

【来場】ガス会社向け既存顧客器具販売最大化セミナー

講座	セミナー内容
第1講座 14:30~15:00	ガス事業者の未来、明暗を分ける戦略の違いとは 【講座のポイント】 “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 リーダー 榊原 稔記
第2講座 15:00~15:50 ゲスト講座	地方LPガス会社の後継者として選んだ「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 【講座のポイント】 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?」をお話いただくとともに、同社が展開した「1Day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
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 【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の一つひとつをご紹介します。 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
第4講座 16:40~17:30	今後生き残る強い会社モデルチェンジするための条件 【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

開催日時

2025年**3月14日(金)**
14:30~17:30 (受付開始:開始時間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)
※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たしかねますので、ご了承ください。

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。

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/124763>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「124763」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。

ガス売上縮小に不安を抱えている方へ

ガス顧客
器具売上
最大化

ビジネスモデル徹底解剖セミナー

成功事例

ガス顧客 **1,000**件から
器具売上 **7,000**万円
粗利率 **40**%

ゲスト講師

株式会社コジマガス
(愛知県稲沢市)
専務取締役
小島 宏太氏

開催日時

2025年**3月14日(金)** 14:30~17:30
【受付開始:開始時間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

主催

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

ガス会社向け既存顧客器具販売最大化セミナー

お問い合わせNo. S124763

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。) → **124763**

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円	140,000円	30%
コンロ	50,000円	70,000円	30%
ガス工事	10,000円	15,000円	33%
合計	160,000円	225,000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を簡単にすることができ、工事前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おりません。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。



年商2億円未満
のガス会社
必見!!

機器交換(給湯器・トイレ・コンロ等)リフォーム専門家を立ち上げて、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

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

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