

事務機販売店向け kintoneビジネスで業績アップセミナー

開催概要

開催日時

2024年 **9月4日(水)**

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。

対象

OA・事務機販売代理店の経営者・経営幹部

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がございます

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ご利用となります。

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。

第1講座

事務機販売店がデジタル化支援業に業態転換するビジネスモデル

- 事務機業界の時流とこれからの対策
- 多くの事務機販売店がデジタル・ICTに舵を切ると決めても、事務機販売業からなかなか脱却できない理由
- 事務機販売業からデジタル化支援業に業態転換するためのビジネスモデル

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

事務機販売店のデジタル化支援のド真ん中”kintone”について

- 導入社数30,000社を突破! 中小企業のDX支援ツール”kintone”について
- kintoneビジネスに成功している事務機販売店の共通点からわかってきた成功のポイント
- kintoneビジネスに取り組む事務機販売店に提供できるサイボウズのサポート内容

ゲスト講師:サイボウズ株式会社 営業本部 パートナー第2営業部 別府 さおり 氏



第3講座

事務機販売店が取り組むべき「kintoneビジネス」の構築方法

- kintoneで顧客のDX支援ができる人材を3ヵ月で育成する教育カリキュラム
- 事務機販売店がローコスト・たった1ヵ月でkintoneを自社導入してkintoneビジネスに取り組む方法
- 粗利150万円獲得するデジタル商品パッケージ
- kintoneビジネスの見込み客を集客する”デジタルセミナー”開催マニュアル
- 顧客の業務課題・経営課題を棚卸するデジタル化ロードマップの実践方法と事例
- 顧客のデジタル化を推進する”デジタル化伴走支援”の実践方法と事例

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4講座

事務機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
- kintoneビジネス実践企業に学ぶ、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



お申込み方法はこちら



【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。

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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118350>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)に
右上検索窓に「118350」をご入力し検索ください。

全国で実証済み

複合機ビジネス

次の
一手

事務機販売店向け

kintone 導入支援ビジネス

業績アップする方法 大公開セミナー

kintone

日時・会場 2024年 **9月4日** 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

ゲスト講師 **サイボウズ株式会社**

右記に当てはまる
**OA・事務機
販売店**はぜひ
ご参加ください

- ✔ 事務機業界が今後どうなるか? **事務機販売店が今後生き残る方法を知りたい**
- ✔ カウンター収益が減少し続ける複合機ビジネスに**限界を感じている**
- ✔ 減少するカウンター収益を補う**次のストック収益がほしい**
- ✔ デジタルツール販売にシフトしたいが **「利益が少ない」「営業が売らない」が課題**
- ✔ kintoneの販売に取り組んだが、**売り方がわからず儲かっていない**
- ✔ 複合機に代わる**次の商材を探している**
- ✔ デジタル化を支援する会社に業態転換したいが、**何も進んでいない**

事務機販売店の次の一手「kintone導入支援ビジネス」の詳細は中面へ

主催

事務機販売店向け kintoneビジネスで業績アップセミナー

お問い合わせNo.: **S118350**

サステナ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



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。)

118350

kintone導入支援ビジネスに取り組み

コピー機販売業から時流に合った デジタル化支援業に

業態転換する



このようなお悩みを
解決できます

OA・事務機販売店の次の
一手を模索している

デジタルツールを売りたい
が取り組み方がわからない

kintoneの提案をしたが
成果を出せていない

コピー機販売業から
脱却できていない

カウンター収益に代わる
ストック収益が欲しい

なぜ複合機ビジネスから、デジタル化支援業への転換が進まないのか？

NG例	成功のポイント
担当者に提案をしている	デジタル商材は 経営者への提案が必須！ 経営者接点を持てる仕組みを構築する
チラシでPRする従来の売り方になっている	デジタルは数分の立ち話では受注できない。 セミナー営業で十分な時間を確保する
顧客の課題を聞かずにツールを提案	ツール提案から入っても受注できない！ 仕組みで業務課題を聞き、最適なツールを提案する
営業担当がIT商材提案に不安を抱えている	営業が自信をもって提案するには デジタルツール導入支援ができる人財の育成が必要
ターゲットを間違えている	デジタルに興味の無い既存客には売れない！デジタル化したい新規客を 新規開拓できる仕組みを構築する

なぜ kintone なのか？



サイボウズ株式会社が提供するkintone(キントーン)は、プログラミングの知識がなくても業務のシステム化や効率化を実現するアプリを作ることができます。**導入社数は30,000社**を超えます。**低価格**で利用でき、**中小企業のデジタル化に最適なデジタルツール**です。実際にデジタル化の提案に取り組む**全国の事務機販売店では、kintoneの引き合いが多く生まれています。**

1社あたり粗利120万円付加できる kintone導入支援ビジネスとは？

実証済み！ kintone導入支援ビジネスの全体像



- Point 1** 経営者と直接デジタル化の商談ができる**セミナー営業**
- Point 2** 顧客ごとのデジタル化ロードマップを作成し、**複合提案をする仕組み**
- Point 3** 受注できれば**粗利単価200万円**まで引き上げられる**伴走支援**

kintoneでデジタル化支援ができる人財を3ヶ月で育成

kintoneによるデジタル化支援ができる人財を、既存社員の中から3ヶ月で育成できるカリキュラムを用意。さらに、顧客への提案をバックアップする相談窓口でビジネスをサポート。



仕組み化されたマニュアル・営業シナリオ・提案ツール

kintone導入支援ビジネスでは、マニュアル・営業シナリオ・提案ツールが整備されているので、初めて取り組む企業でも成果を出すことができます。



1社あたり粗利120万円を獲得できる仕組み

デジタルツール単体を提案するのではなく、顧客のデジタル化ロードマップを作成するアプローチをすることで、デジタル化に必要な商品を複合的に提案。1社あたり粗利120万円を獲得できる。

- デジタル化ロードマップ策定で受注できている商材例
- ▶ kintone ▶ UTM ▶ ログ管理システム
 - ▶ ウイルス対策ソフト ▶ オンライン会議システム
 - ▶ グループウェア ▶ ビジネスチャット
 - ▶ クラウドストレージ ▶ 勤怠管理システム
 - ▶ 電子契約システム ▶ 名刺管理システム
 - ▶ SFA ▶ 大型ディスプレイ ▶ 基幹システム
 - ▶ ノートパソコン ▶ ネットワーク環境の見直し
 - ▶ 電話工事 ▶ 電子ボード ▶ プロジェクター
 - ▶ デジタル化伴走支援 ▶ kintone開発

kintone導入支援ビジネスに取り組み、デジタル化支援業にシフトするメリット

- 経営者との関係構築**
デジタル化は経営者が関わるテーマなので、経営者との接点をつくるフックとなる。デジタル化検討のプロセスで経営者との関係性も強固になる。
- 顧客の課題を知れる**
kintone導入支援ビジネスの仕組みで顧客の業務課題・経営課題を把握できるので、幅広い商材の提案に繋がる。
- 競合せずに受注できる**
デジタル化のアドバイスをするパートナーとしての立場から提案ができるので、他社と比較されることなく受注ができる。
- 採用力が向上する**
求職者にとって、中小企業のデジタル化を推進は人気のテーマ。業態転換によって応募件数が増加し、優秀人財の確保ができる。
- 時流適応して成長できる**
国の方針でもデジタル化は重要なテーマ。デジタル化を検討している中小企業も多い。時流に合った業態だから成長できる。





INFORMATION



OA・事務機販売店の事業主の方へ

事務機販売店を営む経営者の方からは、次のようなお言葉を聞きます。

「年々競争が激しくなり、利益を確保することが難しくなっている。賃上げも難しい。」

「カウンター収益が減少し続ける複合機ビジネスに限界を感じる。」

複合機メーカー各社は、デジタル関連サービスを強化する動きを進めています。販売店も同じようにデジタルツールの販売に取り組み、コピー機に代わるストック収益をつくる必要があります。

しかし、デジタル化支援をする会社への業態転換は簡単ではなく、下記のようなお声も多いです。

「デジタルツール販売にシフトしたいが、利益が少なく、営業が売りがらない…」

「デジタルツールの販売に着手しているが、売り方がわからず、成果が出ていない…」

実は、デジタル関連サービスの売り方は、従来のメイン商材である複合機やパソコン、事務用品、電話機などとは、売り方が全く異なります。それにも関わらず、従来の営業スタイルで提案をし続けているため、成果を出せないのです。

実際にデジタル関連の売上が好調な販売店が取り組んでいる一例をご紹介します。

- 若手営業でも、経営者に2時間以上業務課題を聞ける仕組みを活用。最適なデジタル施策を提案
- 訪問営業をして数分の立ち話で提案するのではなく、セミナー営業で十分な提案時間を確保
- デジタルツールの導入支援ができるDX人材をたった3カ月で社内育成している

もしも、複合機ビジネスの次の一手として、顧客のデジタル化支援ビジネスをお考えであれば、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9月4日(水)、東京会場にて「事務機販売店向け kintoneビジネスで業績アップセミナー」を開催します。サイボウズ株式会社が提供するデジタルツール”kintone”の導入支援をすることで業績アップする方法・事例を解説するセミナーです。

セミナーには参加費用がかかります。また、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になるので、参加を悩まれるかもしれません。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。デジタルのトレンド変化は早いです。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ていきます。この機会をぜひ上手にご活用いただき、最短距離で業績アップを実現することにお役立てください。

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、OA・事務機業界を専門にコンサルティングする部門があります。OA・事務機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社を超える販売店の経営者が聴講したセミナー内容



過去のセミナーの様子

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。

会社名	株式会社船井総合研究所
代表者	真貝 大介
資本金	3,000百万円
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
従業員数	1,276名(2024年4月1日時点)



【大阪本社】



【東京本社】

セミナーのお申し込み方法

「事務機販売店向け kintoneビジネスで業績アップセミナー」は下記方法でお申し込みいただけます。

①QRコードからのお申し込み

右記QRコードからお申し込みください。

②PCからのお申し込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118350>

船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に

「118350」をご入力して検索ください。



OA・事務機販売店の事業主の方へ

事務機販売店を営む経営者の方からは、次のようなお言葉を聞きます。

「年々競争が激しくなり、利益を確保することが難しくなっている。賃上げも難しい。」

「カウンター収益が減少し続ける複合機ビジネスに限界を感じる。」

複合機メーカー各社は、デジタル関連サービスを強化する動きを進めています。販売店も同じようにデジタルツールの販売に取り組み、コピー機に代わるストック収益をつくる必要があります。

しかし、デジタル化支援をする会社への業態転換は簡単ではなく、下記のようなお声も多いです。

「デジタルツール販売にシフトしたいが、利益が少なく、営業が売りがらない…」

「デジタルツールの販売に着手しているが、売り方がわからず、成果が出ていない…」

実は、デジタル関連サービスの売り方は、従来のメイン商材である複合機やパソコン、事務用品、電話機などとは、売り方が全く異なります。それにも関わらず、従来の営業スタイルで提案をし続けているため、成果を出せないのです。

実際にデジタル関連の売上が好調な販売店が取り組んでいる一例をご紹介します。

- 若手営業でも、経営者に2時間以上業務課題を聞ける仕組みを活用。最適なデジタル施策を提案
- 訪問営業をして数分の立ち話で提案するのではなく、セミナー営業で十分な提案時間を確保
- デジタルツールの導入支援ができるDX人財をたった3カ月で社内育成している

もしも、複合機ビジネスの次の一手として、顧客のデジタル化支援ビジネスをお考えであれば、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9月4日(水)、東京会場にて「事務機販売店向け kintoneビジネスで業績アップセミナー」を開催します。サイボウズ株式会社が提供するデジタルツール”kintone”の導入支援をすることで業績アップする方法・事例を解説するセミナーです。

セミナーには参加費用がかかります。また、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になるので、参加を悩まれるかもしれません。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。デジタルのトレンド変化は早いです。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ていきます。この機会をぜひ上手にご活用いただき、最短距離で業績アップを実現することにお役立てください。

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、OA・事務機業界を専門にコンサルティングする部門があります。OA・事務機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社を超える販売店の経営者が聴講したセミナー内容



過去のセミナーの様子

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な成長企業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。

会社名	株式会社船井総合研究所
代表者	真貝 大介
資本金	3,000百万円
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
従業員数	1,276名(2024年4月1日時点)



【大阪本社】



【東京本社】

セミナーのお申し込み方法

「事務機販売店向け kintoneビジネスで業績アップセミナー」は下記方法でお申し込みいただけます。

①QRコードからのお申し込み

右記QRコードからお申し込みください。

②PCからのお申し込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118350>

船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に

「118350」をご入力して検索ください。

