INFORMATION

価格競争から抜け出し、粗利率アップを実現したい オフィス家具販売店の経営者様へ

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。このような通販サイトは、家具の組立・配送も無料で対応し、かなり安い価格で商品を供給しています。実際に営業現場でも、顧客が大手オフィス家具メーカーの商品をインターネットで購入していた…という事例が増えてきました。以前であれば、オフィス家具を選定・購買する際には、オフィス家具販売店に相談するのが当たり前でした。しかし、インターネットに明るい担当者が購買責任者になったことで、顧客が商品を選定・購買をするようになりました。オフィス家具の市場は年々価格競争が激しくなり、現在では粗利率15％程度です。これからさらに粗利率は減少していきます。このような厳しい時代に会社の粗利率を改善するために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、全国を見渡すと価格競争から脱却し、粗利率30％を実現しているオフィス家具を多数取り扱うデザイン設計会社がいらっしゃいます。厳しい市場環境下では、独自に粗利率の改善方法を考えるよりも、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て、即座に実践する事が求められるのではないでしょうか？

このたび、船井総研では粗利率30％の経営を実現している経営者様にインタビューを実施し、価格競争から脱却し、粗利率30％を実現する方法をお伝えすることにしました。ぜひ、今後の経営戦略の参考にしてください。

なぜ価格競争の激しい市場で粗利率30％を実現できたのか？

サンニン株式会社
代表取締役　東 正展 氏

サンニン株式会社はオフィスデザインの提案・家具・内装を手掛けている企業です。代表取締役の東 正展氏は、成熟し価格競争が激しい市場でトライ&エラーを繰り返し粗利率30％以上を実現しています。

特集 01　以前から粗利率30％以上だったのでしょうか？

もちろん最初から利益を確保できていたわけではありません。当初は弊社も10％程度しか粗利率を確保することができていませんでした。そんな中で義理の父に「利益を出さないとあかん！」と一喝され、財務諸表を眺め利益が確保できなければ継続、成長が不可能と感じ粗利率の改善を目指すきっかけになりました。

特集 02　改善するために取り組んだことは何ですか？

粗利率30％以上を達成できた大きな要因として、内装工事の売上構成比率を6～7割に見直したことです。内装工事は家具に比べ提案次第で付加価値を示し結果高い利益率を確保する事ができます。お客様のニーズをヒアリングしデザイン提案する事で意図的に内装工事の比率を高め利益を確保する事に成功しました。

売上構成比率のイメージ

内装工事 65％	オフィス家具等 35％

また、収益性の低い案件は断るなど、案件を選べるようになったことも粗利率を改善させる要因になっています。

特集 03　どのようにして案件を選んでいるのですか？

弊社では物件を獲得することを目的としたホームページを構築しています。開設時から現在までの問合せ件数は、月平均6.8件です。収益性の低い案件は断り、案件を選べるようになりました。

特集 04　家具の比率を落としたことで影響はありましたか？

弊社では低価格商材やホーム家具メーカーのように他の販売店がやりたがらない提案をしています。家具単体では粗利を確保することができませんが、内装工事の比率を高めているので案件全体で粗利を確保しています。内装工事の比率が高めることで、空間全体がおしゃれになり、顧客満足度向上にも繋がっています。

特集 05　どのような提案をされているのですか？

「他社は家具を並べただけの提案でピンと来なかった」と言われることがありました。デジタルの利活用やこれからの働き方を前提にしたデザイン提案を意識しています。顧客の要望も十人十色です。顧客の要望をヒアリングし、それを具現化する仕組みを構築しました。

特集 06　粗利率が上がったことで良かったことは？

１人当たり生産性が高まり、働き方改革に繋がっていることです。結果的に優秀な人材の確保にも繋がっています。

［コンサルタントによる解説コラム］

粗利率30％以上を実現している オフィス家具販売店　7つの取り組み

初めまして。オフィス家具販売店様向けにコンサルティングをしている船井総研の金子慶彦です。サンニン様のインタビュー記事はいかがでしたでしょうか？粗利率30％以上を実現されたことに驚かれた方もいると思います。ここからは粗利率30％の経営を実現する販売店の取り組みを紹介します。

株式会社船井総合研究所
リーダー　金子 慶彦

取り組み 01

オフィス内装工事に取り組む

サンニン様の特徴としてオフィス内装工事に取り組んでいることにあります。オフィス家具は価格競争が激しく、それだけでは粗利を確保することが難しくなっています。オフィス家具の販売だけではなく、オフィス内装工事に取り組むことで粗利率を確保しやすくなります。

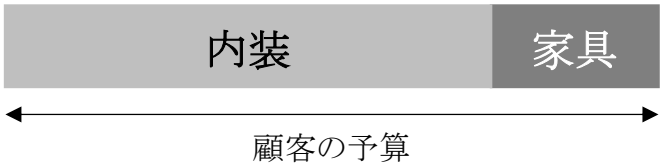
取り組み 02

オフィス内装工事の比率を高める

サンニン様が粗利率を向上させた要因として、内装工事の比率を高めたことにありました。一般的にオフィス家具メーカーに設計を依頼するからには、そのメーカーの製品を売らなければなりません。予算の大半をオフィス家具に使ってしまい、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。粗利率30％を実現している販売店は、デザイナーとの協力体制を構築することで、予算の大半を内装工事に振り分けることにより、粗利率を高めることに成功しています。

■従来の販売店の予算の使い方

■サンニン様の予算の使い方



取り組み
03

下請業者の見直しを行い、粗利率を高める

顧客に潤沢な予算があるケースは少なく、顧客予算の範囲内で粗利率を高める必要があります。高い粗利率を獲得している販売店の特徴として、下請業者の見直しを行い、中間業者を極力減らしています。サンニン様では、下請業者の見直しに着手され、現在では施工と部材の分離発注が可能となり、高い粗利率を獲得することに成功しています。

取り組み
04

顧客にとってベストな家具の選定

サンニン様は内装工事が主な収益源になっています。そのため、家具の粗利を心配することなく、お客様にとって最適な家具メーカーの選定が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、案件全体で利益を確保することができています。

取り組み
05

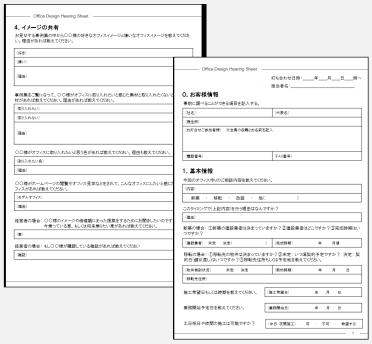
案件を選べるだけの安定した顧客開拓の仕組み

粗利率30％以上を実現しているオフィス家具販売店は、収益性の低い案件は断り、案件を選べるポジションを取ることに成功しています。サンニン様でもホームページを構築されていました。毎月6件ほどの新規問い合わせを獲得し、案件を選べる仕組みを構築することが粗利率30％を実現するポイントです。

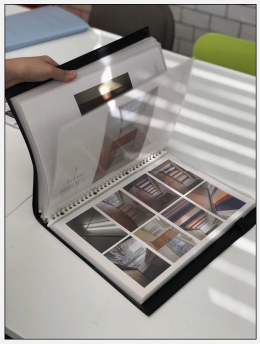
取り組み
06

顧客の要望を実現する営業ツールの整備

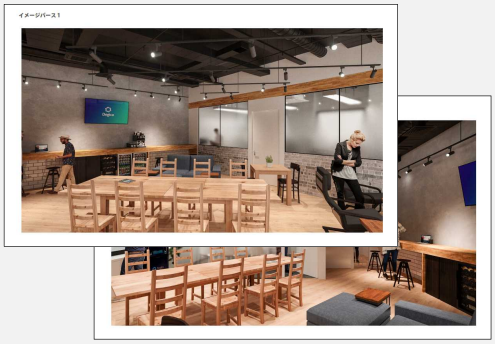
サンニン様では顧客の要望をヒアリングし、それを具現化する仕組みを構築したと言っていました。オフィスづくりに関するご要望は顧客毎に異なりますので、ご要望をヒアリングするノウハウやイメージをすり合わせる能力が必要となります。高い粗利率を実現している販売店の特徴として、全社員が顧客の要望を実現するための営業ツールを整備しています。再現性のある取り組みにすることで、会社全体として粗利率を高めることに繋がっています。



ヒアリングシート



デザイン事例集



提案資料

取り組み
07

新たな営業手法を取り入れる

粗利率30%以上を実現している販売店の取り組みとして、セミナーという営業手法があります。セミナー経由の案件では、新規物件でも無競合で粗利率30%以上を確保しながら受注することができています。

最後までお読みいただいた熱心な経営者様へ
業界に特化した特別セミナーのお知らせです

今回、インタビューに応じてくださいました
サンニン株式会社 代表取締役 東 正展 氏が
ゲスト講師として登壇します！
粗利率30％を実現する秘訣を語っていただきます。

粗利率30％を実現している取り組みをお読みいただき、「具体的にどのような営業活動をされているのか？」「どのようにして仕組みを構築されているのか」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でしょうか？

そこで、疑問にお答えするために、船井総研が主催となり、取材にご協力いただいたサンニン株式会社様に特別登壇をいただき、「オフィス家具販売店経営戦略フォーラム2022」を開催することが決まりました。成功している取組事例を包み隠さずお伝えします。もちろん、本紙にお伝えしきれなかった、粗利率30％を実現する秘訣をお話いただきます。詳しくは次のページをご覧ください。サンニン様や全国で粗利率30％以上の経営を実現している販売店の事例が学べる1日となっています。数年かけて蓄積した成功ノウハウを得るための投資額はわずか1万円です。

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、必ず経営者様自らご参加ください。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の講演をします。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います。

オフィス家具販売店が価格競争から脱却し粗利率30%の経営を実現する方法

オフィス家具販売店経営戦略フォーラム2022

【お問い合わせNo. S084070】

開催日時:　2022年 4月 5日(火) 14:30～17:00(ログイン開始14:00より)
2022年 4月14日(木) 14:30～17:00(ログイン開始14:00より)
2022年 4月19日(火) 14:30～17:00(ログイン開始14:00より)
2022年 4月22日(金) 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

下記課題を感じる経営者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
- ✓ 年々低下するオフィス家具の粗利率に悩んでいる
- ✓ 競合他社との価格競争に巻き込まれている
- ✓ 現場は仕事で忙しいけれども、利益が出ない"貧乏暇無し"状態
- ✓ もう家具や文具だけでは利益の確保が難しいと感じている

講座内容

第1講座『価格競争から脱却するために販売店が取り組むべき事』

株式会社船井総合研究所　マネージャー　細井 錦平

- 価格競争から脱却している販売店が実践していたこと
- 競争が激化するオフィス家具業界で、物件を無競合で受注する方法
- 販売店が取り組むべき非競争領域とは
- 物件粗利率30％の経営を実現する方法と成功事例

第2講座『粗利率30％を実現している取り組み事例紹介』

サンニン株式会社　代表取締役　東 正展 氏

- 価格競争にならず、顧客から支持され続ける戦略
- 物件粗利率を10％から35％に改善させた仕組みとは
- コロナ禍によって変化する顧客ニーズ合わせた提案をする方法
- 価格競争にならないサンニンの提案事例の紹介

第3講座『物件粗利率30％を実現している販売店の非競争戦略』

株式会社船井総合研究所　リーダー　金子 慶彦

- 価格競争から脱却し、物件粗利率30％を実現している販売店の取り組み
- 新規顧客を非競争で受注し、物件単価が1.8倍になる仕組み
- 購買力のある新規顧客を開拓する仕組み
- 専属デザイナー不在でも顧客に合わせた提案をする方法

お問合せ

主　催: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

オフィス家具販売店経営戦略フォーラム2022
お問い合わせNo.S084070
※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

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2022 開催概要

お問い合わせNo. S084070

日時・会場

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。

	開始	終了	
2022年 4月 5日（火）	14：30	17：00	お申込期限：4月1日（金）（ログイン開始14：00より）
2022年 4月 14日（木）	14：30	17：00	お申込期限：4月10日（日）（ログイン開始14：00より）
2022年 4月 19日（火）	14：30	17：00	お申込期限：4月15日（金）（ログイン開始14：00より）
2022年 4月 22日（金）	14：30	17：00	お申込期限：4月18日（月）（ログイン開始14：00より）

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3日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. 084070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
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：金子慶彦（かねこよしひこ）

※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。

- ■ 2022年4月 5日（火） オンライン開催 【申込締切日 4月1日（金）】
- ■ 2022年4月14日（木） オンライン開催 【申込締切日 4月10日（日）】
- ■ 2022年4月19日（火） オンライン開催 【申込締切日 4月15日（金）】
- ■ 2022年4月22日（金） オンライン開催 【申込締切日 4月18日（月）】