

開催
日時

2021年

2月

18日

木

19日

金

20日

土

日

20日

土

日

プロパンガス店

全日程オンライン開催

存続のための第2本業

トイレ

給湯器

コンロ

燃器交換専門店
機器交換ビジネス

町のガス屋さんが
わずか2年で
収益アップ

社員6名のLPガス店が
営業利益+1000万円

【特別ゲスト講演】株式会社 イナセ

集客UP チラシとHPから毎月150件の依頼

粗利UP トイレ・ガス機器交換で粗利率50%!?

売上UP 営業素人メンバーで月商+1300万円



株式会社 イナセ
代表取締役

川田 賢興 氏

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。



今すぐスマホ・PCでチェック!

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.S067948

開催日時:2021年2月18日(木)・19日(金)・20日(土) オンライン開催

主催: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

TEL.0120-964-000 平日/9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ:横田 内容に関するお問合せ:中屋

WEBページからも
セミナー情報をご覧いただけます。



WEBから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。) → 067948

ゲスト 講師

埼玉県北足立郡伊奈町
株式会社イナセ
代表取締役 **川田 賢興 氏**

大学卒業後に家業のプロパンガス会社（株式会社伊奈石油）と設備工事会社で仕事をしながら給湯設備や住設機器の販売・設置、配管工事などを経験し、2013年に株式会社伊奈石油の代表に就任。ガス設備や住設機器を中心としたエンドユーザー向けリフォーム事業を、「自社施工」にこだわって本格的に展開。2017年には、株式会社イナセに社名変更し、エンドユーザー向けの販促に更に注力し、取り組み1年でリフォーム売上をそれまでの2倍の1.5億円に成長させる。



町のLPガス販売店による新しい挑戦！

既存社員6名で取り組んで、営業利益+1,000万円

機器交換専門店ビジネス 成功に至るまで

■会社の将来を考えると、「ガス事業に依存しては駄目だ」ということは明らかでした。

私の家業は祖父の代から続くプロパンガス販売店で、その経営基盤をずっとガスの顧客様に支えられて続けてきました。

ご存知のように売上の波がほとんどなく、利益率も高いガス販売はこの上なく魅力的なビジネスでしたが、都市ガスや電力との自由競争に晒されるようになってから状況は大きく変わったと思います。

そのような環境の中で、私たちの会社でも数ヶ月で20、30世帯と顧客が減っていく状況を見て、「このままじゃ駄目だ」と直感的に思ったのが今から6年ほど前のことです。そこで、もともとガス事業との絡みで設備工事まで行っていたこともあり、ガスの顧客を中心に「水まわりのリフォームをやっていこう」と考えたのが取り組みのきっかけでした。

■ いざ取り組んでみたリフォーム事業、しかし結果に繋がらず・・・。

思うように集客を増やすことができなかったのが原因でした。

リフォームと言っても建築会社さんや工務店さんのような大掛かりなものではなく、ガス会社である私たちが自社で工事まで出来る「ガス機器やトイレ等の住宅設備交換」に特化した機器交換専門の事業です。それを「自社のガス顧客の皆様に向けて提案していこう」ということで宣伝チラシを作って販売を試みたのですが、600件程度しかいない自社の顧客にどれだけチラシを渡しても依頼件数は増えず、売上も年間で3,000万円程度で頭打ちとなってしまいました。

■ 上手くいく方法を模索して、多くのセミナーにも参加。

その中で転機になりそうな戦略に出逢いました。

「現状を打破するために、何か良い方法はないか？」

そう思いながら自分なりに勉強を進めていく中で、4年前に参加したのが船井総研の「ガス会社のリフォーム業績アップセミナー」でした。

ゲスト講師の方が、ガス会社としてリフォーム事業に成功したノウハウを話

してくださっていたのですが、中でもピンと来たのは

①ガス顧客以外にも目を向けてオープンマーケットで勝負しないと集客は安定しないこと。

②「ガス屋がリフォームもやっている」ではなく、

「リフォームの専門店」として認知されないとお客様に選ばれないということでした。現に成功している

2017年7月に開催された
ガスショップ向けのリフォーム事業
業績アップ手法公開セミナー

会社の多くが、ガス会社としてではなく「機器交換リフォームの専門店」として別屋号で事業を立ち上げて、リフォームのメニューに特化したチラシやホームページを作ってお客様の信頼を得て集客しているとのことでした。

■ チラシ折込とホームページに取り組んだら集客が増えて、 売上も年間3,000万円→7,000万円に成長！

さっそく自社でも、「ガス屋」とは別の屋号を考えて、チラシやホームページも機器交換リフォームの専門店に見える形に変えました。

もちろんお客様もガス顧客だけに絞らずに、自社から車で30分圏内の一般のお客様を広く対象にしました。

ガス顧客以外にも目を向けることで集客を2倍以上に伸ばすことができ、売上も1年で7,000万円程度にまで成長することができました。



セミナーを聞いて取り組んだ「専門店訴求」の広告（地域広報紙の一部に掲載）と、「専門店ホームページ」。これを自社から自動車30分圏の一般顧客にチラシ折込することで集客が増えた。

■ 再び訪れた売上伸び悩み。対応エリアが広がり過ぎて 手が回らず、今の体制ではこれが限界なのかと思いました。

しかしその喜びもつかの間で、またしても売上の伸び悩みがやってきました。一般のお客様もターゲットにして機器交換リフォームに絞った広告を打つことで確かに集客が増えたのですが、対応エリアがどんどん広がってしまい、さらなる売上アップのためには人手が足りない状況になってしまったのです。

■「集客のために対応エリアを広げれば人手が足りなくなる・・・」

「でも、人が増えれば固定費が増えて利益が出なくなる・・・」

そんなジレンマで、“ガスに代わる収益事業”には程遠い状況でした。

対応エリアを広げれば集客が増えることはわかりましたが、それに対応するためには人を増やさなければならぬ。でも人を増やせるほどの利益はまだ出ていない。そんな状況で「うちには一体何が足りないんだろう・・・。」と思い悩むようになりました。まさにそんなタイミングで、以前参加したセミナーで講師をしていた船井総研の稲川さんから「その後事業は順調ですか？よかったら相談に乗りますよ。」という電話があって、これも何かの縁かと思い個別に相談を試みることにしました。

■そして私たちが取り組んだこと。商圈の“絞り込み”と

「地域で1番のお店」に認知されるためのショールームOPEN！

自社の現状をお伝えすると稲川さんはこう言いました。

「これは商圈の取り方に問題がありますね。」

「機器交換リフォームに特化して自社施工をしている御社でしたら、もっと利益が出てもおかしくありません。儲からない最大の理由は商圈が広すぎるからです。単価が10～20万円の機器交換ビジネスは、“商圈を小さく絞って回転率を上げる”がポイントなんです。」

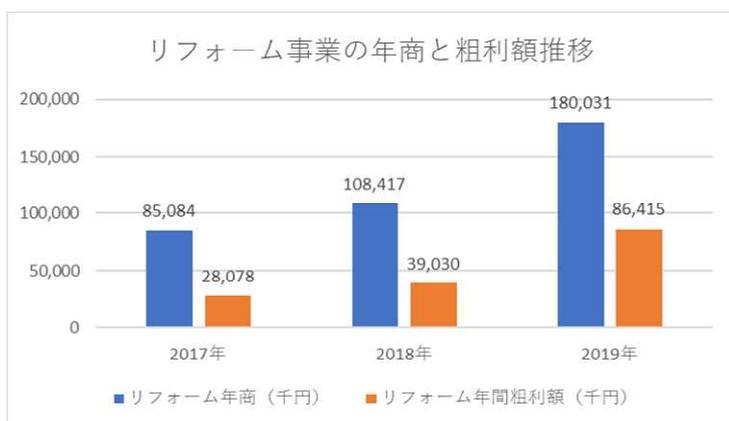
稲川さんはそう言うと、当社のこれまでの集客データを見ながら地図にプロットし始めました。そして、

■取り組みの結果に驚きの連続でした！

船井総研さんの力も借りて、これらの改革に取り組んだのが2018年。効果はすぐに現れて、たしかに商圈を絞っても集客は減らないどころか、ショールーム出店を契機に爆発的に増えました。

さらに画期的だったのは、集客が増えても ①移動時間が少なくて済むので、1人当たりの対応件数が以前の2倍以上に増えたこと、②機器交換の依頼がさらに増えたおかげで粗利率も向上したこと です。

・2017年0.8億円だった売上は2019年に1.8億円に成長



リフォーム事業における人員体制

2017年	営業3名 事務0.5名
2018年	営業兼施工4名 事務0.5名
2019年	営業兼施工5名 事務0.5名

リフォームにおける年商及び粗利額は年々増加している。特に2019年は年商166%アップ、粗利額220%アップを実現。

・1日の残業時間が4時間→1時間、週休1日→2日に！

売上や集客に悩む一方で、残業時間が多いことも悩みの種でした。とにかくやることが多いので、長い時は1日4時間以上も残業することがあったのですが、①機器交換に商品を特化させて商圈を絞り込んだことで見積作成や事務作業が大幅に削減されました。これも取り組んで良かったと感じることの一つです。

・社員が生き生きと活躍できる環境になった

売上や利益が増える一方で残業が減ったこともあり、社員達も今まで以上に積極的になったように思います。明るい将来が描けるようになったことで、さらに社員も採用することが出来て、着実に成長しているなという実感が持っています。2020年には2店舗目のショールームを出店することもできました。今後はもっと上を目指して、さらに邁進していきたいと思っています。

成功事例

取り組み1年半でリフォーム売上1億円達成！

ガス事業とは別に事業の柱を作るべく、リフォーム事業に参入しました。住まいに関するお困り事を解消したいお客様は思ったよりも多く、取り組み1年半で売上高1億円を達成できました。



岐阜県中津川市
有限会社岡庭設備燃料
店長 岡庭 光史氏

成功事例

ガス屋としての強みが生きる事業だと思えます。

ガスのOB様から水廻り機器の修理や取替を依頼されて、少なからず対応の実績があったので、リフォーム事業を今後の柱にしていこうと考えていました。近隣地域には、家電量販店などリフォームに先に取り組んでいる会社がありましたので、差別化する戦略として、機器交換リフォームに特化しました。不安もありましたが、今では安定して月に40件を超える依頼が来るようになり、ガスに代わる事業として芽が出てきました。今後は2店舗目の出店も視野に入れて、この事業を成長させていきたいと思っています。



福井県福井市
西部燃料株式会社
代表取締役 畑下 徳洋氏

成功事例

将来に希望が持てる事業になりました。

機器交換に特化したリフォーム専門店を出店して3年が経ちました。機器交換という少額で発生しやすいリフォームを扱うことで、OBさんからリピートが増え、新規と合わせて月60～70件見積依頼を頂くようになりました。今では月の見積金額は平均して1,500万円程になって、売上も右肩上がりです。今後も期待の出来る事業になったと思っています。



宮崎県宮崎市
岡崎石油株式会社
代表取締役 岡崎 勝信氏

成功事例

人口7万人の地方都市で売上+1.7億円達成！

「顧客減少にも歯止めがきいていて、ガス事業の利益が出ている今のうちに、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。もともとガス事業との絡みで水道設備工事も出来ることを活かして、水まわりやガスの機器交換に重点を置いたリフォーム事業としてスタートしました。ガス顧客名簿の活用と、ガス屋の強みである「小回り・スピード」に特化した戦略を取ったことによって、地元密着で効率的に売上アップを実現できていると思います。



京都府福知山市
株式会社くさか
代表取締役 日下 英明氏

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内



ガス機器&住設交換事業で業績アップに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！

ガス会社のためのリフォーム事業売上アップセミナー

参加しやすい**オンライン開催** 【時間】13:00~16:30 (12:30~ログイン開始)

2021年2月18日(木)・19日(金)・20日(土)

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。

しかし残念ながら紙面の都合上、このビジネスモデルの内容と成功事例のごく一部しかお伝えできませんでした。そこで本レポートをお読みにになり、「機器交換専門店（1Dayリフォーム）」のビジネスモデルについて詳しく聞きたいと思われた経営者様に向けたオンラインセミナーをご用意しました。

今回のセミナーでは、紙面でご紹介した株式会社イナセの川田社長をゲスト講師としてお招きし、商品づくりから集客手法までを具体的に事例に基づいてご紹介いただきます。

このセミナーは単なる学びの場ではなく、即実践できる内容となっています。たった半日参加するだけで、ガス事業に代わる新たな「高収益型ストック事業」を自社で立ち上げるための取り組みが全て分かる講座です。では、その内容を次のページでご紹介させていただきます。

■ セミナー内容の一部をご紹介します！

1. リフォーム会社や工務店と競合せずに新規顧客を
1件1万円で集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼が生まれる仕組み
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2000万円の見積を安定獲得している
会社に取り組んでいるマーケティングの全貌
5. 1年で黒字化、2年で投資回収可能な出店戦略の立て方
6. 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
7. 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
8. 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
9. 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
10. 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
11. リフォーム会社と競合しても粗利率35%超で受注できる
工事原価コストダウン^秘テクニク
12. 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
13. 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
14. 営業未経験でも年間4,000万円受注する営業ツールと使い方
15. 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

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

2021年2月18日(木)・19日(金)・20日(土)
オンラインWEBセミナー ログイン開始：12：30～

講座

セミナー内容

第1講座

13：00

）

13：50

プロパンガス会社が いまリフォーム事業に取り組むべき理由 と最新の成功事例

ポイント① 同業者間での共存共栄は続かない!? 今が新規事業立ち上げのチャンス

ポイント② 既存人員でも取り組めて立ち上がりの早いビジネスに投資する

ポイント③ オープンマーケットで「ガス機器&住設交換専門店」を立ち上げる

リフォーム支援部 1Day Reformチーム チーフコンサルタント **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、町のカス屋さん・畳内装工事屋さん・建材屋さん・水道屋さん・電気屋さん・家具屋さんのおリフォーム事業参入をサポート。ガス会社向け機器交換リフォーム専門店（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、北は石巻から南は福岡までクライアントを支援している。



第2講座

14：00

）

14：50

町のガス会社がリフォーム売上高0.3億円⇒1.7億円に成長した取り組み

ポイント① オープンマーケットで「機器交換リフォーム専門店」として認知される方法

ポイント② 大手やリフォーム会社にも負けない価格力を実現したコストダウン方法

ポイント③ 既存社員をリフォームでも活躍できる営業マンに育てた取り組み

株式会社イナセ 代表取締役 **川田 賢興** 氏

大学卒業後に家業のプロパンガス会社（株式会社伊奈石油）と設備工事会社で仕事をしながら給湯設備、や住設機器の販売・設置、配管工事などを経験し、2013年に株式会社伊奈石油の代表に就任。ガス設備や住設機器を中心としたエンドユーザー向けリフォーム事業を、「自社施工」にこだわって本格的に展開。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、エンドユーザー向けの販促に更に注力し、取り組み1年でリフォーム売上をそれまでの2倍の1.5億円に成長させる。



ゲスト
講師

第1講座

15：00

）

16：00

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

ポイント① 未経験者でも売りやすく高粗利な「機器交換バック商品」の作り方

ポイント② 1店舗で月70件の集客を実現する販促手法（チラシ、WEB、DM）

ポイント③ 2年で投資回収、営業利益率10%のビジネスモデルの全貌

リフォーム支援部 1Day Reformチーム シニアアシエイト **白髭 祐紀**

三重県南伊勢町出身。小さな町でガス会社を営む一家に生まれ育つ。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 リフォーム小工事専門店（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（不可欠な存在）になりえる、地域一番店づくりをミッションに日々コンサルティングを行っている。



）

16：30

本日のまとめ・質疑応答

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ マネージャー **齋藤 勇人**

WEBにはもっと詳しい内容が記載されています



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページを
拝見してお申し込みくださいませ。WEBページにはもっと
詳しい内容と特典がついておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 1Dayリフォーム 検索



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. **S067948**

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限：2月14日(日)	
	2021年2月18日(木)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限：2月15日(月)	
	2021年2月19日(金)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限：2月16日(火)	
	2021年2月20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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料	一般価格	税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様
	会員価格	税抜 20,000円 (税込 22,000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きます場合がございます。●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、銀行振込が可能です。受講票はWEB上で確認いただけます。 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 067948 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: 横田(よこた) ●内容に関するお問合せ: 齋藤(さいとう)
------	--

お申込みはこちらからお願いいたします

2月18日(木)オンライン

申込締切日2月14日(日)

2月19日(金)オンライン

申込締切日2月15日(月)

2月20日(土)オンライン

申込締切日2月16日(火)



検