

ガス業界
向け

500社以上の
リフォームビジネス会員を持つ、
株式会社船井総合研究所が
1年かけて集めたデータと成功事例から厳選!!

最新 ガス外 収益

たったの
2時間で
知れる!

8選

省エネビジネス
(電力・創エネ関連)



住まいサポート
(リフォーム・総合生活)



空調交換
(エアコン・換気設備)



小規模木造モジュール
(タイニーハウス等)



ガレージ・ユニットハウス
(BtoB向け)



アフター点検ビジネス
(定期メンテナンス)



災害非常用機器
(レジリエンス強化)



宿泊・民泊事業
(不動産活用)



大手企業や地域トップ企業がはじめている次の一手の詳細はこちら

オンライン
開催

2026年 3月 2日・3日・4日 13:00~15:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

最新ガス外収益ビジネス8選

お問い合わせNo. S137420

主催



サステナブルな成長を促すことを使命とする。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



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。) → 137420

省エネビジネス (電力・創エネ関連)

特徴

脱炭素時代の収益源。既存顧客へ太陽光パネル、家庭用蓄電池（VPP対応）、高効率給湯器（エコジョーズ等）を提案し、エネルギーマネジメントを一元提供する。

メリット

顧客LTV（生涯価値）の最大化。電気・ガス・設備を包括提案することで、顧客のスイッチングを抑制し、国の補助金を活用した高単価受注が可能になる。

住まいサポート (リフォーム・総合生活)

特徴

「住まいの主治医」化。ガス設備点検の延長で、水回り、内装、外装リフォームや、生活の「小さな困りごと」を定期的に解決するサービスを提供する。

メリット

既存顧客データベースの有効活用。高い顧客信頼性を起点に、リフォーム案件へスムーズに移行。顧客離脱を防ぎ、安定的なストック収益を生み出す。

空調交換 (エアコン・換気設備)

特徴

ガス機器設置・配管工事ノウハウを活かし、エアコン・換気扇・床暖房など付帯設備の交換需要を包括的に取り込み、営業・施工効率を高める。

メリット

繁忙期の分散と効率向上。ガス機器交換の閑散期（夏場）に空調需要を取り込み、年間の売り上げを平準化。既存ルートでの追加受注機会が増大する。

小規模木造モジュール (タイニーハウス等)

特徴

インフレ時代の新市場。8坪程度の小型規格住宅（タイニーハウス）を、賃金が上がらないために家を買えない1～2人世帯向けに低価格・高品質で提供。

メリット

新規顧客層の獲得と高粗利。新築メーカーが手を出さない単価領域で地域独占が可能。職人の「スキマ稼働」で高効率施工を実現する。

ガレージ・ユニットハウス (BtoB向け)

特徴

遊休地・法人需要の取り込み。個人向けカーポート、高付加価値なガレージ、あるいは法人向け事務所・店舗・倉庫としてのユニットハウスの設置・販売。

メリット

土地活用ビジネスへの参入。設置・基礎工事スキルを活かし、BtoBの安定需要を獲得。住宅ローンが不要なため、柔軟かつスピーディな事業展開が可能。

アフター点検ビジネス (定期メンテナンス)

特徴

保安点検からの脱皮。法定義務ではないが顧客が求める「住宅設備の長寿命化」を目的とした有償の定期点検・予防保全サービスをパッケージ化。

メリット

安定的なストック収益の創出。定期的な顧客接点がりフォーム・交換時期の確実な把握に繋がり、他社への流出を防ぐ最良の顧客囲い込み手段となる。

災害非常用機器 (レジリエンス強化)

特徴

社会貢献とセット提案。LPガスや都市ガス供給エリアで、災害時に機能する発電機、非常用ガス栓、カセットボンベ活用機器など、レジリエンス設備を提案。

メリット

企業イメージの向上と高付加価値。防災意識の高まりを背景に、高単価な安全設備を自治体や法人にも提案可能。地域インフラ企業としての信頼性を高める。

宿泊・民泊事業 (不動産活用)

特徴

遊休資産の収益化。自社の遊休地や空き家、設置済みのユニットハウスを活用し、短期滞在や民泊として運用。地域活性化への貢献も視野に入れる。

メリット

不動産収益の多角化とキャッシュ化。本業とは異なる賃貸・サービス業の収益源を確保。自社が持つ設備工事ノウハウで、高稼働率に必要なメンテナンスを内製化できる。

中小企業が導入しやすいビジネスモデルの要素とは？

1. 初期投資が少ない

失敗した際のリスクを最小限に抑えられます。中小企業にとって、本業のキャッシュを枯渇させずに「まずはやってみる」ことが可能です。

2. 在庫が少ない

在庫を抱えないことで、倉庫代や廃棄リスク、管理コストを削減できます。何より、現金が手元に残るため経営の柔軟性が高まります。

3. 事業参入初年度から新規集客が可能

長期の赤字に耐える体力が限られています。広告運用や既存顧客へのクロスセルによって、初月から売上が立つことは精神的な安定にも繋がります。

4. 「消えない」事業

投資回収が終わる前にブームが去るリスクを回避できます。また、一度集客の仕組みを作れば、長期にわたって安定収益を生む「ストック型」に移行しやすいです。

5. 大手資本が参入しにくい（大手がやりたがらない）

大手はスケールメリット（大量生産・大量販売）を狙うため、属人性が高く個別対応が必要な分野には入り込めません。ここで専門性を磨けば、中小企業が独壇場を築けます。

6. 資金繰りが楽なもの

経営の予測可能性を飛躍的に高めます。

7. 時流に合っているもの

追い風が吹いている市場では、少ない努力で大きな成果が出やすくなります

本セミナーで学べるポイント

1. 最新のガス外収益ビジネスが分かる！

貴社が取り組むべきガス外収益の拡大に繋がるビジネスモデルを紹介します。どのターゲットに、どういった特徴のある商品を提案するのか、また貴社に与えるメリットが何なのか具体的なビジネスモデルについて解説を行います。

2. 大手企業や地域トップクラス企業の取り組みが分かる！

大手企業や地域トップクラス企業の取り組みに関する分析と船井総研のデータをもとにガス外収益を拡大するためのポイントを解説します。

3. 新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策が分かる！

今回ご紹介する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お伝えします。

講座内容

講座	講座内容	講師
第一講座	ガス業界の市場動向とこれからの取るべき戦略 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。	 株式会社船井総合研究所 矢川 魁人
第二講座	ガス外収益ビジネス8選！成功ポイント解説 大手企業や地域トップクラスの企業が始めている次の一手として、参入すべきガス外収益ビジネスを8つご紹介させていただきます。	

■株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「採用・人的資本経営支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな企業を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

日時・会場のご案内

オンラインにて開催

お申込み期日 ※祝日や連休により変動する場合がございます
銀行振込み：開始6日前まで クレジットカード：開始日4日前まで

2026年3月2日（月）

【開始】13：00

2026年3月3日（火）

▼
【終了】15：00

2026年3月4日（水）

（ログイン開始：開始時間30分前～）

※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。

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。

お申込みの流れ

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。または、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「137420」をご入力し検索ください。

お問い合わせ

 Funai Soken 株式会社船井総合研究所

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) ※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。※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

