

全国 **68** 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

2023年

6/21

10:30~16:30
(受付開始10:00~)
(水)株式会社船井総合研究所 東京本社

中小ガス会社の**注目**ビジネス

機器交換 リフォームビジネス

新規参入
2年で



年商 **1億円** 営業利益 **10%**

リフォームビジネス参入**無料**説明会

PC・スマホで簡単
説明会参加!

1Day Reform 研究会説明会

来場開催!

2023年6月21日(水)10:30~16:30 (受付開始10:00~)

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
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
TEL 03-6212-2931(平日9:30~17:30) Eメールアドレス 1dr@funaisoken.co.jp お問合せNo.S098563/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：栗林ひかり (くりばやしひかり)

ピックアップ事例

01 機器交換だけで 年商1.2億円を2年で達成



株式会社カナメ
代表取締役 矢端要一 氏

◆会社紹介

群馬県前橋市に本社を置くLPガス販売店。代表に就任して約1年後に東日本大震災を経験。その際に東北のガス販売店の応援に訪れ、事業存続が不可能な状況でありながら、地域に必要とされる以上存続を即決した姿を見て、地域のガス供給業者としての使命感をあたためて感じ、地域に必要とされる会社を目指してきた。ガス会社にとどまらず、地域の生活を支える会社として、住宅設備の取り付け、修理にも事業領域を広げ、2020年にリフォーム専門店を出店。わずか2年で年商1.2億円2店舗を構えるまでに成長。

◆成功のポイント

新規のお客様にも頼まれる事業にしたこと。諸般の事情から、**ガス顧客が多い本社のある前橋には出店せず、隣の伊勢崎市に出店**。既存のガス顧客からのリフォーム依頼も成長。**あえて新規でも頼みたい商品やサービスを作りこんだことで、新たなお客様も既存のお客様も買ってくれるようになり飛躍的な成長につながった。**



ピックアップ事例

02 オープン3か月で月間1,000万円 集客する繁盛店に成長



ニイミ産業株式会社
常務取締役 榊原敦 氏

◆会社紹介

新事業として取り組んだ機器交換リフォーム専門店（ニイミあんしんリフォーム）を起ち上げた。
出店立地から販促物まで事業責任者として一貫して取りまとめ、2022年3月にショールームをオープン。
初月から40件超のお見積りを頂くほど、地域の皆様に愛されるお店を作り上げることに成功した。

◆成功のポイント

7万人の小商圏で展開できること・従業員の能力に依存しないこと・スピード対応が一番の差別化であること・既存顧客からの高いリピートが成功のポイント。商品も10万円～20万円程度の機器交換に特化し、発生頻度が高いものに絞る、過度な営業力や知識も必要なく、早期成長を実現。



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**3年**で、地域1番店クラスに。
売上4倍、年商4億円

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

ニイミ産業株式会社(愛知県)



新規参入**1年**で
月間50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



起ち上げから2年で急成長！

営業2名で年商+1.2億円

家電小売

有限会社飛田電機設備



家電小売依存に成功！

取り組み1年で年商+1.2億円

電気工事

株式会社畑山電気工業所



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



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



既存顧客を活かして

取り組み3年で年商+1.2億円

全国68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 リノベーション支援部
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一番店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。
このビジネスモデルを簡単に説明しますと、

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、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か月以内）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



1 Day Reform
研究会の詳しい
情報をスマホで

【当日のスケジュール】

10:30～12:00 1Day Reform 研究会説明会
事業モデルガイダンス

13:00～16:30 6月度1Day Reform 研究会
※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！

全国 **68** 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

2023年

6/21

10:30~16:30
(受付開始10:00~)

(水) 株式会社船井総合研究所 東京本社

中小ガス会社の**注目**ビジネス

機器交換 リフォームビジネス

新規参入
2年で



年商 **1億円** 営業利益 **10%**

リフォームビジネス参入**無料**説明会

PC・スマホで簡単
説明会参加!

1Day Reform 研究会説明会

来場開催!

2023年6月21日(水)10:30~16:30 (受付開始10:00~)

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
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
TEL 03-6212-2931(平日9:30~17:30) Eメールアドレス 1dr@funaisoken.co.jp お問合せNo.S098563/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：栗林ひかり (くりばやしひかり)

ピックアップ事例

01 機器交換だけで 年商1.2億円を2年で達成



株式会社カナメ
代表取締役 矢端要一 氏

◆会社紹介

群馬県前橋市に本社を置くLPガス販売店。代表に就任して約1年後に東日本大震災を経験。その際に東北のガス販売店の応援に訪れ、事業存続が不可能な状況でありながら、地域に必要とされる以上存続を即決した姿を見て、地域のガス供給業者としての使命感をあたためて感じ、地域に必要とされる会社を目指してきた。ガス会社にとどまらず、地域の生活を支える会社として、住宅設備の取り付け、修理にも事業領域を広げ、2020年にリフォーム専門店を出店。わずか2年で年商1.2億円2店舗を構えるまでに成長。

◆成功のポイント

新規のお客様にも頼まれる事業にしたこと。諸般の事情から、**ガス顧客が多い本社のある前橋には出店せず、隣の伊勢崎市に出店**。既存のガス顧客からのリフォーム依頼も成長。**あえて新規でも頼みたい商品やサービスを作りこんだことで、新たなお客様も既存のお客様も買ってくれるようになり飛躍的な成長につながった。**



ピックアップ事例

02 オープン3か月で月間1,000万円 集客する繁盛店に成長



ニイミ産業株式会社
常務取締役 榊原敦 氏

◆会社紹介

新事業として取り組んだ機器交換リフォーム専門店（ニイミあんしんリフォーム）を起ち上げた。
出店立地から販促物まで事業責任者として一貫して取りまとめ、2022年3月にショールームをオープン。
初月から40件超のお見積りを頂くほど、地域の皆様に愛されるお店を作り上げることに成功した。

◆成功のポイント

7万人の小商圈で展開できること・従業員の能力に依存しないこと・スピード対応が一番の差別化であること・既存顧客からの高いリピートが成功のポイント。商品も10万円～20万円程度の機器交換に特化し、発生頻度が高いものに絞る、過度な営業力や知識も必要なく、早期成長を実現。



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**3年**で、地域1番店クラスに。

売上4倍、年商4億円

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

ニイミ産業株式会社(愛知県)



新規参入**1年**で

月間50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



起ち上げから2年で急成長！

営業2名で年商+1.2億円

家電小売

有限会社飛田電機設備



家電小売依存に成功！

取り組み1年で年商+1.2億円

電気工事

株式会社畑山電気工業所



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



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



既存顧客を活かして

取り組み3年で年商+1.2億円

全国68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 リノベーション支援部
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一番店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。
このビジネスモデルを簡単に説明しますと、

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、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か月以内）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



1 Day Reform
研究会の詳しい
情報をスマホで

【当日のスケジュール】

10:30～12:00 1Day Reform 研究会説明会
事業モデルガイダンス

13:00～16:30 6月度1Day Reform 研究会
※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

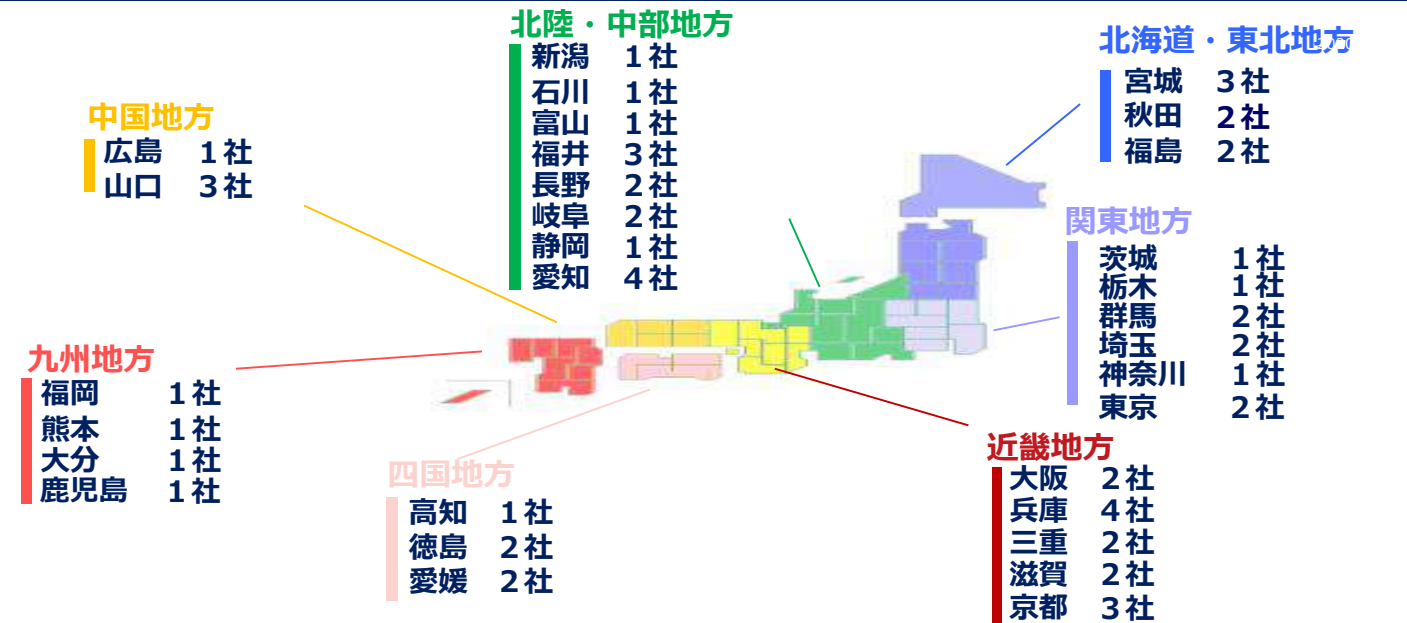
粗利率40%を生み出す商品設計と販売手法

- 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MAP



- ・研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。
- ・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、会場はメール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、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。
- ・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。
- ・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は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。



日時・参加方法のご案内

日時：2023年6月21日（水）10:30～16:30（受付開始10:00～）

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

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）

地域で選ばれる会社を目指す研究会

会員数

68社

※2023年4月末時点

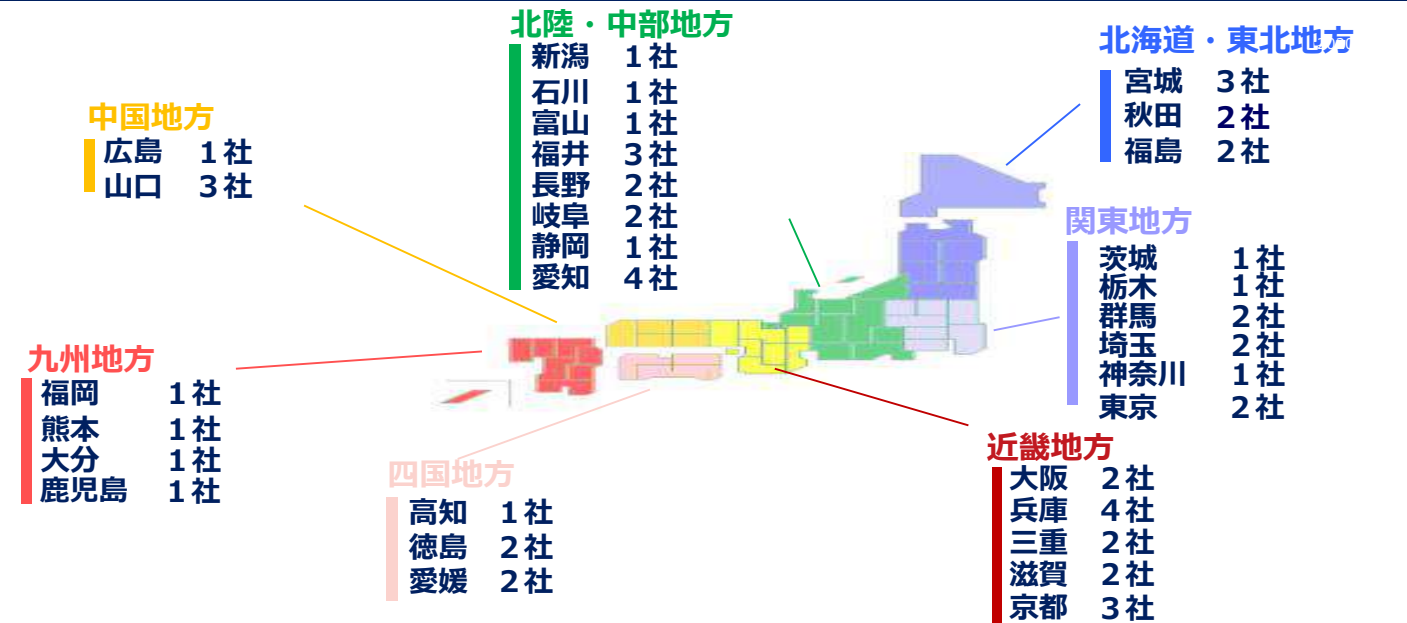


WEB申し込みはコチラ！

お申込み締切日
2023年6月17日（土）23:59まで



1Day Reform 研究会 会員MAP



- ・研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。
- ・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、会場はメール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、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。
- ・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。
- ・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は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。



日時・参加方法のご案内

日時：2023年6月21日（水）10:30～16:30（受付開始10:00～）

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

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）

地域で選ばれる会社を目指す研究会

会員数

68社

※2023年4月末時点



WEB申し込みはコチラ！

お申込み締切日
2023年6月17日（土）23:59まで

