

燃料売上依存から脱却!

新たな収益事業をお探しの
ガスショップ経営者様へ

オンライン開催

開催日時 **2022年8月30日(火)**
10:30~16:30 (ログイン開始10:00より)

ガス会社の第二本業

機器交換リフォーム専門店ビジネス

わずか**2年**で
営業利益+1,000万円

粗利率**40%超**の高収益事業!

参入続々 あのガス会社はもう脱ガス収益依存に成功



株式会社イナセ

参入後1年で地域1番店クラスに。
売上 **4倍** 年商 **3億円**



株式会社くさか

人口7万人の小さな町で
わずか**2年**で
年商**+1.7億円**



関西プロバン瓦斯株式会社

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**



株式会社カナメ

起ち上げから1年で急成長!
営業**1名**で
年商**+8,000万円**

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

今すぐスマホでチェック!

1Day Reform 研究会説明会

お問い合わせNo.S089001/K003197

Web開催 2022年8月30日(火) 10:30~16:30 (ログイン開始 10:00より)

主催:株式会社船井総合研究所 東京本社 〒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

お申込みに関するお問い合わせ:毛利 優美 (モウリ ユミ) 内容に関するお問い合わせ:稲川 茂樹 (イナガワ シゲキ)

Webページからも
セミナー情報をご覧いただけます。



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。)→

089001

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)



競合が多い商圈でも
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6万人の小商圈で起ち上げ
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63社の新規参入が成功！
儲かる！すぐに取り組みめる！
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 >>



**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 1DayReform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、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、1,000万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、建築系の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

ガス機器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、1Day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】

- 10:30～12:00 業績好調なガス会社に取り組んでいる
機器交換リフォーム専門店ビジネスモデル
とは？（ご参加必須）
- 13:00～16:30 ①【ゲスト登壇】売れる営業マンの営業手法
・未経験で1,000万円/月売れた！
営業ツール大公開！
・月間70件を一人に対応する営業方法大公開！
②情報交換会
- 16:30～17:30 事後ガイダンス（ご参加必須）

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 & 例会お試し参加
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**1/2,000!**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

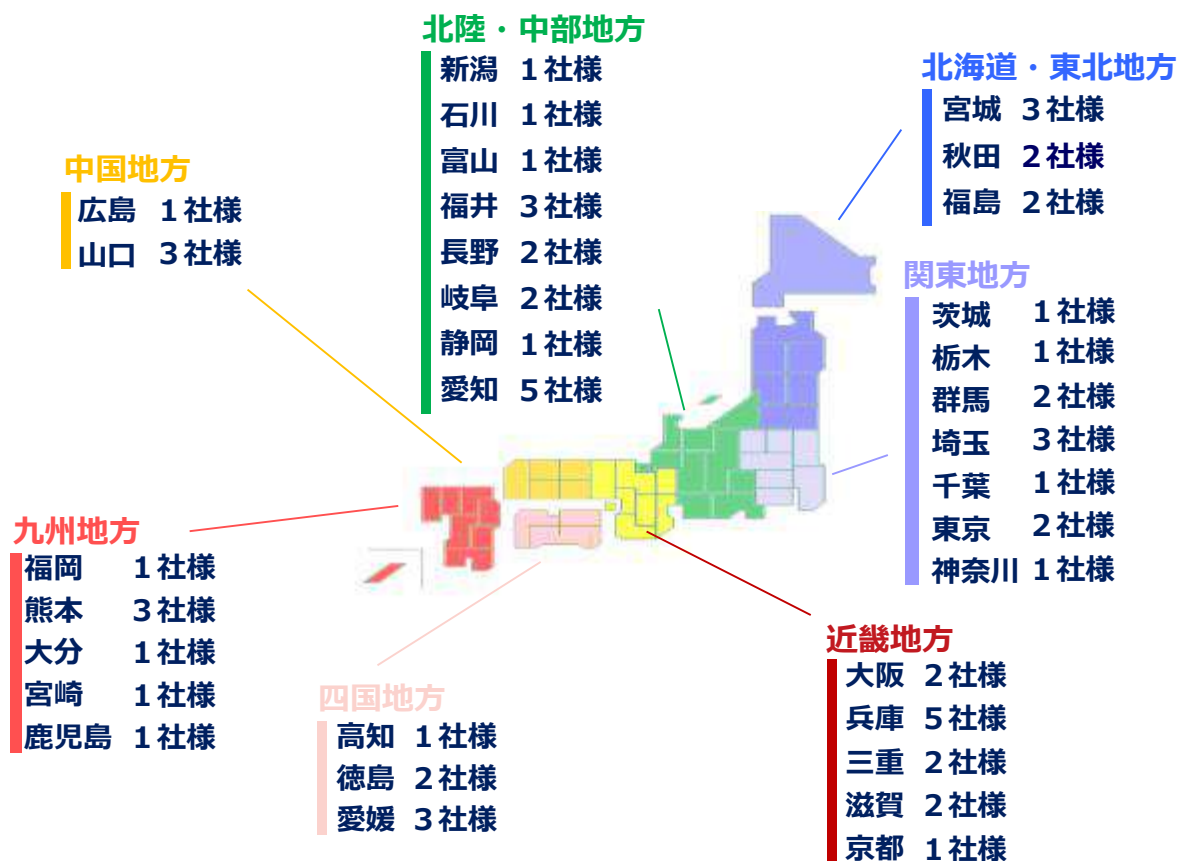
粗利率**40%**を生み出す商品設計と販売手法

- 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

63 社

※2022年7月末時点



1Day Reform 研究会説明会

2022年8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8月30日（火）10:30～16:30（ログイン開始 10:00より）

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。）

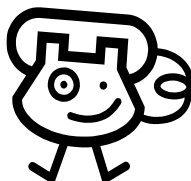
お申込の流れ

①QRコードからお申込み



QRコードを読み取り、
Webフォームから
お申込みください。

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8月30日（火）オンライン
お申込締切日：8月26日（金）



【1Day Reform 研究会説明会】 お問い合わせNo. **S089001/K003197**

TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）
Email/1dr@funaisoken.co.jp

お申込みに関するお問い合わせ：毛利優美（モウリユミ） 内容に関するお問い合わせ：稲川茂樹（イナガワシゲキ）

- 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。

※ 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。

※ **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。**

※ 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。

※ 本説明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。