

【来場】機器交換リフォーム専門店立ち上げセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	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 【講座のポイント】 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ます。 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 1DayReformチーム 榊原 稔記
第2講座 特別ゲスト講座	年商8,000万円の小さなガス会社が、4年で売上高4倍の3億円を達成した成長の軌跡と取り組み事例 【講座のポイント】 年商8,000万円だった株式会社イナセが4年で4億円を売り上げることができた機器交換専門店の成長の軌跡と実際の取り組み事例をお伝えします。 株式会社イナセ 代表取締役 川田 賢興 氏 大学卒業後に家業のプロパンガス会社(株式会社伊奈石油)と設備工事会社で仕事をしながら、給湯設備や住設機器の販売・設置、配管工事などを経験し、2013年に株式会社伊奈石油の代表に就任。ガス設備や住設機器を中心としたエンドユーザー向けリフォーム事業を、「自社施工」にこだわって本格的に展開。2017年には、社名を株式会社伊奈石油から株式会社イナセに社名変更し、エンドユーザー向けの販促に更に注力し、取り組み4年で売上をそれまでの4倍の3億円に成長させる。
第3講座	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! 【講座のポイント】 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 リノベーション支援部 Reformビジネスグループ 1DayReformチーム 谷 清
第4講座	本日のまとめ 【講座のポイント】 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 リノベーション支援部 Reformビジネスグループ マネージャー 齋藤 勇人

開催日時

2025年 **2月4日(火)**
14:30~17:30 (受付開始: 開始時刻30分前~)
船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

※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 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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123121>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「123121」をご入力し検索ください。

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)

※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。※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。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

開催方法

東京開催

お申込み
期日

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もございます。



ガス売上縮小に不安を抱えている方へ

ガス外収益

創出

ガス会社向け新規事業セミナー

初期投資

約**700万円**

1店舗売上高

取り組み初月から
1,000万円

平均粗利率

35%

ガス売上が毎年減少する中でも

ガス外売上 **+2.2億円突破!**

新規事業を
起ち上げて本当に
良かったです!

株式会社イナセ
代表取締役
川田 賢興 氏

埼玉県
燃料小売業
ガス事業売上
5,700万円
(2023年度)

特別
ゲスト

ガス売上縮小を補う、『今取り組むべき』新規事業とは?

東京会場

2025年
2月4日(火)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
14:30~17:30 (受付開始: 開始時刻30分前~)

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
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

【来場】機器交換リフォーム専門店立ち上げセミナー お問い合わせNo. **S123121**

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。)→ **123121**



4年前売上8,000万 円のガス会社だった私たちが、

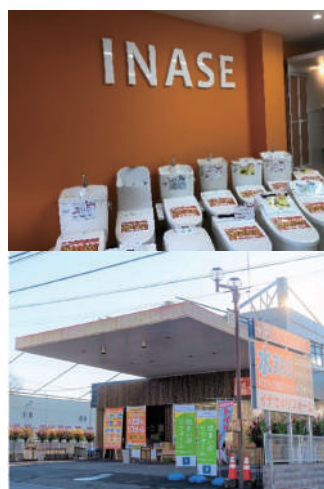
年商3.0億円 粗利1.4億円を
車で10分圏内のエリアのみ・社員10名で達成しました！

川田社長が考える一番の成功ポイントはどうのように考えていますか？

川田社長: 成功のポイントは様々ありますが、あえて一言で言うと『**専門店化**』ですね。失敗要因を分析するためにリフォーム事業の勉強をしていく中で、「専門店化」というキーワードを度々目にするようになりました。

「リフォーム事業は相次ぐ大手参入で競争が激しくなり、お客様は自分が希望するリフォームが得意な会社かどうかを選別するようになった。だから“あれもこれも、何でもやりますよ”という会社はお客様に選ばれなくなっている。これからのリフォーム事業者は、自社の得意分野がお客様にわかりやすく伝わるように“専門店化”をしなければ勝ち残れない」という話ですね。

イナセのリフォームと他のガス会社系リフォームで大きく違っているのは、その専門店の徹底度合いなんです。ここを徹底的にやりきってみたら、本当にお客様が4倍、5倍に増えました。それも決して都市部ではない当社のエリアで、自動車15分圏内の近隣エリアからのお客様がほとんどですから、社員を増やさずに売上と粗利が4倍以上になったわけです。



一号店の伊奈本店。専門店化にあたり、事務所を改装しショールームとした。

専門店化にあたり、どのような集客施策を選択したのですか？

川田社長:まずは「**店舗を立ち上げたこと**」ですね。専門店と謳うからにはお客様からの見え方も大切です。いまやリフォーム会社や家電量販店、ホームセンターでさえも売場に給湯器やコンロ、トイレが陳列されていますよね。それなのに専門店であるはずの自社では商品が一つも見られないのはおかしいじゃないか、と。

それで、弊社の事務所がそれなりに交通量のある道路沿いにあったので、立地的にもちょうど良いと思って、1階部分をガス機器と住設機器を並べたショールームにしました。ショールームと言っても大げさなものではなくて、15坪程度のほんの小さなスペースです。ただし、「ここにこんなお店がありますよ」ということを知ってもらえるように、とにかく看板だけは大きく目立たせました。



1号店出店のわずか2年後に出店した桶川店。

ショールームを立ち上げてから、来店でも電話問合せでも、明らかにお客様が増えました。チラシとホームページだけで販促していた頃は、月に40万円くらい販促費をかけてほしい20件、見積金額にすれば400万円程度の反響でした。それがショールームを出した直後から40件に増えたわけですから、同じ販促費で**売上も粗利も2倍になった**ということです。当社の場合はもともとの事務所を改装したため家賃負担が増えることもなかったのは尚更ありがたいかったですよね。もちろん事務所とは別でショールームを構えることになったとしても、その家賃が月20万円程度であれば、見込める利益の方が断然多いと思います。

ですから当社も1店舗目出店の2年後には2店舗目を隣町に出店して、売上はさらに1億円、営業利益は700万円ほどアップしました。

ショールームの起ち上げの他に取組んだことはありますか？

川田社長:2つ目が「販促」を変えたことですね。

販促というのは主にチラシとホームページのことですが、冒頭でお伝えしたように、両方とも以前から取り組んでいました。ですが目に見えて集客が増えたのは、「**専門店らしさ**」ということを意識して、商品掲載数を他社よりも圧倒的に多くしたことと、主力のトイレ・コンロ・給湯器は地域最安値の商品を作って載せてからでした。

それからチラシの配布方法にも当社なりの工夫があります。以前は月に40万円ほどの費用をかけて、6万枚くらいのチラシを月1回の頻度で新聞折込していましたが、現在は同じ枚数のチラシを2万世帯に月3回の頻度で折り込んでいます。ターゲットとなるお客様をなるべくお店の近隣世帯に絞って、ほぼ毎週のようにチラシを目にさせていただくことによって、どこよりも身近な会社として認知してもらえるようにという意図ですね。

集客以外でも何か成功ポイントがありますか？

川田社長:当社で目安としている数値として、1人あたり年間5,000万円の売上というのがあります。その数値を達成させていく上で、機器交換は単価が10～20万円前後ですから、1件の営業に時間をかけてしまうとどうしても割に合わなくなります。

この問題にかなり苦しんだ経験から、現在はその場で見積金額を提示することを徹底しています。それを可能にするために必要なのが、機器交換リフォームを材工込みのパック価格にすることでした。

仕入の調整や施工体制の改善、原価の整理など苦労することはありましたが、**試行錯誤の末に現調時にその場で見積金額を提示できる仕組みが出来上がりました。**

**今回はご協力いただき誠にありがとうございました。
最後にレポートを読んでいただいているガス会社の皆様に一言お願いいたします。**

川田社長: 弊社のような小さな会社の取り組みの話を最後まで読んでいただきありがとうございます。
今後ますます厳しくなるガス業界ですが、個人的には、新しいことに挑戦していけばきっと明るい未来が切り拓けると
思っています。今回当社が取り組んできた戦略を簡潔にお伝えしましたが、
2月4日のセミナーでは、さらに詳しく、包み隠さず、具体的にお話しさせていただきます。
同業の経営者の皆様にお会いできることを心から楽しみにしています。若輩者ではございますが、どうかよろしくお願い
いたします。



より「専門店感」を意識してリニューアルした販促チラシは、機器交換メニューの掲載数が他社と比べても圧倒的に多い。



その場で見積金額を提示して、高回転営業を可能にした営業ツールの例
(パック商品カタログ)。

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

品名	仕入単価	販売単価	粗利率
給湯器	10,000円	14,000円	30%
コンロ	5,000円	7,000円	30%
ガス機器	15,000円	20,000円	33%
ガス工事	10,000円	14,000円	30%
ガス機器交換	15,000円	20,000円	33%
ガス機器交換工事	10,000円	14,000円	30%
ガス機器交換工事	10,000円	14,000円	30%
ガス機器交換工事	10,000円	14,000円	30%
ガス機器交換工事	10,000円	14,000円	30%
ガス機器交換工事	10,000円	14,000円	30%

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りを簡単にすることができ、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。



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22,000円(会員は税込17,600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。