

ガス顧客1,000件以下のガス会社が 即時売上UPする戦略&事例

成功
事例

社員4名のLPガス販売店が

ガス外 売上+1.3億

ガス売上減少早期対策セミナー

開催
日時

2024年

9月25日

水

14:30~17:30

(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場:TKP東京カンファレンスセンター

株式会社コジマガス
(愛知県稲沢市)
専務取締役

ゲスト
講師

小島 宏太氏

店舗への住設展示と
折込チラシ、ホームページ
これだけでトイレ・給湯器の売上が
急増しました!

主催

小規模ガス事業者のための新規ビジネスモデル



サステナブルな成長を促す

Funai Soken

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No. S117633



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。) →

117633

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

品名	仕入単価	販売単価	粗利率
給湯器	100,000	140,000	40%
コンロ	50,000	70,000	40%
ガス機器	200,000	280,000	40%

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つくりたい方
- ❑ 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、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数か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。



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立ち上げ事例**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。

こちらのセミナーの費用ですが、一般の方でも1名様あたり税込8,800円(会員は税込7,040円)です。

実践すれば年間数千万円の粗利に繋がる内容ですから、破格と言っても過言ではないでしょう。ぜひこの機会をお見逃しなくお申込みください。

小規模ガス事業者のための新規ビジネスモデル

【申込期限】

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで
- ※祝日や連休により変動する場合がございます

14:30~17:30

東京
開催

2024年

09月25日(水)

(受付開始 : 開始時間30分前~)
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、交通費の払い戻し手数料等の支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

TKP東京カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲一丁目8番16

新槇町ビル2階

八重洲オフィスではございませんので、ご来場の際はご注意ください

[JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分]

一般価格 : 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様

会員価格 : 税抜 6,400円 (税込7,040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。

セミナー内容

第1講座

14:30

↳

15:00

小規模ガス事業者の未来、明暗を分ける戦略の違いとは

ポイント

“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・ビジネスモデルを見極めるポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ
1DayReformチーム

谷 清



第2講座

15:00

↳

15:50

地方LPガス会社の後継ぎとして選んだ「1Dayリフォーム事業」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス

ポイント

LPガス会社のゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どのような戦略をとったのか？」をお話しいただくとともに、同社が展開した「1 Dayリフォームビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説していただきます。

株式会社コジマガス
専務取締役

小島 宏太 氏



ゲスト
講師

第3講座

15:50

↳

16:40

モデル企業の成功要因とビジネスモデルの具体的な実践方法を解説

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



まとめ講座

16:40

↳

17:30

今後生き残る強い会社にモデルチェンジするための条件

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ならないこと”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



お申込みはこちら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。

※お申込に関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117633>

船井総研 117633

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。

【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp