

# 防音専門店に通販No.1 年商6億円突破 日本から世界へ羽ばたくピアリビング



## 成長の軌跡と培った秘訣を伝授！

20年以上前から通販をスタートし、防音カーペットのマーケットを開拓した先駆者。

現在、専門店としての確固たるポジションを確保し、年商6億円を突破。さらに中国やシンガポールへの進出に積極的に乗り出し、毎年確実な成長を実現されている。

防音に特化した専門店企業様にこれまでの軌跡と海外展開についてお話しいただきます。

※申し訳ございません、競合他社・同業のご参加はピアリビング様の許可が必要です。



ゲスト講師  
株式会社ピアリビング  
代表取締役 室水 房子氏

競争の激しいインテリア業界で、毎年着実に成長。

「マーケティング・マネジメントノウハウ」をセミナーで大公開！！

- 社内体制の構築(インナーブランディング)
- SNSマーケティング(FB、Insta等)
- メディアブランディング
- 在庫分析(MQ分析)
- 集客対策(楽天・Yahoo・自社等)
- 拠点管理(東京・博多)
- 海外展開(中国・シンガポール)

2020年4月17日(金)開催 トゥルーコンサルティング主催 先進企業が講演 ピアリビング



■申し込み・内容に関するお問い合わせ(担当:鈴木・中山)

TEL:03-3260-5011 FAX:03-5539-3933

(平日9:30~19:00)

(年中無休)

# EC & 店舗(催事)& 海外展開で急成長 防音で日本一、そして世界を目指す 「ピアリビング」



ゲスト講師



株式会社ピアリビング

代表取締役 室水 房子氏

防音専門店ピアリビングの立ち上げから約18年間で年商6億円を達成。簡単な防音からプロの防音まで幅広い品揃え・サービスとオリジナルの防音資材の企画や商品開発まで行うことでお客様1人1人に適した防音商品・アドバイスを提供している。



簡単防音からプロの防音まで

防音商品の開発・販売を行うピアリビング

日本の7大公害の中でも、最も増加傾向にある「騒音問題」。ピアリビングでは解決に向けて、個人向け防音商品をどこよりも早く手掛る。

18年以上にわたり、インターネットを中心に防音カーペット、防音カーテン、防音パネルなどの販売を行っておりECで日本一を達成。

また、3年前から東京、博多にショールームを構えることでリアルでの接客にも対応。直近では海外での販売を開始。中国で最も使用されているSNS「Weibo」にて、毎日防音に関する豆知識を発信しており、現在のフォロワーは1万人を超える。2019年10月末から1か月間、シンガポールの東急ハンズにてブースの出店も行い日本だけではなく、海外でも騒音問題への改善に取り組んでいる。

これからのEC経営で最も大事なこと  
「大手に負けない超専門化(EC・接客・店舗)」  
×  
「実行力」  
モデル企業ピアリビング様  
ニッチNo. 1への軌跡を大公開

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、下記のような原因で売上・利益体質が悪化しているケースが多く、逆にそういったことを解決している企業が存在している事実もございます。

・売上が落ちているのは市場のせい

⇒ 伸びる企業は自社よりも良い方法を選択して実行している

・競合の薄利多売のせいで薄利

⇒ 独自固有の長所を見つけて実績を伸ばしている企業がある

・集客・広告費の効果が落ちて売上低迷

⇒ SNSで認知を広めるなど集客は広告に頼らない時代

・いきあたりばったり施策が多い

⇒ 将来像を明確にして専門店としてやるのが明確になっている

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ピアリビング様のご講演を聴き、室水社長の生の声を直接聞くことで将来の会社経営のヒントとなればと思います。

・企業成長するために専門店としてやるべきこと ・海外展開

・社員教育の徹底 ・集客対策(SEO、SNS) ・在庫分析

・今やっているマーケティング施策と今後の方向性 などなど

**講演当日お伝えする内容を一部ご紹介  
ECで圧倒的に売上・利益額を  
拡大するポイント**を視察・ご講演頂きます！

**【ピアリビング室水社長のご講演】**

1. 年商6億まで行ってきた施策の振り返りと今後の成長戦略
2. 業績アップ、成長を支える社内制度を大公開！
3. 業界No.1の商品開発 メーカー共同の企画商品！
4. 媒体別に使い分ける！ SNSマーケティングの取り組み
5. ネット×催事の融合(オムニチャネル)で取り組んでいること
6. 会社を任せられる社員が増える、人材育成のポイント！
7. 顧客獲得とメディアブランディング
8. 社内体制の構築方法(インナーブランディング)
9. 年商6億以上の人員体制(配置と役割)
10. 利益を出し続ける在庫管理と在庫分析の手法
11. 中小企業の拠点管理(東京・博多)
12. 海外展開(中国・シンガポール)の実際と取り組んでいること！

室水社長のご講演の前後で、TRUECONSULTINGからも今後の専門店EC企業にとっての戦略と具体的な事例に関して講演いたします。

**【TRUE CONSULTING】**

1. 本視察での学ぶべきポイントと明日からやるべきこと
1. 業界No.1を達成するための戦略
2. 具体的な事例紹介
3. 専門店カテゴリNo.1を達成するためにやるべきこと  
(マーケティング&マネジメント)
4. 後発でもインターネット販売で勝つためのポイント
5. ネット販売強化のスケジュールと投資費用
6. 高収益型通販企業になるためのポイント
7. オリジナル商品開発のポイント
8. 企業を支える人材育成で大事なこと 等

# 当日のセミナースケジュール 4月17日(金)

ECで業界NO.1を本気で目指す企業様

先進企業 ピアリビング様

防音専門店で通販No.1

ご講演セミナー

【開催日】 2020年4月17日(金) ※詳細は受講票等でご確認ください。

【開催時間】 13:30 ~ 17:00 / お試し5社まで

【受付】 13:10~ 「みんなの会議室 品川」 品川駅徒歩5分  
東京都港区高輪3-24-18 高輪エンパイヤビル地下1階

## セミナー講座カリキュラム

第0講座 13:30 ~13:45	本会の趣旨説明 & 講師のご紹介 ※名刺交換時間がございます
第1講座 13:45 ~16:30	ゲスト講師 株式会社ピアリビング 代表取締役 室水 房子氏 ※質疑応答時間もございます。
第2講座 16:30 ~16:45	まとめ 中小企業がECで勝ち抜く方法 次回以降のご案内 (TRUEより)
終了後 17:00~ 19:00	当日 参入 & 経営相談会

※講演後は、講師を含めた懇親会も実施しますので、是非ご参加ください。19時に終了予定。

■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9:30~17:00)

# 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を取れる企業様

※申し訳ございません、競合他社・同業のご参加はピアリビング様の許可が必要です。

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。

(セミナー主催 トゥルーコンサルティングより)

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。

ピアリビング様は防音専門店としてお客様の騒音問題を解決するために、どういった商品が必要なのか品揃えはもちろんのこと1人1人の顧客対応・催事開催まで実施しております。

「どういった取り組みをすることで顧客に愛され、日本一を達成できたのか」専門店として大事なことをご講演いただく貴重な機会です。

「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」というピアリビング室水社長の承諾を得て、遂に第2回目を実施できることになりました。

参加企業様には、ピアリビング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。

True Consulting一同



セミナー主催企業 トゥルーコンサルティング(株)

西川 正太可

通販事業の支援案件100社以上。「通販で特定カテゴリの業界No.1化」「高額品の通販」に強く、年間売上2億のネットショップを10億円にすることを得意としている。海外は7年にも及ぶ海外EC実戦経験を持っており、特に東南アジア地区・タイについては現地大手である財閥企業のEC拡大のコンサルティングを行う。



大谷 雄太

某ECモール運営会社にて売上拡大サポートの経験と某アパレルブランドにて実際の現場に入り通販業務に従事した経験を持つ。楽天市場、ヤフーショッピング、アマゾンなどのモール型通販の販売支援を得意とする。「現場主義」をモットーにクライアント様のご要望に応えられるよう日々奔走。好きなことばは「一所懸命」

# (セミナー主催企業) トゥルーコンサルティングの実績

- ① 専門資材 月商1億円突破
  - ② DIY用品 月商1億円突破
  - ③ アパレル通販 月商7,000万円達成
  - 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



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。

