

本格化するスロット旧基準機撤去によるPS検定切れ・みなし機の代替機大量購入を見据えて

パチンコチェーン店が 今着手しないと手遅れとなる 環境変化への経営・営業面の対処策

- 本年秋からスロット旧基準機の主力機の撤去が本格化。さらに迎える検定切れ・みなし機の代替機大量購入の問題。
- 対応すべき大きな問題は、玉単価の減少による売上げ減少と代替機大量購入に伴う投資額負担。
- 銀行融資を受けているチェーン店であれば、売上げ減少対策がないまま、代替機大量購入費用を負担すると単年度ベースでの赤字決算だけでなく、その後の決算も減収減益基調となりやすい。
- 今年のお盆前商戦、秋のスロット旧基準機のメイン機種撤去、年末商戦等を見据えて経営面・営業面で取り組むべきテーマのヒントや具体策を提言。

ご案内

本年秋からスロット旧基準機の主力機種の撤去が本格化します。さらに2021年1月までの検定切れ・みなし機撤去に伴う代替機の大量購入に備えた期間にも突入するので、その対応策に取り組むべきデットラインに差しかかっているとの危機意識を持たなくてはなりません。なぜなら、玉単価の低下に伴う売上げ減少と代替機購入に伴う多額の投資が必要となり、経営面で大きな影響を受けるからです。そうした事態に対して、どのように経営面や営業面でカバーしていくかをイメージしたうえで対処が必要です。たとえば現状の4円パチンコの玉単価が約1.5円とすると、1.2円まで低下する事態が想定されます。約20%の売上げ減少です。もちろん、打ち込み数が増えるので、少しは減少率が抑えられますが、大幅な売上げ減少となることは必然です。パチンコビジネスは、固定費部分の占める割合が高いので、売上げが減少すると固定費部分を差し引いた残りの利益の減少は大きくなりやすい。売上げが20%減少した場合、20%では抑まらずに50%を超えてしまうこともあり得ます。こうした事態を迎えた場合に、利益面での改善余地があれば別ですが、そうでない場合は加えて代替機の大量購入の負担がかかります。場当たりの対応では乗り越えられるはずもありません。

本セミナーでは、経営面や営業面で取り組むべきことをしっかりとイメージしたうえで、お盆前商戦と秋のスロット旧基準機のメイン機種撤去、年末商戦を迎え、売上げ減少を抑えるためのヒントや具体策を詳解します。市場は厳然として存在しておりますので、生き残り・勝ち残るチェーン店となるために取り組むべきことを模索、もしくはより強固なものとしていきた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5月29日(水) 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営業日以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。

参加申込書

パチンコチェーン店が今着手しないと手遅れとなる 環境変化への経営・営業面の対処策

●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	

本格化するスロット旧基準機撤去によるPS検定切れ・みなし機の代替機大量購入を見据えて

パチンコチェーン店が今着手しないと手遅れとなる 環境変化への経営・営業面の対処策

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. チェーン店として経営面で 今すぐに取り組むべきこと

1. チェーン店全体に対する、売上げ減少の影響と代替機購入の負担による利益減少等を把握する
2. 売上げ減少への対策を立案する
3. 経費面での改善余地を精査する
4. 利益面での改善余地を模索する
5. 代替機大量購入の年度の決算は悪くとも、その後の成長軌道をどう作るか。少なくとも既存店は増収増益路線を作り上げることが必須

II. 経営面で取り組むべき 各テーマにおけるヒント・具体策

1. 売上げ減少対策立案のための視点・ヒント
放っておけば玉単価低下分の売上げは下がりやすい、売上げ増加策をどれだけ立案し尽くせるか
2. 経費面での改善余地を見出すための視点・ヒント
経費構造はもともと競争力を持っているか、各費目別の基準値を持っているか
3. 利益面での改善余地を見出すための視点・ヒント
玉利上昇等お客様の負担を強いることなく利益を増加させる
4. 代替機大量購入後に増収増益基調の決算とするための経営計画を立案するための視点・ヒント
5. 向こう3年間の経営計画で盛り込むべきポイントと具体例とは

III. 売上げ減少対策として 今すぐに取り組むべき営業面でのテーマ

1. 遊技機の特徴から玉単価が下がる分は売上げが減少しても営業面(特にソフト面)で改善余地はある
2. 営業面で売上げ減少を抑えるための視点・ヒント
3. 環境変化に伴うお客様の動きを捉える市場分析の視点が、的確な営業戦略の構築と確実なシェアアップにつながる。環境変化へ適応するための市場分析の視点とは
4. イベント等集客施策に頼らない営業への転換と費用対効果が高い販促アプローチを見出しているか、そのための視点・ヒント
5. 客数増のために欠かせないリニューアルの成功確率を高めるための工夫やノウハウ構築ができているか

IV. 売上げ減少対策としてのリニューアルと 成功確率を高めるためのポイント

1. 最新設備の導入、台間拡張などの快適性向上を目的としたリニューアルや、ただ大きくするだけの感覚的な増台リニューアルでは失敗しやすい
2. リニューアルは集客施策の一環で、もともと成功確率が低いことに向き合う。成功確率が一般的に低いからこそ、チェーン店としての競争力につながる
3. 成長確率が低いリニューアルを成功させるための今日的な視点・ヒント

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げ増となり、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>