

# 御社の経営幹部は「どちらの特性？」

	企業成長を促進させる 経営幹部の特徴	企業衰退を招いてしまう 経営幹部の特徴
対経営者	企業成長のベクトルに合わせて、不採算店への方向性を経営者に提案できる	不採算店に重点をおいた投資を提案する
実行力	大事なセミナーは経営者や、育成したい店長や若手にも同席してもらう	自分一人でセミナーを受けて、自分だけの情報として取り扱う
人事戦略	自分より営業スキルが高いメンバーを、積極的に抜擢・育成する	自分よりスキルが劣る使いやすいメンバーを旗艦店に配置
経営領域	営業だけでなく、人事(財務)戦略まで決裁、関与している	粗利管理をメインとし、予算計画や機械投資は一部
交友関係	地域を超えて、年下の師匠がいる	同一県の企業と、メーカー・販社企業のみ
営業会議	営業資料、会議も、デジタル化やオンライン化を自身が推進、推奨させている	紙ベースが大好きで、基本は対面でのみの会議を実施し続ける
店舗視察	全国に行く。また視察企業にアポイントを取ってバックヤードの視察や企業交流会も自主的に実施する	自店のみや、自社の旗艦店だけに視察に行く
営業計画	未来予測・シナリオベースで営業アドバイスを行う	現状・過去の実績ベースのみで戦略・計画を組ませる
店長マネジメント	現状の成果・課題を整理させて、提案を行わせる	予算を達成させるためだけの指示・命令だけを行う
機械戦略	自店の会員ユーザー数値×ターゲットユーザーの心理・欲求を把握できる指標に基づいたデータで判断している	部長・店長の好み、競合店の台数、スペックや話題性のみで購入を判断している

WEBからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただき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/071330>



## 地域一番企業サミット セミナー

オンライン開催 2021年 6月 18日(金) 13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始12:30より)

オンライン開催 2021年 6月 22日(火) 13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始12:30より)

# なぜ、あの企業の営業幹部は、 12月1日以降でも 「増収増益戦略」が 経営者に提案できるのか?

【セミナー参加者 特典】  
「皆様からのご質問」にゲスト講師にお答えいただきます

5店舗以上経営の  
「次期経営者」「営業部長クラス以上」の  
幹部の方におススメ!



株式会社 エスエープランニング  
営業統括本部長 中村 政己氏



株式会社 瑞鳳  
営業本部長 木下 崇氏



株式会社 モリナガ  
取締役 営業推進本部長 弓場 将史氏



キスケ 株式会社  
エリアマネージャー 川口 貴氏

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。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 申込に関するお問合せ：天野 内容に関するお問合せ：徳村  
地域一番企業サミットセミナー お問い合わせNo. S071330  
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

WEBから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。) → 071330



## 講座内容

### 第1講座

#### イマドキの地域一番が目指せる企業の実態とは？

1. なぜ今、成長する地域一番企業と、衰退する地域一番企業に二極化しているのか？
2. 地域一番店を作り続けられる企業と、地域一番店が減少していく企業の分岐点は？
3. 本日のゲスト企業・講師のポイント解説

株式会社 船井総合研究所  
ぱちんこグループ マネージャー  
**徳村 英志**



#### ゲスト講師にお答えいただく経営・営業テーマはコレ！

1. 経営方針 目指すべき売上はコロナ前〇%が基準
2. 営業方針 利益最大化？それとも客数シェア最大化？
3. 店舗別戦略 地域一番店は売上？それとも営業利益？地域三番店は投資×復活？それとも撤退？
4. 営業戦略 投資は4円ぱちんこ：20円スロット＝〇：〇が地域一番店の目安に？
5. 営業計画 KPIは4円ぱちんこの休日粗利率？それとも、20円スロットのピーク日粗利率？
6. 機械撤去 ジャグラーの代替商品は？20円スロットの減台は、4円ぱちんこ増台が正解になる店舗、失敗になる店舗の違いは？
7. 人事戦略 本部戦略が王道？それとも、ベテラン店長の再育成？若手の抜擢・育成はどこまでが正解？
8. 新規出店 2022年2月以降は、高収益居抜き物件での新規出店のチャンス到来？今、新規出店「軸」での企業成長に向けて準備することは？
9. 対経営者・対部下マネジメント コロナ前後におけるマネジメントの違いは？今、やるべきこと、やってはいけないことベスト3は？

株式会社 モリナガ 弓場 将史氏  
株式会社 瑞鳳 木下 崇氏  
株式会社 エスエープランニング 中村 政己氏  
キスケ 株式会社 川口 貴氏

### 第2講座

#### 2022年以降の増収増益企業に向けて

1. 来年以降に、地域一番企業になれる企業、なれない企業の分岐点とは？
2. 来年以降に向けて、今から経営幹部が行うべき投資と行動とは？
3. 12月1日以降でも増収増益が描ける企業の共通点とは？

株式会社 船井総合研究所  
ぱちんこグループ マネージャー  
**徳村 英志**



### 第3講座

## ゲスト企業様のプロフィール

#### 講師紹介

株式会社 モリナガ  
取締役 営業推進本部長  
**弓場 将史氏**



#### 企業紹介

鹿児島県にて「MORINAGA」の屋号で12店舗展開。「G3店」「草牟田店」を起点に、鹿児島市内で客数シェア一番化を目指している。

#### 経営ポイント

「デジタル経営」「業態別に応じたドミナント戦略」「客数シェア一番化に向けた会員業態×専任化組織」を起点としたスタイルが特徴。

#### 講師紹介

株式会社 瑞鳳  
営業本部長  
**木下 崇氏**



#### 企業紹介

埼玉県を中心に「LA・KATA」の屋号で12店舗展開。去年は「狭山本店」の新規出店を起点に成長を加速させ早期での20店舗体制を目指している。

#### 経営ポイント

「4円パチンコ攻略型業態」「埼玉県を起点に近隣県も視野に入れた広域ドミナント戦略」「本部による戦略一括構築体制×現場による狭属性特化営業」を起点としたスタイルが特徴。

#### 講師紹介

株式会社  
エスエープランニング  
営業統括本部長  
**中村 政己氏**



#### 企業紹介

南・北関東を中心に「JANJAN」の屋号で13店舗展開。去年は「日野駅前店」「調布国領駅前店」などの駅前小型店をメインとした新規出店を起点に、30店舗経営体制を目指し着実に成長を加速させている。

#### 経営ポイント

「デジタル経営×会員マーケティング営業」「4円パチンコ×会員戦略型業態」「若手が早期育成・活躍できる専任化組織」など、常に会員企業様をリードする先進的なスタイルによる経営が特徴。

#### 講師紹介

キスケ 株式会社  
エリアマネージャー  
**川口 貴氏**



#### 企業紹介

愛媛県にて「キスケPAO」の屋号で8店舗展開。経営、営業における先進的な取り組みにチャレンジし、業界紙にも数多く取り上げられている。

#### 経営ポイント

「高単価を主体としたドミナント戦略」「県下最大級の大型店」「営業に活かせるデジタル化」を起点としたスタイルが特徴。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 地域一番企業サミットセミナー

お問合せNo. S071330

### 開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **6月18日(金)**

お申込期限: **6月14日(月)**  
開始 終了  
**13:00 ▶ 15:30**  
(ログイン開始12:30より)

2021年 **6月22日(火)**

お申込期限: **6月18日(金)**  
開始 終了  
**13:00 ▶ 15:30**  
(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

**一般価格** 税抜 30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込**26,400円**) / 一名様

- お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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。受講料はWEB上でご確認ください。  
または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.071330を入力、検索ください。

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)

- 申込みに関するお問合せ: 天野
- 内容に関するお問合せ: 徳村

## お申込みはこちらからお願いいたします

ゲスト講師と競合する商圏の企業様と、主催者が判断させていただいた場合は、ご参加をお断りさせていただく場合があります。

**6月18日(金)**  
**オンライン受講**

申込締切日6月14日(月)

**6月22日(火)**  
**オンライン受講**

申込締切日6月18日(金)

