

## ガス会社のための新規事業公開セミナー

| 講座                             | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座<br>14:30~15:00            | <b>ガス業界を取り巻く環境と今後の戦略</b><br><b>【講座のポイント】</b><br>ガス業界の市場動向と、全国のLPガス販売店各社の新規ビジネス参入成功事例&失敗事例の分析から、これからの取り組むべき戦略をお伝えします。<br>株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 1Day Reformチーム 谷 清                                                 |
| 第2講座<br>15:00~15:50<br>特別ゲスト講座 | <b>特別ゲスト講座</b><br><b>【講座のポイント】</b><br>ガス顧客減少、売上減少、脱炭素化、ホームエネルギーの見直しにより既存事業の先細りを懸念されているなかで、ゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どんな戦略を採ったのか?」をお話していただくとともに、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。<br>ニイミ産業株式会社 常務取締役 榊原 敦 氏 |
| 第3講座<br>15:50~16:40            | <b>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</b><br><b>【講座のポイント】</b><br>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。<br>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<br>16:40~17:30            | <b>まとめ講座</b><br><b>【講座のポイント】</b><br>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。<br>株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 1Day Reformチーム リーダー 榊原 稔記                                                      |

### 開催要項

開催日  
2025年 6月 18日(水)・19日(木)・20日(金)・21日(土)

開催方法 **オンライン開催**

開催時間 14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

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。

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。  
※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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/128033>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「128033」をご入力し検索ください。

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。



全国約70社のガス会社が取り組むビジネス

ご案内状

# ガス会社だから勝てる 新規事業公開セミナー

“今”始めるべき新規事業はこれだ!

機器交換リフォームビジネス

取り組み  
3年で  
売上1.2億円

粗利率  
40%超

未経験  
人員で  
起ち上げ可能

ニイミ産業株式会社  
常務取締役 榊原 敦 氏

船井総合研究所が「今」おすすめするビジネスの全貌は中面へ!

PC・スマホで  
かんたん

セミナー参加!!

オンライン  
開催

2025年 6月 18日(水)・19日(木)・20日(金)・21日(土)  
14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前)  
※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

主催

ガス会社のための新規事業公開セミナー



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. S128033



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。) → 128033

# 地方LPガス会社を選ばれている新規事業とは？

## 機器交換リフォーム事業

|           |                                                                                                                               |           |              |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------|
| 売上規模(3年後) | 1.2億円                                                                                                                         | 営業利益(3年後) | 1,200万円(10%) |
| 初期投資額     | 700万円                                                                                                                         |           |              |
| 事業概要      | ・トイレ・給湯器などの住宅設備機器工事に特化したリフォーム専門店<br>・商圈を自動車10分～15分圏内に絞り込むことで1件あたりの稼働時間を短縮<br>・出店1年目から黒字化、2年目で投資回収可能な、リスクを抑えた小商圈&コンパクトなビジネスモデル |           |              |

※数値はあくまでもモデルであり成果を約束するものではありません。

### ◎事業の魅力

- ・大手リフォーム会社や工務店が参入しない設備交換リフォームに専門特化し、**無競争マーケットで展開**するビジネスモデル
- ・**単価10万円～20万円前後**のリフォームに特化することで、**粗利率40%**を実現
- ・当月反響・当月受注・当月請求が可能であり、**資金繰りも安定**

### ◎参入のポイント

- ① 商圈内1番の機器展示数ショールーム
- ② チラシ・ホームページにおける専門店訴求
- ③ 1日2～3現場施工によるコスト削減



専門店訴求によって**人口7万人前後の商圈でも月平均50～60件の機器交換リフォーム集客**を獲得することができるようになります。

さらに1日あたり複数件の施工を効率的に行うことで原価を削減し、高い利益率を出すことが可能になります。

## このような方におすすめ

- ☑ ガス業界の先細り・先行きが不安な方
- ☑ ガス顧客の減少、高齢化でお困りの方
- ☑ ガス会社がこれから取り組むべき事業を知りたい方
- ☑ 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を知りたい方
- ☑ ガス事業以外の新たな収益事業を作りたい方

## 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ると、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数か月間で仕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。



## 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                      | プロパンガス販売                     | プロパンガス販売                       | プロパンガス販売                             |
|-------------------------------|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| 有限会社同庭設備燃料(岐阜県)               | 西部燃料株式会社(福井県)                | 株式会社くさか(京都府)                   | 株式会社カナメ(群馬県)                         |
|                               |                              |                                |                                      |
|                               |                              |                                |                                      |
| 町のガス屋の後継者の挑戦<br>1年半で年商+1億円達成! | 競合が多い商圈でも<br>参入2年で年商+6,000万円 | 人口7万人の小さな町で<br>取り組み2年で年商+1.7億円 | 新規参入から急成長!<br>わずか2年半でリフォーム年商1.3億円を突破 |

ビジネスモデルの詳細はセミナーで徹底解説いたします!お申込みはこちらから