

# 環境変化を乗り越えて、完全新規機時代の勝者となるために パチンコチェーン店 多店舗展開のノウハウと チェーン店マネジメントのポイント

- 本年10月から消費増税、スロット旧基準機の主力機撤去の本格化や受動喫煙対策。さらに検定切れ・みなし機の代替機大量購入の問題を乗り越え、完全新規機時代に勝者となるためには、チェーン店としての組織力・総合力等が問われることになる
- チェーン店として多店舗展開のノウハウやチェーン店マネジメントのポイントに精通しなければ、個店の集合体でしかなく、チェーン店としての競争力は発揮できない
- 成熟した店舗ビジネスでは、既存店の売上げや利益は減少し、意図した戦略が無ければ成長できない。完全新規機時代へ移行しても成長軌道に乗るためのヒントとは
- 多店舗展開のデメリットを理解し、多店舗展開のメリットを最大限に引き出すためにすべきことは
- チェーン店マネジメントにしっかり取り組めば、順調かつ健全な成長軌道を描くことができる

## ご案内

本年10月からは、消費増税に加え、「絆」をはじめとしたスロット旧基準機の主力機種種の撤去が本格化し、さらに受動喫煙対策や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突入します。こうした環境変化を乗り越え、完全新規機時代へ移行した場合に、ただ環境変化に追いつくだけでなく、成長軌道に乗れる状態にすべきです。そのためには、個店単位の頑張りだけではなく、チェーン店としての力をしっかりと引き出して、チェーン店としての競争力で克服する姿勢が必要です。店舗数が少ないうちは新規出店によって売上げや利益を底上げができて、店舗数が増えれば多いほど新規出店による売上げや利益の押し上げ効果は相対的に低くなり、場合によっては既存店の減少を穴埋めすらできません。

したがって、チェーンとしての力を発揮するには、多店舗展開のノウハウに精通し、メリットをしっかりと引き出すとともに、成長軌道が描ける工夫を実行することが重要です。また、チェーン店としてのマネジメントが複雑化する中で、チェーン店マネジメントにしっかりと取り組むことではじめて、順調かつ健全な成長が保証されます。

本セミナーでは、大きな環境変化を迎える今だからこそ、多店舗展開のノウハウとチェーン店マネジメントのポイントをセオリーに基づき学んでいただきます。完全新規機時代の勝者となるためのシナリオづくりにご関心をおもちのチェーン店企業のご参加をお勧めいたします。

日時 2019年9月27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 44,280円(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税3,280円を含む)  
●同一申込書にて2名様以上参加の場合  
39,960円(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税2,960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!  
<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 多店舗展開のノウハウとチェーン店マネジメントのポイント

●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	

環境変化を乗り越えて、完全新規則機時代の勝者となるために

# パチンコチェーン店 多店舗展開のノウハウとチェーン店マネジメントのポイント

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. チェーン店にとって、多店舗展開の ノウハウとチェーン店マネジメントの ノウハウを習得すべき理由

1. 成熟もしくは衰退している店舗ビジネスでは、既存店の売上げや利益は減少しやすい傾向となる
2. 成熟もしくは衰退している店舗ビジネスでは、個店の頑張りだけでは売上げや利益を伸ばしづらい
3. 店舗数が多いければ多いほど、新規出店では既存店の売上げや利益の減少分の補てんができなくなる
4. 何か工夫をしないと、売上げや利益が減少している既存店の集合体であるチェーン店全体では、当然ながら売上げや利益が減少し続ける
5. 多店舗展開の上手さとチェーン店マネジメントのレベルが、チェーン店が勝ち組となるための条件であり、未来を決めてしまう

## II. 多店舗展開のノウハウ(概要)について

1. 多店舗展開のメリットとは
2. 多店舗展開のデメリットとは
3. 多店舗展開を進める上で、取り組むべきポイントとは
4. 既存店の売上げや利益が減少しやすい環境のなかでも成長軌道を描ける工夫とは

## III. チェーン店マネジメントのポイントについて

1. チェーン店としてのマネジメントが機能しないと、必ずマネジメントの壁にぶつかり、成長が止まる
2. 多店舗展開に伴い、マネジメントで克服できることとは
3. チェーン店をマネジメントするために必要なことの全体像とは
4. 環境変化に適応するために不可欠なマネジメントとは
5. 既存店の売上げや利益が減少しやすい環境だからこそ、不可欠なマネジメントとは

## IV. チェーン店として、環境変化を乗り越えて、 完全新規則機時代の勝者となる条件

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㈱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>