

当日限定情報公開あり! ※配布テキスト非掲載  
休憩中、終了後で講師陣に**直接質問可能!**

祝 2020年  
初開催  
50名限定

4円ぱちんこ売上  
昨対マイナス5~10%  
ホール向け

東京会場  
2020年1月24日(金)  
(株)船井総合研究所 東京本社

第1講座 2020年の4円ぱちんこ市場予測と、とるべき戦略とは!?

- 2021年1月以降も勝ち続けるための企業戦略
- 大手法人と中小法人、2020年規模別の営業戦略
- 【奥野大解剖】今、4円ぱちんこの業績を上げている企業の特徴と黄金律

株式会社 船井総合研究所 上席コンサルタント 奥野 倫充



第2講座 2019年4円ぱちんこで業績を上げた成功事例を解説

特別ゲスト講演!

【ゲスト講師】

株式会社 シー・エフ・ワイ 代表取締役 梶川 弘徳氏



第3講座 4円Pの売上をアップする中古台選定と新台導入方法

- 絆、ハードス撤去後の正月営業の動向から、2020年の4円ぱちんこ機械戦略
- 客数を伸ばすための新台導入と機械代回収期間予測
- 中古機価格15万円でも稼働を上げる中古機購入法

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



第4講座 4円Pの売上をアップする顧客データ活用方法

- 全国で実際に4円ぱちんこを打っているユーザーの会員データから今後の4円ぱちんこ遊技動向を予測!
- 「北斗無双がなくても」4円稼働を1500発上げた事例大公開!
- 顧客データ・回遊データを生かした売場作りのコツ10連発!

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 中村 勇志



まとめ講座 本日のまとめ 経営者必見!

4円ぱちんこの売上をストップさせている企業の営業設計図と人材育成方針!

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



# 4円ぱちんこ売上・客数

## 減少ストップセミナー

費用対効果最大化する  
中古台選定

既存客来店回数アップ  
顧客データ活用

新規集客を実現する  
新台購入

稼働を維持させる  
適正利益率

4円ぱちんこ売上減を  
自店ではなく外部環境のせいにして  
思考停止していませんか?

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。

OPEN! 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/053930>



受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込 26,400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

4円ぱちんこ売上・客数減少ストップセミナー

お問い合わせNo. S053930

TEL.0120-964-000

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。) → 053930

4円P売上ダウンしている現状に  
このような言い訳をしていませんか??

4円ぱちんこのマーケットが  
**縮小**しているから...

消費増税によって**顧客離れ**が  
進んでいまして...

**遊技機スペックダウン**で  
射幸性が下がってしまって...

上記の内容は事実ですが、売上ダウンの一番の原因は  
自店が時流適応した**営業**をできていないだけです。

全国には厳しい外部環境の中でも  
昨年対比プラスのホールが  
たくさん存在します。

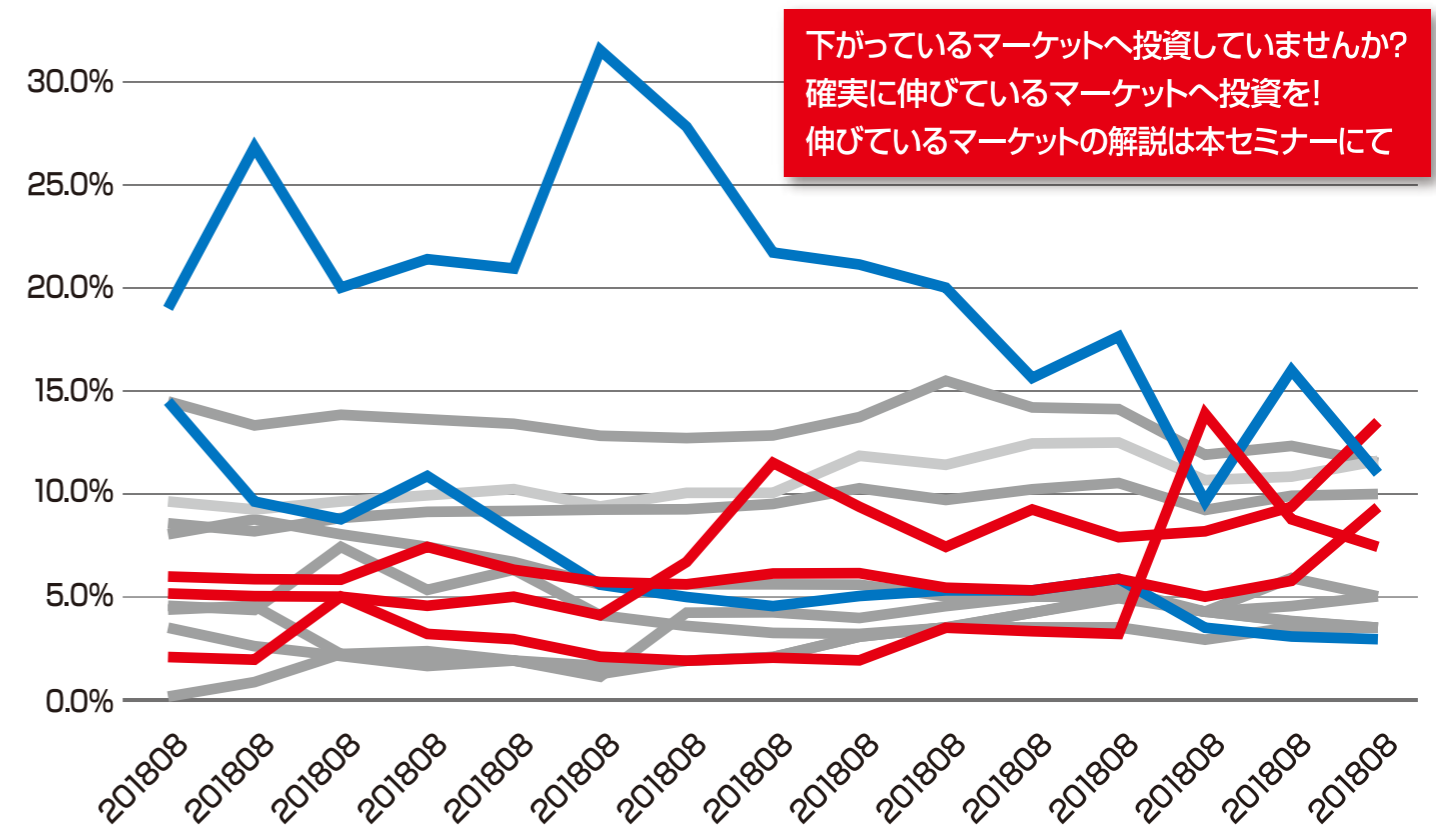
**事例①** 商圈人口3万人 総台数300台4P100台

**稼働** 2018年 4,000発 ⇒ 2019年 **7,000**発

**事例②** 商圈人口15万人 総台数600台4P250台

**稼働** 2018年 8,000発 ⇒ 2019年 **10,000**発

## 4円ぱちんこカテゴリー別マーケット推移



## 本セミナーでは成功事例をルール化した 4円ぱちんこ業績アップのポイントを解説

### ポイント① 高費用対効果最大化する中古台選定

中古台費用	Before	80万円	Afore	50万円
初月中古台平均稼働		10,000発		15,000発

### ポイント② 既存客来店回数アップ顧客データ活用

月間平均使用金額	Before	2万円	Afore	4万円
----------	--------	-----	-------	-----

### ポイント③ 新規集客を実現する新台購入

粗利対比機械代	Before	30%	Afore	15%
4円P平均稼働		8,000発		10,000発

### ポイント④ 稼働を維持させる適正利益率

4円P利益率	Before	15%	Afore	20%
4円P平均稼働		8,000発		10,000発



日時・会場

**東京会場**  
 2020年 1月24日(金)  
 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 **開始** 13:00 ▶ **終了** 16:00 (受付12:30より)

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 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様  
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込を願いたします。  
 ●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。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。  
 ●会員企業様とは社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus) ※但しスタンダードプランを除く、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.5785632 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  
 ※年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

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。 お問合せNo. S053930 担当 **櫻田 宛**

**4円ぱちんこ売上・客数減少ストップセミナー** **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 ご連絡担当者	役職	
TEL	( )	E-mail	@	
FAX	( )	HP	http://	

ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	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	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。  
 社長online  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(TEL06-6204-4666)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