

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1億円達成! 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 やなぎざき

ガス会社のためのリフォーム事業売上アップセミナー

講座内容&スケジュール **オンライン** 2020年 **8月22日(土)** デジタル配信
 オンラインでご聴講いただけます
 13:00~16:30 (ログイン開始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家に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 マネージャー 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ページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/062237>



リフォーム事業を伸ばしたいガスショップ経営者様へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

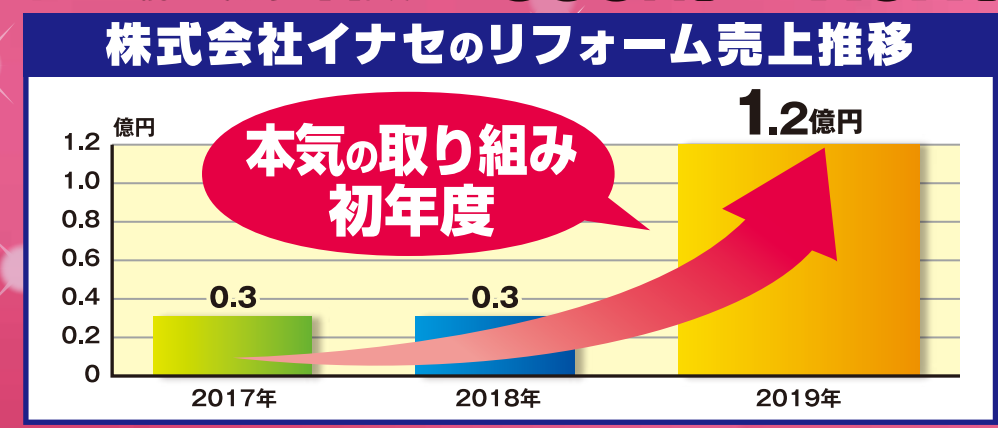
ガス小売業経営者様向け

開催日時 **オンライン** 2020年 **8月22日(土)**
 デジタル配信 オンラインでご聴講いただけます

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**1年**で **急成長**
6,000万円
0.3億円から **1.2億円**

住設機器販売台数年間**600台**[全国No.1]



- ・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

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
 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

ガス会社のためのリフォーム事業売上アップセミナー
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
 お問い合わせNo. **S062237**
 お申し込みに関するお問い合わせ: 指田
 内容に関するお問い合わせ: 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。)→ **062237**

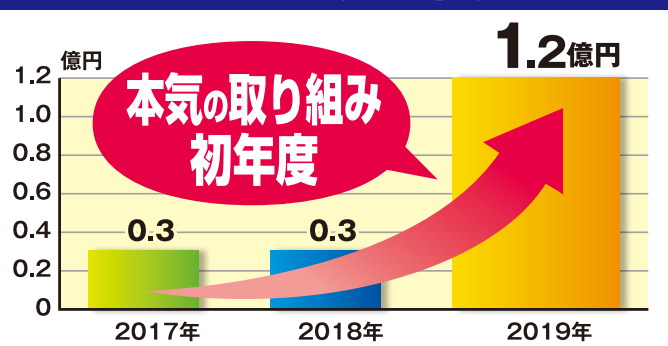
ガス顧客600戸の小さなガス会社が建築経験ゼロからすべて リフォーム事業たった1年で利益額6,000万円⇒1.2億円達成した取り組みを大公開!

特別ゲスト講師

株式会社 イナセ

1年で利益額6,000万円 年商0.3億円⇒1.2億円へ急成長!

リフォーム売上推移



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、大学卒業後すぐ建築を継ぎ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No1。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かなければ、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?

「仕入れ先ナシ」から繁盛店並みの価格に!?
仕入れ戦略とは?

粗利率45%を確保する
商品設計のポイント!

毎月70件、見積もり
金額1,200万円を安定集客する
販促チラシ事例!

営業経験ゼロ社員でも
契約率70%!?
営業ツール公開!

面倒な見積もり一切ナシ!
粗利率45%で即受注できる
リフォームパックとは?

1年で黒字化、2年で
投資回収!集客数が倍増する
ショールームの作り方

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

ガス会社のためのリフォーム事業売上アップセミナー

お問い合わせNo. S062237

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 8月18日(火)

日時・会場

2020年 **8月22日**(土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込**33,000円**)／一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込**26,400円**)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済、銀行振込が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、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.の数字6桁 062237を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 稲川



お申込みはこちらからお願いいたします

8月22日(土) オンライン
申込締切日: 8月18日(火)

8月22日(土) オンライン

