

2019年以降、**新規出店**を本気で狙う 経営者が学ぶべき、最新の**新規出店モデルセミナー**

第1講座 「イチバン草津店」のマーケティング分析徹底解説 2019年以降に新規出店を成功させるために抑えるべきこと!



株式会社 船井総合研究所
マーケティングコンサルタント
山田 友也

1. 600台クラスの新規出店でも業界最大手企業や1,000台クラスの大型店舗に勝つことができる出店マーケティングのポイント
2. 新規出店における20円スロットの設置比率を51.7%できた根拠とは? 市場構造の深部にある年齢別商圏人口と遊技客の年齢構造の相関性
3. なぜ、新規出店で4円パチンコの稼働が25,000発以上達成できた? 新規出店だからできた新・4円パチンコマーケティング戦略

第2講座 **ゲスト講演** 株式会社 イチバン・コーポレーション 営業部 部長 中谷 正和氏



居抜き物件の640台の新規出店店舗が
なぜ、1,000台の大型店舗を差し置いて、
地域1番店シェアを達成できたのか?

滋賀県を中心にアミューズメント事業を10店舗展開するホール企業。
2000年に入社し、現在は営業部長として会社全体の営業本部を統括。新規
出店・改装リニューアルといった店舗開発の責任者も担い店舗展開に従事。
経営理念の中に「**まずすべてにお客様**」この経営理念の実現に
向け、全てはお客様・従業員の為にすべきことをする!
が経営改革の方針である。

第3講座 **グラントオープン後、180日間で業績を 安定させるための新規出店成功モデル事例公開!**



株式会社 船井総合研究所
マーケティングコンサルタント
瀧華 啓貴

1. グラントオープン後は、20円スロットの地域1番店シェアを獲得するための180日間プログラムを実践し、13,000枚を突破する戦略構築公開!
2. 船井総研が提供している20円スロット特化型のビジネスモデルを導入し、5号機マーケティング・5.5号機・6号機マーケティングを細分化した**マイクロマーケティング**を実施。地域1番店シェア定着の重要な指標とは
3. 20円スロットの地域1番店シェアを獲得後は、4円パチンコの**地域1番店化**へ。25,000発を突破できるモデル公開!

第4講座 **経営者にとって新規出店をする目的とは? 2021年までに経営のシフトチェンジをする新規出店の考え方**



株式会社 船井総合研究所
シニア経営コンサルタント
新井 智海

1. 2021年に向けた経営をシフトチェンジするために重要な**新規出店の「3つの業態」**を発表
2. 地域ナンバーワンのグレートな会社を目指すための「**出店計画**」と「**組織構築**」の成功シナリオ公開!

2018年新規出店 **稼働率No.1**店舗のモデル公開!

パチンコ業界新規出店セミナー

東京会場 2019年 **2月26日** 火
フクラシア八重洲

出店計画対比**120%**を達成!!

年間売上 **60億**円突破する

新規出店成功モデル大公開セミナー

月売 5億円	稼働率 50%	シェア 1番	達成!
------------------	-------------------	------------------	------------



居抜き物件の640台の新規出店店舗が
なぜ、1,000台の大型店舗を差し置いて、
地域1番店シェアを達成できたのか?



株式会社 イチバン・コーポレーション
営業部 部長 中谷 正和氏

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
パチンコ業界新規出店セミナー お問い合わせNo.S040068
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応
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 お申し込みに関するお問い合わせ: 櫻田 内容に関するお問い合わせ: 新井・中井

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。) → **040068**

新規出店大成功モデル店「イチバン草津店」がなぜ、2018年グランドオープン年間稼働率No.1になったのか？

Q 居抜き物件の640台の新規出店がなぜ、1,000台の大型店舗に勝ち**地域1番店シェア**を達成できたのか？



A 当社は、最も高効率なマーケティング戦略をベースとしている。すべてはマーケティングが基本になっているので、**大手店舗・大型店舗、競合店舗の状態を見極める**判断基準が明確になっています。

本邦初公開！ 業界最大手企業も知らない新規出店の成功のポイント

「**時流適応×原理原則**」をベースとした出店計画とマイクロマーケティングの活用によるデータ重視の出店開発

業界衰退期に突入した「**新規出店**」はこう変わる！

- 商圈人口のデータベースは、**商圈人口7万人と年齢別人口比率**を重視
- 船井総研のビックデータを活用し、**スロット部門の設置比率と58.7%**へ
- 800台設置可能な店舗を640台した**運転商圈20分圏と実走調査**の関係性

元・家電量販店の居抜き物件を活用した**新規出店**



グランドオープン3カ月後、船井総研が実施した市場分析によるイチバン草津店の**地域一番店シェア**を獲得！

※船井総研調べ

ポイント① 1,000台クラスに勝てる640台の出店フォーマット！

なぜ、640台で20円スロットの設置比率を51.4%を決断した？
20円スロットで圧倒的な**地域1番店シェア**を取ることに成功。

合計	台数合計	シェア	客数平均	稼働率平均	シェア
イチバン草津店	640	16.9%	331	51.7%	23.6%
A	930	24.6%	297	31.9%	21.1%
B	720	19.0%	285	39.5%	20.3%
C	800	21.2%	303	37.8%	21.5%
D	440	11.6%	111	25.1%	7.9%
E	252	6.7%	80	31.7%	5.7%
全体	3,782	100.0%	1,405	37.2%	100.0%

合計	台数合計	シェア	客数平均	稼働率平均	シェア
イチバン草津店	332	25.7%	164	49.4%	34.5%
A	252	19.5%	80	31.9%	16.9%
B	0	0.0%	0	#D N/O!	0.0%
C	280	21.7%	107	38.3%	22.5%
D	176	13.6%	44	25.2%	9.3%
E	252	19.5%	80	31.7%	16.8%
全体	1,292	100.0%	476	36.8%	100.0%

ポイント② 船井総研のデータベースから20円スロットで注目した2つの部門

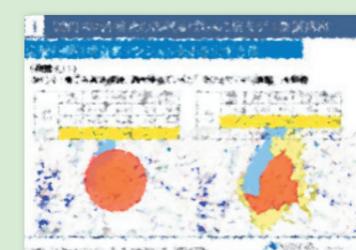
2019年最も重要になるある2つの機種部門のデータベース
マイクロマーケティング(市場分析)の結果検証から成功の根拠を抽出

セミナーにて発表！	台数合計	シェア	客数平均	稼働率平均	シェア
イチバン草津店	32	21.6%	19	58.3%	29.6%
A	42	28.4%	14	33.8%	22.5%
B	0	0.0%	0	#D N/O!	0.0%
C	23	15.5%	10	42.5%	15.5%
D	11	7.4%	4	36.7%	6.4%
E	40	27.0%	16	41.0%	26.0%
全体	148	100.0%	63	42.6%	100.0%

セミナーにて発表！	台数合計	シェア	客数平均	稼働率平均	シェア
イチバン草津店	62	25.1%	24	38.6%	33.7%
A	56	22.7%	15	27.0%	21.3%
B	0	0.0%	0	#D N/O!	0.0%
C	29	11.7%	6	19.8%	8.1%
D	26	10.5%	4	15.8%	5.8%
E	74	30.0%	22	29.9%	31.2%
全体	247	100.0%	71	28.8%	100.0%

本セミナーにて、新規出店大成功モデル店「イチバン草津店」 これからの**新規出店成功の3つの重要なプロセス**公開！

① 商圈人口の実態



② マイクロマーケティング



③ 成功モデルのフォーマット化



業界最先端の新規出店フォーマット公開!!

※本セミナーは、新規出店における貴重なご講演になります
機密情報もありますので、参加企業によっては、お断りさせていただく場合がございます。

日時・会場

東京会場
 2019年 **2月26日(火)**
 フクラシア八重洲
 〒104-0028
 東京都中央区八重洲2-4-1 ユニゾ八重洲ビル3F
 JR「東京駅」八重洲南口より徒歩**3分**

開催時間 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より) 終了

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いたしかなませますので、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.5785909 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: 新井・中井

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. **S040068** 担当 **櫻田 宛**

パチンコ業界新規出店セミナー **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	役職	
		ご連絡担当者		
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	

ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	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入れている方は、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】
 株式会社船井総合研究所 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