

業界ダントツNo.1 FAX機械情報 全国5,000ホール配信 無断での転載は
お断り申し上げます。

号外 **データCOMPASS** 2014/3/27 第14号
コンパス

GLOBAL Amusement グローバルアミューズメント株式会社 TEL 0120-519-113
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-12-2 クロスオフィス渋谷8F FAX 03-6805-1029

～格差拡大は必然の流れ～

金持ち社長、貧乏社長 発想の違い

グローバルアミューズメント株式会社
代表取締役 青山 真将樹

Hondaのマーケティングプロジェクトリーダーとして新商品の開発企画に従事。
企画商品は「日本カーオブザイヤー」、「日経新聞大賞」など各賞を獲得。
2007年、とあるコンサル会社に入社。在籍6年9か月で4度の
「年間最多コンサルティング受注」を獲得、現役最強トップコンサルタントとして突出した
存在となる。2013年12月、パチンコ・パチスロの機械評価・市場分析に特化した、
コンサル&シンクタンク会社グローバルアミューズメント株式会社を設立。
現在、ホール&メーカーの双方から支持される業界唯一のコンサルタントであり経営者。
(雑誌 PIDEAIにて“データDYNAMITE High School”を好評連載中)

社
長
青
山



皆様、こんにちは。グローバルアミューズメント株式会社 代表取締役 青山真将樹です。

本日からいよいよ「トップコンサルタントマスターズ」がスタートいたしました。初日の福岡では
青山は完全に暴走モードに突入、時間を30分もオーバーしてしまいました。時間切で、途中で
お帰りになった[さん本当にすみません。残りの内容を映像にとって送付させていただきます!!

しかし、業界トップコンサルタントの話が半日で聞けるこのイベントは超内容充実。複数の
視点で「いま、業績を上げるには何をすればよいのか？」がハッキリとわかります。主催者なが
ら、「今年、本気で業績を上げるつもりなら、このセミナー絶対に聞いた方がいいのでは？」と
と心から思います。明日(28日)の仙台、4月2日 大阪、4月3日 東京も絶対に盛り上がると思
いますので、他の予定をキャンセルしてでも聞きに来てくださし。特に、データCOMPASS
本会員様は参加費無料ですから、100%出席してください!! 出欠はしっかり記録します。

さて、本日の号外では、「ダメな経営者に厳しいシリーズ」第三弾。“金持ち社長と貧乏
社長 行動の違い”について記事をご送付させていただきます。宜しく願い申し上げます。

■強い企業は“お金があって社長が賢い”、弱い企業はその逆!!

私が数年前からずっと警鐘を鳴らしていたとおり、低玉依存施策・入替減施策等、「楽に
できて直ぐに結果が出る施策」に時間を使ってきた企業はドンドン業績が落ちていきますね。
業績不振企業の経営者は、「ウチは大手と違いお金がないから、、」などといいますが、

そのような発想自体が完全に“勉強ができない子”の他責発想だと思います。“大手だから
お金がある”という認識は大間違いです。事实は“社長が勉強熱心で賢い”からお金を上手
に使い、大手になったのです。以下、“金持ち社長”と“貧乏社長”の“発想の違い”をまとめ
ました。特に、貧乏社長は読めば人生が変わるかもしれないので、しっかりお読みください。

■金持ち社長は“復習”をしっかりとやり、

貧乏社長は“予習”しかやらない。

金持ち社長の特徴は、未来に対してプラス発想で考え、過去の実績に対しては厳しく
マイナス発想で観る点です。95点をとっても、「なぜ、ミスったんだ次は絶対に100点
取ってやる!!」と考え、マイナス5点の分析を徹底的に行います。対症的に、貧乏社長は
未来に対してマイナス発想で、過去に対してはなぜかプラス。50点の成果でも復習に
取り組むことはなく、当てずっぽうで“次に出そうな問題(時流)”を探したりします。金持ち社長
と貧乏社長では「過去オール善」の定義がかなり大きく違うと感じています。

■金持ち社長は“コストマネジメント”を行い

貧乏社長は“コスト削減”に時間をかける。

金持ち社長はコストマネジメントをしっかりと勉強しています。ホールビジネスのプロフィット
センターを理解していますので、G.W前に販促費や機械代を減らすようなトンチンカンなお金
の使い方は絶対にしません。一方、貧乏社長はホールビジネスの利益構造を理解できてい
ませんので、消費税率変更過敏に反応し、間違った言葉である“コスト削減”を連呼します。
(←コストに対して削減という言葉を使うこと自体が勉強していない証拠) まるで大企業の経
営者のように“販促費の効果測定”などを言い出すのも貧乏社長の特徴です。

■金持ち社長は“即戦力”が好き、貧乏社長は“新卒”が好き!!

賢くない人ほどバカを好みますので、中小ホールにおいては、貧乏社長のほうが、新卒採用
に意欲的です。即戦力が定着しない理由を反省しないまま、“新卒は洗脳し易い”などと唆さ
れて、採用コンサルのカモにされていることも理由の1つです。淘汰の数年間を戦い抜くべき
今、新卒採用強化に時間・お金・労力をかけるのは最も儲からないお金の使い方、残念な
2代目・3代目に多いパターンですが、身の丈を考えずに新卒採用を強化している企業は
“数年後の出店ターゲット”として狙い目だと私はお勧めしています。

経営者の無知、不勉強は本当に悪!! 真剣に勉強し続けないとバカになるぞ!!

皆様、トップコンサルタントマスターズは面白し話がいっぱい!! ぜひ、参加してね!!

超

開催!!

業界NO.1セミナー

TEL:0120-519-113 FAX:03-6805-1029

GLOBAL Amusement

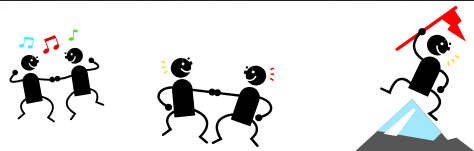
トップコンサルタント マスターズ

絶賛受付中!!

<テーマ>
トップコンサルタントが伝える苦戦市場売上アップ法則セミナー



【第一講座】 13:05~13:55



株式会社 パートナーズリンク 代表取締役 藤崎敏郎 氏
『業績を上げる“いい会社”づくりのためのポイント50!』

【参加費(税込)】

21,000円(3月) / 21,600円(4月)

※特典 部長以上 同席 1名有料参加につき+1名無料

取締役以上 同席 1名有料参加につき+3名無料

**データCOMPASS会員様は 完全無料**

【第二講座】 14:05~14:55

株式会社 エスサポート 代表取締役 三木貴鎬 氏
『2014年スロットの売上アップは還元営業に有り!!』
~還元営業を可能にする無駄のない新台選び~



【第三講座】 15:05~15:55



有限会社 TKC 代表取締役 高橋 正人 氏
『2014年のパチンコ営業は、「お盆まで」が勝負!!』
~顧客のマインドを理解して掴む~

【第四講座】 16:05~16:55

グローバルアミューズメント株式会社 代表取締役 青山 真将樹 氏
『50分でわかる!! 投資効率改善ノウハウマスター塾』
~ケーススタディで学ぶ、機械利回り改善の方程式とは?~



トップコンサルタントマスターズ 参加お申込用紙

会社名	代表取締役氏名:		
会社住所			
担当者氏名	役職:		
パソコンメールアドレス(必須)	@		
TEL		FAX	

開催日/会場	希望チェック欄	※特典の場合 <input type="checkbox"/> にチェック	氏名	役職
3月27日(木) 福岡会場		ご参加者様①		
3月28日(金) 仙台会場		ご参加者様② <input type="checkbox"/> 特典		
4月 2日(水) 大阪会場		ご参加者様③ <input type="checkbox"/> 特典		
4月 3日(木) 東京会場		ご参加者様④ <input type="checkbox"/> 特典		

【日時/会場】

3月27日(木) 博多バスターミナル 【時間】 13:00~17:30
 3月28日(金) TKP仙台カンファレンスセンター (受付12:30~)
 4月 2日(水) TKP大阪本町ビジネスセンター
 4月 3日(木) ホテル アジュール竹芝

弊社HPからも
お申込可能です!

URL: <http://www.global-am.co.jp>