

事務機販売店向け 生成AIをフックにした新規開拓セミナー

開催概要

開催日時 2026年**5月8日** **金** 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
サステナブルグローススクエア 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)

対象 事務機販売代理店の経営者・経営幹部

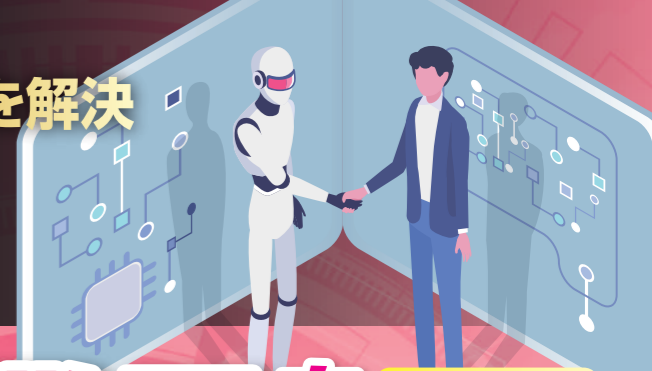
お申込み期日 銀行振込み: 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

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(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

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。

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



オフィス家具
OA機器
事務用品

事務機販売業界向け

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

2026/5/8 **金**

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**

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
- 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 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の活用で「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 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

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
- 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
- 生成AIビジネス活用セミナーで100名以上集客した事例
- 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

株式会社船井総合研究所 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/139987>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「139987」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。



事務機販売店向け 生成AIをフックにした新規開拓セミナー お問い合わせ No. S139987

主催 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 〒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

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。)

139987

たった1か月で生成AIを自社導入し、

生成AIを顧客にまだ提案できていない皆様必見

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



このような皆様はご参加ください

新規開拓で困っている

売れる商品を知りたい

生成AIをビジネス活用したい

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

Step 2 生成AIセミナーで簡単に新規集客

Step 3 顧客に提案すべき売れる商品はコレだ

あなたの会社でも明日から使える！生成AI活用事例

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「受注のために聞きたい質問」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に話さただけで日報を作成することができ**業務量を削減**
- 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**
- 顧客への提案内容をAIに伝えることで、AIが提案資料を作成。顧客ごとに提案書を作成することで**提案品質が向上**

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ておくと、エラーコードを入力するだけでAIが対応策を提案。**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**
- 商品のマニュアルを読み込ませてAIが研修動画を作成。**上司の新人教育時間を短縮**
- AIがセキュリティの注意喚起を行うためのチラシや商品提案チラシを簡単に作成。**提案品質を向上**

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**



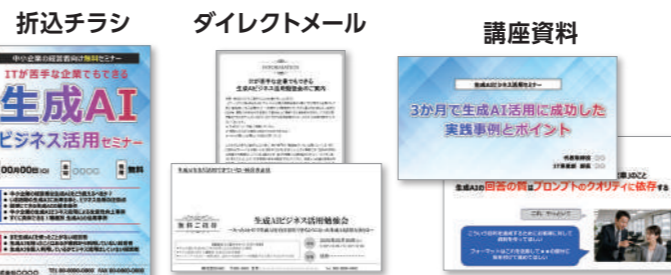
プランナーの活用事例

- 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**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**
- パースを見たお客様の要望に合わせてオフィス家具や内装のカラー変更をAIがその場で実施することで追加パース作成の**手間を削減**

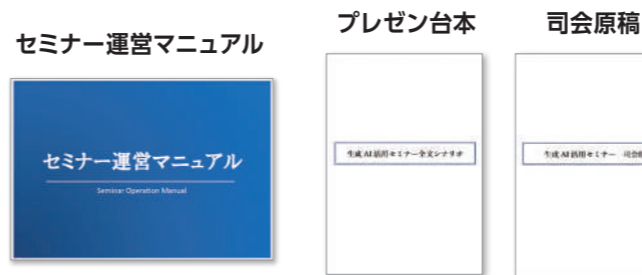
セミナーを開催したことが無い販売店でもできる！「生成AIセミナー」開催ノウハウ

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



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



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

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

事務機器販売業界経営の「今」を磨くために 「出口」の姿を明確にする。

事業承継（親族内承継・従業員承継・第三者承継）を成長戦略に

激変する事務機業界。攻めの経営と同じくらい重要なのが、事業をどのように守り、継続していくのか。

培った顧客基盤と雇用を次世代へ確実に繋ぐために。
まずは、自社の価値を客観的に把握することから始めてください。

事務機器販売業界向け 「事業承継」パッケージ

実践事例 セミナー動画



過去に開催した事務機器販売会社向けのセミナー動画をご希望の方に提供いたします。**出口戦略の1つとなりうるグループイン戦略**について事例を用いて解説いたします。

企業価値 算定シート

最新企業価値算定結果	
企業価値	297,944 ~ 315,434 万円
① 年別売上による算定	
② 想定時価総額	
③ 買収後の算定	
④ 加盟平均実質資本利益	53,000

機器販売実績に加え、カウンター料等の継続保守収益の比率や顧客リストの鮮度を評価。**決算書の数字に表れないストックビジネスの真価**を、誰にも知られず算定します。

事業承継 診断シート

事業承継診断	
① 経営体制	30 点
② 顧客基盤	25 点
③ M&A	10 点
④ 事業承継	
⑤ 経営者	

自社の後継者不在の課題だけでなく、既存商材の収益性の低下、特定メーカーへの依存度、顧客基盤の増減など、**業界特有の指標で自社の承継実現可能性を判定**します。

失敗しない 事業承継の進め方



事務機器販売業界の時流から各承継の選択肢のメリット・デメリット、失敗しない事業承継の進め方などを凝縮した**出口戦略「虎の巻」**。

お問い合わせ窓口



事業承継（親族内承継/従業員承継/第三者承継）を考え始めたらまずは自社の「真価」を可視化してください。

出口戦略・3つの核心。

裏面で業種別の重要項目をチェック。

秘密厳守

【無料】企業価値算定



事務機業界専門
事業承継コンサルタント
金嶺一馬

親族・従業員・第三者 (M&A)

最適な「承継先」を見定める

事業承継診断

シート上の計算では算出できない、あなたの会社の『真価』を左右する核心。

- ✓ 大手メーカーの特約店・代理店権と、長年築いた「取引口座」の資産価値
- ✓ 自社のビジネスモデルや顧客数（口座保有数）、取り扱い商材
- ✓ 土地、投資有価証券など簿価でなく時価で計算し実態に近い価値を算定

客観的な「市場価値」

シート上の計算式では出せない、『現在の市場価値』を算定。生きた相場を、膨大な成約データから特定します。

各ルートの「成功確率」

単なるシミュレーションではありません。自社の財務・内情と、今の市場環境を突き合わせ、承継の成功確率を測ります。

成功者に共通する「勝ち筋」

『いつ、誰に、どう動くか』。円滑な承継を実現するための具体的なスケジュールと、成功への最短ルートを直接お伝えします。

▼ プロの目利きで、「自社の真価」を知る ▼

QRコード、TEL、FAXにてお申し込みができます

TEL: **0120-901-080** (平日9時45分～17時30分)

FAX: **03-4546-0272** 下記に情報をご記入いただき、この番号にFAXください。(24時間受付)



会社名		携帯電話番号	
氏名		メールアドレス	