

リフォーム人材採用・即戦力化に 課題を持つ方は必見です

【Webセミナー】ガス会社リフォーム業績UPセミナー

開催日	2025年 9月16日・17日・18日	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がございます。

※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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。

【セミナー参加者特典】1Dayリフォーム 無料経営相談

貴社の商圏や組織・人材の状況を基に、1Dayリフォームの成功率や売り上げシミュレーションの算出を含めた無料経営相談です。※ご希望の方はセミナー聴講後のアンケートにご回答ください

講座	セミナー内容
第1講座	2025年リフォーム業界時流予測 ライフサイクルから読み解く!リフォーム・住宅業界の打つべき対策を解説。ガス会社がリフォーム事業を拡大する際に押さえておくべき時流を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 Reformビジネスグループ チーフコンサルタント 谷 清
第2講座 ゲスト講座	地方LPガス会社がリフォーム事業の業績拡大までの軌跡と取り組み事例 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「リフォームビジネスの業績拡大戦略」の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	ガス会社がリフォーム事業を拡大・成長させるための実践ノウハウを大公開! ゲスト企業が取り組んだ事業戦略の成功要因と、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解説いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 Reformビジネスグループ 高木 佑哉
第4講座	本日のまとめ 今後勝ち残る会社になるために、地域密着ガス会社が「いま取り組まなければいけないリフォーム戦略」を全国の成功事例を基に解説いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 Reformビジネスグループ リーダー 榊原 稔記

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/131781 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「131781」をご入力し検索ください。

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。



すでにリフォームを行っているが 伸び悩んでいるプロパンガス会社

機器交換 × 7万人商圏

リフォーム売上
0.3億円 → 1.2億円

地域密着ガス会社のリフォーム業績UPセミナー



オンライン開催 2025年 **9月16日・17日・18日** 14:30～17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～) お申し込みは **コチラ** から!

主催 Funai Soken **今すぐスマホでチェック⇒**

【Webセミナー】ガス会社リフォーム業績UPセミナー

お問い合わせNo. S131781

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

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **131781**



新たな人材を育成のための 採用&評価制度の成功事例

リフォーム業態特化で、1か月で1名採用事例を大公開

採用を行うためには**評価制度**が一番大事!?
今**ガス会社**が採用している**評価制度**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!

未経験スタッフでも契約率**70%超**を 実現する営業トーク&ツール

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

相見積も怖くない! 成功企業が実施している
競合対策トーク&ツール

1件あたりの創出粗利を最大化する、
追加提案トークと**活用ツール**を大公開

Web×チラシで 月60件集客する成功事例

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

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

1店舗売上高

1.2億円

初期投資

700万円

平均粗利率

35%

増員1名からできる 機器交換リフォーム専門店事業

徹底解説

こんな方に見ていただきたい セミナーです!

- ✓ 人員拡大は難しいが売上拡大を実現したい方
- ✓ 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
- ✓ ガス会社にとって適切な新規事業を探している方
- ✓ 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

機器交換専門点を立ち上げて わずか1~2年で 売上をアップした事例が続出!

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

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

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

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

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

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**