

開催要項

日時・会場

2018年7月19日(木)
フクラシア八重洲
〒104-0028
東京都中央区八重洲2-4-1 ユニゾ八重洲3F
JR「東京駅」八重洲南口より徒歩3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きます場合がございます。 ●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.5785719 口座名義:カ)フナイソ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。 ※お振込手数料はお皆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

TEL

0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申込専用FAX

0120-964-111

(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:サクラダ ●内容に関するお問合せ:アライ

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. S033827 担当 サクラダ 宛

スロットセミナー 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 ご連絡担当者		役 職			
TEL	(	)	E-mail	@				
FAX	(	)	HP	http://				
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢	

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様は今現在、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、船井総研グループ・レトリベーションズ・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)

※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

検

高射幸機15% & 6号機時代に 増収増益できる経営戦略セミナー ～2021年以降、高射幸機0%時代に求められる成長戦略～

本セミナー限定企画①

アミューズメント
ビジネス経営研究会
2017年度MVP
受賞企業経営者が
旗艦店リニューアル
事例を「**ゲスト講演**」

キスケ株式会社
取締役副社長
山路 大助氏

本セミナー限定企画②

年商100億円以上の
経営者100名に聞きました!

2021年1月末までの
経営戦略
アンケート大公開!

主催

株式会社 船井総合研究所
TEL ☎0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX ☎0120-964-111 24時間対応
〒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 担当:サクラダ

スロットセミナー

お問い合わせNo. S033827

船井 ぱちんこ

検索

ぱちんこ業界 年商100億円以上の経営者100名が答えた 100通りのホンネ! 2021年1月末までの経営シナリオとは!?

●セミナー講座時間 13:00~13:45

第1講座

6号機時代に増収増益する
旗艦店リニューアル&人材育成事例
全店収益性分析からの投資シナリオ決定
アミューズメントビジネス経営研究会
2017年度MVP受賞法人講演

ゲスト講演

キスケ株式会社
取締役副社長

山路 大助 氏



セミナー 参加 特典

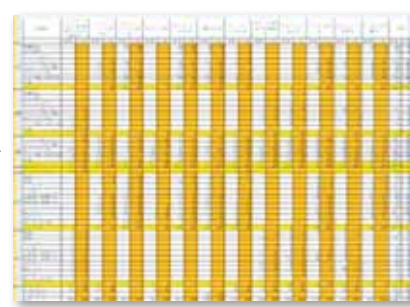
いま、増収増益を達成した企業が
実施している
「投資店舗ポテンシャル診断」とは?

- ① 船井総研がセミナー当日までに、参加されたみなさまの商圈データを分析いたします
- ② 6号機時代に勝ち残るために、みなさまが今後どの店舗に優先的に投資すべきかがわかります
- ③ 静態調査と現地調査で、180日後の売上・利益ポテンシャルを算出いたします

既存全店の商圈分析実施



ポテンシャル店舗のレポート作成



180日後の売上・利益ポテンシャル提案



●セミナー講座時間 14:00~15:30

第2講座

年商100億円以上の経営者100人に聞きました!?
2021年1月末までの経営戦略アンケート大公開
全店売却?まだまだ出店?
「私の会社の」経営シナリオ徹底研究

■今後の新規出店についてお聞かせください

- ① これからも新規出店「する」or「しない」
- ② 新規出店のインシャルコストは減価償却前営業利益の「何年分」
- ③ 新規出店は、商圈人口が「7万人以上」or「7万人未満」
- ④ 新規出店は、「儲からなくても客数一番店」or「儲かるなら客数三番店でもよい」

■今後の事業戦略についてお聞かせください

- ① 最も重要だと思っているのは「4円ぱちんこ」or「20円スロット」
- ② 低玉は今後も「増やしたい」or「増やしたくない」

■今後の組織戦略についてお聞かせください

- ① スタッフ構成は「正社員率」を上げていくor「派遣・アルバイト率」を上げていく
- ② 40歳以上正社員のセカンドキャリアパスについて「ポストがある」or「ポストがない」
- ③ スタッフ1人あたりの給与・賞与は業績が横ばいでも「増やしていく」or「増やさない」

■今後の財務戦略についてお聞かせください

- ① 2021年2月「自己資本率(=自己資本÷資本合計)」の目安
- ② 500台の店舗だとして、撤退を考え始める「経常利益」の目安
- ③ 店舗売却は、売却金額は減価償却前営業利益の「何年分」

本セミナー限定企画③ [時間 15:30~16:00]

参加されたみなさまに個別に、増収増益に直結する計画書を受け取っていただきます

10店舗以上法人から続々のご発注いただいております!
「投資店舗ポテンシャル診断」をご体験ください!