

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。

全国**50社**の
パチンコ業
経営者が
集まる勉強会

5社限定 参加無料
2021/ 9/21 (火)
10:00~16:30 (ログイン開始9:30)

M & A ・ 出店

パチンコ業界に求められる イノベーションを徹底研究

業界リーディングカンパニー分析

遊技機撤去に向けて
大手法人が準備している
事業戦略とは？

営業、組織、デジタル戦略改革
Xデーに向けて今からすべきこと

2021年新規出店成功事例

コロナ禍出店が加速
成功している
出店モデルとは！？

1,000台以上の大型店
駅前ローコスト小型店
アフターコロナでも通用する
出店モデルを解説

未来を先読み
ビジネスモデルを再構築
この波に乗り遅れるな

パチンコビジネス経営研究会説明会

お問合せ№ S076984/K036595

主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL

06-6232-0188

(平日9:30~17:30)

FAX

06-6232-0194

(24時間対応)

株式会社船井総合研究所

〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

・内容に関するお問合せ：徳村 英志 (トクムラエイジ)

岩佐 直文 (イワサナオフミ)

・申込みに関するお問合せ：滝 小百合 (タキサユリ)

WEBからもお申込みいただけます。(船井総研ホームページ【<https://www.funaisoken.co.jp/>】右上検索窓に「お問合せ№」を入力ください) ⇒ 076984

【9月例会のテーマ】 2021年に企業を成長させるイノベーション企業特集

市場が成熟化していく将来に必要な観点は“イノベーション”。

では、イノベーションとはなにか？そして進めていくにあたって必要な観点はなにか？という事を当日はお伝え出来ればと思います。そして、今回の見所は「業界注目企業研究」と「新店の成功ポイント」の2大テーマ。全国の100社以上の情報が集まる情報交換会も是非お楽しみにください。

注目 企業

業界注目の企業は
今、何をしているのか？
経営、営業、組織、デジタル戦略

- ・ M&A成立の成功事例
居抜き物件のローコスト出店で企業拡大を実行
- ・ コロナ禍で業績を上げている企業の投資戦略は〇〇！
- ・ 脱店長！組織の決裁スピードを上げる専任者抜擢
- ・ デジタル改革を推進！営業と組織のデジタル化



株式会社船井総合研究所
ばちんこグループ
マネージャー
徳村英志

新規 出店

コロナ禍での大型連休商戦
GW前に仕掛けた
新規出店店舗の結果検証

- ・ GW期間中に勝敗を分けた成功店舗の営業モデル解説
- ・ 次の大型連休を見据えた営業戦術3つのポイント
- ・ 機械or出玉？自店のシェアアップをする基本戦略



株式会社船井総合研究所
ばちんこグループ
リーダー
瀧華啓貴

情報 交換会

全国のパチンコ企業の
最新事例をGET



パチンコ業を営む経営者のための勉強会

パチンコビジネス経営研究会説明会

先着
5社

無料招待受付中／／
お試し参加
ご案内

9/21 (火)

ログイン開始 9:30～
10:00～16:30

9月21日(火)はオンライン形式にて開催予定です。PC1台あれば参加可能です！

【当日スケジュール】 ※例会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。

10:00～12:10: パチンコビジネス経営研究会説明会

最新事例講座「モデル企業&出店最新事例解説」

12:10～13:00: 昼食

13:00～13:30: 船井総研講座「撤去問題などの目の前にある課題対策」

13:30～15:50: 情報交換会「研究会会員様の成功事例、意見共有」

15:50～16:00: 事後ガイダンス

詳細はスマホで／



研究会1日の流れ

出し惜しみすることなく、本音で話し合います

当日の
スケジュール

10:00-12:10

パチンコビジネス経営
研究会説明会

12:10-13:00

昼食

13:00-13:30

船井総研講座

13:30-15:50

情報交換会

15:50-16:00

事後ガイダンス

10:00-12:10
最新事例講座



直近2か月の
最新事例講座

業界内モデル企業の先進事例
新規出店の営業分析など
今後、取り組むべき施策について
解説します。

12:10-13:00
昼食



昼食

昼食はこちらでお弁当を
ご用意させていただきます。
昼食中も積極的に情報交換が
行われます。
※リアル開催の場合

13:00-13:30
船井総研講座



テーマに対して
コンサルタントが講義

毎回テーマにそってコンサルタントが
ミニセミナーを開催します

13:30-15:50
情報交換会



情報交換会

テーマに関してのグループワークを行い、
自社でどのように
落とし込むかを学びます。

全国約50社のパチンコ企業が パチンコビジネス経営

パチンコビジネス経営研究会とは

北は北海道、南は沖縄から全国のパチンコ企業が集まる勉強会です。メガ業態の1,000台クラスの大型店から企業が参加しています。全国のパチンコ企業が2か月に1回集まり、業績アップ事例、業界トレンドを情報交換、コンサルタントに相談したりする場も多数。また、コンサルタントからの時流講座や最新事例講座もあり、と

他の勉強会と何が違うのか？ パチンコ

特長① 業績を伸ばすことが最大のこだわり。

「よい話を聞いて終わり」にならないよう、実行して結果はどうだったかという検証、そして実行というサイクルを回して業績アップを伸ばします。

特長③ 同業種の志高き経営者仲間ができる。

「経営者同士で本音で語り合える」そんな場がパチンコビジネス経営研究会です。パチンコビジネス経営研究会では、各社が成功事例を持ち寄り共有することで、共に成長ができる志高き経営仲間ができます。お互いを高め合う環境があるからこそ、業績を伸ばすきっかけにもなります。

通常のセミナーと研究会の違いは？

通常のセミナーはコンサルタントが一方的にお話しますが、研究会の主役はご参加いただく皆様です。参加している経営者様同士で成功事例を共有したり、現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことが出来ます。また、2か月に一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換会を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。

研究会

①双方向の情報提供



船井総研

研究会会員様

双方向性と継続性
→より業績UPに直結する

②会員様同士の共有による落とし込み



インプット

共有

実践

立体的な理解
+
実践への
落とし込み

③会員様同士の実践経験の情報交換



船井総研

実践経験の情報交換



実践

セミナー

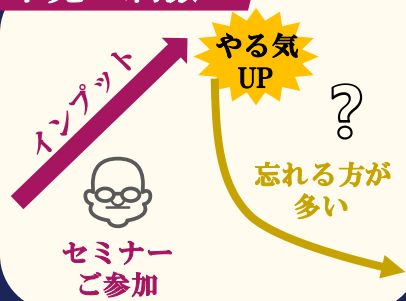
①船井総研からの情報提供



船井総研

ご参加者様

単発の刺激



集まるパチンコ業専門の勉強会 研究会

300台クラスの小型店まで様々な規模のホールを運営しているだけでなく本音で悩みを仲間である別会社の経営者や盛沢山の内容で経営を学ぶ勉強会です。

ビジネス経営研究会の4つの特長

特長② 双方向での情報交換会。

一方的にコンサルタントが話をするのではなく、パチンコ業経営者同士で成功事例を共有したり、現状抱えている悩みを相談する事もできます。

特長④ 年に一度繁盛店視察クリニック。

パチンコビジネス経営研究会では、情報交換を行うだけでなく年に一度会員様の中から特に繁盛店である企業様へ視察に伺います。
成功している企業様の実際の現場を見る事で数多くの気づきを得ることができます。

パチンコビジネス経営研究会の

ここがすごい！

生の情報が手に入る情報交換会！

情報交換会ってなに？

情報交換会とは会員様同士でグループに分かれて行うディスカッションです。
事前にご提出いただく事例シート等に基づき、

- ①過去2か月の成功事例とその理由
- ②皆様にご質問・ご相談したいこと
- ③皆様からご質問・ご相談したいこと

の三項目でディスカッションをして頂きます。

日々の経営において悩んでいることや、

成功しているパチンコ企業様に聞きたいことなどをこの機会に聞くことができます。

研究会で最も盛り上がり、参加されている会員様の満足度も高いのがこの情報交換会です。

各会員様の生の声から、これから取り組むべき内容を落とし込み、共有して共に成長していく場です。

多くの会員様が パチンコビジネス経営研究会 たくさんの成功事例が

事例 1

株式会社モリナガ様

デジタル経営
× ドミナント戦略
県内シェア一番化



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。

事例 3

株式会社瑞鳳様

4円P補完型業態
× 新規出店
成長を加速



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。

業績アップを達成。 では、ご紹介した成功事例以外にも 生まれています！

事例 2

株式会社
エスエープランニング様

デジタル経営 ×駅前居抜出店 高収益企業へ



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
駅前小型店を起点に、
30店舗経営体制を目指す。



事例 4

キスケ 株式会社様

組織のデジタル化 ×イノベーション 生産性アップ

愛媛県にて「PAO」の屋号
で8店舗展開。
「スーパーキスケPAO」を
起点に、愛媛県内、全国の
トップクラス企業へ躍進。



最新の業界情報が手に入る!!

登録
無料

メルマガ 業績UP! 船井流パチンコ情報

パチンコ業界の最新の成功事例情報やメルマガ限定のセミナー情報など年間費無料で手に入れる事ができます!

- ☑ 年間費・登録費無料!
- ☑ 定期的に全国各地の成功事例情報が手に入る!
- ☑ 最新のセミナー情報がいち早く手に入る!
- ☑ パチンコ業界の時流情報が手に入る!

ご登録はこちらから!!
2つのパターンからご登録頂けます。

1 右記のQRコードを読み取り頂き、
メールアドレスをご登録ください!!



2 「船井総研パチンコ公式サイト」からもご登録頂けます。
<https://funai777.funaisoken.co.jp>

Q 船井777 検索

YouTubeチャンネル

パチンコ業界の情報を定期的に発信しております!

企画内容

- ☑ パチンコ業界の時流情報
- ☑ 最新の業績アップ成功事例情報
- ☑ 伸びているパチンコ法人インタビュー
- ☑ テーマ別(出店、WEBなど)のセミナー解説講座
- ☑ 最新のセミナー情報



お申込用紙

下記欄に必要事項をご記入の上、
FAXにてお申込ください。

FAX : 06-6232-0194

開催要項

日時・会場	日程 2021年 9月21日 (火)	開催時間 10:00~16:30 (ログイン開始 9:30~)
受講料	会場 オンライン (Zoomを使用)	お申し込み期限 9月17日 (金) 23:59まで
お申込方法	WEB・FAXからのお申込み WEB経由でのお申込みの場合、ページ下部のQRコードより申込みフォームからお申込みください。 FAXからお申込みの場合、本申込用紙にご記入の上、下記FAX番号にお送りください。 後日、弊社よりご参加方法に関して、ご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 Funai Soken 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：徳村 英志 (トクムラ エイジ)、岩佐 直文 (イワサ ナオフミ) ・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。	

パチンコビジネス経営研究会説明会

FAX : 06-6232-0194

※FAXお申込み締め切り 9/17 (金) 23:59まで お問い合わせNo. S076984/K036595 担当：滝小百合 (タキサユリ)

フリガナ		フリガナ		役職	年齢
企業名		代表者名			
本社住所	〒	フリガナ		役職	
		ご連絡担当者			
TEL		E-mail		@	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職
	E-mail			E-mail	
	@			@	

ご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

☐ 希望する (希望日 月 日頃) ☐ 希望しない

※ 希望の方は希望日もご記入下さい。

※ ご参加いただいた後に、日程の調整をさせていただきます。

【ご相談内容をご記入下さい。】

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

☐ 社長online
(

☐ その他各種研究会

研究会)



WEBでの
お申込みはこちらから

【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確認ください。
- 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。

- 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)

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。