

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

参加無料

2022年

7/7 (木)

13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

オンライン開催

ガス外収益はこう作れ!!

機器交換 リフォームビジネス

1 Day Reform 研究会説明会

特別
ゲスト
講師

京都府福知山市
ガス顧客約1,000戸

オープンマーケット集客強化

取組み2年で **スグできる**

既存売上+2億円

株式会社くさか
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。

PC・スマホで簡単
説明会参加!

1 Day Reform 研究会説明会

オンライン開催! 2022年7月7日(木) 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 〒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) E-Mail:1dr@funaisoken.co.jp お問い合わせNo.S087990/K003197

内容に関するお問合せ：稲川茂樹 (いながわしげき)
申込に関するお問合せ：毛利優美 (もうりゆみ)

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(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(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

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

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+**2億円**

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(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(福井県)



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(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(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(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

ガス顧客1,000戸のガス会社が 既存売上+2億円を実現！

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1968年に創業、プロパンガス年商1.4億円、ガス顧客約1,000世帯の地元密着企業。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。ガスに代わる収益事業が確立に成功した。

◆成功のポイント

ポイントは「クローズドマーケット」から「オープンマーケット」へと私自身の発想を変えられたこと。

ガス顧客は徐々に減る。ガスの販売量も減る。ガス顧客は高齢化して物が売れない。どうしても「オープンマーケットで、ガス顧客以外のお客様を相手にした事業で勝負しなければ会社の明るい未来はない」と考え、そこで徹底的に勝負する決断をしたことで、業績を伸ばすことに成功した。



**紙上
講演**

プロパンガス会社の勝ち残り戦略！
リフォーム会社や工務店と競合しない
「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 1Day 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。

その中でも、本紙でご紹介した 株式会社 くさか 様の戦略を整理すると、

客単価10～20万円、給湯器・トイレ・コンロなどの
1 日で出来る機器交換に専門特化したリフォーム事業、
“1 Dayリフォーム”ビジネスモデルです。

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、お客様から頼ま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めている皆様は、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倍の財産へと高めることに繋がるのです。

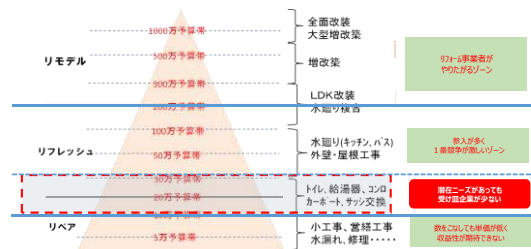
② 市場に競合が少ない、大手が入らない領域

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のです。



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。商圈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、商圈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。



④ 人材のスキルや経験に依存せず売れる商品

本格的な増改築リフォームとなると、建築系資格や経験がなければお客様に対してまともに営業することさえできません。一方で、単価10万円、20万円の機器交換リフォームであれば、工事もパッケージ化することで見積を簡単にすることができ、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数ヵ月間で工事を覚えて管理することができます。



⑤ 低投資で、なおかつ即業績が上がって回収が早い

機器交換中心のリフォームなので、大手のような大きなショールーム等は必要としてません。地元商圈を対象とした月数回のチラシ販促主体でも十分に集客でき、1日で終わるので受注～売上のサイクルも早い（受注から入金まで1ヵ月以内）という点も、1 Dayリフォームの大きなメリットです。



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】

- 13:00～14:00 ガス会社に取り組む、
機器交換リフォームビジネス大解剖
- 14:00～15:00 株式会社くさか様による
取り組み事例大公開！
- 15:00～16:00 情報交換会及び本日のまとめ

1 Day Reform
研究会の詳しい
情報をスマホで



※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

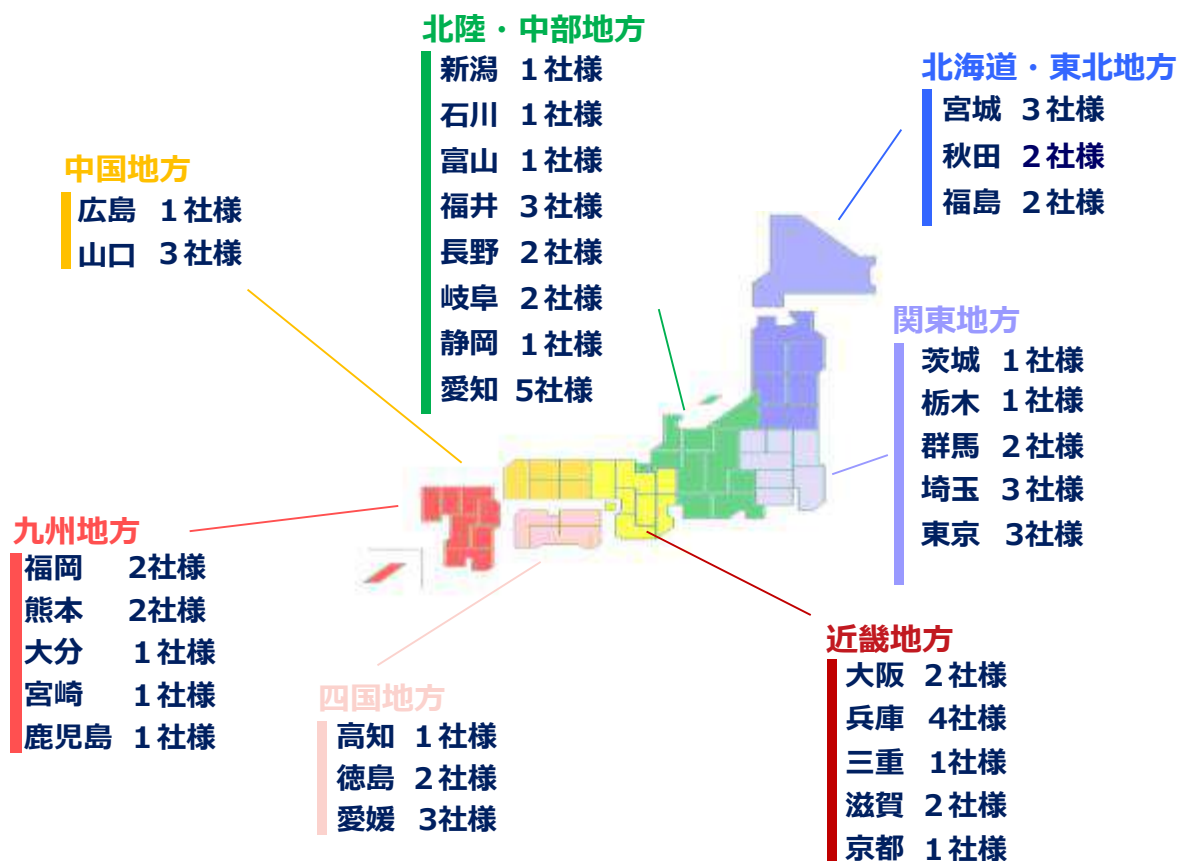
粗利率40%を生み出す商品設計と販売手法

- 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申し込みはコチラ！

会員数

62社

※2022年5月末時点



1 Day Reform 研究会説明会

2022年7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7月7日（木）13:00～16:00（ログイン開始 12:30～）

方法：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。ご了承ください。

お申込の流れ

①QRコードからお申込

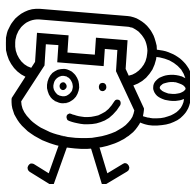


QRコードを読み取り、
Webフォームから
お申込ください。

お申込締切：

2022年7月3日（日）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

【開催日】

2022年7月7日（木）オンライン

【お申込締切日】

2022年7月3日（日）23:59まで



【1Day Reform 研究会説明会】お問い合わせNo. **S087990/K003197**

TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）

担当／毛利優美（モウリュミ）

E-mail／1dr@funaisoken.co.jp

※お申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営業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。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

■ご参加条件

・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。

お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。

・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。

事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。