

都市ガスサービスショップがリフォーム事業強化で圧倒的成長を図る

都市ガス

サービスショップ様向け

開催日時	
2022年 WEB開催	7月21日(木)
2022年 WEB開催	7月22日(金)
2022年 WEB開催	7月25日(月)
2022年 WEB開催	7月26日(火)
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)	
※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	

ご好評につき

アンコール
開催

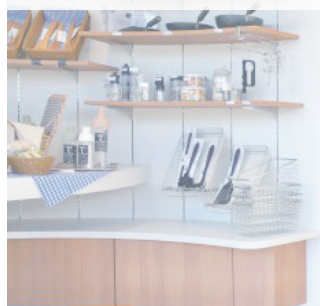
給湯器・ビルコンの入荷停滞に負けない!
業務機会時の情報獲得強化

水まわりリフォーム強化

2年で3億円UP! 達成!



LIVENAS
株式会社 中屋



リフォーム専門部署&専門店を新設
新卒1年目でも売れる仕組みを作った

- Topics1 新設SR+業務機会で80件/月の案件を獲得
- Topics2 パック化により新卒社員でも初年度1,500万円
- Topics3 コロナ禍においても昨対120%成長

【本セミナーは4月開催の同名セミナーのアンコール配信となります】

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。

愛知県内で東邦ガスサービスショップ
「リベナス」を3拠点展開

株式会社中屋
代表取締役社長

青山 耕士 氏

主
催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

都市ガスサービスショップ向け リフォーム事業強化セミナー

お問い合わせNo.S087846

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。)

087846

ゲスト 講師

愛知県知立市
株式会社中屋
代表取締役社長 **青山耕士 氏**

明治22年（1889年）に、雑貨商として設立。創業130年を超える老舗企業。昭和32年（1957年）より、愛知県を中心に都市ガスを展開する、東邦ガス株式会社のサービスショップを展開。現在は、愛知県知立市に本店を構え、他に刈谷店、安城店の合計3拠点を展開。

2018年秋に、水まわりリフォーム専門店「水まわりONE」をオープン。加えて2020年には、福祉用具貸与・販売専門店『+Able NAKA』をオープン。都市ガスサービスショップ「リベナス」としての事業はもちろんながら、水まわりリフォーム事業単体においても、専門店オープンわずか2年で地域一番店シェアを超える事業展開を行っている。



都市ガスサービスショップ事業に加えて…
水まわりリフォーム事業 **エリア一番店** シェアへ

2年で3億円達成ストーリー 取り組みの全貌

➡ **取り組み事例3つのポイントを次ページより紹介**

そもそもこのストーリーのきっかけは・・・

業務機会時や巡回時の情報収集に**限界を感じていた**
誰でも「できる」 営業の仕組みが欲しかった

これまでは当たり前のように、業務機会や巡回等での顧客接点を活かした営業活動を行ってきました。

例えば、給湯器の故障や買い替えのお客様にはお風呂リフォーム、ガスコンロの故障や買い替えのお客様へキッチンリフォームの提案をしたりという活動です。



しかしながら、この仕事の進め方では**サービス担当ごとによってその成果にバラつきが出てしまっていました**。上手にリフォーム情報を吸い上げて案件化してリフォーム提案ができる担当者と、そもそもリフォーム情報の吸い上げができない、もしくは仮に情報を吸い上げることができたとしても、上手にリフォーム提案をすることができない担当者も居ました。これは**リフォーム情報を吸い上げるための「ヒアリングスキル」**と**案件化するための「リフォーム知識+アドバイススキル」**が必要になるためで、通常のガス業務もこなしながらこれらのスキルを高めるのは困難でした。また、**競合店の進出**によりこの営業スタイルには限界を感じていました。**そこで・・・**

業務機会時や巡回時の情報収集に**頼らない**
誰でも「できる」 営業の仕組みを創った

Point 1 リフォーム専門部署と専門SRの新設

まず、取り組んだのは**リフォーム専門部署の新設**です。これまでのようにガス業務を行いながらではなく、完全に切り離してリフォームを専門に扱う部署としました。

ショールームの新設も考慮していましたが、受付を担当するショールームアドバイザーも専門部署へ異動し、リフォーム事業プロジェクトチームには販促担当者も加えました。

特にリフォーム事業のロジックについては、プロジェクトメンバー全員でこの理解に取り組みました。

【営業1名あたりの粗利高KPI】

月間粗利高	=	現調数/月	×	契約率	×	平均単価	×	粗利率
175万円		10件		70%		70万円		35%

専門部署新設から半年後、

**水まわりリフォーム
専門ショールームを
オープン**します。



Point 1 リフォーム専門部門新設と専門SRの出店

ショールームのオープンにあわせて、ガス事業のコーポレートサイトとは別に「**リフォーム専用サイト**」を作成・オープンしました。ポイントは**ショールーム設置機器と**



チラシ、ホームページが完全に連動していることで「**お客様にわかりやすい**」という点だったと思います。

さらに、水まわりリフォーム専門店オープンから2年後には、**キッ**

ンカテゴリ専門ブランド
を起ち上げました。刈谷
店内にも7台のキッチン

展示を追加し、**キッチン合計13台の展示、エリア最大級の展示台数**とすることができました。

このキッチンカテゴリブランドの起ち上げにより**キッチンの反響や受注も増える**ようになり、このころには**年間3億円の売上**を達成するようになりました。



月80件の安定反響&2年で3億円受注達成

Point 2 お客様に選ばれる商品づくりとパック化

リフォーム専門店として事業展開するうえで最も重要である「商品づくり」も、MDを意識しながら力を入れました。

キッチンやお風呂は50万円

・100万円予算帯を中心に、

トイレや洗面化粧台は10万円・20万円予算帯を中心に、**お客様にわかりやすく、選びやすい商品構成**としました。ポイントは価格が上がっていくにつれて機能性等が向上していく点です。価格と機能・性能の連動がお客様にわかりやすく、選びやすい商品となりました。

もちろん、ショールームに展示する商品はこのMDと揃えている点もポイントです。

そして、これらの商品毎にオプションの価格も明記した「商品カタログ

グ=パックツール」を作成しました。

お客様がショールームご来店の際は、MD表を使いながら予算帯とご希望される機能によって商品を見定め、実際に触れてお試しになり、パックツールによってオプションを含めた概算予算をお出しするこ

家事が楽しくなるキッチン。

価格	商品	メーカー	シンク	天板	氷栓	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
128.8万円	セントロ CENTRO	パナソニック	シンク付	ステンレス	氷栓付	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
99.8万円	ステディア STEDIA	パナソニック	シンク付	ステンレス	氷栓付	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
79.8万円	アレスタ ALESTA	LIXIL	シンク付	ステンレス	氷栓付	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
69.8万円	レシピア recopia	NORITZ	シンク付	ステンレス	氷栓付	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
69.8万円	ビービー Bb	TOCLAS	シンク付	ステンレス	氷栓付	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
59.8万円	ラクエラ rakuera	パナソニック	シンク付	ステンレス	氷栓付	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
49.8万円	Shiera	LIXIL	シンク付	ステンレス	氷栓付	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
39.8万円	タイプ5 type5	FIRST PLUS	シンク付	ステンレス	氷栓付	収納力	引出し底板	コンロ	レンジフード	食洗機	その他



3年目にはLDKリフォームを追加し、パックも新たに作成しました

とが可能となったため、**若手の即戦力化が実現**しました。

Point 3 営業の仕組化＝若手育成システム

今回のリフォーム事業起ち上げの目的は、「**だれでもできる営業の仕組みづくり**」でもありました。

個人の営業スキルに依存しない為にも、**営業を論理的かつ体系的にとらえる**ことが急務でした。リフォーム営業における初回商談の重要度を理解するために、「初回商談の7 + 1」を徹底的に学んでもらいました。

【初回商談の7 + 1】

- ①リフォームの目的・動機
- ②予算
- ③キーマン
- ④要望と優先順位
- ⑤相見積対策
- ⑥スケジュールリング
- ⑦次アポ
- + 1 会社案内・自己開示

実行度を高めるために、初回商談時の**ヒアリングシートにも工夫**を凝らしました。社員控えのシートにはこの「初回商談7 + 1」の項目を記載し、

8つの強み

5. プロが教える！取

最近の機器はいいものです置後も取り扱えます。リのお付き合い



2. 充実のメンテナ

水まわりOnるまでが仕客様に安心いただきましたそのためのメンテ一生涯のおよう努めて



NAKAYA MIZUMAWARI ONE CONCEPT BOOK



株式会社 中屋
水まわり One のリフォーム



実行できたかどうかのチェックをつけています。

当然、**営業会議などで案件管理する際にもこのヒアリングシートは活用**します。この7 + 1がどこまで実行できているのか、お客様は何が阻害要因になっているのかについての議論を重ねる事により、**PDCAサイクル**

ルも展開しやすくなり、若手社員の成長スピードも早くなりました。

昨年度より**動画研修コンテンツ**も加えてパワーアップしています。

新卒社員でも2年目で粗利1,500万円/年

本セミナーでは、株式会社 中屋様を成功に導いたノウハウを、さらに詳しくお伝えします！



都市ガスサービスショッパ向け リフォーム事業強化セミナー

本レポート成功事例企業である株式会社中屋 代表取締役社長 青山耕士 氏が
ゲスト講師としてご登壇されます！

講座

セミナー内容

都市ガスサービスショッパ リフォーム成功の3条件

第1講座

13:00
～14:00

ポイント 都市ガスサービスショッパがリフォーム事業を強化し、業績を飛躍的に向上させるための成功の3条件

リフォーム支援部 Renovationビジネスグループ シニアコンサルタント

生田目 吉章

不動産、通信系企業にて数十年、営業現場に携わる。顧客の潜在ニーズにアプローチをするコンサルティング営業を得意とし、「不可能を可能に」を実践してきた。船井総研入社後は、営業現場の業績アップ手法開発、営業マン教育に携わってきた。現在はリフォーム業界、住宅不動産関連業界を中心に業績アップや新規ビジネスモデルの構築、導入を柱とした経営力向上、現場営業マンの営業力向上を図るための経営革新戦略に取り組んでいる。



第2講座

14:10
～14:55

ゲスト特別講演

ポイント 都市ガスサービスショッパとしてのリフォームへの取り組みを大転換。
リフォーム専門部署立ち上げから年商3億円超えの一番店までの軌跡。

株式会社中屋 代表取締役社長

青山 耕士氏

明治22年(1989年)に雑貨商として設立創業130年を超える老舗企業。昭和32年(1957年)よりは愛知県を中心に都市ガスを展開する東邦ガス株式会社のサービスショッパを展開。現在は愛知県知立市の本店を加え刈谷店、安城店の3拠点を展開。2018年秋に水まわりリフォーム専門店「水まわりONE」をオープン。水まわりリフォーム事業単体においても、専門店オープンわずか2年で地域一番店シェアを超える事業展開を行っている。



ゲスト講師

リフォーム事業立上&実践ノウハウ

第3講座

15:05
～16:00

ポイント 高効率なリフォーム事業立上から展開までの実践ノウハウを一挙公開！

リフォーム支援部 Renovationビジネスグループ

青木 祐司

神奈川県厚木市出身。大学卒業後、株式会社船井総合研究所に新卒で入社。入社後は歯科業界・賃貸不動産業界を経て、現在はリフォーム事業向けのコンサルティングを専門に行っている。水回りリフォームの商材を専門としている業態(Fast-Reform)の業績コミットをミッションとしており、最近では、WEBサイトやSNS広告を活用したリフォーム集客などのサポートを日々行っている。



第4講座

16:00
～16:30

本日のまとめ

ポイント 本日のセミナーにおけるポイントの整理と明日から取り組むべきこと

リフォーム支援部 Renovationビジネスグループ マネージャー

井手 聡

1996年、(株)船井総合研究所入社。以来、リフォーム会社のコンサルティングに一貫して従事し、累計支援先は250社、講演回数は600回を超える。総勢50名のリフォームコンサルティング部門をサポートしながら、現在も毎月15社の経営支援に飛び回り、戦略立案から実務支援まで、社長を多面的にサポートしている。
「いつでも相談できる社外参謀」として、多くの社長から厚い信頼を受ける、ベテランリフォームコンサルタント。



オンラインにてご参加 ご入金確認後、マイページでの案内をもって、セミナーご参加受付とさせていただきます。

日時

2022年7月21日(木)	開始13:00 ▶ 終了16:30 (ログイン開始12:30～)	お申込み期限: 7月17日(日)
2022年7月22日(金)	開始13:00 ▶ 終了16:30 (ログイン開始12:30～)	お申込み期限: 7月18日(月)
2022年7月25日(月)	開始13:00 ▶ 終了16:30 (ログイン開始12:30～)	お申込み期限: 7月21日(木)
2022年7月26日(火)	開始13:00 ▶ 終了16:30 (ログイン開始12:30～)	お申込み期限: 7月22日(金)

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

会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円) / 一名様 **一般価格** 税抜 10,000円(税込11,000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きます場合がございます。●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。●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。それ以降は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させていただきます。

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.087846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

船井総研セミナー事務局

<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

※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。 TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) ●申込に関するお問い合わせ:横田 ●内容に関するお問い合わせ:生田目

お申し込みはこちらからお願いいたします



右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申込みフォームより、お申し込みください。WEBページではより詳しい内容を掲載しております。ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087846>

