

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

2022年

オンライン開催

2月22日 火

10:30～17:30(ログイン開始10:00より)

ガス会社の第二本業

わずか2年で
営業利益+1,000万円

**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+2.5億
円！社員の生産性も飛躍的に向上して、
営業利益はなんと+2,000万円！



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、取り組みから3年で、既存社員だけで
年間売上+1億円を達成！



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. S081218/K003197

WEB開催 2022年 2月22日 (火) 10:30～17:30 (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: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。)

081218

リフォームビジネス参入で 全国のガス会社が戦略を学び合う

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6万人の小商圏で起ち上げ
わずか**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)



競合が多い商圏でも
参入**2年**で年商+**6,000万円**

プロパンガス販売

有限会社岡庭設備燃料(岐阜県)



町のガス屋の後継者の挑戦
1年半で年商+**1億円**達成！

プロパンガス販売

株式会社イナセ(埼玉県)



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**

成功事例が続出！ 「1 Day Reform 研究会」

プロパンガス販売

株式会社くさか(京都府)



人口7万人の小さな町で

取り組み2年で年商+1.7億円

プロパンガス販売

株式会社カナメ(群馬県)



起ち上げから1年で急成長！

営業1名で年商+8,000万円

プロパンガス販売

日高ガス株式会社(埼玉県)



リフォーム店舗出店から1年で
年商+4,000万円を達成！

プロパンガス販売

株式会社大協プロパン瓦斯商会(福島県)



リフォーム起ち上げ後、ガス顧客からも
反響が急増して年商+6,000万円

プロパンガス販売

平本商事株式会社(東京都)



既存社員2名で起ち上げに成功！
1年目で年商+5,000万円

全国62社のガスショップが成功！
儲かる！すぐに取り組みめる！
新規事業としてリフォーム事業

もっと
詳しい内容は
こちらのQR
コードから
サイトでご覧
ください >>



ピックアップ事例

社員3名、15坪ショールームで 機器交換の年間売上1億円！

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。



ピックアップ事例

社員2名のトイレ・給湯器専門店で
年商8,000万円、営業利益7%

関西プロパン瓦斯 株式会社
代表取締役社長 石井 智之 氏

◆会社紹介

三重県津市に本社を置き、同県内に4つのガス事業所と3つの機器交換リフォーム店舗を展開して、地域社会のインフラ的役割を年々拡大している成長企業。リフォーム事業においては、建築知識が絡むような総合リフォームをあえて狙わずに、自社施工で「高回転×高粗利」を実現できる機器交換に専門特化した業態戦略が特徴となっている。

◆成功のポイント

主力商品をトイレやコンロ、給湯器といった設備機器の交換に絞り込むことにより、1年という短期間で自社施工体制を構築した。それによって大手や地場工務店を含む競合他社との差別化に成功して、小商圈・低投資・少人数でも高粗利を実現できている。



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 説明会のご案内



【当日のスケジュール】

10:30～12:00 1Day Reform研究会説明会
事業モデルガイダンス（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
②粗利率40%超のオイシイ機器交換
工事をWEBで簡単に集客する方法
③情報交換会（ぜひご見学ください！）

16:30～17:30 事後ガイダンス（ご参加必須）

1 Day Reform
研究会の詳しい
情報をスマホで



1 Day 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

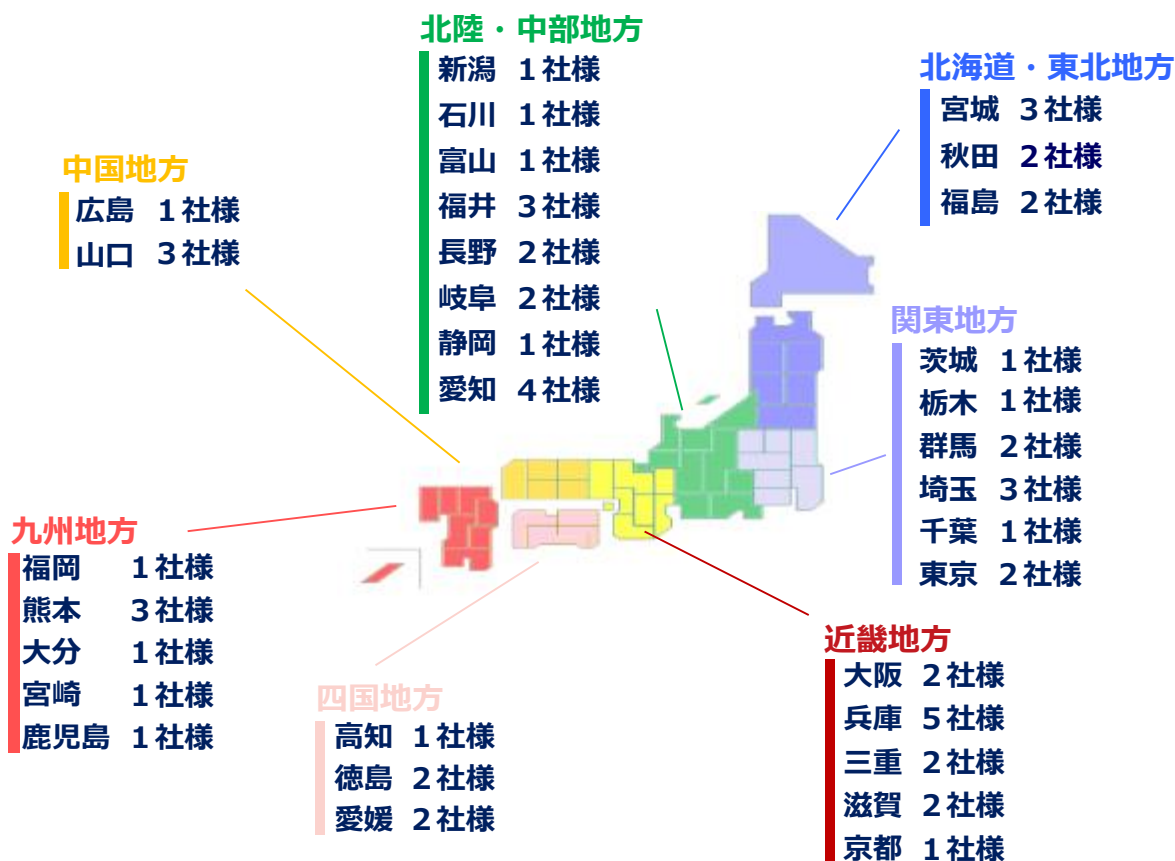
粗利率40%を生み出す商品設計と販売手法

- 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12月末時点



1Day Reform研究会説明会

2022年2月度 お申込用紙【ご参加無料】

日時・参加方法のご案内

日時：2022年2月22日（火）10:30～17:30（ログイン開始 10:00より）

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をお送りいたします。）

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



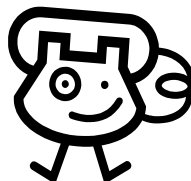
下記お申込用紙に
ご記入いただき、FAXを
送信してください。

お申込締切：2022年2月16日（水）



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. **S081218/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。
※ 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】

1. 本書面・本フォームで記載された個人情報は、個人情報保護方針（<https://www.funaisoken.co.jp/info/pp/>）に則って適切に管理します。
また、ご提供いただいた個人情報は、お申込サービスのご案内・ご提供並びに当社グループの顧客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送その他上記個人情報保護方針に記載された利用目的のためにのみ利用いたします。なお、ご案内は代表者様宛にお送りすることがございます。

2. ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は共催者・登壇講師に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他の参加者に提供する場合がござります。これらの他、ご案内の送付その他

上記利用目的に必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提供し、また、上記個人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社にご提供することがございます。
3. サービスご提供に必要な情報（会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、電話番号）をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができないことがございます。
4. 個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、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。

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