

ガスサービスショップ・工事会社・住宅会社向け

- ✓ 本業だけでは未来が描けない…
- ✓ 今いる社員ですぐに立ち上がる
新規事業はないものか…

そんな悩みをお持ちの事業主の皆様へ

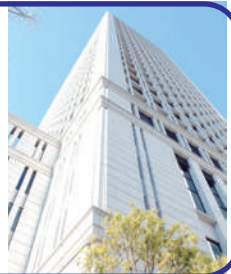
東京会場

2023年

3月23日(木)

13:00~16:00

株式会社船井総合研究所 東京本社(丸の内)



リフォーム事業参入3年で

1店舗4億

新卒1年目社員でも売れるしくみをつくったら
あっという間に高収益部門になりました!

粗利率
34%

部門営業利益
3,200万

新規採用0人
既存社員が活躍

特別
ゲスト
講演

巡回営業に限界を感じていた
都市ガスサービスショップの
リフォーム事業立ち上げ秘話



株式会社中屋
代表取締役社長 青山 耕士 氏



リフォーム事業成功レポート在中

今すぐご開封ください!

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。

新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

新規リフォーム事業立ち上げセミナー 【お問い合わせ:NoS096147】

主催



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

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。

セミナー情報を
スマホで!



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。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3年で地域一番店シェアを超える高収益事業展開を行なっている。



どんなことでも私たちに「ご相談ください」。

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を新規立ち上げでエリア一番店シェアへ

3年で4億円達成ストーリー 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

これまではガス業界の慣例である、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リフォーム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」 営業の仕組みをつくった

Point 1 リフォーム専門部署立ち上げと専門SRの新設

まず、取り組んだのは**リフォーム専門部署の立ち上げ**です。これまでのようにガス業務を行ないながらではなく、完全に切り離してリフォームを専門に扱う部署として立ち上げ、社内の営業をコンバートしました。

ショールームの新設も考慮していましたので、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%

専門部署立ち上げから半年後、**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。



水まわりONE刈谷店（当時）



Point 1 リフォーム専門部署立ち上げと専門SRの新設

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、**キッチンカテゴリ専門ブランド**を立ち上げました。ガス事業の刈谷店

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立ち上げにより**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。

家事が楽で楽しくなるキッチン。

価格	商品	メーカー	シンク	天板	水栓	収納力	引出し機能	コンロ	レンジフード	食洗機	その他
128.8万円	CENTRO	パナソニック	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
99.8万円	STEDIA	パナソニック	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
79.8万円	ALESTA	LIXIL	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
69.8万円	recipia	NORITZ	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
69.8万円	Bb	YODAS	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
59.8万円	rakura	パナソニック	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
49.8万円	Shiera	LIXIL	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
39.8万円	type5	FIRST PLUS	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆

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



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、**新卒や若手の即戦力化が実現**しました。

Point 3 営業の仕組化＝誰でもできる営業スタイル

今回のリフォーム事業立ち上げの目的は、既存社員の「誰でもできる営業スタイル」の確立でもありました。

過大な負荷なく営業活動を進めるため、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。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、実行できたかどうかのチェックをつけています。

【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

8つの強み

5. プロが教える！

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. 充実のメンテナンス

水まわりOrるまでが仕客様に安心いただきました。そのため、的なメンテ一生涯のおよう努めて



株式会社 中屋
水まわりOneのリフォーム

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**も展開しやすくなり、若手社員

のリフォームスキルアップが加速しました。

昨年より**動画研修コンテンツ**も加えて更にパワーアップしています。

若手社員でも2年目で粗利1,500万円/年

本セミナーでは、株式会社中屋 代表取締役社長 青山耕士氏をゲストにお招きして、さらに詳しくお伝えします！



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

リフォーム事業新規立ち上げのポイント

ポイント リフォーム事業を新規に立ち上げる際のポイントを解説。

リノベーション支援部 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。船井総合研究所入社後は、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。



特別ゲスト講演

ポイント 新卒1年目社員でも売れる仕組みをつくったらあっという間に高収益部門に成長。
参入からわずか3年で1店舗4億円達成の秘訣。

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プを展開。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なっている。



本日のまとめ

ポイント リフォーム事業の新規立ち上げから早期に採算ベースに乗せるために、今すぐ取り組んでいただきたいこと。

リノベーション支援部 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は一貫して従事し、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、ベテランのリフォーム専門のコンサルタント。



開催要項

東京会場にてご参加

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。

日時

2023年3月23日(木)

お申込み期限
2023年
3月19日(日)

開始 終了
13:00 ▶ 16:00
受付開始(12:30~)

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 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込26,400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(ID: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。●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。

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.096147を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

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:中田 ●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/096147>

