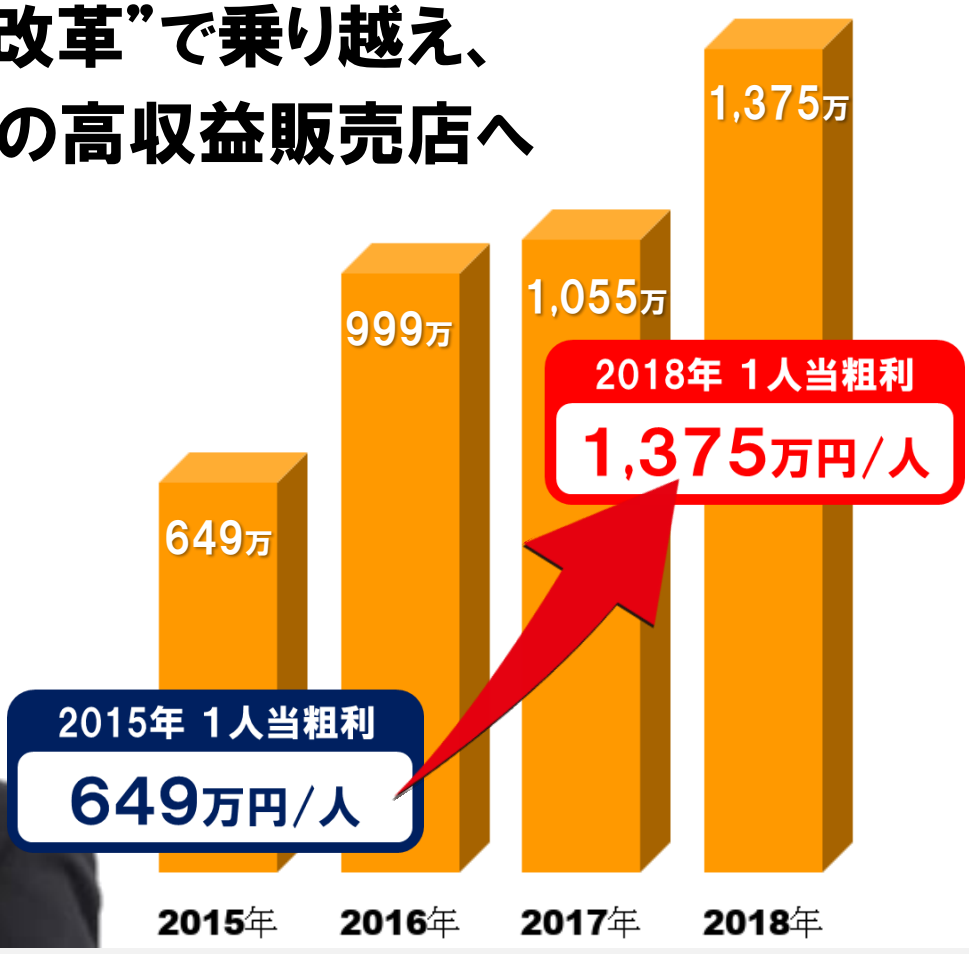
文具事務用品 販売店経営レポート
Office Supplies Dealer Management Report

働き方改革を実践して

生産性倍増

経営危機を”働き方改革”で乗り越え、営業利益率8.1％の高収益販売店へ

株式会社マルゼン
代表取締役　比嘉 基 氏



代表インタビュー

1. 毎月15件の新規物件問合せを飛び込み営業無しで獲得！
2. 文具事務用品・家具ではなく、収益性の高い商品に注力
3. 新規物件なのに相見積もり無しで受注できる仕組み
4. 社員は全員18時30分には帰宅

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　〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10船井総研大阪本社ビル
文具事務用品ディーラー営業生産性向上セミナー　問い合わせNo. S038683
TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30　FAX.0120-964-111 24時間対応
担当：天野
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。）→ 038683

文具事務用品販売店の社長様へ

文具事務用品販売店の生産性が3年で倍増したと聞くと、驚く方も多いのではないでしょうか？それも、文具事務用業界の平均生産性が750万である中、1.8倍の1,375万円/人という高い生産性です。このたびは働き方改革を実践して生産性倍増した秘訣を、株式会社マルゼンの代表取締役　比嘉 基(もとい)氏にインタビューをしました。

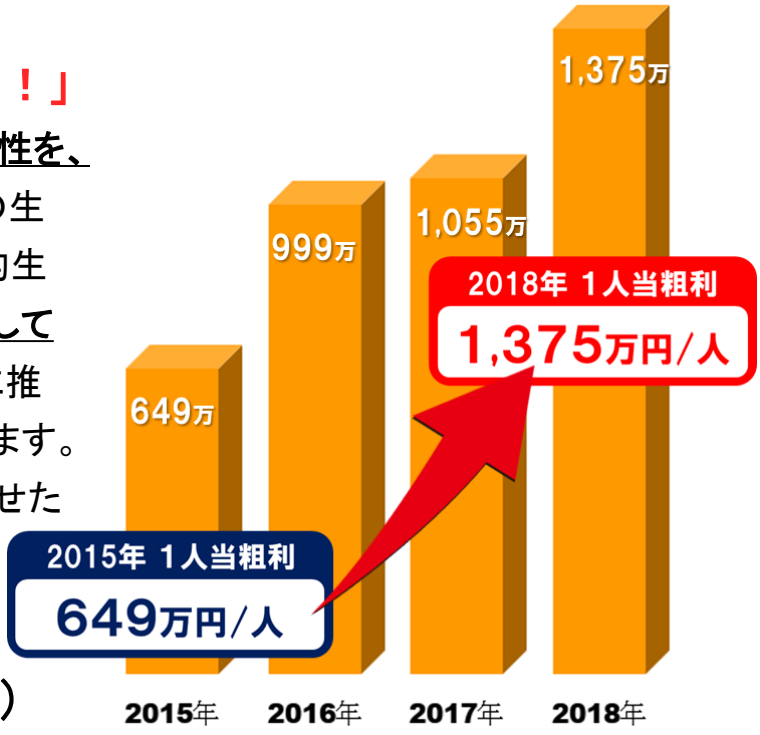
株式会社マルゼンの会社概要

創業	1966年(創業52年)
年商	1．9億円
従業員数	4名
取扱メーカー	プラス、コクヨ、内田洋行　など

商圏	沖縄県那覇市(人口32万人)
顧客属性	民間の中小企業中心
売上構成	オフィス家具・内装：85% 文具事務用品：15%

マルゼン様の実績「3年で生産性倍増！」

マルゼン様は2015年に649万円/人だった**生産性を、たった3年で倍増**させることに成功し、2018年の生産性は1,375万円/人になっています。業界平均生産性が750万円/人ですので、**業界平均と比較して1.8倍高い生産性**です。もちろん、業績も順調に推移しており、**粗利実績は3年で1.7倍**になっています。インタビューでは、マルゼン様が生産性倍増させた働き方改革の秘訣に迫ります。



生産性(1人当り粗利)の推移(右図)

文具事務用品の利益減で二期連続の赤字だった…

まず、マルゼンがどんな会社か教えてください。

はい。マルゼンは私の父が創業した会社で、今年で創業52年になります。沖縄県那覇市を中心に事業を展開しています。
創業時は紙を中心に取り扱い、徐々に文具事務用品を取り扱うようになっていきました。現在は時代の変化に合わせて、オフィス家具やオフィス内装工事を提案し、お客様のオフィス環境作りをサポートしている会社です。

3年で生産性が倍増し、順調に業績が上がっていると聞いています。本日は生産性倍増の秘訣をインタビューさせていただきたいと考えております。

いえ、決して順調ではありませんでした。**3年前は課題だらけの会社でした。**ご存じのとおり、弊社の主力商材であった文具事務用品の利益率は、通販文具の浸透や、競合との価格競争によって低下し続けていました。どんなに頑張って営業活動をしても、昨年の利益を下回る状況が続いていました。**3年前は二期連続赤字になり、夜は眠れませんでした。**

【 ３年前のマルゼンが抱えていた課題 】

1. **通販カタログの浸透によって文具事務用品の利益率低下**
2. **競合他社との競争が激化**
3. **頑張って営業活動をしても（利益率低下のため）結果が出ない**

二期連続赤字。経営危機に陥る

3年前はとても大変な時期だったのですね…。

はい。手元に現金が無く、保険を解約して現金を作るなど、**経営者の私が運転資金を作って支払をすることに集中していました。とても経営をしているとは言えない状況でした。**当時は月末になると、営業成績が悪いのに危機感の無い社員達に怒ってばかりいました。創業者の父ともよく衝突し、とても辛い時期でした。

注力する商品を文具事務用品から工事へと変えた

どのように経営危機の会社を立て直し、生産性倍増をしたのですか？

はい。根本的に何かを変える必要を感じていました。しかし、何に着手していいかも分からなかったので、まずは全国の業績好調な販売店の社長の話を聞くことに集中しました。実際に顔を合わせて直接質問ができる環境に身を置きました。伸びている販売店の社長は、何をすれば成功するかを惜しげもなく教えてくれます。そこで学んだことを真似て、実践していきました。

業績好調な同業者から成功事例を聞き、実践をしたのですね。
具体的には何をされたのですか？

大きく3つの取り組みを実践しました。この3つの取り組みを実践したことが経営危機からの脱却と生産性倍増につながりました。**1つ目は、”注力する商品を変えた”**ことです。今までのマルゼンは、文具事務用品をフロントエンド商品にしてお客様のオフィスに入り込み、物件情報を取得してオフィス家具を販売することで収益を確保していました。しかし、バックエンド商品だったオフィス家具は、通販カタログの家具と価格比較されるようになり、利益率が悪化していました。また、文具事務用品で入り込んで家具のPRをしているはずなのに、既存客の移転を移転の案内状で知ることが年に数件ありました。競合が増え、インターネットで業者探しができるようになったことで、**文具事務用品で入り込み、家具物件を獲得するという成功法則は既に過去の物となっていました。**

そこで、今までの物売り中心の業態から、工事中心の業態へと転換をはかりました。具体的には、事務所内のちょっとした補修工事を元請けする”オフィスメンテナンス工事”に注力をしてお客様に入り込み、移転やリニューアルのタイミングで、家具だけではなく内装工事まで一括受注をするようにしました。

【 改革①　注力する商品を変えた 】

以前		改革後
文具事務用品	フロントエンド商品	オフィスメンテナンス工事
オフィス家具	バックエンド商品	移転、リニューアル (家具、内装工事を一括受注)

“物売り”中心の業態から、”工事”中心の業態へと転換

オフィスメンテナンス工事を非競争で受注し始めた

なぜ、オフィスメンテナンス工事に注力をされたのでしょうか？

はい。建物には必ず補修工事が発生します。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」と困っているお客様はたくさんいます。実は、オフィスのあらゆるメンテナンス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ません。同業者はオフィス家具や事務機のPRばかりで工事のPRはしていません。マルゼンも内装や配線工事などのオフィスメンテナンス工事の実績は以前からありましたが、お客様から言われたら対応するぐらいで、自分達から積極的にPRはしていませんでした。

【 実は、オフィスメンテナンス工事は非競争領域だった 】

工事会社	下請け体質。法人営業はほとんどしていない
設計事務所・ゼネコン	新築後のフォローをあまりしていない
文具事務用品販売店	オフィス家具、事務機、文具のＰＲに注力

オフィスメンテナンス工事のPRをした事で、すぐに成果が出たのですか？

いえ、**すぐに成果は出ませんでした。**工事は今まで実績があったので、私もすぐに成果が出ると思っていました。しかし、**お客様に工事を依頼されて受注するのと、こちらからPRをして受注するのとでは大違いだということを実感しました。**今までの文具屋のイメージを払拭できず、施工品質を信用していただくことに苦戦しました。そこで、**営業ツールや営業トークを整備して工事の営業手法を改善**しました。すると、フタが外れたようにオフィスメンテナンス工事の実績が増えていきました。顧客ニーズがあるのに誰も取り組んでいないことや、50万円未満の小規模工事を狙っていたこともあり、**価格競争に巻き込まれませんでした。**

【 オフィスメンテ工事の施工風景 】 売上50万円未満の小規模工事が中心になっている

オフィスメンテナンス工事が物件の受注につながった

営業手法を改善することで順調に工事の受注件数が増えていったのですね。施工はどのように対応しているのですか？

はい。**工事は協力工事会社に依頼をしています。マルゼンは施工現場で立ち合いをしています。**元々工事は実績があり、協力工事会社とのネットワークを持っていました。多くの文具事務用品販売店も協力工事会社はすでに持っていると思います。あとは徐々に協力工事会社を増やすことで、対応できる工事の幅を年々増やしています。案件数が増えたことで業者開拓もしやすくなりました。

オフィスメンテナンス工事で入り込むことで、バックエンド商品である移転やリニューアルの受注につながるのですか？

はい。オフィスメンテナンス工事の受注をいただいたお客様からは、移転やリニューアルのタイミングで家具と内装工事を一括で任せていただく事が多いです。移転やリニューアルの際には必ず工事が発生します。お客様は家具・文具などの物販の場合は”価格”を気にされますが、工事となると”施工品質”を最も気にされます。普段からオフィスメンテナンス工事での実績があり、安心して任せられるマルゼンに相談が来るようになります。移転やリニューアル時に、家具だけではなく内装工事も一括で受注できるようになったので、物件で収益を確保できるようになりました。

【 移転やリニューアルの施工風景 】

オフィスメンテナンス工事で入り込むことで、施工品質の信頼を獲得して物件を受注しやすくなった。

ホームページで年間120件の新規問合せを獲得

2つ目に取り組んだことは何ですか？

2つ目に取り組んだことは、”自社の新業態に合う顧客層の新規開拓”です。オフィスメンテナンス工事の受注が順調に増えていきましたが、**既存顧客に一通りPRをした段階で受注が頭打ちになっていました。**また、マルゼンに対して文具屋のイメージを強く持っているお客様には何度PRをしても工事を受注できませんでした。そこで、新たな顧客層の新規開拓の必要性を感じていました。

今は新規開拓が難しい時代だと思いますが、どのように新規開拓をしたのですか？

様々な新規開拓の手法に取り組んでいますが、最も成果が出ているのが**ホームページによる新規開拓**です。
2016年にホームページを専門家に依頼をして、施工物件を受注することに特化したホームページへとリニューアルしました。現在、**ホームページからは年間で120件以上の物件の新規問い合わせがきています。**問合せが来た案件のうち3、4件に1件は受注することができています。大きい物件ですと1,000万円を超える商談もいくつもありました。物件の見込案件が毎月自動で入ってくる仕組みができたことで、営業の生産性が劇的に変わりました。

【 マルゼン様のホームページ 】

年120件以上の新規問合せがある
問合せ数は年々増加中

年120件以上の新規問合せはすごいですね！営業の生産性が劇的に変わった点を具体的に教えてください。

まず、見込み案件を作るための**飛び込み営業をする必要が無くなった**ことです。もう3年ほど効率の悪い飛び込み営業はしていません。浮いた時間を数字に直結する商談に使うことができるので生産性が向上しています。
次に、**元気のある企業や中堅・大手企業をホームページを経由して開拓できた**ことです。こういった企業様は購買力があるので、毎年リニューアルやレイアウト変更などの依頼をしてくださり、マルゼンの業績を支えてくださっています。
新規開拓の数は、毎年増え続けているので今後も顧客数を増やし、業績を上げ続けていくことができると予想しています。

利益率が低い文具事務用品中心の業態から脱却

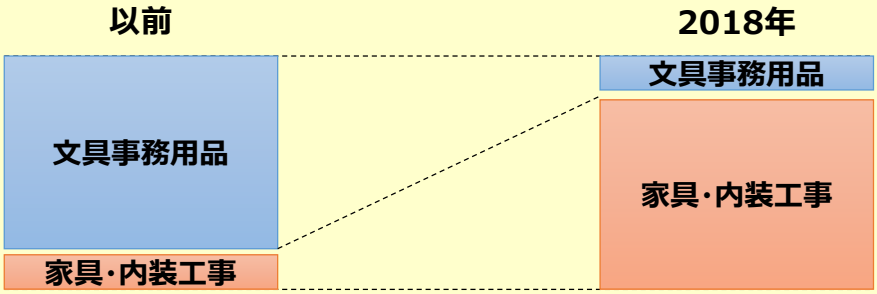
新規開拓数が増え続けている秘訣は何ですか？

ホームページ1点張りではなく、様々な取り組みを組み合わせています。例えば、今年からホームページにシステムを組み込みました。この**システムを利用することで、「どの会社の誰が」「どのページを」「いつ見たか」を事細かに把握することができるように**なりました。お客様からの問合せを待つだけではなく、ホームページの閲覧状況を分析して見込度の高い顧客にこちら側から電話やメールでアプローチすることができるようになりました。案件の数が増えたのは言うまでもありません。以前は飛び込みリストを整備してローラーで回り込むことをしていましたが、営業効率は雲泥の差だと振り返って思います。

注力商品が変わり、新規開拓も進んだことで、会社の状況はかなり変わったのではないですか？

はい。分かりやすい点では粗利構成が変わりました。経営危機の頃のマルゼンの粗利の85%は文具事務用品、残り15%が家具・内装工事でした。この比率は年々入れ替わり、2018年の粗利構成は文具事務用品15%、家具・内装工事85%となり、逆転しました。利益率が低い文具事務用品中心の業態から脱却できたことが生産性向上につながっています。

【 3年間で粗利構成が大きく変化した 】



3つ目に取り組んだことを教えてください。

はい。3つ目に**”物件を無競合で受注できる仕組みを構築”**しました。以前は物件の受注はできても工数に対して適正な利益を確保できないケースが多くありました。他社との価格競争やレイアウトを何度も引き直すことが原因です。この課題の解決を営業マン個人に任せるのではなく、会社として物件を無競合で受注でき、利益を残せる仕組みを構築しました。具体的には、**オフィス創りセミナーを開催**してマルゼンのオフィス作りの実績やノウハウを移転やリニューアルを控える顧客に伝える機会を設けました。セミナーで自社の実力を知ってもらうことで、**新規物件でも無競合で受注できるようになりました。**

レイアウト設計前に設計費用を頂けるようになった

新規物件でも無競合で受注できるのはすごいですね。オフィス創りセミナーについて詳しく教えてください。

はい。オフィス創りセミナーは1か月に1、2回の頻度で社内で開催しています。定員は5名程度のミニセミナーです。講師はマルゼンがつとめます。セミナーでは、ただキレイなオフィス事例ではなく、オフィスをリニューアルしたことで「採用力が上がった」「社内コミュニケーションが活性化した」「生産性が向上した」など、会社の業績アップに効果があった事例を厳選して紹介しています。また、マルゼンのオフィス作りのノウハウも伝えています。

オフィス創りセミナーに来場していただくことで、「マルゼンさんに依頼をしたい」と指名をしていただくことができ、競争から脱することができています。また、オフィス作りの付加価値を高めたことで、**レイアウト設計に入る前に設計費用を頂いてからレイアウト作成を開始できるようになっています。**

【 オフィス創りセミナーの様子 】

定員： ５名程度

頻度： 月1～2回

会場： 自社オフィス

講師： マルゼン

設計費を頂けるのはすごいですね。社内デザイナーがいるのですか？

いえ、社内デザイナーはいません。マルゼンでは「業績アップにつながるオフィスの提案をしてほしい」というお客様に対しては、いきなりレイアウトプランを提出するのではなく、**経営課題や社長の想いをヒアリングシートを使ってヒアリングした上で、オフィスレイアウトに落とし込みをしていきます。このプロセスに対して設計費を納得してお支払い頂いています。**

もちろん、業績アップにつながる提案を求めていないお客様には通常通り、無料でレイアウト作成をしています。

生産性が向上したことで起こった会社の変化

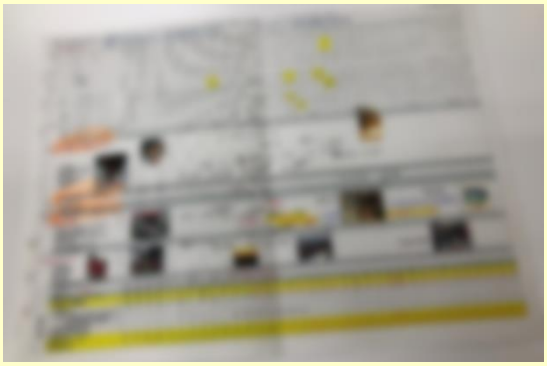
素晴らしい成果が出ていますが、こういった成果は沖縄の地域性も関係しているのでしょうか？

そんなことは無いと思います。私は、取扱メーカーに関係なく、全国の前向きな販売店の社長が集まる会に身を置いています。3つの取り組みはこの会でヒントを得ました。**他の販売店でも同じ取り組みを全国で実施していますが、各地で成果が出ているようです。**もちろん地域性は少なからずあると思いますが、何をしたら顧客に支持をされるのか？という本質的な部分はどの地域でも変わらないのだと思います。

働き方改革に取り組み、生産性が倍増したことで、会社にどのような変化がありましたか？

働き方改革を実践したというよりは、**稼ぎ方改革をした結果、働き方が変わったという言い方が適切かもしれません。**経営者としては、不安が無くなり経営が楽しくなりました。社員にとっても以前よりもいい会社になってきていると思います。今までは残業をしている社員も多かったのですが、最近では**18時過ぎには皆帰宅**をしています。2017年からは**土曜出社日を無くして完全週休2日制に**しました。有給休暇も以前より取得しやすくなっています。
また、**会社として社員の夢実現を支援するようになりました。**マルゼンでは、社員全員が仕事やプライベートも含む25か年計画を立てて全員で共有しています。そして、社員の夢を、全員で応援・アドバイスするようにしています。社員は幸せになるために仕事をしているのであって、仕事のために生きているのではありません。マルゼンという会社が社員の幸せを実現する場であってほしいと考えています。以前は、社員の夢を応援できる会社にしたいと思いつつも、業績が厳しく、社員に怒ってばかりいました。今やっと目指していた経営に近づいているように感じています。

【 人生25か年プラン 】



**人生の夢を全員が共有をして、
お互いに夢の実現を応援している**

比嘉社長、本日は貴重なお話を聞かせて頂きありがとうございました。

こちらこそありがとうございました。私も経営危機の時には、他県の販売店の社長に成功事例を聞かせて頂き、今があります。インタビューの内容が少しでも参考になれば幸いです。

マルゼン様が工事に取り組むことで生産性倍増できた5つの理由

船井総合研究所
細井 錦平

こんにちは。インタビュアーをつとめさせて頂いた船井総研の細井です。比嘉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3年で生産性倍増させている実績に驚かれた方も多いのではないでしょうか？注力する商品を利益を確保できなくなっていた**文具や家具などの”物販”から、”工事”にシフトしたことが、マルゼン様の生産性倍増の起点になっています。**マルゼン様が工事に取り組んだことで生産性倍増できた5つの理由を整理しますと、

理由①　利益率の低い商談が減った

文具事務用品を止めたことで利益率の低い商談が減りました。また、マルゼン様がオフィスメンテナンス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、工事を提案しているプレイヤーはいなかったので競合することなく受注できています。

理由②　物件の収益性が改善した

お客様は実績がある会社に移転やリニューアルを依頼したいです。競争が少ないオフィスメンテナンス工事で実績を作ることで、物件も指名で受注でき、収益性が改善しました。

理由③　新たなストック収益ができた

マルゼン様では顧客ニーズがある工事に注力したことで新規開拓がしやすくなりました。購買力のある中堅・大手企業の開拓も進んでいます。メンテナンス工事は定期的に発生するため、購買力のある企業からは毎年施工依頼があり、工事が新たなストックになっています。

理由④　文具の伝票処理が減り、内勤者が営業サポートに回ることができた

内勤者が文具事務用品の伝票処理をする時間が大幅に削減されました。新たにできた時間で内勤者が営業マンが行っていた見積作成を行うようになり、営業マンの生産性が向上しました。

理由⑤　配達業務が無くなり、数字に直結する取り組みに集中できた

マルゼン様では文具事務用品の仕事が減り、配達を外注したことで配達業務が無くなりました。初めは現場の抵抗もありましたが、商談に集中できるようになり生産性向上につながっています。

マルゼン様に限らず、工事に注力している全国の販売店は生産性向上することに成功しています。注力する商品を文具・家具などの物販から、工事にシフトしていくことが安定的に業績アップをしていくための1つの方向性だと感じさせられます。

文具事務用品ディーラー 営業生産性向上セミナー

今回、インタビューに応じてくださいました
㈱マルゼン　比嘉社長がゲスト講師としてご登壇！
生産性倍増の秘訣を本人から語って頂きます。

マルゼン様の生産性倍増事例をお読みいただき、生産性向上をするために物販中心の業態から、工事中心の業態へとシフトする必要性を感じているのではないでしょうか？また、「マルゼンさんはどのような営業をしているのか？」「現場を動かすには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、実践に移すにあたっての疑問も感じているのではないでしょうか？

そこで、読者の皆様の疑問にお答えするために、船井総研が主催となり、**取材にご対応いただいた㈱マルゼンの比嘉社長をゲスト講師にお招きして、「文具事務用品ディーラー 営業生産性向上セミナー」を開催**することが決まりました。比嘉社長からは「私も同業の社長にアドバイスをもらって今があるので、**マルゼンが取り組んでいることは余すことなくお伝えします！」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、生産性倍増の秘訣をお話していただきます。

一昔前は、文具事務用品販売店は従来のやり方で業績を上げ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、マルゼン様をはじめ、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生産性を向上させています。

マルゼン様や全国の業績を伸ばしている販売店の事例を学べるセミナーに、席数に限りはありますが、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ので、必ず社長様自らご参加ください。**ゲスト講師の比嘉社長も、船井総研のコンサルタントも経営戦略を考えられる社長向けの講演をします。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います。

株式会社船井総合研究所
細井 錦平

追伸　お席の確保が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。
今すぐ手帳を開いて スケジュール調整をして、申込用紙に記入をして
FAXで送ってください。これが来年以降の業績を変えるきっかけになります。

マルゼンの生産性倍増の秘訣を
社長から直接聞ける機会！

～ 文具事務用品ディーラー営業生産性向上セミナー ～

大阪会場　１２月４日 火曜日
東京会場　１２月７日 金曜日
各回定員２０名

3年で生産性を倍増させた事業戦略
～マルゼンの戦略・事例を大公開～

ゲスト講師：　株式会社マルゼン　代表取締役　比嘉基 氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

文具事務用品ディーラー営業生産性向上セミナー　問い合わせNo. S038683

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30　FAX.0120-964-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所　〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10船井総研大阪本社ビル　担当：天野

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。）→ 038683

セミナーテーマ

文具事務用品販売店が
業態転換に成功して生産性倍増する方法

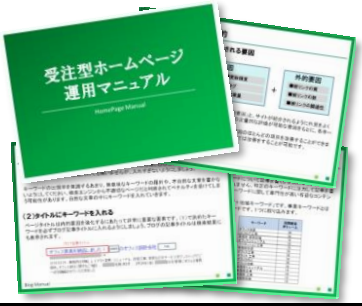
このような社長様の課題を解決するセミナーです。

- ☑ もう文具や家具の販売だけでは利益を確保することができないと感じる
- ☑ 利益率の高い移転やリニューアルを新規受注していきたい
- ☑ 頑張って営業活動をしても業績が横ばいの状態が続いている
- ☑ 働き方改革をして生産性を向上させたい
- ☑ 再現性のある新規開拓の仕組みを構築したい

マルゼン様が使っているツールをセミナー会場で特別公開

**物件情報を収集できる
オフィス工事カタログ**

**若手も工事物件を受注できる
オフィス工事パッケージ化**



**物件受注するための
HP運用マニュアル**

**誰でもオフィス作りセミナー講師になれる
全文シナリオ＆プレゼン資料**

**オフィス作りセミナー
運営マニュアル**

**オフィス作りセミナー
集客ツール**

**内装工事の受注を支援する
クラウドシステム**

**毎月、内装工事を
PRできるニュースレター**

**若手も受注の肝が分かる
工事営業研修テキスト**

～ 当日の講座内容 ～

第1講座　2019年 事務用品業界の時流と対策

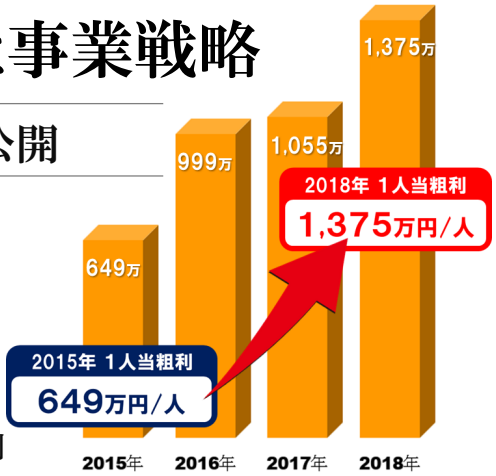
株式会社 船井総合研究所　マーケティングコンサルタント　細井 錦平

- 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　全国の伸びている事務用品販売店の共通点
- ポイント3　なぜ今、マルゼン様をはじめとした工事に取り組む販売店が伸びているのか？

第2講座　3年で生産性を倍増させた事業戦略

マルゼンの戦略・事例を大公開

株式会社 マルゼン
代表取締役　比嘉 基 氏



- 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　マルゼンが生産性倍増のために取り組んだ3つの施策と実践事例
- ポイント3　オフィス工事で業績アップするために必要なノウハウと、障害の乗り越え方
- ポイント4　若手営業マンが工事を受注するために、マルゼンが整備している営業の仕組み
- ポイント5　受注型ホームページと見込み客化の自動化ツール”マーケティングオートメーション”による新規開拓事例

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

大阪会場：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
東京会場：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事務用品販売店向けのビジネスモデルとは？
- ポイント2　毎月15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！？
- ポイント4　業界の営業手法を変えてしまう”マーケティングオートメーション”とは？
- ポイント5　販売店がオフィスデザインを提案して設計費を獲得できる協業モデルとは？

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　上席コンサルタント　斉藤 芳宜

- ポイント1　マルゼン様が業績を上げた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
- ポイント3　生産性向上をして業績アップするために明日から取り組むべきこと

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）

まだまだ業績を上げる方法は身近にもたくさんあることに
気づきました。

（北海道 販売店/代表取締役）

オフィスづくりの部門を持つことは以前にも検討したことが
ありましたがツールやホームページまで準備できず中断
しましたが今回はすばらしいツールやホームページが
あるので部門を作って参入を検討しています。

（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やりら(仕組作り)次第だと思いました。

（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。
このセミナーに参加させて頂き、利益はまだまだ確保できると
思いました。佐賀に帰って今日学んだ事を皆に伝えます。
本日はありがとうございました。

（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で弊社に足りない部分は、
おこなっている仕事のメニュー化やパッケージ化。そしてそれを利用していくやり方が
くズイなと感じましたので、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こないたいと思います。

（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ないのは、分かって
いたが、今日のセミナーを受けて、近道になったの
一つ一つふりかえり、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 新規 両顧客に於いても競合、相見積いで受注率が低化
している事。社員に対し今回のアプローチ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.0120-964-111

24時間対応
担当：天野

文具事務用品ディーラー　営業生産性向上セミナー
お申込用紙

お問い合わせNo.S038683

開催概要

お申込方法

【ＷＥＢからのお申し込み】
下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はＷＥＢ上でご確認いただけます。

【ＦＡＸからのお申し込み】
入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらず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。

日時 会場

大阪会場
（受付12:30～ ）
2018年12月4日（火）13:00～16:30
㈱船井総合研究所　大阪本社
〒541-0041　大阪府大阪市中央区北浜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
お申込期限　2018年12月3日(月)17:00まで

東京会場
（受付12:30～ ）
2018年12月7日（金）13:00～16:30
フクラシア八重洲（東京）
〒104-0028　東京都中央区八重洲2-4-1
ユニゾ八重洲ビル（常和八重洲ビル）3F
JR[東京]駅 八重洲地下街5番出口目の前
お申込期限　2018年12月6日(木)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ことがございます。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。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。　●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
● 万一、開催４営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催４営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。　●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くださいますようお願いいたします。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、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.5785850 口座名義：カ）フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグ
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頂きます。

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.0120-964-000 平日 9:30～17:30　FAX.0120-964-111 24時間対応
●申込みに関するお問合せ：天野　　●内容に関するお問合せ：細井
※ご入金確認後、受講票の案内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	□大阪会場 12月4日（火）	□東京会場 12月7日（金）
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	

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	
		ご連絡担当	
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	

お申込はこちらから

●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）

検

【個人情報に関する取り扱いについて】
1.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。
2.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。
3.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。
4.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票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。
5.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】
株式会社船井総研ホールディングス　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。