

出店・エリア開拓・営業強化を目指す
準大手・地方有力オペレーター・中小チェーン企業の必須戦略

今からイメージして目指すべき 完全新規機時代でも “儲かるパチンコ店”の条件

- 台粗利低下や中古機価格の高留まりが見込まれ、旧基準機から新規機への入替だけでは儲かるとは限らない
- 完全新規機時代における大型店、中小型店、スロット専門店、低貸し専門店の可能性と儲け方を考える
- 完全新規機時代でも儲かるパチンコ店の条件とは
- 新時代の儲かり方が見えてくれば、明るい未来・将来像を描くことができる

ご案内

パチンコ業界でこれから訪れる環境変化は、追いつくだけがせいぜいで、業績を向上させるのが難しい局面となります。また、旧基準機をすべて新規機に入替えなくてはならないことに対して、月々の入替えであったり、何らかのタイミングで大量に入替えても、経営面でのマイナスを克服できません。しかもお店によっては、そのままの営業形態では経営・営業し続けることができない事態が想定されます。大切なことは、収益性が大きく落ち込んだり、今のままの営業形態では存続できない事態まで追い込まれてから対処するのではなく、余力が残されているうちに、あらかじめ完全新規機時代に移行した場合に“儲かるお店”のイメージを明確にし、適応すべく変化することです。多くのチェーン店が完全新規機時代における儲かり方のイメージができていないとすれば、競争優位性を作りやすい状況にあると言えます。

本セミナーでは、完全新規機時代でも儲かるパチンコ店の条件を提言します。実務的に落とし込む工夫も合わせて詳解し、いたずらな悲観論や思考停止した楽観論に陥らずに、明るい未来・将来像を描いて、チェーン店が現実的な適応ができるように解説いたします。

日時 2020年3月17日(火) 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 めぬり彦ビル南館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

完全新規機時代でも“儲かるパチンコ店”の条件

●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	

- 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、使用に関しては周囲へのご配慮願います。
 - ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者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。

今からイメージして目指すべき 完全新規機時代でも“儲かるパチンコ店”の条件

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. 現行の遊技機をすべて新規機に入れ替えただけでは、業績向上に結びつかない

1. 現行の遊技機をすべて新規機に入替えることは必須であるが、それはすべてのお店が取り組むことなので、入替えの順調さ以外の要素では差が付かない
2. 完全新規機時代への移行を入替えやPS比率の変更程度で対応できるか、あるいは営業形態や採算性を見直しまで踏み込む必要があるのかを見極める必要性がある
3. 本来考えるべきは、完全新規機時代においても儲かるお店となるために取り組むこと
4. 現行の遊技機をすべて新規機に入替えることに精一杯で、さらなる業績向上に結び付く一手を考えていないお店ばかりであれば、大きなチャンスとなる

II. 明るい未来・将来像を描き、着々と向かっていくために必要な視点

1. 避けるべきことは、何とかなるだろうといった思考停止による楽観論や、いたずらな悲観論に基づく戦略に沿って動くこと
2. 完全新規機時代における儲かり方をイメージできれば、明るい未来・将来像に向かって現実的な対応ができるはず
3. まだまだ業績向上の可能性はある(残り福狙い、他業種が採用している費用対効果が高い競争力の構築手法と差別化構築の余地、ドミナント戦略など)

III. 完全新規機時代における各営業形態のお店の可能性と儲け方を考える

1. 完全新規機時代における「大型店」の可能性と儲け方
2. 完全新規機時代における「中小型店」の可能性と儲け方
3. 完全新規機時代における「スロット専門店」の可能性と儲け方
4. 完全新規機時代における「低貸し専門店」の可能性と儲け方など

IV. 完全新規機時代でも“儲かるパチンコ店”の条件と取組みの提言

1. 完全新規機時代でも儲かるパチンコ店の条件とは
2. 目指すために取り組むべきことは何か

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>