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

2022年2月3日(木)
10：00〜16：30（受付 9:30〜）
@船井総研東京本社

＼＼ 無料招待受付中 ／／
研究会説明会＆お試し参加ご案内

＼ 詳細はスマホで ／

【2月例会のテーマ】

①本会員様同士で実現する企業間連携・共同購入について

1）テストマーケティングスタート
- 最安値での消耗品購入のインフラづくり
- 修繕コストの最安値価格共有
- 中古機流通に関する取り組み　など

2）他業種における企業間連携・共同購入事例研究
- 食品業界の企業間連携事例
- 小売業界の共同購入事例　など

②営業利益2億円→5億円にする大型店の投資方針

- 客数3倍増に成功した大型店はどこに力を入れて、どこの力を抜いているのか？

【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。ご了承ください。

10：00〜11：00　パチンコビジネス経営研究会説明会
11：00〜12：10　船井総研講座
12：10〜13：00　昼食
13：00〜16：00　情報交換会
16：00〜16：30　事後ガイダンス

大手パチンコ法人経営者が
「自社の会議を飛ばしてでも参加したい」と
参加いただいている情報交換会

研究会説明会&無料お試し参加のご案内

【2月例会のテーマ】

本会より
テスト運用
開始!!

本会員様同士で実現する企業間連携・共同購入

営業利益2億円→5億円にする大型店の投資方針

新紙幣対応設備投資の前に…
大型店を売却するか？それとも
再投資か？

参加者の声

会員同士の信頼関係を活かし、共同購入を実現したい。
（全国展開A社経営者）

**M&Aで事業拡大を実現したい自社としては、
他社の経営者が考えていることや
M&A交渉の現場の話を聞けて助かります。**
（東日本D社取締役）

詳細は中面・裏面にて➡

2022年2月3日(木)
研究会説明会は 10：00〜11：00
お試し参加は 11：00〜16：30

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よろしくお願い申し上げます。それに伴いお申込の際、ご参加者様皆様のアドレスの記載をお願いいたします。

主催
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　〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル　お申込みに関するお問合せ：竝川 未来（なみかわ みく）　内容に関するお問合せ：神野 大介（じんの だいすけ）
パチンコビジネス経営研究会説明会　お問い合わせNo.K036595/S082101
TEL.06-6232-0188 平日 9:30〜17:30　FAX.06-6232-0194 24時間対応

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。）➡ 082101

全国約50社のパチンコ企業が集まるパチンコ業専門の勉強会
パチンコビジネス経営研究会

メガ業態分科会とは?

研究会の中でも**1,000台クラス店舗を持つ法人様**や**多店舗展開をしている法人様等**が集まる会です。大手法人各社の取り組みを**オープンに公開し合う**ことで共に**成長していく**ことを趣旨としている会です。

情報交換会ってなに?

会員様同士で**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**本音で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。

【メガ業態分科会参加者様一覧】

- 全国展開A社 経営者
- 全国展開B社 経営者
- 東日本C社 経営者
- 東日本D社 取締役
- 西日本E社 経営者
- 西日本F社 経営者
- 西日本G社 経営者
- 西日本H社 経営者
- 西日本I社 取締役
- 東日本I社 次世代経営者
- 西日本K社 次世代経営者
- 東日本L社 経営企画室
- 東日本M社 経営企画室 室長

過去の例会で行った情報交換内容の一部です

テーマ❶ M&Aについて

Q M&A情報の取得のために取り組んでいることは?

- 案件の有無に関わらず、**定期的にコミュニケーション**を取ることで、最新の情報が手に入りやすい。
  経営者自ら能動的に動くことが重要と考えている。
- 全国全て**社長自ら視察**しに行っている。

Q のれん代に対する考え方や進め方

- 金額提示の際はざっくり○億ではなく、**詳細に分析した結果の金額提示**が必要。
  そうすることで、○×の判断だけでなく、**どこに改善の余地があるかなどの話が進んでいく。**

テーマ❷ 分煙対策について

Q 分煙対応についてどのように考えていますか?

- **保健所の意見と所轄の意見が違う**ことがある。
  特にツイン店舗では、ツイン店舗で見た時の比率と全体で見た比率が違うので、**都合のいい解釈で喫煙可を行えた。**

Q 全館喫煙可はどうか?

- 成果はすぐには見えなかったが、**1年くらい見てみると良くなっていた。**
  コンプライアンスを最低限守れる範囲で**できるだけローコスト**で間仕切りなどを行った。最悪失敗してもいいように。
  全館喫煙可をうたっているが、**指摘があった際はすぐに対処できるように準備している。**特に消防法が一番厳しそうなので、そこは気にしている。

パチンコ法人の経営者の皆様へ

株式会社船井総合研究所

ライフイベント&エンターテインメント支援部　パチンコグループ

おくの　のりみち

担当：シニアコンサルタント　奥野　倫 充

TEL：06-6232-0188

Mail：norimichi_okuno@funaisoken.co.jp

「（メーカー等）取引先との交渉能力」を高める情報交換会のご案内

拝啓　時下、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。突然のお手紙大変失礼いたします。この度は、弊社主催「パチンコビジネス経営研究会・メガ業態分科会」にご関心をお持ちいただけそうな法人様向けにご連絡をさせていただきました。**メガ業態分科会は業界トップクラスの大手法人様合計 15 社の会員様で運営**。次回例会では**「街の電器屋さんはどのようにメーカーとの交渉能力を勝ち取っていったのか？」**などを準備。ご参加頂いたパチンコ法人様には、メーカーをはじめとした取引先各社との「交渉能力」を高めていただけるような機会をご提供できればと考えております。ただ、もちろん、一方的に自社の有利を押し付けるような交渉ではなく、取引先とともに成長し合える関係づくりが目指すべき姿。良好な関係性を保ちながらの「交渉能力」を高める機会をご提供できればと思っております。

例えばですが、先日も、家電業界のボランタリーチェーンに取材をさせていただきました。家電業界では「街の電器屋さん」「郊外の家電量販店」など、それぞれがメーカーとの交渉能力を高める企業努力をされてきて今日に至ります。特に、「街の電器屋さん」がメーカーとの交渉能力を高めた取り組みは皆様にもお役に立てるかと思います。他にも、**食品メーカー各社の企業間連携や宿泊業界における企業間連携**を取材。皆様には、他業種の各社がどのように取引先との共存共栄を意識しながら「交渉能力」を高めていったのか？を事例をもとにご提供できればと思います。

また、2 月例会より、**「消耗品共同購入プラットフォーム」**を会員様にご提供するサービスをテスト運用いたします。**全国展開大手法人様が交渉された割安の消耗品を既存会員様にもご購入いただけるサービス**です。また、そのプラットフォームには、より良い取引先を紹介し合い、既存会員様同士の連携で利用価値を高めていく構想です。詳細は当日の会にてご案内させていただければと思います。

本件に僅かでもご興味を持って頂けるようでしたら、上記連絡先へご一報頂けますと幸甚に存じます。また、ご案内資料も同封させて頂きますので、是非ともご覧いただけますと幸甚に存じます。

敬具

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

東京会場　2022年 2月3日(木)

㈱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 10:00 ▶ 終了 16:30（受付9:30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、会場はメール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ことがございます。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。

受講料

今回ご招待のため 無料

1社2名様まで1回のみご参加が可能です。
※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加と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ますようお願いいたします。

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）

お申込専用 FAX 06-6232-0194（24時間対応）

●申込みに関するお問合せ：竝川 未来（なみかわ みく）

●内容に関するお問合せ：神野 大介（じんの だいすけ）

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よろしくお願い申し上げます。それに伴いお申込の際、ご参加者様皆様のアドレスの記載をお願いいたします。

パチンコビジネス経営研究会説明会　FAX：06-6232-0194

お問い合わせNo.K036595/S082101 担当：竝川 未来（なみかわ みく）

【東京会場】　2022年 2月 3日(木)　※FAXお申込み締め切り　1月30日(日)23:59まで

フリガナ		業種	フリガナ		役職	年齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ		役職	
			ご連絡担当者			
TEL	（　　）		E-mail	@		
FAX	（　　）		HP	http://		

ご参加者氏名								
1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
	E-mail	@			E-mail	@	

今回のセミナーに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☑をお付けください。）

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。（希望日　　月　　日頃）

☐ 無料個別経営相談を希望しない。

※ 希望の方は希望日もご記入ください。　※ 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☑をお付けください。

☐ 社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）　☐ 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】

1.本書面・本フォームで記載された個人情報は、個人情報保護方針（https://www.funaisoken.co.jp/info/pp）に則って適切に管理します。また、ご提供いただいた個人情報は、お申込サービスのご案内・ご提供並びに当社グループの顧客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送その他上記個人情報保護方針に記載された利用目的のためにのみ利用いたします。なお、ご案内は代表者様宛にお送りすることがございます。

2.ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は共催者・登壇講師に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他の参加者に提供する場合がございます。これらの他、ご案内の送付その他上記利用目的に必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提供し、また、上記個人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社に提供する場合がございます。

3.サービスご提供に必要な情報（会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、電話番号）をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができないことがございます。

4.個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、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。

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。