

5年後の自社の姿を描けているか？ パチンコ・パチスロホール 大変革期における 中期経営計画策定と実行のポイント

外的環境変化の大変革期のなかで成長軌道を見失わず、再成長していくために

1. “不連続”的な変化のなかで経営の“あり方”の見直しに必要な5年後の業界予測
2. 成長領域へのリソースの選択と集中を可能にする、市場力測定手法と残存者利益
3. “実行と成果”を引き出す、戦略的な裏付けがある強い数字計画策定のポイント

ご案内

パチンコは2018年2月に施行された「遊技機規則改正」で大幅に射幸性が抑制されました。同年7月には設定付きパチンコ機が新たに登場し、回胴式遊技機(パチスロ)は10月以降6.0号機が市場に登場しました。パチンコとパチスロに対する未曾有の射幸性規制が業界を襲い、さらなる参加人口の減少と参加回数の減少が売上げと稼働を激減させ、ホール経営と営業戦略の見直しが迫られています。そうしたなか、19年1月に予定されていたパチスロの高射幸性遊技機15%規制が延期されましたが、高射幸性遊技機の撤去は必然で、今後は消費税アップ、施設内禁煙など、19年以降パチンコホール経営の前提条件が大きく変わります。経営者そしてホール管理者双方が、いかに“未来を予測”するかが必要となります。低射幸性によって変わる市場規模、顧客動向、商圈構造から、新規則機登場によりパチンコホール経営で起こること、そして、これからパチンコホール経営でやらなければならないことを見極めることが必要です。本セミナーでは、パチンコとパチスロが同時に「射幸性」を抑えられるなかで、外的環境変化の大変革期のなかで成長軌道を見失わず、再成長をしていくために必要な「5年後の業界予測」「市場力測定手法と残存者利益」「強い数字計画策定のポイント」を解説いたします。

日時 2019年4月19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・パチスロホール大変革期における中期経営計画策定と実行のポイント

●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、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。

5年後の自社の姿を描けているか？

パチンコ・パチスロホール大変革期における中期経営計画策定と実行のポイント

セミナープログラム&タイムスケジュール ※講演途中でコーヒー休憩および随時休憩を挟みます

講師プロフィール

13:00~14:15

I. “不連続”的な変化のなかで経営の“あり方”を見直すために必要な5年後の業界予測

- 2019年はしっかりと儲ける。パチンコは減収増益、スロットは増収増益の戦略根拠
- 増収増益を実現する6号機導入戦略と7月以降のスロット高射幸性遊技機17万台撤去へ向けた、店舗ポジション、規模別の具体戦略
- パチンコとスロットのどちらに未来があるか。新規則という制約のなかで展開されるメーカーの英知と創意工夫。優秀機を見極める「補正顧客BO」という新しい指標と設定①の性能比較
- 2022年へ向けてパチンコ・スロットの売上・粗利規模、設置台数、店舗数予測
- 2022年へ向けて新台販売金額予測と中古市場規模予測

14:30~15:45

II. 成長領域へのリソースの選択と集中を可能にする、市場力測定手法と残存者利益

- 今の市場(店舗)は5年後にどれだけ粗利が稼げるのか。マーケットサイズ測定と3つのシェア戦略
- 機械・システム・喫煙ブース、生き残りに必要な大型投資に耐えうる、店舗規模別採算分岐ライン
- 2022年までに粗利規模は18%縮小。2,900店舗、89万台の市場撤退が見込まれるなかで、110%成長を可能にする残存者利益とは
- 市場再編のメカニズム考察①: 残存者利益を狙う店舗が採るべき戦略
- 市場再編のメカニズム考察②: 残存者利益を狙った新規出店の考え方

16:00~17:00

III. “実行と成果”を引き出す、戦略的な裏付けがある強い数字計画策定のポイント

- 目標管理型経営(MBO)から潜在力経営(MBP)へ。
人も市場も投資もやる気になる経営ビジョンと目標数値の設定方法
- 今とるべきリスクはなにか。
MBP×【ありたい姿=10年後のビジョン】で考えるリスクマネジメント
- 成長領域への経営リソースの傾斜配分を実現するために、もう一度見直したい商圈戦略、競合調査、ターゲティング
- 中長期経営計画で競合と差別化するための3要素



齊藤 晃一 (さいとう こういち)
ノンブル・マーケティング株式会社
代表取締役社長

遊技産業業界歴20年。現場～情報システム～営業企画～マーケティング部門を歴任した技術とノウハウで、パチンコ店のマーケティング支援活動を全国で展開。

小型店から巨艦店舗、小商圈から巨大商圈を問わず、バトルフィールド、競合、自店の武器を活かしながら、勝てる戦略立案にこだわり続ける。

特にGIS(地図情報統計ソフト)を駆使したバトルフィールド分析、商圈の統計データより顧客のニーズを引き出し、店の強みと結びつけるコンセプトづくりを得意とする。

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。

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>