

燃料収益減少にお悩みの**プロパンガス会社経営者様向け**

経営者様限定企画

開催日時

2019年**2月18日**月
13:00~16:30 [受付 12:30~]

(株) 船井総合研究所 **東京本社**

 **給湯器**  **トイレ**  **コンロ**

機器販売&リフォームで

取り組みから

2年

既存売上

プラス

+

1.5億円

**成功
企業**

「人口7万人の町でガス顧客は1000戸。
社員9名の小さなガス会社でもできました!」

機器交換専門の来店型ショールームをオープンして**売上急成長!**

**ゲスト
講師**

株式会社くさか
代表取締役

日下 英明氏

事務所を設備機器展示ショールーム化して

- ☐ 毎月2,000万円超の**見積依頼を安定獲得!**
- ☐ 機器販売&リフォームで**売上3倍アップ!**

大型リフォームを狙わない**戦略で**

- ☐ 工務店と競合しない**空白マーケットを攻める!**
- ☐ 営業未経験の検針スタッフでも**月400万円受注!**

ガス顧客からもっと**効率的に売上をあげたい...**
機器販売に力を入れてみたけど**成果がでない...**

このようなお悩みをお持ちの経営者様は
中面をご覧ください

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

ガスショップ勝ち残り業績アップセミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間
対応

お問い合わせNo.S040857

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:天野 内容に関するお問合せ:齋藤

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → **040857**

このような課題を抱いている プロパンガス会社経営者様へ

ガス顧客の減少で将来に不安を感じる

今のうちにガス以外の売上の柱を作りたい

だから、機器販売を強化！でも伸び悩み…

どうしたら良いのだろうか？

- ☐ あれこれやってみても、仕事が増えない…
- ☐ 単価が低すぎて、全然売上が伸びない…
- ☐ 取引先の工務店と競合するのにもまずいし…
- ☐ 相見積り、価格競争で契約が取れない…
- ☐ それなりに売っているつもりだが、利益に繋がっていない…

これらは実際に多くのプロパンガス事業経営者から聞かれる声です。
そして、ガス以外の売上の柱を作ろうとあれこれ模索しながら、なかなか上手く
いかない会社様が多くあるのも事実です。

しかし一方で、ガス事業と親和性の高い機器交換&リフォーム事業に本格的に
取り組んで業績アップに成功している会社も全国各地で増えているのです。
今回は、人口7万人の地方商圈で、顧客1000戸強の普通のガスショップが、
たった1つの取り組みをきっかけにして、ガス外売上を2年で1.7億円以上も
アップさせた成功事例をレポートにしてお送りいたします。

機器交換&リフォームで業績を伸ばしているガス会社

特別紙上インタビュー



株式会社くさか

代表取締役 **日下 英明** 氏

【プロフィール】

京都府福知山市で1986年に創業、プロパンガス年商1.5億円、ガス顧客1,200世帯の地元密着企業。ガス供給世帯減少による事業基盤縮小から脱却し、エネルギー自由化による市場の変化に備えるため、2014年に住宅リフォーム事業に本格参入。リフォーム店・工務店が苦手とする小工事や機器交換を徹底強化することで、一般リフォーム店の3倍、営業未経験スタッフで契約率70%の体制づくりに成功。さらにガス顧客のリピーター強化を強化して、初年度から既存売上+1.2億円を達成。

翌年はリフォーム事業年商1.7億円とスピード成長を続け、2017年にはリフォーム専門ショールームを出店。

プロパンガス顧客1,200戸のガス会社が、
営業未経験スタッフだけで、
既存売上+1.7億円を実現できた理由とは？

Q1

**住宅リフォーム事業に
本気で取り組もうと思ったきっかけとは？**

我々ガス業界は、以前は本当に恵まれていました。しかし近年はというと、オール電化攻勢や都市ガス自由化による既存顧客の減少、CP価格の変動、大手プロパンガス会社の地方進出など、決して「いつまでも安泰」という状況ではなくなりました。2013年頃からガスの価格変動も落ち着き、「顧客減少にも歯止めがきいている今のうちに、次の一手を本気で打たなければならない」と思ったのがきっかけでした。

Q2

なぜ、機器交換やリフォームを 次の事業の柱にしようと思われましたか？

既存のガス事業と親和性の高い事業だと思ったからです。

我々の業界では、給湯器の交換等、多かれ少なかれ水廻りの工事に関わりがありますし、給水排水関係の資格を取得していれば、経験や施工技術も強みになります。

それを活かさない手はないということで、当社は水廻りでの強みを武器に、リフォーム事業を大きな柱に育てようと決断したのです。

しかし、工務店やリフォーム専門店と同じようなやり方では、二番煎じで上手くいかないと思いました。そこで、**ガス会社としての強みである「小回り・スピード」を武器に、工務店が積極的にやっていない小工事や水廻り機器、ガス機器の交換リフォームに特化した戦略**を採りました。



小工事・修理など小回りの利く対応力とスピードは工務店やリフォーム会社が真似できない強みになる



大規模なリフォーム工事は狙わない。大手や工務店が積極的に取らない価格帯のリフォームを絞って攻めることで、無理な営業をしなくても売れる

Q3

機器交換&リフォーム売上が1年で+1.2億円、 2年目には+1.7億円と急成長したポイントとは？

「クローズドマーケット」から「オープンマーケット」へと私自身の発想を変えられたことです。

私たちガス会社の場合、お客様という「ガスを使ってくれている自社顧客」という発想になりがちです。そして、そのガス顧客に「次は何を買ってもらおうか？」という考え方になります。

しかし、**ガス顧客は徐々にへる。ガスの販売量も減る。ガス顧客は高齢化して物が売れない。大袈裟に言うと、これまでの“ガス屋発想”の商売は通用しなくなった**のです。

そこで、どうしても**「オープンマーケットで、ガス顧客以外のお客様を相手にした事業で勝負しなければ会社の明るい未来はない」**と考えました。

顔の见えない、不特定多数のお客様と取引をすることによって様々な不安も感じました。しかし、そこで徹底的に勝負する決断をしたことで、業績を伸ばすことができたのだと思います。



福知山市とその周辺を「商圈」として設定し、このエリアでの一般のお客様の認知度を上げていく戦略を採ることになった。

Q4

「クローズドマーケット」から「オープンマーケット」で事業を展開したことが成功のポイントということですが、そのあたりをもう少し詳しく聞かせてください。

ガス顧客を離れて、それまで顔が見えなかった一般のお客様を相手に商売をするということで、一番重要なことは「ウチの会社を、そしてウチの会社がリフォームをやっていることを知ってもらう」ということです。そのために、まず思いついたのは「チラシを作る事」です。市場での認知度を高めるために、次のようなことを意識してチラシづくりを行いました。

- ①「ガス事業の片手間でやっている」と思われぬ、「リフォームの専門店」だと一目でわかるチラシ
- ②しっかり利益を取りつつお値打ち感のある価格にするための工事体制見直し&仕入交渉
- ③1～2回の折込だけで結果を判断しない。認知度を上げるために、絶対にチラシを折込し続ける。



チラシを撒き始めてから3か月ほど経つと、一般のお客様にも「ガス屋さん」ではなく「リフォーム屋さん」として認知され出して、安定的にリフォームの依頼が来るようになりました。

それから、**お客様が気軽に来店できるお店（ショールーム）**の効果が大きいです。

「ショールームなんか作っても、どうせ見に来るお客さんなんていないだろう・・・」

私自身も最初はそう考えていましたが、チラシによる販促を続けていくうちに、「もっとリフォームのお店としての信用が伝わる方法はないものか?」、「チラシの実物商品をお客様に見せながら説明できたら、もっと営業が簡単になるのになあ。」といったことを感じるようになりました。

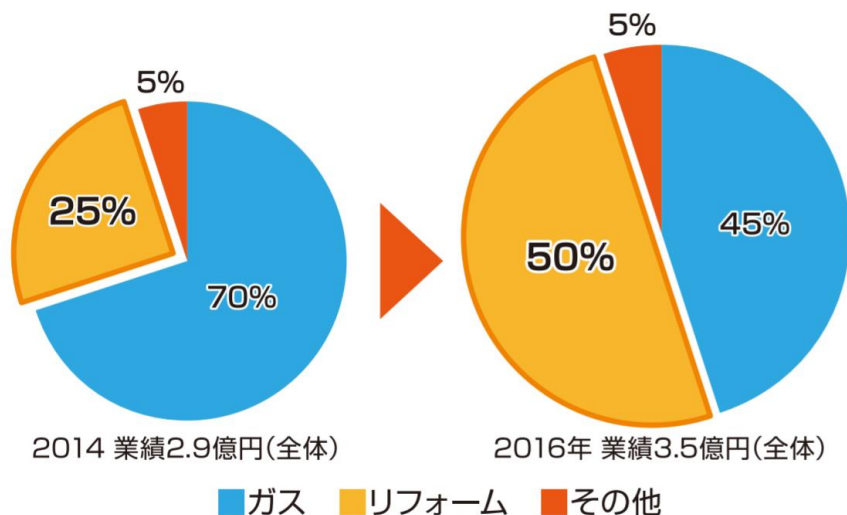
もちろん大きな投資はリスクなので、本店の事務所を一部改装して設備機器を展示したショールームを併設することにしました。**すると、同じチラシ販促でも反響の数が目に見えて増え、電話だけでなく自然と来店して相談をくれるお客様も増えました。**



Q5

ずばり、リフォーム事業に参入して良かったですか？

はい、本当に良かったと思います。あの時の決断がなければ、今頃ガス事業に依存していた当社は決して良い状況にはなっていないでしょう。長年大事に続けてきたガス事業のお客様に、違う形でまた喜んでいただける。これまでの基盤を活かして新しい売上の柱を作れるという点で、小さなガス会社にとっても大いに可能性のある事業だと実感しています。



機器交換&リフォームで業績アップに成功した事例が他にも多数！



京都府 株式会社くさか
リフォーム参入後 2年

リフォーム年商 **0.5億円 → 1.7億円**



7万人の
小商圏で



三重県 関西プロパン瓦斯株式会社
認知度ゼロから新規参入 1年目から

リフォーム年商 **0億円 → 1.0億円**

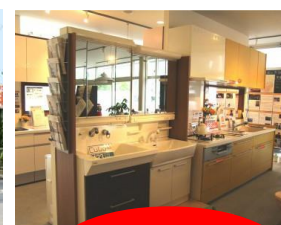


リフォーム
未経験スタッフ
だけで



福島県 有限会社矢内石油
リフォーム事業注力後 3年

リフォーム年商 **0.4億円 → 1.7億円**



人口5千人
の小さな町で



福井県 西部燃料株式会社
リフォーム事業ゼロから始めて1年で

リフォーム年商 **0億円 → 0.7億円ペース**



ガス顧客から
リフォームを
安定獲得

**紙上
講演**

プロパンガス会社の勝ち残り戦略！
リフォーム会社や工務店と競合しない
「1日で出来る1 Dayリフォームモデル」

これだけ読めば
すぐわかる！

5つの成功ポイント解説！



株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
FAST-Reformグループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント

齋藤 勇人

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。
(株)船井総合研究所 の齋藤勇人と申します。今回ご紹介した事例のように、地域のプロパンガス会社が勝ち残るための戦略は、「顧客基盤を活かしながら、今から参入しても商圈内 1 番のポジションを狙える空白マーケット」に専門特化することです。そしてその中でも、

- ① **本業と親和性が高いビジネス**
- ② **市場に競合が少ない、大手が入らない領域**
- ③ **地域のニーズが高く、集客が見込める市場**
- ④ **人材のスキルや経験に依存せず売れる商品**
- ⑤ **低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い**

という要件を満たす戦略の 1 つが、

**客単価10～20万円、給湯器・トイレ・コンロなどの
1 日で出来る機器交換に専門特化したリフォーム事業、
1 Dayリフォームビジネスモデルです。**

① 本業と親和性が高いビジネス

地域密着のガスショップの多くが、お客様から頼まれてガス機器や水廻り設備の交換をすでに請け負っていることでしょう。すでに一般のお客様の住宅に入り込めている皆様は、住宅リフォームのニーズをお客様から直接引き出すことができる数少ない業種です。リフォーム事業に本格的に取り組むことで、これまで“片手間”で拾い上げてきたリフォームの仕事を、単独事業として収益性のあるものに変えることができます。また、これまで本業で大事に蓄積してきた顧客名簿を、2倍、3倍の財産へと高めることに繋がるのです。

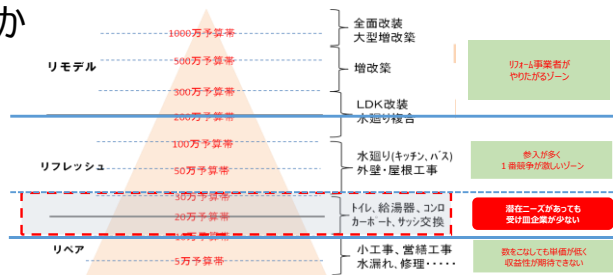
② 市場に競合が少ない、大手が入らない領域

リフォーム事業が本業と親和性が高いと言っても、大手リフォーム会社や工務店と競合してしまえば、お客様に自社が選ばれる可能性は低くなります。しかし、大手リフォーム会社や工務店は単価100万円、1000万円級のリフォームを中心に事業を展開しており、単価10万円、20万円の小工事を「効率が落ちるから」という理由で対応を避けたり、後回しにしたりする傾向が強いのです。



③ 地域のニーズが高く、集客が見込める市場

そのため、お客様側からすると「工務店に頼んでも嫌な顔をされるし、なかなか対応してくれない」ということで、「困っているのに、どこに頼んで良いかわからない」というニーズが高い市場になっているのです。商圈が広い大手企業や工務店にとっては効率が悪い10万円、20万円単価の小工事リフォームも、商圈を絞って効率的に仕事をこなすことでしっかりと手堅い利益を確保することができます。



④ 人材のスキルや経験に依存せず売れる商品

本格的な増改築リフォームとなると、建築系資格や経験がなければお客様に対してまともに営業することさえできません。一方で、単価10万円、20万円の機器交換リフォームであれば、工事もパッケージ化することで見積を簡単にすることができる上に、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数ヵ月間で工事を覚えて管理することができます。



⑤ 低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い

機器交換中心のリフォームなので、大手のような大きなショールーム等は必要としてません。地元商圈を対象とした月数回のチラシ販促主体でも十分に集客でき、1日で終わるので受注～売上のサイクルも早い（受注から入金まで1ヵ月以内）という点も、1 Dayリフォームの大きなメリットです。





プロパンガス会社の新しい事業基盤をつくる！
短期間で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

ガスショップ勝ち残り 業績アップセミナー

東京
会場

2019年

2月18日（月）

【時間】13:00～16:30（12:30～受付）

【定員】30社様限定

【会場】(株)船井総合研究所 東京本社

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

このレポートでご紹介したビジネスモデルは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。

最短期間で成果を出すためには、力をかけるべきポイントを明確化して、取り組むことが大切です。

今回のセミナーでは、レポートでもご紹介した成功モデル企業様をゲスト講師にお招きし、1日で成功手法のすべてがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します。

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せずに
機器交換リフォームを1件1万円で安定集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出す仕組み
3. オープン2日間で100組の来店を実現するオープンイベント販促
4. 7万人の小商圈で月2000万円超の見積を安定獲得する
プロパンガス会社が取り組んでいるマーケティングの全貌

店舗づくり

1. 1年で黒字化、2年で投資回収可能な出店戦略の立て方
2. 自然来店を毎月20組以上獲得するための出店立地の選び方
3. オープン直後から集客が倍増する来店型ショールーム店舗の作り方
4. 出店初年度からリフォーム年商+1億円超え事例を徹底解説

商品・利益率

1. リフォーム粗利率25%未満の会社は必見！設備仕入れ改革手法
2. 面倒な見積をせずに利益を確保できる
商品+工事費込みパックリフォームの作り方
3. リフォーム会社と競合しても粗利率35%で受注できる
工事原価コストダウン[®]テクニック

営業力アップ

1. 大手やリフォーム専門店に負けないための3つの差別化ポイント
2. 売れる営業は実践している、価格勝負にならない商談の進め方
3. 営業未経験でも年間4000万円受注する営業ツールと使い方
4. 顧客の2人に1人が毎年リピートするアフターフォロー対応の極意

このような内容を、**3時間半**かけてたっぷりとお伝えする予定です。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。
また、**個別無料相談**も特典として入っておりますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

ますます市場環境が厳しくなる中、**リフォーム事業の新規立ち上げ事例**や**プロパンガス会社に特化した成功ノウハウ**を完全公開する本セミナーはまたとない機会ではないでしょうか。

このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも1名様わずか税抜25,000円（税込27,000円）です。

実践すれば**毎月数百万円の粗利につながるノウハウ**ですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして「目の前のことで精いっぱい」

という負け組企業になるのか・・・。

今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスは

この次いつになるかわかりません。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
FAST-Reformグループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

齋藤 勇人

ガスショップ勝ち残り業績アップセミナー

【開催日】

■ **東京会場：2月18日（月） 株式会社船井総合研究所 東京本社**

東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階（ＪＲ「東京駅」丸の内北口より徒歩1分）

【開催時間／定員】

13：00～16：30（受付12：30～）／30名限定

講座カリキュラム

講座

講座

講師

第1講座



ガス機器&リフォームで業績アップ
に成功したガス会社の事業戦略！
成功のために狙うマーケットとは？

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
FAST-Reformグループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント
齋藤 勇人

第2講座



顧客1000戸のガス会社が
2年で既存売上+1.7億円の急成長
その取り組み成功秘話

特別講師

株式会社くさか
代表取締役
日下 英明 氏

第3講座



プロパンガス会社が
リフォーム事業を成功させるための
実践ノウハウ徹底解説

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
FAST-Reformチーム
坂本 麻衣子

第4講座



本日のまとめ
明日から実践していただきたいこと

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
FAST-Reformグループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント
齋藤 勇人

■ 株式会社 船井総合研究所のご案内

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

ゲスト講師

株式会社くさか
代表取締役
日下 英明 氏



ガス会社として2代目。大学卒業後、岩谷産業の堺LPGターミナルに就職し、電気とガスの仕事に従事。5年間勤務し、1985年に戻る。将来のガス収益減少への対策として住宅設備のリフォームを本格的に事業化し、2016年には本店事務所を設備機器展示のショールームへとリニューアル。ガス売上を上回る年商の事業へと成長させる。

セミナーお申込み方法

FAXでのお申込み

本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記載の上FAXにてお送りくださいませ。担当：天野



(24時間対応)

0120-964-111

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページ
からもご覧いただけます

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040857>



開催要項

日時・会場

東京会場

2019年2月18日(月)
株式会社 船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業 税抜 25,000円 (税込27,000円) / 一名様 会員企業 税抜 20,000円 (税込21,600円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取り消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 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。
受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785218 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

お申込専用

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:齋藤

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S040857 担当 天野 宛

ガスショップ勝ち残り業績アップセミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢			
会社名			代表者名						
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職				
TEL	()		E-mail	@					
FAX	()		HP	http://					
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	2					フリガナ			
	3	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	4					フリガナ			
5	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢	
	6								

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社が発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

換

お申込みはこちらから