

ネガティブ思考を打破し、成長を掴み取るマーケティング【思考】と【マインド】

スロット旧基準機撤去、大減収時代の パチンコ・パチスロホールが 生き残るためのポジショニング戦略

旧基準機に依存している収益をどのように分散し、ファンを掴みにいくか

- I. 高射幸性主力機撤去後の業績構造を徹底予測。スロットの1/4を占める撤去機種種の粗利の行方と対策島図
- II. 継続か撤退か。経営判断に必要な【指標】と【 이슈】。生き残りをかけたポジショニング戦略
- III. ステレオタイプの業界だからチャンスあり。思考停止に陥らず、トレンドを創る側になるためのパチンコ脳トレーニング

ご案内

パチンコの「遊技機規則改正」や回胴式遊技機(パチスロ)の主力機の撤去など、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っています。さらに、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、今年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至で、今後は消費税アップ、受動喫煙対策など、2020年以降のパチンコホール経営における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」するかが重要となります。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、21年までの新規機への移行の1年間にどう取り組んでいくのか。また、20年以降を「生き残り、勝ち残るための戦略」について、大手・中小ホールが描く未来ビジョンと店づくりを検証しつつ探ってまいります。パチンコホール経営に携わる方々の参加をお待ちしております。

日時 2019年10月17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 45,100円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合
40,700円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税を含む)

※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)

参加申込書

パチンコ・パチスロホールが生き残るためのポジショニング戦略

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
TEL. ()	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
●出席者名①(フリガナ)	●ご担当者名()
●E-MAIL	●所属部署・役職名
●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、携帯電話等での通話はお断りいたします。
 - ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮をお願いします。
 - ・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。

スロット旧基準機撤去、大減収時代の
パチンコ・パチスロホールが生き残るためのポジショニング戦略

セミナープログラム&タイムスケジュール

講師プロフィール

13:00~14:20

I. 高射幸性主力機撤去後の業績構造を徹底予測。S粗利25%の行方と対策島図は

- 2019年トレンド検証。パチンコ史上最低の閑散期をどう過ごすか？ピンチをチャンスに変えるポジショニング別戦略考察
- 増収時代から大減収時代へ。スロット旧基準機撤去のインパクトと収益構造変化
- バジ絆撤去後の顧客動向予測。リゼロ、番長3、ジャグラーの適正台数および、店舗規模・競争ポジション別の収益を落とさない島図考察
- リゼロ、ジャグラー以上に優先度の高い、スロットコーナーの作るべき価値と捨てるべき価値
- パチンコはスロット旧基準の受け皿になるか。新規則PS機の性能比較と顧客用途別の推奨機種
- 2020年パチンコ業績を成長サイクルに導く、低ベースライトミドル&甘デジの実力と運用法

14:30~15:10

II. 継続か撤退か。経営判断に必要な【指標】と【 이슈】。生き残りをかけたポジショニング戦略

- 継続か撤退か。店舗規模、店舗形態ごとの損益分岐ラインを再定義。経営判断に必要な【台粗利指標】と新規則機入替えに必要な【機械費用】と【投資時期】
- 3年以上続く減収減益時代に残存者利益が狙える業態と根拠
- 減収時代に右往左往しないための【イシュー経営】のススメ

15:30~17:00

III. ステレオタイプの業界だからチャンスあり。思考停止に陥らず、トレンドを創る側になるためのパチンコ脳トレーニング

- 本当にP機だからダメなのか？なぜP牙狼は失速したか。なぜP甘沖縄2よりもCR大海SAP13が稼働するのか。データ分析と顧客思考から見えてくる本当の課題と顧客ニーズ
- 減収時代に備えた【経営のスリム化】と【装置による効率化】は本当に経営を救うのか？オフェンスの減収とディフェンスの減収を静岡県浜松市市場から考察する【ファンファースト】と【イシュー戦略】の効用
- 大阪府堺市で展開される超大型店戦争への2つの対抗手段【戦わない選択】で業績を伸ばす店と、【戦う選択】で落とす店。減収市場のなかではトレンド戦略は諸刃の剣。店舗イシューを明確にして戦略独自化と一貫性で顧客を掴む
- 減収時代に有効な中型店M&A戦略とドミナント戦略の再構築。大規模店舗の【脆弱性】に着目した、投下資金10億円以下の新規出店で減収時代の経営基盤を強化する



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>