

高射幸性遊技機撤去後の営業戦略を考える

パチンコ・パチスロホールの 2019年末から2020年春に向けた [遊技機活用]手法

- 主力遊技機撤去直後の営業の軸は、残っている高射幸性遊技機のまま
- 年が明けたら、徐々にパチンコ強化に舵を切る
- 稼働と利益を両立するには体感スタート重視のメンテナンスをする

ご案内

2020年末、いよいよこれまで主力となってきた遊技機種種の撤去期限を迎えます。この先は旧基準遊技機の撤去による新台購入費の負担が重くのしかかることで、これまで以上に利益の確保が難しくなります。これまでの主力機種種の撤去となれば売上げの低下が避けられず、今までと同様に利益ばかりを追う営業をしていては、一時は何とかなったとしても中長期的に見ると今以上に売上げが落ち込んでしまいます。

このように混んとした先行きが不透明な状況に対して様々な要因をすべて考えるのではなく、今回は「遊技機の活用」にテーマを絞って一つの方向性を探ってまいります。

そこで本セミナーでは、これからの営業を、【第1期 主力の高射幸性遊技機撤去直後】【第2期 年末年始明け】【第3期 2020年春以降】の3段階に分けて、経営者、管理者、店長それぞれが、その段階ごとに必要な「すべきこと、考えるべきこと」を提示いたします。パチンコホール営業に関わる皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

日時 2019年11月15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 **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、使用に関しては周知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。

参加申込書		パチンコ・パチスロホールの 2019年末から2020年春に向けた【遊技機活用】手法	
●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"/>	
		●ご担当者名()	
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			

パチンコ・パチスロホールの2019年末から2020年春に向けた「遊技機活用」手法

セミナープログラム

13:00~17:00 (※講演途中でコーヒー休憩および随時休憩を挟みます)

I. 主力高射幸性遊技機撤去、営業の軸を決める

1. バジリスク絆、アナザーゴッドハーデス等撤去後の売上構成
 - バジ絆、ハーデス遊技層の求めるものは、射幸性
 - 撤去が近づいた機種こそ、活かす
2. Aタイプ、ジャグラー遊技層を囲い込む
 - 貯玉再プレイを周知徹底
 - 高設定ではなく、超高設定

II. 年末年始営業後、落ち込んで当然の時期に何をすべきか

1. 年末年始営業をどう乗り切るか
 - 出す営業を選択できるのは、ごく一部だけ
 - 取る営業を選択すべきなもの、ごく一部
2. 高射幸性遊技機比率5%時代の営業
 - 6号機に頼らない
 - 低貸玉に頼らない

III. 2020年春、「これから」を見据えた営業を始める

1. パチンコ強化に真剣に取り組む
 - 玉単価を重視する
 - 平常営業を重視する
2. スペックに頼らず、メンテナンスに頼る
 - スペックの良さよりも面白さ
 - スペックに惑わされない

IV. 稼働と利益を両立させる考え方

1. 回転数よりも停止時間
 - 体感スタートが高ければ、HCスタートは低くてもよい
 - 回りムラをなくせば、利益と稼働は両立できる
2. 1,000円スタートの管理
 - ベースが低いと、顧客満足は高い
 - ベースが低いと、稼働が伸びる

V. 2021年までに現場、管理者、経営者に必要なこと (I~IVのまとめ)

1. 現場 → 目の前ではなく、もっと先を見る目を持つ
 - 結果を決めて、その結果を得るために何ができるかを考える
 - 営業と経営の違いを理解する
2. 管理者 → 経営者の代弁者となる
 - 連結ピンになる
 - リーダーシップ3類型から、効果的なリーダーシップを知る
3. 経営者 → 未来を示し、表明する
 - 経営者が明確な未来像、ビジョンを示す
 - 現場の細かい数字を把握する

講師プロフィール



林 秀樹 (はやし ひでき)

アミューズメントビジネスコンサルティング(株)
代表取締役

1972年生まれ、福井県出身、名城大学卒業。遊技機販売商社勤務を経てパチンコ店経営企業へ。エリア総括部長・調整技術部長などを歴任したのち、株式会社エンタテインメントビジネス総合研究所入社。2012年、40歳となったことを機に起業。細やかな機械整備技術と正確な計数管理力で、勘や経験に頼らない論理的なホール経営を提唱する。

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。

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>