

ごあいさつ

おかげさまで、弊社は創立50周年を迎えることができました。

老年にわたる皆様のご愛顧に、厚く御礼を申し上げます。

本セミナーは、様々な外部環境の変化によって「需要減・競争激化・顧客流出」といった課題に直面しているプロパンガス業界において、新たな収益の柱として【住宅リフォームビジネス】に本格的に取り組んでそれぞれ成果を上げられている4名の経営者様に、その秘訣をお話いただくものです。

コロナ禍が世の中に暗い影を落とし、先行きも不透明な中、希望と活力がみなぎってくるお話をお届けできるかと思えます。

ところで、弊社が本格的にリフォームビジネスのコンサルティングに取り組み始めて、25年が経とうとしています。この間、ありがたいことに1,000社以上の皆様にお世話になりました。しかし一方で、さまざまな理由で永らくお付き合いのない企業様、まだお会いしたことのない経営者様も数多くいらっしゃいます。

そのような皆様にも、本セミナーを通じて「船井総研は良い情報を発信しているな」と、弊社のことを少しでも知っていただければ幸いです。

本セミナーは、ご参加いただきやすい「WEBセミナー」（オンライン配信）です。

プロパンガス業界で次の一手を模索しておられる経営者様を応援させていただきたいという気持ちを込めて企画いたしました。

ふるってのお申込みを、心よりお待ちしております。

株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部 マネージング・ディレクター
伊藤 嘉彦

株式会社船井総合研究所



セミナーを主催する

株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。

業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、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する。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

**本セミナーは「Webセミナー」として開催します。
Webセミナーには2つの大きなメリットがあります。**

merit 1

リモート参加OK

インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）予防にもなります。



merit 2

移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ

今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。



ガス会社のリフォーム事業経営フォーラム

2020年 9月1日(火)・3日(水)・5日(土)・7日(月) 13:00~15:00 (いずれの日程も同内容でお届けします。)

特別
ゲスト講演

1

人口7万人の小さな町で、ガス顧客1,000件規模の私たちが、
リフォーム年商2億円を達成するまでの歩み

株式会社くさか
代表取締役

日下 英明氏



特別
ゲスト講演

2

建築未経験メンバーが活躍する
「設備交換リフォーム専門店」という当社の事業戦略について

関西プロパン瓦斯株式会社
代表取締役社長

石井 智之氏



特別
ゲスト講演

3

地元密着ガス会社の跡取りとして、リフォーム事業成功のために
奮闘してきた20代後継者の取り組み

有限会社岡庭設備燃料
店長

岡庭 光史氏



特別
ゲスト講演

4

社員5名で年間粗利9,000万円!
超高収益リフォーム事業を実現したショールーム×チラシ販促

株式会社イナセ
代表取締役

川田 賢興氏



まとめ講演

ガス会社が取り組むべきリフォームビジネスモデルと、
参入後に失敗しないための5つの重要項目

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 勇人氏



※講座はすべて事前収録です。

本セミナーで学べる5つのポイント

Point
1

成功企業の実際の取り組みの生の声が聞ける

新たな収益の柱となるまでリフォーム事業を成長させた成功企業から、実際の取り組みをお話いただきます。スタート時の取り組みや集客の方法、自社施工の取り組み、既存顧客からのリピート獲得、高い粗利率・契約率の実現方法など、他では聞けない成功の秘訣をお伝えいたします。

Point
2

ガス顧客に依存しない、新規集客を成功させるマーケティング

新規集客の重要性を感じながらも、方法がわからなかったり、体制が整っていなかったりで踏み切れない会社様も少なくないかと思います。初めて新規向けに販促をし、1年で地域1番店になった会社様の事例を含め、失敗しない新規販促の手法をお伝えいたします。

Point
3

工務店や建築会社と競合しない、効果的な差別化方法

リフォーム事業で安定した利益率を確保するためには、お客様に多くの競合会社の中から自社を選んでいただくための明確な理由が必要です。本セミナーでは、ガス会社としての本業の強みを活かして、工務店やリフォーム専業会社と差別化することに成功した事例をお伝えさせていただきます。

Point
4

自社顧客名簿を活用し、売上を拡大する手法

「今までガス事業で培ってきた顧客基盤を活かして売上を拡大したい」とお考えの方も多いことと思います。ガス会社が自社顧客名簿を効果的に活用して、売上に繋げるための成功事例とポイントを解説いたします。

Point
5

営業未経験の既存社員でもすぐに戦力化できる体制づくり

営業未経験の既存メンバーでも、取り組み初月からしっかり売れる仕組み作りの方法を成功企業の事例を通してお伝えします。しっかり売れるから従業員の成長にもつながり、成長キャリアを描くことが可能になります。

お申し込み方法 右記のQRコードよりお申し込みください。(クレジット決済が可能です。)



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。

【Webセミナー】ガス会社のリフォーム事業経営フォーラム

お問合せNo. S063169

開催要項

オンラインにてご参加

2020年 **9月1日(火)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 8月28日(金)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、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。

2020年 **9月3日(木)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 8月30日(日)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、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。

2020年 **9月5日(土)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 9月1日(火)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、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。

2020年 **9月7日(月)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 9月3日(木)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、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。

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込 **5,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込 **4,400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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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.063169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: 齋藤

お申込みはこちらからお願いいたします

9月1日(火)

申込締切日 8月28日(金)

9月3日(木)

申込締切日 8月30日(日)

9月5日(土)

申込締切日 9月1日(火)

9月7日(月)

申込締切日 9月3日(木)



検