

300台クラスが貴社の「逆境」を 「チャンス」に変える180分!!

第1講座 新営業モデル提言!300台クラスの勝ち残り方

- 1 300台クラスが貴社を高収益へ導く!船井流3つの新営業モデルをご提案!
- 2 新営業モデルへ変更したホールのBeforeAfter事例を解説
- 3 300台クラス保有企業が2021年までに決断すべき経営戦略

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 上席コンサルタント 今西 優貴



第2講座 事業撤退を考えていたら、居抜出店を考えるまでに飛躍した! 成功店舗で起きたプロセスを現役経営者が解説!

- 1 事業売却を考える前に経営者がすべき3つのこと
- 2 ローコストで挑戦できる高収益営業モデルを実施した成功店舗事例解説!
- 3 3店舗以下企業でも社員の生産性を上げる企業作り

株式会社シー・エフ・ワイ 代表取締役 梶川弘徳 氏

ゲスト
講演



第3講座 事業撤退を考える前にすべき営業戦術

- 1 船井流新営業モデルを徹底解説!
- 2 月粗利+500万を創り出すための機械選定・配置・メンテナンス・販促戦術の5つのポイント
- 3 300台クラスが12月年末商戦に向けて取るべき営業戦略・戦術

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 マーケティングコンサルタント 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



FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にて記載のうえ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/047800>



「3店舗」以下「経営者」様限定

300台
クラスでも

えっ今売るんですか?
本当に売ってもいいんですか?

中古機だけで180日後
月粗+500万円を達成!

新営業モデル提案 300台高収益 成功モデル 徹底解説!!

300台クラスでも年間営業利益6,000万円以上をたたき出す
営業モデルがあることをご存知ですか?

成功事例多数!成功する3つの新業態

300台10スロ 専門店モデル

売上 12,000万円
粗利 2,400万円
機械代 300万円

300台スマート20スロ 専門店モデル

売上 16,000万円
粗利 2,600万円
機械代 350万円

300台足元商圈特化型 併設店モデル

売上 8,000万円
粗利 2,000万円
機械代 200万円

開催
日時

大阪会場
2019年

9月3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

9月6日 金

(株)船井総合研究所
東京本社
13:00~16:00 [受付 12:30~]

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

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

3店舗以下ホール高収益実現セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S047800

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。)→ 047800

このような方はぜひご参加ください!!

- ✓ 収益性が高いかつ、成功確率の高い営業モデルに挑戦したい40代経営者様。
- ✓ 売上、粗利の減少が止まらない既存店300台クラスを10年前の収益性に戻したい経営者様。
- ✓ 投資回収2年以内の出店モデルを実施したい経営者様。
- ✓ 2020年の高射幸機撤去のタイミングで店を閉めようと思っている経営者様。
- ✓ 今すぐ撤退は考えていないが、この先どうするか悩んでいる経営者様。

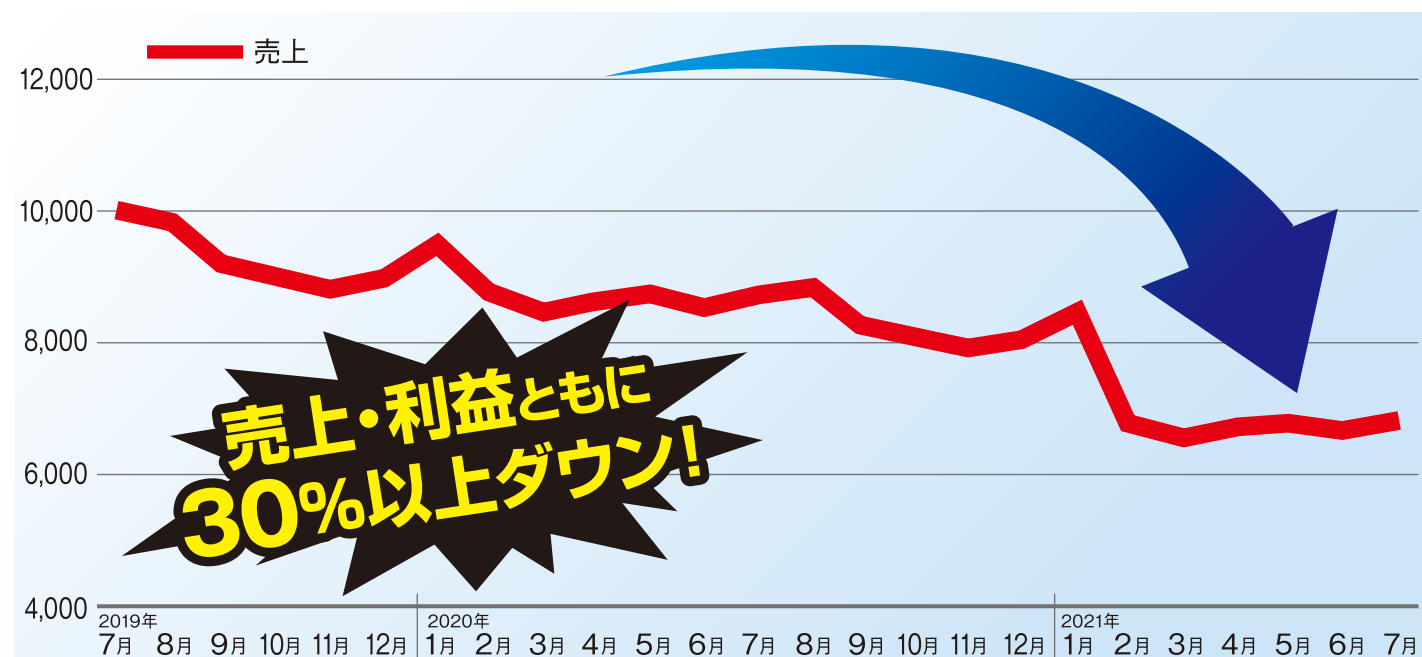


このままでは300台保有企業が減収減益必至!!

300台クラス 店舗数予測 2018年 3,300店 → 2021年 2,300店 約1,000店舗減少!

今の営業モデルでは300台クラスは2021年には売上・粗利ともに30%ダウン!

年	2019年						2020年												2021年						
月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
売上	10,000	9,800	9,200	9,000	8,800	9,025	9,500	8,730	8,460	8,640	8,730	8,550	8,730	8,820	8,280	8,100	7,920	8,075	8,500	6,790	6,580	6,720	6,790	6,650	6,790
粗利	2,000	1,960	1,840	1,800	1,760	1,805	1,900	1,746	1,692	1,728	1,746	1,710	1,746	1,764	1,656	1,620	1,584	1,615	1,700	1,358	1,316	1,344	1,358	1,330	1,358



300台クラスが増収増益を実現!

3つの新業態

MODEL 1 300台10スロ専門店モデル

サンプル数値	売上 12,000万円	粗利 2,400万円	機械代 300万円
Before	売上 6,000万円	粗利 1,500万円	
After	売上 12,000万円	粗利 2,400万円	
(設置台数例)	・2P40台	・1P120台	・10S100台
	合計260台		

低迷期
4円ぱちんこ20円スロットの稼働率10%の状態。

成長期
2P10S地域一番店台数へ営業モデルチェンジ。商圏内の競合と差別化に成功し、増収増益を達成。

MODEL 2 300台スマート20スロ専門店モデル

サンプル数値	売上 16,000万円	粗利 2,600万円	機械代 350万円
Before	売上 3,000万円	粗利 750万円	
After	売上 16,000万円	粗利 1,950万円	
(設置台数例)	・20S240台		
	合計240台		

低迷期
1年前に1,000台クラスの大手法人が出店。太刀打ちできない営業状態。

成長期
20円スロット専門に。20円スロットの台数規模で戦える土俵に上がり、増収増益を達成。

MODEL 3 300台足元商圈特化型 併設店モデル

サンプル数値	売上 8,000万円	粗利 2,000万円	機械代 200万円
Before	売上 4,000万円	粗利 1,250万円	
After	売上 6,500万円	粗利 1,750万円	
(設置台数例)	・4P80台	・1P80台	・20S120台
	合計280台		

低迷期
大型版權機大量導入という大手法人がとっている戦略と同じ形で営業をしていたため、収益性が低くなっていた。

成長期
足元商圈のお客様を取りきる営業モデルにチェンジ。機械代削減でも売上アップを実現し、収益性の高い状態になりました。

営業モデル実施企業の声

まさに300台で高射幸機台数も少なく、日に日に売上が下がっていききました。そんな中で提案された足元商圈特化型併設店モデルを導入しました。最初は騙されたつもりで背水の陣の覚悟で投資を決断しました。すると、売上の低下はストップし、逆に高射幸機撤去時代より増収増益に向かうようになりました。今では出店の話までもしており、物件を探す経営者としての仕事をしています。

関西 2店舗法人 40代経営者A氏

周りは1,000台クラスが2店舗あり、20円スロットのみで収益性を上げることに限界を感じ、店舗撤退を考えておりました。しかし、なにか手はないかと船井さんに診てもらい、10スロ専門店化の話があり、思い切って営業モデルの変更をしました。するとモデル数値のように売上2倍利益も+900万円あがりました。営業モデルでここまで変わるとは...

関東 3店舗法人 40代経営者B氏

全20ホールが実施した営業モデルチェンジで、実施ホール平均売上2倍へ!今では撤退から出店へ。見える世界が変わりました。

日時・会場	大阪会場2019年9月3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 東京会場2019年9月6日(金) 株式会社船井総合研究所 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13:00 ▼ 16:00 受付12:30～
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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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.5785760 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) お申込専用 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. S047800 担当 櫻田 宛

3店舗以下ホール高収益実現セミナー

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 9月3日(火) ☐ 【東京会場】 2019年 9月6日(金)											
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	1	フリガナ			役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職		年 齢
	3	フリガナ			役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職		年 齢
	5	フリガナ			役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職		年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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】

- 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。
- 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。
- 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

- 会社へ発送データとして預託することがございます。
- 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。
 - 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(TEL06-6204-4666)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(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** ☐



お申込みはこちらから