

超ローコスト300台クラス出店の 成功プロセスを徹底解剖する 180分

第1講座 “残り福”を掴むための3店舗以下の経営者がすべき出店戦略

- 1 3店舗以下企業が2025年に向けてすべき出店戦略
- 2 2年投資回収ができる物件選び7カ条&今後も儲からない物件の3つの特徴
- 3 300台クラスでも1000台規模と競合しても2年投資回収が可能な出店モデルとは〇〇だ!!

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 上席コンサルタント

今西 優貴



第2講座 ゲスト講演 300台クラスが高収益店舗になるための経営判断

- 1 まだまだぱちんこ事業で稼げる!事業経営者・部長が今決断しなければいけない「お金」と「時間」の使い方
- 2 機械代50万円以下でも利益が上がる中古機戦略と店舗の地道な工夫
- 3 300台高収益モデルの鉄則!1000台大型店と競合したら「キャッシュポイント」を斜め下へずらせ!

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



第3講座 300台クラス投資2年回収には「6号機」がキーマシン!

- 1 2019年10月までにやるべき20円スロット戦略&「6号機」運用の3つのポイント
- 2 ムダな機械代をカットするfunai流オリジナル「投資効率最大化機械代算出方程式システム」を大公開! 300台クラスは新台を買わない!その新台が店を潰す!
- 3 出店後、経常利益1億円以上を目指すための省人化オペレーション・デジタルバックヤードを公開!

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部

岩佐 直文



まとめ講座 2025年を見据えた3店舗以下経営の 経営者が抑えるべき経営戦略

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 部長

成田 優紀



パチンコホール「3店舗」以下「経営者」様限定 ストップ!! 売上減少!

1,000台
大型店と
競合しても

機械情勢も考え、ぱちんこ300台クラスの出店なんて! と思い、新規事業に手を出したが大失敗! 総台数320台のぱちんこホールをたまたま5,000万円で購入できた! 3年後には経常利益6,000万円残った!

中古ローコスト物件 リノベーション 出店セミナー

2年で投資回収できるから
新規参入も可能!

~ローコスト・ハイリターン「居抜き」出店を攻略せよ~

成功事例①

買収金額	5,000万円
総台数	350台
商圏人口	65,000人
回収期間	1年6ヶ月
月売上	12,000万円
月経常利益	280万円

成功事例②

買収金額	7,000万円
総台数	280台
商圏人口	48,000人
回収期間	2年2ヶ月
月売上	10,200万円
月経常利益	270万円

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



他の新規事業の収益性・そして失敗するリスクをぱちんこ事業と比較してみてください。そして、300台クラスの出店なんて...とお思いの方正直、「損」してますよ!

「不人気」物件「不人気」規模だから今チャンスが多い!
2019年10月以降の「売り物件過多時代」を掴む

開催
日時

大阪会場 2019年

6月18日火

(株)船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス
13:00~16:00[受付 12:30~]

東京会場 2019年

6月19日水

(株)船井総合研究所
芝セミナープレイス
13:00~16:00[受付 12:30~]

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

超ローコスト300台クラス出店セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S042642

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。) → 042642

FAXでのお申し込み

本DMIと同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 櫻田

0120-964-111 (24時間対応)



WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042642>



2020年に向けて売物件多数発生！買手市場を攻略せよ！

**買手市場
目前！！**

よい物件を安く手に入れるための
貴社の準備レベルが下記でわかります！

- その1** 自社が拡大する意向を周辺企業**50社以上**が知っている
- その2** 投資2年回収の**ビジネスモデル**がある
- その3** 交渉を**有利に進める**ための社外ブレインを知っている
- その4** 異業種へ**転業可能条件**を把握している
- その5** 異業種の**賃料相場**を把握している

1つでもチェック☑が入らなかった方、2020年までになにを準備すべきかをセミナーでお伝えします！

こんな経営者様はご参加ください！

- ① 3店舗以下経営だが、事業拡大の意思がある方
- ② 事業拡大のために準備をしている方
- ③ 30・40代の成長意欲の高い経営者様
- ④ 新しく高収益事業の立ち上げをお考えの方
- ⑤ 300台の高収益化にチャレンジしたい方



なぜ300台クラス出店をする必要があるのか!?

ローコストハイリターン出店は300台クラスがベスト!!!

- ① 現在300台クラスは取得価格が底値!?になっており、好条件のお宝物件が実は存在している。
- ② 2020年以降に売物件が多数発生する可能性が高いため、今から準備しなければ投資回収2年の物件を見つけることが困難に!
- ③ ぱちんこ以外の新規事業とぱちんこ事業の収益性を比較すると約3倍以上に! 安易な新規事業投資よりぱちんこ事業への投資を!

直近3年の300台クラス成功事例

既存店成功事例①	350台	既存店成功事例②	300台	出店成功事例③	350台
売上	9,000万円 ⇒ 18,000万円	売上	8,000万円 ⇒ 13,000万円	取得金額	7,000万円
粗利	2,200万円 ⇒ 3,200万円	粗利	2,000万円 ⇒ 2,500万円	売上	11,000万円
経常利益	0万円 ⇒ 360万円	経常利益	250万円 ⇒ 390万円	粗利	2,000万円
				経常利益	330万円

よい物件取得までのプロセス公開!!

2017年の閉店物件<実績> **540件**

2018年の閉店物件<実績> **680件**

2020年の閉店物件<予測> **1,000件以上**

2年投資回収300台高収益モデル

POINT 1 ブランドなし・新台0でも、高収益高集客可能!



<セミナー内容一部抜粋>

- ① 2019年版粗利対機械代比率は10%がベース!
売上を上げる機械購入は「10万円」中古機オンリー運用!?
- ② 2019年版海・ジャグラーを薄利にせず業績を上げる手法!
- ③ 一度来店したお客様を必ず再来店したくさせる固定客化施策!

POINT 2 300台クラスだから高単価部門強化!



<セミナー内容一部抜粋>

- ① 大手が真似できない高収益高集客20円スロットの増台
- ② 1円ぱちんこ部門を高収益部門へ変貌させる
- ③ 300台クラスはキーマシーン「6号機」

POINT 3 人不足対応店舗オペレーション確立!?



- ① デジタルツールを活用し、労働時間の圧縮を行い、一人当たり生産性を大幅アップ。
- ② エクセル帳票を排除!数値管理を1人でできるようになるクラウド帳票×AI分析の導入
- ③ 店長が業績直結業務に専念!
お客様と向き合う時間を確保するためのシフト調整

日時・会場

大阪会場
2019年 6月18日(火)
 株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 〒541-0041
 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
 「淀屋橋駅」
 ⑩番出口より
 徒歩3分

東京会場
2019年 6月19日(水)
 株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス
 〒105-0014
 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル

都営地下鉄三田線
 「芝公園駅」
 A2出口より
 徒歩1分

開催時間
13:00
16:00
 受付12:30~

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。

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.5785396 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

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. **S042642** 担当 **櫻田 宛**

超ローコスト300台クラス出店セミナー **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【大阪会場】 2019年 6月18日(火) 【東京会場】 2019年 6月19日(水)

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	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	フリガナ
	1	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	2	フリガナ	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
	4	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	5	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
6	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(TEL:06-6204-4666)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(TEL:03-6212-2924)



※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** **検** お申込みはこちらから