

今からでも間に合う! デジタル時代に勝ち続ける新戦略

たった **2.5時間** コピー機ビジネス減収時代に生き残るための **成功事例&ポイント**が分かる!

デジタル時代の事務機販売店経営戦略フォーラム

オンライン開催 **PC・スマホでセミナー参加!**

2022年 **5/12**木 **5/16**月 **5/20**金 **5/24**火

14:30 ▶ 17:00 (ログイン開始 14:00~)

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

申込締切日 5月8日(日) 5月12日(木) 5月16日(月) 5月20日(金)

※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

講座カリキュラム

講座	セミナー内容	講師
第1講座	『事務機業界の時流予測と販売店が取り組むべきこと』 ●事務機業界の時流予測 ●コロナ禍でも伸びた販売店が実践したこと ●販売店が取り組むべき「デジタル化支援」とは?	株式会社 船井総合研究所 マネージャー 細井 錦平 船井総合研究所に新卒入社。幅広い業種でのコンサルティングを経験後、事務機ディーラーを専門にコンサルティングを行っている。事務機業界の経営者向け勉強会「ワークスタイルデザイン経営研究会」を主宰。
第2講座	『ワークスマイルラボの実践事例』 ●差別化の肝となるデジタル化支援の内容と実施方法 ●デジタル化セミナーでデジタル化関連商材を受注する方法 ●事務機販売店が自社にてデジタル化を導入し、体験をもとに提案をする方法	株式会社 WORK SMILE LABO 代表取締役 石井 聖博氏 キヤノンマーケティングジャパン株式会社を経て、2006年株式会社石井事務機センターに入社。2015年より現職。従来のオフィス機器販売から、より良いワークスタイルを提案する会社への変革に着手。2016年、本社オフィスをリニューアルし、自社の働き方を実際に体感頂く事業を開始。中小企業に特化したテレワークやデジタルを活用した多様な働き方に挑戦している。帝京大経済学部卒。岡山市出身。1979年生。
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』 ●事務機業界がデジタル化をビジネスにするポイント ●顧客に提案すべきデジタル化ロードマップとは? ●デジタル化ロードマップを活用した提案事例 ●顧客提案を前提として自社のデジタル化ロードマップを作る方法	株式会社 船井総合研究所 リーダー 金子 慶彦 船井総合研究所に新卒入社。幅広い業種でのコンサルティングを経験後、事務機販売店を専門にコンサルティングを行っている。コンサルティング領域はデジタルツールを活用した生産性向上やデジタルマーケティングによる新規顧客開拓、営業部門の活性化支援、マーケティング部門立ち上げ、独自商品開発などの幅広い実績がある。
第4講座	『まとめ講座』 ●船井総研のサポートメニュー ●本日のまとめ	株式会社 船井総合研究所 マネージャー 細井 錦平

一般価格 税込 **11,000円** / 1名様

会員価格 税込 **8,800円** / 1名様

お申込方法

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。
※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。
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/084069>



事務機販売店 経営者様向け

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

このような方にオススメです

- ☑ 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

デジタル化支援で 1社当たり粗利 **2000**万円稼いだ秘密



株式会社 WORK SMILE LABO 代表取締役 **石井 聖博氏**

複合機ビジネスの **次の一手**

実証済みの販売店が デジタル化の提案のポイントを **完全公開!**

クラウドツールを売っても儲かるの?

専門知識がなくても取り組めるの?

販売するための仕組みは?

PC・スマホで **セミナー参加!**

2022年 **5/12** [木] **5/16** [月] **5/20** [金] **5/24** [火] 14:30-17:00 (ログイン開始 14:00~)

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。

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. **S084069**

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局 **E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp**
※お問い合わせの際は「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
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

WEBから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。) → **084069**

コピー機依存から脱却し、顧客の経営課題を解決できる

デジタル化支援ビジネスに取り組み **成功** を **掴む**



このような方におすすめします。

- ☑ 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

事務機販売店
経営者様向け

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

デジタル化支援ビジネスに取り組んだ WORK SMILE LABOの成功事例

20代営業の平均粗利**200万円/月!** 高い生産性を実現

講師の株式会社 WORK SMILE LABO様は、若手営業の月間平均粗利が**200万円を超えています**。高い生産性を実現した仕組みとして、デジタル化支援ビジネスは大きな役割を担っています。

2021年度の業績はコロナ前比較で**126%達成**

コロナ禍の影響によってコピー機の仕入れが難しくなり、事務機業界は厳しい状況が続いています。講師の株式会社 WORK SMILE LABO様はデジタル化をビジネスにしたことで、**2021年度の業績はコロナ前の2019年と比較して126%となり、過去最高の業績となりました。**



会社名：株式会社 WORK SMILE LABO (ワークスマイルラボ)
(旧会社名:石井事務機センター)
所在地：岡山県岡山市南区福浜町15-10
代表：代表取締役 石井 聖博
従業員数：35名(新入社員3名、パート社員含む)
設立：明治44年11月15日

デジタル化支援ビジネスの全体像



事務機販売店が取り組むべきデジタル化支援ビジネスのポイント

デジタル化支援で**1社あたりの粗利が200万円**

業務の洗い出しを行い、業務プロセス毎にデジタルツールを提案することができるから1社あたりの粗利が平均200万円獲得することができます。 ※船井総研会員企業実績

- ▶UTM ▶ログ管理システム ▶ウイルス対策ソフト
- ▶オンライン会議システム ▶オンライン会議導入指導
- ▶グループウェア ▶ビジネスチャット ▶クラウドストレージ
- ▶クラウドストレージ導入指導 ▶勤怠管理システム
- ▶電子契約システム ▶名刺管理システム ▶テレワーク導入支援
- ▶SFA ▶大型ディスプレイ ▶ノートパソコン
- ▶ネットワーク環境の見直し

中期的な売上見込みが立つ

顧客にとって必要なデジタルツールを洗い出した後に優先順位をつけて年間の導入スケジュールを作ります。結果的に1~2年間の売上見込みを立てることができます。

※年間スケジュールの例

1か月目	2か月目	3か月目	4か月目
・トップの意識確認 ・デジタル化委員会の結成 ・キックオフミーティング	・グループウェアの設計 ・ミーティング ・グループウェアの構築	・オンライン会議システム導入 ・グループウェアの構築確認	・構築したグループウェアの検証 ・グループウェアのルール設計
5か月目	6か月目	7か月目	8か月目
・グループウェアの現場への説明会 ・グループウェアの進捗チェック	・グループウェアの進捗チェック ・ビジネスチャットの導入 ・ビジネスチャットのルール設計	・グループウェアの進捗チェック ・ビジネスチャットの説明会	・クラウドストレージの導入 ・クラウドストレージのルール設計
9か月目	10か月目	11か月目	12か月目
・クラウドストレージの現場への説明 ・導入指針確認	・勤怠管理システムのデモ ・導入指針確認	・FAX電子化の導入 ・使い方説明会	・デジタル化状況の総点検 ・年間導入スケジュールの決定

競争にならずに受注ができる

デジタル化支援ビジネスでは、デジタル化の必要性や進め方のアドバイスからしていきます。パートナーとしての立場から提案ができるので、他社と比較されることなく受注ができます。 ※船井総研会員企業実績



経営者との接点を持つ

デジタル化は経営者が興味を持っているテーマなので、経営者と接点を持つためのフックとなります。また、経営者とデジタル化を一緒に検討する仕組みを取り入れているので、経営者との関係性が強固になり既存商材の販売もしやすくなります。



デジタル化に関する専門的な知識は不要

デジタル化支援ビジネスでは、マニュアル・営業シナリオ・提案ツールが整備されているので初めて取り組む企業でも成果を出すことができます。また、パートナー企業との同行スキームも整備しており、不安なく取り組むことができる体制を用意しています。セキュリティ商材やパソコンの販売経験といった最低限の経験があれば取り組むことができるビジネスモデルです。

- デジタル化の導入指導するための資料
- デジタル化ロードマップ作成ワークショップを提案するための資料
- デジタル化ロードマップ作成ワークショップを実践するための資料
- デジタル化ロードマップ作成ワークショップをするためのトークシナリオ
- デジタル化セミナーに集客するための資料
- セミナーを運営するためのマニュアル

従来の事務機ビジネス

- 現状維持が精一杯**：事務機ビジネスでは、カウンター収益の減少や価格競争の影響によって現状維持が精一杯。
- 価格競争が激しい**：コピー機や事務用品は関係性でしか差別化できないので、価格競争が不可避。
- モノ売り営業**：従来の事務機ビジネスは、顧客からの注文に対して、注文通りの商品を提供する物売り営業。
- 顧客が主導権を握っている**：コピー機や事務用品の販売は「売り手」と「買い手」の立場が明確なので、「買い手」である顧客が主導権を握っている。
- 人財採用が難しい**：業界内の明るいニュースも少なく、優秀な人財を採用することが難しい。

デジタル化支援ビジネス

- 時流に合っているから成長できる**：国の方針でもデジタル化は重要なテーマとなっており、これからデジタル化を検討している企業も多い。時流に合ったビジネスモデルだから成長できる。
- 価格競争にならない**：デジタル化の専門家として、デジタルツールの導入方法の指導や運用のアドバイスで他社との差別化を図るので、価格競争にならずに商品販売をすることができる。
- コト売り営業ができる**：「デジタル化をしたいけど何から着手すべきかわからない」という顧客の経営課題からサポートするビジネスモデル。デジタル化を教える立場として商品の販売ができる。
- 事務機ディーラーが主導権を握れる**：デジタル化支援ビジネスでは、デジタル化の仕方を「教える立場」と「教わる立場」なので、「教える立場」である事務機ディーラーが主導権を握れる。
- 優秀な人財を確保できる**：採用の現場では、中小企業のデジタル化を推進することは人気のテーマ。求人票にデジタル化支援ビジネスを打ち出すことによって、応募件数が増加し、優秀な人財の確保ができる。

オンライン開催 **PC・スマホでセミナー参加!** 2022年

5/12 木 5/16 月 14:30 ~ 17:00
5/20 金 5/24 火 ログイン開始 14:00~

全日程とも同じ内容です。ご都合の良い日程をお選びください。

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. S084069

オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 **5月12日** (木) **14:30 ▶ 17:00** (ログイン開始14:00より) **お申込期限: 5月8日(日)**

2022年 **5月16日** (月) **14:30 ▶ 17:00** (ログイン開始14:00より) **お申込期限: 5月12日(木)**

2022年 **5月20日** (金) **14:30 ▶ 17:00** (ログイン開始14:00より) **お申込期限: 5月16日(月)**

2022年 **5月24日** (火) **14:30 ▶ 17:00** (ログイン開始14:00より) **お申込期限: 5月20日(金)**

日時・会場

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、ご入金を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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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. 084069を入力、検索ください。

お問合せ



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: 時田

●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。

- 2022年5月12日(木) オンライン開催 【申込締切日 5月8日(日)】
- 2022年5月16日(月) オンライン開催 【申込締切日 5月12日(木)】
- 2022年5月20日(金) オンライン開催 【申込締切日 5月16日(月)】
- 2022年5月24日(火) オンライン開催 【申込締切日 5月20日(金)】

