

# 船井総研 最先端メンバーが講座を一新! 低単価部門減台×20円増台 **6号機戦略が必須!**

**第1講座** **ゲスト講演** 80台のエリア最下位スロ専が130台で  
売り上げ1億2000万を達成!?

1. 80台から130台へ増台そのポイントとは?
2. 大型連休で実施した、バラエティ、6号機特化での集客策とは?
3. 130台スロ専でもできる、お盆商戦で取り組む増収増益手法大公開!



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

山田 友也

**第2講座** お盆商戦を「機械戦略で勝ち抜く」必須条件とは?

1. 攻めるべきは高単価部門! 集客→20円スロット、  
客滞率→4円パチンコで増収増益を達成する営業、機械戦略とは?
2. GW商戦の実績から見たお盆商戦の戦い方
3. 営業計画は売上げ、粗利ベースと  
エリア客数シェアベースの2種類が必須



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

**第3講座** 2019年の機械購入は、現場任せでは失敗します。  
経営者に必要な機械投資の考え方と、現場への落とし込み

1. 6.0号機はハズレ? 導入2ヶ月でも平均稼働15,000枚  
稼働させられる6.0号機の正しい放出と、正しい抜き方。
2. 5円S衰退期、20円S増台に成功するための必要機械とは?  
強化すべき部門は夜特化型ART!



**第4講座** まとめ講座

1. 明日から取り組んでいただきたいこと

株式会社 船井総合研究所  
シニア経営コンサルタント  
グループマネージャー

渡邊 龍信

WEBからもお申し込みいただけます!



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの  
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
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/045879>



船井総研が3年ぶりの機械戦略セミナー!

2019年

**6月4日(火)**

(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス

# 6.0号機 機械戦略セミナー

マネジメント化する機械戦略  
結局何をすればいい?旧基準0%戦略徹底分析

どうなる?1ツポンのスロット

機械に特化した180分  
高射幸機0%時にスタートダッシュを  
切れなければ生き残りのチャンスを逃す...!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

機械戦略セミナー

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S045879

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: 神野

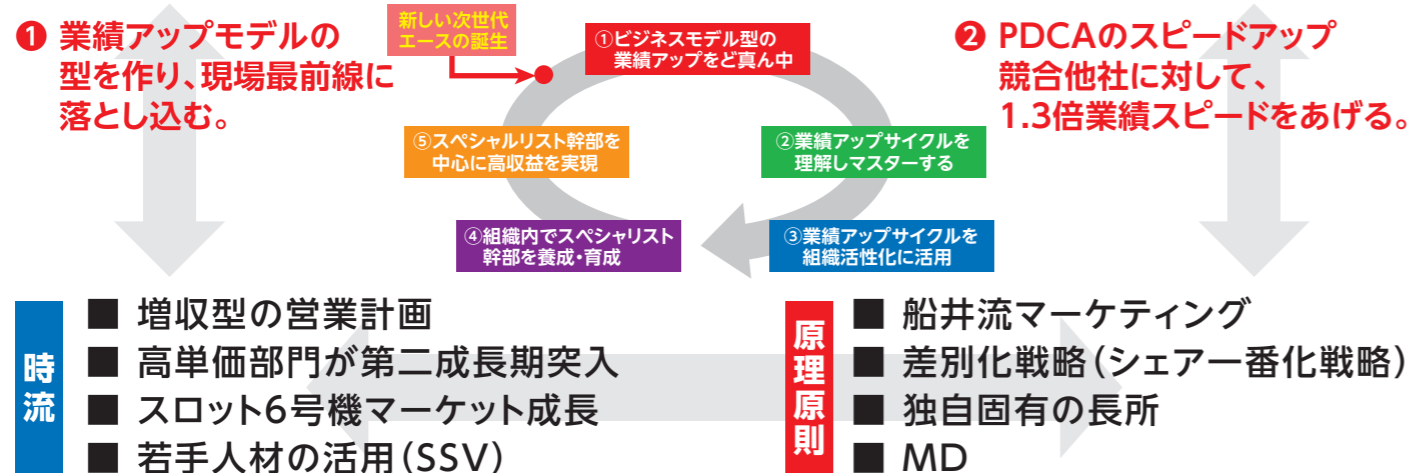
WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 045879



# 店舗の機械戦略は誰が考えていますか？

## 自社のモデル店舗(チャレンジ店舗)で 超成熟市場でも勝てる店舗戦略づくりへ

### 超成熟マーケットにおける時流適応型の業績アップにチャレンジする



	2015年4月	2019年3月	
20円スロット			
平均アウト	6,594	9,300	114%
累計売上	56,392,001	112,437,000	199%
累計粗利	6,115,160	12,930,255	211%
粗利率	10.8%	11.5%	
台売	22,115	27,900	126%
台粗	2,398	3,209	134%
5円スロット			
平均アウト	7,916	20円スロット…80台 5円スロット…50台 ↓ 20円スロット…130台	
累計売上	5,908,999		
累計粗利	808,185		
粗利率	13.7%		
台売	6,566		
台粗	898		

### 依存度チェックリスト

- バジ絆が、13,000枚以上なのに、全体平均が6,000枚以下
  - ピーク日の抽選終了後、半分以上が帰宅する
  - 入場時に、一部のコーナーのみ人が集まる
  - 6.0号機は当たってから購入しようと思っている
  - 5.9号機に一度も設定⑥を使ったことがない
  - スロット担当者がこの2年スロットを打っていない
- 6 …減収減益95%  
3~5…担当者育成でさらに業績アップが狙えます。  
1~2…リニューアルの活用で増収増益を狙えます。  
0 …2021年以降も生き残れます。
- チェックはいくつ付きましたか？



# 80台のエリア最下位スロ専が130台で 月売上1億2000万を達成!?

人と機械代を柔軟に使えないなら、  
そんなお店は流行りません!



### こんなこと知りたくないですか？

- 大型連休でのバラエティ、6号機特化での購入、薄利運用の結果とは？
- 130台中ディスクアップ13台の結果と今後
- まだまだ攻める、お盆商戦での取り組みとは？

## 本セミナーにて、6号機での業績アップにおける3つの重要なプロセス公開!



## 業界最先端の新規出店フォーマット公開!!

### 2.以下の問いに答えなさい

研究会会員様のSSV正答率92%

#### HEY! 鏡の特徴を選びなさい

- 弱チェリー確率が1/120.1~1/80.6までアップ
- KC直撃確率が偶数設定かつ高設定ほど優遇
- KC当選時の裏モード移行率が奇数設定は優遇
- この設問に回答しない

#### コードギアスR2 C.C.ver.の設定差として正しいものを選びなさい

- 単独ギアスBIG確率が高設定ほど優遇
- 設定4以上のみ天井ゲーム数が1000ゲームになる
- 50ゲームRT中の無限RTへの昇格率優遇
- この設問に回答しない

#### 聖闘士星矢海皇覚醒SPの設定変更時の挙動として正しいものを選びなさい

- 不屈ポイントが40ポイント以上スタート
- 設定変更後、1ゲーム目にアイキャッチ出現
- 50%でGB高確スタート
- 天井ゲーム数が500ゲームに短縮

#### ディスクアップの設定1でフル攻略時の出率を選びなさい

- 106%
- 100%
- 103%
- 110%

この問題が何も見ずに解けなければ、  
セミナーに必ずご参加ください!



日時・会場

**東京会場**  
**2019年 6月4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

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

受講料

**一般企業** 税抜 **40,000円** (税込**43,200円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **32,000円** (税込**34,560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。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させていただきます。  
 ●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.5785638 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  
**Funai Soken 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: 神野

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. **S045879** 担当 **櫻田 宛**

**機械戦略セミナー** **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			
TEL	( )	ご連絡担当者				
FAX	( )	E-mail	@			
		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	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	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**



**検**  
お申込みはこちらから