

ガス売上依存を**脱却**する業態転換モデル

“ガス機器が儲からない”はもう終わり

20万人商圏で

**給湯器販売で
売上+2億円事例大公開!**



成功事例

愛知県 大府市

株式会社 エネチタ
代表取締役 後藤 康之氏

取り組み初年度

月商

2,000万円

粗利率

45%

営業**5名**

給湯器販売台数**1,000台超**

PC・スマホで簡単
セミナー
参加可能

開催日時

2021年9月16日(木)・9月17日(金)・9月18日(土)

各日程 13:00~16:30 開催 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

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!

【webセミナー】給湯器専門店ビジネスモデルセミナー お問い合わせNo. S075626

開催日時:2021年9月16日(木)・17日(金)・18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い合わせ:横田 ●内容に関するお問い合わせ:稲川

WEBからも
セミナー情報をご覧ください。



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。)→ **075626**

“ガス機器が儲からない”はもう終わり 給湯器販売で第2の事業の柱を構築

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ると思います。私たちが日々コンサルティングをさせていただく中でお話を伺うには、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

今のうち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2000万円超、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。

地域に必要とされるガス機器販売 高収益事業化までの成功ストーリー

特別紙上インタビュー



株式会社 エネタタ

代表取締役 後藤 康之 氏

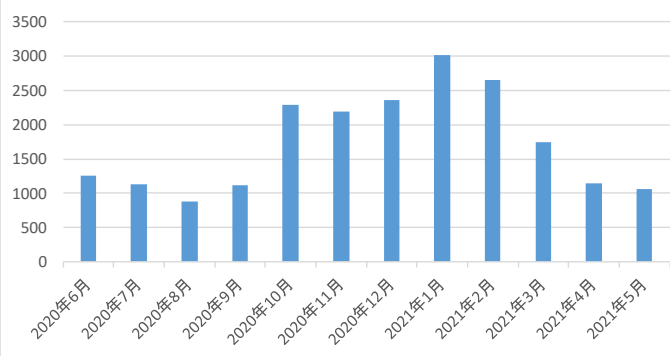
【プロフィール】

大学卒業後すぐに先代が他界し、背水の陣で当社の事業改革に取り組んだ。

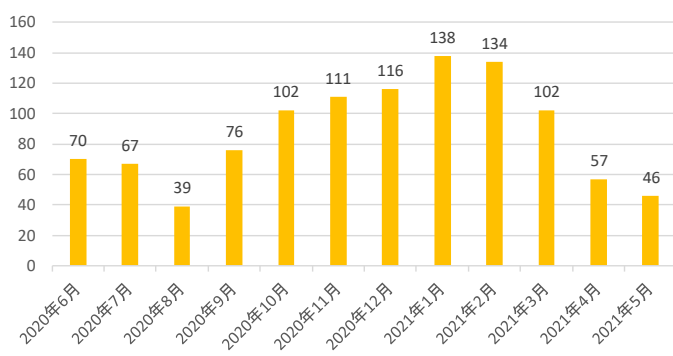
生まれ育った知多半島をもっと素晴らしいまちにしたいという想いで、エネルギー事業にとどまらず、リフォームや飲食業など7事業19拠点で会社を拡大。事業領域の枠に捉われず、知多半島の人々や地域のためになることを積極的に展開し、現在では年商45億円の企業に成長させた。2020年には給湯器・コンロ専門店「給湯王」を立ち上げ、知多半島に“あったらいいな”を提供し続ける地域のリーディングカンパニーとして日々邁進している。

「給湯王」立上げ後の推移

受注金額（単位：万円）



給湯器・エコキュート販売台数（単位：台）



粗利率の推移

2020年6月	2020年7月	2020年8月	2020年9月	2020年10月	2020年11月	2020年12月	2021年1月	2021年2月	2021年3月	2021年4月	2021年5月
39%	43%	43%	42%	41%	39%	42%	38%	39%	40%	42%	41%

■「元気のある知多半島のために、私たちが変わる！」 生まれ育った知多半島の皆様のために邁進。

大学を卒業して現職についてからは、郷土である知多半島エリアを盛り上げていけるかを追求した日々でした。その背景には、現在の元気のない地方都市の現状に非常に危機感を感じていたということがあります。
地域に元気が無くなると、顧客減少によるガスの収益減となることも予測されましたし、純粹に知多半島が元気を無くす姿を見たくなかったからです。

そこで私たちが考えたのは、「**私たちが変われば、知多半島はもっと良くなる**」ということでした。つまり地域で必要とされるサービスを、事業のジャンルを問わずに展開しようという事です。例えば、地元の工務店で家を建てたけど、リフォームを頼むと高い。全国チェーンも安心できないと言う方もいらっしゃるって、それならば私たちが超地域密着型のリフォームをしようと。そうして取り組んできた結果、現在は7事業19拠点を持つまでに、会社としても成長をすることができました。

地域に必要とされる事業を展開し、2020年には「**給湯器・コンロ専門店**」という新規事業を立ち上げ、現在に至ります。

■ 給湯器・コンロって、相談できる窓口が無いんだ・・・ そして地域の声に応えるべく専門店を立ち上げた。

私たちは先述したように、7事業を現在展開していますが、その中の1事業としてリフォーム事業にも取り組んでいました。その中の企画でリフォームイベントを開催していたのですが、ここで気づいたのが、“**給湯器やコンロといったガス機器の問合せが多い**”ということ。ガスのお客様だけでなく、新規のお客様からのご相談も数多くあり、よくよく話を聞いてみると、「**給湯器やコンロが壊れたけど、どこに相談して良いかわからなくて・・・**」という声を耳にしました。そこで私は、「**ああ、給湯器やコンロって相談できる窓口が無いんだ・・・**」と気づき、給湯器・コンロ専門店を立ち上げるに至りました。

■ 実際に給湯器・コンロ専門店取り組んだ結果、 年商2億円、粗利率42%の高収益事業に！

お客様の要望に応える形で起ち上げた給湯器・コンロ専門店は、**始めた初月から**効果が目に見えて出てきました。夏場である7月にショールームをオープンしましたが、オープンイベントでは**140件もの見積依頼をいただき、月商は2,000万円を売り上げる**ことができました。そして何より驚いたのが、**粗利率が40%**を超えることができたこと。普通ガス屋さんでは給湯器やコンロは安く出すこともあって、粗利率は20%台になることもザラかと思いますが、専門店化をすることによって粗利率も上がり、思った以上の成果を出すことに繋がりました。

■ 成功の要因は、「専門店×スピード対応」

私たちが成功できたと考える要因は、「**専門店**」と「**スピード対応**」にあったと考えています。まず専門店についてお話すると、ショールームには給湯器やコンロを展示して、**意外と多い、実際に見てみたいという要望**を押さえています。そして、知多半島にエリアを限定していますから、工事後も安心だから頼みやすいのだろうと考えています。



スピード対応に関しても、同様に大きな影響をもたらしたと考えます。給湯器やコンロと言ったガス機器は、壊れたらすぐ直したいというのがお客様の気持ちです。そういった時に当日伺って確認したり、早ければ当日施工することも可能であると非常に強みになるのです。専門店を起ち上げる中で、そういった体制も整えることができたことが成功の要因と考えています。

今現在、給湯器をWEB上で取り扱う会社様も増えていますが、「**身近にある専門店という安心感**」「**近いからこそ速いお店**」ということが、**お客様のどこに頼んで良いのかわからないというニーズに合致**し、成功できたと確信しています。



成功事例企業

01

給湯器・コンロ専門店

月商2000万円！
 取り組み1年で年商2億
 円を達成したガス会社

株式会社エネチタ

2020年愛知県大府市に給湯器・コンロ専門店をオープンし、取り組み1年足らずで月商2,000万円、年商2億円を達成。自分施工の浸透で、更なる収益拡大を目指している。

成功事例企業

02

給湯器・コンロ専門店

販売台数昨年対比3倍
 給湯器・コンロ専門店
 付加で大成した
 ガス会社



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点を運営し、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・コンロ専門点を付加。取り組み、初月から昨年の3倍超給湯器を販売。

**紙上
講演****プロパンガス会社の勝ち残り戦略
脱・ガス依存のための新規事業
「給湯器・コンロ交換専門店」****これだけ読めば
すぐわかる！****5つの成功ポイント解説！****株式会社船井総合研究所 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**

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。

(株)船井総合研究所 の齋藤勇人と申します。今回ご紹介した事例のように、地域のプロパンガス会社が勝ち残るための戦略は、「顧客基盤を活かしながら、今から参入しても商圏内 1 番を狙える空白マーケット」に専門特化することです。そしてその中でも、

- ① **本業と親和性が高いビジネス**
- ② **市場に競合が少ない、大手が入らない領域**
- ③ **地域のニーズが高く、集客が見込める市場**
- ④ **人材のスキルや経験に依存せず売れる商品**
- ⑤ **低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い**

という要件を満たす戦略を選択するのが成功のポイントです。

本紙でご紹介した株式会社エネチタ様の戦略を整理すると、

**地域密着（商圏人口20万人前後）で、
自社施工による高回転・高粗利なガス機器交換に特化し、
専門店ショールームで安定的に高集客を実現できる、
単品特化リフォーム事業、“給湯器・コンロ専門店”です。**

①本業と親和性が高いビジネス

地域密着のガスショップの皆様にとって、ガス機器の交換は、すでに当たり前のように行っているサービスでしょう。しかし、その機器交換が大きな利益に繋がっている会社は意外に少ないようで、「ガスを契約してもらっているから、機器はサービス工事でほとんど利益がない。」という場合がほとんどかと思えます。

今回ご紹介したビジネスモデルは、このように普段皆様が展開しているサービスを、ガス顧客に限らないオープンマーケットで展開し、健全な市場競争の下で高い収益性を上げることができる、「ガス会社ならではの新規ビジネスモデル」です。

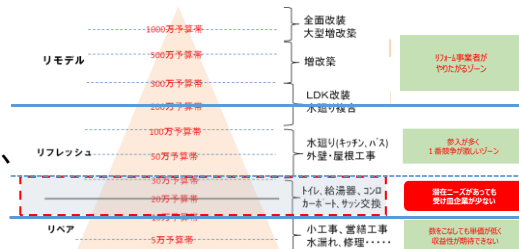
②市場に競合が少ない、大手が入らない領域

たとえ本業と親和性が高いビジネスだと言っても、大手企業や異業種との激しい競合に巻き込まれる事業であれば、長続きさせるのが困難です。ところが、単価10~20万円のガス機器交換の場合、地域密着の小商圏で展開しなければ高回転にならず、そこまで収益性が高いビジネスにならないため、全国を商圏としている大手資本は参入しにくいという性質があります。



③地域のニーズが高く、集客が見込める市場

給湯器やコンロをはじめとした単価10~20万円の機器交換は、エンドユーザーからすると、「工務店やリフォーム屋さんに頼んでも、なかなか対応してくれない」ということで、「困っているのに、どこに頼んでも良いかわからない」というニーズが高いマーケットです。商圏が広い大手企業や、平均単価100万円以上の工事を扱っているリフォーム会社は積極的に狙わないマーケットであるがゆえに、専門店化をすることで、一気にシェアを獲得することができます。



④人材のスキルや経験に依存せず売れる商品

様々な工事をサービス範囲とするリフォーム事業であれば、建築系の資格や経験がなければ、お客様に対してまともに営業することさえできません。一方で、給湯器・コンロ専門店ビジネスは、それだけに特化して商品+工事をパッケージ化することで、複雑な見積りが不要、かつ未経験者でも数ヵ月間で工事を覚えて、営業~施工までできる人材に成長することが可能です。



⑤低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い

機器交換専門のリフォームなので、大手のような大きなショールーム等は必要としてません。地元商圏を対象とした月数回のチラシ販促主体でも十分に集客でき、1日で終わるので受注~売上のサイクルも早い(受注から入金まで1ヵ月以内)という点も大きなメリットです。





ガス売上に依存しない、新しい収益基盤をつくる！

短期間で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！

【Webセミナー】 給湯器専門店 ビジネスモデルセミナー

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 9月16日（木）・17日（金）・18日（土）

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

このレポートでご紹介したビジネスモデルは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。

最短期間で成果を出すためには、力を入れるべきポイントを明確化して、取り組むことが大切です。

今回のセミナーでは、レポートでもご紹介した成功モデル企業様をゲスト講師にお招きし、1日で成功手法のすべてがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します。

戦略づくり

1. 全国の中小プロパンガス会社の取り組みを分析して見えてきた「将来性のあるビジネスモデルを選ぶ上での重要ポイント」
2. ガス顧客基盤を活かして収益アップに繋げているビジネスモデル事例
3. 若い人材が育つ、活躍する会社になるための条件
4. 大手に負けない、地方ガス会社の強みを活かすビジネスモデル

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せずにガス機器交換を1件1万円で安定集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出す仕組み
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. 20万人商圏で月2000万円超の見積を安定獲得するプロパンガス会社が取り組んでいるマーケティングの全貌

商品・利益率

1. 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
2. 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
3. リフォーム会社と競合しても粗利率40%超で受注できる、工事原価コストダウン^秘テクニク

営業力アップ

1. 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
2. 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
3. 営業未経験でも年間4000万円受注する営業ツールと使い方
4. 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

このような内容を、**3時間半**かけてたっぷりとお伝えする予定です。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消できます。

また、**個別無料相談**の特典もございますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

ますます市場環境が厳しくなる中、**リフォーム事業の新規立ち上げ事例**や**プロパンガス会社に特化した成功ノウハウ**を完全公開する本セミナーはまたとない機会ではないでしょうか。

このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”がご参加しやすい料金設定としました。一般の方でも1名様わずか税込16,500円（会員 税込13,200円）です。

実践すれば**年間数千万円の粗利につながるノウハウ**ですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして「目の前のことで精いっぱい」という負け組企業になるのか・・・。

今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスは

この次いつになるかわかりません。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所 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セミナー】給湯器専門店ビジネスモデルセミナー

講座内容& スケジュール

2021年9月16日(木)・17日(金)・18日(土)
オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始: 12:30)

一般価格: 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格: 税抜 12,000円 (税込13,200円) / 一名様

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

}

13:50

ガス業界を取り巻く環境と今後の戦略

- ポイント① 競争激化で今後の展開に悩む経営者必見! ガス業界の市場動向
- ポイント② 全国LPガス販売店各社の新規ビジネス参入成功事例&失敗事例分析
- ポイント③ LPガス販売各社これから取り組むべき戦略

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ
1Day-Reformチーム

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 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。



第2講座

14:00

}

14:50

初年度から営業利益1000万円! 給湯器専門店ビジネスの成功事例と事業戦略

- ポイント① なぜ給湯器専門店を起ち上げたのか?
- ポイント② 給湯器専門店オープンまでの取り組み
- ポイント③ 給湯器専門店に取り組んでみて分かったこと

株式会社エネチタ 代表取締役

後藤 康之 氏

「生まれ育った知多半島をもっと素晴らしい街にしたい」という想いで、エネルギー事業にとどまらず、7事業19拠点で会社を拡大。事業領域の枠に捉われず、知多半島の人々や地域のためになることを積極的に展開し、年商45億円の企業に成長させた。2020年には給湯器・コンロ専門店を立上げ、知多半島に“あったらいいな”を提供し続ける地域のリーディングカンパニーとして日々邁進している。



ゲスト
講師

第3講座

15:00

}

16:00

ガス会社が給湯器専門店ビジネスで成功するための取り組みポイント

- ポイント① 給湯器専門店ビジネスの作り方
- ポイント② 1店舗あたり年商1億円、粗利4500万円を達成するための集客手法
- ポイント③ 社員3員でも初年度から年商1億円を達成するための営業手法

リフォーム支援部 Reformチーム リーダー

西村 諒

銀行でのリテール・法人営業を経て、株式会社船井総合研究所へ入社。住宅リフォーム業界のコンサルティングに特化し、リフォーム事業立ち上げ支援、既存事業活性化支援、業績アップのためのマーケティング戦略、新規ショールーム出店支援などを中心に活動している。マーケティング (攻め) と財務 (守り) からの「持続的成長とその土台作り」、そして「地域1番店企業×高収益化」を念頭に置き、日々のコンサルティングに取り組んでいる。



まとめ講座

16:00

}

16:30

新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策

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

お申込みはこちらからお願いいたします。



右記のQRコードを読み取っていただき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。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。

【webセミナー】給湯器専門店ビジネスモデルセミナー お問い合わせNo. S075626

開催要項

オンライン にてご参加

お申込期限：9月12日(日)

2021年9月16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：9月13日(月)

2021年9月17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：9月14日(火)

2021年9月18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

一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200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 075626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 ●内容に関するお問合せ：稲川

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

9月16日(木)オンライン
申込締切日9月12日(日)

9月17日(金)オンライン
申込締切日9月13日(月)

9月18日(土)オンライン
申込締切日9月14日(火)

