

【ガス会社向け】OB名簿最大化×LTV最大化

講座	セミナー内容
第1講座	<p>ガス業界の市場動向とこれからの取るべき“新”戦略</p> <p>【講座内容】 ガス業界を取り巻く環境からこれから取り組むべき“新”戦略をお伝えします。</p> <p>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</p>
第2講座 ゲスト講座	<p>地方LPガス会社の後継者として選んだリフォーム戦略と立ち上げ成功までのプロセス</p> <p>【講座内容】 ガス会社の後継者であるゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どのような戦略を採ったのか?」をお話しいただくとともに、同社が展開したリフォームビジネスモデル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。</p> <p>有限会社岡庭設備燃料 執行役員 リフォーム事業部長 岡庭 光史 氏</p>
第3講座	<p>OB名簿最大化×LTV最大化戦略</p> <p>【講座内容】 ガス会社が展開するリフォーム戦略においてOB名簿の最大化は必須。ただそのOB名簿を有効活用できていない会社がほとんどです。今回のセミナーでは、OB名簿の最大化手法とともに1顧客当たりの売上を最大化する手法について大公開します。</p> <p>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</p>
第4講座	<p>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</p> <p>【講座内容】 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。</p> <p>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</p>

開催日時	2026年 4月21日(火)	13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法 オンライン開催
	2026年 4月22日(水)	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。	
	2026年 4月23日(木)		
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	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もございます。
	●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/139611>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「139611」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 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」と検索してご確認ください。※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。

LPガス業界向け

2026年最新リフォーム戦略

名簿最大化×LTV最大化

トイレ 給湯器 エアコン お風呂 キッチン 外壁

3年+2.1億円突破!



ゲスト講師
有限会社岡庭設備燃料
執行役員 リフォーム事業部長
岡庭 光史 氏

超低労力 必要人員 **1名**

超高収益 営業利益 **10%**

超高収益 粗利率 **40%**

超カンタン スキル経験 **不要**

主催 **Funai Soken** サステナブルな成長を促す。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

【ガス会社向け】OB名簿最大化×LTV最大化 お問い合わせNo. S139611 お申込みはこちら



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。) → **139611**

セミナーで学べること一覧 & ゲスト講師事例

名簿最大化×LTV最大化の最新事例の概要をご紹介します。

地域密着のプロパンガス会社はこうして伸びる!

3ステップ成長戦略



STEP 1 OB顧客の母集団形成

1件あたり現調獲得単価約15,000円で新規案件を集客
OB顧客との定期的な接点を作り、安定的にリピート案件を獲得する

1件あたりの現調獲得単価15,000円を実現するためにショールーム×チラシ×ホームページの三位一体戦略を実施

STEP 2 リピート率向上の仕組み化

サイレントクレームを防ぐ仕組み化
OBイベントを中心とした案件作り
コミュニケーションツールを活用した反響対応の効率化

STEP 3 新たなリフォーム案件を作る仕掛け

紹介と追加提案の仕組み化
OBからの見え方を変えることで小工事以外の案件を獲得する複合ブランド戦略

成功事例企業では、受注案件の4件に1件の割合で小工事以外の新たなリフォーム見積依頼を獲得

ポイントはリピート案件の平均客単価を上げるのではなく、客単価の高い新たなリフォーム案件を創出する仕組みを作る!

OB顧客案件数に対して3%の反響を獲得して売上6,000万円を実現する!

■リフォームビジネスにおける「リピート率」の考え方

$$\frac{\text{月間のリピート案件} + \text{紹介案件} + \text{現場近隣あいさつ経由の現調依頼数 (〇件)}}{\text{自社のリフォーム顧客数 (〇件)}} \times 100\%$$

本セミナーに参加すると…こんなことがわかります!!

1 新規現調獲得単価約15,000円の仕組み



2 OB名簿1,000件から月間40件の反響を発生させる仕掛け



3 LTVを最大化させるための顧客管理方法と体制づくり

