

【パチンコビジネス経営研究会 説明会】

経営者様無料ご招待

先着 5 社様
限定

WEB開催

2021年 6 月 2 日 (水)
9 : 4 5 ~ 1 6 : 0 0
(ログイン開始 9 : 15 ~)

11月機械撤去後にも業績を上げる経営戦略

今のやり方では **既存店** は

もう「**粗利は上がりません**」

既存店の粗利・営業利益を上げる

ニューノーマル実践企業から学ぶ

新たな10の施策



2020年度
デジタルイノベーション賞
キスケ 株式会社様



2020年度**企業成長賞**
株式会社 エスエープランニング様



2020年度**企業成長賞**
株式会社 瑞鳳様



2020年度
デジタルイノベーション賞
株式会社 モリナガ様

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。

パチンコビジネス経営研究会説明会 お問い合わせNO.K 0 3 6 5 9 5 / S 0 7 2 2 8 3
TEL. 0 6 - 6 2 3 2 - 0 1 8 8 (平日9:30~17:30) FAX. 0 6 - 6 2 3 2 - 0 1 9 4 (24時間受付)
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪御社ビル
お申し込みに関するお問い合わせ: 滝小百合 (たきさゆり) 内容に関するお問い合わせ: 徳村英志 (とくむらえいじ)

WEBからもお申込みいただけます。(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) →

0 7 2 2 8 3

今すぐ実践してください

～昨年の業績を上回り、持続的成長をする方法とは～

**明日からすぐに実践できる、
今年のパチンコ店の経営の要であり、第一歩。
既存店の業績を上げるための居抜き出店とは？**

「新型コロナウイルス感染拡大により業績に深刻な影響が出ている」
「4円パチンコの業績アップに挑戦しているが成果が出ていない」
「機械撤去費用や人件費比率アップで利益が出ていない」

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。
誠にありがとうございます。

2020年は悔しくも、大幅に業績アップした会社は多くはありませんでした。

しかしながら、船井総研が持つ全国4.2万社のクライアントの中でも
特にコロナ禍で業績が上がった企業には以下の様な特徴がございました。

1. コロナにも強い事業の付加
2. 他社が追随できない差別化によるマーケティング
3. 経営者によるスピーディーな経営判断

これらはパチンコ業界も同じことが言えます。

そこで、**コロナ禍でも安定して業績を上げることができる、
投資金額アップユーザーの攻略**をするためにピーク日を増やしたり、
WEB広告を強化された企業様が多くございました。

しかしながら、これと言って大きな成果に結びついてはいなく、
あきらめてしまった会社様も散見致しました。

ではその様な企業には何が足りなかったのでしょうか？？？

次のページをご覧ください。

全国で成功事例続出！

～ウソのようなホントの成功事例～

それが、「**4円パチンコ補完型業態×デジタル経営**」による**マーケティング**です。

上記を実践するためには「初投資金額アップユーザーの攻略」が必要不可欠になります。

そもそも、ここに投資できている企業は
以下3つを開発、精度アップできる経営体制になっているからです。

- ①投資金額アップユーザーに向けたPS回遊ユーザー攻略会議の実施・KPI設定
- ②投資金額アップユーザーに向けたPS回遊ユーザー攻略専任者の抜擢・育成
- ③パチンコ部門に対するメンテナンスの体制、精度アップ会議の精度アップ

上記の体制に変えることができた、1つのきっかけとして、「自社以外の」ぱちんこ企業の取組みを、リアルタイムで情報収集できているからです。

さらに、その取組みに対して、
「なぜ、その取組みを選択したのか？」
「そもそも、どこに課題設定があったのか？」
「その取組みによって、どういう目標や成果を目指しているか？」
といった、背景や目的までを情報収集できているからです。

また、コロナ禍で業績が上がった企業の特徴として
経営者によるスピーディーな経営判断を上げさせて頂きました。

まだまだ油断を許さない景況感の中です、このDMをお読みの方には
正しい根拠に基づいた経営を行っていただくためにも

6月2日に開催するパチンコビジネス経営研究会で多くの仕組みと
ノウハウを仕入れて頂き、会社の業績を上げて欲しいと考えております。

**まずは次のページで、4円パチンコ補完型業態×デジタル経営の
成功事例をご覧ください！**

成功事例企業をチェック！

デジタル経営×ドミナント戦略で県内シェア一歩化へ



2020年度 パチンコビジネス経営研究会
デジタルイノベーション賞 受賞

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
客数シェア一歩化を目指している。

■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」
「客数シェア一歩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

4円パチンコ補完型業態× 新規出店で成長を加速



2020年度 パチンコビジネス経営研究会
企業成長賞 受賞



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。
昨年は「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円パチンコ補完型業態」「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

デジタル経営×駅前居抜 出店でさらなる高収益企業へ



2020年度 パチンコビジネス経営研究会
企業成長賞 受賞



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12店舗展開。
 昨年は「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×会員補完型業態」「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

2021 勝ち残れる経営モデルはこれだ！

4円パチンコ補完型業態 × デジタル経営

思わず真似したくなる
成果を生む
経営ノウハウをお伝えします

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

現在、弊社では全国でパチンコ経営を行っている会社のみなさまへ
「4円パチンコ補完型業態×デジタル経営」を通じた業績アップを
特に推進、サポートをさせていただいております。

この4円パチンコ補完型業態×デジタル経営の導入は今回ご紹介いたしました
企業様をはじめ、全国の企業様の成功事例をもとに成功できるパッケージと
なっており、過去に失敗した事例もふまえて地域や企業特性に合わせた
内容となっています。

研究会でご紹介するノウハウを利用することで、20円Sor低玉貸メインの企業様が

「デジタル経営をベースにした4円パチンコ起点」

による業績アップに成功されています。

10年後もパチンコビジネスをメインで
経営をされたい企業様は

会員様が追求する

最新経営とポイント

ニューノーマル時代における勝ち残れる経営モデル

ポイント
1

- (○) **10年ビジョンの策定&デジタル経営の推進**
- (×) 毎年の数値計画のみの策定&アナログ経営の継続

ポイント
2

- (○) **生産性向上&適正人件費コントロール**の推進
- (×) 10年前と比較して対粗利人件費比率が1.5倍以上

ポイント
3

- (○) **経常利益10%**を目指した高収益体制へのチャレンジ
- (×) 経常利益3%以下の低収益体制の継続

客数シェア & 利益を最大化させる営業モデル

ポイント
1

- (○) **粗利率18%でも客数シェアが上がる**会員型モデル
- (×) 粗利率10%以下でも客数シェアが下がる薄利モデル

ポイント
2

- (○) 20円S**玉利10銭上げて**もINを維持できるSSV営業
- (×) 玉利を上げたらINがダウンする通常営業

ポイント
3

- (○) **会員データ起点の新台幣+中古機投資**モデル
- (×) ホールコンデータ起点の新台幣機投資モデル

業績を最大化させ続ける人事戦略

ポイント
1

- (○) 店長+**パチンコ・スロットスーパーバイザー+会員**
- (×) 40代以上のベテラン店長に依存

ポイント
2

- (○) 業績アップ**ノウハウを見える化・体験**できる体制
- (×) 店長のやり方を自身で見て学ぶ体制

ポイント
3

- (○) **若手の抜擢・育成・活躍**ができる専任化組織
- (×) 一部のベテラン幹部のみが活躍する依存型組織

**先着5社
無料招待
受付中**

パチンコビジネス経営 研究会 説明会 お試し参加のご案内

「パチンコビジネス経営研究会」のご紹介

①年6回の例会開催（情報交換会&勉強会）

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種講演」「会員様同士による情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②テキストデータ、情報交換会議事録の提供

「各種テキストデータ」「各分科会ごとの情報交換会議事録」等の業績アップのヒント、社内教育のテキストとしても使用できる各種ツールをご提供します。

③年1回のモデル事例企業の視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

まずは
お試し
参加！

**2021年6月2日(水)ZOOM開催例会は
無料でお試し参加ができます！**

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

9：45～10：45	説明会	パチンコビジネス最新時流解説&研究会説明会
11：00～11：50	経営講座	経営者・幹部が決断すべきお金と時間の使い方
12：30～13：00	営業講座	最新の成功事例からルール化された営業戦略とは
13：05～15：50	情報交換会	全国のパチンコ企業様の事例を知ることができます
15：50～16：00	諸連絡	

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

パチンコビジネス経営研究会説明会

お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年6月2日（水）9：45～16：00（ZOOMへのご入室 9：15より）

会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下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。

お申し込みの流れ

①お申込用紙にご記入



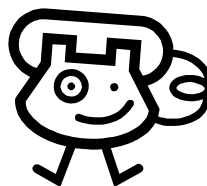
下のお申込用紙にご記入ください。

②FAXでお申し込み



24時間受付OK！
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者よりお電話かメールにてご連絡いたします。

④当日ログインください！



ログイン開始 9：15より

FAXお申込用紙【パチンコビジネス経営研究会説明会】 お問い合わせNo.K036595/S072283		TEL:06-6232-0188（平日9:30～17:30） お申し込みに関するお問い合わせ：滝 小百合（たき さゆり） 内容に関するお問い合わせ：徳村 英志（とくむら えいじ）	
フリガナ		フリガナ	役職名
貴社名		代表者名	
		フリガナ	役職名
		ご参加者名	
ご住所	〒		
メール			
TEL		FAX	
年商	億円	社員数	人

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。

※経営者、営業部長以上向けの研究会です。営業部長様以上のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

※本講座はオンラインでの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。

【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）

ウェブ申し込みはこちら



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。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 06-6232-0194（24時間対応）／滝 小百合（たき さゆり）宛

※FAXお申込み締切2021年5月27日まで