

ガス事業の
売上縮小に悩む

Web 2022年 8月3日(水)・4日(木)・6日(土)
開催
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。

小さな町のガス会社が リフォームビジネスで 業績V字回復

人口5,000人の小さな商圈で、社員8名の
ガスショップが成功 未来に希望が持てました!

ゲスト講師



与論ガス株式会社
取締役部長 中山 隆氏



オープン初日に300組の集客達成
工務店やリフォーム店と競合ナシ!?
リフォーム営業未経験チームでも成功
既存社員だけで年間売上+1億円が可能

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

地方ガス会社が選ぶ未来戦略

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo. S088588

主催

開催日時: 2022年 8月3日(水)・4日(木)・6日(土) オンライン開催
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。
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

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。)→ 088588

このような課題を抱いている プロパンガス会社経営者の皆様へ

ガス需要の減少に不安を感じる

顧客の高齢化・顧客減少に不安を感じる

閑散期の業務量の**アンバランス**をなくしたい

今のうちに**ガス以外の売上**の柱をつくりたい

保守的な組織風土から抜け出せない
新しいことに挑戦するきっかけが掴めない

どうしたら解決できるだろうか…？

これらは実際に多くのLPガス会社経営者から聞かれる声です。
そして、ガス以外の売上の柱をつく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が多いのも事実です。

しかしその一方で、ガス事業と親和性の高い新規ビジネスモデルに
本格的に取り組んで、業績アップに成功している会社も全国各地で
増えています。

今回は、わずか人口約5,000人の地方商圈で、地元密着の普通の
ガスショップだった会社が、たった1つの取り組みをきっかけにして、
ガス外売上アップを実現させ、新たな収益の柱づくりに成功した
事例をレポートにしてお送りいたします。

町のガス屋さんが業績V字回復！ 「小工事リフォームビジネス」を 成功させるポイントと決意

成功事例企業 特別紙上インタビュー



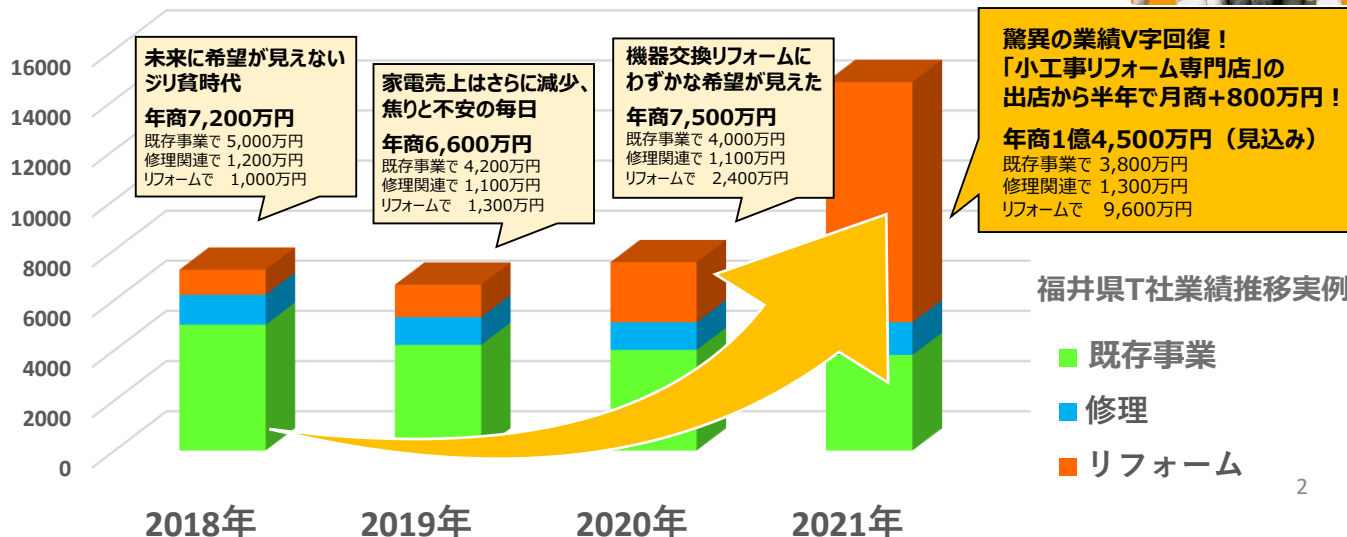
取り組み前の状況

- ・ガス事業や家電小売業を営むが、業界の今後の成長が見込めない懸念や売上減少の不安から次の一手となる事業を模索していた。
- ・ガス事業のほか、電化製品の取次・販売、修理を行なう中で、本業のガス・家電の売上は、年々顕著に減少する気配を感じていた。

与論ガス株式会社
取締役部長 中山 隆 氏

同じく劇的成長を達成している企業も続出！ 取り組み約1年で年商1億円ペースに

単位：万円



地元密着でガス事業を本業に電化製品の小売り、携帯ビジネスを営んでいたが、どれも先行きに不安があり、「このままでいいのか…」「ガス事業の未来は先細るしかないな…」と思っていました。

地元のお客様に支えられ、私たちも地域のインフラになっている！との気持ちを持って事業を営んできました。しかし、オール電化攻勢や既存顧客の減少、CP価格の変動、大手プロパンガス会社の地方進出など、決して「いつまでも安泰」という状況ではなくなりました。今後の先行きとして、ガス事業・ガス機器の販売だけでは、どうしても会社を盛り立てて行くことには限界を感じていました。だから、「**自分たちが取り組めそうな、何か新しいこと**」を必死に模索していました。



ガス事業の事務所と電器チェーンの加盟店として、昔ながらの「町的气体屋さん」・「町の電器屋さん」を営んできたが、過疎化や高齢化、使用量の低下などにより、衰退の一途を辿っていた。

「何かほかに自分たちでも新しく始められることはないか…？」
とにかく足掻いている時に、とあるビジネスモデルに出会いました。

そのような時にたまたま目にしたのが、あるセミナーの案内でした。その内容は、「地方のプロパンガス会社が“住まいのお困り事解決インフラ”として小工事リフォーム専門店を起ち上げて年商+1億円」という内容でしたが、私たちと同じく**衰退業種**であるガス屋さんが、**小さな商圈**で**既存の顧客基盤も活かしながら**新しい取り組みで成功しているという話に興味湧いて、社員全員で参加してみることにしました。

そのセミナーで知ったのが「**1Dayリフォーム**」というビジネスモデルでした。その戦略というのが、

①『大手リフォーム会社や工務店からすれば「効率が悪くて儲からない」という10万円～20万円の**機器交換リフォーム**は、市場のニーズはあっても積極的に取り組んでいる供給側が少ない』、②『「低単価のリフォームは儲からない」というのは思い込みであり、**商圈と商品を絞り、効率を上げれば10%以上の営業利益が出せる**』、③「しかし、地域密着の要素が強い**ため大手は参入しづらい**」、④『「どこに頼んでよいかわからない」というニーズに応えるビジネスであるため、**本業の顧客名簿も活かせる**』というものでした。



先行きを考えている際にこちらの「脱ガス収益依存」や「承継問題」と書かれた文言が中山氏の目に留まった。

「これって、自分たちにも取り組めるんじゃないかな。」
思っていたよりもシンプルな戦略を聞いて、少し自信が湧きました。

そのような発想で、**トイレやコンロ、給湯器**といった**機器交換**に特化して成功した会社の取り組みを聞いているうちに、「これなら自分たちにもできそうな気がする」という自信が湧いてきました。当社がもともと、**ガス事業や家電販売の延長で小さな修理や設備機器の取り付け工事をやってきた経験**があったことも、その理由のひとつでした。

「このビジネスに賭けてみよう。」
二つの大きな決断のうちの一つ目でした。

セミナーで話を聞いたのが2021年の6月。そこで船井総合研究所の方から「もしこのビジネスモデルに取り組むのであれば、すでに取り組んでいる会社が集まっている研究会に入ってみませんか？」というお誘いをいただきました。少しの間悩みましたが、自分の直感を信じて、1 Dayリフォームへの参入を決意し、研究会への入会も決めました。

それからは、すでに取り組んでいる会社の取り組みからさまざまなことを学ばせていただいて、自分たちなりに試行錯誤を重ねていきました。

もとの事務所兼家電ショップだった場所を改装して、**住設の実物が見られる展示スペースを用意したショールーム**をつつたり、研究会で学んだポイントを取り入れて、**チラシ**を制作し始めて新聞折込を行なったり……。とにかく全員で本業の傍ら、一生懸命準備に取り組みました。



成功企業のポイントを押さえて事務所を一部展示スペースのあるレイアウトに改装。

ガスの次はリフォームで地域のお客様にとって、**“無くてはならないインフラ”**になる。

当社は、「安心・安全・快適な生活のために」という想いのもとにガス・電器・通信の事業を営んできました。それは変わらず、今度はもっと“住まいの”安心・安全・快適に寄与できると考え、地域のお客様から無くてはならないインフラのように思ってもらえる会社づくり、事業づくり、お店づくりにしようと考えています。それを体現するサービスとして、かゆい所に手が届くメニューづくり、駆け付けのスピードや見積提出のスピード、アフターフォローの手厚さには力を入れることにしました。



2022年3月、いよいよ迎えた店舗オープン。 その結果は・・・

新型コロナウイルスの影響も懸念される中でしたが、意を決して迎えたオープン。

その結果は、プレオープン 2日間で207組 342人来場

グランドオープン 2日間で54組 21件の現調依頼を獲得！

土日2回の計4日間に渡って開催したオープンイベントで、**合計261組の来場**と、

即日依頼23件、その他にも直後までには数えきれないほどの見込み案件（金額にして約

1200万円）の見積依頼でした。新しく販促を始めた事業で

いきなりこれだけの集客は大成功、というか、想像をはるかに

超えていました。たくさんの地元の方に来てもらえて本当に

うれしく、また、心からほっとしました。オープン以降も、ふらっと

立ち寄ってくださるお客様や、「こんなことお願いできる？」などと

駆け込んで来てくださるお客様がいらっしゃるの、事務所から

ショールーム店舗に改装した甲斐も感じています。実物を見て

比較できるので、お客様も安心して決断できますし、何より営業の経験が無いスタッフや

ガススタッフが対応しても説明しやすく、売りやすいのだと思います。



オープンイベント時に地域に折込配布したチラシ

地域密着、地元のお客様に受け入れられるビジネスで こんなに喜ばれて選ばれるお店になれた！

押さえておくべきポイントを守りながら事業開始をして、

初月からこんなに依頼を獲得することができたわけです。

自分でもいまだに信じられません。1Dayリフォーム事業は今も

変わらずに好調で、**毎月の新聞折込チラシ**と、LINEの発信、

ホームページ販促、既存顧客へのアフターフォローの案内や2ヶ月に1回の

DM販促という施策で、毎月の集客も安定しています。手離れの良い機器

交換に特化、そして小さな商圈に特化しているからこそその**スピード対応力**で、

しっかりと**お客様に選ばれる事業を展開**できていると思います。当社の立地

商圈の都合上、外注することはあまり望ましくなく、そのため、自社施工化や多能工化にも力

を注いでいます。これからの目標は、①施工力向上による粗利率のアップ、②リピート率の

10%超え、③大きな工事依頼への対応力のアップで、年商1億円です。目指せない目標で

はないと思っていますので、スタッフ一丸となって、地域で一番選ばれて愛されるお店になりたい

と思います。



機器交換&リフォームで業績アップに成功した事例が他にも多数！**成功事例****取り組み1年半でリフォーム売上1億円達成！**

ガス事業とは別に事業の柱をつくるべく、リフォーム事業に参入しました。スタートは不安がありましたが、初月からまとまった集客数が見込めて、本当に安心しましたし、良かったです。住まいに関するお困りごとを解消したいお客様は思ったよりも多く、取り組み1年半で完工高1億円を達成できました。将来を考えると、本業を上回るほどの新しい第二本業ができ、会社の後継者として、頑張ってくれるスタッフに未来や目標を示せる事業ができたことも良かったと思っています。



岐阜県中津川市
有限会社岡庭設備燃料
店長 岡庭 光史氏

成功事例**ガス屋としての強みが生きる事業だと思います。**

ガスのOB顧客から水廻り機器の修理や取替えを依頼されて、少なからず対応の実績があったので、リフォーム事業を今後の柱にしていこうと考えていました。近隣地域には、家電量販店などリフォームに先に取り組んでいる会社がありましたので、差別化する戦略として、機器交換リフォームに特化しました。不安もありましたが、今では安定して月に40件を超える依頼が来るようになり、ガスに代わる事業として芽が出てきました。今後は2店舗目の出店も視野に入れて、この事業を成長させていきたいと思っています。



福井県福井市
西部燃料株式会社
代表取締役 畑下 徳洋氏

成功事例**将来に希望が持てる事業になりました。**

小工事・機器交換に特化したリフォーム専門店を出店して3年が経ちました。機器交換という少額で発生しやすいリフォームを扱うことで、OB顧客からのリピートが増え、新規と合わせて月60～70件見積依頼を頂くようになりました。今では月の見積金額は平均して1,500万円程になって、売上も右肩上がりです。今後も期待のできる事業になったと思っています。



宮崎県宮崎市
岡崎石油株式会社
代表取締役 岡崎 勝信氏

**紙上
講演****ガス会社の勝ち残り戦略！
顧客基盤が活きる、すぐ取り組める
「小工事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 マネージャー****齋藤 勇人**

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 の齋藤勇人と申します。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圏内 1 番を狙える空白マーケット」に専門特化することです。

その中で

- 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、成功している事例企業の皆様に共通する戦略を整理すると、

**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。

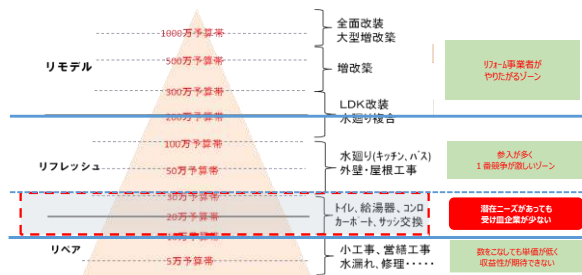
②市場に競合が少ない、大手が入らない領域

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る上に、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数ヶ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。





ガス業界の新しい集客事業基盤をつくる！
短期間で成功する方法をポイントに沿って大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

【Webセミナー】

地方ガス会社が選ぶ未来戦略

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加の方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

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 8月3日（水）・4日（木）・6日（土）

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、力をかけ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、一見の価値はあります。

このセミナーで学べる内容の一部を次のページでご紹介します。

戦略づくり

1. 全国の新規参入企業の取り組みを分析して見えてきた「将来性のあるビジネスモデルを選ぶ上での重要ポイント」
2. 既存顧客基盤を活かして収益アップに繋げるビジネスモデル事例
3. 若い人材が育つ、活躍する会社になるための条件
4. 大手に負けない、自社の強みを活かすビジネスモデル

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せずに
機器交換リフォームを1件1万円で安定集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出す仕組み
3. オープン2日間で100組の来店を実現するオープンイベント販促
4. 7万人の小商圈で月2,000万円超の見積を安定獲得！
成功企業が取り組んでいるマーケティングの全貌

商品・利益率

1. リフォーム粗利率25%未満の会社は必見！設備仕入れ改革手法
2. 面倒な見積をせずに利益を確保できる
商品+工事費込みパックリフォームのつくり方
3. リフォーム会社と競合しても粗利率35%で受注できる
工事原価コストダウン^秘テクニク

営業力強化

1. 大手やリフォーム専門店に負けないための3つの差別化ポイント
2. 売れる営業は実践している、価格勝負にならない商談の進め方
3. 営業未経験でも年間4,000万円受注する営業ツールと使い方
4. 顧客の2人に1人が毎年リピートするアフターフォロー対応の極意

このような内容を、**3時間半**かけてたっぷりとお伝えする予定です。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、**個別無料相談**の特典もございますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

ますます市場環境が厳しくなる中、**リフォーム事業の新規起ち上げ事例**や**プロパンガス会社に特化した成功ノウハウ**を完全公開する本セミナーはまたとない機会ではないでしょうか。

このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者の皆様”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも1名様わずか税抜15,000円（税込16,500円）です。

実践すれば**毎月数百万円の粗利につながるノウハウ**ですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして「目の前のことで精いっぱい」

という負け組企業になるのか・・・。

今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスは

この次いつになるかわかりません。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

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 マネージャー

齋藤 勇人

地方ガス会社が選ぶ未来戦略

開催日時

2022年 8月3日(水)・4日(木)・6日(土)

申込締切：7月30日(土)

申込締切：7月31日(日)

申込締切：8月2日(火)

オンライン開催 13:00～16:30 (ログイン開始：12:30～)

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

一般価格：税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様 会員価格：税抜 12,000円 (税込13,200円) / 一名様

講座

セミナー内容

第1講座

地方ガス会社の未来、明暗を分ける戦略の違いとは

“ガス事業に代わる新たな収益事業の立ち上げ”を可能にする将来性のある戦略・ビジネスモデルを見極めるポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ チーフコンサルタント 坂本 麻衣子

第2講座

地元のガス会社の未来を考える立場から選んだ「1Dayリフォーム事業」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス

ゲスト 講師

地元密着のガス会社として「将来に向けて何を考え、どんな戦略を採ったのか？」をお話しいただくとともに、同社が展開した「1Dayリフォームビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説していただきます。

与論ガス株式会社 取締役部長 中山 隆 氏

第3講座

モデル企業の成功要因とビジネスモデルの具体的な実践手法を解説

ゲスト企業が取り組んだビジネスモデルの成功要因と、それを皆様が実践する場合の具体的な手法を一つ一つご紹介します。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 佐藤 璃乃

第4講座

今後生き残る強い会社にもモデルチェンジするための条件

今後勝ち残る会社になるために、地方のプロパンガス会社が“いま取り組まなければいけないこと”を、全国の成功事例をもとにお伝えしていきます。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ グループマネージャー 齋藤 勇人

【参加特典】セミナーには無料の個別相談が特典として付帯しています

ゲスト企業が実際に使用している集客チラシや、営業ツールも詳しく見て学ぶことができます。

こちらのWebサイトからお申込みください

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。検索される方は下記のようにお願いします。

船井総研 1Dayリフォーム セミナー

検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088588>

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください
【TEL】0120-964-000(平日9:30-17:30)

セミナーQRコード



スマホで
読み取って
簡単お申し込み！