



## 【株式会社ビルズ社内セミナーシリーズ：その4】

### ～パチンコ店舗運営における営業コストの捉え方編～

#### 『セミナー内容について』

ホールの業績は「何に対してどれくらいのコストを投資したのか」で大きく左右されます。一般的に「コストの90%は売上向上に貢献していない」と言われていますが、経費削減だけでは業績を向上させることは出来ません。このセミナーでは、主に「現状のコストを今よりも数倍有効に使う方法」に焦点を当てて解説させていただきます。

## I.そもそも利益が必要な理由は何か

- 1.利益が必要な理由①
- 2.利益が必要な理由②
- 3.利益が必要な理由③

## II.ホールにおける適正利益率について

- 1.それはどのように決まるのか
2. 適正利益率が低く稼働が不安定な店舗の特徴
- 3.適正利益率が高く稼働が安定している店舗の特徴

## III.「業績向上を妨げる最大の要因」とは

- 1.「〇〇がない」は、直接要因ではない

2.直接の要因はコレ

3.今までの管理会計を振り返る

4.今までの管理会計から見えること

5.今までの数字管理の限界

6.結論①

7.結論②

#### IV.利益が生まれない原因

1.プロセスが効果を発揮していない①

2.プロセスが効果を発揮していない②

3.プロセスが効果を発揮していない③

4.店舗運営体質に問題がある

#### V.パチンコ店の管理会計の罫

1.「10%」VS「90%」

2.ある店舗の事例

3.事例から言えること

4.今、早急に行うべきこと

5.その先にあるもの（一例）

#### VI.今後の営業において「業績をあげる管理会計」

1.パチンコ店の昔

2.パチンコ店の今

3.今と昔の違い

4.パチンコ新時代に必要な概念

5.プロセスコストの考え方

## VII.パチンコ店の代表的なコスト項目

1.代表的なコスト項目① ※機械

2.代表的なコスト項目② ※宣伝広告

3.代表的なコスト項目③ ※人的サービス

4.代表的なコスト項目④ ※その他

## VIII.「上記、代表的なコスト」について考える

1.機械

2.宣伝広告

3.人的サービス

4.その他

## IX.代替案を探る

1.安定収益獲得型コスト

2. 商圈拡大型コスト

3. 顧客再来店型コスト

4. 若年層新規獲得型コスト

5. 地域一番創造型コスト

6. 口コミ拡散型コスト

## X. 遊技機で考える

1. 機種機における「在庫」とは

2. P〇〇は在庫か否か①

3. P〇〇は在庫か否か②

4. 「在庫にならない機種構成」を作る

## XI. 営業環境とそれに伴う優先順位コスト

1. 大規模駅前店（競合店多数）

2. 中小規模駅前店（競合店多数）

3. 大規模郊外店（競合店少数）

4. 中小規模郊外店（競合店少数）

## XII. 営業利益額の決め方

1. 決め方その1

2. 決め方その2