

オフィス家具販売店 経営者フォーラム 講座内容とスケジュールについて

お問い合わせNo.S105641

※ 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みください。

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年で一人当たり生産性が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

お申込み方法 —Webからのお申込み—

右記QRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
※お申込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます。 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105641>



東京会場

2023年

11月 8日(水)

2023年

11月14日(火)

オフィス家具 販売店経営者フォーラム



ゲスト講師 株式会社山岸製作所 代表取締役 山岸 晋作氏

営業一人当たりの生産性が1.6倍に

- 来店型営業にシフトして1,000社2,000名超が来社
- 無競合で受注できる仕組みで物件粗利率+7%を実現
- 300万円の設計・コンサル料を獲得して物件受注

オフィス家具選定工数をDXで40%削減

- 全主要メーカーのデータベースからオフィス家具を検索
- メーカー在庫を確認しながらオフィス家具選定
- 時間のかかる家具リストをボタン1つで瞬時に作成



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

主催



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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

船井総研大阪本社ビル

オフィス家具販売店 経営者フォーラム お問い合わせNo.S105641

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]を明記の上ご連絡ください。

当社ホームページ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。)

105641

オフィス家具販売店 経営者から よく聞くお悩み

経営が不安定

オフィス家具販売店の業績は物件に左右されるため、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期初を迎えている…。

粗利率の低下

オフィス家具の粗利率は年々低下傾向。最近では通販サイトとの比較や、安価な家具メーカーとの比較をされる。今後も粗利率は下がっていきそうだ…。

競争の激化

大型物件数が昔と比べて減ったことで、同業者との競争も激化する傾向に。最近では通販会社やホーム家具メーカーとの競争も増えてきている…。

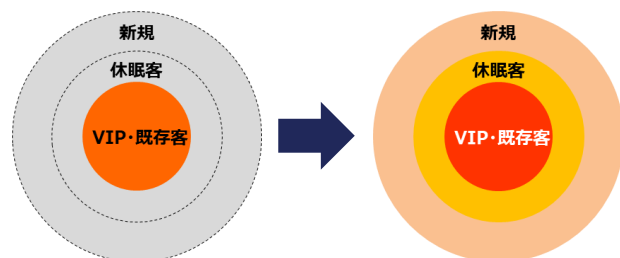
新規開拓が進まない

経営者と営業担当では危機感に差があり、経営者が思うような新規開拓の行動を現場はしてくれない。また、若手に新規開拓をさせるのは難しくなっている…。

4つの改革で経営をアップデートして解決！

改革1 営業DX

営業担当が既存客のフォローで手一杯。そこで、休眠客・新規客をDXツールで自動で見込み化をする仕組みを構築します。営業担当は案件化した休眠客・新規客だけを効率よく営業することができます。



改革2 来社型営業

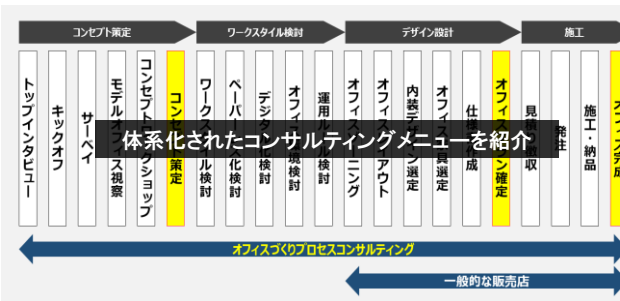
オフィスを来社体験型にリニューアルすることで来社型営業にシフト。来社いただくことで「受注率向上」「客単価向上」「無競合化」といったメリットを得ることができ、生産性が向上します。



写真はゲスト企業 山岸製作所の来社体験型オフィス

改革3 無競合化の仕組み

「オフィス創りセミナー」や「オフィスコンサルティング」を実施することで、顧客から指名され無競合化を実現できます。コンサルやセミナーに販売店がどのように取り組むか？その仕組みを解説します。



改革4 業務DX

オフィス家具販売店は営業時間に匹敵するほど、見積もりや家具選定などの社内業務に時間をかけているのが現状です。業務DXで効率化をし、営業時間を増やします。



本セミナー 特別ゲスト講師

ゲスト講師の成功事例を学び
最短距離で業績アップを実現
するチャンス！！

赤字だった地方の販売店が ビジネスモデル改革で生産性1.6倍に！

株式会社山岸製作所 代表取締役 山岸 晋作氏

株式会社山岸製作所は石川県金沢市に本社を構える社員数29名のオフィス家具販売店です。同社は付加価値を高め、業界の価格競争から脱却するために下記改革を実践しました。

- オフィスを来社体験型にリニューアルして来社型営業にシフト
- 顧客の新築・改装時にコンセプト策定や働き方の提案まで行う「オフィスコンサルティングサービス」を開発してコンサル料を獲得
- 顧客から指名され、無競合になるオフィス創りセミナーを開催

他社には無い付加価値を提供できる会社になったことで、「価格競争からの脱却」「受注率UP」「収益性UP」が実現しています。当日は、山岸製作所の成功事例と、改革で苦労した点とその乗り越え方をお話いただきます。



オフィス家具販売店独自のDXで 家具選定業務の工数を40%削減！

株式会社ソーシャルインテリア 取締役 COO 有田 崇氏

株式会社ソーシャルインテリアはオフィス家具のサブスクリプション販売に取り組む、今注目のオフィス家具販売店です。ソーシャルインテリアは自社独自のオフィス家具販売店向けDXツールを開発。下記を実現することで販売店の業務の中で大きな工数を占めるオフィス家具選定業務を40%削減することに成功しています。

- 全主要オフィス家具メーカーの共通データベースを構築。仕様を入力すれば該当する全メーカーのオフィス家具が表示される
- メーカー在庫と連動したシステムで在庫のあるオフィス家具を選定可能
- オフィス家具リストをボタン1つで瞬時に作成 など

DXに関する書籍や講演は多くあれど、オフィス家具販売店が具体的にどのようなDXに取り組むべきかという答えを知る機会には中々ありません。セミナー参加者にはDXツールのトライアル機会も提供します。



オフィス家具販売代理店の事業主の方へ

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と、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いる。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、業績と生産性をこつ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、「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。

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。

