

お客様から民間物件を無競合・価格交渉無しで ご依頼いただく方法を知りたくありませんか？

オフィス家具販売店の経営者と最近の景気や業界の話をする、こんな話ばかり…

「年々競争が激しくなり、十分な利益を確保することが難しくなっている」

「今期の業績がよくても、来期の業績は不透明…。毎年不安を抱えながら経営している」

「こんな状況なのに、営業部門は新規開拓をすることなく既存顧客をまわっている…」

でも、同業者が高齢化してきているから地域で生き残っていれば残存者利益を得られるようになるでしょ？と思っていたら、オフィス家具通販会社やホーム家具メーカーのオフィス市場参入によって、もっと厄介な競合が増えてきた…。

上下昇降デスクや、Web会議ブースなどの新製品に期待したものの、地域の、中小企業の顧客はそのような製品はなかなか導入しないのが現実…。

昔のように粗利が取れる時代は来ないとわかりつつも、どこかメーカーや新製品に期待をしている自分がある。そのようなことはないでしょうか？

一方全国を見渡すと、厳しい状況を横目に、業績と生産性をこっそりと高め続けている販売店が存在します。そのような販売店に共通すること…それは仕組みがあることです。例えば、

- 新規顧客から無競合・価格交渉無しで物件を受注できる仕組みを構築
- 年間300件の新規問合せを獲得できる、人に頼らない新規開拓の仕組みを構築
- DXでオフィス家具選定業務の工数を40%削減

もしあなたが、「今はまだ大丈夫だが、このまま5年・10年経つとまずい…」と思っているのであれば、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ることが最も近道ではないでしょうか？ 船井総合研究所では業績好調なオフィス家具販売店をゲスト講師にお迎えして、11月に東京にて「オフィス家具販売店 経営者フォーラム」を開催します。業績アップを実現し、毎年不安を抱えながら期初を迎える経営にサヨナラするためのノウハウや成功事例を1日で知ることができるセミナーです。

セミナーに登壇するゲスト講師については次ページをご確認ください。

セミナーには2名ゲスト講師をお呼びしています。

1人目は、石川県金沢市でオフィス家具販売業をされている株式会社山岸製作所の代表取締役山岸 晋作氏です。山岸製作所は、営業スタイルを訪問型から来店型へシフト。お客様から無競合で物件のご依頼をいただく仕組みを構築したことで、営業1人当たりの生産性が1.6倍になっている企業です。

2人目は、株式会社ソーシャルインテリアの取締役COO 有田 崇氏です。ソーシャルインテリアは業務DXの仕組みを取り入れたことで、オフィス家具選定工数を40%削減することに成功しています。当日は業務DXの実践方法を詳しくお話いただきます。

セミナーには参加費がかかりますが、セミナーで得られるノウハウ・事例と比べると安いものです。それ以上に、お忙しい経営者の方が1日東京出張をして会社を空けること、その労力を考えたときに億劫だと思われるのではないのでしょうか？

しかし、セミナーにご参加いただくことで、会社に籠っていたら3年、5年…かかってやっと得られる事例・ノウハウを、たった1日で手に入れることができます。地元で、自社だけでノウハウを構築している間に、ノウハウは陳腐化し、大切な人財が辞めていってしまうかもしれません。

それに、お忙しい経営者を2名もゲスト講師に迎えて開催するセミナーは二度と開催することができません。この機会をぜひご活用ください。詳細のご案内を同封させていただきます。

追伸： 本セミナーは東京のセミナー会場で開催をするため、ご用意できる座席数は各回20席です。このご案内はぜひセミナーにご参加いただきたい企業に先行してお送りしています。この後、全国の販売店にご案内が届きますので、同封されたお申込用紙よりお早目にお申込みください。

講座内容とスケジュールについて

どちらも**東京会場**での開催となります。

※ 講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時を選んでお申込ください。

会場

株式会社 船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階
JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

日時

2023年**11月8日**(水)
13:00～16:30 (受付開始 12:30～)

2023年**11月14日**(火)
13:00～16:30 (受付開始 12:30～)

第1講座

オフィス家具業界の時流と販売店が今後取り組むべきこと

- ・ オフィス家具の粗利率10%時代がやってくる！オフィス家具業界のこれからの時流と対策
- ・ 先行き不透明な時代でも業績好調な販売店の共通点
- ・ 販売店が非競争戦略をとり、物件粗利率30%で受注できる高収益経営へシフトする方法

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 細井 錦平

第2講座

ビジネスモデルイノベーションによる業績アップ実践事例

- ・ 訪問型から来店型のビジネスモデルへ転換！来店体験型オフィスに累計1,000社2,000名を集客
- ・ 新サービス「オフィスコンサルティング」で得られた4つの驚くべき効果
 - ①300万円の設計・コンサル料獲得に成功
 - ②図面完成を待たずに契約が可能に
 - ③物件の粗利率が+7%改善
 - ④新規客でも後工程の家具・内装を非競争受注
- ・ 競合他社は知りえない物件検討客の接点を持てるオフィス創りセミナー
- ・ 5年で1人当り生産性が1.6倍！生産性向上の秘訣



【ゲスト講師】株式会社山岸製作所 代表取締役 山岸 晋作 氏

第3講座

オフィス家具販売店の営業DXの進め方

- ・ オフィス家具販売店は「工事」「デザイン」「コンサル」に取り組み競争から脱却しよう
- ・ 営業マンが訪問せずとも見込み化できるマーケティングオートメーションとは
- ・ 飛び込みをしなくても年間300件以上の新規問合せを獲得した受注型ホームページとは
- ・ 物件を検討している見込み客をヒアリングせずに把握できる最新デジタル技術
- ・ 新規顧客を非競争で受注し、物件粗利率30%を実現する仕組み



株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 細井 錦平

第4講座

オフィス家具販売店の業務DXの進め方

- ・ オフィス家具選定工数を40%削減できる業務DXの取り組み
- ・ オフィス家具の仕様を入力すれば全メーカーのデータベースからオフィス家具を検索できる仕組み
- ・ メーカー在庫を確認しながらオフィス家具選定できる仕組み
- ・ オフィス家具リストをボタン1つで作成できる仕組み
- ・ 前金・手続き無しでオフィス家具の仕入れ先を増やせる仕組み



【ゲスト講師】株式会社ソーシャルインテリア 取締役COO 有田 崇 氏

第5講座

オフィス家具販売店の経営者にすぐに取り組んでいただきたいこと

- ・ 業界の大変革期における経営者の仕事
- ・ モデル企業に学ぶ、今経営者が取り組んでおくべきこと
- ・ 先行き不透明な時代だからこそ取り組んでおくべきDX戦略・経営戦略



株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

船井総合研究所のセミナーについて

株式会社船井総合研究所には、オフィス家具業界を専門にコンサルティングをしているチームがあります。オフィス家具販売店の現場を知っているからこそ、下記のようなセミナー内容をお届けできます。

- 理論・理屈ではなく、成功事例を中心とした実践的なセミナー内容
- セミナーを聞くだけで、明日から自社で実践できるほど具体的なセミナー内容
- 過去300社を超えるオフィス家具販売店の経営者が聴講したセミナー内容



過去のオフィス家具販売会社向けセミナーの様子

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中堅・中小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、社会的価値の高いサステナブルグロースカンパニーを多く創造することを目指している。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。

【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(2022年12月末時点)
所在地	大阪本社:大阪市中央区北浜4-4-10 東京本社:東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階
従業員数	817名(2022年12月末時点)

【大阪本社】



【東京本社】



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 経営者フォーラム 開催概要

お問い合わせNo. S105641

東京会場にてご参加

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
※11月14日 第2講座 株式会社山岸製作所の講演はビデオ講演となります。

日時・会場

2023年 **11月 8日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付開始 12:30より)

お申込期限: **11月4日(土)**

2023年 **11月 14日(火)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始 12:30より)

お申込期限: **11月10日(金)**

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

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、会場はマイページ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。

対象

オフィス家具販売代理店の経営者・経営幹部

※石川県、富山県、福井県に拠点のある法人のご参加はお断りさせていただいております。

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みに適用となります。

お申込み

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。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. 105641を入力、検索ください。

お問い合わせ



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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

※また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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。

右記のQRコードよりお申し込みください。

■ 2023年 11月 8日(水) 【申込締切日 11月 4日(土)】

■ 2023年 11月 14日(火) 【申込締切日 11月10日(金)】

※11月14日 第2講座 株式会社山岸製作所の講演はビデオ講座となります。

