

ガス売上依存を**脱却**する業態転換モデル

発想を変えれば、売れ方が変わる

給湯器専門店

社員2名で年商1億円達成!

ガス機器って実は簡単に売れて、
収益も大きい商品でした

関西プロパン瓦斯 株式会社様の取り組み

①準備期間 **1ヶ月**

②販売台数 **3倍** 年間30台 → 100台

③粗利率 **45%** 年間22% → 45%

④販売体制 **既存人員のみ**

詳しくは中面をご覧ください



成功企業
特別
ゲスト講師

関西プロパン瓦斯 株式会社
代表取締役社長 石井 智之氏

PC・スマホで簡単
セミナー
参加可能

開催日時 **2022年3月18日(金)・3月19日(土)・3月22日(火)**
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. S083477

開催日時:2022年3月18日(金)・19日(土)・22日(火) **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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

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。) → **083477**

“発想を変えたら売れ方も変わる” 給湯器販売で収益性を高める

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**片道10分7万人**という小商圈ながら、この給湯器・コンロ専門店で**年間100台・粗利率45%**を達成し、事業の高収益化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。

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
1DayReformチーム
リーダー 稲川茂樹

社員が胸を張って働ける、地域になくてはならない会社のために。 新ブランド「給湯市場」立ち上げから成功までの軌跡

特別紙上インタビュー



関西プロパン瓦斯 株式会社
代表取締役社長 石井 智之 氏

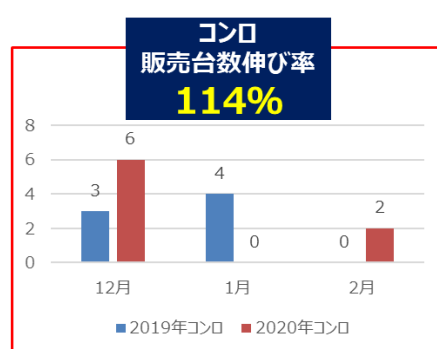
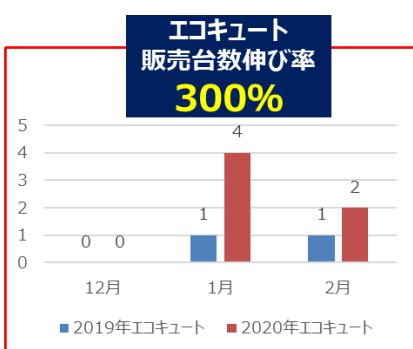
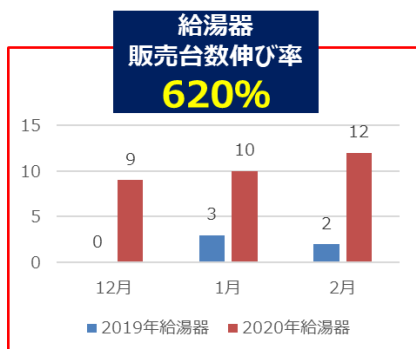
【プロフィール】

三重県津市出身

大学卒業後の1999年、大手物流会社に入社。国内外との海運事業や建機、精密機械の輸出営業に携わり、2004年に関西プロパン瓦斯株式会社に入社。ガス営業、所長、部長を経て、2012年に同社の代表取締役役に就任。

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、リフォームビジネスを立ち上げてきた。さらに収益力の強化を目指し、給湯器専門ブランド「給湯市場」の立ち上げにも着手し、取り組み翌月から販売台数を3倍にし、社員の活躍フィールドを拡大すべく日々邁進している。

「給湯市場」立ち上げ後の推移



■ きっかけは免れない“LPガス市場の縮小” 淘汰されないために行動を起こした。

私たちは、三重県津市でLPガス事業に従事しております。このレポートをお手に取られているLPガス事業者様であれば、少なからずLPガス市場の縮小を感じていらっしゃるかと思います。私たちも当然実感しており、**何か行動を起こさないと淘汰されてしまう危機感**を感じていました。

色々と新規事業を模索して悩んでいた時に、船井総研さんから1通のDMが届きました。「新規事業として、リフォーム専門店を立ち上げませんか」という内容のものです。ガス会社としては、お客様のお家にお伺いすることも多いですし、相談されれば機器の取り替えはやっていたので、親和性もあることから、早速取り組んでみようと思行動してみたのです。

まず取り組んだリフォーム事業は、10万円～20万円くらいのトイレなどをメインとした機器交換リフォームビジネスです。3年で1億円事業まで成長することができました。しかしながら、ここで満足してはいけないと思い、より売上を上げていきたいし、収益性も高めていきたいと考え、**2020年末にかけて作り上げたのが、「給湯器・コンロ専門店」ブランド**です。

■ ガス屋の強みをもっと活かせば、 利益率も上がるし、売上も上がるはず

「給湯器・コンロ専門店」を立ち上げるに至った理由は、ガス屋の強みをもっと活かせると考えたからです。それまでの機器交換リフォーム専門店の販売実績を見ると、片道10分の小商圈ではありますが、給湯器が年間約30台程。弊社の場合施工もできますし、これはまだまだ台数も利益も伸ばしていけると確信したのです。

これがわかってからは早かったです。船井総研さんに相談すると、「給湯器・コンロをより強く見せるために特化させましょう」と。店舗やチラシ、LPなどを作りましたが、販促開始までたったの1ヶ月でした。

■ 実際に給湯器・コンロ専門店に取り組んだ結果、 給湯器販売台数3倍！粗利率45%を達成！

1ヶ月という短い準備期間を経て始めた給湯器・コンロ専門店は、**販促初月から**効果が目に見えて出てきました。これまでは冬でも5～6台程の販売台数でしたが、初月からいきなり15台が売れたのです。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ですが、給湯器販売でも地域で一番安心して頼みやすいお店にしなければなりません。そこで取り組んだのが、「**給湯市場**」という専門ブランドだったのです。**お店の一部を給湯器コーナーとして新設したこと、専門チラシを作成したこと、専門LPを作成したことが実際に取り組んだことです。**



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。専門店を立ち上げる中で、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。

給湯市場 オススメ商品のご紹介

ガス給湯器	
Rinnai 給湯専用20号 W保証 10年 22,080円(税別) 2.8万円(税込)	NOVITZ エコジョーズ20号 W保証 10年 41,000円(税別) 9.9万円(税込)



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）

2022年3月18日（金）・19日（土）・22日（火）

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。

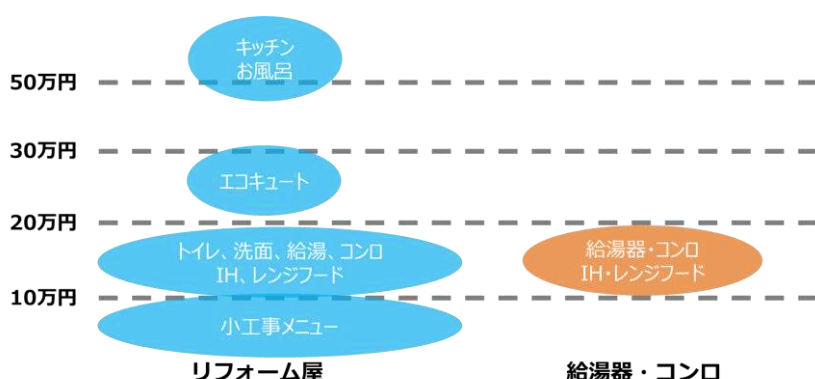
このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します。

市場

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きます。



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”発想で取り組み、安定集客を続けることが可能になるのです。



収益

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、お読みいただ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・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。

施工外注モデル

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%	
	営業人件費 ※福利厚生込	1,000	営業：2名 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・洗面台等」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。

本セミナーで

お伝えする最新ノウハウとポイント

WEB×チラシで月80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**1/3000!**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

ポイント1 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！

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！

【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

2022年3月18日(金)・19日(土)・22日(火)
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 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

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 現状維持は難しい!? ガス業界の置かれている現状

ポイント② 全国LPガス会社のリフォーム参入成功事例大公開

ポイント③ ガス会社だからできる「給湯器専門店」とは?

株式会社 船井総合研究所

Reformビジネスグループ 1DayReformチーム リーダー

稲川 茂樹

栃木県芳賀郡芳賀町生まれ。地方銀行での融資渉外業務を経て、船井総研にキャリア入社。現在は、町のガス屋さん・畳内装工事屋さん・建材屋さん・水道屋さん・電気屋さん・家具屋さんのリフォーム参入をサポート。ガス会社向け機器交換リフォーム専門店(1dayリフォーム)の立ち上げ・業績向上実績は社内随一。健全に業績向上できる仕組み・ビジネスモデルづくりを得意とし、北は秋田から南は宮崎までクライアントを支援している。



第2講座

14:00

}

14:50

初月から販売台数3倍! 給湯器専門店ビジネスモデルの成功事例と事業戦略

ポイント① 給湯器専門店「給湯市場」を起ち上げたきっかけ

ポイント② 初月から販売台数3倍を達成できた販促の実際の取り組み

ポイント③ 粗利率45%で売れる! 給湯器商品の作り方

関西プロバン瓦斯株式会社 代表取締役社長 石井 智之氏

三重県津市出身
大学卒業後の1999年、大手物流会社に入社。国内外との海運事業や建機、精密機械の輸出営業に携わり、2004年に関西プロバン瓦斯株式会社に入社。ガス営業、所長、部長を経て、2012年に同社の代表取締役に就任。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、リフォームビジネスを立ち上げてきた。さらに収益力の強化を目指し、給湯器専門ブランド「給湯市場」の立ち上げにも着手し、取り組み翌月から販売台数を3倍にし、社員の活躍フィールドを拡大すべく日々邁進している。



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 未経験でも売りやすく高粗利な「給湯器・コンロパック」の作り方

ポイント② 1店舗で年商1億円を実現する販促手法(チラシ、WEB、DM)

ポイント③ 2年で投資回収、年間粗利4,500万円のビジネスモデルの全貌

株式会社 船井総合研究所

Reformビジネスグループ 1DayReformチーム

榊原 稔記

千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店(1Day Reform)におけるWEB・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、WEB集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。



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

株式会社 船井総合研究所

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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/083477>

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. S083477

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限：3月 14日 (月)

2022年3月18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：3月 15日 (火)

2022年3月19日 (土) 【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：3月 17日 (木)

2022年3月22日 (火) 【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

日時
会場

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

- 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 日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。

お申込み
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083477を入力、検索ください。

お問合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

【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

3月18日 (金) オンライン
申込締切日 3月 14日 (月)

3月19日 (土) オンライン
申込締切日 3月 15日 (火)

3月22日 (火) オンライン
申込締切日 3月 17日 (木)

