

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

2024年

5月

20日

月

14:30~17:30

(受付開始:14:00~)

トイレ

給湯器

エコネット

機器交換だけで

年商

14

億円



水の配達や太陽光など多くの新規事業に取り組んでいましたが、

機器交換リフォームが最もフィットしました!



特別ゲスト講師

株式会社カナメ

代表取締役 矢端 要一氏



さらにこんな効果も

新規名簿

年間

300

件
増加

既存名簿

10

歳
若返り

東京会場

2024年5月20日

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)

主催



サステナブルな成長を促す。
Funai Soken

【来場】機器交換リフォーム専門店セミナー

お問い合わせNo. S112662

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。

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。)→

112662

今すぐスマホでチェック⇒

お申し込みは
こちらから!



ガス外収益
UPを目指す
ガス会社
必見!!

機器交換(給湯器 トイレ エコキュート等)リフォーム専門店で立ち上げて、 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**2年**で年商+**1億円**

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

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

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

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

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

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

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

ニイミ産業株式会社(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

亀岡ガス販売株式会社(愛媛県)



立ち上げから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

平本商事株式会社(東京都)



既存社員2名で立ち上げに成功!
1年目で年商+**5,000万円**

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

Table showing product specifications and pricing for gas exchange services. The table lists various models and their corresponding prices, along with a breakdown of costs and margins.

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んでいる皆様は、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、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リ、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、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数ヶ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す。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ー

講座

第1講座

14:30

〜

15:00

第2講座

15:00

〜

15:40

ゲスト
講師

第3講座

15:40

〜

17:00

まとめ講座

17:00

〜

17:30

セミナー内容

プロパンガス会社がいきなり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



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！

ポイント 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します。

株式会社カナメ 代表取締役 矢端 要一 氏

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「地域のカ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。



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！

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



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



開催要項

開催
日時

2024年

5月20日

14:30〜17:30 [14:00〜受付開始]

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。

お申込み期日

5月16日(木)

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)／一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)／一名様

●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。

お申込みはこちらのQRコードからお願いいたします。



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

検索

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」と検索してご確認ください。

