



## セミナー内容の一部をご紹介します!

- 1 ガス会社がリフォーム事業に取り組むべき理由
- 2 リフォーム市場のトレンドと戦略
- 3 「総合リフォーム」ではなく「専門店リフォーム」がこれからも伸び続ける理由
- 4 株式会社 カナメが取り組んだリフォーム事業のビジネスモデル
- 5 毎月1000万円以上の売上を作るための取り組み
- 6 月30件以上の集客ができるチラシの作り方
- 7 月30件以上の集客ができるOBリピートの体制
- 8 平均単価を20万円以上にするための商品作り
- 9 立ち上げで失敗しないために把握しておきたい!成功率の高い商圏の選び方
- 10 オープン直後からすぐに集客ができるためのオープン戦略
- 11 新規現調反響率を高めるためチラシの折込方法
- 12 Web集客を最大化させるための、HPの作り方と取り組み
- 13 契約率を上げるポイントは“わかりやすさ”!材工をパック化して明瞭価格にする
- 14 未経験者が提案～契約までできる、設備交換パック営業ツールの作り方
- 15 未経験者が月30件の現調をこなせるためのツールの作り方
- 16 今後ますます激変していくリフォーム業界で勝ち残るためのポイントまとめ
- 17 契約率・平均単価を上げるための店舗の展示台数のポイント
- 18 契約率・平均単価を上げるための店舗レイアウト
- 19 既存事業の延長で取り組むと失敗する!?専門店として大事な個別ブランディング
- 20 大手工務店に負けないための領域の選択方法

# ガス売上縮小に不安を抱えている皆様

必見!!

本当にできる!

## 機器交換のみで

# +1.5億円

## ガス外収益拡大セミナー



特別ゲスト講師  
株式会社カナメ  
代表取締役 矢端 要一氏  
※セミナー当日の登壇はございません

POINT 1

トイレ、給湯器、エコキュート、コンロなどの機器交換を粗利率30%で契約

POINT 2

ガス顧客が1,000件いれば6,000万円のリフォーム売上を新規で作ることが可能

POINT 3

業界未経験でも3年で年間1億円のリフォーム売上を作る営業に育成ができる

開催日時

2026年

3月12日

木

会場

船井総研グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO

14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

ガス外収益拡大セミナー

お問い合わせNo. S137950

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。  
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。) → 137950 🔍



## 本セミナー限定

高成長の理由や取り組み内容を  
解説していただきました！

株式会社カナメ

代表取締役 **矢端 要一** 氏

## 01. リフォーム専門道を立ち上げ、新規集客をする



カナメリフォームは商圈内に2店舗ショールームをオープンしました。  
店舗が面している道路の交通量・周辺の近隣施設などを意識した立地と、専門店感が出る  
ような展示数とレイアウトにこだわっております。

## 月60件集客する成功事例

ショールーム・チラシ・ホームページを中心とした、新規顧客向け販促を高頻度の販促を行い、短期間で新規顧客層への認知度を高める。  
顧客リストの蓄積と同時に、高頻度アフターフォローでリピート率を高め、一般リフォーム店の3倍のリピート依頼を毎月獲得する。



- 低単価高頻度サービス（機器交換・小工事）の充実化でチラシの新規反響率がアップ（1/2500）
- 低単価高頻度サービスの充実化で追加受注率・リピート率がアップ
- Webからの現調獲得単価を20,000円以下にするSEO対策と広告運用

## 02. 粗利率40%~を生み出す商品設計と販売手法

仕入原価・工事原価を洗い出し、取り扱う商品とラインナップを決めたことによって平均粗利率を25%→37%に引き上げることができました。また、給湯器・コンロなどに関しては40%以上の粗利率で受注する体制を整備しました。

リフォーム設備 参考掛け率表(各社比較表)

品名	メーカー	シリーズ	標準価格	自社仕入率の【A社】			自社仕入率の【B社】		
				標準	仕・組立のみのみ	備考	標準	仕・組立のみのみ	備考
システムキッチン	クリナップ	ラクエラ	30		組み立て費000円	ただし、IHの場合50ポイント			
	クリナップ	クリンレディ	50						
	TOTO	ミツテ	35						
	DI	AS(ビルダール島)							
	TOTO	クラッソ	50						
	LIXIL	シエラ	30						
	LIXIL	アレスタ	38						
	LIXIL	AS(ビルダール島)							
	LIXIL	リシエル	50						
	Panasonic	リビングステージンV	32						
	Panasonic	ラクシーナ	32						
	Panasonic	リファオス							
	TOCLAS	Bb	35						
	TOCLAS	ベリ	50						
	ハウステック	LE	35						
	ハウステック	ラヴィ	35						
	タカラ	エーデル	68						
	タカラ	エマージュ	68						
	EDDAE	ビルダー製品							
	ノーリツ	ベスト	30						
	ノーリツ	レシビア	35						
	ファーストプラス	TypeW							
ユニオバス	TOTO	サザナ	33						
	LIXIL	アライズ	35						
	LIXIL	リモア							

キッチンリフォーム バックプラン仕様書

### 1. 仕様・施工条件

- 既存の流し台に代わり、位置変更なくシステムキッチンを取り付けるものとする
- システムキッチンの形状は1型2550で、搬入経路が室内から確保できることとする
- 給排水ガス配管および電気配線の大幅な位置変更・延長はないものとする
- システムキッチンまわりの窓は既存のまま使用、壁タイルは解体撤去してキッチンパネルを貼り付けるものとする
- 内装工事はオプション工事とする
- 給湯設備は既存のものをそのまま使用するものとする(ただし瞬間湯沸器ではないものとする)

### 2. 標準施工内容・施工費

施工種別	施工内容	内外注	施工業者	after			before		
				参考原価	内外注	施工業者	自社原価	参考売価	粗利率
解体撤去工事	養生、既存キッチンおよび壁タイルの解体撤去	外	大野建築	20,000		30,000	30,789	46,154	
木工事	システムキッチンの下地組み	外(木工)	大野建築	15,000		25,000	23,077	38,462	
組立工事	システムキッチンの搬入・組立、キッチンパネルの貼付工事	内	メーカー	30,000		45,000	46,154	69,231	
給排水工事	給水・給湯配管(基本架橋ホリ管使用)	内	自社	20,000		20,000	30,789	30,789	
ガス工事	ガス配管、ガスコンロ接続		LP会社	0		0	0	0	
電気工事	照明配線、スイッチ配線、ダクト工事(大きな移動がないものとする)	イースト	電気	20,000		30,000	30,789	46,154	
腐材処分	腐材処分	外	大野建築	15,000		20,000	23,077	30,789	
材料代	材料代(キッチンパネル2枚)			25,000		25,000	38,462	38,462	
諸経費	予備原価			15,000		15,000	23,077	23,077	
合計				145,000	0	210,000	223,077	323,077	

\*ガス工事参考：都市ガス原価15,000、プロパンガスは施工直接発注で無料化  
\*キッチンパネルは使用分を支給する(38板×2、取付キットで原価約2.5万円)

高粗利商品販売のカギは「スピード対応」にあります。

スピード対応をするために商圏の設定から力を入れました。また、チラシの販促においても、スピード対応ができるような折込方法、さらには、即時見積り&即決促進ツールなども作成しました。私たちは全ての段階でスピード対応を意識するように取り組んでおります。

## 03. 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、営業未経験のスタッフのための即戦力化ツールを使用することで、契約率70%以上に引き上げることに成功しました。

**リフォーム&小工部門店 おすすめの機能充実！トイレリフォームラインナップ**  
欲しい機能を比較して選んでみてください！ 当社のトイレ工事。早い・安い・高品質 & 安心アフター対応

トイレ仕様	メーカー	商品名	水栓	洗浄機能	便座	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
33.8万円	TOTO	ネオレストH1	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
26.8万円	LIXIL	アメージュZ	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
19.8万円	LIXIL	アメージュZ	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
18.8万円	TOTO	GG1	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
16.8万円	Panasonic	アメージュZ	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
15.8万円	TOTO	ネオレストQR	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
13.8万円	LIXIL	アメージュZ	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
9.8万円	LIXIL	アメージュZ	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
8.9万円	LIXIL	アメージュZ	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥
6.8万円	LIXIL	アメージュZ	スズメ	フルオート	脱臭機能	リフト	脱臭機能	オート洗浄	タンク乾燥	脱臭機能	オート乾燥

すべて標準工事費も含まれたお値段です！安心の工事保証付きです！

**リフォーム&小工部門店 おすすめの機能充実！洗面台リフォームラインナップ**  
欲しい機能を比較して選んでみてください！ 当社の工事。早い・安い・高品質 & 安心アフター対応

洗面台仕様	メーカー	商品名	水栓	鏡	収納	乾燥	水栓
19.8万円	TOTO	サクア750	スズメ	鏡	収納	乾燥	スズメ
18.8万円	LIXIL	ピアラ750	スズメ	鏡	収納	乾燥	スズメ
10.2万円	クリナップ	BGA750	スズメ	鏡	収納	乾燥	スズメ
8.9万円	LIXIL	オフト750	スズメ	鏡	収納	乾燥	スズメ
8.5万円	TOTO	Vシリーズ	スズメ	鏡	収納	乾燥	スズメ

すべて標準工事費も含まれたお値段です！安心の工事保証付きです！

**トイレのリフォーム**

人気オプション追加商品

- ロイヤルウォッシュ交換 +90,000円(税込)
- ロシタックアブソーバー追加 +50,000円(税込)
- LED照明+ラジエント付 +90,000円(税込)
- LED照明+ラジエント付 +90,000円(税込)
- LED照明+ラジエント付 +90,000円(税込)
- LED照明+ラジエント付 +90,000円(税込)

標準工事費88,000円 + オプション費用20,000円

**88,000円(税込)**

**TOTO ビュアレストQR**  
リモコン式ウォシュレット交換パック

人気のオプション追加商品

- 紙巻き器 +2,000円(税込)
- クロス網替(床含む) +38,000円(税込)
- タオル掛け +20,000円(税込)
- 収納キャビネット +15,000円(税込)
- 手洗い +100,000円(税込)
- 和式⇒洋式 +120,000円(税込)
- 照明 +30,000円(税込)
- 手すり +80,000円(税込)

標準工事費143,000円(税込) + オプション費用40,000円(税込)

**183,000円(税込)**

現調時にその場で見積りを提出することや、ショールームスタッフが営業サポートのような役割を担い、1案件での工数を削除したことにより、既存業務との兼任体制でも、1人あたり月15件以上の機器交換案件を安定的に回すための業務オペレーションを構築しました。また、ガス工事初心者でも即現場に出られる現場調査ツールも作成。高効率な業務オペレーションと、ツールを使用することで、属人的にならず、会社全体としての営業の標準化ができました。

レポートをお読みいただいた皆様への特別なご案内



## 「伸び悩んでいるリフォーム売上を再度成長軌道に乗せる！」 具体的ノウハウをたった1日に凝縮

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。

私は株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部の矢川魁人と申します。

このレポートをお読みいただいた皆様は、おそらく自社の現状に課題を感じているか、あるいは今よりも高い目標を掲げ、それを実現するための戦略を模索していらっしゃる方だと思います。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー

**矢川 魁人**

今回のレポートでは、皆様の今後の取り組みのヒントになればという思いから、株式会社カナメのご協力のもと、今伸びているリフォーム会社が実践している戦略を、事例を基にご紹介させていただきましたが、紙面の都合もあってほんの一部しかお伝えできませんでした。

そこで、「今回の事例をもっと詳しく聞きたい」と思われた皆様を対象に、株式会社カナメ 代表取締役 矢端要一氏をゲスト講師としてお招きしての**セミナー**をご用意いたしました。このセミナーは単なる学びの場ではなく、即実践できる内容となっています。たった半日参加するだけで、**リフォーム事業をより収益性が高く、成長するビジネスに進化させる道筋がわかる講座構成**です。

ぜひ、次のページでその内容をご覧ください。



## 当日のスケジュール

### ガス外収益拡大セミナー

開催日時  
2026年  
**3月12日(木)**  
14:00~17:00  
受付開始:開始時刻30分前~

#### 東京会場

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO  
〒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  
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

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。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600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も適用となります。

#### 第1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 住宅・リフォーム支援部 マネージャー **矢川 魁人**

#### 第2講座 ゲスト講座



#### モデル企業が取り組む、「人が育つ」機器交換リフォーム集客戦略とは

たったの3年で、月間集客数70件・リフォーム年商1.4億円を突破するほどまでに成長させた実際の取り組みをお話しいたします。

株式会社カナメ 代表取締役 **矢端 要一氏**

#### 第3講座



#### 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

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。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 チーフコンサルタント **林 秀紀**

#### 第4講座



#### 今後生き残る強い会社にモデルチェンジするための条件

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いけないこと」を、全国の成功事例をもとにお伝えします。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー **矢川 魁人**

#### 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/137950>

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「137950」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。