

2020.8.6(Thu)



パチンコ店の経営者・社員のみなさまへ

デジタル時代に勝ち上がる！

店舗運営セミナー



アミューズメントビジネスコンサルティング株式会社

林 秀樹 Hideki Hayashi



1972年生まれ 福井県出身、名城大学卒。遊技機販売商社勤務を経てパチンコ店経営企業へ。エリア総括責任者・遊技機調整統括責任者などを歴任したのち、株式会社エンタテインメントビジネス総合研究所入社。2020年、40歳となったことを機に起業。

細やかな機械整備技術と正確な計数管理力で、勘や経験に頼らない論理的なホール経営を提唱する。

HP Phone : 090-8966-0057

Mail : hayashi@ab-c.jpn.com

Web : <https://www.ab-c.jpn.com/>

LINE ID : deckie72

内容

“これまで”には戻れない、
“ニュー・ノーマル”時代を認識せよ

1. “不易”と“流行”
2. 過去のノーマルを続けることのリスク
3. ニュー・ノーマルとは新しい常識
4. 集客しないで業績を上げる



キーワードは“ニュー・ノーマル”

“コロナ前”には戻らない

ニュー・ノーマルの時代へ

アウト推移(2019-2020、4円&20円)



日別データ

週間データ

月間データ

単価別比較

その他データ

ヘルプ▼

4円パチンコ

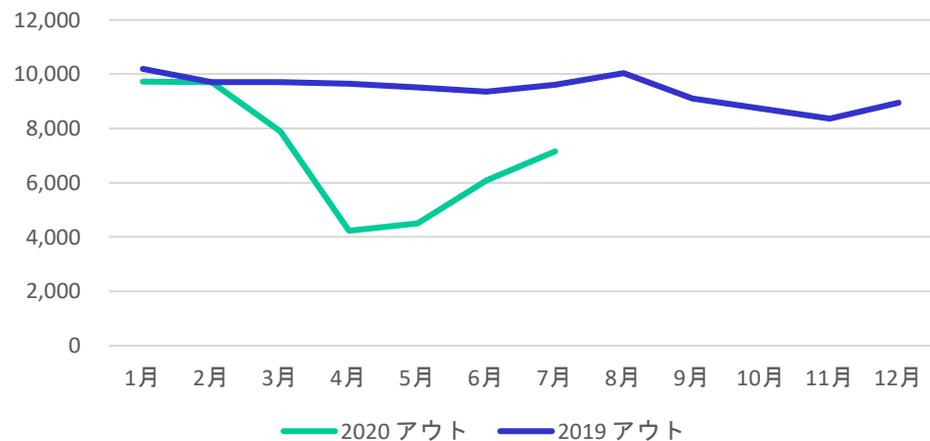
年度	項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020	アウト(個)	9,720	9,700	7,900	4,230	4,510	6,090	7,150					
	台売上(円)	15,520	15,370	12,650	7,040	7,420	9,980	11,750					
	台粗利(円)	2,950	2,700	2,330	1,570	1,530	1,750	2,030					
	玉粗利(円)	0.30	0.28	0.29	0.37	0.34	0.29	0.28					
	市場シェア(%)	26.3	25.3	26.4	26.2	26.0	26.4	26.5					
年度	項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019	アウト(個)	10,200	9,700	9,710	9,650	9,510	9,360	9,600	10,040	9,110	8,730	8,360	8,950
	台売上(円)	15,920	15,040	15,100	15,080	14,820	14,630	15,060	15,750	14,360	13,780	13,250	14,280
	台粗利(円)	2,910	2,610	2,610	2,750	2,720	2,630	2,690	2,960	2,660	2,580	2,430	2,670
	玉粗利(円)	0.29	0.27	0.27	0.29	0.29	0.28	0.28	0.29	0.29	0.30	0.29	0.30
	市場シェア(%)	26.3	26.0	26.5	26.5	26.0	26.3	26.3	26.2	26.2	26.0	26.2	26.1

20円スロット

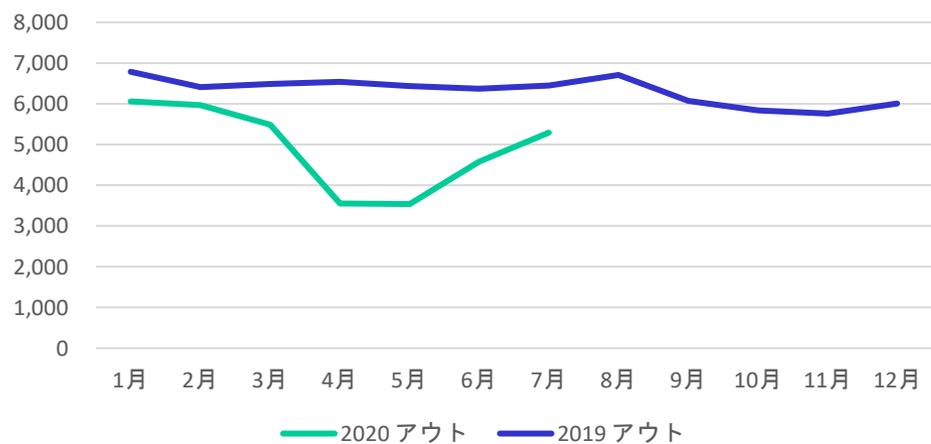
年度	項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020	アウト(個)	6,050	5,960	5,480	3,550	3,540	4,570	5,290					
	台売上(円)	17,800	17,360	15,960	10,940	10,650	13,530	15,620					
	台粗利(円)	2,980	2,840	2,700	2,080	1,910	2,110	2,380					
	玉粗利(円)	0.49	0.48	0.49	0.59	0.54	0.46	0.45					
	市場シェア(%)	30.9	30.8	31.0	31.1	31.1	30.8	30.6					
年度	項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019	アウト(個)	6,780	6,400	6,480	6,540	6,430	6,370	6,450	6,700	6,070	5,840	5,760	6,000
	台売上(円)	20,110	18,920	19,130	19,290	18,970	19,010	19,210	19,710	17,700	17,170	17,010	17,760
	台粗利(円)	3,370	2,960	3,010	3,090	3,030	3,020	3,010	3,210	2,820	2,830	2,790	2,950
	玉粗利(円)	0.50	0.46	0.46	0.47	0.47	0.47	0.47	0.48	0.47	0.48	0.48	0.49
	市場シェア(%)	29.7	29.8	30.0	29.9	30.0	30.2	30.2	30.3	30.4	30.3	30.4	30.6

(TRYSEMより)

4円アウト推移



20円アウト推移



基本

1. “不易”と“流行”

- ・変わらない事は、変わる事
- ・ビジョンは変わらない、手法は変わる

学び

2. 過去のノーマルを続けることのリスク

- ・前例主義と前例打破
- ・立ち止まることは、後退すること

変革

3. ニュー・ノーマルとは新しい常識

- ・嵐が過ぎるのを待つのではなく、嵐と共に生きる

実行

4. 集客しないで業績を上げる

- ・市場シェアではなく、顧客シェア
- ・既存客層の、新規客

今回のまとめ

● 変えてはいけないこともあり、変えることもある。

外部環境に合わせた方向性を志向する

- ・時代は変わる
- ・適応する
- ・10分の1ではなく10分の9を見ていく

時代と共に「すべきこと」は変わります。
変えてはいけない部分はビジョン。
変えるべきは具体的な行動。
社会に必要とされる存在になりましょう。



稼働と利益は両立できる

【利益を増やせば稼働は伸びる】

経営には**利益**が必要だと
現場が認識しない・・・。

そうお悩みの経営者は
多いのではないのでしょうか。

営業には**稼働**が必要だと
会社が理解してくれない・・・。

そうお悩みの店長は
多いのではないのでしょうか。



【STEP.1】経営者、店長双方からのヒアリングで目標とビジョンのすり合わせを図る

ヒアリングを通して課題を抽出します。その課題を解決するための提案書を作成して全員の同意を得ます。



【STEP.2】経営的側面、営業的側面の双方が納得する計画書の提示を行う

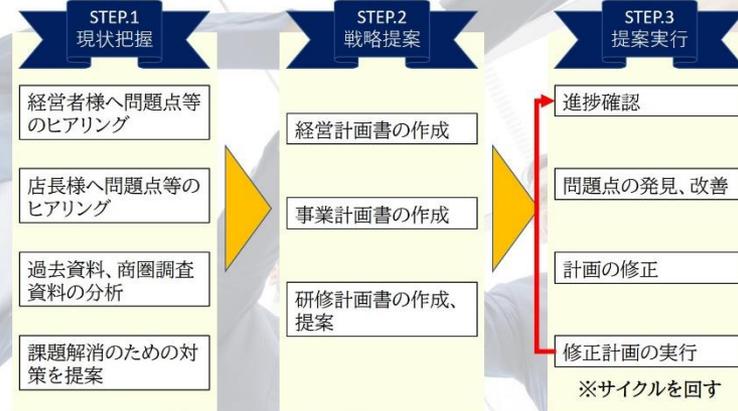
会社、現場共に情報を共有し、納得する計画書を作成します。またその計画実行のための研修計画書も併せて提示します。

【STEP.3】戦略の方向性、計画に沿った戦略、施策の実行段階

計画を基にした行動を起こし、随時のチェックと修正、その修正に沿った改善計画の提示と実行を「サイクル」として実行します。



戦略的コンサルティングの進め方



お客様の声

これまででは不安もありなかなか新しいことに取り組みませんでしたが、丁寧な説明と根拠の明示で不安を取り除いてくれるので、安心して進めることができました。



入替とイベント、放出しかすることがないと決めつけていて、そのため一時的な集客ばかり追い求めてしまっていました。数字に強くなり、必ずしも放出だけが必要ではないと理解できました。

マーケティングの仕組みを理解することで効率的な営業ができることがわかりました。自身の経験則、過去の成功体験からの脱却ができてよかったです。





ただいま14日間無料体験キャンペーン実施中!

■ 主宰
アミューズメントビジネスコンサルティング株式会社 林 秀樹
TMコンサルティング 宮垣 貴成

■ 公式ウェブサイト
<https://pachimori.squares.net>

■ 公式Twitter
https://twitter.com/abctm_online

■ 公式YouTube
<https://www.youtube.com/channel/UCxB9OsLasU1GEPYau4PvFA>

■ 中小、地方の店舗はどうやって情報を集めていくのか。

このサロンで提供できるものは「生の情報」に対しての人数分の「考察」です。

人にはそれぞれ考えがあり、その人が持って生まれたもの。その人の環境によって考え方は様々あります。一つの事象に対して、人によって解釈が違う事によって「事実が複数」になることもあるでしょう。

いろいろな意見を合わせる事でよりたくさんの「答え」を導き出す、そんなたくさんの答えに対して、それぞれの市場に合わせて分析していく。

生情報と思索が一体化する集団を作っていく場、それがこのサロンです。
地方からの、中小からの声を集め、メンバー全員が主役となるサロンを全員で創っていきましょう。