

パチンコホール経営者様向け 事業戦略の最新提言

3年後を見据え、強い事業戦略を構築したいと考える

不採算店舗への「投資」判断基準解説セミナー

講座内容&スケジュール **東京** 2019年2月19日(火) (株)船井総合研究所 芝セミナープレイス **大阪** 2019年3月5日(火) (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

ホール経営者様向け **東京** 2月19日(火) **大阪** 3月5日(火)

ぱちんこホール軒数 **8,000店舗以下**の時代へ

消費税10%増税? 5号機完全撤去? 不動産バブル終焉?


2021年問題を見据え、自社が「今」投資すべきは... **新規事業orぱちんこ事業? 既存店のどの店舗?**

企業収益最大化に向けた投資判断の指針をご提案!

2021年問題をチャンスに変える!

不採算店舗への「再投資or撤退」判断基準解説セミナー

3年後に向けた準備のために本セミナーで確認できる**5**つのポイント


POINT 1	不採算店舗は「撤退?or再投資?」それぞれの投資目安・収益性目安を解説	POINT 5	特別ゲスト講演
POINT 2	3年後に残るホール業態を商圏階層別・立地規模別でご紹介!		駅前300台クラス他業種転用モデル事例公開!!
POINT 3	他業種転用で高収益化!他業種候補業態と賃料水準大公開!		
POINT 4	2021年以降も成長を続けるホール企業の事業モデルとは?		
		いかにしてホール物件を高収益物件へ変貌させたか? 平成5年中央大学理工学部卒、卒業後は社就到職後、平成12年に有限会社ハッピー(現在の会社)に入社。ハッピーは平成元年より105台のスロット専門店に業種変更。好業績時は月粗利3,200~3,300万円を達成。当時のIN枚数は約20,000枚。2017年、ホール経営者から不動産開発経営者に転身。	

第1講座 13:00~13:30

企業収益最大化に向けた不採算店舗収益化と既存店強化施策

- ① 商圏階層別・立地規模別3年後に残るぱちんこホール業態とは?
- ② 中小ホールが「ぱちんこ事業を中核とした多角化経営」を実現するシナリオ
- ③ 経営者も社員もお客様も取引先も楽しく仕事をしているホール企業のモデル事例

株式会社 船井総合研究所 上席コンサルタント **奥野 倫充**




ゲスト講演 13:30~14:00

駅前300台店舗の他業種転用成功事例大公開!!

- ① 高収益物件へ変貌させたストーリーを経営者自らが解説
- ② 短期間で高収益物件へ変貌させるための3つのポイント
- ③ 物件価値最大化のために経営者が注力するポイント

特別ゲスト講師 有限会社 ハッピー 代表取締役 **上田 淳氏**



第3講座 14:20~15:00

【高収益事例】他業種転用で高収益化!他業種候補業態と賃料水準

事例①: 300台クラス・120坪駅前物件 開発方針変更で250万円/月が**370万円/月の賃貸物件へ**

事例②: 300台クラス・敷地坪数1500坪郊外物件 ぱちんこ不採算店舗物件が**年間3,600万円の収益物件へ**

事例③: 600台クラス・敷地坪数2500坪郊外物件 競合店の出店で収益悪化のぱちんこ店が**年間1億円の収益物件へ**

事例④: 200台クラス・敷地坪数100坪駅前物件売却時に得た資金で既存店の業績を2倍に。加えて新規出店に成功。**企業業績は3倍に**

株式会社 船井総合研究所 エグゼクティブコンサルタント **平野 孝**

まとめ講座 15:00~15:30

物件高収益化の進め方&まとめ

- ① 対象物件活用で得た収益をどのビジネスに投資すべきか?
- ② 3年後に残るパチンコ店の事業モデルとは?
- ③ 既存店投資、売却・賃貸それぞれの投資目安、収益性目安について

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 部長 シニア経営コンサルタント **成田 優紀**

セミナーお申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記載の上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コードを読み取りいただき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/042695>



不採算店舗をお持ちで、どうしても日程が合わない企業様へ **個別経営相談 承ります。** 「不採算店舗への投資判断基準解説セミナーの件」とお問い合わせください。 **TEL.0120-958-270** 平日9:45~17:30 対応


主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る **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 担当: 櫻田

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。) → **042695**

2021年問題を見据え、ホール企業収益最大化を実現するための戦略フロー3ステップとは？

サポートできる売却先・賃貸先を具体的にご用意！

同業他社の売却先・賃貸先はもちろんのこと、同業他社では、手を出しづらい案件に対して、異業種への売却・賃貸も可能。幅広いご提案がお聞きいただけます！

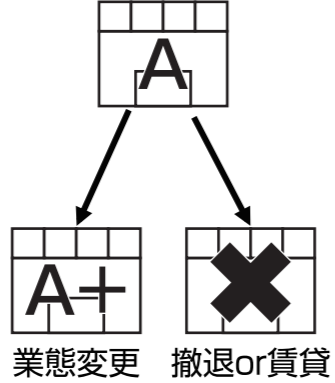


以下の悩みをお持ちの経営者様は「必ず」ご参加ください！

- ✓ 競合環境が激化。不採算のぱちんこ店舗がある
- ✓ スクラップ&ビルドをきっかけに自社の業績を伸ばしたい
- ✓ パチンコ事業を中核とした多角化経営を実現したい
- ✓ 物件は手放したくないが、異業種に賃貸にだしたい
- ✓ 既存店の売却・賃貸を行いたいが、売り先が見つからない

1 不採算店舗の業態変更or売却・賃貸で高収益化！

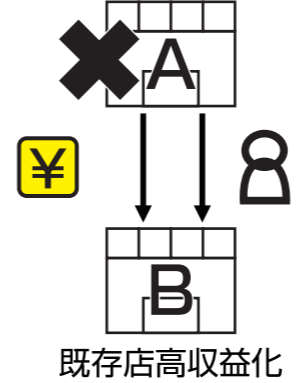
多くのホール企業では系列店の不採算店舗が企業の足を引っ張っていることが良くあります。「攻め」の営業を実現するには不採算店舗を収益化することが重要です。



業態変更 撤退or賃貸

2 既存店舗へ集中投資で業績アップ！

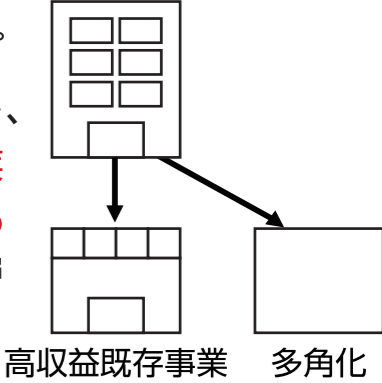
不採算店舗の整理によって生まれる財務・組織の余裕を既存店舗へ集中投資することで既存系列店の更なる業績アップを実現できます。



既存店高収益化

3 事業多角化に着手し、企業収益最大化を実現！

既存店舗の収益性をアップさせながら事業多角化をし、さらなる収益アップと企業の人材の成長を促進させることで、企業としてより一層の発展を可能にします。





高収益既存事業 多角化

本セミナーではホール企業の収益最大化実現に向け、**2021年までに撤退すべきお店・業態変更で業績アップできるお店・他業種転用で収益アップするお店の判断ポイント**を**実際の成功事例**をもとにお伝えいたします！

参加者限定特典 “営業存続or撤退”が一目でわかる**物件収益性レポート**を10社限定でご提供!!

毎年50商圈以上の市場分析を実施している弊社の**独自データ×全国データ**から、**貴社の3年後の経常利益最大化のシナリオ**を**明確かつ客観的にご提案!**

開催要項

日時・会場

東京会場
2019年 2月19日(火)
 株船井総合研究所 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

大阪会場
2019年 3月5日(火)
 株船井総合研究所 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

開催時間
13:00
15:30
 受付12:30~

受講料

一般企業 税抜 20,000円(税込**21,600円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 16,000円(税込**17,280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きます。 ●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.5785022 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 **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: 成田

※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. S042695 担当: 櫻田 宛

不採算店舗への「投資」判断基準解説セミナー **FAX: 0120-964-111**

ご希望の会場にをお付けください。 【東京会場】2019年2月19日(火) 【大阪会場】2019年3月5日(火)

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	
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	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】
 株式会社船井総合ホールディングス 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**