

今はまだ余裕があるけど、
今後どう経営をすれば生き残れるか？

お悩みの**ぱちんこ** 経営者様へ

なるほど…こんな方法もあったのか！

創業50年以上の**ぱちんこ**
今後10年の**企業**

“生き残り方”と
“V字回復”セミナー

こんな経営者様向け

- ☑このままでは、息子に継がせることも、生き残ることも難しいと考える2代目経営者様
- ☑ホールディングス化や新規事業など成長するために何をいつすべきか悩む経営者様
- ☑キャッシュは余裕があるが、今後40代店長のキャリアプランを描けていない経営者様

2030年に向けた「ぱちんこ企業の生き残り方」

STEP.1

ぱちんこ事業の
高収益化
営業利益率8%

STEP.2

新規事業の展開
採用力アップ&
40代社員の
新・キャリア作り

STEP.3

先代とも手を取り、
第2創業期へ
成長率130%

実話

ぱちんこ事業をしっかりと伸ばしながら、2030年に向けた新規事業展開を盛り込んだ計画づくりとは ▶

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

2030年 ぱちんこ企業の勝ち残り方

お問い合わせNo. S058874

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（サクラダ）

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。」 →

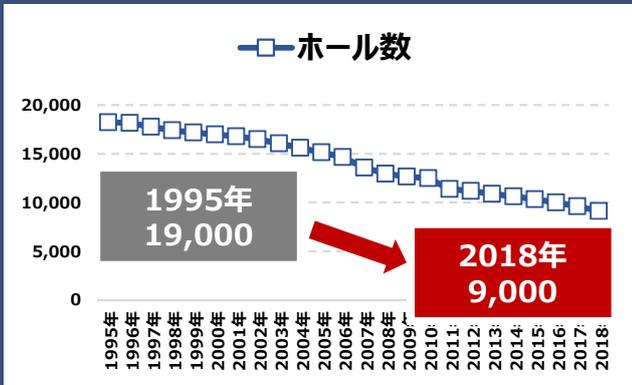
S058874

提言

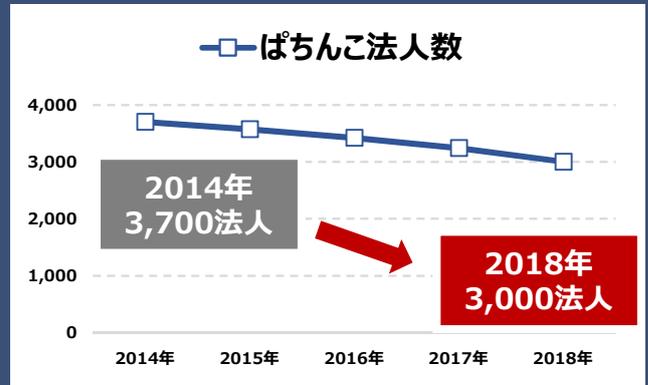
創業50年以上のぱちんこ企業でも成長し、

Part.1

ご認識の通り、ぱちんこ業界は超・衰退傾向。
今後この流れが回復するとは考えづらい。



- ぱちんこホール数は1995年頃をピークに減少している。25年でマイナス10,000店。



- ぱちんこ法人数は年々減少してきている。2018年からの4年でマイナス700法人。

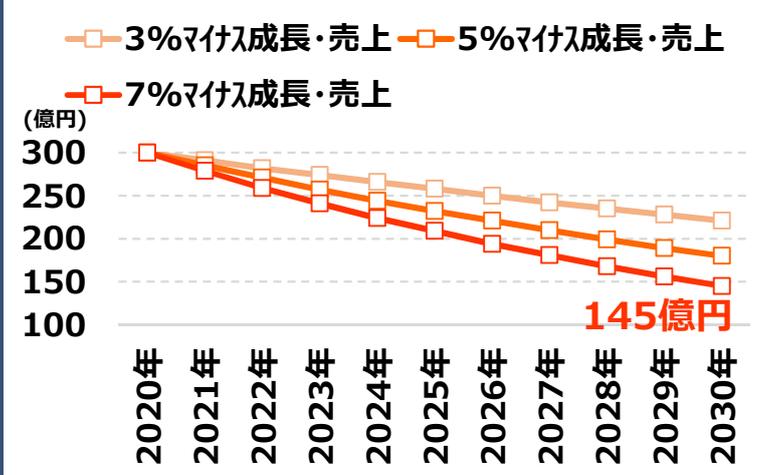
Part.2

売上300億円ぱちんこ企業は、このままいくと
2030年に売上145億円に縮小する可能性がある。



この10年で、ぱちんこ市場はマイナス3.4%で縮小しています。このままのペースで縮小した場合、そして仮にもっと悪いペースで縮小した場合、2030年までに、自社の売上がどのくらい減少してしまう可能性があるのか。イメージしてみましょう。

仮に、今の自社の売上が300億円の場合を想定してみます。
3%マイナスが続いた場合、10年後には221億円(今の74%)。
5%マイナスが続いた場合は180億円(今の60%)。
そしてよりマイナス幅が大きく、7%マイナスが続いた場合には、145億円。つまり、今の半分の規模にまで縮小する可能性があります。



業界自体が悪くなっていくのは、ぱちんこ業界だけではない。
他の衰退産業で「上手に乗りこなしている企業」と、「そうではない企業」。
そこには、どのような差があるのでしょか？

2030年に向けた ぱちんこ企業の勝ち残り

株式会社 エスエープランニング 様

創業約50年、厳しい中でも「ぱちんこ事業」を伸ばしてきた。
まわりのぱちんこ企業はどんな動きを取っているのだろう。

1967年に創業し、今に至るまでずっと、ぱちんこ事業を主軸に成長してきた。連チャン機の規制や大当たり確率下限値変更といった厳しい出来事に遭遇しながらも、それを乗り越え、業績・店舗数を順調に伸ばしてきた。

自分たち独自の「成功する店舗フォーマット」の開発がうまく行き、新店を出せば、きっちり売上利益を作れる店舗を増やしていくことが出来た。これは大きなプラス要因だった。

普通ぱちんこ店を出す際には、見つけたその土地・物件に合わせて店舗設計をしてしまいがちだが、ウチは違う。「成功する店舗フォーマット」を出せる土地・物件を探すのだ。フォーマット通りに出せないのなら、その土地では出店しないと決めている。「勝つことの再現性を高める」という発想が功を奏してきた。

2005年頃にはぱちんこ業界はピークを迎え、そこから今に至るまで、業界全体として厳しい状況が続いている。

店舗売却や事業撤退といった未来が訪れることは分かっているが、やはり先行きは不透明・不安定。他のぱちんこ企業も悩んでいるようだ。

当然、ウチも何か工夫しなければ、他の企業さんとは違った取り組みをしなければ、どんどん業績が悪くなるだろうな…。

さて、どんな施策を打っていこうか。

近隣やトップクラスのぱちんこ企業を見回してみると、「事業の多角化のために“飲食事業”をスタート!」、「新規事業として“ホテル開発”!」という話や噂が目についた。

なんとなくは理解できるが、ちょっとウチが取り組むべきことではないように思う。

ずっとぱちんこ事業メインで営んできているし、愛着がある。別の新規事業を展開するのではなく、やはりしっかりとぱちんこ事業を伸ばしていきたいと感じた。

ぱちんこ一本で頑張っていこうとしている同業他社は、今年2020年は、「既存店の“遊技機”の入れ替え”が課題」とのこと。そして「来年2021年から新店の展開に力を入れていく」というのが多いようだ。

「攻めの新規出店」を軸とした「中期事業計画」のお陰で、次の3年間の成長が見えた！

「うちもその考えで良いのだろうか。いや、違うだろう。今年2020年、まわりに先がけて積極的な新規出店をどんどんしていこう。」

「ぱちんこ事業は縮小させていく」という他社も出てきているので、うちのフォーマットに合うようであれば、買わせて頂き、リニューアルすることで自店を増やすチャレンジがしやすいタイミングでもあるからだ。

逆に、うちの老朽化が進んでいる店舗や、地域の市場環境が悪くなっていくことが予測される店舗は、整理する方針も打ち立てた。

これは決して後ろ向きな考えではなく、ぱちんこ事業をしっかり伸ばしたいからこそ、だ。

正直、来店下さるお客様・ファンの方々の数が5~10%減少していつている店舗があることは事実だ。そこから目を背けたくなるが、しっかり直視することに決めた。

冷静に捉えるに、なにも自店だけの客数が減っているわけではない。その地域の問題だ。

立て直しが効かないタイミングになるまで待つのではなく、早めに対応しておけば、良い条件で売り抜けることができる。

ずっと一緒に頑張ってくれている従業員を守るためにも、先を見通し、勇気をもって推し進めることにした。

そして、まだまだ売上を作れる店舗については、オペレーションの再度見直し等を行い、徹底的に効率化することにした。

こういった内容を盛り込み、3年後の売上目標から逆算し、事業計画を打ち立ててみた。

これまでは、毎年その1年間の営業計画だけを立ててきたが、3か年というスパンで考えると、一段階目線が上がる。

業界全体として悪くなることを数字から直視し、3年後の自社売上を予測すると、早めの新店展開は必須だと確信を持つことができた。

人材の採用・育成への投資強化、ワクワクしながら働いてもらえて、女性も活躍できる環境整備、デジタルシフトも盛り込んだ。

(株) エスエープランニング 3か年ビジョン



よし、3年後までは、攻めの姿勢でまだまだ成長させられそうだ…。

まったく予想をしていなかった“1歩先をいく”提案が。 「10年後まで、どう成長するのかを考える？」

そんな計画を立て、着々と実行を推し進めていた折の2019年12月。以前からお付き合いがあった船井総研から“ある提案”が来た。

「もう少し長めの視点で、5年後、いや、10年後までのビジョン計画を作ってみませんか」

直感的に、「そんなずっと先のことを考えられない」と、思った。たださえ先行き不透明なこの業界で、3か年の事業計画を立てただけでも、先進的なことだと思っている。それなのに、10年後のことなんて…。

いや、でも待てよ。

3年後を思い浮かべ、不透明・不安定なぱちんこ業界の動向にきちんと向き合ったからこそ、勝ち残れる見込みのある計画を立てられたじゃないか。計画を立てたからこそ自信をもって先手を打つことができているじゃないか。

10年後までのことも、期間が長いだけであって、考えることは根本的には同じなんじゃないか？より一層、更なる先手を打つことができるようになるかもしれない。

よし、10年後のこと、考えてみよう。

年末年始の時間を使い、10年後までの数値計画を簡単に立ててみた。店舗数、店舗売上の将来予測、採用人数、利益額…。一つ一つ積み上げて、シミュレーションしてみた。

しかし何かしっくりこない。こんなにうまく出店し続けられるだろうか？人を採用し続けられるだろうか？きちんと売上・利益を伸ばし続けられるだろうか？3年後までの計画は確信めいたものを持てるのだが、10年となると…。

「10年って、長いな」と、率直に感じた。

そしてふと、「10年後って自分は何歳だ？」と思った。その瞬間、自分の年齢だけではなく、大事な従業員の年齢も気になり始めた。

いま店長をしてくれている〇〇さんは今43歳だから、53歳。△△さんは59歳。

もちろん、店長としてぱちんこ事業をずっと支えてもらいたい思いはあるものの、もっと違うポジションにも就いていてもらいたい気もする。

どんな環境を用意してあげれば、みんながずっと楽しく、ワクワク働いてくれるのだろうか。

求職者が進んで入りたくなるような魅力ある会社ってどんな姿だろう？

他社に先駆け、 自社を変革させる「2030年に向けてのチャレンジ」を始動！

そんなとき、異業種ではあるものの、同じ成熟業界で上手に会社の姿を変えていっている事例を思い出した。

本業となる事業をきちんと保ちながらも、時流に沿った利益率の高い複数の新規事業を立ち上げて、事業会社化させて、ホールディングス経営を行っている事例だ。

売上規模こそぱちんこ事業のそれよりも小さく、うであるものの、まったく異なる利益構造を持つ事業の集合体で、ホールディングス全体での営業利益率が高そうだ。

新しいポストを作り出し、どんどん社員を経営者として登用させている。ロゴ・HPも刷新させ、これからの時代に合っている印象を受けた。

社会性の高い事業内容も見せ方も相まって、実際求職者からのウケが良く、今まで取れていなかった人材層も集まるようになってきているようだ。

「うちも、この方向性を取り入れてみよう」

「ぱちんこの会社」

ではなく、
複数事業展開の「エンターテインメントの会社」へ。

「業績だけを追求する会社」

ではなく、
「社会性やワクワクも追求する会社」へ。

「ポストが限定的な単一企業経営」

ではなく、
「新しい役職者が生まれるホールディングス経営へ」

よし、これから、10年先を見据えて、新しい事業、新しい経営体制を作り上げ、みんながワクワクし続けながら、会社としても持続的に成長し続けられる姿を目指していこう。

今からの楽しみは、今年5月に控える方針発表会で、みんなにより良い未来を伝えられそうだということ。

これまでお世話になっているぱちんこ業界に軸足をしっかり残しながらも、新しいチャレンジをしていくことが楽しみな自分がいた。

まだまだ、

ぱちんこ企業は

成長し続けられる。

ここまでお読みいただいた 勉強好きなばちんこ企業の経営者様へ

「なーんだ。また経営者向けの、セミナーか・・・」と思われるかもしれませんが、実は大きな違いがあります。あなたの気持ち、わかります。

この時期、経営者の机の上には、案内のDMが沢山届いているでしょう。おそらくあなたも、そうした何らかのセミナーにご参加された経験があることでしょう。

ですから、「またセミナーなんて」と思われるのは、当然です。

ですが、実際にばちんこ事業をしっかりと伸ばしながらも、先行き不透明・不安定な業界において、既に長期的な目線に立って進み始めているゲスト企業と、その仕掛け人が一同に集まり、たった1日で学べる機会は他に無いと思います。

時代が急速に変化する中で、会社が変わるスピードをどう維持しつづけるのか？ この命題について、ぜひ本案内をきっかけに、お考えいただきたいのです。

一歩立ち止まったあなた様のために、このセミナーの価格をお伝えします。あなたの人生を180度変えるかもしれないこのセミナーは、一般の方でも1名様33,000円(税込)です。

この安さゆえ、このセミナーの席はすぐに埋まってしまうかもしれません。

2030年の指針となる本テーマに興味をもたれた、ごくわずかな経営者様にお会いできる日を楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所
事業イノベーション支援部
シニア経営コンサルタント

吉田 創

追伸：

「あとで考えよう」とレポートを置いた途端、7日間はあるという間です。今すぐ手帳を空けて、スケジュールをご調整ください。

記入してFAXを送る・・・もしくは、スマホからQRコードで登録する・・・

これで運命が変わります。

こんな経営者様向け

- ☑このままでは、息子に継がせることも、生き残ることも難しいと考える2代目経営者様
- ☑ホールディングス化や新規事業など成長するために何をいつすべきか悩む経営者様
- ☑キャッシュは余裕があるが、今後40代店長のキャリアプランを描けていない経営者様

日程

2020年
4月24日 **金**

13:00~16:30(受付12:30~)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
東京都品川区西五反田6-12-1 (最寄: JR五反田駅)

【ご注意】

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等による「ウェブ(WEB)開催」へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

講座

セミナー内容

第1講座



「2030年までに」
超成熟期にあるばちんこ企業が採るべき経営戦略とは
これからの時流を踏まえた、2030年に勝ち残るばちんこ企業の姿をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部
グループマネージャー・シニア経営コンサルタント **吉田 創**

入社以来、様々な業種・業種の中小企業様へ「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・現場への推進プロジェクトを展開。これまでの累計担当プロジェクト数は500を超える。その経験を活かし、現在は中小企業の企業価値向上ステップを見える化する「経営品質診断」の開発責任者として、船井総研グループを横断して企業価値向上手法の普及に従事している。

ゲスト講演

第2講座



【実例】2030年に向けた勝ち残り戦略の描き方

ばちんこ事業の成長はもちろん、新たな事業にも積極展開。社会や従業員を惹きつける企業に進化するチャレンジの全貌をご紹介します。

株式会社エスエープランニング 副社長 **野村 明氏**
株式会社エスエープランニング 営業開発本部 本部長 **中村 政己氏**

第3講座



2030年に向けての生き残り戦略事例「5選」

異業種の勝ち残り戦略を踏まえて、ばちんこ企業の勝ち残り戦略事例をポイントと共に解説いたします。

株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部
チームリーダー・チーフ経営コンサルタント **渡邊 俊祐**

入社以来、多種多様な業種における事業戦略立案、中期経営計画策定、市場環境調査業務に従事。近年は主に、新規事業立案・実行支援、新規市場参入戦略策定に参画。公開統計・各種レポートが存在しないニッチ産業における案件実績も多数保有。業種実績は、小売、メカ、金融、運送、官公庁、商社、インフラ、医療・介護、冠婚葬祭、教育機関等と、BtoB・BtoC問わず多岐に渡る。

第4講座



経営者に決断して欲しい、たったひとつのこと

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**

大学時代からベンチャー企業の立上げに携わるなど、チャレンジすることを好む。船井総研にて冠婚葬祭、生花店のコンサルティングを専門に行っている。プライダル業界においては婚活から結婚式、フォトウェディング、アフターウェディングをワンストップでサポートする「ライフデザインラボ」の新規立ち上げをサポートしている。「(自分を)楽しく！(周りにいる人)楽しく！(ビジネスを)楽しく！」を自分理念と掲げ、現場スタッフを巻き込み自発的に動く組織づくり業績アップには定評がある。

セミナー後には「即日」座談会も企画しております

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です
「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。
船井総研オフィシャルサイト<https://www.funaisoken.co.jp/>

船井総研では高収益化を目指す会員組織「高収益経営フォーラム」も開催

高収益経営フォーラムとは、営業利益率10%以上、若しくは業界平均3倍の営業利益率を目指す会員制勉強会です。会員企業様は上場企業や業界内で圧倒的な高収益を実現している企業、地域一番企業など多数参加。「高収益を実現したゲスト講師からの高収益ポイント解説」、「船井総研講師による具体的な高収益事例の紹介」、「会員企業同士での高収益化事例の共有」など実践的内容が中心。



FAXお申込み用紙

会場施設等の都合により先着順とさせていただきます。お早めのお申込みをお待ちしております。

2030年ばちんこ企業の勝ち残り方

FAX 0120-964-111

(24時間対応)
担当：櫻田

開催概要

日時・会場

2020年4月24日(金) 13:00~16:30 (受付12:30~)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

東京都品川区西五反田6-12-1 (JR五反田駅西口より徒歩15分)

※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。なお、中止の場合、交通費の払い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。

【ご注意】
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等による「ウェブ(WEB)開催」へ移行させていただきます可能性がございますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。上記に伴いお申込の際、ご参加者様「皆様」のメールアドレス記載をお願い致します。

受講料

会員価格：26,400円(税込) (税抜24,000円) / 1名様

一般価格：33,000円(税込) (税抜30,000円) / 1名様

※ご入金の際は税込み金額にてお振込みください。

●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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPLUS)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お振込先

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785722 口座名義：カ) フナイソウゴウケンキウシヨ 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となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

申し込み方法

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上でご確認ください。

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。

お問い合わせ



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)

●申し込みに関するお問合せ：櫻田 ●内容に関するお問合せ：渡邊(俊)

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等による「ウェブ(WEB)開催」へ移行させていただきます可能性がございますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。上記に伴いお申込の際、ご参加者様「皆様」のメールアドレス記載をお願い致します。

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。

※弊社の競合となるサービスをお取り扱いの企業様のお申し込みについては、お断りする場合があります。予めご了承ください。

お問い合わせNo. S058874

お申し込み欄

貴社名	フリガナ：	代表者	フリガナ：
	お名前：		お名前：
所在地	〒 -		
ご連絡担当者	フリガナ：		
	お名前：	(メールアドレス：)	
参加者	フリガナ：	フリガナ：	
	お名前：	お名前：	
	(メールアドレス：)	(メールアドレス：)	
電話番号	-	-	
FAX番号	-	-	
弊社会員組織	ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください		
	<input type="checkbox"/> 社長onlineプレミアムプラン(旧FUNAIメンバーズPLUS) <input type="checkbox"/> 各業種別研究会 (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覧ください。
- 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。

- 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)

お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません

※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。

WEBからもお申込みいただけます！

**下記のQRコードを読み取り頂き
WEBページのフォームより
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！**

