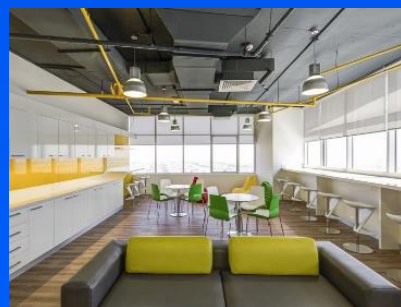
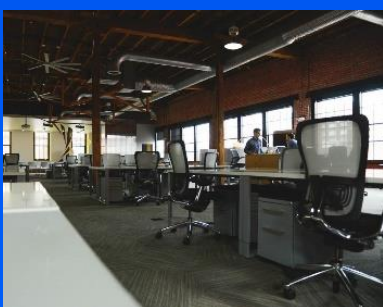


「地方」「従業員8名」「デザイナー不在」の オフィス家具販売店の

デザインオフィス 事業参入 成功レポート

次の不況期を乗り切る準備を急げ！



株式会社マルゼン
代表取締役 **比嘉 基 氏**

那覇市で従業員数8名のオフィス家具販売店を経営。以前は文具やオフィス家具の外商が中心だった。デザインオフィス事業を立ち上げ、業績が好調



デザインオフィス事業に取り組んで起こった変化

- | | |
|--------------|---------------------|
| ① オフィス物件の粗利率 | 粗利率15% ⇒ 粗利率30% |
| ② 営業マン1人当り粗利 | 927万円/年 ⇒ 1,980万円/年 |
| ③ 会社の業績 | 二期連続赤字 ⇒ 営業利益率 7.8% |
| ④ 働き方改革 | 残業時間82%削減、土曜出社日廃止 |

Question 1 デザインオフィス事業とは何ですか？

A. オフィスにこだわりを持つ経営者に対し、独立系デザイナーと提携して業績向上に繋がるオフィスデザインを提案します

デザインオフィス事業のターゲットは、オフィス環境を投資と考え、オフィスを自社のブランディングや採用力アップ、社員満足度アップに活用したいと考えている経営者です。オフィスに強いこだわりを持っている経営者だけをターゲットにします。

こういった経営者に対して、外部のデザイナーと提携をして業績向上につながるデザインオフィスを提案しています。

一般的なオフィス物件の商談相手は総務責

任者で価格が重視されます。デザインオフィス事業の商談相手は経営者で提案内容が重視されます。

一般的オフィス物件のターゲット		デザインオフィス事業のターゲット
総務	商談相手	経営層
基本要件 席数、必要スペース、期日、部署割、など	顧客が伝える事	基本要件+α 経営課題、目指す方向性、ビジョンなど
安く、納期どおりに	顧客ニーズ	業績UPに繋がる提案
経費	費用への意識	投資
弱い	こだわり	強い

Question 2 家具メーカーの設計とは何が違うのですか？

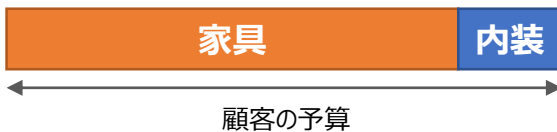
A. 家具ではなく内装に予算を投下できる点が大きな違いです 内装に費用をかけることで空間を変える提案ができます

オフィスにこだわる経営者に満足して頂くためには、内装に費用をかけてオフィス空間を変える提案をする必要があります。しかし、オフィス家具メーカーに設計を依頼すると家具を並べる提案になりがちです。メーカーの家具がスベックされて予算の大半を使ってしまい、内装工事に使える費用は不十分になってしまうことが多いです。弊社ではメーカー系ではないデザイナーに依頼することで、お客様の持つ予

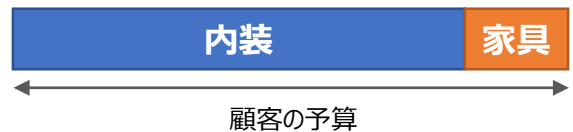
算の大半を内装工事にかけています。また家具には安くてオシャレなIKEAやニトリのホーム用家具も取り入れています。結果としておしゃれで顧客満足度の高いオフィス空間を提案できています。オフィス家具メーカーは自社製品が売れなくてはならないので、こういった提案はしたくてもできません。

競争が激しい家具ではなく、内装工事比率が増えることで弊社の利益率も高まります。

■メーカー設計部の予算の使い方



■独立系デザイナーの予算の使い方



Question 3 地方にそんなニーズあるんですか？

A. はい。年間180社の新規客から物件の相談を頂く仕組みがあり、その中からデザインオフィス案件を受注します

あります。弊社は人口31万人の地方で商売をしています、「経営者の想いをヒアリングして業績アップに直結するオフィスデザインをする」というコンセプトに共感してくださる企業様が多くいます。特に若い経営者や、東京で勤めて地元に戻ってきた二代目経営者からの相談が多いですね。

弊社では毎月オフィス創りセミナーを開催しているのですが、毎回、地元の経営者がセミナーに足を運んでくださいます。また、ホームページからの問い合わせも定期的にあります。ホームページとセミナーで年間180社から新規

物件の相談を頂く仕組みを構築してあるので、その中からデザインオフィス物件を受注します。

むしろ、地方はオフィスに特化してデザインを提案している会社が無いので、デザインオフィス事業を打ち出すことでチャンスがあると感じています。

■オフィス創りセミナーの様子



Question 4 なぜデザインオフィス事業に取り組んだのですか？

A. 地方でもニーズがあると確信をしたからです。また、当時は二期連続赤字で、業態を変える必要性を感じていました

以前から、オフィスに対するこだわりの強い経営者との商談が一定数あることは認識していました。しかし、こういった客層に喜んで頂くことや、受注することができずにいました。今までとやり方を変えなければいけないと考えていました。

また、2015年は二期連続赤字で経営が大変

厳しい状況でした。オフィス家具や文具の激しい価格競争が経営危機の原因です。根本的に業態を変える必要を感じていました。

やるからにはお客様に喜んで頂けて、私が好きなことをしたいと思い、家具や文具を売る仕事ではなく、オフィスをデザインする仕事に舵を切りました。

Question 5 デザイナーはどうやって探したのですか？

A. デザイナー選定やコーディネートは外部に依頼しています。提案内容・スピードともに素晴らしいです

デザイナー選定は船井総研にコーディネートをお願いしています。オフィス専業でデザインをしてきたデザイナーなので話も早いですし、提案内容は秀逸です。スピードも早く、依頼してから2週間で提案書を作成してくれています。早く、品質の高い提案書を持っていくのでお客様も驚かれます。

自社でデザイナーを育成することも考えたの

ですが、弊社は中小企業なので、案件が無いときにデザイナーがコストになってしまう事と育成の難しさを懸念して必要な時にアウトソースをしています。レイアウトを引くだけならまだしも、採用力UPやブランディングなどの業績アップに繋がるオフィスデザインを考えられる人財を自社で育成するのは難しいと思います。



Question 6

デザインオフィスに対するお客様の反応は？

A. お客様のデザインオフィスへの反応は非常に良く、相見積り無しでご依頼いただくことがほとんどです。

非常にいいですね。オフィスを業績アップに活用したいと考える経営者の方には満足していただけます。「他社は家具を並べただけの提案でピンとこなかったんだ」とよく言われます。

経営者の思いを実現するために経営課題をヒアリングして、それをオフィスプランに落とし込む会社は他にはいません。そのため、多くの

場合は無競合で商談が進みます。これは顧客が新規顧客の場合も同じです。

デザインをしたお客様から後日、「リニューアルしてから来客からの受注率が向上したよ」などといった業績アップにオフィスが貢献できたことを教えていただくのが非常にうれしいです。

Question 7

会社にはどのような変化がありましたか？

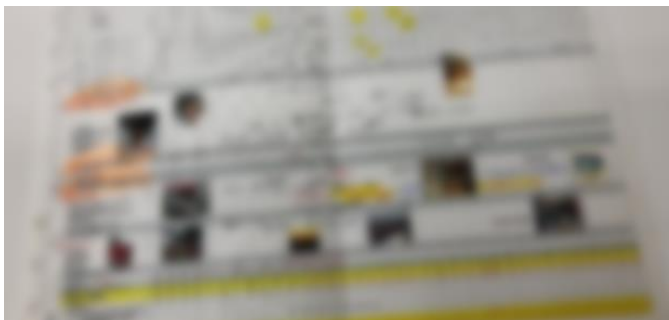
A. 業績は4年で2倍になり、利益も残る体質になりました。また、社員にとっても以前よりいい会社になっています

業績は4年で2倍になりました。収益性も赤字から営業利益率7.8%になりました。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いい会社になっていると思います。以前は残業が多かったですが、最近は18時過ぎには皆帰宅しています。土曜出勤日も無くして完全週休2日制にしました。

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、全員で応援・アドバイスし合っています。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なりたいと思いつつも、業績が厳しく、社員に怒ってばかりいました。やっと目指していた経営に近づいているように思います。

■ 人生25か年プラン



人生の夢を全員が共有してお互いに夢の実現を応援

■ 社内風景



お互いを応援し合う会社へ。社内の雰囲気も良くなった



マルゼン様がデザインオフィス事業に取り組んで得たメリット

インタビュ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？デザインオフィス事業に取り組んだことでマルゼン様が得たメリットをご紹介します。

メリット① 採用力が高まり、優秀な人財を採用できるようになった

業績が好調なマルゼン様では採用活動を行っています。従来は「ルート営業」という職種で募集をかけていましたが、現在は「オフィス創りのコンサルタント」という職種で募集をかけています。職種を変えたことで応募数は従来の3倍になり、やる気のある優秀な人財の応募が増えました。事業立ち上げが採用にもメリットを出しています。

メリット② 購買力のあるVIP顧客を開拓できた

オフィスにこだわる経営者の会社は、地元優良企業や伸び盛りの企業です。こういった企業は成長スピードも早く、購買力も高いため、毎年リピートで内装工事やレイアウト変更が発生しています。リピートがマルゼン様の収益を安定させる要素になっています。

メリット③ 顧客にとって最適なオフィス家具選定ができる会社になった

以前のマルゼン様はオフィス家具の粗利が収益源でしたが、現在は内装工事や設計料が主な収益源になっています。そのため、オフィス家具の粗利を心配することなく、お客様にとって最適なオフィス家具メーカーを選定できるようになりました。顧客要望があれば利益が一切取れないホーム家具や、薄利な通販カタログの家具の提案をしても業績には影響はありません。

今後、オフィス家具の粗利に頼ったビジネスモデルは厳しくなる

今、オフィス家具を通販で激安販売する業者が増えています。こういった通販サイトは家具の組立・配送も無料に対応し、かなり安い価格で商品を提供しています。実際に営業現場では、大手オフィス家具メーカーの製品を顧客がインターネットで購入していた…という事例が増えてきています。

今まで「商品選定」「購買」は販売店に相談するのが当たり前でした。しかし、インターネットが普及し、インターネットに明るい30代～50代が購買責任者になったことで、顧客が自分で商品をネット上で検討し、通販サイトから購買するようになりました。この動きは今後広まっていくでしょう。オフィス家具の販売粗利に頼ったビジネスモデルは確実に厳しくなります。マルゼン様のように、オフィス家具ではなく、オフィス空間作りを事業の中心に置き、内装工事や設計料を粗利の源泉にしていけることが求められています。

レポートを最後までお読みいただいた熱心な社長様へ
業界に特化した**特別セミナー**のお知らせです



過去のセミナーの様子

今回、インタビューに応じてくださいました
(株)マルゼン 比嘉社長がゲスト講師として**特別ビデオ出演！**
デザインオフィス事業立ち上げの秘訣を語って頂きます。

マルゼン様の成功事例をお読みいただき、「マルゼンさんは具体的にどのような営業活動をしているのか?」「デザインオフィス事業の詳細を知りたい」「どのようにオフィスにこだわる経営者を集客するのか?」など、実践に移すにあたっての疑問も出てきているのではないのでしょうか?

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(株)マルゼンの比嘉社長に特別ビデオ出演をいただき、「オフィス家具販売店向けに特化した経営セミナー」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!」とご快諾いただきました。紙面ではお伝えしきれなかった、業績アップの秘訣をお話していただきます。詳しくは別紙をご覧ください。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。マルゼン様が数年かけて実証実験した成功ノウハウを得るための投資額・・・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、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おります。

Office Furniture Dealer Management Report

販売店経営レポート

オフィス家具販売店向けセミナー

セミナーテーマ

オフィス家具販売店がデザインオフィス事業を立ち上げる方法

東京会場

2019年5月28日(火)

船井総研 五反田オフィス

2019年6月15日(土)

船井総研 五反田オフィス

大阪会場

2019年6月4日(火)

船井総研 大阪本社

第1講座 2019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 オフィスデザインチーム チームリーダー 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 業界の時流と、今取り組むべきデザインオフィス事業とは？

第2講座 何でも屋からオフィス空間創りのコンサルタントへ 業績をV字回復させたデザインオフィス事業



特別ビデオ出演 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 マルゼンの業績を倍増させた5つの施策と実践事例
- ポイント3 新規物件でも無競合で受注することができる！マルゼンのデザインオフィス事業の営業ノウハウ
- ポイント4 デザインオフィス案件を開拓する”受注型ホームページ”と”オフィス創りセミナー”の取り組み事例
- ポイント5 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 デザインオフィス事業の全体像と全国の成功事例



株式会社 船井総合研究所 オフィスデザインチーム 金子 慶彦

- ポイント1 業績アップを最短・高確率で実現できる！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創りセミナーとは！
- 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 オフィスデザインチーム チームリーダー 細井 錦平

- 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 オフィス家具販売店からオフィスデザイン会社へと業態転換をするために明日からすべきこと

累計200名以上の家具販売店経営者が参加

セミナー開催、販促ツール・HP(等) 実際、
事業展開されている経営者の話 聞いて 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 たくさんあることに
気がきました。

(北海道 販売店/代表取締役)

オフィス・クリア部門を専ら 今以前にも 稼いでいた
が、それの ツール・ホームページ 等で 準備ができず 中断
していたが、今回は すばらしい ツール・ホームページが
あるの2 部門を専ら 参入を 検討している。

(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、やり方(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 と思っていた。
このセミナーに参加させて貰い、利益はまたまた 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 伝えよう。
今回は、ありがとうございました。

(佐賀県 販売店/代表取締役)

今回のお話しで、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 各社を利用していくやり方か
ら、大変なと感じましたので、本日お話しした話を 社内に 一斉に 伝え、
行えることはすぐに おこなうと 思います。

(京都府 販売店/代表取締役)

何か 業態 変化を しなければならぬの12. 分かって
いたが、今日のセミナーを受けて、近道に なる7. の
一っつ 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 新規 両顧客に 対しても 競争 相見積りで 受注率が 低下
している事。 元日に 対し 今回、アツクを 出来る事を 明確に
実行してみたい。

(大阪府 販売店/代表取締役)

【セミナー】オフィス家具販売店がデザインオフィス事業を立ち上げる方法
お申込用紙

お問い合わせNo.S044852

開催概要

お申込方法

【WEBからの申し込み】
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。

日時会場

東京会場

2019年5月28日(火) 13:00~16:30
2019年6月15日(土) 13:00~16:30
(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
お申込期限 2019年6月14日(金)17:00まで

大阪会場

2019年6月4日(火) 13:00~16:30
(株)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分

受講料

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。

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、ご入金を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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ●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 通 5785298 口座名義: カ) フナイソウゴウケンキウウシヨ 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.0120-964-000 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:星野 ●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

□東京5月28日(火) □大阪6月4日(火) □東京6月15日(土)

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

QRコード

お申込はこちらから