

平成の経営マネジメントはもう通用しない!!

淘汰の時代を乗り越える パチンコホールの営業施策

未曾有の環境変化に対応する「勝てそうな店づくり」とは

- 商売が変わるくらいの激変、店づくりを一から見直す
- それでも「パチンコ」はなくなる。ポジティブ思考で乗り切ろう
- パチンコビジネスのプロになる。優秀な人材の育成が欠かせない

ご案内

遊技機の規則改正に伴う、パチンコ機の検定切れ・みなし機の撤去。また、延期されていた高射幸性回胴式遊技機の設置比率に関する自主規制が再設定により、各ホールにおける設置比率が2020年1月31日時点で15%以下になり、いよいよ旧基準機の撤去が本格化し、射幸性が大幅に抑制されてきます。

適正な遊技の場としてのパチンコホールは大衆娯楽として不可欠な存在です。スマホの台頭などレジャーの多様化が進むなかでも、本来のパチンコは唯一無二の遊びです。心配されるのはパチンコやパチスロがゲームに近づくこと。業界の立ち位置をしっかりと定めて、他のレジャーとの差別化を明確にすることがパチンコ業界の必須戦略です。個店においては「いかに集客するか」はもちろんですが、同時に「いかに楽しませるか」を真剣に考えていく必要があります。今、パチンコファンは確かに減少しています。環境の変化に対応できないパチンコホールの淘汰は進むでしょう。しかし、自らを変革し変化に対応していけば、必ず激変の時代を乗り越えられます。本セミナーでは、未曾有の環境変化のなかでも「淘汰されない」店づくりについて、(株)トリスト 代表取締役 中川系太郎氏にわかりやすく解説していただきます。パチンコホール営業に携わる多くの皆様のご参加をお待ちしております。

日時 2020年2月26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 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 ぬ利彦ビル南館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)

セミナー参加申込書

淘汰の時代を乗り越えるパチンコホールの営業施策

●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願います。
 - ・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。

淘汰の時代を乗り越えるパチンコホールの営業施策

セミナープログラム

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

I. 5年先の業界予測

- 業界が急激に良くなるようなことはない
- 経営改革できた会社が残る
- 厳しい経営環境にはなるが、それは異業種と同じようになるということ
- 禁煙化はきっと成果を生み出す
- 人材難は続き、店舗営業のあり方も変わる

II. 低射幸性時代の機械運用

- 遊ばせ方、楽しませ方が変わる
- 玉粗利の概念は変わらず、利益の取り方が変わる
- 利益マネジメントの精度向上は必須事項
- 店舗任せではなく、本部が仕組みをつくる

III. 淘汰されない店づくり

- こういう店が淘汰される
- 「勝てそうな店づくり」を徹底する
- コストのかけ方を見直そう。販促・宣伝のあり方
- 新時代に求められる現場の営業センス

IV. 今からやる、意識改革

- 宣伝は何のため?
- お客様の「遊技動機」の変化を知る
- 顧客視点の考え方を修正する
- お客様単価を高めようとしない

V. 新時代の人材育成と店長像

- 異業種からの中途採用と教育
- ゴールを定めなさい
- 本部に必要な本当の「求心力」のつくり方
- 適材適所で離職率を下げる

講師プロフィール



中川 系太郎 (なかがわ・けいたろう)
株式会社トリスト 代表取締役

1962年神奈川県生まれ。ホテル・レストラン業、大手パチンコ店経営会社、パチンココンサルティング会社に、それぞれ10年ずつ勤務。

2012年4月に独立起業。現在、大手を含む多くのパチンコチェーン店企業で経営、仕組みづくりのコンサルティングを手がける。

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、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>