



INFORMATION



コロナ禍でも業績アップできる経営戦略を検討している オフィス家具販売店の経営者様へ

新型コロナウイルスがオフィス家具業界にも大きな影響を与えています。コロナ前と比較して新築棟数は2割減になり、物件数は減少しています。ストック収益であったコピー機のカウンター収益や納品文具も、コロナの影響で減少傾向です。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オフィス家具販売店もあります。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、船井総研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、オフィス家具業界のコロナ禍の経営戦略を考える「オフィス家具販売店 経営戦略フォーラム 2021」を企画しました。当日お伝えする成功事例を一部ご紹介します。

- ホームページを活用して毎月10社新規開拓する仕組み
- 物件単価が1.8倍になる「オフィス創りセミナー」の仕組み
- 新規顧客を非競争で受注し、物件粗利率35%を実現する仕組み
- 専属デザイナー不在でも販売店がオフィスデザインを提案する方法
- 売れる商品作りで年間粗利5,000万円を既存客から付加できた事例
- 粗利率15%の販売店が、5年で粗利率30%の利益体質になった方法 など

ぜひご参加いただき、今後の経営戦略の参考にしていただければ幸甚です。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、ゲスト講師も、船井総研のコンサルタントも経営者向けの講演をします。担当者様だけのご参加では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お勧めします。

オフィス家具販売店 経営戦略フォーラム 2021

【お問い合わせNo. S078869】

開催日時: 2021年11月19日(金) 14:30~17:00(ログイン開始14:00より)
2021年11月22日(月) 14:30~17:00(ログイン開始14:00より)
2021年11月24日(水) 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
- ✓ 10年後に生き残るために経営戦略を再構築したい
- ✓ もう家具や文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
- ✓ 物件が減少しても安定的に業績アップできる経営にシフトしたい
- ✓ 新規開拓をしたいが飛び込みでは限界がある。再現性のある仕組みを作りたい

講座内容

第1講座『オフィス家具業界の時流予測と販売店が取り組むべき事』

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

- ・ オフィス家具業界の時流予測
- ・ コロナ禍でも伸びた販売店が実践していたこと
- ・ 販売店が取り組むべき「工事」「オフィスデザイン」「オフィスコンサル」
- ・ 競争が激化するオフィス家具業界で、物件を無競争で受注する方法
- ・ 粗利率30%の経営を実現する方法と成功事例



第2講座『コロナ禍でも業績アップできたフォーサイトの実践事例』

株式会社フォーサイト 代表取締役 三ヶ野 弘二 氏

- ・ コロナ禍でも増収増益！4年で業績1.9倍(粗利)に成長した経営戦略
- ・ 「文具、オフィス家具の御用聞き」「官庁依存」から脱却できた理由
- ・ オフィスマンテナンス工事への注力が会社を変えた！
新たに粗利2,600万円の創出が実現し、物件相談も増加！
- ・ 1年間の新規開拓126件！新規受注粗利1,052万円を実現した仕組み



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 金子 慶彦

- ・ 既存客から年間粗利5,000万円を付加するモデル
- ・ 物件単価が1.8倍になるオフィス作りセミナーの仕組み
- ・ 専属デザイナー不在でもオフィスデザイン提案する方法
- ・ 新規顧客を非競争で受注し、物件粗利率35%を実現する仕組み
- ・ 営業マンが訪問せずに見込み化するマーケティングオートメーションとは



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

オフィス家具販売店 経営レポート

～オフィス家具販売店の業績アップコンサルティングの現場から～

コロナ禍でオフィス家具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全国には多くいらっしゃいます。今回は株式会社フォーサイトの代表取締役 三ヶ野弘二氏にインタビューをしました。コロナ禍の経営戦略を検討する参考にしていただければ幸いです。

オフィス家具販売店 代表インタビュー

株式会社フォーサイト
代表取締役 三ヶ野 弘二 氏

株式会社フォーサイトは東京都に本社を置く従業員9名のオフィス家具販売店。2016年から業態転換に取り組み、オフィスマンテナンス工事を事業の中心に置いたことで、コロナ禍でも業績好調



質問 1

コロナ禍での業績を教えてください。

東京では緊急事態宣言が出て、一時はどうなるかと思いましたが、お客様のご支援もあり、コロナ禍でも増収増益という結果を出すことができました。好調の要因は2016年から改革に取り組んだことです。4年で粗利1.9倍に成長することができました。改革を進めていたことが、コロナ禍でも業績を伸ばすことができた要因になっています。21年度も順調に業績は伸びており、増収増益を続けることができそうです。



質問 2

どのような改革をしたことが好調の要因ですか？

オフィスマンテナンス工事を事業の中心に据えたことです。5年前のフォーサイトは文具で御用聞きを行い、物件があればオフィス家具を販売して収益をあげるという業界の典型的な業態でした。しかし、近年こういった御用聞き営業が厳しくなっているのは読者の方もご存じかと思いません。年々粗利率は悪化していましたし、弊社は官庁比率も高かったため、今後どのように会社を伸ばしていくべきか悩んでいました。そんな折、同じような境遇の同業社長に成功事例を教えてください、その成功事例をモデルに改革をしていきました。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”オフィスマンテナンス工事”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。

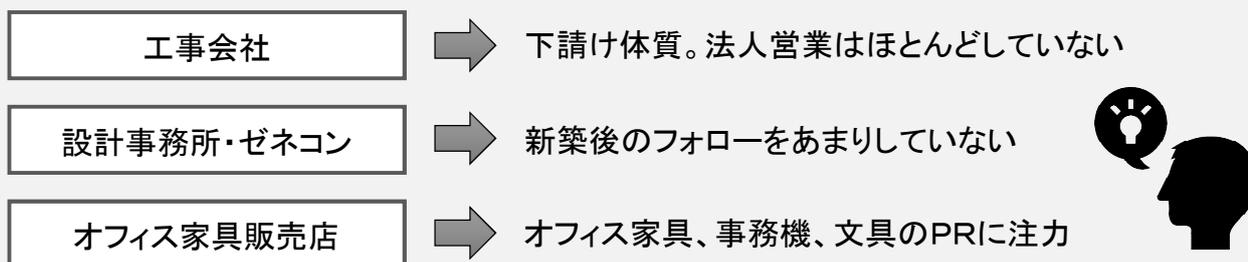
以前		改革後
文具事務用品	フロントエンド商品	オフィスマンテナンス工事
オフィス家具	バックエンド商品	移転、リニューアル (家具、内装工事を一括受注)

質問 3

メンテナンス工事でなぜ業績が上がるのですか？

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。その結果、「オフィスメンテナンス工事を専門にやっています」と訴求すると、既存客からの追加受注だけでなく、苦戦していた新規開拓も容易にできるようになりました。

【実は、オフィスメンテナンス工事は非競争領域だった】



また、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移転やリニューアルなどの物件を任せていただく事が増えました。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。普段から工事实績があり、安心して任せられるフォーサイトに相談が来るようになり、競争なく物件を受注できることが増えました。

質問 4

新規開拓の実績についても詳しく教えてください

オフィスメンテナンス工事に対応していることを様々な方法で訴求したことで、昨年は360件の新規問合せがありました。そのうち126件が受注になっています。粗利では1,052万円の新規受注でした。このペースで毎年新規開拓ができるようになったので、レポートで業績が安定しました。また、民間開拓が進み、官庁依存度が下がりました。

質問 5

施工は他販売店もしていますが違いは何ですか？

1つの商品ではなく、1つの事業として取り組んでいることが違いだと思います。私も最初に成功事例を聞いたときは「自社でも工事はやっているよ」と思いました。しかし、今までは家具や文具を自分たちのメインの仕事だと考えており、「工事はメインの仕事ではない」という認識がありました。オフィスメンテナンス工事を事業として捉えて突き詰めていったことで、業態が変わり、収益性が高まりました。具体的には協力業者の開拓、施工知識や施工管理技術の習得、オフィスメンテナンス工事PR専任者の採用、施工品質満足度アンケート調査などを行い、事業を磨いてきました。今では同業他社には負けない価格力や営業力、品質が身につけている自負があります。

質問 6

工事で業態が変わり会社はどう変化しましたか？

1つ目は、生産性向上を実現できたことです。収益性が下がっていた文具に取り組みなくなったこと、収益性の高い物件の相談件数や受注率が向上したためです。社員には以前よりも賞与を出せるようになりました。

2つ目は、以前よりもお客様に喜ばれるようになったことです。オフィスメンテナンス工事を通じて営業のレベルが上がり、家具だけでなく、空間全体の提案ができるようになりました。

3つ目は、私が安心して経営できるようになったことです。以前は業績が大型物件の有無に左右されていたため、毎年不安を抱えながら経営をしていました。今ではオフィスメンテナンス工事でベースとなる粗利ができ、中規模物件の相談も増えたため、大型物件が無くとも業績を見通すことができます。次に目指すのはオフィスデザイン会社への業態転換です。ゆくゆくはデザイナーを雇って…といったことを考えています。業態転換をしたことで次のステージが見えてきました。社員と共有できるロードマップが描けたことが何より嬉しいですね。

質問 7

セミナー参加を検討している方にメッセージをお願いします

私も船井総研さんのセミナーに参加して、同業の社長様の成功事例を聞いたことがきっかけとなり、改革を進めることができました。コロナ禍で好調なもの業態転換に取り組んでいたからだと思います。当時はセミナー費用分の価値があるか不安でしたが、「本当に経営課題を解決できる内容なら聞かなくてはならない」と思い、参加しました。弊社の事例を精一杯お伝えするのでぜひご参加ください。

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>

【大阪本社】



【東京本社】



【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)

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。

オフィス家具販売店 経営戦略フォーラム 2021 開催概要

お問い合わせNo. S078869

オンラインにて開催 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場

2021年 **11月19日(金)** 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15日(月)**

2021年 **11月22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18日(木)**

2021年 **11月24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: 11月20日(土)**

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

オフィス家具販売店の経営者・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場合がございます。●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. 078869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

株式会社 船井総合研究所

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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

●申込みに関するお問合せ: 指田

●内容に関するお問合せ: 金子慶彦(かねこよしひこ)

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11月19日(金) オンライン開催【申込締切日 11月15日(月)】

■ 2021年11月22日(月) オンライン開催【申込締切日 11月18日(木)】

■ 2021年11月24日(水) オンライン開催【申込締切日 11月20日(土)】

