10:30~16:30 2021年 6 / 28 Mon 10:30~16:30 月 オンライン開催

会社の産業

ガス売上依存を脱去する業態転換モデル

プロパンガス

提展で

粗利率はなんと

7万人の小商圏で

取組み



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。

_{明日のグレートカンパニーを創る} Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

1Day Reform研究会説明会

お問い合わせNo.S073221/K003197

オンライン開催 2021年 6月28日(月) 10:30~16:30(ログイン開始10:00~) TEL.03-6212-2931兆 FAX.03-6212-2203औ

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6

WEBページからも





ガス機器販売で会社に革命を起こす 最新ビジネスモデルをお伝えします

多くの経営者様は少なからず悩みを抱えながら、日々の経営に向き合っていらっしゃることと思います。私たちが日々コンサルティングをさせて頂く中でお話を伺うことには、多くのLPガス販売店様がこんなお悩みを抱えられているようでした。

ガス顧客減少で将来に不安を感じる

2代目や後継者を考えるとこのままじゃいけない

今の内にガス以外の売上の柱を作りたい

でも既存資源を活かし参入に負担の無い事業にしたい

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いのも事実です。

しかしその一方で、ガス事業でも関わりのあるガス機器の販売に特化することで、既存顧客はもちろん容易に新規顧客の集客も可能になり、月商800万円超、粗利率40~45%の高収益商品の転換に成功された会社様が増えてきています。

その成功の極意は、給湯器・コンロ専門店に取り組んだことです。

今回はこの給湯器・コンロ専門店で月商800万円超、粗利率40~45%を達成し、新たな収益の柱とすることに成功した会社様の事例と、取り組んだ手法をお伝えいたします。

この給湯器・コンロ専門店という最新ビジネスモデルを知り、明日の経営のお役立ていただけたらと思います。

成功事例企業

2 給湯器・コンロ専門店 ・コンロ専門店 が表と、コンロ専門店 が表と、コンロ専門店



関西プロパン瓦斯株式会社

三重県津市にて、小工事リフォーム専門店を運営し、年商1億円事業となった。更なる業績アップを図り、2020年給湯器・コンロ専門店を付加。取り組み初月から昨年の3倍超給湯器を販売。

給湯器・コンロ専門店で更に売上が上がりました!

弊社では、まず小工事リフォーム専門店を運営し、2年で売上高1億円を計上することができました。その後水廻りリフォーム専門店の出店を経てさらにリフォーム事業を伸ばしていきたいと思い取り組んだのが、「給湯器・コンロ専門店」でした。

昨年12月から取組みを始めましたが、販促を開始したその月から給湯器の問合せ



が鳴りやまず、本当に驚きました。 弊社はガス会社ということもあり、 知識や施工実績もあったため、販売に 苦戦することが無く、収益性も高めるこ とができました。

人材や知識、技術などガス会社ならで はの経営資源をフルに活用できるので、 私たちガス業界に関わる方にとって有 益なものだと思っています。

今後は一層給湯器・コンロ専門店とガス事業、リフォーム事業との相乗効果を 高めていきたいと考えています。



給湯器・コンロ専門店ビジネスモデル解説

給湯器・コンロ専門店が今

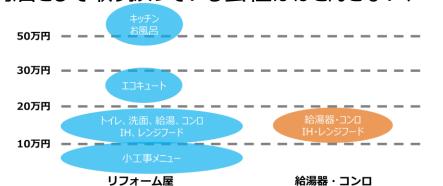
"売れに売れまくる"その理由とは?

競合他社がいないブルーオーシャン市場

給湯器・コンロ専門店では、様々なリフォーム商品の中でも、

「給湯器・エコキュート・コンロ・IH・レンジフード」を取扱いのメイン商品に絞り込んで専門特化しています。これらの商品は他のリフォーム店・ガス会社でも取り扱っておりますが、専門店として取り扱っている会社はほとんどない、

無競合の市場です。専門特化することで、片手間でしか取り扱っていないお店と差別化を図ることができ、自然とお客様が集まるようになっています。



集客

給湯器・コンロ専門店ビジネスモデル解説

新規獲得も簡単!なぜこんなに集客可能? 専門店としての集客手法

ショールーム×チラシ×WEBを一致させる販促術

取扱い商品が少ない中、専門店として他社との違いを際立たせるためには「ショールーム×チラシ×WEB」の連動が重要になります。展示品、チラシ掲載商品・WEB掲載商品を一致させることです。お客様は実は実物を見たいと考えている上、給湯器が壊れたらどこに頼んで良いかわかっていません。

上記戦略を採ることで、市場が求めている製品を売り出す"マーケットイン" 発想で取り組め、安定集客を続けることが可能になるのです。





給湯器・コンロ専門店ビジネスモデル解説 粗利率40~45%を実現! その秘訣は"ガス屋さんだからこそ"

高粗利率の秘訣は、スピード対応&自社施工

「給湯器・エコキュート・コンロ・IH・レンジフード」は緊急性を要する工事になることは、お読み頂いている皆さまもご理解いただけるかと思います。このような緊急性を要する商材は、安さ感・営業力くすぐ解決できることを求められます。 つまり粗利を取って値段が多少高くなっても、お客様は選んでくれる

のです。スピード対応に至っては、ガス会社の対応に勝るリフォーム店は多くありません。また、右の表は外注施工の場合のモデルを掲載していますが、ガス会社であれば自社でガス工事ができる会社も少なくなく、その場合粗利率は50%超を目指すことも可能になります。

施工外注モテル

月間モデル		数値	備考
月間	売上高	7,800	現調52件
	粗利益	3,276	
	粗利率	42%	自分施工
	営業人件費	1,000	営業:2名
	※福利厚生込		事務:1名
	販促費(チラシ)	600	1枚5円
	販促費(WEB)	105	1現調1.5万円
	営業経費	200	100千円/人
	地代家賃	200	
	その他	300	100千円/人
	販売管理費合計	2,405	
	営業利益	871	11.2%

将来

給湯器・コンロ専門店ビジネスモデル解説 ガス機器だけにとどまらない! 先を見据えて成長し続けられるモデル

給湯器・コンロ専門店⇔小工事リフォーム専門店

給湯器・コンロ専門店の旨味は、給湯器・コンロ等ガス機器にとどまらず、 更なる新規事業へのステップになることも上げられます。給湯器・コンロ専門 店は小工事リフォーム専門店とも親和性が高く、将来的な事業展開の中 で、「トイレ・洗面台など」を取り扱うことも事業拡大に有効です。

給湯器・コンロ専門店からスタートし、小工事リフォーム専門店に取り組む会社もあれば、その逆に取り組む会社もあり、順調に事業を拡大しています。このように給湯器・コンロ専門店はそれだけにとどまらず、その先の将来を見据え展開することが可能です。

より詳細を聞きたい方は この後のご案内の

【無料】 モデル説明会

と 実践企業が集まる勉強会 無料お試し参加 にお申込み下さい! 2021年6月無料モデル説明会

お伝えする最新ノウハウェポイント

WEB×チラシで月80件集客する成功事例

ポイント 超効率営業を可能にする!

成功企業の商圏設定方法

ポイント

新規反響率1/3000!高反響チラシの作り方

ポイント 3

ガス機器特化のホームページと 高反響を生み出すショールームの作り方

粗利率45%を生み出す商品設計と販売手法

1

ポイント 給湯器・コンロ専門特化!

粗利率45%超企業の商品設計方法を大公開!

2

ポイント オープンマーケットで高粗利を作る!

ガス顧客に依存しない販売手法!

ポイント 3

スピード対応が高粗利商品販売のカギ!

成功事例企業が活用する即販売ツール大公開!

既存人員で開始した成功企業の運営手法



ガスの検針担当でも無理なく売れる 誰でもすぐ売れた!営業ツール大公開!



案件数増でもしっかり回る!成功企業の配客補



ガス工事初心者でも即現場に出られる! 成功企業の現調ツール大公開!

先着10社 無料招待 受付中 1Day Reform 研究会 給湯器・コンロ専門店モデル説明会

&

実践企業が集まる

1Day Reform 研究会お試し参加



まずは お試し 参加!

2021年6月28日(月)Zoom開催 無料でお試し参加ができます!

※例会のテーマは事情により変更になる場合があり、ご了承下さい

【当日スケジュール】

 $10:30\sim12:00$ 1Day Reform 研究会(給湯器・コンロ専門店モデル説明会)

13:00~16:20 **リフォーム市場動向** 全国各社の実践データを基にお伝えします

固定客化に成功した会社様の成功事例

情報交換会

16:20~16:30 諸連絡

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、 ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

1Day Reform 研究会 成功事例紹介

(下記はほんの一例です)

ガス会社が新規参入で成功事例が続出!

プロパンガス販売

関西プロパン瓦斯株式会社(三重県)





人口6万人の小商圏で立ち上げ 新規参入2年で年商+1億円

プロパンガス販売

有限会社岡庭設備燃料(岐阜県)





取り組み1.5年で1店舗 年商十1億円達成

プロパンガス販売

岡﨑石油株式会社(宮崎県)





新規参入3年で リピート月間60件で年商1億円

プロパンガス販売

西部燃料株式会社(福井県)





競合他社が多い商圏でも 新規参入1年で年商+8,000万円

プロパンガス販売

株式会社イナセ(埼玉県)



本格参入後1年で、地域1番店に。 売上3倍、年商2.5億円

プロパンガス販売

株式会社トウエキ(福島県)



ガス事業兼任、リフォーム未経験3名 1年で年商+5,000万円

1Day Reform 研究会 会員様MAP

中国地方

広島1社様 山口2社様

北陸・中部地方 ■新潟 1社様

石川 1社様

富山 1社様

福井 3社様

長野 1社様

岐阜 2社様

静岡 1社様

愛知 3社様

北海道・東北地方

宮城 2社様

秋田 2社様

福島 2社様

関東地方

茨城 1社様

栃木 2社様

群馬 2社様

埼玉 2社様

千葉 1社様

東京 2社様

近畿地方

大阪 2社様

兵庫 2社様

三重 2社様

滋賀 2社様

九州地方

福岡 1社様

熊本 3社様

大分 1社様

宮崎 1社様

四国地方

高知1社様

徳島2社様

愛媛2社様





















地域で選ばれる会社を目指す研究会



WEB申し込みはコチラ!



1Day Reform 研究会 (給湯器・コンロ専門店)説明会 6月度 お申し込み用紙【ご参加無料】

日時・参加方法のご案内

日時:2021年6月28日(月)10:30~16:30(ログイン開始10:00~)

方法: オンライン開催につき、当日はご自身の端末からアクセスして参加いただけます。

(弊社からZoomのURLをお送りさせていただきます。)

お申し込みの流れ

①FAXからお申込みまたはQRコードからお申込み



下記お申込み用紙にご記入 いただき、FAXを送信 してください。 【申込締切 6月22日 (火)】



QRコードを読み取り、 Webフォームからお 申込みください。

②弊社からご連絡



事務局または担当者よ りお電話かメールにてご 連絡いたします。

③当日ご参加ください!



当日、端末からアクセスし、 ご参加ください!

TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

FAXお申込用紙【1Day Reform研究会説明会】お問い合わせNo. S073221/K003197 担当/毛利優美(モウリユミ) フリガナ フリガナ 役職名 代表者名 フリガナ 役職名 貴社名 ご参加者名 ご住所 メール **TEL FAX** 年商 社員数

- 万一、開催3営業日前までに担当者より連絡がない場合は、上記担当者へご連絡ください。 ご参加を取り消される場合は、開催日より1営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて上記担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。
- ※1社1名様に限り、1回のみ無料でご招待いたします。
- ※本講座はオンラインでの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ので、ご了承ください。
- ※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます
- ※<mark>既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございます</mark>ので、あらかじめご了承くださいませ。

億円

【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、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配 (訪問先への参加者名の提供とクリニック参加者名番のテキストへの掲載会り)のほか、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の電素活動やアンケート等に使用することがあります。にて案内は代表者様気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
- 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関示、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】 株式会社船井総師ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません 🗌

※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。



ご記入後、このままFAX送信してください お申込いただきました後、担当者から連絡させていただきます。

FAX: 03-6212-2203(24時間対応)/毛利優美(モウリユミ)宛

