究

### セミナープログラム

13:00~17:00 ※講演途中、15時前後にコーヒープレイクの他、随時休憩を挟みます。

## I. 自店状況分析

1. SWOT分析(状況分析)
2. 「自店の環境」を分析する
3. 環境分析における9つの要素
4. SWOT分析における「強み」「弱み」「機会」「脅威」の事例
5. 「王道戦略」と「差別化戦略」
6. SWOT分析における注意点

## II. 自店遊技機分析

1. 遊技機PPM分析(遊技機分析)とは
2. 遊技機PPMにおける4つの機種分類
3. 遊技機運用における注意点
4. 機種構成における注意点
5. スロット設定とアウト数向上

## III. 遊技機エリア戦略と コンセプトエリアの考案

1. 遊技機エリア戦略の行ない方
2. 「金のなるエリア」という考え方
3. コンセプトエリアの必要性
4. 「金のなるエリア」事例
5. コンセプトエリアにおける注意点

## IV. 競合店分析と業績を上げる マーケティング戦略

1. 間違いだらけのマーケティング
2. マーケティングの量と効果の関係性
3. マーケティング戦略「要素」「パターン」
4. 「ターゲットの共感」は稼動率を上げる
5. マーケティングにおける注意点

## V. 2019年は「企画力」が最大のポイント

1. 繁盛店をつくる2つのキーワード：「口コミ型」と「参加型」
2. 実現できる営業計画の作り方
3. 目標設定：「現状と目標」
4. 行動計画の立案と決定
5. 予算配分の重要性

### 講師プロフィール



**金村 龍馬** (かねむら りょうま)  
株式会社ビルズ 代表取締役

パチンコ店舗アルバイト、班長、主任、店長、取締役を経て独立。現在、全国各地のクライアントに短期集中型ホールコンサルティングを行なう。また、「パチンコ店長総マーケター化計画セミナーシリーズ」「龍馬流マーケティング実践塾」を全国各地で開催。ブログ「パチンコ店長の右脳」、メルマガ「マーケターRの朝食」を連載中。単独セミナーは常にソールドアウトで、ホール運営関係者に圧倒的な支持を得ている。

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。

ホームページ上では、弊社のセミナー・展示会・刊行物等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>