

日本最大級の無料セミナー 豪華講師陣で贈る4日間!!

▶見逃し配信(アーカイブ)
シー・エフ・ワイ公式LINE登録で
見逃し配信視聴可能
11月19日[金]AM10:00公開予定



Judgement year 2022

～ファンと共に進むパチンコ業界の未来～

11/9 火 10/水 11/木 12/金

11/4 日 まで
お申し込み
受付中



セミナーのテキストに関して

アンケートにご回答頂いた方に配布を予定しております。
※講座によってはテキスト配布がない場合がございますので予めご了承くださいませ。

※配信時間はあくまで目安になりますので、前後する場合がございます。
※講座タイトル・目次に関して、変更される場合がございます
※配信トラブルにより、やむをえず配信を中止する場合がございます。その場合はアーカイブ公開をご視聴くださいませ

PM12:30から
ZOOM入室可能

11/9 火 1日目5講座 マーケティング

オープニングセミナー

日本アミューズメントパチンコ産業ネットワーク
代表理事 高橋 正人 (有限会社トータル・ノブ・コネクションズ 代表取締役)



「ユーザーからジャッジメントされる」
2022年のホール事情を考える。

規則改正から4年の時を経て、遂に訪れる(全新規則機時代)。
ホール営業のキーポイントは【4つ】
●「参加人口×参加回数」のマーケット思考。 ●「単独店舗集客」vs「企業ブランディング」の違い。
●ユーザーの「遊技機依存度」は更に強く。 ●再来店は「店舗スタッフのクオリティ」次第。

11/10 水 2日目5講座 遊技機

オープニングセミナー

株式会社キング観光
取締役副社長 権田 淳



「ユーザーを呼び込む店舗毎集客」から
「ファンが集まるグループ店舗」へ。

お客様の行動範囲は「単独小エリア」から「広範囲エリア」へ変化している。
それに合わせて、「個々店舗からの情報発信」に加え、
【法人グループとしての情報発信】も重要に。
そんなブランディングへの(一つのチャレンジ)中。

11/11 木 3日目5講座 プロモーション

オープニングセミナー

一般社団法人全国遊技ビジネス振興会
最高顧問 三井 慶満 (株式会社エム・アイ・ティ ジャパン 代表取締役)



差し迫る、社会・産業・常識の破壊と革新
～全てが変わる時代の業界と人の役割～

コロナ禍の社会変化とコロナがもたらした産業革命
各産業での技術革新(小売、運輸、飲食、農業、医療)私たちの業界に訪れる変化
中長期視点とパチンコ業の社会的役割
体験価値・共感価値によってモノの価値が決定する時代

11/12 金 4日目5講座 マネジメント

オープニングセミナー

一般社団法人 MIRAI ばちんこ産業連盟
副代表理事 金光 淳用 (株式会社ヒカリシステム 代表取締役)



MIRAI が考えるパチンコ業界の「未来」

●MIRAIが考えるパチンコ業界について ●コロナ禍のパチンコ業界を考察
●パチンコ業界団体の名称と役割 ●パチンコ業界の明るい未来のために

PM13:00 予定
PM13:30 予定

第二講座 遊技日本推薦枠

株式会社 ビーアールシー
代表取締役 中田 藤生 (チャーリー・ロドリゲス・蒲谷)



遊技機性能に依存するパチンコ店運営からの脱却!
コンセプト見直しの必要性

●遊技機の「射幸ありき」のビジネスモデルから脱却できない、その理由
●管理遊技機は「魔法の杖」ではない～インセンティブを期待する周辺
●そもそも、お店を「どうしたいのか?」「どう、ありたいのか?」
●コンセプトの見直しが無ければ、お店はますます迷走する!

第二講座 JAPaN推薦枠

株式会社チャンスメイト
代表取締役 荒井 孝太



現役開発者が語る今さら聞けないモードTV

●パチンコ機における出玉性能の計算方法
●見落としがちな出玉性能評価
●突破型や複雑なスペックの見分ける

第二講座 CFY推薦枠

株式会社シー・エフ・ワイ
代表取締役 梶川 弘徳



実践!パチンコ店のWebマーケティング
高頻度プレイヤーとの関係性構築

●年齢層・性別のターゲティングはもう古い
●戦略なきWeb広告は逆効果
●実践的Webマーケティング戦略を徹底解説!

第二講座 グリーンベると推薦枠

ジャスダック上場 6625 JALCO ホールディングス
代表取締役 田辺 順一



【意味】あまりにも早速すぎて、含みや味わいがなく、
身も蓋もない話
またそれによって話がかたくなることの例えとしていう。
～今日も本気で取り組んでいるあなた(オーナー、従業員等)へ～

●あなたのしている経済行為の本質とは? ●有為有志なら資本を持て!
【資本主義からみる】 会社がバクアップするから「黒小資本」で
ヤメるか? 続けるか? もっと強くなるか? 経営せよ、フランチャイズ向きのビジネスだから。
●リスクを共有しない相手とは付き合えない!
自身が寄生したり、寄生されたりする相手を十分に吟味せよ。

PM13:40 予定
PM14:10 予定

第三講座 遊技ジャーナル推薦枠

株式会社ファイブ・プランニング
取締役副社長 東原 明



わかる! WEBマーケティング超入門

●WEBマーケティング 基本のキ～振り回されない!T武器の使い方～
●マーケティング戦略 立て方のコツ～P業界に適した武器の選び方～
●青い海 MEO対策のススム～魚をどう釣り方を学ぼう～

第三講座 ブレイグラフ推薦枠

株式会社メイドインサービス
飯田 信一



6号機時代! ボーナスタイプに地殻変動!?

いまだ5号機に依存しているボーナスメインタイプ。
全6号機時代にはどんな変化が起きるのか?
今後のボーナスタイプの役割も含め、仮説を立てて検証します!

第三講座 JAPaN推薦枠

一般社団法人ばちんこ広告協議会
理事長 大島 克俊 理事 平野 輝寿 理事 本橋 優



アフターコロナを見据えた、これからの広告

今後のばちんこ業界の広告の
在り方についてご紹介いたします。

第三講座 JAPaN推薦枠

株式会社 SHIN
代表取締役 松本 由美



企業価値を高める店舗運営
～成長を加速させている企業はここが違う!～

●自動化が与える「人」への影響
●少数精鋭の店舗運営で問われる「個の力」
●ジェネレーションギャップを埋める新時代のマネジメント

PM14:20 予定
PM14:50 予定

第四講座 JAPaN推薦枠

グローリーナスカ株式会社
サブマネージャー 堀金 泰陽



遊動から見る! 新しい営業戦略と新規則機の最新状況

●遊技客目線のデータ「遊動」を用いた営業戦略の紹介。
●新規則機の最新動向
●旧規則機撤去に向けて

第四講座 JAPaN推薦枠

株式会社遊技産業未来研究所
代表取締役 中野 忠文



あと僅かとなったCR時代!
～新時代をどの様に迎えますか?～

将来予測が難しい環境変化が次々と起こる VUCA 時代!
必要なのは「情報収集力」「運用判断」「丁寧な日々の運用」
「当たり前」の運用をしっかりと重ねる事が長期的業績獲得に繋がる!

第四講座 JAPaN推薦枠

Office Kazuteru Takahashi
代表 高橋 和輝



スタートダッシュを本気で考える!
ナマ事例30分マーケティング講座

コロナ禍中なのに、グランドオープンしたあの店舗。
コロナ禍中なのに、客数アップさせたあの店舗。
ナマの事例をあなたのお店に!

第四講座 アミューズメントプレスジャパン推薦枠

アミューズメントビジネスコンサルティング株式会社
代表取締役 林 秀樹



ジリ貧パチンコホール復活プロジェクト2022、
キーワードは「No!Event!」

「イベントをどれだけしても集客が伸びない」とにかく集客に悩んでいるお店は多いと思います。
そこで考えるのが「どんなイベントなら集客できるのか?」「でも!得てください!」
「イベントで集客回復は思いつく!いや、むしろ!イベントが集客回復の原因!なんです」
イベントに頼らない、そして必ず効果のある「施策」があるとするなら...始めませんか?

PM15:00 予定
PM15:30 予定

第五講座 JAPaN推薦枠

ノンブル・マーケティング株式会社
代表取締役 齊藤 晃一



NO SATISFACTION
現状に全く満足できない全てのトップマネージャーへ

●1.サティスファクションに達すれば業績は上がるという誤
●2.わずか5%の店しか実現が出来ない【新集客戦略】がポスト無双論争に終止符を打つ
●3.つまらない店が「エビングハウスの忘却曲線」の彼方に消えてゆく

第五講座 JAPaN推薦枠

株式会社エスサポート
代表取締役 三木 貴史



全6号機時代に向けての機種配列イメージ

●これから買うべき機種のイメージ
●SからPに変更はありか
●スロット自体減りなくはないか? など
●機種不足の中でいかに6号機を100%にしていけるかを解説する!

第五講座 CFY推薦枠

リスペクトマインド株式会社
代表取締役 武内 臣介



2022年!機種ファンを増やす「新」プロモーションの始まり!
ランチェスター戦略の重要ポイントと、「新手法」《One to Oneプロモーション》とは?

●2022年は「ランチェスター戦略の重要ポイント」の実践が必須!
●マスプロモーション & 「新」One to One プロモーション
●「新手法」One to One プロモーションの実践方法

第五講座 中嶋塾推薦枠

中嶋塾
塾長 中嶋 優 (株式会社エーゼットエンターテインメント 代表取締役社長)



一現状否定から現状打破ーコロナ禍で変化した顧客の価値観から
2022年!業界の経営をアップデートする!

●コロナ禍へ復興している法人「店」とそうでない法人の比較
●回復している法人の経営手法をスケルトン化
●TVCM放映から数ヶ月経過!影響とユーザーの購買の変化
●採用マーケティングから見たAI化が加速する人材・営業管理でアップデートすべき項目

PM15:40 予定
PM16:10 予定
PM16:30
ZOOM閉鎖予定