

当講演が
最終
開催

大好評につき!

アンコール開催決定!

好調企業が明かす業績UPの秘訣

オフィス家具

販売店

経営者フォーラム 東京会場 7/19(金)



ゲスト講師

株式会社山岸製作所
代表取締役 山岸 晋作 氏

- CHECK 01 6年で **粗利227%** 成長
- CHECK 02 ビジネスモデルイノベーションで
営業1人当り **生産性1.8倍**
- CHECK 03 訪問型から **来社型営業** にシフト
1,243社 2,634名が来社
- CHECK 04 オフィスコンサル業務で **無競合化**
物件を高収益で受注可能に
- CHECK 05 **営業DX** でセールスに依存せず
新規優良顧客を開拓

事例企業はなぜ業績アップを実現できたのか?
エッセンスは中面へ▶

主催

オフィス家具販売店 経営者フォーラム

お問い合わせNo.: S115502



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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





業績アップの秘訣を株式会社山岸製作所 代表取締役 山岸晋作 氏にトップインタビュー

競争が激化するオフィス家具事業に悩む

まず、山岸製作所がどのような会社か教えてください。
山岸製作所は石川県金沢市に本社を構え、オフィス家具とインテリア家具の販売業をしています。従業員29名の会社です。私の曾祖父が創業した会社で、私は2004年に入社し、2010年に代表に就任しました。今回は業績UP事例としてインタビューを受けていますが、皆さんご存じの通り、私が代表に就任した頃は、オフィス家具の商売は競争が激しくなり、簡単には利益を確保することができず、当時はとても大変でした…。



当時、オフィス家具の商売ではどのような苦労があったのでしょうか？

私たちは、重いカタログを持って企業へ飛び込みをする営業をしていました。新築やリニューアル計画のあるお客様先に通いつめ、やっとの思いで図面をいただき、スピーディにオフィスプランを提出します。しかし、オフィス計画情報は同業他社も掴んでいます。苦労をして営業活動をしてプランを作成したものの、結局最後は価格競争になってしまうことがほとんどでした。その結果、受注できたものの、工数に見合った利益を確保することができない物件も出てきてしまいます。

物件を受注できるか否かで業績目標を達成できるか左右されますから、**今期の業績がよくても、来期の業績は不透明です。毎年不安を抱えながら期初を迎えていたのを覚えて**います。

どのように当時の状況を脱却したのでしょうか？

競争から脱却し、利益を上げるためには、仕入れたオフィス家具に付加価値をつけなければいけないと考えました。そこで、単に家具を売るのではなく、家具を使った新しい働き方を提案する方針に切り替えました。いわゆる「コト売り」の会社を目指すことに決めたのです。

訪問営業から来社型営業にビジネスモデル転換

どのように『オフィス家具屋』から、働き方を売る会社になったのですか？

社員を集め、会社がどのように変わっていくべきかを議論しました。議論の中で社員から「オフィスをショールーム化して、家具だけでなく、新しい働き方を提案するビジネスモデルに転換する」というアイデアが出ました。私たち自身がフリーアドレスやペーパーレスなどに取り組み、新しいワークスタイルをお客様にお見せするのです。金沢の経営者が「山岸製作所みたいな働き方をしたい！」と感じるような、ワークスタイルや上質な空間づくりを意識しました。



会社の未来を議論した実際の会議の様子

オフィスを働き方のショールームに改装した結果はどうでしたか？

2017年にオフィスを改装したのですが、累計1,243社 2,634名の方がオフィス見学に来てくださいました。北陸に最新のワークスタイルを見学できるオフィスは無かったので、お取引の無い経営者も多く来場いただき、オフィス見学から物件を受注することが増えていきました。驚いたのはオフィス見学に来た企業の多くは、他社と比較することなく、山岸製作所に依頼いただけたことです。

オフィス家具を提案するのではなく、採用力UPやコミュニケーション活性化、生産性向上に繋がるワークスタイルを提案できるようになった結果です。物件の利益率を7%も改善することができました。



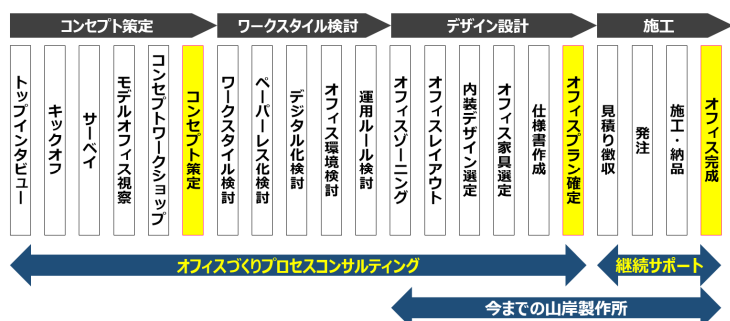
オフィスをショールーム化して、家具だけでなく、新しい働き方を提案するビジネスモデルに転換
オフィス見学に来た企業の多くは、他社と比較することなく、山岸製作所に依頼をしている。

また、コト売りをするようになったことで同業他社には無い新たなサービスができました。

オフィスコンサルティングサービスで設計・コンサル料を獲得

同業他社には無い新たなサービスとは何ですか？

オフィスに来社されたお客様から、オフィスや働き方についてたくさん質問を受けるようになりました。例えば、「コンセプトを作ってほしい」「フリーアドレスはどうやって実践するの?」「どのようにオフィスプロジェクトを進めるのがいいの?」といった質問です。ここに顧客ニーズがあることに気づき、コンセプト策定やワークスタイルのアドバイス、デジタル化、運用ルール策定などをアドバイスする”オフィスコンサルティングサービス”をスタートしました。今までは家具や工事でしか売上をつくっていませんでしたが、設計・コンサル料を獲得できるようになりました。コンサルティングでは100~300万円獲得することができており、コンサルを受けたお客様の9割から後工程の家具・工事もご依頼いただきます。



オフィスコンサルティングサービスの全体像



自社事例を基にしたアドバイスを実施

業界では設計は0円でやるのが当たり前の中、本当にできるのですか？

はい。当社も今まではコンセプト策定やアドバイスでフィーはいただけていませんでした。しかし、自社実践した事例をお見せすること、提供できるサービスをメニュー化して提示をすること、オフィスを業績アップツールとして活用したい経営者を対象にすることで、お客様には喜んで発注いただいています。

改革をしたことで、オフィスコンサルティングをはじめとする新しい挑戦に、社員が前向きになってくれたことも経営者としては嬉しい効果です。

営業が何もせずとも、新規問い合わせが入る仕組みを構築

他に何か新しい挑戦をしていることはありますか？

今は、営業DXの仕組みづくりに取り組んでいます。私も入社した頃はカタログを持って毎日飛び込んで業績をつくっていましたから、飛び込み営業で新規獲得をすることは重要だと考えています。一方で、「時代が変わって、昔よりも飛び込みによる新規開拓が難しくなっている」「今の若者に飛び込みをさせるのは酷だな…」と思っている自分もいました。そこで、営業DXツール導入やデジタルマーケティングに取り組み、営業が何もしなくても新規問い合わせがオンライン上から入ってくる仕組みを構築しています。

オンラインから新規問い合わせが入ってくることなんてあるのですか？

はい。あります！私も最初は半信半疑でしたが、毎月当社には接点の無い企業から物件や工事のご相談が寄せられています。先日はオンラインからご相談いただいた新規取引先から1,800万円のオフィス移転案件が受注になりました。営業DXの仕組みを構築したことで、営業マンの情報提供や見込み客化にかかる工数を削減し、粗利に直結する商談に集中できるようになり、生産性が向上しました。



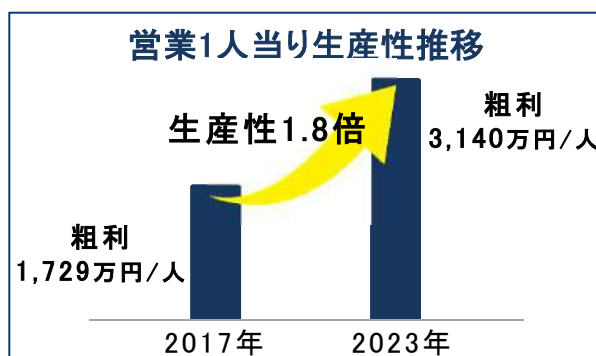
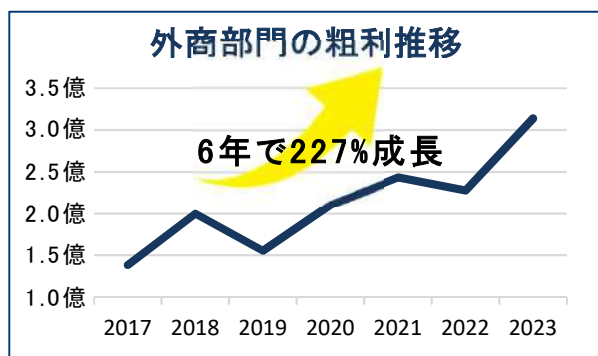
営業1人当り生産性は1.8倍に！採用でも困らなくなった

さまざまな改革をした結果、業績はどうになりましたか？

オフィス改装をした2017年以降、物件状況によって上下はありますが、当社のオフィス家具部門は順調に業績アップができています。2017年の粗利は1.38億円でしたが、2023年は粗利3.14億円の着地となり、6年で227%成長しています。

また、営業1人当りの生産性も1.8倍になりました。2017年は営業8名、2023年は営業10名ですから、業績は2倍以上になったものの増員は2名です。以前よりも高収益体質な会社になりました。

競争になることが減り、物件の収益性が高まり、物件情報も入りやすくなったことで、以前と比べて業績に対する不安は少なくなりました。



業績以外でよかった点がありますか？

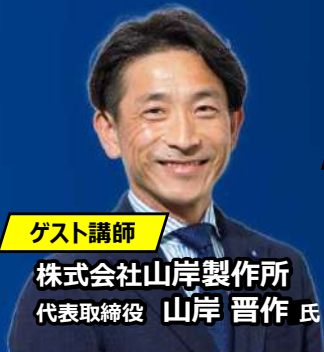
業績以外でよかったことはたくさんあります。まず、以前と比べて採用で困らなくなりました。退職した社員が出戻りで入社してくれましたし、今までであれば入社してくれなかったような優秀な人財が面接に来てくれるようになっています。新卒採用にも取り組み、優秀な学生が入社してくれました。

生産性が高まったことで、社員に以前よりも賞与を支給することができるようになったことも経営者として嬉しかったですね。また、改革に取り組む中で成長をしていく社員を見るのも経営者としての喜びです。改革の途中は不安な時期や大変な時期もありましたが、改革に取り組んで本当に良かったと思います。

インタビューありがとうございました。

最後までレポートをお読みいただいた方へ

オフィス家具業界に特化した**特別セミナー**のお知らせ



ゲスト講師

株式会社山岸製作所
代表取締役 山岸 晋作 氏

日時

2024年7月19日(金)
開催時間 14:30~17:30

会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

オフィス家具販売店経営者フォーラム

本冊子をお手に取り、お読みいただきありがとうございます。山岸社長にインタビューをさせていただいた、船井総合研究所の細井と申します。山岸製作所の業績アップ事例のインタビュー記事はいかがでしたでしょうか？

山岸製作所は競争が激しくなり、利益を確保することが難しくなっているオフィス家具において、6年で粗利実績227%成長という成果をされています。「来社型営業シフト」「営業DX導入」「オフィスコンサルサービス開発」といったビジネスモデルの再構築を行うことで質的成長もされています。ビジネスモデル再構築をしたことで山岸製作所では次のような変化が起こりました。



【インタビュー】
株式会社船井総合研究所
専門商社ユニット
マネージャー 細井 錦平

1. 営業DXで新規問い合わせを獲得することで**閑散期のベースアップ**を実現できた

オフィス家具業界では、3月の繁忙期に物件が集中する一方、閑散期では案件が不足します。営業DXに取り組むことで閑散期にも見込み案件を発掘する動きができています。

2. 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

来社型営業シフトやオフィスコンサルサービスによって、他社には無い付加価値が生まれ、受注率UP & 粗利率UPに繋がっています。

3. 営業が**粗利に直結する商談に集中**できる環境を会社が用意

今までは営業が、見込み発掘や商談化のための活動をしていましたが、会社が見込み化する仕組みを用意したことで営業部門は粗利に直結する商談に集中できています。

結果として山岸製作所の営業1人あたりの生産性は6年で1.8倍になっています。自社の生産性が1.8倍になった未来を想像してみてください。賃上げや採用活動、社員満足度向上、オフィス環境への投資、残業対策など、経営者が抱えているお悩みのほとんどを解決することができるのではないのでしょうか？

山岸製作所の成功事例をお読みいただき、「具体的に営業DXでは、どのような営業活動をしているのか?」「オフィスコンサルティングは何をしているのか?」「どうやって社員を巻き込み、会社を変えていったのか?」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のでしょうか?そこで、読者の皆様の疑問にお答えするため、船井総合研究所が主催となり、取材にご対応いただいた山岸社長にご登壇いただき、「オフィス家具販売店向けに特化した経営セミナー」を開催することが決まりました。セミナーでは山岸社長に成功事例と改革で苦労した点、その乗り越え方までお話いただきます。



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、山岸製作所の山岸社長をゲスト講師に迎えて開催するセミナーは今回が最後となります。この機会をぜひご活用ください。

セミナーへのご参加をご検討いただくにあたって、最後に1つだけお願いがございます。経営者が経営戦略を考えるための講演テーマですので、必ず経営者自らご参加ください。ゲスト講師の山岸社長も、弊社コンサルタントも経営戦略を考えられる社長向けの講演をします。経営戦略を考えられない担当者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。

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30席となっております。「あとで考えよう」と本誌を置いた途端、時間はあっという間に過ぎます。お席が埋まる前に、お早目にお申込みください。

オフィス家具販売店 経営者フォーラム

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

講師: 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 専門商社ユニット マネージャー 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の転換に成功!
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人当たり生産性が1.8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
- 営業マンが飛び込みをしなくても年間300件以上の新規問い合わ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

講師: 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 専門商社ユニット 鈴木 智仁



第4 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

講師: 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟



開催日時

2024年7月19日(金)
14:30~17:30 (受付開始: 開始時刻30分前~)

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。

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

〒104-0028
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

JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

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。

お申込み期日

銀行振込み: 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115502>

船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)に

右上検索窓に「115502」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。※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。