

今すぐ「増収増益」を本気で実現したい経営者が取り組むべきこと

第1講座 13:00～13:40

「20兆円」産業が「10兆円」産業へ!?

成熟業界の「社長」がすべき10のこと

1. 業界の成熟化が本格化した業種の時流解説と「増収増益」を続ける中小企業の成功モデル

食品スーパー業界：イオンよりも繁盛店を作り、17期連続「増収」を続ける中小企業のビジネスモデル  
アパレル業界：成熟化してから業績を飛躍させた企業のモデル事例

2. 営業利益が出せている「今」だからできる『企業の売却』以外の3つの経営モデル

- ① 他業種の中小企業が勝ち続けている『大手企業の二番煎じ脱出』の方向性
- ② 営業利益が出て、なおかつ「B/S」がよい企業が今すべき成熟業態モデル
- ③ 「増収増益」を続ける企業がしなければいけない出店戦略



株式会社 船井総合研究所  
執行役員・上席コンサルタント

岡 聡

第2講座 13:50～14:40

業界最大手企業と競合しても

増収増益を続ける船井流ビジネスモデルの実態公開

1. 「増収増益」のためには戦略・戦術の「リニューアル」ではなく、経営・営業・組織体制の「REモデル」が必須!
2. 180日後に業界平均3倍を実現し、営業利益率10%体質へ! 3年後に新規出店を狙える「P/L」のモデル公開!
3. 今更聞けない「増収増益ができる経営幹部」育成はポイントとは!?



株式会社 船井総合研究所  
シニア経営コンサルタント

西川 佳孝

特別ゲスト講演 14:40～15:10

中古機だけで180日後、

4円パチンコ5,000発上がったホールの裏側公開

1. 500台クラスが1,000台クラスの横で何をしたら「0」から解説
2. 「2年はかかる」結果をなぜ中古機だけで、180日後やり遂げられた!?
3. 機械運用だけではない、組織改革・店長育成にも秘密があった



株式会社 エスエープランニング  
営業推進部長

中村 政己氏

第4講座 15:40～16:10

経営者が聞けば、180日で実現できる

3つのビジネスモデルポイントを徹底解説

1. 確実に増収増益を狙える「REモデル15」のステップ公開
2. 新台に頼らない! 中古機管理流通化プログラム
3. 集客は継続が鍵! 集客プログラム



株式会社 船井総合研究所

岩佐 直文

まとめ講座 16:10～16:45

～180日後に業界平均3倍、

3年後に「新規出店」、5年後に30店舗体制を実現!?

1. 増収増益を実現したい社長が今すぐすべき3つのポイント
2. ビジネスモデル導入180日後の成功企業事例
3. 船井流ビジネスモデルによる出店戦略



株式会社 船井総合研究所  
チーフ経営コンサルタント

徳村 英志

右記に当てはまる経営者様は必ずご参加下さい。

- ☐ 今すぐ「増収増益」を本気で実現したい経営者様
- ☐ 居抜き物件の出店モデルを確立したい
- ☐ 勝ち残る店のビジネスモデルを探している

社長限定

※当セミナーは店長以下の方のみのご参加をご遠慮いただいております。

増収増益を本気で実現したい社長限定

100名以上の経営者が参加! 好評につき第二弾開催!!

第1弾 セミナー終了後、早くも成功事例が続出!!

| 関東10店舗法人650台クラス        | 関西5店舗法人500台クラス          | 九州2店舗法人500台クラス          | 関東10店舗法人600台クラス         | 中国10店舗法人1,000台クラス       |
|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| ■売上 +4,000万円/月         | ■売上 +5,000万円/月          | ■売上 +5,000万円/月          | ■売上 +3,000万円/月          | ■売上 +7,000万円/月          |
| ■粗利 +700万円/月           | ■粗利 +600万円/月            | ■粗利 +1,000万円/月          | ■粗利 +800万円/月            | ■粗利 +1,400万円/月          |
| ■営業利益 +300万円/月         | ■営業利益 +300万円/月          | ■営業利益 +400万円/月          | ■営業利益 +500万円/月          | ■営業利益 +300万円/月          |
| ●4円パチンコ 8,000発⇒12,000発 | ●4円パチンコ 16,000発⇒21,000発 | ●4円パチンコ 9,000発⇒19,000発  | ●4円パチンコ 12,000発⇒18,000発 | ●4円パチンコ 20,000発⇒24,000発 |
| ●20円スロット 6,000枚⇒7,000枚 | ●20円スロット 7,500枚⇒8,500枚  | ●1円パチンコ 32,000発⇒38,000発 | ●1円パチンコ 16,000発⇒19,000発 | ●1円パチンコ 33,000発⇒37,000発 |

成熟業界におけるパチンコ企業が

「増収増益」を続けるストーリーとは!?

180日後、業界最大手企業と競合しても

船井流ビジネスモデルは【売上・利益】を上げ続ける!

中古機だけで180日後、  
4円パチンコが5,000発上がった



【会員企業ゲスト講演】  
既存店が「増収増益」を実現!  
業界最大手企業と競合しても  
「増収増益」を達成したビジネスモデルを  
「0」からすべて話します!  
船井総研研究会会員企業  
株式会社 エスエープランニング  
営業推進部長  
中村 政己氏

成功事例  
びっくり  
ポイント

1. 売上「150%」粗利「130%」アップ  
⇒2016年対比「増収増益」事例多数
2. 本社が「店舗の業績を上げる」本社機能REモデル
3. 北斗無双・牙狼・慶次を「買わない」ことで「4円P5,000発」上がるモデル

第2弾 REモデル パチンコ経営セミナー

～次は、さらに「成功事例」の「具体的内容」をボリュームアップ～

東京会場【限定】開催 2018年5月23日(水) (株)船井総合研究所 東京本社

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken  
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

第2弾 REモデル パチンコ経営セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

お問い合わせNo. S027008

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 027008

# 貴社の今のモデルで、5年後「増収増益」が可能ですか!?

## 5年後、必ず勝ち残り「増収増益」を実現するビジネスモデル公開

参加者の  
90%以上が  
絶賛!!

ビジネスモデルを「**REモデル**」した企業が  
**増収増益**を実現し、大手企業に負けない**最強店舗**を創る!!

**3つの「REモデル」が  
カギを握る!!**

### 【営業のREモデル】

2. (仮) 2018年4月28日以降の「5月」の計画書

3. (仮) レイアウト・機種配置

3. (仮) レイアウト・機種配置

パチンコ店のレイアウト・機種配置のイメージ

ポイント①業界平均3倍! 船井流ビジネスモデル  
ポイント②ロングテール機種構成  
ポイント③365日クラウド管理

### 【P/L(損益)のREモデル】

| REモデル前 | 導入前  |        | REモデル後 | 導入180日後 |        |       |
|--------|------|--------|--------|---------|--------|-------|
|        | 600台 | 損益     |        | 600台    | 損益     | 差分    |
| 売上     |      | 25,000 |        | 売上      | 30,000 | 5,000 |
| 粗利     |      | 5,000  |        | 粗利      | 6,000  | 1,000 |
| 機械代    |      | 1,250  |        | 機械代     | 1,080  | -170  |
| 機械代比率  |      | 25%    |        | 機械代比率   | 18%    | -7%   |
| 売却益    |      | 125    |        | 売却益     | 54     | -71   |
| 販促費用   |      | 100    |        | 販促費用    | 300    | 200   |
| 人件費    |      | 900    |        | 人件費     | 720    | -180  |
| 営業利益   |      | 2,875  |        | 営業利益    | 3,954  | 1,079 |

ポイント①「増収増益」を行うための再投資  
ポイント②コストの適正化

### 【組織のREモデル】

経営・組織をREモデル

具体的な業務削減事例 本社店長の業務改善

① 予算設定システム導入で1/2以下  
② 再入力作業削減で1/3以下

ポイント①「店長」業務改善  
ポイント②「本社」機能向上  
ポイント③省人化プログラム

## 第1回 REモデルパチンコ経営セミナーに 参加したお客様の声

### 【関西地方 5店舗クラス 経営者】

2020年までの打っ手が見えた。3年後のビジョンもつくりにくい業界であっても「増収増益」ができ、出店まで考えられるというのは大変参考になり、すぐ実践したいと思った。

### 【北陸地方 5店舗クラス 経営者】

低賃からの脱却が考えられる内容だった。船井さんで4円が5,000発もあがるパッケージがあるとは信じがたかったが、本当に実現できるかもと確信に変わっています。

### 【関東地方 10店舗クラス 経営者】

経営戦略において「選択と集中」を決断し、それを社内で話し合い全社員がコンセンサスがとれる組織づくりをしようと思った。

### 【関西地方 5店舗クラス 経営者】

大手と同じやり方をしている今の状態から中々抜け出せないでいたが、今日聞いた船井流ビジネスモデルを本気で取り組もうと思う。

### 【中部地方 10店舗クラス 経営者】

現在4円パチンコの稼働減が目立ち減収減益であるが、船井総研のビジネスモデルへ徹底投資をすることで増収増益へ展開したい。

コンサルティング実績「**1000法人5000店舗以上**」(累計)の「**船井総研**」だからできる  
業界平均「**3倍**」を実現するビジネスモデルのポイント!!

1. 業界最大手企業・1000台大規模ホールと競合しても「**増収増益**」を実現!
2. 遊技機の選定・購入・売却から集客・固定客化まで業界へ**イノベーション**を起こすモデル!
3. 「**経営者視点**」から考え抜かれたビジネスモデルだから、「**事業**」を組み立てる「**組織**」「**財務**」まで一括パッケージ化  
**業界再編**の今だから、「**社長**」が必ず聞かなければいけない「**ビジネスモデル**」セミナー

開催要項

日時・会場

2018年5月23日(水)  
株船井総合研究所 東京本社  
〒100-0005  
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階  
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様  
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。  
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。  
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。  
受講票はWEB上でご確認いただけます。  

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。  
万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。  

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785781 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 岩佐

開催時間

開始 終了

13:00 ▶ 16:45 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。  
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S027008

担当

櫻田 宛

第2弾 REモデル パチンコ経営セミナー

FAX:0120-964-111

|            |     |      |                    |         |     |     |
|------------|-----|------|--------------------|---------|-----|-----|
| フリガナ       |     | 業 種  | フリガナ               |         | 役 職 | 年 齢 |
| 会社名        |     |      | 代表者名               |         |     |     |
| 会社住所       | 〒   |      | フリガナ<br>ご連絡<br>担当者 |         | 役 職 |     |
| TEL        | ( ) |      | E-mail             | @       |     |     |
| FAX        | ( ) |      | HP                 | http:// |     |     |
| ご参加者<br>氏名 | 1   | フリガナ |                    | 役 職     | 年 齢 |     |
|            | 2   |      |                    |         |     |     |
|            | 3   | フリガナ |                    | 役 職     | 年 齢 |     |
|            | 4   |      |                    |         |     |     |
|            | 5   | フリガナ |                    | 役 職     | 年 齢 |     |
|            | 6   |      |                    |         |     |     |

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。  
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会( 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

お申込みはこちらから