

Webセミナー 既存顧客からの売上拡大セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	LPガス業界の最新トレンド&成功事例を徹底解説!ガス業界の現状と未来 講座のポイント ガス業界の市場動向と、既存顧客からの売上を拡大し続けているガス会社の成功事例分析から、これから取り組むべき戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 高木 佑哉
第2講座 特別ゲスト講座	15,000件の既存顧客から年間8億円の売上を上げた取り組み 講座のポイント 顧客管理の仕組みを構築して全社に浸透させることによって、既存顧客からの売上アップに成功した取り組み内容と成功のポイントを解説していただきます。 株式会社桶庄 営業本部長 福田 好伸 氏 愛知県名古屋市中心に、東邦ガスの代理店事業や建築リフォーム事業を展開する株式会社桶庄の営業本部長。22年前に同社に入社後、入社2年で店長、さらに3年後には事業部長を歴任し、現職に至る。同社のCRM戦略の立案と現場におけるオペレーションの徹底に取り組んだ結果、既存顧客からの売上高は、新規客からの売上高の約1.4倍となっている。
第3講座	本日のまとめ 講座のポイント 第一講座・第二講座で学んだ市場トレンドと成功事例をもとに、皆様に明日から行っていただきたいことをお伝えいたします。本セミナーで得た知識を明日からすぐに実践し、強固なOB集客体制を構築するための具体的なアクションプランを持ち帰っていただくための講座です。 株式会社船井総合研究所 榊原 稔記

開催日時

2025年12月8日(月)

2025年12月9日(火)

2025年12月10日(水)

2025年12月11日(木)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

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がございます。

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:FUNA|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/134480 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索マークから「134480」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。



抱えているその既存名簿、本当に有効活用できていますか？

住宅設備機器・リフォームの提案&販売で

+ 1 2,000軒のガス顧客から 億円



ゲスト講師

株式会社桶庄
営業本部長 福田 好伸 氏

顧客管理の仕組みを構築し
全社に浸透させたことで
売上アップに成功しました!

【ゲスト事例】
ガス顧客+OB顧客で
売上8億円創出!

PC・スマホでかんたん オンライン開催
セミナー参加! 2025年 12月 8日・9日・10日・11日
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

【Webセミナー】既存顧客からの売上拡大セミナー

お問い合わせNo.S134480

主催

サステナク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大阪府中央区北浜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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 134480

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

- ✓ 既存顧客から売上を拡大させる手法
- ✓ 既存顧客から反響を獲得する取り組み
- ✓ 既存顧客を有効活用する手法
- ✓ 既存顧客だけで売上を作った企業の事例
- ✓ 名簿を増やすための取り組み

このような方におすすめ

- ✓ ガス業界の先行きが不安
- ✓ 既存名簿からの反響が少ないことにお悩み
- ✓ 販促費を抑えながら売上を伸ばしたい
- ✓ 1世帯あたりの売上を伸ばしたい
- ✓ 1店舗あたりの売上を増やしたい

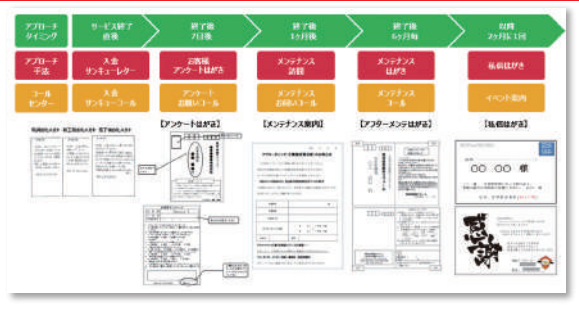
本セミナーに参加すると…こんなことがわかります!!

1 OB名簿15,000件から月間300件の反響を発生させる仕掛け

2日間で300組が来場するOBイベント



OBとの定期的な接点を戦略的に作る



2 月間300件の見積提出を可能にする営業&見積提出の仕組み化

配客のルールで迅速対応

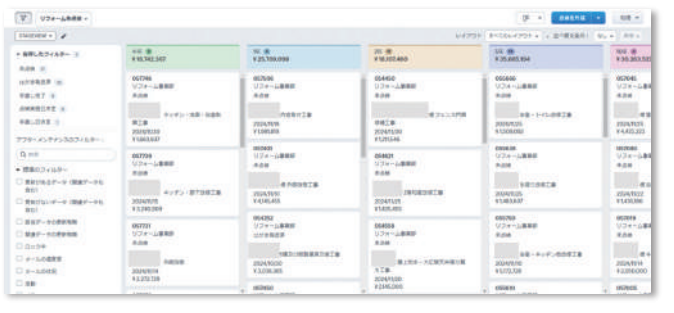
メンバーA、BはC、D、F、Gの営業同行でスキルアップサポート									
件数	平均単価 (万円)	配客数 (万円)	単価 (万円)	10	20~30	50~100	200~300	500~	
配客件数	60	4,791		21	12	21	4	2	
メンバー	成績段階	↑上場件数	4,681	配客件数					
1 A	1人前	10	115	1,150	4		2	1	1
2 B	1人前	10	115	1,150	4				
3 C	1人前	12	96	1,151	11	1	2	6	2
4 D	0.75人前	12	57	684	12	3	3		
5 E	0.75人前	12	49	584	11	3	3	5	
6 F	0.5人前	10	8	81	9	7	2		
7 G	0.5人前	10	8	81	9	7	2		
8 H	3ヶ月未満	0	0	0					
9 I	3ヶ月未満	0	0	0					
合計		76	81	4,681	60	21	12	21	4

パック化でその場見積&見積の簡素化

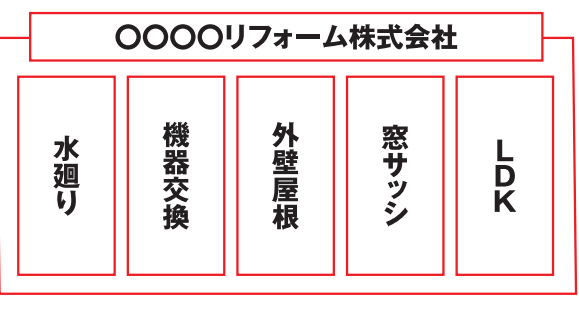


3 LTVを最大化させるための顧客管理方法と体制づくり

紹介促進と追加提案の仕組み化とDX化



需要喚起のための新商品開発



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。



機器交換(給湯器・トイレ・コンロ等)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
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