

燃料売上依存から脱却！

**新たな収益事業をお探しの
ガスショップ経営者様へ**

開催日時 **2021年** **12月17日** **金**

10:30~16:30(ログイン開始10:00より)

ガス会社の第二本業

2021年 成功事例 **総決算**

**粗利率40%超の高収益事業！
機器交換リフォームビジネスに商機あり！**

事例①

顧客800世帯の街のガス屋さんが、「トイレ
& 給湯器交換ビジネス」で年商+1.8億
円！社員の生産性も飛躍的に向上して、
営業利益はなんと+1,700万円！



事例②

ガス顧客には利益ほぼゼロで行っていた
ガス機器交換工事を、オープンマーケット
に展開してみたら、一般のリフォーム相場
金額より安い金額でも、粗利率45%で
月間30台以上の販売に成功！



事例③

成功の秘訣は「15坪の小型ショールーム」だった！
機器交換に専門特化した
店舗をオープンした直後から、住設機器
リフォームの依頼が毎月1,000万円以上
舞い込むように！



事例④

「トイレ・給湯器・コンロ」を商品代+工事
費込みの明瞭価格パックにして売りだしたら、
取り組みわずか1年で、既存社員だけ
で年間売上+5,000万円を達成！



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. **S073508/K003197**

WEB開催 2021年12月17日(金) 10:30~16:30(ログイン開始 10:00より)

主催：株式会社 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

TEL. 03-6212-2931 平日 9:30~17:30

FAX. 03-6212-2203 24時間 対応

お申込みに関するお問い合わせ：毛利 優美 (モウリ ユミ) 内容に関するお問い合わせ：福川 茂樹 (イナガワ シゲキ)

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。)

073508

人口10万人商圈で年商＋1.8億円 営業利益1,700万円の会社に！

株式会社イナセ 代表取締役 川田 賢興 氏

◆会社紹介

埼玉県北足立郡伊奈町に本社を置くLPガス会社。元々ガス顧客800戸程の会社であったが、2019年に一念発起し、機器交換リフォーム専門店の本格参入。売上を3倍に拡大し、地域一番店クラスに成長。

◆成功のポイント

リフォーム事業に取り組む大型ホームセンターが複数店舗構える商圈で、このビジネスを開始。このようなホームセンターとバッティングしない20万円前後の気機器交換リフォームを中心とした商品設計と商圈設定で問合せ数を大幅に増加させることに成功した。自社施工にもこだわり、粗利率45%超と収益性も十分に確保している。



社員3名、15坪ショールームで 機器交換の年間売上1.2億円！



岡崎石油 株式会社 代表取締役 岡崎 勝信 氏

◆会社紹介

宮崎県宮崎市で、LPガスサービスをはじめとする生活関連のエネルギー事業を展開。生活をサポートする事業の一環で、機器交換リフォーム事業に参入。順調に売上伸ばし、未経験ながら立上げ4年で年商1.2億円を達成。

◆成功のポイント

徹底した顧客フォローにより業界平均を遥かに超えるOBリピート率がポイント。元々既存事業におけるガス顧客は300件程であったが、本事業に取組み、取引顧客を着実に増やしてきた。月間のリピート案件は平均50件を超え、景気に左右されない安定した事業を作り上げることに成功した。



03 商圈7万人の小さなガス屋さんが リフォーム年間売上+2億円



株式会社くさか
代表取締役 日下 英明 氏

◆会社紹介

京都府福知山市で1986年に創業。ガス顧客1,000戸のLPガス販売店。リフォーム店・工務店が苦手とする小工事や機器交換を徹底強化することで、一般リフォーム店の3倍、営業未経験スタッフで契約率70%の体制づくりに成功。初年度から既存売上+1.2億円を達成。翌年はリフォーム事業年商1.7億円とスピード成長を続け、2020年には年商2億円。

◆成功のポイント

ガス業界の固定観念である「自社顧客からの売上増加」を払拭し、新規顧客開拓に目を向けたこと。店舗を設け、片手間でリフォームをやっていると思われない販促をすることでスムーズに新規顧客開拓に成功。本事業の成功を通して、採用もうまく行くようになり、会社の安定成長の基盤づくりも着手できるようになった。



リフォーム事業参入に成功事例が続出！ 全国のガス会社が戦略を学び合う 「1Day Reform研究会」

詳細は次のページ➡

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

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

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**+1億円**達成

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番店クラスに。
売上**3倍**、年商**2.5億円**

プロパンガス販売

岡崎石油株式会社(宮崎県)



新規参入**3年**で
リピート**月間60件**で年商**1.2億円**

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**

先着10社
無料招待
受付中

燃料収益依存から脱却！ガス会社の勝ち残り戦略

1Day Reform研究会 無料説明会のご案内



【2021/12/17 当日のスケジュール】

10:30～12:00 事前ガイダンス（ご参加必須）

- 13:00～16:30 ①2022年のリフォーム市場予測と、
ガス会社が採るべきリフォーム戦略
②1Day Reformアワード
～2021年最も躍進した企業は？～
③情報交換会（こちらもお見学可能です）

16:30～ 事後ガイダンス（希望者のみ・先着順）

1 Day-Reform
研究会の詳しい
情報をスマホで



1Day Reform 研究会説明会 & 例会お試し参加

学べる最新ノウハウとポイント

店舗×チラシで月70件集客する成功事例

- ① 新規反響率**1/2000!**高反響チラシの作り方
- ② 15坪の小規模店舗でOK！高反響を生み出す**ショールーム**の作り方

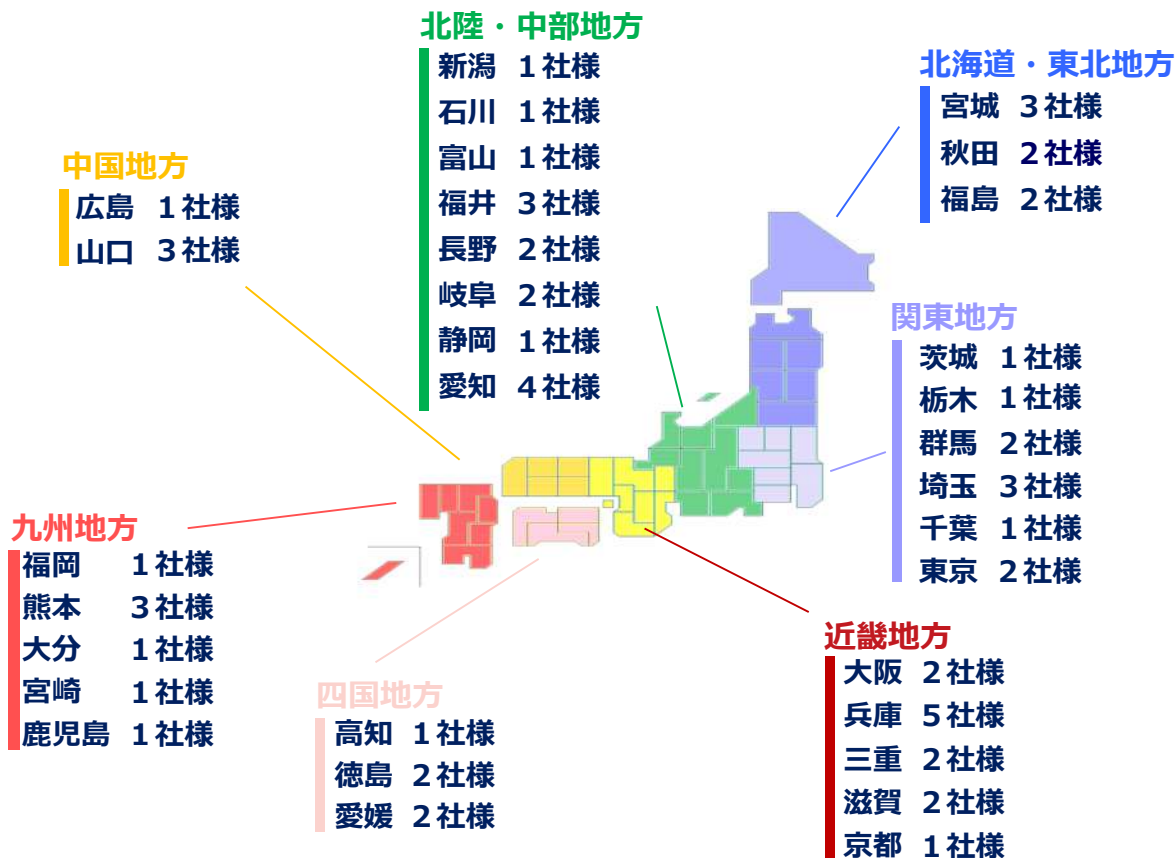
粗利率40%を生み出す商品設計と販売手法

- ③ 10・20万円の機器交換に特化！**粗利率40%**の商品設計方法
- ④ ガス顧客に依存しない！成功企業の**オープンマーケット攻略手法**

既存人員で開始した成功企業の運営手法

- ⑤ 検針担当でも**無理なく売れた!**成功企業の**営業ツール**大公開！
- ⑥ 工事初心者でも現場対応OK！成功企業の**現調ツール**大公開！

1Day Reform研究会 会員様MAP



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！

会員数

60 社

※2021年11月時点



1Day Reform研究会 説明会 12月度 お申込用紙【ご参加無料】

日時・参加方法のご案内

日時：2021年12月17日（金）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。）

お申込の流れ

①FAXからお申込またはQRコードからお申込み



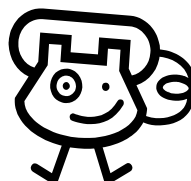
下記お申込用紙に
ご記入いただき、FAXを
送信してください。

申込締切:2021/12/13（月）



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！

FAXお申込用紙【1Day Reform研究会説明会】 お問い合わせNo. **S073508/K003197** TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）
担当／毛利優美(モウリユミ)

フリガナ		フリガナ		役職名
貴社名		代表者名		
		フリガナ		役職名
		ご参加者名		
ご住所	〒			
メール				
TEL		FAX		
年商	億円	社員数	人	

- 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。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。
※ 既存会員様、または先にお試し参加をお申込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。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む）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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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）

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