



INFORMATION



事務用品・オフィス家具販売店の経営者の方へ

事務用品・オフィス家具販売店の経営者からは下記のようなお悩みを伺います。

「事務用品や複合機のストックが年々目減りしている」

「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」

さらに昨今は、賃上げや仕入れ先からの値上げ要請、電気代高騰といったコスト上昇も著しいです。人手不足で人材確保も困難になっています。

静岡県浜松市に本社を置く株式会社伊勢屋も同じような経営環境にありました。

当時の伊勢屋は年々事務用品の売上が減少し、赤字が続き、代表も「このままでは会社が潰れる」と危機感を感じていました。状況を打破するために、代表の湖東氏は改革に取り組みました。その結果、人を増やさずに粗利が3年で1.4倍に成長。収益性が大幅改善して黒字化する成果に繋がりました。

このたび、株式会社伊勢屋の代表取締役 湖東悦郎氏をゲスト講師にお招きして、『オフィス家具販売店経営者フォーラム』を2月、4月に東京で開催します。下記ポイントを学ぶことができます。

- オフィス家具部門の粗利を5年で2倍にした方法(粗利:7,300万円→1億5,000万円)
- 生産性を5年で1.5倍にした施策
- 毎年生産性を高め、社員の平均年収をアップし続けることができたポイント
- 飛び込みをしなくても新規客がWebから問い合わせをする仕組み
- 競争ゼロで大型物件を受注するサービス作り
- 来社体験型オフィスによる顧客開拓の実践事例
- 反対勢力を巻き込み、経営改革を進めた方法

全国を見渡すと、厳しい状況を横目に、伊勢屋のように改革に取り組み、業績アップを実現できている販売店が存在します。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？ぜひ、オフィス家具販売店経営者フォーラムをご活用ください。

オフィス家具販売店経営者フォーラムでは、株式会社伊勢屋の成功事例と改革で苦労した点、その乗り越え方をお話いただきます。参加費がかかりますが、当日得られるノウハウ・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、**オフィス家具販売店経営者フォーラム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。詳細のご案内を同封させていただきます。業界繁忙期が明けた後のスタートダッシュにお役立てください。

追伸： 経営者の方に自社の業績に繋がらない同業者への講演をお願いするのは頻繁にできることはありません。株式会社伊勢屋の湖東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。また、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20席です。伊勢屋が抱えていた課題が自社にも当てはまるという方は、ぜひご予定を調整いただき、同封されたお申込用紙よりお早目にお申込みください。

オフィス家具販売店 経営者フォーラム開催概要

お問合せNO.【2月】S124437【4月】S124172

2月17日(月) 14:30~17:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

日程①

東京ミッドタウン八重洲 &BIZ conference Room3

〒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7階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

4月24日(木) 14:30~17:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

日程②

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)

講座内容

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
- ・ 競争に巻き込まれ受注率・利益率低下に苦しむ販売店と無競争・高収益で物件を受注できる販売店の違い
- ・ 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 マネージャー **細井 錦平**

第2 講座 赤字体質から3年で高成長・高収益体質に転換した実践事例

- ・ 「このままでは会社が潰れる」という危機感からはじまった改革
- ・ 創業142年の老舗文具屋が赤字体質から3年で脱却したシナリオ
- ・ オフィス家具の粗利を5年で2倍に成長させた秘訣
- ・ 飛び込みをせずに新規開拓ができる営業DXの仕組み
- ・ 来社体験型オフィスの実践事例と成果に繋げるポイント

ゲスト講師

株式会社伊勢屋 代表取締役社長 **湖東 悦郎 氏**

第3 講座 オフィス家具販売店の企業変革の進め方

- ・ オフィス家具販売店がオフィスデザイン会社へと業態転換するロードマップ
- ・ 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休眠客や過去客を自動で継続フォロー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件以上の新規問合せを獲得した営業DXの仕組みとは
- ・ 新規顧客を集客して無競争で受注できるセミナー営業の仕組み

株式会社船井総合研究所 **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

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**【4月24日講師】

株式会社船井総合研究所 マネージャー **細井 錦平**【2月17日講師】

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する部門があります。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
- セミナーを聞いただけで、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350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(2023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 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京八重洲ミッドタウン 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】

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.
【2月】S124437 【4月】S124172

日時・会場

2025年 2月 17日(月) 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 (受付開始:開始時間30分前～)

東京ミッドタウン八重洲 &BIZ conference Room3

〒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7階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

2025年 4月 24日(木) 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 (受付開始:開始時間30分前～)

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)

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は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。

お申込み期限

・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

対象

オフィス家具・事務用品販売代理店の経営者・経営幹部

※静岡県西部・中部、愛知県東部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 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

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. 124437を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

右記のQRコードよりお申し込みください。

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. 124437を入力、検索ください。

お申込み期限

・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

