

2021年 **10/26** Tue 火 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より) オンライン開催

プロパンガス会社は 機器交換ビジネスで 稼げ!!

トイレ コンロ 給湯器

1拠点あたり 営業利益 **1,000万円**

ガス売上依存を**脱却**する業態転換モデル

人口10万人商圏で
年商+1.8億円
営業利益1,700万円

埼玉県伊奈町
株式会社 イナセ
ガス顧客数 **800戸**



普段ガスのお客様相手にやっていた機器交換が、ここまで稼げるビジネスだとも思いませんでした。

代表取締役 **川田 賢興氏**

社員3名・15坪の
ショールームで
年間売上1.2億円

宮崎県宮崎市
株式会社 岡崎組
ガス顧客数 **600戸**



エンドユーザーが「どこに頼んで良いかわからない」という機器交換に専門特化した店づくりで集客が増えました。

代表取締役 **岡崎 勝信氏**

業績人口7万人の
小さな町のガス屋が
年間売上+2億円

京都府福知山市
株式会社 くさか
ガス顧客数 **1,200戸**



ガスのお客様だけにこだわるのをやめて、オープンマーケットで選ばれる業態にしたことが鍵でした。

代表取締役 **日下 英明氏**

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。

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 2021年モデル会員視察 お問い合わせNo.S077687

WEB開催 2021年10月26日(火) 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30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:稲川 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。) → **077687**

ガス売上依存から脱却する機器交換ビジネス その成功事例を直接ご覧ください！

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

自社の資源を活かせる新規事業が見つからない

上記のような課題を抱えながら、「何に取り組めば、目に見える効果を出して、会社を変えていけるのかがわからない。」という方も多いことでしょう。

一方で、自社の経験や人材基盤を有効活用した新事業で成功を収めているLPガス販売店様も多数いらっしゃいます。

その戦略の一つが今回ご紹介する**“機器交換リフォーム専門店”**です。

機器交換リフォーム専門店とは、給湯器・トイレ・コンロ等の設備機器に専門特化することで**【リフォーム会社が積極的に狙わない単価10~20万円ゾーンに特化】**し、**【自社施工で高回転&高粗利】**な業態で、小商圈でも1拠点あたり年間1.2億円を目指すことができるビジネスモデルです。

今回は、この機器交換リフォームビジネスで成功した会社様をゲストにお招きして、**取り組みの全貌や実際の店舗なども公開していただきます。**是非ご参加いただき、明日からの経営にお役立てください。

01 人口10万人商圏で年商+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に本格参入。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圏で、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圏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！



株式会社岡崎組 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。



1Day Reform 研究会&成功企業オンライン視察 お伝えす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

ポイント
1 超効率営業を可能にする！
成功企業の商圈設定方法

ポイント
2 新規反響率1/2000!高反響チラシの作り方

ポイント
3 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

ポイント
1 10万円～20万円の機器交換特化！
粗利率40%超企業の商品設計方法を大公開！

ポイント
2 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

ポイント
1 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！

ポイント
2 案件数増でもしっかり回る！成功企業の配客術

ポイント
3 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！

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

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

株式会社岡崎組(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**

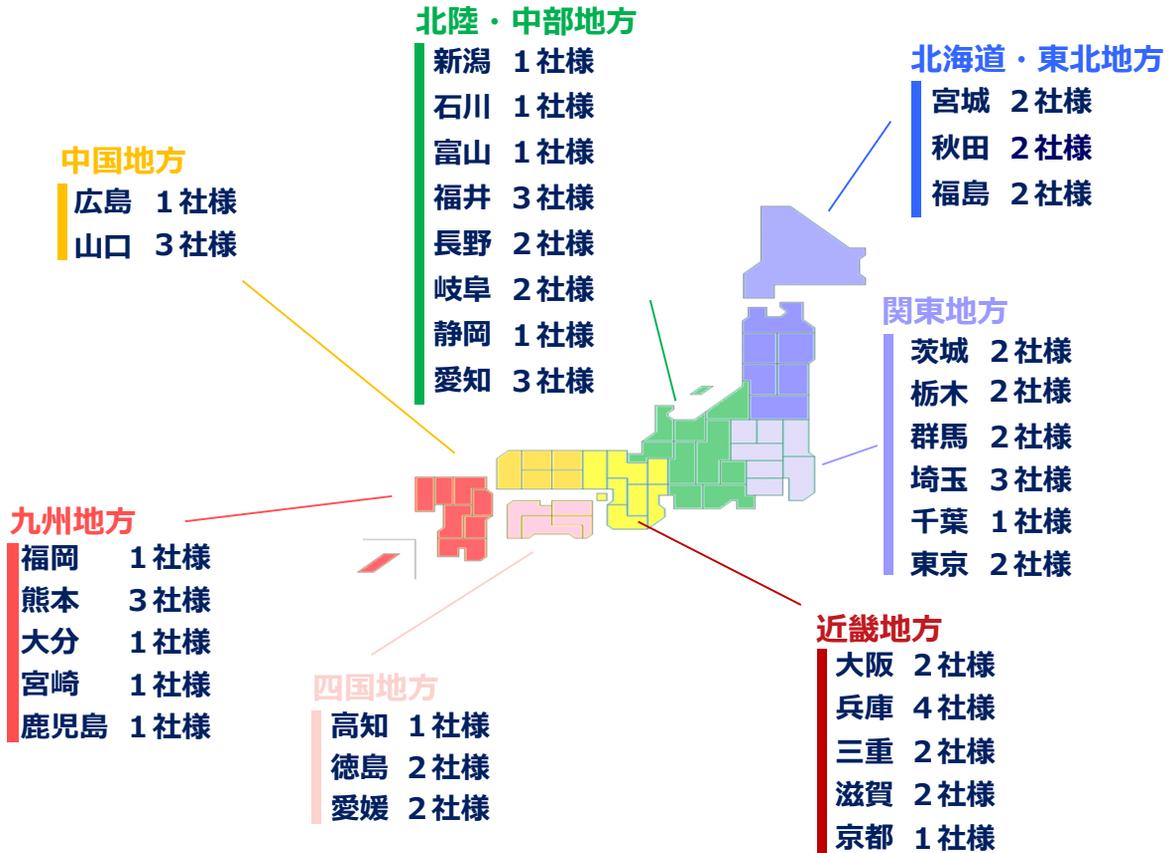
プロパンガス販売

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**

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 **59** 社
※2021年8月時点



1 Day Reform研究会2021年モデル会員視察

講座内容& スケジュール

2021年10月26日(火)

オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始: 12:30)

一般税抜 10,000円 (税込11,000円) /一名様

会員税抜 8,000円 (税込8,800円) /一名様

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

~

13:20

視察の見どころとポイント解説

ポイント① トイレ・給湯器が約3倍売れた! カテゴリーブランド戦略と店舗設計

ポイント② 月間OBリピートだけで700万円売り上げる戦略と店舗活用

ポイント③ 粗利率28%から40%に上がった取組み

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ

1Day-Reformチーム チーフコンサルタント

坂本 麻衣子

第2講座

13:20

~

15:15

機器交換リフォーム専門店 成功事例店舗視察とWゲスト講座&質問会

ポイント① オープンからOBリピート急増の現在に至るまで4年間の軌跡と取組み

ポイント② 2年で粗利率を40%まで改善した収益化への取組み

現地中継 株式会社岡崎組 代表取締役 **岡崎 勝信** 氏

2017年宮崎市内に機器交換専門店「住まいのお直し隊」をオープン。オープン後は新規集客を柱に堅調に事業を拡大させてきた。2021年現在OBリピートが大きく増加させ年商1億円ペースに。更なる事業拡大を見据え、2店舗目出店を計画中。

解説 Reformビジネスグループ

1Day-Reformチーム チーフコンサルタント

稲川 茂樹



ポイント① カテゴリーブランド戦略を採用したきっかけ

ポイント② 実際に取り組んだカテゴリーブランド戦略事例

関西プロパン瓦斯株式会社 代表取締役社長 石井 智之 氏

当初はLPガス販売を中心に事業を展開していたが、新たな事業の柱を求めて、新規事業として介護ビジネス、リフォームを立ち上げた。更なる収益性アップを目指し、自社施工できるトイレ・給湯器に注力するべくカテゴリーブランド戦略に取り組んだ。前年の約3倍の販売台数まで伸ばし現在に至る。

解説 Reformビジネスグループ マネージャー

齋藤 勇人



ゲスト 講師

第3講座

15:15

~

16:30

参加企業様同士による情報交換会 Zoomを利用したオンライン環境で行います

本日のまとめ・振り返り

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っておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 1Dayリフォーム

検索



開催要項

オンライン にてご参加

お申込期限：10月22日(金)

2021年 **10月26日** (火)

日時・会場

開始 終了
13:00 ▶ 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 10,000円 (税込**11,000円**) / 一名様会員価格 税抜 8,000円 (税込**8,800円**) / 一名様

- 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。●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。

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 077687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 : **03-6212-2931** (平日9:30~17:30)

- 申込みに関するお問合せ：毛利 優美(モウリ ユミ)
- 内容に関するお問合せ：稲川 茂樹(イナガワ シゲキ)

お申込みはこちらからお願いいたします

10月26日(火)オンライン
申込締切日**10月22日(金)**