## ガス売上依存を脱却

顧客減少・高齢化 将来の事業の柱に悩む LPガス業界

東京本社

14:30~17:30 (受付開始:14:00~)

水の配達や太陽光など多くの新規事業に取り組んできましたが、

機器交換リフォームが最もフィットしました!



新規名簿

既存名簿 若返り

2024年5月20日月 14:30~17:30(受付開始 14:00~) 株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)



今すぐスマホでチェック<sup>;</sup>

お問い合わせNo. S112662

ガス外収益 UPを目指す ガス会社

# 機器交換(トイド)リフォーム専門店を起ち上げて、

# 1~2年で売上アップに成功した事例が続出!

## 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6万人の小商圏で立ち上げ わずか<mark>2年で年商+1億円</mark>

## 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

株式会社みずの(京都府)





業態転換からV字回復を実現。 参入後1年で売上170%成長、年商+5,000万円

## 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

株式会社イナセ(埼玉県)





参入後1年で、地域1番店クラスに。 売上3倍、年商+2.5億円

## プロパンガス販売

二イミ産業株式会社(愛知県) \*店舗は三重





人口わずか4.5万人の小商圏でも 参入2年で年**商**+**6**,000万円突破

## 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+1.7億円

## プロパンガス販売

日高ガス株式会社(埼玉県)





リフォーム店舗出店から1年で 年商+4,000万円を達成!

## プロパンガス販売

亀岡ガス販売株式会社(愛媛県)





起ち上げから3ヶ月でも集客急増! 月30件、600万円の見積依頼

## プロパンガス販売

株式会社カナメ(群馬県)





新規参入から急成長! わずか2年半でリフォーム年商1.3億円を突破

## プロパンガス販売

株式会社コジマガス(愛知県)





リフォーム参入1年で +**6,000万円**を達成!

## プロパンガス販売

平本商事株式会社(東京都)





既存社員2名で起ち上げに成功! 1年目で年商+5,000万円

### 売上推移 人口約10.6万人)の地方商圏でリフォー ム事業を展開している。どちらもガス顧客 ないエリアではあるが、一般顧客から 800,000 の依頼は絶えず、毎月安定した売上を確 700 000 株式会社カナメ 600.000 500,000 400,000 300,000 200,000 100 000 2020年 2021年 2022年 2023年 ■ ガス・給排水設備等 ■ 住宅リフォーム ■ 不動産

## 何故、突然取り組みを進めようと思われたのですか?

矢端氏:現状だけを見れば、今の従業員だけを雇用して、しばらくやっていけるとは思うんです。ただ、ガスそのものの収益は今後減る見通しで、若い従業員やこれからも地域に必要とされるためには、会社を残していく選択をしなければいけないと思ったんです。恐らくどこの販売店さんも同じでしょうが、ここからガス収益を伸ばすのは難しいし、下がっていくことでしょう。売上が立たなければ当然、地域に必要とされる事業は展開できない。だから経営者としてバトンを渡す前に、ガスに頼らない、そのような体制をつくりたかったんです。

## ガス外収益拡大を目指して、リフォーム事業の中でも 給湯器やトイレなどの小工事に取り組んだ理由とは?

矢端氏:まず一つ目の理由ですが、実は弊社の場合、機器交換リフォーム以外にもチャレンジはしてきていたんです。例えば、水の配達や大きめのリノベーションだったり。水の配達は遠方から依頼がある割に、利益が残らずで、大きめのリノベーションは集客も施工体制も地方のガス会社の既存のノウハウでは難しかった。そして二つ目の理由ですが、弊社の売上構成です。壁になったのが、大きな法人の1億規模の設備工事で、これが取れるかどうかで業績が全く変わっていたのです。不安定さがあったんです。しかもキャッシュフローも悪化します。そうなると、需要が安定していてコンスタントに安定受注できるガス外収益のビジネスが必要になって、10万円~20万円の機器交換リフォームにたどり着いたんです。





## 機器交換リフォーム専門ショールームを出店し、 3年目で1.4億円達成。そのポイントは?

カナメリフォームの出店立地略図 市民の集まりやすいスーパーや薬局の向かいに出店。200m先からでも目立つ看板を設置し、新規顧客にも認知されるように展開している。



矢端氏:これは、新規のお客さんにも頼まれる事業にしたことに尽きますね。私達の場合、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していないんです。出店したのは隣の伊勢崎市。これがむしろ功を奏したと実感しているんです。普通ガス会社や販売店であれば、ガスのお客さんにどうやってガス外商品を買ってもらうかを考えるじゃないですか。でも始めるにあたって船井総合研究所に、新たなエリアに出店した方が良いと言われたんですよ。地方の販売店のガス顧客数って恐らく数百から多くて数千ですよね。そうなると売上は頭打ちして、1億は苦労しますよって。当初は本当かよ~と思いましたけど(笑)でも試しにやってみようと展開したら、一気に売上が伸びた。もちろん、既存のガス顧客からのリフォーム依頼も伸びました。なんでかなと考えると、答えはシンプルで新規の方が集客難しいじゃないですか。既存顧客なら今までのお付き合いで買ってくれますけど。あえて新規でも頼みたい商品やサービスを作りこんだから、新たなお客さんも既存のお客さんも買ってくれるようになったんだと思います。

## 新規向けの催促は勇気が必要だったと思いますが どのようなことを実施されましたか?

矢端氏:新規向けの販促は今までしてこなかったので、不安はありましたね。ちゃんと集まるかなとか、クレームもらわないか、とか・・・。でもこれらは杞憂に終わりました。主に実施したのは新聞への折込チラシですね。月5万枚くらい折込をして、20件以上の新規依頼が来ていました。今は、Web問合せの需要も増えていますので、こちらを強化しています。チラシやWeb広告を合わせて1ヶ月40~50万円の新規向け販促投資をして、1,000万円前後の見積もり依頼を頂いている、というのが費用対効果の状況です。

#### ▼二種類のチラシを作成し、時期によって折り込み方を変えている



出店してからの集客推移この85%が成約となる新規顧客を中心に依頼を受け、新たな名簿からリピートを年々増やしている。

	総現調数 (総見積 数) (単月)	現調数(見積数)							
		新規系 (A) (単月)	OB系 (A) (単月)	新規系 (W) (単月)	OB系 (W)	その他 (単月)	現調率	兄積縮額 (単月)	見積単価 (単月)
2020年12月	34	25	7	2	o	0	100.00%	11,930	351
2021年1月	23	18	3	0	0	2	100.00%	3,742	163
2021年2月	21	12	9	0	0	0	100.00%	4,837	230
2021年3月	33	22	11	0	0	0	100.00%	3,391	103
2021年4月	38	16	18	3	0	1	100.00%	9,016	237
2021年5月	37	24	9	2	0	2	100.00%	11,745	317
2021年6月	20	13	6	1	0	0	100.00%	5,010	251
2021年7月	43	23	14	5	0	1	100.00%	8,370	195
2021年8月	26	12	11	2	0	1	100.00%	3,554	137
2021年9月	25	12	10	2	0	- 1	100.00%	10,001	400
2021年10月	27	15	10	2	0	0	100.00%	7,695	285
2021年11月	31	13	13	5	0	0	100.00%	5,542	179
2021年12月	25	12	8	5	0	.0	92.59%	4,081	163
2022年1月	47	13	19	15	0	0	90,38%	11,704	249
2022年2月	29	10	11	8	0	0	85.29%	6,208	214
2022年3月	31	-7	19	5	0	0	91.18%	5,459	178
2022年4月	40	16	14	9	. 1	0	86.96%	15,343	384
2022年5月	34	16	10	8	0	0	100.00%	12,592	370
2022年6月	35	17	16	2	0	0	85.37%	6,007	172
2022年7月	32	16	9	97	0	0	88.89%	9,283	290
2022年8月	32	- 5	18	9	0	0	91.43%	10,406	325
2022年9月	29	7	15	7	0	0	87.88%	5,903	204
2022年10月	31	8	14	9	0	0	86.11%	8,147	263
2022年11月	34	9	14	11	0	0	89.47%	8,392	247
2022年12月	46	19	19	8	0	0	86.79%	10,092	219
2023年1月	64	25	19	20	0	0	96.97%	19,168	299
2023年2月	- 51	24	14	13	0	0	94.44%	14.514	285

## これからの展望を教えてください。

矢端氏:本当は、社長業をリタイアしたらコンビニをやって、ゆっくり生活しようかなと思っていたんですけど(笑)もう覚悟を決めて会社を成長させていきたいですね。まずは会社として年商10億円を達成させていきたいですね。そのためには、リフォームで3店舗約4億円を目指したいです。2022年末に2店舗目も出店することができました。この店舗を成長させて3店舗目の足掛かりにしていきたいと思います。社員にも本当に誇りをもって働ける、そんな会社づくりも進めていきたいですね。

#### カナメリフォーム 伊勢崎店

1店舗目となる基幹店舗。 トイレを中心にお風呂、洗 面、キッチン、コンロを実 物展示。



#### カナメリフォーム 玉村店

従来の機器交換リフォームに加えて、さらに給湯器 の台数を伸ばすべく、より 給湯器に特化させて給湯 専門店を併設。

伊勢崎店からは車で20分程度のエリアに位置し、伊勢崎店と連携を取りながら、業務を展開している。



## 他では絶対に聞けない! セミナーで 学べること一覧&ゲスト講師事例

## 学べること

- ☑ 全国で業績が上がっているプロパンガス会社の取り組み
- ☑ 地方のLPガス会社が勝ち残るために選ぶべき戦略
- ☑ ガス屋としての強みを活かした新規ビジネスモデル
- ☑ 成功する機器交換リフォーム事業の立ち上げ手法
- ☑ ガス事業の既存社員を機器交換リフォームのみで 月300万円売る営業マンに育てた方法

## WEB×チラシで月60件集客する成功事例

30万円の販促コストで20件の反響を獲得した高反響チラシの作り方

広告費25万円で20件の機器交換案件を 集客し続けるホームページの作り方&運用術

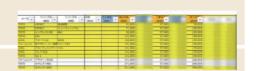
既存顧客1,000件から毎月20件以上の 機器交換依頼を獲得するリピート創出の極意



## 粗利率40%~を生み出す商品設計と販売手法

給湯器・コンロに専門特化して粗利率40% で受注しているガス会社の商品設計方法を徹底解説

平均粗利率を25%→37%に引き上げた 商品仕入&工事段取りの改善ポイント



スピード対応が高粗利商品販売のカギ! 成功企業が活用している即時見積もり&即決促進ツールを大公開

## 既存人員で開始した成功企業の運営手法

ガスの検針担当でも無理なく売れる 営業未経験スタッフのための即戦力化ツールの内容

既存業務との兼任体制でも、1人あたり月15件~の機器交換案件を安定的に回す業務オペレーション

ガス工事初心者でも即現場に出られる 現場調査ツールとその使い方!



## このような方に **おすすめ**

- ☑ ガス業界の先行きが不安な方
- ☑ ガス顧客の減少に悩んでいる方
- ☑ ガス事業と雇用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作りたい方
- ☑ 全国各地の「業績が上がっているプロパンガス会社」 の取り組みが知りたい方

## 地域密着のガス会社が"機器交換ビジネス"で高成長できる理由

### ①本業と親和性が高い

地域密着のガスショップの多くが、お客様から頼ま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、住宅リフォームの二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倍の財産へと高めることに繋がるのです。

## ②競合が少なく大手が入りにくい

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っては、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、1,000万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のです。



## ③営業力や経験に依存せず売れる

本格的な増改築リフォームとなると、建築系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。



## 4低投資かつ利益率が高い

機器交換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。地元商圏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。



このような内容を、3時間かけてたっぷりとお伝えする予定です。

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。

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解説する今回の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話ですが、今回は"志が高い経営者の方"がご参加しやすい料金設定とさせていただきました。一般の方でも1名様わずか税込22.000円(会員税込17.600円)です。

実践すれば<mark>年間数千万円の粗利につながるノウハウ</mark>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場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。

## 【来場】機器交換リフォーム専門店セミナ

講座

第1講座

14:30

**15:00** 

セミナー内容

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 チーフコンサルタント 榊原 稔記



第2講座

15:00

15 : 40

講師

過去最高益を達成!器具交換を強化するだけでリフォーム年商を0から1.4億円を突破した実際の取り組みを大公開

ガス顧客の減少に悩む地方のLPガス小売店が、たったの3 年でリフォーム年商を1.4億円を突破するほどまでに成長さ せた実際の取り組みをお話しいただきます。

株式会社カナメ 代表取締役

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、事業存続が困難な状況でありながら、地域のために存続を即決した姿勢を見て「地 域のガス供給業者としての使命感」をあたらめて感じ、地域に必要とされる会社を目指してきた。ガス会社としてに 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3年で年商1.4億円2店舗を構えるまでに成長。



第3講座

15:40

17:00

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!

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

林 秀紀



まとめ講座

17:00

本日のまとめ

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 けないこと"を、全国の成功事例をもとにお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所

Reformビジネスグループ マネージャー

齋藤 勇人





船井総合研究所 東京本社(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。 ご来場の際はご注意ください。

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わますので、ご了承くださし

●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プレミアムブラン(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。



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。Webページにはもっと詳しい 内容を記載しておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 112662



【TEL]0120-964-000 (平日9:30~17:30)