

プロパンガス
事業経営者
は必見です！

- ✓ ガス業界の先行きが不安な方
- ✓ ガス顧客の減少でお困りの方
- ✓ 会社の存続に危機感を感じている方
- ✓ ガス事業以外に新たな収益事業をつくりたい方
- ✓ 業績が上がっているガス会社の取り組みが知りたい方

【Webセミナー】ガス会社のリフォーム事業参入セミナー

各日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

オンライン開催
2022年 11月10日(木)・11日(金)・12日(土)・14日(月) 13:00~16:30 (ログイン開始 12:30 より)
お申込期限 11月6日(日) 11月7日(月) 11月8日(火) 11月10日(木)
※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

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

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 } 13:20	プロパンガス会社がいきなりリフォーム事業に取り組むべき理由と最新の成功事例 ポイント ガス業界を取り巻く環境と“LPガスに代わる新たな収益事業の起ち上げ”を可能にする将来性のある戦略・ビジネスモデル及び成功事例をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 1DayReformチーム リーダー 稲川 茂樹
第2講座 13:20 } 15:00	成功事例企業が語る！起ち上げ～地域一番店～売上拡大への取り組み実践事例大公開！ ポイント 起ち上げでの成功事例、地域一番店までの道筋、一番店からさらなる売上拡大に成功した各事例企業より取り組みを大公開！時流に乗った戦略をお伝えいただきます。 関西プロパン瓦斯株式会社 代表取締役社長 石井 智之氏 ニイミ産業株式会社 取締役営業部長 榊原 敦氏 有限会社岡庭設備燃料 店長 岡庭 光史氏
第3講座 15:00 } 15:50	プロパンガス会社がリフォーム事業を成功させるための実践ノウハウを大公開！ ポイント 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ひとつご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 1DayReformチーム 榊原 稔記
第4講座 15:50 } 16:30	まとめ講座 ポイント 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事”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 マネージャー 齋藤 勇人

お申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。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092427>



ガス顧客減少

顧客の高齢化

脱炭素化でさらなる市場縮小!?

逆風強まる中も、新規事業で業績を伸ばす
地方のプロパンガス会社が続出しています！

地域密着ガス会社の成長戦略 2022年総決算

**起ち上げ初年度から
機器交換リフォーム
年商0→1.2億円に！
3年後5億円に向けた
事業展開の構想とは？**
愛知県
ニイミ産業株式会社 取締役営業部長 榊原 敦氏

**顧客1500戸の
町のガス販売店が、
水廻りリフォームを
強化してから2年で
既存売上+2億円！**
京都府
株式会社くさか 代表取締役 日下 英明氏
※ご登壇はございません。

**社員6名のガス会社が
たったの3年で
売上4倍！
年商3億円！
低迷していた業績を
急成長させた戦略とは？**
埼玉県
株式会社イナセ 代表取締役 川田 賢興氏
※ご登壇はございません。

新規起ち上げ成功！
人口5千人の小商圏で
機器交換リフォーム
専門店をオープンして
初日で300組の集客！
取り組み1年で
年商+6000万円！
鹿児島県
与論ガス株式会社 取締役部長 中山 隆氏
※ご登壇はございません。

高収益化に成功！
ガス顧客が1200戸→
900戸に減る中でも、
ガス機器交換売上で
年商+1億円！
営業利益は
+1000万円！
岐阜県
有限会社岡庭設備燃料 店長 岡庭 光史氏

V字回復を実現！
ガス機器に専門特化で
伸び悩んだリフォーム
事業が急成長！
建築経験者ゼロでも
3年でリフォーム売上
0.3億円→1.7億円！
三重県
関西プロパン瓦斯株式会社 代表取締役社長 石井 智之氏

新たな経営の柱を確立した事例企業6社の成功ポイントを凝縮！
最新トレンドを1日で一挙に学べる今回限りの特別セミナー

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。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
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。)

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。)

092427



起ち上げ～売上拡大～高収益化までステップ毎に全てがわかる **豪華6事例大公開！** **ガス会社のリフォーム事業が第2の柱になるまでの成功事例大全**

見どころ

1

新規起上

起ち上げ成功企業の共通点とは？

- point 1
- 機器交換リフォームが売れる市場の見極め方
- point 2
- 近隣住民を一気に自社のファンにするマーケティング手法
- point 3
- 建築未経験の既存社員が売れる仕組み

成功事例

新規起ち上げ4か月で
年商5,000万円軌道に！

ゲスト講演



ニイミ産業株式会社
取締役営業部長
榎原 敦 氏



【立ち上げからの見積金額推移】

[単位：千円]

2022年2月	300
2022年3月	4,292
2022年4月	4,856
2022年5月	12,298
2022年6月	10,547

どれだけ撒いても売上に繋がらなかったチラシが、ショールーム店舗との相乗効果で高集客な販促に激変！既存顧客に依存せず、月30万円の販促投資で、地域のエンドユーザーから合計1,000万円以上の見積依頼を獲得。

成功事例

オープンイベント300組来店
年商+6,000万円ペース

与論ガス株式会社
取締役部長
中山 隆 氏



【立ち上げからの見積金額推移】

[単位：千円]

2022年2月	0
2022年3月	4,045
2022年4月	8,430
2022年5月	10,020
2022年6月	12,690

人口8000人の小商圏で、リフォーム営業未経験メンバーが売上アップを実現させたリフォーム専門店化戦略！

見どころ

2

売上拡大

1拠点売上1億円超えを実現！

- point 1
- 自社顧客からの依頼を最大化するリピート戦略の全貌
- point 2
- 集客数を年々増やすための販促手法
- point 3
- 契約率をより向上させる営業ツールと仕組化

成功事例

街のガス屋の後継者の挑戦
3年半で年商1億円アップ！

ゲスト講演



有限会社岡庭設備燃料
店長
岡庭 光史 氏



【機器交換リフォーム売上推移】

[単位：千円]

2017年度	8,700
2018年度	46,500
2019年度	72,960
2020年度	71,400
2021年度	109,200

衰退する地方のプロパンガス市場で勝ち残るためにガス会社の強みを生かした小商圏・高回転の設備機器交換リフォーム専門業態を後継者が主導で起ち上げ。3年間半で売上比率はガス：リフォームで5：5に成長！

成功事例

人口7万人の地方商圏で
2年で年商2億円アップ！

株式会社くさか
代表取締役
日下 英明 氏



【機器交換リフォーム売上推移】

[単位：千円]

2014年	59,000
2015年	121,000
2016年	173,000
2017年	192,000
2018年	204,000

ガス会社として身につけた配管や設備の工事力を活かして、工務店やリフォーム会社に負けない事業を確立！

見どころ

3

高収益化

最短距離で高収益事業を拡大する手法

- point 1
- 平均粗利率を30%→37%に激変させる方法
- point 2
- 高収益商品を今の3倍売るカテゴリーブランド戦略とは？
- point 3
- マルチブランド戦略で地域内リフォーム需要をさらに獲得！

成功事例

高収益商品の売上比率をアップさせて
粗利率が30%→37%に向上！

ゲスト講演



関西プロパン瓦斯株式会社
代表取締役社長
石井 智之 氏



【リフォーム事業 売上と粗利の推移】

[単位：千円]

2016年	25,333	7,093
2017年	52,896	15,340
2018年	92,967	27,890
2019年	125,774	37,305
2020年	110,497	37,170
2021年	151,054	50,630

リフォーム売上が増えても思うように利益が残らない…。そんな状況を打破したのは【自社施工で高回転・高粗利な工事】を増やすことだった。トイレ・給湯器・コンロ交換を劇的に増やした「カテゴリーブランド戦略」とは!?

成功事例

ガス外粗利1億円増に成功！
社員7名で年間粗利1.2億円

株式会社イナセ
代表取締役
川田 賢興 氏



【リフォーム事業 売上と粗利の推移】

[単位：千円]

2016年	23,000	8,050
2019年	153,000	61,200
2020年	228,000	98,040
2021年	248,999	119,040

トイレ、給湯器、コンロ、エアコン交換…リフォーム会社が避けがちな低単価機器交換リフォームで高収益を実現！

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【Webセミナー】ガス会社のリフォーム事業参入セミナー

お問い合わせNo. **S092427**

開催要項

日時 会場	※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。 オンラインにてご参加	お申込期限：11月 6日（日）
	2022年11月10日（木） 【開始】13：00 ▶ 【終了】16：30 （ログイン開始12：30より）	
	オンラインにてご参加	お申込期限：11月 7日（月）
	2022年11月11日（金） 【開始】13：00 ▶ 【終了】16：30 （ログイン開始12：30より）	
	オンラインにてご参加	お申込期限：11月 8日（火）
	2022年11月12日（土） 【開始】13：00 ▶ 【終了】16：30 （ログイン開始12：30より）	
	オンラインにてご参加	お申込期限：11月10日（木）
	2022年11月14日（月） 【開始】13：00 ▶ 【終了】16：30 （ログイン開始12：30より）	
	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	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
	●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。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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いたします。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ますのでご注意ください。 ●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みに適用となります。

お申込み 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、銀行振込が可能です。受講票はWeb上でご確認いただけます。 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.の数字6桁 092427 を入力、検索ください。
------------	---

お問合わせ	 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 【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）●申込みに関するお問合せ：横田 ●内容に関するお問合せ：稲川 ※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

11月10日（木）オンライン
申込締切日 11月6日（日）

11月11日（金）オンライン
申込締切日 11月7日（月）

11月12日（土）オンライン
申込締切日 11月8日（火）

11月14日（月）オンライン
申込締切日 11月10日（木）

