

同じビジネスモデルで業績を伸ばす会社が続出!

成功事例企業①  人口8万人の町でリフォーム売上急成長! 今期2億到達! 2年で 0.6億円 → 1.7億円 株式会社 くさか	成功事例企業②  3年間伸び悩んでいた事業が 女性営業2名で成長中! 2年で 0.3億円 → 1.0億円 株式会社 H・T・F
成功事例企業③  激戦エリアでゼロから新規参入成功! 業界平均3倍超のリピート率 1年で 0.0億円 → 0.7億円 関西プロパン瓦斯 株式会社	成功事例企業④  ガス顧客を活かしてリフォームで売上アップ! 1.5年で1億達成! 1.5年で 0.0億円 → 1.0億円 有限会社 岡庭設備燃料
成功事例企業⑤  リフォーム事業ゼロから始めて1億円ペース 商圏人口7万人で成功! 1年で 0.0億円 → 0.7億円 西部燃料 株式会社	成功事例企業⑥  リペア特化でリピーター売上が劇的にアップ! 2年で2倍アップ! 2年で 0.6億円 → 1.2億円 株式会社 やなぎさ

ガス会社のためのリフォーム業績アップセミナー

講座内容&スケジュール 東京 2020年 **4月14日(火)** TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター
13:00~16:30 (受付12:30~)

講座	内容
第1講座 13:00~13:50	まだ成長するリフォーム市場!プロパンガス会社が狙うべきマーケットとは?  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 稲川 茂樹 栃木県芳賀郡芳賀町生まれ。地方銀行での融資渉外業務を経て、船井総研にキャリア入社。現在は、町のガス屋さん・畳内装工事屋さん・建材屋さん・水道屋さん・電気屋さん・家具屋さんのリフォーム事業参入をサポート。1日でできるリフォーム小工事専門店(1dayリフォーム)の立ち上げ・業績向上実績は社内随一。健全に業績向上できる仕組み・ビジネスモデルづくりを得意とし、北は秋田から南は宮崎までクライアントを支援している。
第2講座 14:00~15:00	住設機器販売台数年間600台超!粗利率45%! 10万人の小商圏で、たった半年で売上高0.3億円から1億円急成長できた取り組み ゲスト講師 株式会社 イナセ 代表取締役 川田 賢興氏 セミナー内容抜粋 ・ガスショップが勝ち残るリフォーム事業参入のポイント ・ガス顧客に依存せずに、一般顧客を安定集客するマーケティング戦略 ・素人社員でも、工務店やリフォーム専門店で負けない営業の仕組み
第3講座 15:10~16:10	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を大公開!  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 白髭 祐紀 三重県南伊勢町出身。小さな町でガス会社を経営する一家に生まれ育つ。大学では、商学・マーケティングを専攻。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、住宅・不動産業界を専門にコンサルティングを行う。超・地方商圏でも参入が可能な小商圏ビジネスモデル(1day Reform)の立ち上げ、業績向上をサポート。近隣世帯のインフラ(無くてはならない存在)になりえる、地域1番店作りをミッションに日々コンサルティングを行っている。
第4講座 16:20~16:30	本日のまとめ  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 福島県須賀川市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。リフォーム年間1億円未満~10億円の企業を中心に、事業戦略の策定、チラシ・WEBによるマーケティング支援、契約率UPのための営業強化支援、商品力強化のためのコストダウン支援などを行っている。特に専門工事業や建設業、建材卸売業などからのリフォーム事業参入と活性化に強みを持ち、全国各地で成功事例をプロデュースしている。

WEBからもお申し込みいただけます!

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

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/058527>



リフォーム事業を伸ばしたいガスショップ経営者様へ

ガス小売業経営者様向け

開催日時 東京会場 2020年 **4月14日(火)**
TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター

ガス顧客 **600戸**の**小さなガス会社**が
小工事・リフォーム専門店で立ち上げて

たった**半年**で

利益額 **6,000万円**

売上 **0.3億円**から

10億円 **急成長**

住設機器販売台数年間**600台**【全国No.1】

株式会社イナセのリフォーム売上推移



- ・粗利率**45%**を確保する商品設計のポイント
- ・新規集客を半年で約**3倍**にした手法
- ・住設機器販売**全国No.1**になった**ノウハウ**公開!

ゲスト講師

株式会社 イナセ
代表取締役 **川田 賢興氏**

成功事例企業

ガス会社のためのリフォーム業績アップセミナー

お問い合わせNo. S058527

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

申込専用 FAX. 0120-964-111 24時間対応

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 ●お申込みに関するお問合せ担当:指田 内容に関するお問合せ担当:稲川

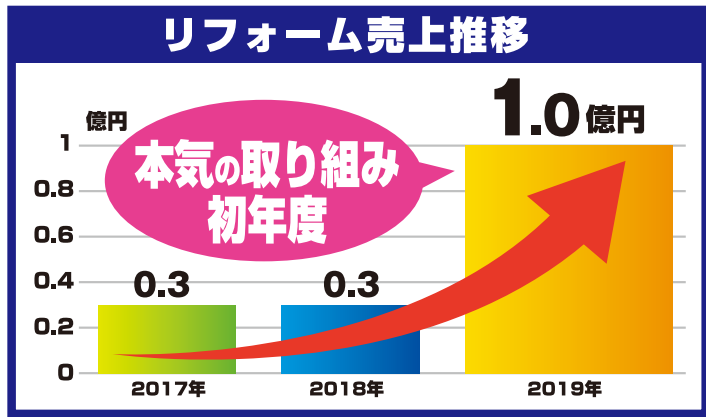
WEBからもお申し込みいただけます。(オフィシャルウェブサイト[<http://www.funaisoken.co.jp/>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **058527**

ガス顧客 **600戸** の小さな **ガス会社** が **建築経験ゼロ** から **すべて** **リフォーム事業** **半年で** **0.3億円** ⇒ **1.0億円** 達成した取り組みを大公開!

特別ゲスト講師

株式会社 **イナセ**

半年で利益額 **6,000万円** 年商 **0.3億円** ⇒ **1.0億円** へ急成長!



株式会社 イナセ

代表取締役 **川田 賢興氏**

<プロフィール>
私は、大学卒業後すぐ職を離れ株式会社伊奈石油と父の会社の株式会社カナモリ産業で仕事をしながら給湯設備、水回りのリフォーム、住宅設備の販売や工場の給排水工事、冷却機の設置工事、公共事業の本管工事などに従事。
2013年、先代の川田盛造と代表を交代して、現在では株式会社伊奈石油の2代目として、今まで燃料販売をしていたのに加え、伊奈、蓮田、上尾、さいたま市を中心にガス設備、トイレリフォーム、給湯器、オール電化、水漏れ修理、水回りのリフォーム、などの住宅設備機器を中心とした自社施工にこだわって設置施工販売をしている。2017年には、社名を株式会社伊奈石油から株式会社イナセに社名変更し、会社の更なる成長に向けて邁進している。



株式会社 イナセの紹介

埼玉県北足立郡伊奈町(行政人口4.5万人)に本社を置き、LPガス事業、リフォーム事業を展開する地域密着の会社(ガス事業約1億円)。住設機器交換数は全国No.1。元々は株式会社伊奈石油というLPガス事業のみの会社であったが、LPガスの売上はこれから伸びていけないと思い、修理やリフォームを受注するようになった。しかしながら、受注できたリフォームは孫請けとなり手間賃しかもらえない低粗利の仕事で、会社を成長できないと思い、元請けを増やすべくリフォーム事業を強化し始めた。
2017年に社名を株式会社イナセに変更し、よりリフォームへの強化を決める。着実に売上と粗利を伸ばしてきたが、更なる成長のために2020年に販促商圏の縮小、2020年1月にはリフォームショールームを出店。今も売上は伸び続け、社員数も増加し、会社を拡大し続けている。

半年で2.6倍売上UP、粗利率45%を達成した仕組み

- 高粗利・高品質の仕入れ&施工体制はこうつくる!
- リフォーム売上が急成長した最重要ポイントはこれだ!

毎月70件の見積もり依頼を獲得する集客戦略

- 毎月安定した案件を生み出すリフォームチラシ事例
- 売れる値決め、チラシの撒き方の成功ルール

リフォーム会社と差別化する営業の仕組みはこうつくる!

- 未経験でも無理なく売れるための商談ツール&活用法
- 「対応スピード」で他社と差別化するための「水廻りパック提案営業」とは?
- 契約率70%超えの秘密は、チラシと店舗の連動にあり!



ガス会社がリフォームで業績を上げるための

最新ノウハウ14ポイント

- 仕入れ** **ノウハウ** 粗利率**45%**を確保する**商品設計**のポイント
- 仕入れ** **ノウハウ** ゼロからすぐに**施工体制**をつくる**協力業者開拓**のコツ
- 仕入れ** **ノウハウ** 見積もりをつくらずに**粗利率45%!**「**リフォームパック**」のつくり方
- 集客** **ノウハウ** 片道**10分圏内**の小商圏で**約70件**の見積もり依頼を獲得する販促手法
- 集客** **ノウハウ** 600件の名簿から**毎月40件**の**リピート依頼**を生み出す**OB販促**
- 集客** **ノウハウ** オープン**2日間**で**200組**の来店を実現する**イベント集客**
- 集客** **ノウハウ** 契約率**70%超!**リフォーム会社と競合せずに**集客**する**メニューづくり**
- 販売** **ノウハウ** 営業経験**ゼロ**でも**1年目**から売上**5,000万円**を受注する営業の仕組み
- 販売** **ノウハウ** ユニットバス、トイレを今の**3倍**以上**売**るための**売価設定**のポイント
- 販売** **ノウハウ** システムキッチンが従来の**3倍売れる**ようになる**品揃え**のルール
- 販売** **ノウハウ** 脱・価格競争でも**契約率70%超**を実現する**差別化営業**の方法
- 固定客** **ノウハウ** 顧客の2人に1人が**毎年リピート依頼**をする**アフターフォロー**の仕組み
- 出店** **ノウハウ** オープン直後から**集客**が**2倍**に上がる**店舗づくり**のポイント
- 出店** **ノウハウ** 1年で黒字化、**2年後**に**投資回収**できるコンパクトショールームとは?



☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧: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

会社に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(TEL06-6204-4666)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)

