

ダントツ業界No.1を目指す 経営者様・事業部長限定

専門スタッフ多数 日本最大級の楽器専門店



店舗&ECで100億越え企業が実践する

7つの施策大公開 視察セミナー!

日本最大級の楽器専門店

石橋楽器店

ギターNo.1の真髓を披露!!

楽器業界では知らない人がいないほどの石橋楽器店。国内20店舗・海外1店舗・ECを展開し、ギターの販売力は業界ダントツNo.1クラス。100億越え企業の幅広い専門性強化施策を店舗視察も含め大公開します。

ゲスト講師

株式会社 石橋楽器店

石井 威氏

業界No.1へ日本&世界での取り組み事例公開!

1. EC・店舗連動

3. 越境EC

2. 中古品販売

4. 高額品販売法

5. 店舗強化

6. 国内EC

7. インバウンド強化

2018年3月15日(木)開催 TRUEコンサルティング 成功企業視察セミナー 石橋楽器店様

主催



TRUE CONSULTING

トゥルーコンサルティング株式会社

〒100-0005 東京都新宿区西五軒町6-10 神楽坂 秋山ビル5F

※競他社・同業はご参加できません。

■申し込み・内容に関するお問い合わせ：西川

TEL : 03-3260-5011

FAX : 03-5539-3933

(平日9:30~19:00)

(年中無休)

お問い合わせe-mail

nishikawa@true-con.com

トゥルーコンサルティング  
オフィシャルホームページ

http://www.top1-consulting.com/lp

# 店舗&ECで日本から世界へ！ 商品とスタッフの専門性(質・深さ)の追求 「No.1」×「Only.1」



ゲスト講師

株式会社 石橋楽器店  
石井 威氏

専門スタッフ多数 日本最大級の楽器専門店



1985年入社。渋谷、新宿、池袋の都心店を歴任。  
90年代からは米国への視察やビンテージギターの買い付けも行うようになり、並行して輸入業務にも携わり楽器ビジネスの知識を深める事となる。  
2007年には旗艦店である渋谷店の店長として10年間の勤務の後現在に至る。



## イシバシ楽器について

楽器の品揃え日本最大級！中古から新品まで圧倒的な品揃えを誇る

通販サイト：<https://www.ishibashi.co.jp/>

「ひとりでも多くの人に音楽に参加する楽しさを伝えたい！」

イシバシ楽器はそんな想いを持った会社です。

国内20店舗・海外1店舗・ECには、初めて楽器を手にするという方から、一流プロミュージシャンの方まで、毎日たくさんの音楽好きなお客様がいらっしゃいます。イシバシ楽器は1938年創業と歴史も古く「おじいちゃんも、お父さんもイシバシでギターを買ったよ。」なんていうお客様もいらっしゃるんです。大好きな音楽の魅力はひとりでも多くの人にお伝えするために、スタッフひとりひとりが一生懸命、楽しく頑張っています。

# これからのEC経営で最も大事なこと 特定分野でNo.1・専門化(質と深さ)

×

## モデル企業石橋楽器店様 視察ツアーが決定！！

近年通販市場は、市場の伸びに対して競合他社が圧倒的に増えている関係から以前のように昨年対比120%以上の伸びを見せる会社は確実に減っております。

今まで順調に伸びていた企業もこのような状況では、一般的に大きな売上増は見込めず今後の経営方針・事業ビジョンを見失いがちです。

この1・2年間、経営相談にいらっしゃる企業様の中身を見ると、下記が原因で利益体質が悪化しております。

- ・特定カテゴリでNo.1でない ⇒ お客様にとって魅力的に見えない
- ・モールに頼りすぎている ⇒ 何かあったときに危険
- ・競争過多、異業種参入 ⇒ 独自の長所がない
- ・いきあたりばったり施策が多い ⇒ 将来像が不明確  
⇒ 専門店ではない。どこでもあるお店になっている。

今まで私ども3桁以上の会社様を経営コンサルティングしてきましたが、  
通販事業で年商2億円以上の実績がある企業&事業母体が10億円以上の企業は  
上記部分を正しい方向性で改善すれば確実に売上は上がっていきます。

通販業界は競争が激化しており、以前のように参入すれば簡単に売上が伸びる時代は過ぎ去りました。強く正しい方向性で投資・運営をしない限り、売上アップ、増益、投資回収には相当な時間がかかってしまい、事業として成り立ちません、

**結論として、本セミナーでは上記を解決できる内容になっております。**

特定分野で圧倒的に成功されている石橋楽器店様に視察に行き、「石井様の生の声」を直接聞くことで将来の会社経営の目標となればと思います。

- ・越境EC
- ・中古品販売
- ・高額品販売法
- ・業界No.1を達成するために「具体的に」実践したことを伝授！ 2
- ・店舗とネットの連動で効果的なマーケティング施策！ など！！

# 視察当日お伝えする内容を一部ご紹介 ネットショップ・店舗で圧倒的に シェア拡大するポイントを視察・ご講演頂きます！

## 【石橋楽器店様 石井様】

1. 店舗視察で実際に行っている高額品販売手法公開！
2. 店舗での取り組みで特に強化しているポイント
3. エレキギターNo.1で実践していること公開！
4. ネット×店舗の融合(オムニチャネル)で取り組んでいること
5. 海外客を呼びよせるインバウンド強化の施策
6. SNSやブログの活用方法！
7. 専門店だからできる中古品買取&販売手法とは！？
8. 越境ECで行っていること
9. 会社を任せられる社員が増える！人材育成のポイント！
10. 人員体制:バイヤー、ネット、店舗の配置と役割
11. 店舗の出店立地・戦略と繁盛させるためのコツ！
12. 専門店として取り組むべきこと&今後の方向性

## イシバシ楽器の主なサービスのご紹介 Service Info

入会費・年会費無料!!ポイントが貯まる!使える!



IMCポイントカード

中古楽器を。  
もっと身近に。



ネットで注文、店舗で受取サービス

24h OK ¥0

楽器をお金に換える「楽器店」



イシバシ・ミュージックキャッシュ



人と楽器を再び繋げる中古楽器検索サイト



楽器が身近になる  
イシバシ楽器のアプリ

イシバシミュージックスクール  
LES SONS  
レゾン

ヤマハ大人の音楽レッスン

# 【スケジュール】 2018年3月15日(木)東京 業界No.1を達成するための 成功企業視察セミナー

開催:2018年3月15日(木)イシバシ楽器渋谷店 集合13:30

対象:企業の経営者・事業責任者様 ※限定30名

日程	講座・視察内容
13:30	イシバシ楽器 渋谷店にて集合 & 皆様で名刺交換 〒150-0042 渋谷区宇田川町31-2 渋谷BEAM
13:40～ 15:00	<p>【石橋楽器店 渋谷店視察】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 渋谷店：総合ショップ</li> <li>■ SHIBUYA EAST NEW：管楽器専門店</li> <li>■ SHIBUYA WEST：ドラム専門店</li> </ul> <p>【視察の見所】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専門店の取り組み、商品構成</li> <li>■ 高額品販売方法・接客方法</li> <li>■ インバウンド対応</li> <li>■ OtoOの取り組み・店舗への集客方法</li> <li>■ 売場の作り方</li> <li>■ よく売れる商品の解説</li> </ul>
15:10	セミナールームへ移動
15:15～ 17:00	<p>【石橋楽器店 石井様 ご講演】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専門店への取り組み：幅広いサービスの紹介&amp;質の追求(店舗・EC)</li> <li>■ 時代に合ったWEBを活用した店舗集客</li> <li>■ 各チャネルでの取り組み →店舗・国内EC・越境EC・中古買取販売・インバウンド・各連動施策</li> <li>■ 店舗やネットでの取り組みで特に強化していること</li> <li>■ 顧客名簿の活用(SNS,メルマガなど)</li> <li>■ 人員体制(バイヤー、ネット、店舗)や教育方法</li> <li>■ 今後のEC・店舗の方向性</li> </ul>
17:00～ 17:20	まとめ講座：トゥルーコンサルティングより講演
17:30	懇親会 ※希望者のみ
20:00	終了

■申し込み・内容に関するお問い合わせ：西川

TEL：03-3260-5011

お問い合わせe-mail：nishikawa@true-con.com

(平日9:30～19:00)

# 現状のヒアリング・経営相談まで実施

## 特定の商品カテゴリーで業界NO.1を目指す

最後に、参加できる条件を書かせて頂ければと思います。

1. 特定の商品ジャンルが強い企業様  
→商品数・価格で勝てる or 競合を上回るオリジナル商品やサービスを持っている
2. 通販に本気で、その分野でシェアNO.1を取りたい企業様

※ 石橋楽器店様と同業・競合他社・先方の許可がでない企業様は参加できません。  
大変申し訳ございません。

また、本セミナーはよりご満足頂くために、無料の経営相談をつけております。  
事前にお電話をさせて頂き、現状の課題や今後の方向性など確認させて頂ければと思います。

(講師より)

最後までDMをお読み頂き、本当にありがとうございました。

通常他社様の現場を見て、実際に取り組んできたノウハウを学ぶ機会はずありませんが、「少しでも多くの企業に自社の魅力を伝えられるネットショップを構築してもらいたい」という石橋楽器店様の承諾を得て、遂に実施できることになりました。

参加企業様には、石橋楽器店様が今まで培ってきたビジネスモデルを現場で学んでいただき、今日からの経営判断・実践の場で徹底的に活かして欲しいと思っております。

萱沼 真吾



トゥルーコンサルティング(株)  
代表取締役  
萱沼 真吾

国内独立系コンサルティング企業にて通販・ECグループ組織のトップとして、  
通販&海外のグループを創出拡大。また、個人でもトップビジネスコンサルタン  
トとしてNo.1の実績を上げ、表彰も多数。

得意技は、クライアントの長所を最大限に生かし、その分野の商品・サービス  
で、日本一のEC・通販ビジネスを立ち上げ&拡大すること。

トップ企業になったクライアントが70社以上あり、累計771件以上のコンサル  
ティング案件を経験。

海外についても世界トップクラスのクライアントへの支援、コンサルティング  
実績を上げ、中国でのNO.1美容ドリンクEC立ち上げ、バンコク総合ECサイト  
立ち上げなどを経験している。

日本&海外における通販EC企業の最高のパートナーになり、業界No.1企業を  
目指す。

# お客様と我々が圧倒的業界No.1を達成する 通販で業界トップ企業になったクライアント70社以上

TRUE CONSULTINGはWEB・EC通販(国内・海外)しかできない  
プロ専門集団です。

クライアントの長所を最大限に活かし、WEB・EC通販市場で日本一  
そして世界に通用する事業になっていただくことをミッションとしております。  
そのために我々は短期的な収益ではなく、長期的な利益を共にするパートナーと  
してお手伝いをさせていただきます。



## トゥルーコンサルティングのコンサルティング実績

- ① 専門資材 月商1億円突破
  - ② スポーツ用品 月商7,000万円達成
  - ③ アパレル通販 月商5,000万円達成
  - ④ 大手化粧品・健康食品通販 月商10億円企業支援
  - ⑤ 生活必需品(ブランド商品) 月商5,000万突破
  - ⑥ 大手通販会社 月商10億越企業支援
  - ⑦ ニッチなジャンルの品揃え型ネット通販 月商6,000万突破
  - ⑧ 美容品通販 月商4,500万突破
  - ⑨ 中国大手化粧品通販企業支援
  - ⑩ タイ大手現地企業ネット通販支援
- その他多数