

全国**62社**の

最新
コロナ
対策

最新
ショールーム
イベント

最新
デジタル
集客

(2022年3月末時点)

特別招待

2022年

6/8

Wed
水

13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

オンライン開催

ガス売上の減少に悩む経営者の 道標

あのガス会社はこれで**窮地**を脱した

機器交換 リフォーム
ビジネス

成功企業 ビジネスモデル

株式会社イナセ

徹底解剖

特別ゲスト講座

特別な資質は不要。初心者でも**1ヶ月でプロ人材に。**
+安定集客の実際の取組みをお話します。

社員**6名**のガス会社が

売上
4倍!

たったの**3年**で
3億円!



株式会社イナセ
代表取締役
川田 賢興 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

1Day Reform 研究会説明会

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo.K003197/S086926

オンライン開催: 2022年6月8日(水) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

主催: 株式会社船井総合研究所 船井総研研究会事務局 1dr@funaisoken.co.jp

〒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)

【内容・申込に関するお問い合わせ】 毛利 優美 (モリ ユミ)

※お問い合わせの際は「説明会タイトル・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ページからも
説明会の詳細をご覧ください。



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。)

086926

リフォームビジネス参入で 全国の新規参入企業が戦略を学び合う

プロパンガス販売

株式会社イナセ様(埼玉県)



参入後**1年**で、地域1番店クラスに。
売上4倍、年商3億円

プロパンガス販売

西部燃料株式会社様(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様(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

関西プロパン瓦斯株式会社様(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

岡崎石油株式会社様(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

株式会社くさか様(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**

成功事例が続出！ 「1 Day Reform 研究会」

プロパンガス販売

株式会社カナメ様(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

家電小売

有限会社飛田電機設備様(富山県)



家電小売依存に成功！

取り組み半年で年商+1億円

電気工事

株式会社畑山電気工業所様(宮城県)



リフォームで年商急拡大！

2年で年商8,000万円事業に！

畳製造・小売

株式会社H・T・F様(福岡県)



女性営業マン3名が活躍！

起ち上げ2年で年商+1億円

畳製造・小売

株式会社やなぎき様(山口県)



既存顧客を活かして

取り組み3年で年商+1.2億円

全国62社の新規参入が成功！
儲かる！すぐに取り組める！
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

年商8,000万円のガス会社が3年で 売上4倍の3億円を達成!!



株式会社
代表取締役 **イナセ 川田賢興 氏**

◆会社紹介

大学卒業後に家業のプロパンガス会社（株式会社伊奈石油）と設備工事会社で仕事をしながら給湯設備や住設機器の販売・設置、配管工事などを経験し、2013年に株式会社伊奈石油の代表に就任。ガス設備や住設機器を中心としたエンドユーザー向けリフォーム事業を、「自社施工」にこだわって本格的に展開。
2017年には、社名を株式会社伊奈石油から株式会社イナセに社名変更し、エンドユーザー向けの販促に更に注力し、取り組み3年で売上をそれまでの4倍の3億円に成長させる。

◆成功のポイント

都市ガス参入によるガス売上の減少に直面し、新しい売上の柱として開始した住宅リフォーム事業。それでも思ったほどの売上につながらず、何かもっと大きく変えないといけないという焦りを感じていた。

そこで当社を大きく変えたのは、ガス会社としての強みを活かすリフォーム業態の選択。商圈を7万人に絞り、他社を圧倒するスピード対応を打ち出した機器交換リフォーム専門店を出店し、業績は好転。元々ガスの顧客であった方からのリフォーム依頼も増やすことに成功した。

伊奈店



桶川店



**紙上
講演****プロパンガス会社の勝ち残り戦略
脱・ガス収益のための新規事業
「機器交換&リフォームビジネス」**

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 1 Day Reformチーム
リーダー

稲川茂樹

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。

株式会社船井総合研究所の稲川茂樹と申します。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圈内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イナセ様の戦略を整理すると、

客単価10～20万円、トイレ・給湯器などの機器販売に特化し、ガス売上依存からの脱却・業績拡大を実現しましたが、成功のポイントは、機器交換に特化する「機器交換リフォーム専門店」に取り組んだことです。

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多くが、顧客から依頼されて、ガス機器や水廻り設備の交換をすでに請け負っていることでしょう。すでに一般のお客様の住宅に入り込んでいる皆様は、住宅リフォームのニーズをお客様から直接引き出すことができる数少ない業種です。

リフォーム事業に本格的に取り組むことで、これまで“片手間”で拾い上げてきたリフォームの仕事を、単独事業として収益性のあるものに変えることができます。また、これまで本業で大事に蓄積してきた顧客名簿を2倍、3倍の財産へと増やすことに繋がります。

②市場に競合が少ない、大手が入らない領域

リフォーム事業が本業と親和性が高いと言っても、大手リフォーム会社や工務店と競合してしまえば、お客様に自社が選ばれる可能性は低くなります。

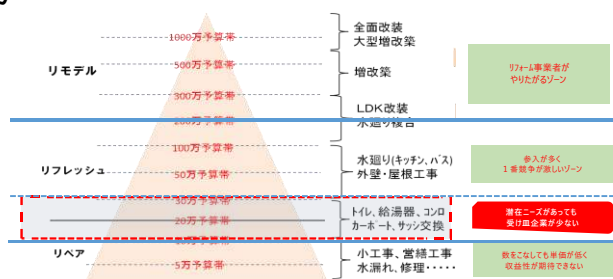
しかし、大手リフォーム会社や工務店は単価100万円、1000万円級のリフォームを中心に事業を展開しており、単価10万円、20万円の小工事を「効率が落ちるから」という理由で対応を避けたり、後回しにしたりする傾向が強いです。



③地域のニーズが高く、集客が見込める市場

そのため、お客様側からすると「工務店に頼んでも嫌な顔をされるし、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、どこに頼んで良いかわからない」というニーズが高い市場になっているのです。

商圏が広い大手企業や工務店にとっては効率が悪い10万円、20万円単価の小工事リフォームも、商圏を絞って効率的に仕事をこなすことでしっかりと手堅い利益を確保することができます。



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】

13:00～16:00 1Day Reform研究会説明会

- ①機器交換リフォーム専門店モデルガイダンス
- ②リフォーム事業参入たった3年で売上4倍!!
株式会社イナセ様の取り組み事例大公開
- ③情報交換会（ぜひご参加ください!）
- ④説明会まとめ

※講座内容は変更となる場合がございます。ご了承ください。

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

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

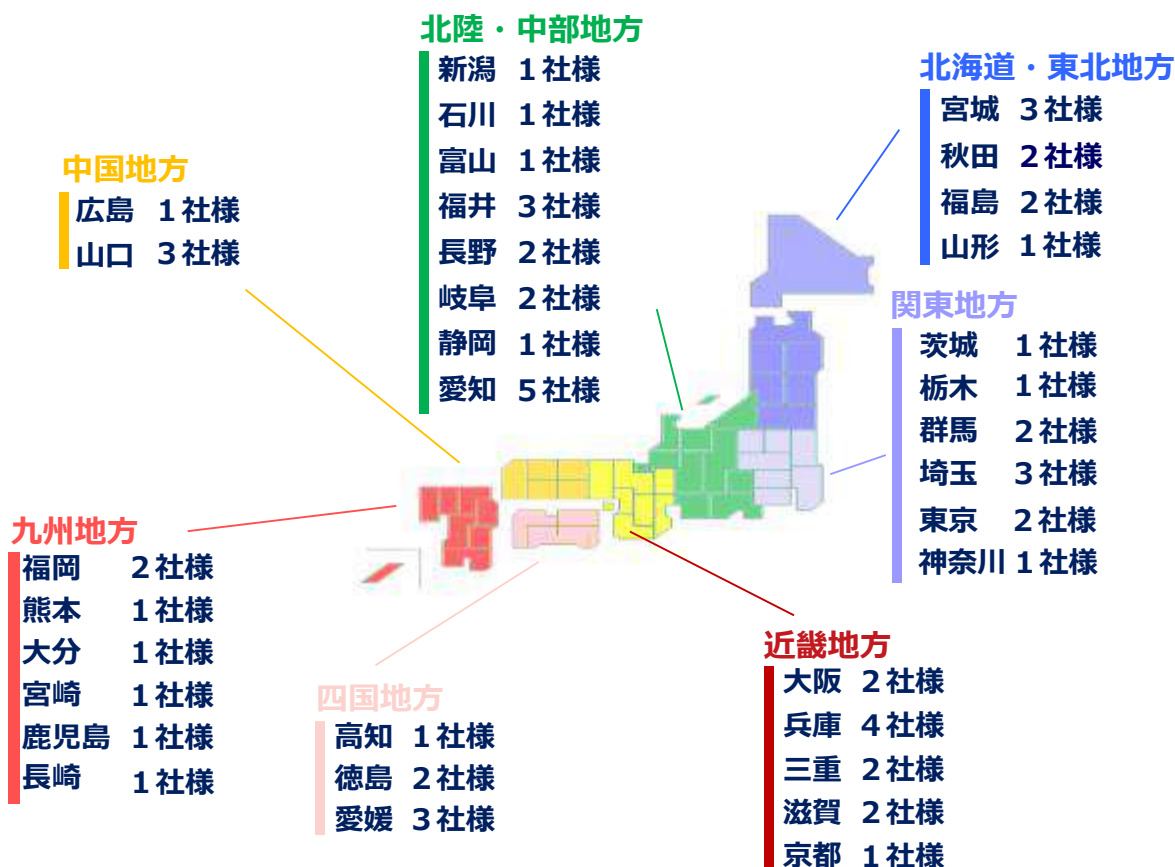
粗利率**40%**を生み出す商品設計と販売手法

- 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申込はコチラ！

会員数

62 社

※2022年3月末時点



1 Day Reform 研究会説明会

2022年6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6月8日（水）13:00～16:00（ログイン開始 12:30～）

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。）

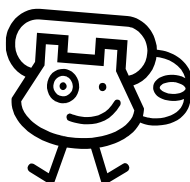
お申込の流れ

①QRコードからお申込



QRコードを読み取り、
Webフォームから
お申込ください。
お申込締切：
2022年6月4日（土）23:59

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！

お申込はこちらからお願いいたします

2022年6月8日（水）オンライン
お申込締切日 6月 4日（土）



【1 Day Reform研究会説明会】 お問い合わせNo. **K003197/S086926**

TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）
担当／毛利優美（モウリユミ）
E-mail／1dr@funaisoken.co.jp

●お申込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は、開催4営業日前までにご連絡ください。

●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いたします。それ以降は上記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

※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。