

業績が**昨対80%**になり、一人ではどうしても
なくなったけど、同じ悩みを乗り越えた**先進企業**
に相談して**増収増益**を目指す

業界100人の経営者による
最新事例が最速で集まる

参加費無料

ぱちんこ経営者勉強会

東京本社

8月18日(火) 10:30
~12:00

1会場限定
参加費無料

アフターコロナで何が変わる!? そして、既存店の収益性をどうやって戻す!?
課題山積みのぱちんこ業界でどうやって生き残るかを真剣に考える会

それが、船井総研の「ぱちんこ経営者勉強会(研究会)」

研究会(勉強会)では、船井総研からの最新ノウハウ・情報・時流解説
などの提供はもちろん、規模・環境が同等の企業の「経営者クラス」
同士の情報交換を実施。時には「生データ」のやり取りや、「企業交流」も実施。

下記に当てはまる経営者様はご参加ください。

- 昨対売上80%でなんとか業績を回復したい
- 2・3代目経営者様で成長したいと強く思う
- アフターコロナ時代をチャンスに変えたいと思う
- 15店舗以下800台以下で地域一番店を増やしたい
- 5店舗以下500台以下で月台粗10万を目指したい



Funai Soken

TEL: 06-6232-0188 (平日9:30~17:30) FAX: 06-6232-0194 (24時間対応)

スロットバラエティ専門化モデル研究会説明会

お問い合わせNO
K038025,S060544

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10

● 申込みに関するお問合せ: 滝 小百合(タキ サユリ)

● 内容に関するお問合せ: 渡邊 龍信(ワタナベ リュウシン)

経営者勉強会の内容をご紹介

時流講座



弊社上席コンサルタント奥野倫充によるぱちんこ業界時流解説
即時業績アップにつながる営業・組織・財務戦略をご提案。

6月研究会でのテーマ(一部抜粋)

- アフターコロナに対応した経営計画の策定と投資判断
- 規模別お盆商戦に向けた機械戦略について
- 中小企業が取組むべき営業・組織面での最新デジタル戦略

事業規模・店舗規模に合わせた分科会をご用意

収益安定化分科会

2021年以降もぱちんこ事業を伸ばしたい次世代経営者と経営幹部
による**業界マーケットの理解**に特化した分科会

6月 収益安定化分科会でのテーマ(一部抜粋)

- ・アフターコロナにおける投資すべき部門・客層とは
- ・ジャグラーを活用した20円Sシェアアップ戦略
- ・週末稼働機種の強化で4円P・1円P客数アップ事例



<収益安定化分科会 参加者の声>

午前講座は現場レベルではあまり参考になる話ではないが、午後の分科会のパネルディスカッションの時間では、すぐ現場に落とし込める話が聞けて参考になりました。(30代 営業部長様)

若い経営者がだんだん多くなっているのが印象的です。自分も2代目で先代との関係性で悩むことも多いのですが、皆様の話を聞いて自分と同じ悩みを持つ方が多いのだと励まされています。(40代 経営者様)

| II | 向こう3ヶ月は守りながら | II | 向こう3ヶ月は守りながら | II | 向こう3ヶ月は守りながら |
|-------------|-----------------------|--------------|--------------|----|--------------|
| 営業再開後のマ | 自肅前後15時19時 | II | 自肅前後15時19時 | II | 自肅前後15時19時 |
| 【ライト】&【ヘビー】 | 4P 105%→ -95% | 【ハイコスト店舗テーマ】 | | | |
| 【ヘビー×ヤングミ | IP 70%→ -65% | 【ヘビーユーザーがターゲ | | | |
| 会員分析例 | 20S120%→ -115% | 高単価部門の集客起点 | | | |
| 来店回数5回以上 | 自肅前後の「平日」 | 【粗利】 | | | |
| 20%減 | 4P 170%→ -150% | 売上・粗利構成比率の高 | | | |
| 来店回数5回未満/月 | IP 140%→ -110% | 【集客・投資】 | | | |
| 70%減 | 20S170%→ -153% | スロット部門の増台+特定 | | | |
| | | 夜19時集客機械+粗利割 | | | |

地域シェア一番化分科会

地域一番店をさらに成長させていきたい**増収増益企業**の経営者が
集まる**業績アップ**に特化した分科会

6月 地域シェア一番化分科会でのテーマ(一部抜粋)

- ・地域一番店の2020年下半期の営業方針・戦略
- ・客数地域シェアを伸ばすための復活・再来店施策
- ・お盆の集客最大化に向けたターゲット別集客施策



<地域シェア一番化分科会 参加者の声>

6月の研究会(2020年6月11日開催)ではぱちんこ法人のDX戦略について船井講座で解説がありました。市場が縮小していく中で、業績が上がる未来が見えたので、今後も引き続き参加していきたいと思います。(50代 経営者様)

何よりも意見交換会が大変参考になります。自社と同じ悩みを持つ経営者とお話ができるので、事例などを参考にさせてもらっています。最近ではこの研究会の際だけでは物足りず、有志で企業交流会も実施して交流を深めています。(60代 経営者様)

| デジタルトランスフォー | デジタルトランスフォー | デジタルトランスフォー |
|-------------|-------------------|--------------|
| まずは成果が出る | まずはジャーニーマ | 簡単に成果につくDX事例 |
| DXジャーニー(マ | 事例1 RPA導入により月500時 | |
| まずはコストを下げ | 事例2 請求業務コスト70%削減 | |
| デジタル | 事例3 MA・CRM導入により会員 | |
| デジタル | | |
| デジタル | | |

東京本社

8月18日(火) 10:30 ~ 12:00

8月18日(火) プログラム(予定)

| 時間 | 内容 | 講師 |
|--------|--------------------|-------------|
| 10:30- | ばちこ経営者 | (株)船井総合研究所 |
| 11:00 | 勉強会の説明 | マネージャー 渡邊龍信 |
| 11:10- | 今ばちこ経営者が(株)船井総合研究所 | |
| 12:00 | 取り組むべきこと | マネージャー 渡邊龍信 |



お申込みはこちらから

本DMが届いた方限定



お申込みはこちらから

最新研究会(6月11日開催)の
テキスト・動画(一部抜粋版)をプレゼント



開催要項

日時・会場

2020年8月18日(火)
株船井総合研究所 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 10:30 ▶ 終了 12:00 (受付10:00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。」

お申込方法

右上のQRコードまたは下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。 ※申し込み期限 2020年8月14日
お申しいただきました後、担当者からの連絡を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:06-6232-0188 (平日9:30~17:30) FAX:06-6232-0194 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:滝 小百合(タキ サユリ) ●内容に関するお問合せ:渡邊 龍信(ワタナベ リュウシン)

- 万一、開催一週間前までに担当者より連絡がない場合は、上記へご連絡ください。
- 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時迄にお電話にて上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。



スロットバラエティ専門化モデル研究会説明会

FAX: 06-6232-0194

お問い合わせNO: K038025、S060544

| | | | | | | | | |
|--------|------|------|----|--------|---|------|----|----|
| フリガナ | | | | 業種 | | | | |
| 会社名 | | | | TEL | | | | |
| フリガナ | | | | FAX | | | | |
| 代表者名 | | | | E-mail | @ | | | |
| 会社住所 | 〒 | | | | | | | |
| 連絡者名 | フリガナ | | | | | | | |
| ご参加者氏名 | 1 | フリガナ | 役職 | 年齢 | 2 | フリガナ | 役職 | 年齢 |

【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。(ご案内は代表者様様にお送りすることがあります)必ずご同意のうえにお申し込みください。お情報の漏洩防止に努めます。
- 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。
- 研究会のご案内時に、いただきました住所・責任者・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発着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提供させていただきます。
 - 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、お申込のご連絡や商品の発送等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表示、訂正、追加、削除又は削除につきましては、船井総研グループのコールセンター(電話)または管理チーム(TEL:06-6239-4660)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研マーケティング部 総務部法務課(TEL:03-6212-2024)

ダイレクトメールの発送を希望しません
※ご希望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。

「新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ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。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。」