

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。

給湯器専門店新規参入セミナー

お問合せNo. S102073

開催要項

東京会場にてご参加

お申込み期限:2023年9月16日(土)

2023年 9月20日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(受付 12:30より)

日時・会場

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、会場はマイページ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。

受講料

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)／一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込8,800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、ご入金を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

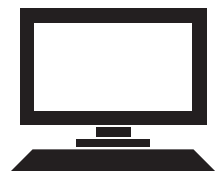
下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.102073を入力、検索ください。

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
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※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。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

Webからお申込みいただけます!

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
お申込みくださいませ。



セミナー情報をWebページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102073>

ガス売上依存を脱却する業態転換モデル

“ガス機器が儲からない”はもう終わり

給湯器販売

価格競争とは一線を画す在庫&スピード対応システム!

年間1,600台達成!!

知多半島に、笑顔の未来を

特別ゲスト エネチタ SINCE 1935

株式会社 エネチタ
代表取締役 後藤 康之氏

東京会場 2023年 9月20日(水)
開催場所 株式会社船井総合研究所 東京本社 時間 13:00~16:00 [受付 12:30より]

取り組み3年で
年商 4.77億円
粗利率 40% 営業6名

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!

給湯器専門店新規参入セミナー お問い合わせNo. S102073

開催日時:2023年9月20日(水) 東京開催 13:00~16:00 [受付 12:30より]

主催:株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
船井総研大阪本社ビル ※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

Webからも
セミナー情報をご覧ください。

102073

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→ 102073

株式会社エネチタ

知多半島に、笑顔の未来を



代表取締役 後藤 康之氏

大学卒業後すぐに先代が他界し、背水の陣で事業改革に取り組む。生まれ育った知多半島をもっと素晴らしい街にしたいという想いで、エネルギー事業にとどまらず、リフォームや飲食業などにも取り組み、7事業を展開。現在では年商80億円超の企業へ成長させる。

<企業理念>

「笑顔あふれる知多半島の未来をつくる」

知多半島5市5町を事業エリアとしている。その理由の1つ目は、この生まれ育った知多半島をもっと素晴らしいまちにしたいということ。そして、ローカルエリアでも笑顔あふれる未来性のある地域にしていきたいという想いからである。2つ目に、広く浅くではなく、限られたエリアで質の高い、スピード感あるサービスを展開するため。その考えのもと、リフォーム、給湯器、不動産仲介・売買、フード、ガソリンスタンド、産業エネルギー、ガスの7事業を展開し、事業領域の枠に捉われず、知多半島の人々や地域のためになることを積極的に展開している。知多半島に“あったらいいな”を提供し続ける地域のリーディングカンパニーとして日々邁進している。



■「元気のある知多半島のために、私たちが変わる!」 生まれ育った知多半島の皆様のために邁進。

大学を卒業して現職についてからは、郷土である知多半島エリアを盛り上げていけるかを追求した日々でした。その背景には現在の元気のない地方都市の現状に非常に危機感を持っていたということがあります。

地域に元気が無くなると、顧客減少によるガスの収益減となることも予測されましたし、純粋に知多半島が元気を無くす姿を見たくなかったからです。

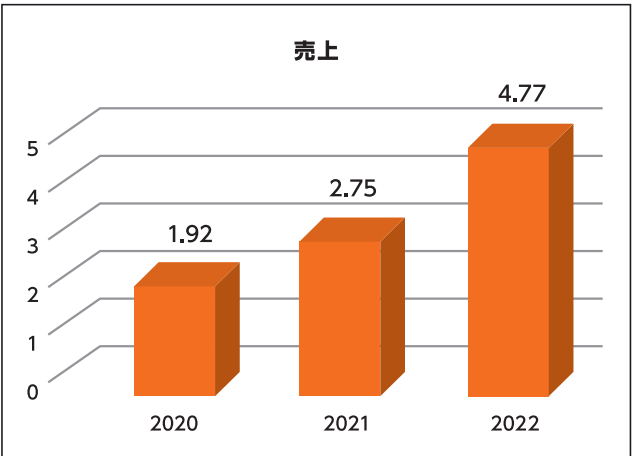


そこで私たちが考えたのは、「私たちが変われば、知多半島はもっと良くなる」ということでした。つまり地域で必要とされるサービスを、事業のジャンルを問わずに展開しようという事です。例えば、地元の工務店で家を建てたけど、リフォームを頼むと高い。全国チェーンも安心できないと言う方もいらっしゃるって、それならば私たちが超地域密着型のリフォームをしようと。そうして取り組んできた結果、現在は7事業34拠点を持つまでに、会社としても成長をすることができました。

地域に必要とされる事業を展開し、2020年には「給湯器・コンロ専門店」という新規事業を立ち上げ、現在に至ります。



業績推移



	2020	2021	2022
売上	1.92億円	2.75億円	4.77億円
店舗数	1	2	3
現調数	1,427件	1,815件	2,339件
契約率	73.7%	80.3%	78.5%

2022年度
売上: **4.77億円**
粗利: **1.92億円**
(40.25%)

2022年度人員体制
部長 : 1名
センター長 : 1名(在庫管理)
店長 : 2名
営業 : 4名



■給湯器・コンロって、相談できる窓口が無いんだ… そして地域の声に応えるべく専門店を立ち上げた。

私たちは先述したように、7事業を現在展開していますが、その中の1事業としてリフォーム事業にも取り組んでいました。その中の企画でリフォームイベントを開催していたのですが、ここで気づいたのが、“給湯器やコンロといったガス機器の問合せが多い”ということ。ガスのお客様だけでなく、新規のお客様からのご相談も数多くあり、よくよく話を聞いてみると、「給湯器やコンロが壊れたけど、どこに相談して良いかわからなくて…」という声を耳にしました。そこで私は、「あぁ、給湯器やコンロって相談できる窓口が無いんだ…」と気づき、給湯器・コンロ専門店を立ち上げるに至りました。



■実際に給湯器・コンロ専門店取り組んだ結果、 1年目で年商2億円、粗利率40%の高収益事業に！

お客様の要望に応える形で立ち上げた給湯器・コンロ専門店は、**始めた初月から効果が目に見えて出てきました**。夏場である7月にSRをオープンしましたが、オープンイベントでは**140件もの見積依頼を頂き、月商は2,000万円を売り上げる**ことができました。そして何より驚いたのが、**粗利率が40%**を超えることができたこと。普通ガス屋さんでは給湯器



やコンロは安く出すこともあって、粗利率は20%台になることもザラかと思いますが、専門店化をすることによって粗利率も上がり、思った以上の成果を出すことに繋がりました。



■成功の要因は、「専門店×スピード対応」

私たちが成功できたと考える要因は、「**専門店**」と「**スピード対応**」にあったと考えています。まず専門店についてお話すると、ショールームには給湯器やコンロを展示して、**意外と多い、実際に見てみたいという要望**を押さえています。そして、知多半島にエリアを限定していますから、工事後も安心だから頼みやすいのだろうと考えています。



スピード対応に関しても同様に大きな影響をもたらしたと考えます。給湯器やコンロと言ったガス機器は壊れたらすぐ直したいというのがお客様の気持ちです。そういった時に当日伺って確認したり、早ければ当日施工することも可能であると非常に強みになるのです。専門家を立ち上げる中で、そういった体制も整えることができたことが成功の要因と考えています。

今現在、給湯器をWeb上で給湯器を取り扱う会社も増えていますが、「**身近にある専門店という安心感**」「**近いからこそ速いお店**」ということが**お客様のどこに頼んで良いのかわからないというニーズに合致**し、成功できたと確信しています。セミナー当日では、私たちが行ってきた実際の取り組みを具体的にお伝えできればと思います。

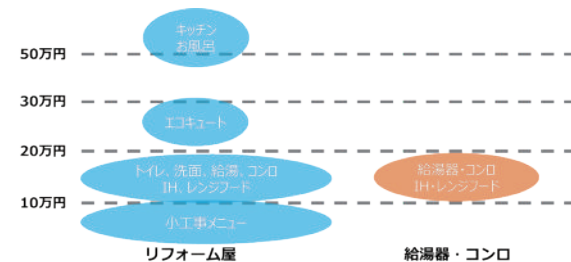


市場

給湯器専門店・コンロ専門家が今
“売れに売れまくる”その理由とは？

競合他社がいないブルーオーシャン市場

給湯器専門店・コンロ専門店では、様々なリフォーム商品の中でも、「給湯器・エコキュート」を取り扱いのメイン商品に絞り込んで専門特化しています。これらの商品は他のリフォーム店・ガス会社でも取り扱っておりますが、専門店として取り扱っている会社はほとんどない、無競争の市場です。専門特化することで、片手間でしか取り扱っていないお店と差別化を図ることができ、自然とお客様が集まるようになっていきます。



集客

新規獲得も簡単！なぜこんなに集客可能？
専門店としての集客手法

ショールーム×チラシ×Webを一致させる販促術

取り扱い商品が少ない中、専門店として他社との違いを際立たせるためには、「ショールーム×チラシ×Web」の連動が重要になります。展示品、チラシ掲載商品・Web掲載商品を一致させることです。お客様は実は実物を見たいと考えている上、給湯器が壊れたらどこに頼んで良いかわかっていません。上記戦略を採ることで、市場が求めている製品を売り出す“マーケットイン”発想で取り組み、安定集客を続けることが可能になるのです。



収益

粗利率40～45%を実現！
その秘訣は“ガス屋さんだからこそ”

高粗利率の秘訣は、スピード対応&自社施工

「給湯器・エコキュート」は緊急性を要する工事になることは、お読みいただいている皆さまもご理解いただけるかと思えます。このような緊急性を要する商材は、安さ・営業力<すぐ解決できることを求められます。つまり粗利を取って値段が多少高くなっても、お客様は選んでくれるのです。スピード対応に至っては、ガス会社の対応に勝るリフォーム店は多くありません。

- ✓ 時流にあった売上アップの方法をお探しの事業主の皆様
- ✓ 地域密着でやってきたが、この先の展開に悩んでいる事業主の皆様
- ✓ ガス機器販売の利益率と売上をもっと増やしたい事業主の皆様
- ✓ 低投資でも収益性の高い新規事業をお探しの事業主の皆様
- ✓ 既存の人員でもすぐに取り組める新規事業を模索している事業主の皆様

講座内容

講座	講座内容	
第1講座	ガス業界・リフォーム業界を取り巻く環境と今後の戦略 ガス業界およびリフォーム業界の市場動向と、各社の新規ビジネス参入成功事例&失敗事例の分析から、これから取り組むべき戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Renovationビジネスグループ リーダー 稲川 茂樹	
第2講座	特別ゲスト講座 給湯器専門店起ち上げ3年で年商4.77億円を達成！その実際の取り組みと成功のポイントを大公開！ ゲスト講師 株式会社エネチタ 代表取締役 後藤 康之 氏	
第3講座	給湯器専門店起ち上げのポイント 給湯器専門店起ち上げ2年で年商1.2億円達成するための具体的な集客手法、営業方法をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Renovationビジネスグループ リーダー 西村 諒	
第4講座	本日のまとめ これまでの講座のまとめとポイントを整理し、どの段階の企業でも押さえるべき原理原則、そして明日から取り組んでいただきたいことをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 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	

本セミナーで学べるポイント

- POINT 1 Web×チラシ×ショールームで驚異の1店舗月100件集客**
Web販売で全国展開をしている激安系の子供服販売事業と大きく異なるのが、「1店舗20万人商圏」という地域密着でガス機器に特化した販促を行う点です。セミナーでは実際に新規反響率1/3000で新規集客を獲得しているチラシ事例や、その高反響率を実現する上で欠かせないガス機器特化のホームページとショールーム店舗の作り方を解説します。
- POINT 2 年間通して集客に波が出ない集客手法**
給湯器であれば夏と冬では需要が全く異なってきます。しかしWeb×チラシ×ショールームを連動させた集客を行うことで、地域で圧倒的な知名度を獲得し、それにより年間を通じて安定した売上を実現することができます。
- POINT 3 既存人員で売上を最大化する事業の立ち上げ方**
この事業をする際の一番のメリットが、既存人員だけで取り組めるという点です。「新しい事業に取り組む必要性を感じている。しかし大きな投資や人材採用による固定費増加のリスクが不安。」という会社にも取り組みやすいビジネスモデルです。
- POINT 4 1年目で投資回収の高収益ビジネス**
給湯器専門店での大きな差別化要素になるのが「実物が見られるショールーム」の存在です。しかし一般的な住設リフォームのショールームとは違い、約20坪程度の店舗で十分な集客効果が見込めるため、初期投資は500万円程度と低リスクな点もポイントです。さらに自社施工化によって1人当たりの生産性も高く、少人数体制で始められるので、コンパクトな固定費で損益分岐を超えやすく、収益化が早いというメリットがあります。
- POINT 5 新規客獲得による既存事業との相乗効果も狙える**
給湯器やコンロといったガス機器の交換を入口として、地域の中で従来は開拓できなかった新規客と接点を持つことができるようになります。それをきっかけとして既存事業にもつながる既存顧客リストが得られるため、この上なく本業との相性が良い新規事業になります。

■株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。