

成長が早い新規事業を
お探しのガス事業者の皆様

東京会場
開催

2023年 **8月23日** 水
13:00~16:30 (受付開始 12:30~)
【会場】TKP東京駅カンファレンスセンター

年商170億円のLPガス卸会社が選んだ ガス外収益の新規事業 機器交換 リフォーム参入セミナー



ニイミ産業株式会社



ニイミ産業株式会社
常務取締役 榊原 敦 氏



秘
10億円達成の
ロードマップ

秘
安定集客を実現
出店戦略と販促

秘
販売店に嫌がら
れず、相互利益を
生み出す方法

秘
新規事業を成功
させる人事戦略

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

5年で10億円 ガス会社の新規リフォーム事業攻略セミナー お問い合わせNo. S102891

主催

東京会場 開催:2023年 8月23日(水) 13:00~16:30 [受付開始 12:30~]

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

今すぐスマホでチェック!

Webからも
セミナー情報をご覧ください。



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。)

102891

“機器交換リフォーム”は ガス会社の収益力を底上げする

多くの事業者の皆様は少なからず悩みを抱えながら、日々の経営に向き合っていると思います。私たちが日々コンサルティングをさせていただきお話を伺う中では、多くのLPガス卸売会社およびLPガス販売店がこの様な悩みを抱えられていました。

ガス顧客減少で将来に不安を感じる

2代目や後継者を考えるとこのままじゃいけない

今の内にガス以外の売上の柱をつくりたい

でも既存資源を活かし参入に負担のない事業にしたい

ガス以外の売上の柱を作ろうとあれこれ取り組んでみたものの、思った程収益が出ない、社員成長の環境を作れないなど、なかなか上手くいかない会社が多いのも事実です。

しかしながらガス会社の新規事業起ち上げの中で、
ここ数年で成功するパターンが確立されてきました。それは、

- ① **ガス会社の強みを活かせること（≒気配りのまめさ、対応スピード等）**
- ② **後発参入でも競合しにくいモデルであること**
- ③ **未経験社員でもすぐに活躍できるモデルであること**
- ④ **それでも収益性が高いモデルであること**

ここでオススメしたいのは「機器交換リフォーム専門店モデル」です。
事業起ち上げ後、1店舗 売上1.2億円を2年以内、
4店舗 売上5億円を5年以内に目指せるモデルです。
それもガス会社だからこそ、このビジネスを最大限活かすことができます。
この後の資料で、実際の成功事例をご紹介します。
是非お手に取っていただき、明日の経営の一助になれば幸甚です。

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
1Day Reformチーム
リーダー 稲川茂樹

オープン3カ月で1,000万円を集客する 地域に愛される繁盛店になれた理由

特別紙上インタビュー



ニイミ産業株式会社

常務取締役

柿原 敦 氏

【プロフィール】

ニイミ産業株式会社 ホームエネルギー部門 常務取締役

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。

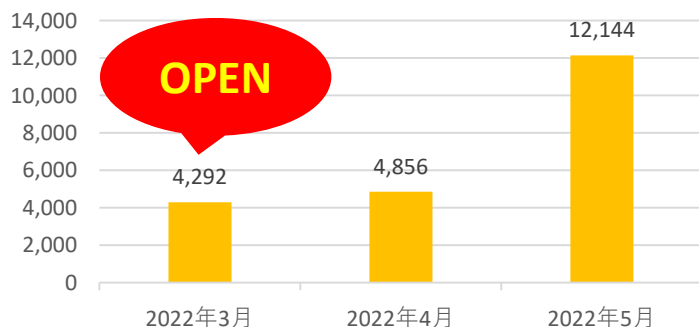
初月から40件超のお見積りを頂くほど、地域の皆様に愛されるお店を作り上げることに成功した。

「機器交換リフォーム専門店」取組後の推移

リフォーム事業の立ち上げ後の集客推移

店内写真

見積総額（千円）



ガス業界の将来への不安 リフォーム参入は必然だった

課せられた使命は

「4年で事業部売上＋3億円と粗利率向上」

ガス業界を取り巻く厳しい現状で、

4年で＋3億円を形にするべく始めたリフォーム事業。
わずか3カ月で月間1,000万円を集客する

繁盛店へ成長を果たしたストーリーをお話いたします。



■「当時リフォームはまだ一つの可能性でしかなかった」 社会的責任を果たすため、成長は必須である

弊社は愛知県春日井市を中心に岐阜県・三重県・長野県に拠点を置き、LPガスの販売を中心としたガス会社です。多角化経営を進めてきて、おかげ様で地域の皆様にも応援いただき、これまで順調に成長することができましたが、成長なくては地域の皆様に責任を果たしていけないし、成長戦略は常に模索していました。とは言っても、LPガス業界を取り巻く環境は年々厳しくなり、私たちも例外ではなく、このような中で、新しい柱を作っていく必要性がありました。そして、私が担当するホームエネルギー部門で4年で＋3億円を作ることを目指し、「住宅リフォーム事業」を達成の戦略の1つとして検討を始めたのでした。ただ、当時1億円弱程のリフォーム事業を4年で＋3億円の4億円事業にすることは、成長速度としては非常に早く、実現可能性を考えた時、当時は雲をつかむような話だったのを憶えています。

■「地域の皆様と多くの接点をもって成長したい」 数ある選択肢からリフォーム事業を選んだ理由

弊社もそうですが、ガス会社はありがたいことに成長の選択肢が多いと感じています。一方、多い選択肢の中でベストを見出すことも大変ですが…。せっかくの機会だと考え色々模索する中、リフォームがベストだと思える魅力が見えてきたのです。それは『**地域の皆様と多くの接点を持つことができること**』です。どのガス会社様でも一緒かもしれませんが、私たちは地域の皆様の大事なインフラであって支持される会社でありたいと考えていました。ですから、多くの接点を持ち成長できるリフォーム事業に取り組んでいきたいと考えたのです。そしてリフォームの中でも最も顧客接点が多く、ガス会社の強みを活かし、確実に成長できる業態は無いかと検討を進めました。そこで高効率でガス屋の強みを活かせるリフォームモデルはないかと探して出会ったのが、船井総合研究所の**「機器交換リフォーム専門店」**だったのです。

■「これなら成長目標を達成できる！」 既存顧客を活かし、モデル店舗を作り、多店舗展開

機器交換リフォーム専門店の話を船井総合研究所の担当者に詳しく聞いてみると、**“7万人の小商圈で展開できること”**従業員的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”が成功のポイントだとわかりました。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ということで、過度な営業力や知識も必要なく、早期成長も可能だとわかりました。船井総合研究所と話す中でモデル店舗を一つ作り多店舗展開をすることで急成長を形にできると確信しました。なぜならこのモデルはマンパワーに依存するものではなく、多店舗展開の再現性が高いからです。既存顧客・スピード対応といったガス会社の強みを活かすという観点でもベストでした。

■「社長含めみんな驚きました。選択は正しかった」 オープンして数ヵ月。目に見える実績で確信になった。

機器交換リフォーム専門店“ニイミあんしんリフォーム”をオープンして4ヵ月になりますが、**3ヵ月目で月間1,000万円の集客**ができるようになりました。最初は絵に描いた餅になってしまうのではないかと不安に思う部分もありましたが、実際の実績を目の当たりにしたとき、「このビジネスを起ち上げたことは正しかったな」と思いました。まだまだモデル店舗には道半ばではありますが、明らかに光が見えてきたと感じています。

この取り組みをする中で、気づいたことがあります。それは、弊社がお付き合いさせていただいている販売店の会社にも取り組みやすいビジネスだなということ。販売店の会社とお話をする機会も多々ありますが、減少するガス売上をどうするかという話はよく出てきます。そんな時、弊社のやっている機器交換リフォームビジネスはガス会社の強みを活かすことが差別化のポイントであることから取り組みやすく、成果も出やすいモデルなのかなと思います。是非お悩みの皆様は一度本セミナーにご参加いただき、参考にいただければ幸いです。

最後になりますが、オープンから1年経ち、集客の実績も目に見える形で増えてきたことから、着実に事業を成長させていこうと注力事業になりつつあります。今後も地域に愛される会社を徹底的に目指し、この事業も成長させていきたいと思っています。

機器交換リフォームで業績アップに成功した事例が他にも多数！

成功事例

取り組み5年で、売上は+2億円にアップ！ ガス事業の1.5倍の収益事業になりました。

当社は先代から続く地場のLPガスショップですが、息子が会社を継ぐ意思を持ってくれていたこともあり、「**ガス事業の利益が出ている今のうちに、次の一手を本気で打たなければならない！**」と考えていました。

ガス顧客名簿の活用と、ガス屋の強みである「小回り・スピード」に特化した戦略を取ったことによって、地元密着で効率的に売上アップを実現できていると思います。気が付けば**本業のガス売上をはるかに上回る事業になり、社員の間にも次々新しいことにチャレンジする風土が生まれてよかったです。**



京都府福知山市
株式会社くさか
代表取締役 日下 英明氏

成功事例

営業利益10%を超える事業になりました。

ガスのOB様から水廻り機器の修理や取替えを依頼されて、少なからず対応の実績があったので、リフォーム事業を今後の柱にしていこうと考えていました。近隣地域には、家電量販店などリフォームに先に取り組んでいる会社がありましたので、差別化する戦略として、機器交換リフォームに特化しました。不安もありましたが、**今では安定して月に50件を超える依頼が来るようになり、営業利益も10%を超えるようになりました。ガスに代わる事業に成長しました。** 今後は2店舗目の出店も視野に入れて、この事業を成長させていきたいと思っています。



福井県福井市
西部燃料株式会社
代表取締役 畑下 徳洋氏

成功事例

新規顧客がこんなに簡単に集まるとは

弊社は群馬県前橋市に本社を置くガス販売店です。弊社も例に漏れず、ガス顧客の減少による収益圧迫に悩んでいた会社でした。水の販売、不動産仲介など色々取り組みましたが、最も成長しているのがこの機器交換リフォーム事業です。ガス顧客の少ない隣町に出店しました。

起ち上げから2年で1.2億円に到達し、何より新規が毎月20件増え、毎日実績を見ることが楽しみです。

群馬県前橋市
株式会社カナメ
代表取締役 矢端 要一氏



**紙上
講演****プロパンガス会社の勝ち残り戦略
脱・ガス収益のための新規事業
「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 1Day-Reform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。

本紙でご紹介したニイミ産業株式会社の戦略を整理すると、

客単価10～20万円のトイレなどの機器販売に特化し、スタートダッシュを実現しましたが、成功のポイントは、機器交換に特化する「機器交換リフォーム専門店」に取り組んだことです。

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。





ガス売上に依存しない、新しい収益基盤をつくる！
短期間で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

5年で10億円 ガス会社の新規リフォーム事業攻略セミナー

2023年 8月23日 (水)

13:00～16:30 (受付開始12:30～)

TKP東京駅カンファレンスセンター
〒103-0028

東京都中央区八重洲1-8-16新槇町ビル

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
このレポートでご紹介したビジネスモデルは、あなた様のような意欲のある事業者であれば、すぐに実現できます。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。最短期間で成果を出すためには、力を入れるべきポイントを明確化して、取り組むことが大切です。

今回のセミナーでは、レポートでもご紹介した成功モデル企業をゲスト講師にお招きし、1日で成功手法のすべてがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します。

戦略づくり

1. 全国の中小プロパンガス会社の取り組みを分析して見えてきた「将来性のあるビジネスモデルを選ぶ上での重要ポイント」
2. ガス顧客基盤を活かして収益アップに繋げているビジネスモデル事例
3. 若い人材が育つ、活躍する会社になるための条件
4. 大手に負けない、地方ガス会社の強みを活かすビジネスモデル

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せず、機器交換リフォームを1件1万円で安定集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件リピートを獲得する方法
3. オープン2日間で100組の来店を実現するオープンイベント販促
4. 7万人の小商圈で月2,000万円超の見積を安定獲得するプロパンガス会社が取り組んでいるマーケティングの全貌

商品・利益率

1. リフォーム粗利率25%未満の会社は必見！設備仕入改革手法
2. 面倒な見積をせずに粗利確保できる商品＋工事費込みパックリフォームの作り方
3. リフォーム会社と競合しても粗利率38%で受注できる工事原価コストダウン^秘テクニク

営業力アップ

1. 大手やリフォーム専門店の負けないための3つの差別化ポイント
2. 売れる営業は実践している、価格勝負にならない商談の進め方
3. 営業未経験でも年間4,000万円受注する営業ツールの使い方
4. 顧客の2人に1人が毎年リピートするアフターフォロー対応の極意

このような内容を、**3時間半**かけてたっぷりとお伝えする予定です。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消できます。

また、**個別無料相談**の特典もございますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

ますます市場環境が厳しくなる中、**リフォーム事業の新規起ち上げ事例**や**プロパンガス会社に特化した成功ノウハウ**を完全公開する本セミナーはまたとない機会ではないでしょうか。

このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い事業者の皆様”がご参加しやすい料金設定としました。一般の方でも1名様わずか税込16,500円（会員 税込13,200円）です。

実践すれば**年間数千万円の粗利につながるノウハウ**ですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして「目の前のことで精いっぱい」という負け組企業

になるのか・・・。

今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスはこの次いつになるかわかりません。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

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 1Day-Reformチーム
リーダー

稲川 茂樹

5年で10億円 ガス会社の新規リフォーム事業攻略セミナー

講座内容&スケジュール

2023年8月23日(水)

13:00～16:30 (受付開始12:30～)

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

【会場】

TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028

東京都中央区八重洲1-8-16新槇町ビル

JR東京駅「八重洲中央口」徒歩1分

※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。
※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ことがございます。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。

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

）

13:50

プロパンガス会社が いまリフォーム事業に取り組むべき理由と
10億円を達成するロードマップとは？

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立ち上げ”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し、新規事業を10億円に成長させる戦略ロードマップについて解説いたします。

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

栃木県芳賀郡芳賀町生まれ。地方銀行での融資渉外業務を経て、船井総研にキャリア入社。現在は、町のおガス屋さん・畳内装工事屋さん・建材屋さん・水道屋さん・電気屋さん・家具屋さんのリフォーム事業参入をサポート。ガス会社向け機器交換リフォーム専門店（1dayリフォーム）の立ち上げ・業績向上実績は社内随一。健全に業績向上できる仕組み・ビジネスモデルづくりを得意とし、北は秋田から南は宮崎までクライアントを支援している。

稲川 茂樹



第2講座

14:00

）

14:50

地域の有力ガス会社が描くリフォーム新規事業拡大の戦略とは？

ポイント

地域の有力ガス会社であるニイミ産業株式会社が三重郡菰野町にリフォーム専門点をオープンし、初月から月間40件の案件獲得に成功。ニイミ産業株式会社が描く事業戦略とリフォームの位置づけ、オープンからすぐ軌道に乗せた成功のポイントを大公開。またその先に描く、10億円事業にする拡大戦略についてお話いたします。

ニイミ産業株式会社 常務取締役

榊原 敦 氏

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）を立ち上げた。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。



ゲスト講師

第3講座

15:00

）

16:00

リフォーム事業立ち上げから10億事業になるまで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一つご紹介し、事業拡大の道筋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

千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、ECマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的領域・一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能なビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店（1 Day Reform）におけるWeb・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、Web集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。

榊原 稔記



本日のまとめ

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



まとめ講座

16:00

）

16:30

お申込み方法



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。Webページにはもっと詳しい内容が記載されておりますので、ぜひご覧ください。

【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）

※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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102891>

