

現状を打破したい 町の電気屋さん必見

エコキュート
20台 **UP** 120台へ

トイレ
0台 **UP** 100台へ

住宅設備

機器販売台数 大幅UP

繁盛店のリアルな取り組みを大公開



特別ゲスト講師

有限会社飛田電機設備
店長 飛田 浩平氏

折込チラシと店舗
ホームページだけで

月商1,000万円超!

ご参加
特典

東京
開催

2024年

5月

1日

株式会社船井総合研究所
東京本社
東京ミッドタウン八重洲

14:30~17:30 (受付開始 14:00~)

Funai Soken が売れてる会社を徹底分析!!

機器100台売れる店舗

診断 チェックリスト プレゼント

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

地方の電気店のためのリフォーム事業参入セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S112434

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 ※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。→ 112434 🔍)

特別紙上インタビュー



有限会社飛田電機設備
店長 飛田浩平 氏

年商5,000万円の
街の電器屋さんを変えた
3代目後継者の
成長戦略とは？



株式会社船井総合研究所
1DayReformチーム
谷 清

【飛田浩平氏 プロフィール】

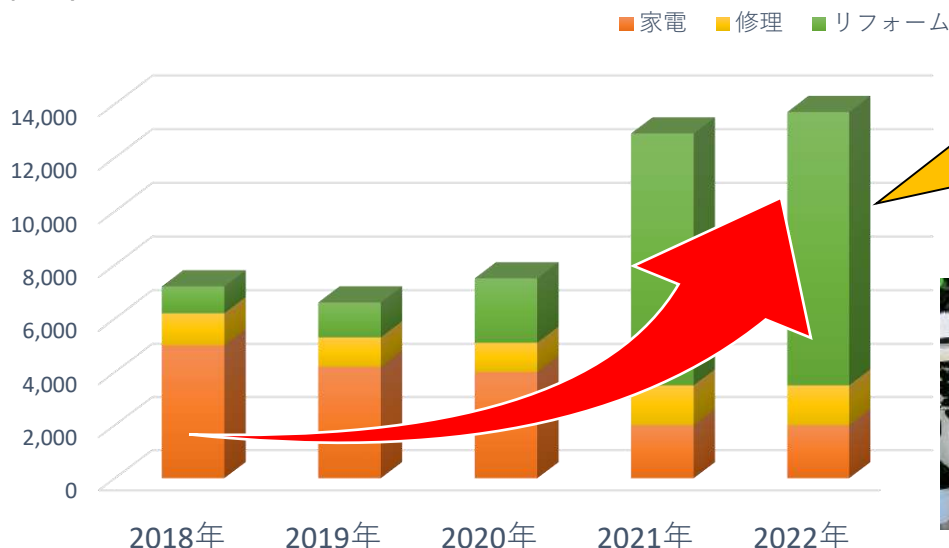
有限会社飛田電機設備 店長

大学卒業後、大手コンサルティング会社にて勤務後、家業である有限会社飛田電機設備に入社。

当初家電小売が収益の柱であったが、顧客の高齢化などで売上減少を実感し、一般顧客向けリフォーム事業の取り組みを開始した。取り組み後、売上は順調に伸び、2021年3月に更なる拡大を目指し、新店のリフォーム専門ショールームを開店。開店から約1年でリフォーム事業を3倍の1億円まで伸ばし、3代目後継者として更なる成長を目指している。

「機器交換リフォーム専門店」取り組み後の推移

単位：万円



驚異の業績V字回復！
「機器交換リフォーム専門店」の
出店から半年で月商+800万円！

年商1億3,520万円
家電小売で 2,000万円
修理関連で 1,500万円
リフォームで 1.02億円



大手企業から家業へ戻ろうとしたきっかけは何だったんですか？

飛田氏「元々、3年で戻ることを前提に前職に入社し、3年後に今の会社に戻りました。後継者の皆様ならわかると思うのですが、いざ戻ってみると、思った以上に売り上げが立たないし、利益が出にくい体質になっていたことに気づきました。しかも、やっていたことは、昔ながらの販売販促ばかりでした。将来性が見えないまま、この会社がこのままの状態でのいいのかと思いつつも、何をやったらいいのか分からないまま、数年が経ってしまいました。」

戻ったのは良いが
明るい未来が
見えない

「いこうでやらなければ
飛田電機設備は
終わると思った」

何故その中、取り組みを進めようと思われたのですか？

飛田氏「元々は家族経営だし、現状の5,000万円の売上のままで良いと思っていたんです。ただ状況は毎年変わっていきました。家電量販店にも、ネットにも顧客を取られていきましたし、現状維持すらも難しいと感じるようになっていったんです。さすがにこれ以上売上が下がってしまうと家族経営でもやっていけないと危機感を大いに感じるようになりました。もう背水の陣ですよ。やらなければ飛田電機設備は終わってしまう。その一心で腹を決めました。」

「従来教えてもらっていた
電器店のリフォームは
間違っていたかもしれない」

リフォーム専門店舗を出すまでに約2年かかりましたね。その理由は？

飛田氏「そうですね。船井総合研究所主催の研究会に入って独自に取り組んでみた2年ですね。これは従来の電器店のリフォームの売り方と何とか合わせていけないかと思って取り組んでみた期間でした。もちろん売上は多少上がりましたが、年商にすると1,000万円弱くらいでした。皆さんそうかもしれませんが、電器店業界では、既存の電器店舗にリフォーム商材を置いて売ってこうというやり方かと思うのですが、この2年でそれは少し間違っていたのかなと気づいた期間でもありました。」

2年の期間を経て、どのようなことを学ばれたのでしょうか？

飛田氏「リフォーム専門でお店を出さないと、お客さんは集まらないということ。既存の電器顧客からの依頼だって、リフォーム専門を出してから一気に増えたんですから。」

試行錯誤した2年でこの答えが見えてきたんです。ちょうどその時に良い所に空き店舗が見つかり新規顧客にも選ばれるようにしようと出店しました。」

「既存のお客さんに
売ろうとするのではなく
新規顧客にも選ばれること」



当時始めた電器とリフォームを併設した店舗。併設店舗で売上を上げることは難しかった



新しく出店したリフォーム専門店舗

機器交換リフォーム専門ショールームを出店して たった1年で過去最高売上・最高益を記録。その理由は？

飛田氏「これは集客の数が圧倒的に増えたこと・平均単価が圧倒的に上がったこと、これにつきますね。これまでの集客数も平均単価も2倍以上になりましたから。とにかく新規顧客も既存顧客も依頼が途絶えなくなりましたね。」

「とにかく
依頼が
途絶えない」

1Day Reform研究会 実践事例シート

下記項目にご記入をお願いいたします。ご不明な点、ご質問、ご質問などがあられましたら、5/20金曜まで1DayReform事務局へお問い合わせください。5/20金曜までお問い合わせください。下記項目にご記入をお願いいたします。

店名	株式会社西尾電機設備			
所在地	愛知 瑞穂			
(1) 2020年4月～2020年5月の実績数値				
1day Reform前	2020.4月		2020.5月	
会社名	株式会社西尾電機設備		株式会社西尾電機設備	
	実績数値		実績数値	
受注額	1,383	千円	2,004	千円
粗利率	58%	平均	1,058	千円
粗利率	49%	平均	37%	平均
成約率	69	千円	67	千円
新規	591	千円	806	千円
OB	793	千円	2,057	千円
チラシ配布枚数	12,000	枚	12,000	枚
新規来店件数	7	件	12	件
新規来店件数	1,714	件	1,000	件
OB来店件数	14	件	34	件
OB来店件数	2%	件	4%	件
新規成約件数	6	件	10	件
OB成約件数	14	件	37	件
OB顧客（成約率）	90%	件	60%	件
トイレ新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数	1	件	2	件
バスルーム新規件数				

1Day Reform研究会 実証事例シート

下記事項は必ず記入してください。記入項目は、必要に応じて、追加・削除・修正が可能です。

※2020年6月～2020年7月の実績数値を記入してください。

※1day Reformの成果を数値で示すものとします。

業社名		所在地（〒）		業種	
所在地		業種		業種	
(注) 2020年6月～2020年7月の実績数値 1day Reform前					
会社名		2020.6月	2020.7月	2020.7月	
受注額		実績数値	実績数値	実績数値	実績数値
粗利率		4,255 千円	738 千円	5,613 千円	2,158 千円
粗利率		2,749 千円	383 千円	31% 平均	42% 平均
粗利率		42% 平均	31% 平均	42% 平均	31% 平均
粗利率		32% 平均	4% 平均	91 万円	
成約率		2,348 千円	288 千円	2,392 千円	2,621 千円
新規		1,344 千円	248 千円	2,392 千円	2,621 千円
OB		3,229 千円	312 千円	7,090 千円	20,400 千円
チラシ配布枚数		11 枚	6 枚	6 枚	6 枚
新規来店件数		1,220 件	1,193 件	3,188 件	42 件
OB来店件数		31 件	10 件	42 件	39 件
OB来店件数		4% 件	1% 件	3% 件	13 件
新規成約件数		10 件	6 件	10 件	39 件
OB成約件数		29 件	10 件		
OB顧客（成約率）		90% 件	60% 件		

	総現調数 (見込額)	現調数(見込額)				その他	現調率	見込総額	見込単価
		新規系 (A)	OB系 (A)	新規系 (W)	OB系 (W)				
	(単月)	(単月)	(単月)	(単月)	(単月)	(単月)	(単月)	(単月)	(単月)
2021年3月	81	32	49	0	0	0	92.05%	18,271	226
2021年4月	61	12	49	0	0	0	98.39%	8,956	145
2021年5月	57	15	42	0	0	0	91.94%	15,178	266
2021年6月	48	12	36	0	0	0	88.89%	6,719	140
2021年7月	63	25	33	5	0	0	90.00%	13,122	208
2021年8月	54	11	42	0	1	0	98.18%	6,762	126
2021年9月	62	16	42	3	1	0	93.94%	14,109	228
2021年10月	61	28	32	1	0	0	92.42%	13,144	215
2021年11月	57	15	40	2	0	0	91.94%	7,176	126
2021年12月	66	23	43	0	0	0	94.29%	9,727	147
2022年1月	63	25	37	1	0	0	84.00%	13,137	208
2022年2月	38	15	23	0	0	0	92.68%	5,862	155
2022年3月	72	23	45	4	0	0	92.31%	16,734	232
2022年4月	55	16	37	2	0	0	90.16%	14,979	272
2022年5月	42	19	23	0	1	0	93.33%	14,002	333
2022年6月	59	14	41	4	0	0	96.76%	14,201	241
2022年7月	61	19	42	0	0	0	#VALUE!	12,703	208

左側の実践事例シートは出店前当時のものです。
現調数 31件（新規9件 OB22件）
×
平均単価 74千円
×
契約率 90%

右の表は出店後のものです。
現調数 59件（新規19件 OB39件）約200% ①
×
平均単価 204千円 約300% ②
×
契約率 70%

これが仕事を回せた理由です
機器交換の依頼が売上の大半を占めることができた

ほとんど既存人員のまま取り組まれましたよね。良く仕事を回すことができたなと思いますが、その理由は？

飛田氏「そうですね。私達自身がびっくりしています(笑)これは機器交換の件数が増えて売上が上がったからだと考えています。トイレやエコキュートなどの入替って実は本当に簡単で。問合せその場で決まってしまうし、長くても半日で工事が終わりますからね。特段スーパー営業マンがいなくても売れてしまうんですよ。壊れて困っている方が多いから。だからあつという間に完工できる。これを高回転で回せたので、既存人員でもできたんでしょうね。
ちなみに機器交換の案件は今までの3倍になりました。
機器交換って粗利率も高いですから収益に大分寄与しました。」

2020年までは、トイレ年間40台・お風呂年間3台・エコキュート年間25台
だったが、各商品2～3倍販売できるようになった。

	トイレ	ガス	石油	電気	風呂	キッチン	洗面台
2022年3月	13	0	2	8	2	1	2
2022年4月	7	2	2	10	1	1	1
2022年5月	7	2	0	9	3	0	2
2022年6月	12	0	4	8	1	0	1
2022年7月	7	0	5	3	3	1	1
2022年8月	8	1	0	3	3	0	2
2022年9月	6	0	3	3	3	1	1
2022年10月	9	1	2	4	4	1	0
2022年11月	17	0	2	11	0	1	1
2022年12月	3	1	4	4	0	2	0
2023年1月	4	0	6	7	1	1	2
2023年2月	10	0	4	13	0	0	3
2023年3月	7	0	2	13	4	1	2
2023年4月	7	0	4	7	1	2	2
2023年5月	7	1	2	5	1	0	0
2023年6月	9	1	1	8	1	0	2

エコキュートをもっと伸ばして
売上と利益を拡大できました

エコキュートが年間100台ペースになって 今期も過去最高売上・最高益を達成できそうなんですよね

飛田氏「先ほどもお話したように、機器交換って粗利率が高いんですが、その中でもエコキュートの粗利率が高くて、**もっと増やせないかなー**と思って取り組んだのが2年目の今期なんですよ。船井総合研究所に相談してみると、“カテゴリーブランド”が良いって言われてまして。それって何やろって最初は思いました(笑)一緒に構築しましたが、要はより特化しましょうということでエコキュート専門ブランドを立ち上げたんですね。そしたら、**年間20台くらい売れたら良かったというエコキュートが、100台ペースになったんですよ。これが今期の売上と利益に大きく寄与しましたね。**」



エコキュート専門のブランドを立ち上げ。既存顧客や近隣住宅を中心にオープンイベントを実施。



エコキュートを中心に掲載した給湯器チラシを作成し、毎月15,000枚ほど折込を実施。



これからの展望を教えてください。

次は3億
多店舗展開して
達成したい

飛田氏「ありがたいことに1年や2年でここまで成長できて、**社内の雰囲気**が本当に良くなりました。**給料もグンと増やすことができました**ので。そうなるのもっと会社を大きくしていきたいと思うのは自然なことですよ(笑)私たちはこれから採用を強化して、右腕社員を作っていきたいと思っています。そして近隣市内に他店舗展開して、まずは3億円達成していきたいですね。あとは電器業界を盛り上げたいですね。私が取り組んできたことはできる限りお伝えしていきたいと思うので、是非セミナーへご参加いただけたら嬉しいです(笑)」

**紙上
講演**

電器店の勝ち残り戦略！
顧客基盤が活きる、すぐ取り組みめる
「機器交換リフォームビジネス」

これだけ読めば
すぐわかる！

5つの成功ポイント解説！



株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部
Reformビジネスグループ
マネージャー

齋藤 勇人

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の齋藤勇人と申します。今回ご紹介した事例のように、地域密着型の電器店が勝ち残るための戦略は、「顧客基盤を活かしながら、今から参入しても商圈内一番を狙える空白マーケット」に専門特化することです。そしてその中でも、

- ①**本業と親和性が高いビジネス**
- ②**市場に競合が少ない、大手が入らない領域**
- ③**地域のニーズが高く、集客が見込める市場**
- ④**人材のスキルや経験に依存せず売れる商品**
- ⑤**低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い**

という要件を満たす戦略を選択するのが成功のポイントです。

その中でも、本紙でご紹介した電器店の成功事例の戦略を整理すると、

**客単価10～20万円、給湯器・トイレ・コンロなどの
1日でできる機器交換に専門特化したリフォーム事業、
“1 Dayリフォーム”ビジネスモデルです。**

戦略づくり

1. 全国の新規参入企業の取り組みを分析して見えてきた「将来性のあるビジネスモデルを選ぶ上での重要ポイント」
2. 既存顧客基盤を活かして収益アップに繋げるビジネスモデル事例
3. 若い人材が育つ、活躍する会社になるための条件
4. 大手に負けない、自社の強みを活かすビジネスモデル

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せずに機器交換リフォームを1件1万円で安定集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出す仕組み
3. オープン2日間で100組の来店を実現するオープンイベント販促
4. 7万人の小商圈で月2,000万円超の見積を安定獲得！成功企業が取り組んでいるマーケティングの全貌

商品・利益率

1. リフォーム粗利率25%未満の会社は必見！設備仕入れ改革手法
2. 面倒な見積をせずに利益を確保できる商品+工事費込みパックリフォームの作り方
3. リフォーム会社と競合しても粗利率35%で受注できる工事原価コストダウン[®]テクニック

営業力強化

1. 大手やリフォーム専門店に負けないための3つの差別化ポイント
2. 売れる営業は実践している、価格勝負にならない商談の進め方
3. 営業未経験でも年間4,000万円受注する営業ツールの使い方
4. 顧客の2人に1人が毎年リピートするアフターフォロー対応の極意

このような内容を、**3時間**かけてたっぷりとお伝えする予定です。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、**無料個別相談**の特典もございますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

ますます市場環境が厳しくなる中、**リフォーム事業の新規立ち上げ事例に特化した**成功ノウハウを完全公開する本セミナーはまたとない機会ではないでしょうか。

このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い事業者の皆様”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも1名様わずか税抜20,000円（税込22,000円）です。実践すれば**毎月数百万円の粗利につながるノウハウ**ですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして「目の前のことで精いっぱい」

という負け組企業になるのか・・・。

今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスはこの次いつになるかわかりません。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部
Reformビジネスグループ マネージャー

齋藤 勇人

地方の電器店のためのリフォーム事業参入セミナー

東京
開催

2024年 申し込み期限 2024年4月27日(土)
14:30~17:30
05月01日(水)(受付開始: 14:00~)

株式会社船井総合研究所 東京本社 (八重洲)
〒104-0082 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。
ご来場の際はご注意ください
[JR「東京駅」八重洲口より徒歩5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、交通費の払い戻し手数料等の支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

一般価格: 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様

会員価格: 税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様

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。

セミナー内容

第1講座

14:30

↓

15:00

電器業界の未来、明暗を分ける戦略の違いとは

ポイント

“電器店事業”に代わる新たな収益事業の立ち上げを可能にする将来性ある戦略・ビジネスモデルを見極めるポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ
1DayReformチーム

谷 清



第2講座

15:00

↓

15:50

地元の電器店事業の後継ぎとして選んだ「1Dayリフォーム事業」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス

ポイント

電器事業の後継者であるゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どんな戦略を採ったのか？」をお話しいただくとともに、同社が展開した「1Dayリフォームビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説していただきます。

有限会社飛田電機設備
店長

飛田 浩平 氏



ゲスト 講師

第3講座

15:50

↓

16:40

モデル企業の成功要因とビジネスモデルの具体的な実践方法を解説

ポイント

ゲスト企業が取り組んだビジネスモデルの成功要因と、それを皆様が実践する場合の具体的な手法を一つひとつご紹介します。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ
1DayReformチーム

林 秀紀



まとめ講座

16:40

↓

17:30

今後生き残る強い会社モデルチェンジするための条件

ポイント

今後勝ち残る会社になるために、電器屋さん、電器店事業者が“いま取り組まなければならないこと”を、全国の成功事例をもとにお伝えしていきます。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ
マネージャー

齋藤 勇人



【参加特典】

セミナー参加特典として、無料経営相談 + セミナーテキストがセットになっております！

こちらのWebサイトからお申込みください



右記のQRコードを読み取っていただき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。
Webページにはもっと詳しい内容を記載しておりますので、ぜひご覧ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112434>
【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」と検索してご確認ください

