



INFORMATION



複合機ビジネスの”次の戦略”を検討している 事務機販売店の経営者様へ

新型コロナウイルスが事務機業界にも大きな影響を与えています。ストック収益であったコピー機のカウンター収益や事務用品もコロナの影響で減少傾向です。複合機のカウンター収益はコロナ前の水準には戻らないと予想されています。厳しい外部環境の中で、どのような戦略をとるべきか悩んでいる経営者の方がほとんどではないでしょうか？

このような厳しい状況下でも、全国を見渡すとコロナ禍に適応した経営戦略にいち早くシフトし、業績アップを実現している事務機販売店もあります。状況が刻一刻と変化するコロナ禍では、自社だけで経営戦略を考えるよりも、既に成功しているモデル企業の取り組みを学び、自社が実践できる内容を取り入れ、スピーディに経営戦略を立てていく事が求められるのではないのでしょうか？

このたび、船井総合研究所ではコロナ禍でも業績アップを続ける販売店の経営者様をゲスト講師にお迎えし、業界のコロナ禍の経営戦略を考える「デジタル時代の事務機販売店経営戦略フォーラム」を企画しました。ぜひご参加いただき、今後の経営戦略の参考にしてください。「デジタル時代の事務機販売店経営戦略フォーラム」の詳細に関する下記資料を同封いたします。

記

- ・デジタル時代の事務機販売店経営戦略フォーラム 開催概要
- ・事務機販売店 経営レポート(株式会社WORK SMILE LABO様インタビュー)
- ・フォーラムを主催する船井総合研究所について

デジタル時代の事務機販売店経営戦略フォーラム

【お問い合わせNo. S077716】

開催日時: 2021年10月27日(水) 14:30～17:00(ログイン開始14:00より)
2021年10月28日(木) 14:30～17:00(ログイン開始14:00より)
2021年11月 8日(月) 14:30～17:00(ログイン開始14:00より)
2021年11月11日(木) 14:30～17:00(ログイン開始14:00より)

開催方法: オンライン開催

下記課題を感じる社長様はぜひご参加ください

- ✓ コロナ禍でも業績アップしている販売店の成功事例を聞きたい
- ✓ カウンター収益が減少し続ける複合機ビジネスに限界を感じている
- ✓ デジタル化の波をビジネスに取り入れることができていない
- ✓ クラウドツール販売にシフトしたいが「稼げない」「営業が売らない」が課題
- ✓ 今後10年生き残るための経営戦略を描きたい

講座内容

第1講座『複合機ビジネスから脱却するために販売店がすべき事』

株式会社船井総合研究所 デジタルイノベーションラボ マネージャー 細井 錦平

- ・ 複合機のストック収益が下落する中、事務機販売店がとるべき戦略
- ・ デジタル化の時流に事務機販売店が適応して業績を伸ばす方法
- ・ クラウドツールの「稼げない」「営業が売らない・売れない」を解決する方法
- ・ 1商談で粗利70万円以上確保できる「デジタル化支援ビジネス」とは



第2講座『デジタル化支援でコロナ禍も業績アップできた実践事例』

株式会社WORK SMILE LABO 代表取締役 石井 聖博 氏

- ・ WORK SMILE LABOが今期取り組んだ「デジタル化支援ビジネス」とは
- ・ ビジネスモデルを転換することで粗利率が44.6%になった理由
- ・ 20代営業の平均粗利200万円/月！高い生産性を実現した仕組みとは？
- ・ WORK SMILE LABOが顧客に提案している稼げるデジタルツール
- ・ デジタル化を商売にするにあたって苦労した事と、乗り越えた方法
- ・ 営業がクラウドツールを積極的に売るための評価制度改革と組織改革



第3講座『伸びている販売店が取り組んでいるビジネスモデル』

株式会社 船井総合研究所 デジタルイノベーションラボ マネージャー 細井 錦平
株式会社 船井総合研究所 デジタルイノベーションラボ 金子 慶彦

- ・ デジタル化支援ビジネスの全体像と販売店での実践事例
- ・ 顧客の見込み案件を一覧化できるデジタル化ロードマップとは？
- ・ デジタルツールの受注率と単価を高めるデジタルツール導入支援
- ・ 見込み客を集め、新規開拓もできるデジタル化勉強会の開催方法
- ・ デジタル化で稼ぐための独自の商品設計の仕方
- ・ デジタル化支援ビジネスを実現するツールと仕組みを大公開！



お問合せ

主 催:株式会社船井総合研究所

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせ
NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

事務機販売店 経営レポート

～事務機販売店の業績アップコンサルティングの現場から～

コロナ禍でカウンター収益下落が一気に進み、事務機業界は厳しい状況が続いています。しかし、そんな中でも業績好調な販売店もいらっしゃいます。今回は株式会社WORK SMILE LABOの石井社長にインタビューをしました。経営戦略を検討する参考にしていただければ幸いです。

事務機販売店 代表インタビュー

株式会社WORK SMILE LABO

代表取締役 石井 聖博 氏

株式会社WORK SMILE LABOは岡山市に本社を置く従業員30名の事務機販売店。2021年はデジタル化支援ビジネスに取り組み、コロナ禍でも業績が好調



質問 1

コロナ禍での業績を教えてください。

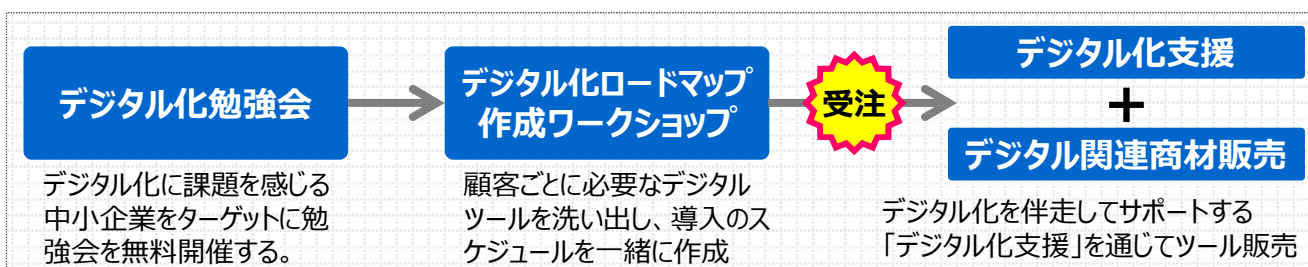
コロナ前は順調に成長を続けてきましたが、コロナの影響を受けた2020年の業績は横ばいでした。コロナ禍で複合機や事務用品といった既存事業が30%も下落した影響です。しかし、従来のビジネスモデルをコロナ禍に対応させたことで、2021年は過去最高の業績になる見込みです。コロナ禍でも成長し続ける見通しがたちました。

質問 2

2021年、コロナ禍にも関わらず好調な要因は？

デジタル化支援ビジネスのスキームができたことです。以前から、複合機に代わるビジネスとして、クラウドツールを中小企業に販売してデジタル化をサポートするビジネスを考えていました。しかし、現場からは「デジタルツールは粗利が稼げない」という声があがり、全員が積極的に提案をできていませんでした。

今年、粗利を稼ぐことができ、営業全員が積極的にデジタルを提案できるスキームが出来上がったことで、デジタル関連商材の販売が伸び、既存事業の落ち込みをカバーすることができています。具体的には、まずデジタル化勉強会を開催します。そして、勉強会の最後に「デジタル化ロードマップ作成ワークショップ」の提案を行います。ワークショップでは、顧客のデジタル化のロードマップ(導入スケジュール)を作成します。作成後はスケジュールに従って各種ツールの導入を行っていきます。



質問 3

デジタル化勉強会について詳しく教えてください。

デジタル化勉強会は、デジタル化を進めていきたいと考えている中小企業の経営者向けに開催している無料勉強会です。デジタル化支援で業績アップするための一番重要なポイントはターゲティングでした。具体的には「経営者はデジタル化に関心があるが、取り組みは進んでいない」客層を見つけることです。勉強会でこういったお客様とのご縁を作ります。

勉強会の最後には「デジタル化ロードマップ作成ワークショップ」というサービスのご案内をしています。ワークショップをご依頼いただくことが勉強会の目的です。



質問 4

デジタル化ロードマップ作成ワークショップとは何ですか？

一言でいうと、会社のデジタル化を推進するにあたり必要なデジタル化の設計図をワークショップ形式でお客様と一緒に作成するサービスです。3回のお打ち合わせでデジタル化のロードマップを作成していきます。

【デジタル化ロードマップ作成ワークショップの内容】

第1回	・ワークショップの内容説明 ・デジタル化の基礎知識レクチャー ・デジタル化を検討するための業務棚卸方法説明
第2回	・業務別のデジタル化検討 ・デジタルツールの検討 ・ネットワークインフラ調査
第3回	・デジタルツールごとに得られる効果の検証 ・デジタル化の投資回収の検証 ・デジタル化の実行スケジュール策定

デジタル化ロードマップ作成ワークショップを行うことで、お客様にとって必要なデジタルツールの一覧と導入スケジュールが出来上がります。お客様の「デジタル化をしたいけど、何から着手したらいいのか分からない」という悩みを解決することができますし、弊社としても見込み案件の一覧ができる事になります。

既にデジタル化ロードマップを作成して、デジタル化を進めているお客様へは、平均すると粗利70万円の商品・サービスの販売ができています。まだデジタル化の途中ですので、さらに追加受注が増えていく見込みです。

質問 5

デジタル化支援について教えてください。

デジタル化支援はデジタル化ロードマップ作成後にお客様に提案しているサービスです。お客様の社内にデジタル化委員会を立ち上げ、その推進をサポートする役割を担うサービスです。お客様の「自社だけではデジタル化できるか不安」という悩みを解消するサービスです。1ヵ月5万円で受注しています。助成金の活用ができることもポイントです。

デジタル化支援を毎月行う中で、お客様の進捗状況を確認しながら、最適なタイミングでリストアップしたデジタル関連商材を順番に導入していくことができます。

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。

業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

【会社概要】

会社名 株式会社船井総合研究所

代表取締役社長 真貝大介

資本金 3,000百万円(2020年12月末時点)

所在地 大阪本社:大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10
東京本社:東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
日本生命丸の内ビル21階

従業員数 800名(2020年12月末時点)

【大阪本社】



【東京本社】



セミナーへのご参加を検討いただいている方へ

デジタル時代の事務機販売店経営戦略フォーラムでは、インタビューでもご紹介させていただいた株式会社WORK SMILE LABOの石井社長にもご講演をしていただき、事務機販売店がデジタル化支援ビジネスで業績アップする方法をお伝えする予定です。複合機ビジネスの次の柱を探しているという経営者様はぜひご参加ください。

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。経営者様が経営戦略を考えるための講演テーマですので、経営者様自らご参加いただきたいと思います。ゲスト講師も、船井総研のコンサルタントも経営戦略を考えられる経営者向けに講演をさせていただきます。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。今後の経営戦略を描きたいとお考えの経営者様のご参加を心よりお待ちしております。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

デジタル時代の事務機販売店経営戦略フォーラム 開催概要 お問い合わせNo. S077716

オンラインにて開催

※全日程とも同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2021年 **10月27日** (水) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:00** (ログイン開始14:00より) **お申込期限: 10月23日(土)**

2021年 **10月28日** (木) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:00** (ログイン開始14:00より) **お申込期限: 10月24日(日)**

2021年 **11月8日** (月) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:00** (ログイン開始14:00より) **お申込期限: 11月4日(木)**

2021年 **11月11日** (木) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:00** (ログイン開始14:00より) **お申込期限: 11月7日(日)**

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

対象

事務機販売店の経営者・経営幹部の皆様

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様
会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、事前にご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。
または、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. 077716
を入力、検索ください。

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
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 金子
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

開催日程によって期限が異なりますので、ご注意ください。

- 2021年10月27日(水) オンライン開催 【申込締切日 10月23日(土)】
- 2021年10月28日(木) オンライン開催 【申込締切日 10月24日(日)】
- 2021年11月8日(月) オンライン開催 【申込締切日 11月4日(木)】
- 2021年11月11日(木) オンライン開催 【申込締切日 11月7日(日)】



料金後納

ゆうメール

特 別 案 内 状

デジタル時代の事務機販売店経営戦略フォーラム ～事務機業界がデジタル化支援で稼ぐ方法～

開催日時:2021年10月27日(水) 10月28日(木) 11月8日(月) 11月11日(木) 開催方法:オンライン開催



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催: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

お問合せ
事務機販売店 経営戦略フォーラム No. S077716

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

【差出人・返還先】〒533-0033 大阪府大阪市東淀川区東中島1-8-10 船井総研ロジ株式会社
このお荷物はご依頼人様からお預かりした荷物を当社が差出人となって発送代行しています。