

幹部（部長・店長・主任）の最適解 これだけ学べる研修トピックス一覧

講座内容

第1講座

パチンコ事業における幹部の役割・求められること

- ①なぜいまパチンコ事業において「幹部育成」が必要なのか
- ②幹部（主任、店長、部長、役員）の定義
- ③パチンコ事業における幹部の役割、求められる責任と行動とは

株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 シニアコンサルタント 徳村 英志



第2講座

幹部に必要な経営スキル、コミュニケーションスキルとは？

- ①店長、部長が身に付けておくべき経営スキルの項目
- ②次期店長、次期部長がキャリアのステップアップのために行うべき具体的アクション
- ③良い経営幹部が育成し続けられるための仕組み、スタイル
- ④幹部の仕事のゴール、組織における役割
- ⑤目的、目標の違いと、的確な目標設定
- ⑥部下とのコミュニケーション（ティーチングとコーチング）

株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 シニアコンサルタント 徳村 英志



開催日時

2025年 12月 23日(火)

12月 25日(木)

13:00～15:00(ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円) / 一名様
●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みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/135083>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークから「135083」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



パチンコ業界特化型! 次世代の幹部（部長・店長・主任）を創出

“パチンコ業界の幹部事例”から導き出した
「幹部（部長・店長・主任）の最適解」

パチンコ業界向け 幹部育成研修

限定
50名

あり方からやり方まで…たった2時間で習得できる
船井総研のパチンコ業界に特化した幹部育成研修

「この研修に参加したおかげで、幹部の育成が迷いなくできるようになり、結果、幹部・幹部候補の育成が早期化できるようになりました!」
(関東A社様)

オンラインで開催

2025年

12月 23日(火)・25日(木)

13:00～15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前～)

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

【Webセミナー】パチンコ業界向け 幹部育成セミナー

お問い合わせNo. S135083



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 135083

セミナーでお伝えする内容

目次としては

- ①パチンコ事業における幹部の役割
- ②パチンコ事業における幹部に求められること
- ③幹部に必要な経営スキル
- ④幹部に必要なコミュニケーションスキル

となっております。



セミナーテキストを一部抜粋

幹部とは？

幹部に必要な「4つのスキル」と「3つの責任」

- ①経営スキル（数字に対する責任）
- ②PDCAスキル（施策に対する責任）
- ③メンパースキル（人材に対する責任）
- ④ビジネススキル

Chapter.02 人材責任とは

導くこと（導く力）とは？

動機付けを行い、「自己決定の度合い」を高めること

自己決定の6段階

動機付け	無動機付け	外発的動機付け	内発的動機付け
自己調整	なし	外発的調整	取り入れ調整
行動の理由	やりたいと思わない	報酬や罰則のため	義務感のため
		必要性があるから	総合的調整
			内発的調整

低い ← 自己決定の度合い → 高い

幹部とは？

幹部とは一言で言えば、「経営者の代行業」

具体的に言えば

- ①法人の経営方針・目標を理解し、
- ②幹部に求められる役割を理解し、
- ③スタッフを率いて達成に向かう

役割（≒人財）

Q. 経営数値は収集したけどどう分析したらいいの？

Answer

フレームワークを使って分析を行う

既に世の中には便利な「考え方（≒フレームワーク）」が存在します料理で言うところの「調理方法」にあたります

幹部に必要なスキル・マインド・ノウハウをテキストに盛り込み、「知る」から「活用できる」まで幹部を飛躍させます

パチンコ業の成長に不可欠な「幹部」が育つための絶対条件

「経営幹部が育たない」というパチンコ企業を分析すると、
「幹部が育つための仕組みがない」もしくは「そもそも幹部のスキル基準」が決まっていないというパチンコ企業がほとんどです。つまり、ゴールが明確になっていない中で、「早く幹部として成長して欲しい」という願望や、「どうして幹部になってもらえないのか」というお悩みが生じている状態のパチンコ企業が多いです。

まずは、幹部を育てる上での最初の一步となる、幹部に求められる業務と責任（下記表）を定め、経営者と幹部の中で、認識のすり合わせを行うことが重要です。その上で、それらの項目の定義をさらに細かく分解し、求められる“業務”に対して、それを実行するために求められる“スキル”まで定義付けることが重要です。

こうすることで、幹部側も何を求められ、幹部として成長するためのロードマップを明確に理解することができます。

パチンコ事業における役職毎に求められる業務と責任

役職名	一般	主任	店長	部長
ステージ	主任候補	幹部候補生	幹部	幹部
職務	実務	担当業務の統括	店舗統括	全体のとりまとめ
役割	実務	業務処理件数などの責任業務のPDCA	数値管理・売上責任 人材育成 営業	中期経営計画の 実行責任 採用・人事
役割の詳細	円滑・正確な業務処理を進め スキルを向上する	円滑に業務処理が進むように管理する	店舗に必要な情報をもとに 店舗目標・KPIを達成する	経営者と同等幹部として経営者に 必要な情報提供し、 実行&成果を残す
PMVV	店舗のビジョンへの賛同	企業・店舗のビジョンへの賛同	企業・店舗のビジョンを創る	全社のワクワクするPMVVを創り、 浸透させることを体言
数字責任（売上）	なし	一部、数字責任を持つ	部門数字（業績）の責任を持つ （投資判断を含む）	企業成長に責任を持つ
人材マネジメント	しない	しない	店舗内の必要な人材把握・起案 （工数・必要人工）	人材の配置や採用 給与・評価の決定とFB
評価	なし	メンバー評価	主任・メンバー評価	店長の評価
育成責任	なし	メンバーの育成	主任の育成	店長の育成
判断軸	個人	個人と店舗	店舗	全社