

# ガス会社の未来を拓く!新規事業公開セミナー

| 講座                  | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座                | <b>ガス業界の市場動向とこれからの取るべき戦略</b><br>ガス業界を取り巻く環境と、全国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 チーフコンサルタント <b>谷 清</b><br><small>東京都江戸川区生まれ。大学在学時は経営学を専攻し、マーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店(1Day Reform)におけるWEB・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、WEB集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。</small>                                           |
| 第2講座                | <b>LPガス会社向けにおすすめしたい新規事業とは</b><br>ガス事業の売上減少・顧客数減少に備え、ガス会社だから次の収益の柱となる新規事業をご紹介します。<br>株式会社船井総合研究所 事業イノベーショングループ リーダー <b>高根 秀伍</b> Reformビジネスグループ <b>林 秀紀</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 第3講座<br>セミナー特別ゲスト講師 | <b>特別ゲスト講座</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>関西プロパン瓦斯株式会社 代表取締役社長 <b>石井 智之 氏</b><br><small>三重県津市出身。大学卒業後の1999年、大手物流会社に入社。国内外との海運事業や建機、精密機械の輸出営業に携わり、2004年に関西プロパン瓦斯株式会社に入社。ガス営業、所長、部長を経て、2012年に同社の代表取締役役に就任。当初はLPガス販売を中心に事業を展開していたが、新たな事業の柱を求めて、新規事業として介護ビジネス、リフォームを立ち上げ、脱ガス収益依存と地域の暮らしのインフラとして更なる事業拡大を目指している。</small>                                                         |
| 第4講座                | <b>新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策</b><br>新規事業の起し上げは良いことばかりではありません。今回ご紹介したビジネスモデルを実践するにあたって知っておいていただきたいリスクと、それを回避するための対策についても事例をもとにお伝えします。<br>株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ リーダー <b>榎原 稔記</b><br><small>千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店(1Day Reform)におけるWeb・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、Web集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。</small> |

## 開催要項

|                                                                                                 |                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>開催日</b><br>2025年 <b>7月18日(金)・19日(土)・21日(月)</b><br><b>開催時間</b> 14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~) | <b>開催方法</b> オンライン開催<br><b>お申込み期日</b> 銀行振込み:開催日6日前まで<br>クレジットカード:開催日4日前まで<br><small>※祝日や連休により変動する場合もございます。</small> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

※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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

|                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>受講料</b> 一般価格 税抜 15,000円 (税込 <b>16,500円</b> ) / 一名様<br>会員価格 税抜 12,000円 (税込 <b>13,200円</b> ) / 一名様<br><small>●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。</small> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## お申込み方法

|                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>【QRコードからのお申込み】</b><br>右記QRコードからお申込みください。                                                                                                                                                                                                       |  |
| <b>【PCからのお申込み】</b><br><a href="https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129520">https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129520</a><br>船井総研ホームページ ( <a href="https://www.funaisoken.co.jp">https://www.funaisoken.co.jp</a> ) に右上検索窓に「129520」をご入力し検索ください。 |  |
| <b>E-mail</b> seminar271@funaisoken.co.jp <b>TEL</b> 0120-964-000 (平日9:30~17:30)<br><small>※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。</small>                                                                                    |  |

## ご案内状

## オンライン開催

2025年 **7月18日(金)・19日(土)・21日(月)**

**開催時間** 14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

気軽に  
参加しやすい  
オンライン  
セミナー

LPガス顧客数の減少・顧客の高齢化・脱炭素化・・・

逆境に立たされている地方LPガス事業者は  
「今」何を考え、動き、成功を収めているのか?

地方LPガス業界向け

# 新規事業

セミナー

“今”始めるべき新規事業はこれだ!

ブルーオーシャン・売上1.2億円〜粗利40%

**機器交換リフォーム**

地域貢献・売上3億円〜・営利20%

**ナーシングホーム**

成長市場・ストック型ビジネス

**配食事業**

省人運営可能・初期費用100万円

**レンタカー事業**

ゲスト  
登壇

**リフォーム事業**

**介護事業**

年商14億円 | LPガス卸売・小売  
「ガス会社の強みを活かすリフォーム事業」  
関西プロパン瓦斯株式会社(三重県)  
代表取締役社長 **石井 智之 氏**

主催 ガス会社の未来を拓く!新規事業公開セミナー



サステナブルグロ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

お問い合わせNo. **S129520**



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。) → **129520**

# 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、**無競合マーケットで展開**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商圏内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
- ③1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。**

## ナーシングホーム事業

|           |                                                        |           |              |
|-----------|--------------------------------------------------------|-----------|--------------|
| 売上規模(3年後) | 3億円                                                    | 営業利益(3年後) | 6,000万円(20%) |
| 初期投資額     | 5～10億円                                                 |           |              |
| 事業概要      | 要介護3以上の高齢者、医療ケアが必要な高齢者、ターミナルケアを希望する高齢者に対し、生活サービスを提供する。 |           |              |

※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

- ・医療機能を付加することで客単価UPにつながり、収益性が高い
- ・初期投資が大きく参入障壁が高いため、需要に供給が追いついていない
- ・施設運営においてガス供給が必要であるため、LPガス事業とのシナジー◎

### ◎参入のポイント

- ・入居者が獲得できる見込みがあるか?展開エリアの高齢者人口の把握・調査は必須
- ・質の高い医療ケアを提供するための地域の医療機関との連携体制構築が必要



## レンタカー事業

|           |                                                   |           |              |
|-----------|---------------------------------------------------|-----------|--------------|
| 売上規模(3年後) | 6,000万円                                           | 営業利益(3年後) | 2,400万円(40%) |
| 初期投資額     | 100万円                                             |           |              |
| 事業概要      | 地域住民や観光客に対して、必要な時に必要な車種を必要な期間だけ利用できるレンタルサービスを提供する |           |              |

※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

- ・車1台からの低投資で参入可能で、年商1億円も狙えるビジネスモデル
- ・高まる観光需要に加え、生活需要(日常生活での移動手段としても)取り込むことで大きな市場に
- ・会員獲得にLPガス事業の顧客名簿を活用可能
- ・省人運営可能な高生産性ビジネス
- ・車を置くための駐車場スペースが確保できるか?



## 配食事業

|           |                                                                             |           |            |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------|------------|
| 売上規模(3年後) | 4,560万円                                                                     | 営業利益(3年後) | 547万円(12%) |
| 初期投資額     | 200万円                                                                       |           |            |
| 事業概要      | ひとり暮らし高齢者の増加に伴い、高まる配食ニーズ。さらに高齢者に対する「見守り」もニーズとして存在。店舗を持たないため、固定費がかかりにくいビジネス。 |           |            |

※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

- ・定期注文システムで、契約数の増加に合わせて収益が増えていくストック型ビジネス
- ・地域住民の敷居を跨げるガス会社だからこそ把握できる配食ニーズ
- ・個人宅だけでなく、福祉施設や病院に食材を宅配することで、収益性向上
- ・食品製造機能を保有した事業者との連携
- ・顧客管理の仕組や配送手配の業務フローの整備



各事業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