

事務機販売店 生成AIセミナー

開催概要

開催日時	2025年 11月17日 月 14:00～17:00 (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 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、 東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
	2025年 11月20日 木 14:00～17:00 (受付開始：開始時間30分前～)	株式会社船井総合研究所 大阪本社 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

対象 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 税込 **22,000円** (税抜 **20,000円**) / 一名様 会員価格 税込 **17,600円** (税抜 **16,000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 (ID: 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。

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。

第1講座

事務機販売店の経営者が生成AIに取り組む決断をすべき理由

- 事務機販売店の生成AI活用状況
- 事務機販売店が生産性向上をしなければならない理由と実現方法
- 事務機販売店の生成AI活用による業績アップ事例

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 製造業商社支援部 マネージャー 細井 錦平



第2講座

明日から即活用できる事務機販売店の生成AI活用例

- まだ生成AIを使ったことがない方も大丈夫。簡単に生成AIをビジネス活用するポイント
- 生成AI導入をきっかけに「忙しいのに、儲からない」状態を脱却する方法
- すでに生成AIを活用して生産性向上を実現している販売店の生成AI活用事例
- 生成AIをビジネス活用するために経営者がすべきこと

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 製造業商社支援部 本幡 明子



第3講座

生成AIを使ったことが無い社員を1か月で生成AI活用人材に育成する方法

- 生成AIを触ったことが無い社員を1か月で生成AI活用人材に育成する教育カリキュラム
- 即生成AIを活用できる活用事例150選とは
- 手離れが良く、代理店マージンが高い！お勧めの生成AIプロダクトとは

【ゲスト講師】株式会社FCE シナジー推進室 マネージャー 杉山 直久氏



第4講座

生成AIを顧客に提案して新規開拓をする方法

- 今旬の商材"生成AI"は新規顧客開拓をする最高の営業ツール
- 生成AIビジネス活用セミナーで100名以上集客した事例
- セミナーを開催したことがない販売店が「生成AIビジネス活用セミナー」を3か月で開催する方法
- 生成AIで接点を持った顧客に提案すべき商品パッケージ
- 生成AIビジネス活用セミナーで案件を作るプレゼンとセミナー運営方法

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 製造業商社支援部 マネージャー 細井 錦平

第5講座

事務機販売店が3か月後に生成AIで生産性アップを実現する方法

- 生成AIを活用していなかった販売店が1か月で自社活用、3か月で顧客へ提案するロードマップ
- 生成AI導入プロジェクトの成否は90%経営者で決まる！成功のためのポイント
- 生成AIでビジネスが大きく変わる時代に事務機販売店の経営者がすべきこと

株式会社船井総合研究所 DX支援本部 製造業商社支援部 マネージャー 細井 錦平



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/133761>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「133761」をご入力し検索ください。

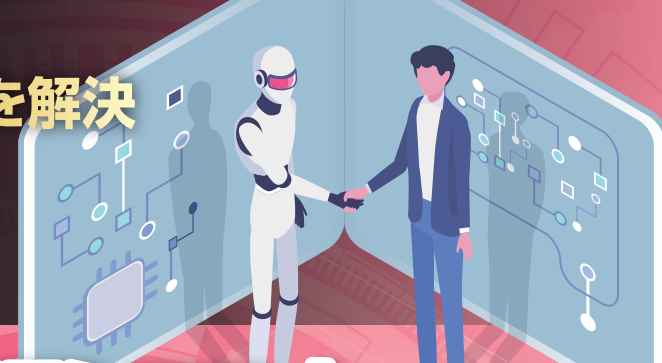
E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※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。



事務機販売業界の新規開拓の悩みを解決

- ✓営業マンに何回言っても新規開拓が進まない
- ✓簡単に新規開拓できる商品を知りたい
- ✓顧客に生成AIを提案したい



事務機販売業界向け

オフィス家具
OA機器
事務用品

今旬の 生成AI をフックにした

新規開拓

成功事例解説セミナー

東京会場 **11/17 月**

大阪会場 **11/20 木**

たった1か月で生成AIを自社導入！ 3か月後に生成AIをフックに新規開拓する方法

- ✓ 生成AIを活用していなかった販売店が **たった1か月で生成AIを使いこなした事例**
- ✓ **生成AI活用セミナーを開催して100名集客！新規顧客を獲得した事例**
- ✓ 代理店マージンが高く、手離れも良い！ **売れる生成AIプロダクトとは**



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

事務機販売店 生成AIセミナー

お問い合わせ No. S133761

主催 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

右記
QRコード
から
お申込み
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。)→

133761

たった1か月で生成AIを自社導入し、3か月後に生成AIをフックにして新規開拓する3つのステップ

生成AIをまだ使っていない会社でもできる

このような方は
ご参加ください

新規開拓で困っている

売れる商品を知りたい

生成AIを活用したい

生成AIを顧客に提案したい

Step 1 全く生成AIを使ってなかった事務機販売店が生成AIを1か月で全社員が使いこなす

あなたの会社でも明日から使える！**生成AI活用事例**
事務機販売店で生産性が上がった

営業の活用事例

- 新規訪問前に、訪問企業の情報をAIで短時間で詳しく把握することで**営業の質が向上**
- 商談時に「受注のために聞くべき質問」をAIが教えてくれることで**受注率向上**
- 商材・顧客別のトークスクリプトをAIで作成し、新入社員でも**高品質な商談を実現**
- 業務報告をAIに話すだけで日報を作成することができ**業務量を削減**
- お礼メールや検討状況お伺いメールをAIで作成することで、**フォロー業務を効率化**
- 新人が生成AIと営業ロープレを実施し、生成AIからフィードバックをもらうことで**短期間で実践力をつける**

サービスの活用事例

- AIに複合機のメンテナンスマニュアルを読み込ませることで、エラーコードを入力するだけでAIが対応策を教えてくれる
- 現場で解決できないトラブルを、マニュアルを読み込ませたAIがアドバイス。迅速な**問題解決を支援**
- AIがマニュアルや商品パンフレットから新人向けの確認テストを作成。**上司の教育業務を支援**
- 客先で録音した会話データをAIに読み込ませ要約させることで簡単に業務報告を完了し**作業時間を削減**
- 過去の修理事例をAIが整理・要約し、サービスに共有することで属人化を防ぎ、**対応品質を向上**

内勤の活用事例

- 経費申請、勤怠管理、就業規則などの資料をAIが学習し、新入社員からの質問に回答することで先輩社員が若手に教える**作業工数を削減**
- AIが新規取引企業の簡易的なコンプライアンスチェックを実施し、リスクを事前に把握して**安全な取引を実現**
- 紙で届く請求書や納品書をAIでテキスト化。コピー＆ペーストができるので**業務が効率化**
- 仕入先への発注メールや在庫確認メールをAIが作成することで**対応スピードを向上**
- ブログを生成AIが作成することで、ブログ作成に関する**時間を削減**

プランナーの活用事例

- 顧客との打ち合わせを録音し、自動でオフィスに必要な機能やコンセプトを抽出して**要件を整理**
- AIでオフィスのイメージパースをその場で簡単に作成し、**顧客の理想のオフィスイメージを可視化**
- お客様との打ち合わせの議事録を自動で作成し、**情報共有を効率化**
- 顧客の要望を生成AIに読み込ませて、提案書の改善点をフィードバックすることで**提案の質向上**
- 提案プランのアイデア出しを生成AIと行うことで、**マンネリ化した提案から脱却**

Step 2 生成AIセミナーで簡単に新規集客

セミナーを開催したことが無い販売店でもできる！**「生成AIセミナー」開催ノウハウ**

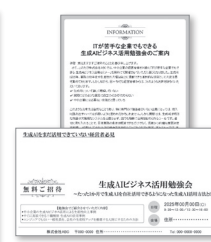
全国各地で実証済み！

初開催でも会場が満席・キャンセル待ち！
セミナー後に案件化するプレゼンシナリオ

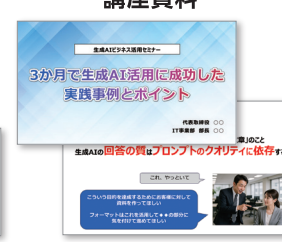
折込チラシ



ダイレクトメール



講座資料



仕組み化された運営マニュアル・トークシナリオで初めてのセミナー開催でも安心

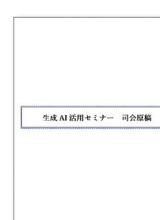
セミナー運営マニュアル



プレゼン台本



司会原稿



飛び込みと比較したセミナーの開催のメリット

- メリット①** 飛び込み営業ゼロでも新規顧客を獲得できる
- メリット②** 業者ではなく「講師」として接することができる
- メリット③** たった1日で30～50社と接点を持つことができる

Step 3 顧客に提案すべき売れる商品はコレだ

新規顧客に生成AIセミナーで商材を提案する仕組み

事務機販売店が取り扱うべき売れる生成AIプロダクト

中小企業に売れる「生成AI学習プラットフォーム」「自社の業務に特化したAIを簡単に構築・運用できるツール」を販売する

- 特徴①** 中小企業が導入しやすい価格帯
- 特徴②** 販売店の手数料条件がいい
- 特徴③** メーカーが営業代行するので手離れがいい
- 特徴④** パートナーへの営業支援が充実している
- 特徴⑤** 上場企業が提供する安心できる商品

セキュリティ機器やデバイス、ITツールの販売に繋がるデジタル化ロードマップの提案

デジタル化ロードマップは、顧客のデジタル化推進の道筋を明確化した計画書です。「導入すべき商品」「費用」「投資対効果」「導入スケジュール」を明確にすることで顧客のデジタル化推進に伴走します。顧客のデジタル化に必要な商品をすべて洗い出しをするので、1社あたり平均粗利100万円の受注に繋がっています。



体系化されたデジタル化ロードマップの作成ノウハウや、作成をサポートするツールが整備されているので、販売の営業マンでも実践可能