

内装工事に注力したことで

オフィス家具の

粗利実績が
たった2年で **1.6倍**



株式会社田中誠文堂
代表取締役 **田中 義信** 氏

滋賀県栗東市 (株)田中誠文堂の
成長ストーリー



代表
インタビュー

- 1 なぜ**内装工事**に注力するとオフィス家具の売上が伸びるのか？
- 2 3年かけて構築した**仕組み化**で若手も内装工事の受注ができる
- 3 内装メンテナンス工事で**年間粗利1,371万円付加**！
- 4 **WEB**から毎月、安定的に工事物件を**新規開拓**

詳細は
中面へ

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 担当:宮崎

オフィス家具販売店向け業績アップセミナー2018

TEL.0120-974-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S031950

FAX.0120-974-111 24時間対応

オフィス家具 Office furniture Dealer Management Report 販売店経営レポート

このような方はぜひ本レポートをお読みください。

- ✓ もうオフィス家具の販売だけでは利益を確保できない
- ✓ 利益率の高い移転やリニューアルを新規受注したい
- ✓ 官公庁案件の利益率低下が経営を圧迫している
- ✓ 大型物件を追いかけるため、経営が不安定
- ✓ 再現性のある新規開拓の仕組みを構築したい

(株)田中誠文堂の成長の秘訣を 社長から直接聞ける最後の機会！

～ オフィス家具販売店向け業績アップセミナー 2018 ～

東京会場 5月24日 木曜日

大阪会場 6月12日 火曜日

各回定員20名



**わずか2年でオフィス家具粗利を
1.6倍にまで伸ばした事業戦略**
～(株)田中誠文堂の戦略・事例を大公開～

ゲスト講師：株式会社田中誠文堂 代表取締役 田中義信 氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

オフィス家具販売店向け業績アップセミナー2018

お問い合わせNo. S031950

TEL.0120-974-000

平日
9:30～17:30

FAX.0120-974-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 担当：宮崎

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→

031950

オフィス家具販売店の社長様へ

オフィス家具の粗利がわずか2年で1.6倍になったと聞くと、驚く方も多いのではないのでしょうか？それも、大型物件に依存せずに。今回のオフィス家具販売店経営レポートでは、その内容をご紹介します。オフィス家具で利益を取ることが難しくなっている中、内装工事に注力したことでオフィス家具部門の粗利をわずか2年で1.6倍にまで成長させた秘訣を、(株)田中誠文堂の代表取締役 田中義信氏にインタビューしました。

田中誠文堂の会社概要



創業	昭和33年(創業59年)
年商	10.3億円
従業員	16名(パート3名含む)
取扱メーカー	岡村製作所、イトーキ、コクヨ、プラス、内田洋行 など

商圈	滋賀県湖南エリア (栗東市、草津市、守山市が中心)
顧客属性	民間：官公庁＝9：1
売上構成	オフィス家具：55% OA機器：30% 文具・他：15%

(株)田中誠文堂の実績

(株)田中誠文堂様は2015年から2年でオフィス家具部門の粗利を163%に成長させています。また、会社全体の粗利実績も2年で138%に伸びています。



オフィス家具の利益減で未来が描けなかった

—まず、(株)田中誠文堂がどんな会社か教えてください。—

はい。(株)田中誠文堂は私の父が創業した会社で、今年で創業59年になります。滋賀県栗東市という人口約7万人の都市を中心に事業を展開しています。創業時は文房具屋だったのですが、時代の変化に合わせてオフィス家具やOA機器を扱う商社へと業態転換してきました。最近ではオフィス家具が特に伸びています。



—業績が好調ですね。ここまで順調に成長されてきたのでしょうか？—

いえ、順調ではありませんでした。数年前までは課題だらけでした。ご存じのとおり、主力商材であるオフィス家具の利益率は少しずつ、しかし確実に低下していました。競合との価格競争激化や通販カタログとの比較などが原因です。また、オフィス家具の売れ行きは景気に大きく左右されるので、業績が良くても安心できる年はありませんでした。常に心のどこかに不安がありました。

【(株)田中誠文堂が抱えていた課題】

- 1 競合との価格競争激化
- 2 通販カタログとの比較による利益減
- 3 景気に業績が左右される



—多くの販売店と同じ悩みを抱えていたのですね。—

そうだと思います。数年前までは明確な会社の未来が描けず、「自社はどこへ進んでいくべきか？」「自社の存在価値は何なのか？」と悶々と考えていました。会社を変革しなければいけないという危機感があったのですが、何をすべきか分からず動けないという状況でした。過去のビジネスを続けても未来が無いことは分かっていたので、同業の経営者が集う情報交換会などに参加して、新しいビジネスの形を模索していました。

内装工事は、ニーズはあるが誰も取り組んでいない

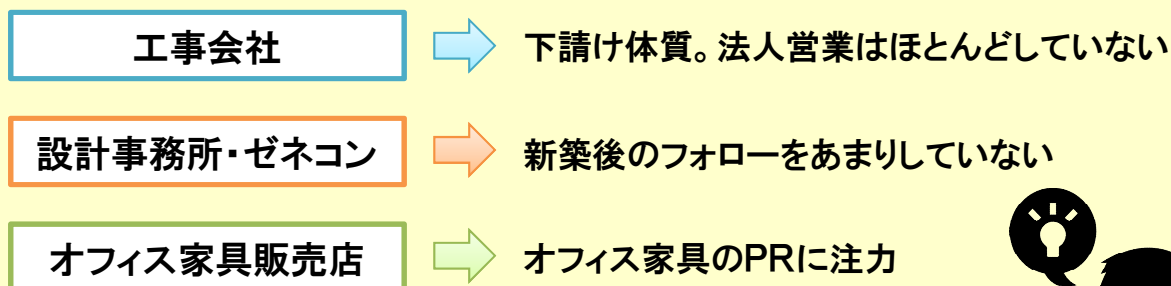
—なぜ内装工事に取り組もうと思われたのでしょうか？—

内装工事の可能性に気付かされたことがきっかけです。文具の売上が多い得意先がいたのですが、リーマンショック後に本社決裁となり、文具の売上が無くなってしまいました。何とか繋がりを保てないかと継続的に訪問をしていた所、お客様から「こんなことできない？」と内装工事の相談をされました。見積もりを出したところ、日々で出入りしていた信頼でらせていただくことになりました。初回の施工内容にご満足いただき、毎年数百万の内装工事のお仕事をいただくようになりました。この事例から、**“我々は内装工事ができるのに、お客様に積極的にPRをしていない”**ということに気がきました。調べてみると、企業には内装工事のニーズが多くあることに気付かされました。

—どのようなニーズがあるのでしょうか？—

建物には必ずアフターメンテナンス工事が必要です。新築したお客様でも、5年も経てばオフィス内に修繕が必要な箇所が出てきます。オフィスのちょっとした修繕をしたいのに、「依頼先が分からない」というお客様はたくさんいることが分かりました。実は、内装工事を法人向けに提案している企業はありません。工事会社は下請け体質で法人営業はほとんどしていません。ゼネコンや設計事務所は新築後にアフターフォローをあまりしていません。同業のオフィス家具販売店はオフィス家具のPRばかりで内装工事のPRはしていません。ニーズはあるが誰も取り組んでいないオフィス内装工事に我々が取り組み、法人の内装工事に一括対応すれば新しいビジネスができるのではないかと考えていましたが、確信できずにいました…。

【実は、オフィスの内装工事は非競争領域だった】



オフィスの内装工事を一括対応するビジネス

ー内装工事の可能性を確信したきっかけは何ですか？ー

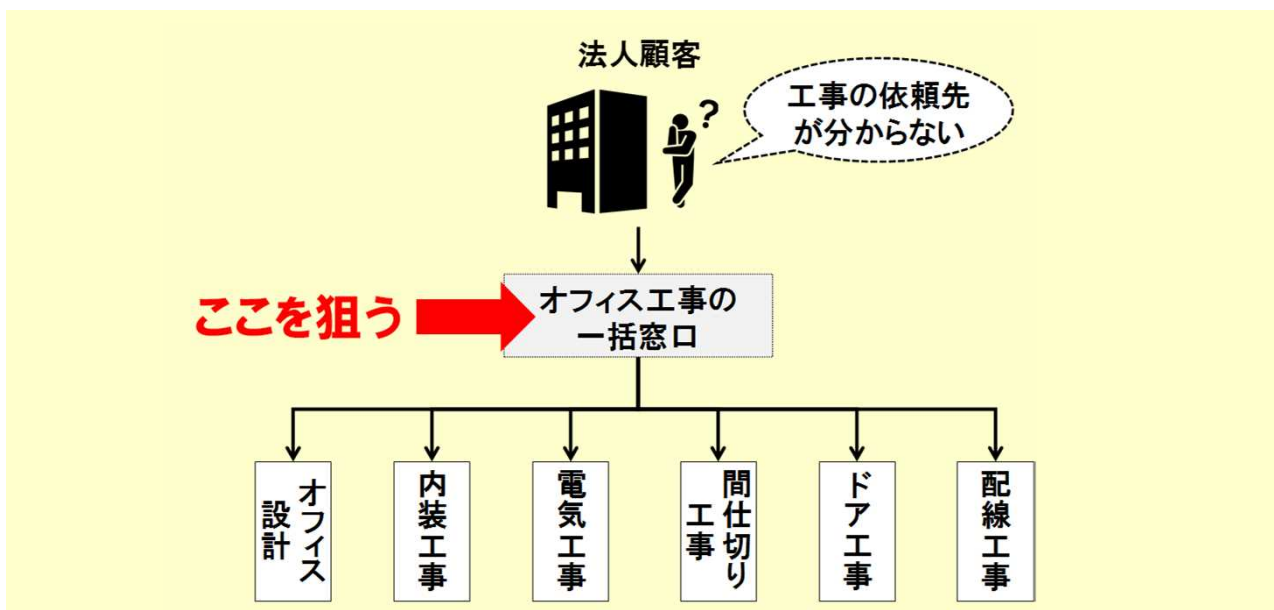
内装工事への注力を後押しする出来事が立て続けにあったことがきっかけでした。3年前に、オフィス家具業界を専門にコンサルティングしている船井総研の細井さんと情報交換する機会がありました。細井さんも私と同じように内装工事の可能性を感じていました。細井さんからは、オフィス内装工事はオフィス家具の5倍の市場規模があることを教えてもらいました。



その直後に、あるオフィス家具メーカーさんから「施工管理技士の資格取得をして、内装工事に取り組みませんか？」と話を持ちかけられました。相互に関係のない2社から同時に内装工事の可能性を肯定してもらったことで、「これはやれる！」と確信しました。

ー具体的にどのような内装工事ビジネスに取り組んだのですか？ー

一言で言うと、オフィス内装工事の元請け事業です。「工事の依頼先が分からない」とお困りのお客様から、オフィス内のあらゆる工事を一括して元請け受注します。施工は弊社の協力工事会社が行っています。株田中誠文堂は基本的には施工を行わず、業者選定、現場管理、工程管理を行います。



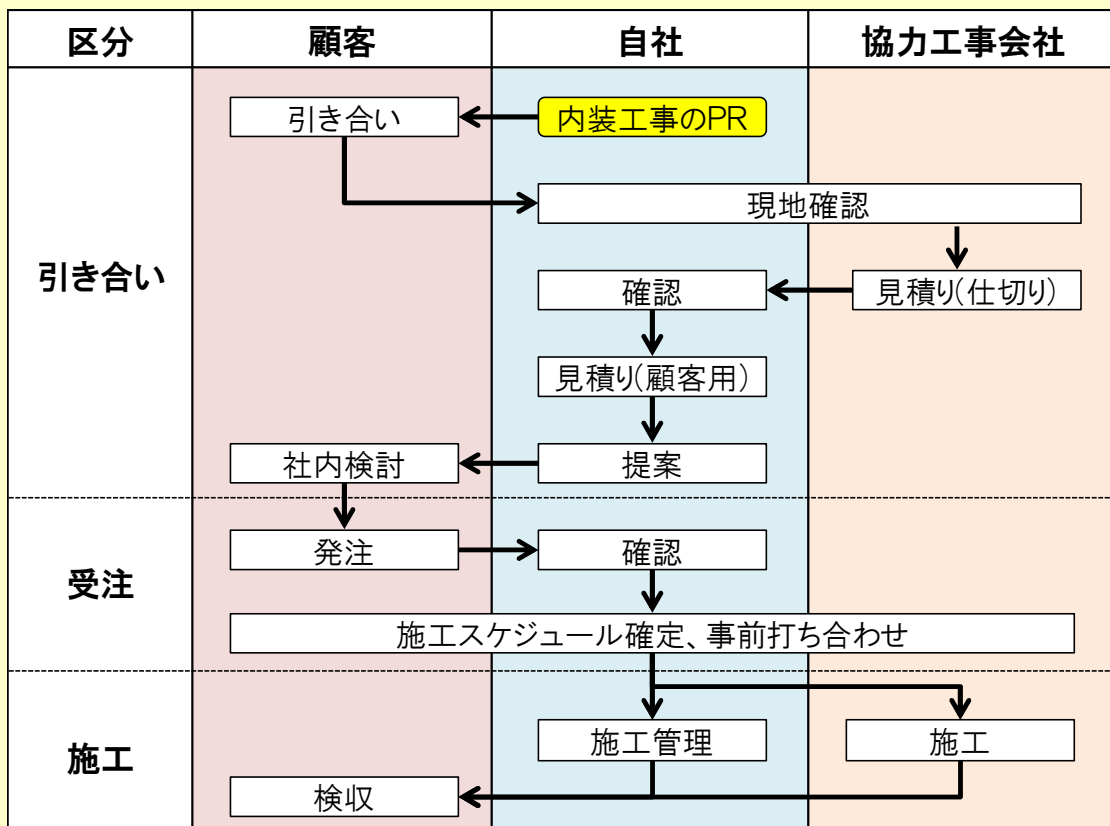
新事業ではなく、できる事をお客様に改めて伝える

— 協力工事会社を探すのは大変だったのではないですか？ —

いえ、そんなことはありません。弊社では元々内装工事をやっており、協力工事会社とのネットワークを持っていました。多くのオフィス家具販売店も協力工事会社はすでに持っていると思います。変わったのは、今まではお客様に言われた時にしか対応していなかったところを、我々からお客様にPRをしていった点だけです。ですので、体制はすでに整っていました。業務フローで変わったことは、弊社がお客様に内装工事をPRするようになったことぐらいです。もともとできる事をお客様に改めて伝えるだけなので、新規事業をするほど難易度は高くありません。

【内装工事元請け事業の業務フロー】

業務フローは「内装工事のPR」を自社から行う点以外は変わらない。



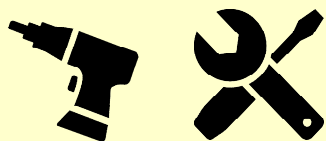
小規模工事を狙うことで若手でも実践できる

— 大規模な工事には対応できるのでしょうか？ —

この事業では売上50万円程度の小規模工事を狙っています。小規模工事を狙っている理由は、発生頻度が高く、若手にも受注ができ、価格が低いため競合にならないからです。私は属人的な営業組織から脱却し、若手でも取り組めるビジネスを模索していました。大規模な工事ではなく、小規模な工事を狙うことで、若手でも早い段階で内装工事を受注することができています。

実は小規模工事をやっていると、結果として移転や新築などの大規模な工事の相談にもつながります。お客様は日頃から工事实績がある会社で大規模工事も依頼したいのです。こういった案件はベテランが対応をするようにしています。

【小規模工事に特化すると、若手でも実践可能なビジネスになる】



小規模工事(メンテナンス)

- 1 発生頻度が高い
- 2 若手でも対応可能
- 3 競合しにくいので利益が取れる



大規模工事(移転・新築)

- 1 発生頻度が低い
- 2 ベテランにしかできない
- 3 競合が当り前。薄利

— 内装工事に取り組んで、すぐに成果は出たのですか？ —

いいえ。残念ながら最初からは成果は出ませんでした。現場に内装工事の可能性を話しても、現場はなかなか動きませんでした。今までの薄利な商売から離れることができず、内装工事に取り組む時間を確保することができなかったのです。「他の仕事が忙しい」という理由で、結局昨年と同じような動きになっていました。

仕組み化をしないと内装工事は浸透しない

—どのように現場を動かしたのですか？—

ずっと言い続けるだけだったのですが、発想を変えて「現場が動くまで仕組み化をしよう」と考えるようになりました。モノ売りが染みついた営業マンや工事实績が少なくて不安な営業マンでも、安心して内装工事の案内ができるまで仕組み化を行いました。

—どのような仕組みを作ったのですか？—

営業マンが安心して内装工事のPRができるようにツールを整備しました。まずは(株)田中誠文堂が対応できる工事をすべてメニュー化した工事カタログを作成しました。メニュー化することで各営業がお客様に案内をしやすくなりました。このツールを作成したことで現場が本格的に動き始めました。



対応できる工事をすべてメニュー化した工事カタログ

—ツールを作成したことで成果は出ましたか？—

はい。一定の成果が出ました。しかし、満足できる成果を出すためには、継続的に内装工事のPRをしていく必要性を感じました。そこで、工事分類ごとに材料・工事費込みの価格を明記したチラシを用意しました。

工事は価格が不明瞭な点が営業マンの不安になっていましたが、材料・工事費込みのチラシを作ったことで、現場の不安が払しょくされました。これらのツールを活用して継続的にお客様に毎月アプローチを行い、その結果や進捗をオフィス内装工事専用のシステムで管理をすることで、徐々に内装工事の受注が増え続けていきました。



工事分類ごとに工事価格が明記された工事パック

システムで進捗を確認する

— どのようなシステムで管理をしているのですか？ —

オリジナルで作成した簡易的なクラウドシステムを活用しています。このシステムに、チラシの配布履歴や、受注した案件を記載することで、各営業マンの課題点や行動状況、受注している工事内容の傾向を分析して改善につなげることができます。

【オフィス内装工事専用のクラウドシステム】 クラウドシステムで進捗を管理することで、取り組みの改善が進む。

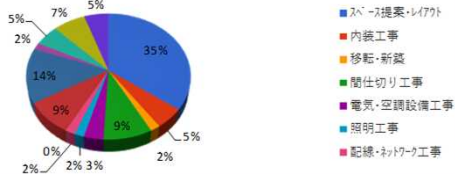
■全社分析

	情報提供数	月当り情報提供数	相談数	見積数	見積率	受注数	受注率	月当り受注数	受注粗利率	月当り粗利	平均粗利率
全社	351.0	54.2	57	75	11.2%	88	77%	11.0	4,720,210	228,418	82.7%
一人当たり	48.2	7.3	7.7	10	11.2%	1.1	77%	1.5	650,566	31,376	82.7%

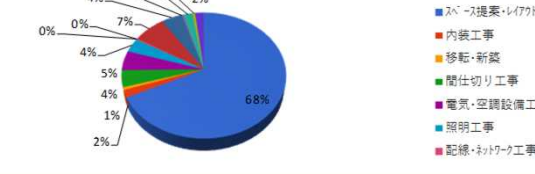
■個人別分析

	情報提供数	月当り情報提供数	相談数	見積数	見積率	受注数	受注率	月当り受注数	受注粗利率	月当り粗利	平均粗利率
	23.4	3.4	4	4	100%	4	100%	0.4	573,030	43,807	76.4%
	63.7	9.5	8	10	125%	4	50%	1.0	358,760	11,111	31.0%
	63.0	9.4	27	33	119%	23	69%	0.6	430,830	43,824	30.0%
	41.9	6.3	11	13	118%	4	33%	0.5	450,030	24,751	5.4%

工事分類【件数】



工事分類【粗利率】



— 広報戦略にも力を入れているとお聞きしたのですが、何をしていますか？ —

広告掲載や請求書、会報誌へのチラシ折込を行っています。広報戦略は費用はかかりますが、「どこかで聞いたことがある」と市場から認知され、お客様から声がかかる状況を作り出すことができるので、現場の取り組みスピードが加速します。また、紙媒体だけではなく、ホームページを使った新規開拓にも力を入れています。

オフィス修繕工事

- ・床シート張替
- ・カーペット張替
- ・壁紙張替
- ・壁穴補修
- ・間仕切り工事

- ・ドア工事
- ・照明工事
- ・空調工事
- ・什器の耐震固定
- ・防犯カメラ設置

- ・ブラインド取付
- ・配線工事

誠文堂オフィスLIFE通信 2016年9月1日 VOL. 27

オフィスの配線をキレイにスッキリしましょう

ちょっとした修繕工事もお気軽見積り無料です。上記以外の工事も承ります。

株式会社田中誠文堂 TEL:07-636-0606

1. 配線のカパシタを交換する

2. コンセントを増設する

3. スイッチを交換する

4. OAフロアで床下配線をする

広報戦略に使っている各種ツール

ホームページを使って工事物件を新規開拓

ーホームページを活用してどのように新規開拓をしているのですか？ー

昨年「滋賀オフィスづくり.com」というオフィス内装工事を受注するためのサイトをオープンしました。今まではホームページからの問合せはほとんどありませんでしたが、このサイトからは毎月新規問合せがきています。地元の有名企業などからも問合せが来るので驚いています。改めて、内装工事の依頼先が分からず困っている企業が多いことを実感しますね。

【(株)誠文堂の新規開拓を支える受注型ホームページ】



ー内装工事に関する知識を身につけさせるために取り組んでいることはありますか？ー

はい。弊社では、営業全員に2級施工管理技士の資格取得を義務付けました。現在は営業マン9名中7名が取得しています。2級施工管理技士の取得を義務化した一番の理由は、営業マンに自信を持ってもらうためです。また、お客様に安心してもらうためにも取得が必要だと考えました。

内装工事はストックになり、価格で叩かれない

—素晴らしいです。ここまで仕組み化してどのような成果が出ましたか？—

昨年はオフィス内装工事で粗利1,371万円を付加することに成功しています。既存商材の粗利率が低下する中、内装工事が営業のベースアップを実現してくれています。また、移転や新築物件ではオフィス家具より先に内装工事の商談が始まるので、**内装工事が増えることで、それに紐づいてオフィス家具の販売量も増えます。**

内装工事に取り組むことで、他にも様々なメリットがあることが分かってきました。

—内装工事がもたらすメリットとは何でしょう？—

1つ目は**内装工事はストックになる**ということです。工事は一発物というイメージがあったのですが、オフィスのアフターメンテナンス工事となると定期的に工事が発生します。これはあるお客様から半年でいただいた工事内容の一覧です。組織変更やオフィスの破損、経年劣化などにより定期的に工事のご依頼をいただくことができ、業績が安定します。

2つ目は**価格で叩かれない**ことです。多くのお客様は、工事は信頼できる業者に頼みたいというニーズを持っています。(株)田中誠文堂の業者選定や施工管理の品質についてお伝えすれば弊社を指名してくれるお客様も多いです。

3つ目は**移転や新築などの大型物件につながる**ことです。私達が主に狙っているのは50万円未満の小規模工事ですが、お客様は実績のある会社で大規模な工事も依頼したいようで、内装工事が移転や新築のご相談にもつながっています。

工事内容	売上金額
床 剥離ワックス作業	¥145,200
応接室 床・壁張替工事	¥115,000
トイレタイル張替工事	¥139,000
窓ガラス修繕工事	¥98,000
ドアクローザー 取替工事	¥19,500
階段、通路 天井、床、手摺修繕工事	¥920,000
A V 設備工事	¥866,000
事務所 ブラインド取替工事	¥150,000
厨房 ドアノブ交換作業	¥18,500
休憩室 ドアクローザー取替作業	¥19,500
什器壁床固定、レイアウト	¥1,360,000
ドアクローザー・ノブ交換作業	¥88,000
更衣室 清掃作業、見切り板撤去修繕工事	¥130,000
厨房入口床張替・壁補修	¥138,000
軽量ラックレイアウト、クロス修繕工事	¥1,137,000

【1社のお客様から年間の工事受注実績】

工事で入り込むとオフィス内の様々な工事を依頼されるようになる。メンテナンス工事は定期的に発生するのでストックになる。

(株)田中誠文堂がめざすもの

－内装工事に取り組んだことで業績以外に変わったことはありますか？－

はい。一番感じるのは営業マンに自信がついたことです。今までの家具やOA機器のビジネスはメーカーから仕入れたモノを横に流す商売なので、(株)田中誠文堂だけではなく競合他社でもできます。だからいつも他社と比較されてきました。

一方、オフィス内装工事の場合、同業者の中で本気で取り組んでいるのは、地元では(株)田中誠文堂ぐらいです。他社と比較されることなく弊社を選んでいただき、お客様には喜んでいただいております。内装工事をきっかけにお客様から営業マンへの目線も変わってきています。

また、経営者である私自身は、やるべきことが明確になったので「何をしたらいいか分からない」という以前の不安はなくなりました。内装工事で実績を出した後は、やりたいことが多くできました。

－今後の展望を教えてください。－

はい。今後は滋賀県でオフィス作りで一番に声がかかる会社になっていきたいです。それは、メーカーに依存しない独自のオフィス作りのノウハウを持った会社です。内装工事はそのために必要な第一歩だったと今では考えています。将来、「昔うちは小さな文房具屋だったんです」と笑って言えるように、さらなる変革を続けていきます。



オフィス家具販売店が 内装工事に取り組む5つのメリット

こんにちは。(株)船井総合研究所の細井です。田中社長のインタビュー記事はいかがでしたでしょうか？厳しい時代にオフィス家具の粗利実績を2年で1.6倍にしているという実績に驚かれた方も多いのではないのでしょうか？オフィス内装工事に取り組むことが、安定的に業績アップをするための1つの方向性だと感じさせられます。インタビューから、オフィス家具販売店がオフィス内装工事に取り組む5つのメリットをまとめますと、

メリット① 価格競争に巻き込まれない

田中社長が内装工事に取り組んでみると、「工事の依頼先が分からない」と困っている企業が多くあることが分かりました。それにも関わらず、内装工事を提案しているプレイヤーはあまりいません。競合がほとんどいないから価格競争にも巻き込まれません。



メリット② 実は小規模工事が大型物件につながる

お客様は実績がある会社に大型物件を依頼したいです。競争が少ない小規模工事に入り込んで実績を作ることで、移転や新築物件の受注につなげることができます。

メリット③ ストックができる

(株)田中誠文堂様は定期的発生するメンテナンス工事を狙うことで、工事でストック売を作っています。ストックが増えることで大型物件に左右されにくい企業体質になります。

メリット④ オフィス家具の販売につながる！

内装工事は、オフィス移転や新築物件においてオフィス家具の上流工程です。オフィス内装工事に入り込み上流を押さえれば、オフィス家具も売れる可能性が高まります。

メリット⑤ 若手でも実践しやすいビジネス

大型物件はベテランにしか対応できませんが、小規模工事なら若手でも対応できます。小規模工事に注力して若手が早期に内装工事を受注する経験ができれば、1人前に育つ時間を短縮できます。

化田中誠文堂様に限らず、全国の内装工事に取り組んでいるオフィス家具販売店様は、業績アップに加え、上記5つのメリットを享受することができます。

レポートを最後までお読みいただいた熱心な社長様へ
前回満席になった**特別セミナー**のお知らせです。



過去のセミナーの様子

オフィス家具販売店向け業績アップセミナー

今回、取材に応じていただきました

(株)田中誠文堂 田中社長がゲスト講師として**ご登壇!**

昨年末にも開催し、大好評だったセミナーです!

(株)田中誠文堂様の成功事例が聴けるのは**これが最後の機会**です。

ここまでお読みいただき、「内装工事がチャンスだと感じた」「既に内装工事に取り組んでいたが、記事を読んで確信に変わった」などと感じているのではないのでしょうか?また、「(株)田中誠文堂さんは具体的にどのように営業しているのか?」「現場を動かすには具体的にどのような仕組みを用意すればいいのか?」「どう伝えれば社員が動くのか?」など、気になることもたくさんあったのではないのでしょうか?

そこで、今回、取材にお答えいただきました(株)田中誠文堂の田中社長をゲスト講師にお招きして、「オフィス家具販売店向け業績アップセミナー」を開催することが決まりました。田中社長からは「少しでも業界の役に立つことができるなら」とご快諾をいただきました。紙面ではお伝えしきれなかった、内装工事に取り組んでオフィス家具販売店が業績を伸ばす方法をお話していただきます。

昨年末にも同じ企画でセミナーを開催しましたが、「日程が合わず参加できなかった」「次回があれば案内をしてほしい」というお声が多かったため、再開する運びとなりました。同じ企画のセミナーはこれが最後となります。(株)田中誠文堂様の成功事例を代表から直接聞ける最後の機会です。ご興味のある方は別紙のセミナー案内にて内容をご確認いただき、申込用紙に記入をしてFAXしてください。

一昔前は、オフィス家具販売店は利益を確保しながらオフィス家具を販売することができていました。しかし、現在は過去と同じやり方では厳しくなっているのはご存じの通りです。一方で、全国には、滋賀県の(株)田中誠文堂様をはじめ、伸びている販売店が数多く存在します。伸びている販売店がある一方、相変わらず伸び悩んでいる販売店が存在しています…。その違いは何でしょうか？伸びている販売店様は、業界の常識や過去の成功法則に囚われず、他社がやっていない新たな施策に取り組んでいます。その結果、工事物件の新規開拓や粗利率改善、契約率向上などに成功しています。

(株)田中誠文堂様や全国の業績を伸ばしているオフィス家具販売店様の事例を学べるセミナーに、席数に限りはございますが、あなた様のお席をご用意することができます。このチャンスを手にするための投資額…わずか2.5万円(税別)です。

セミナーへのご参加をご検討いただくにあたって、最後に1つだけお願いがございます。社長様が経営戦略を考えるための講演テーマです。必ず社長様自らご参加ください。経営戦略を考えられない担当者様だけでのご参加では、講演内容にご満足いただけないかもしれません。本気で現状を打破したいとお考えの社長様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
細井 錦平

追伸 お席の確保を確実にお約束できるのはご案内到着から**7日**です。

「あとで考えよう」とレポートを置いた途端、7日はあっという間に過ぎます。今すぐスケジュールをご調整いただき、お申込用紙をFAXいただければと思います。これが来年以降の業績を変えるきっかけになります。

オフィス家具販売店が 内装工事に注力して業績UPする方法

このような社長様の課題を解決するセミナーです。

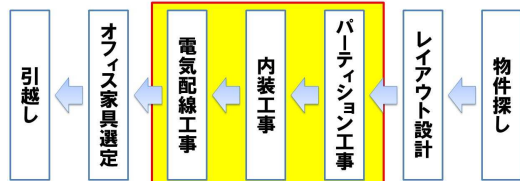
- ☑ もうオフィス家具の販売だけでは利益を確保できない
- ☑ 利益率の高い移転やリニューアル案件を新規受注したい
- ☑ 官公庁案件の利益率低下が経営を圧迫している
- ☑ 大型物件を追いかけるため、経営が不安定
- ☑ 再現性のある民間物件新規開拓の仕組みを構築したい

なぜ内装工事が業績UPに繋がるのか？

理由1

工事に取り組みば オフィス家具が売れる

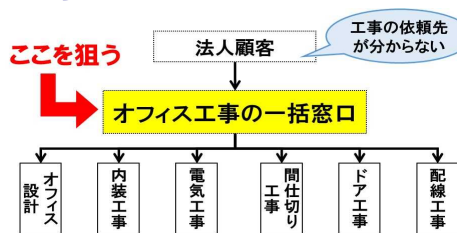
【オフィス移転の流れ】



物件において**オフィス工事はオフィス家具の上流工程**。
オフィス工事で入り込めばオフィス家具の販売量も増える！

理由2

オフィス工事市場は 需要があるのに**無競争状態**



法人に営業をかける工事会社は少ない。同業のオフィス家具販売店も工事には目をくれていない今がチャンス！

理由3

家具の**5倍**の市場規模

オフィス家具
2,600億円

オフィス工事
1兆3,063億円

莫大なオフィス工事市場を獲得する

理由4

内装工事は**ストック**になる

補修工事は定期的に発生するので、ストック収益になります。ストックが増えることで大型物件に左右されにくい企業体質になります。

理由5

価格競争に巻き込まれない

内装工事を提案しているプレイヤーが不在なため、競争することが無く、価格競争にも巻き込まれることが少ないので適正な粗利を確保できます。

～ 当日の講座内容 ～

第1講座 2018年 オフィス家具業界の時流と対策



株式会社 船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 細井 錦平

- ポイント1 オフィス家具の粗利率一桁時代が数年以内にやってくる!?
- ポイント2 全国の伸びているオフィス家具販売店の共通点
- ポイント3 なぜ、内装工事に取り組む販売店が伸びているのか?

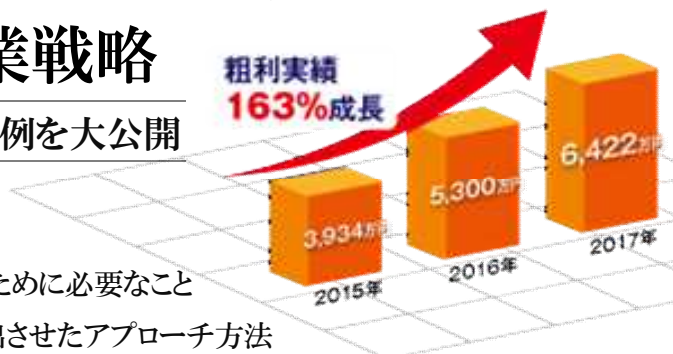
第2講座 わずか2年でオフィス家具粗利を1.6倍にした事業戦略



(株)田中誠文堂の戦略・事例を大公開

株式会社 田中誠文堂
代表取締役 田中 義信 氏

粗利実績
163%成長



- ポイント1 社員を巻き込み、業態転換をしていくために必要なこと
- ポイント2 内装工事で年間粗利1,371万円を創出させたアプローチ方法
- ポイント3 営業マン任せは絶対に失敗する! 3年かけて作り上げた仕組みで内装工事業を浸透させる

内装工事を受注できる
オフィス工事カタログ



毎月、物件の問合せが
入る受注型ホームページ



若手も工事を受注できる
工事のパッケージ化



内装工事業を軌道に
のせた組織戦略



第3講座 伸びている販売店が実践しているビジネスモデル



東京会場: 株式会社 船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 細井 錦平
大阪会場: 株式会社 船井総合研究所 金子 慶彦

- ポイント1 内装工事による業績アップを最短・高確率で実現できる! パッケージ化されたオフィス家具販売店向けのビジネスモデルとは?
- ポイント2 毎月3~5件の物件の新規問合せを獲得できる受注型ホームページ
- ポイント3 新規物件でも無競合で受注できるオフィス作りセミナーとは!?

第4講座 明日からオフィス家具販売店が取り組むべきこと



株式会社 船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 那須 慎二

- ポイント1 (株)田中誠文堂様が業績を上げた3つのポイント
- ポイント2 業態転換を成功させて業績UPするために経営者に必要なこと

セミナー過去参加者様の声

セミナー開催、販促ツール、HP(等) 実際、に
事業展開されている経営者の話 聞けて 有益であった。

(長野県 販売店/代表取締役)

「下下」業績を上げる方法は 身近に「下下」あることに
気がきました。

(北海道 販売店/代表取締役)

オフィスレイアウト部門を専ら 2014年以前にも 稼働していたが
オフィスレイアウトツール、ホームページで 準備できず 中断
していたが 今回 手付けした ツール、ホームページが
あるので 部門を作り 参入を 稼働している。

(福島県 販売店/代表取締役)

正直 オフィス家具は 粗利が 取れない と思っていたが カリウ(仕組作り)次第 だと思いはした。

(山形県 販売店/代表取締役)

利益は これ以上 確保 できない と思っていました。

このセミナー 参加 させて 頂き、利益は まだまだ 確保 できる と思いはした。 佐賀に 帰って 今日 学んだ 事を 皆に 伝え ます。

本日は 誠に どうも ありがたう。 (佐賀県 販売店/代表取締役)

今回のお話で お聞きした 内容の中 弊社に 足りない 部分は、

お任せ、という 仕事の メニュー 化、パッケージ 化、そして 各社を 利用 して いく 方向 だ
と 感じ ましたので、本日 お聞きした 話を 社内 に フィードバック し、
行える ことは すぐに お任せ したい と思いはす。

(京都府 販売店/代表取締役)

何か 業態 変化 を しなければ ならぬ のは、分かって

いたが、今日の セミナー を 受けて、近道 に なる ところ
一つ一つ ぶりがえり、出来る ことから 着手 したい。

(神奈川県 販売店/代表取締役)

既存 競合 両顧客 に 対して 競争、相見 積りで 受注率 が 低下
している 事。 本朝 社に 今回 の マテリアル を 出来る 事を 明確 に して
実行 して みたい。

(大阪府 販売店/代表取締役)

FAX.0120-974-111

24時間対応
担当:宮崎

オフィス家具販売店向け業績アップセミナー 2018 お申込用紙

お問い合わせNo.S031950

開催概要

お申込
方法

●FAXでのお申し込み
FAX.0120-974-111 24時間対応
下記お申込用紙にご記入のうえFAXにてお送りくださいませ。
お申込いただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万1週前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

●WEBからのお申し込み
下記に記載のスマホ用QRコードをお読み取り頂くか、
船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp]
右上検索窓に『お問合せNo.』を入力ください。→

日時
会場

東京会場

(受付12:30~)
2018年**5月24日(木)** 13:00~17:00
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
JR五反田駅西口より徒歩15分

大阪会場

(受付12:30~)
2018年**6月12日(火)** 13:00~17:00
(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩2分

お申込期限 2018年5月23日(水)17:00まで

お申込期限 2018年6月11日(月)17:00まで

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜25,000円(税込27,000円)/一名様 会員企業 税抜20,000円(税込21,600円)/一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願致します。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいませようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785047 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
TEL.0120-974-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-974-111 24時間
●申込みに関するお問合せ:宮崎 ●内容に関するお問合せ:細井
※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

参加会場に✓をお付けください

東京会場 5月24日(木)

大阪会場 6月12日(火)

料金には60分の無料経営相談が含まれています。当日・後日のどちらを希望しますか?

当日 後日 希望しない

フリガナ			フリガナ		
会社名			代表者名	(役職:)	
会社住所	〒 -		フリガナ		
TEL			FAX		
E-mail					
ご参加者	フリガナ			役職	
ご参加者	フリガナ			役職	
ご参加者	フリガナ			役職	



事務処理用QRコード

●弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

FUNAIメンバーズPlus 各業種別研究会 (研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講料の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所 ディンクス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

