

※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。

ぱちんこホール経営者限定

会員データ×AI活用で、年間売上10億円アップ!?

REモデルパチンコ経営セミナー

「企業売上」を捨てる
「増収増益」を実現!!

たった180日で!!
4円ぱちんこ 10,000発店舗が
増収+7,000万円/月
増益+1,500万円/月

まだ、他の企業様には教えたくはないんだけど、
2019年の自社成長を3倍加速
させるために公開する事を決めました。
「会員マーケティング」
実践の2年間!

実現した成功と失敗の
裏話をお話します。



ゲスト講師
株式会社エスエープランニング
副社長 野村 明氏
グランドマネージャー
中村 政巳氏

売上7,000万円、利益1,500万円アップするまでの成功と失敗ストーリーを公開。

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4-4-10 船井総研大阪本社ビル
REモデルパチンコ経営セミナー お問い合わせNo.S038520
TEL: 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX: 0120-964-111 24時間対応
お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

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。) → 038520

業界再編時代の「今」だからこそ、「4円ぱちんこ」に注力して、「増収増益」を実現!!



船井総研
ぱちんこグループ責任者
株式会社船井総合研究所
シニア経営コンサルタント
成田 優紀

90%の店舗を
増収増益へ
株式会社エスエープランニング
グランドマネージャー
中村 政巳氏

成田: 近年撤退した店舗があると思いますが、撤退後の社内の空気感はいかがでしたか?

中村氏: はっきりいうと会社ごと売却するのではという社員もいましたが、その時に経営幹部陣は「既存店を黒字化し、増収増益できるモデルを社長に示さないといけない。」と本音で思いました。つまり、現場を守る自分たちが「赤字」も「撤退」も招いたんだと思ひ、焦りを持っていました。

成田: では、増収増益以前のホール営業の内容をお伺いできますか?

中村氏: シリーズ機中心、客数シェアマーケティングでの出玉・機械投資を中心に、従来の粗利確保優先の「機械」中心の営業をしてましたね。

成田: その従来の営業からビジネスモデルの転換をした背景を教えてください。

中村氏: 冒頭でもお伝えしましたが、黒字化し、増収増益にできる力をつけなければという思いと競合大手が規模のパワーゲームを仕掛けてきたため危機感しか持っていませんでした。「何か変えないと。」と思っていましたが、何が正解なのか正直悩んでいました。そんな中で船井総研のセミナーにて、実際のホール経営者、現場責任者の講演と情報交換会が後押しになり、「これならいけるかも。」と思ったのがきっかけですね。

成田: ありがとうございます。増収増益のポイントは何だったのでしょうか?

中村氏: 一番は業績が上げられるビジネスモデルの導入。船井さんのいうビジネスモデルは、「進化」し続けます

し、自店で実施する上で「基準値」を示し続けてくれます。そして、同モデルを行っている同規模の「成功事例」を提供いただけたところも自店がよい結果を生む源になっています。さらにその中で注力したのは、人材育成です。つまり「ヒト」への投資にお金と時間を使いました。専任化組織の構築とそのグループ店への横展開が一番の増収増益のポイントだと思います。今では、新規出店を狙えるまでに進化させることができていると自信を持っています。

成田: 最後に、今後ビジネスモデルの転換を実行する皆様へアドバイスをお願いします。

中村氏: スピードです。肌で感じているのは業界の変化が昔より格段に早くなっていること。そのため、自分達の進化スピードが追いつかないと、外部環境に適応できなくなってしまいます。いち早く決断し、スピード感を持って形にしなければならぬですね。



成田: 中村さんご貴重なお話ありがとうございました。セミナー講師よろしくお願ひいたします。

(セミナー内容を一部抜粋)

当セミナーを聴講し、増収増益達成法人様の声

2018年1月セミナーを聴講し、導入しました。最初は、船井さんの話を半信半疑で聞いていたのですが、セミナーのゲスト講師の話も聞いたこともあり、本当に増収増益している店舗・企業があるなら、船井さんが言うようにやってみようと思ひました。今ではあの時即時決断して良かったと思っています。

株式会社 伸喜(屋号:タイキ)
代表取締役社長 小田 博正氏



さらに、180日で「増収増益できた秘訣の続き」が
知りたい経営者様は、中面をご覧ください!!

4円ぱちんこで10,000発店舗が **たった180日**で!! **増収+7,000万円/月** **増益+1,500万円/月** 4円ぱちんこ稼働20,000発を実現した **成功事例大公開!!**

講座内容 & スケジュール

2019年10月までに経営者がしなければいけない **緊急性の高い3つのこと**

- 1 今すぐ「不採算店舗」整理せよ! 「増収増益」の経営戦略事例公開
- 2 今すぐ「ヒト」に投資せよ! 既存店舗の営業利益率6%に向けた業態づくり
- 3 今すぐ20代を会議に召集せよ! 経営者が「発言」しなくても業績が上がる組織づくり

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

特に「5~15店舗」クラスの店舗ごとの市場・競合環境、台数別に適した、その「お店のポテンシャルを最大化させる増収増粗ストーリー」を最短最速で達成できる戦略策定を得意としており、その戦略実行による結果を通じて「店長クラスの営業スキル(計画力・実行力)の向上を伴った人財育成」を達成させる営業支援を得意としている

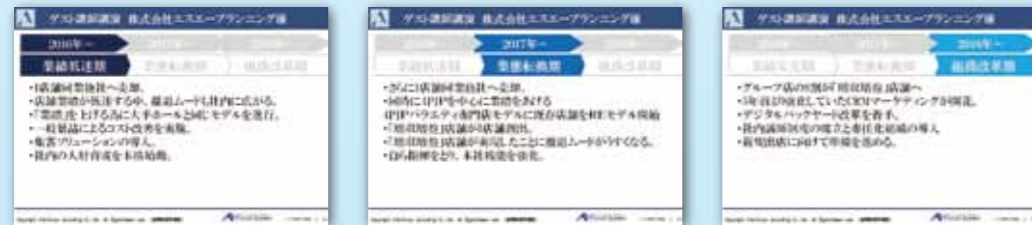


【不採算店舗】整理から【増収増益】店舗創出を **実際にやってみた結果、企業全体が【増収増益】へ**

- 1 不採算店舗整理に踏み切った理由とは!?
- 2 撤退後、経営幹部の一言「出店できる体制を創らなければ…」
- 3 4円ぱちんこ200台店舗が稼働8,000発アップで【増収増益】を実現
- 4 1つの【増収増益】店舗から生まれた社内の【増収増益】ウェブ
- 5 40代以上店長の働き方・働かせ方既存主力40代メンバーをREモデルさせる組織、役割の再構築
- 6 機械・出玉投資「以外」の増収増益させるための会議、体制づくり、経営幹部のお金と時間の使い方
- 7 AI×会員データベースを活かす新ビジネスモデル公開!?



ゲスト講師
株式会社
エスエープランニング
グランドマネージャー
中村 政己氏



(セミナー内容を一部抜粋)

【増収増益】店舗を創るための180日プログラム事例

- 1 (商品MD) シリーズ機に頼らず大手競合に勝てる機械選定と売り場の創り方
- 2 (新規集客) 機械販促廃止! ピーク客数2倍にするペルソナ販促パッケージ
- 3 (固定客化) 遊技客減少を勝ち抜く会員売上3倍にする会員マーケティング

※経営者同席の上、営業部長の同席をお勧めします。

株式会社船井総合研究所
岩佐 直文

船井総研に入社後、パチンコ業界、旅行業、宿泊施設、イベント企画業、広告代理店のコンサルティングに従事する。幅広いレジャー産業のコンサルティングに携わった経験から「WEB販促を活用したレジャー産業の集客」を得意としており、「集客の最大化」において数々の成果を残している。



「増収増益」体質、企業になるための **経営者のたった1つの決断ポイント**

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

ぱちんこ企業の業績アップを営業・人財開発の両面から成果を出すことができるコンサルタント。小手先の手法論ではなく、常に全体最適と本質改善からの解決策を導き出すスタイルが、最大の持ち味。船井総研内における部下育成にも、とても定評がある。



第1講座
13:00~13:40

第2講座
13:40~14:20

第3講座
14:50~15:20

まとめ講座
15:20~15:50

180日で増収増益に成功した経営者が「捨てた」7大ポイント

	捨てた	進化
1 経営者	(営業会議は欠席をするが) 機械購入・稟議の決済のみ	プロジェクトのリーダーとして 会議を実施
2 組織	店長への依存体制	増収増益に必要な役割への、決められた基準値を超える 人財による「専任化」
3 店長	事務作業(書類作成)が 1日の60%	自店の顧客管理・活用による 運営と人財育成に1日の60%
4 業態	4円ぱちんこ部門は、北斗・牙狼などの シリーズ機中心の売場 4円ぱちんこ10,000発以下であれば いつ減台するかをイメージ	顧客の「心理×欲求」軸に 基づいた売場 4円ぱちんこ160台以下であれば 稼働に関係なく増台
5 会議	ホールコンから出力された 紙ベースでの平均稼働、台粗確認	KGI・KPIベースでの ペーパーレス・デジタル活用による プレゼン
6 重要数値	月次の粗利予算	日売、限界利益
7 会員管理	会員数、DM発想	会員売上アップ

実際の組織の変革を 講座内で解説!!



上記の「捨てたポイント」で、**3つ以上** 当てはまる企業様は、**下記、特典のお申込みを強くオススメします!**

セミナー 参加特典

ゲスト講師の企業様も「実践」していただいた **「増収増益」**のきっかけとなった **「180日増収増益プラン落とし込み会議」**を

先着3社様 開催!!



日時・会場

東京会場
 2019年1月16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

開催時間 **開始** 13:00 ▶ **終了** 16:00 (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かねますので、ご了承ください。

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、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●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。
 お振込いただいたにも関わらず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.5785827 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 **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)
 ●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
 ※年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
 1月8日以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

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。 お問合せNo. S038520 担当: 櫻田 宛

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	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名			
会社住所	〒	フリガナ		役職	
		ご連絡担当者			
TEL	()	E-mail		@	
FAX	()	HP	http://		
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	1	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	3	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、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人だと思えます。
 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)



※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たいときは、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**