

ガス人員+1名で売上+1億円セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>既存ガス顧客の点検・保安から売上を作るガス会社の仕組み</p> <p>ポイント ガスOB顧客への点検・保安・配送・灯油配達を通じてリフォーム・有償工事で収益を上げているガス会社のアフターメンテナンスの具体的な仕組みや体制について解説します。</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2講座	<p>点検・保安・配送・灯油配達員が既存業務から+1億円創出する手法を大公開</p> <p>ポイント 点検・保安を起点としたガス既存顧客との長期的な関係構築、効率的な業務体制と成功事例の紹介など、ガス会社の点検・保安人員の収益を増加させる方法を大公開します。 ガス人員の生産性を底上げしたいガス会社は必見です。</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 高木 佑哉</p>
第3講座	<p>まとめ講座</p> <p>ポイント 既存ガス顧客を活かして、点検員・保安院・配送員・灯油配達員などの生産性向上に向けて取り組むべきことをまとめてお伝えいたします。</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>

ガス業界向け



既存名簿と+1億円 既存社員で作れる?!

点検方法の見直しで見積数が大幅に増加!
具体的なトークヤツールを大公開します

開催日時	2026年 6月 9日(火) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法	オンライン開催 (ログイン開始:開始時刻30分前~)
	2026年 6月 10日(水)	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。
	2026年 6月 11日(木)		

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/140987>
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「140987」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。

オンライン開催 **2026年 6月 9日(火)・10日(水)・11日(木)** 開催時間 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

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

お問い合わせNo. **S140987** [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。)
140987

地域密着ガス業界向け!

全国60社のガス会社事例から導き出した

既存名簿×プチ営業で売上を爆増するための5ステップ成長戦略

多くのガス会社は既に持っている!

今回フォーカスするのは ココ!

ステップ①

アタックリストを作る
名簿収集と
母集団形成

ステップ②

マインドを変える
既存顧客に向けた
アプローチ

ステップ③

リフォーム業界を知る
近隣住民を
オープンマーケ
ット販促

ステップ④

プチ営業のコツを知る
リフォーム案件創出
に向けた仕掛け

ステップ⑤

売上拡大を目指す
新規出店
もしくは
新業態進出

マインド



既存業務だけでは終わらせない、
従業員管理体制と取組意欲向上のための制度設計

ガス会社としての、 今後と変化を理解

まずは従業員の方にも20年前と現状のガス業界における変化や今後の見通しについて理解していただく必要があります。また、それに伴って求められている業務や内容も変化していくとともに、働きに応じた給与体制への変更にも注力していく必要があります。



ポイント

従業員の管理体制
評価賃金制度の設計

業界知識



器具販売やリフォームを提供する側としての意識を持ち、
他社との差別化や市場状況を理解するための情報

リフォーム業界の視点と役割、 自社の立ち位置と他社との差別化を理解

マインドが固まった後は、今後本格的に参入するリフォーム業界や自社の立ち位置、他社との差別化を知ることが必要となります。特に業界の全体像と自社の立ち位置を知ることで、取るべき行動が大きく変わるため、早期の理解が必要不可欠となります。



ポイント

リフォーム業界の理解
他社との差別化

プチ営業



他社と相見積になりにくい紹介/追加提案の案件を多く獲得するツールづくりや会話術

営業が苦手な方でもお客様から追加相談をいただける場づくり

普段、お客様の自宅にお邪魔することの多いガス従業員さんだからこそ、プチ営業ができるようになるだけで、リフォーム営業の機会はぐんと増えます。地域密着のガス会社は歴史が長い会社も多く、お客様から信頼もしていただけやすいことで、追加相談も



ポイント

追加相談を引き出すトーク
相談に対する不安解消ツール

本セミナーの内容を **大公開!!**

ガス業界の常識を変える

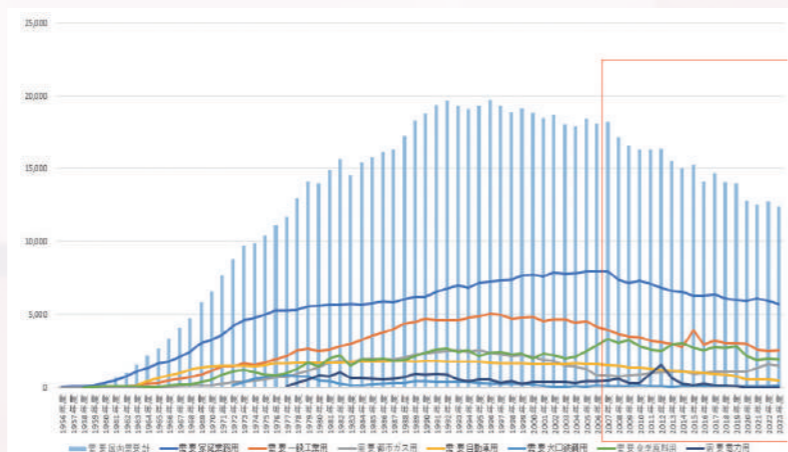
LPガス業界の市場動向 —LPガス需要の推移—

【ガス業界の流れ】

- ① オール電化、都市ガス攻勢による顧客の減少
- ② 顧客の高齢化、購買力の低下、次世代が顧客にならない
- ③ 電力、都市ガスの自由化
- ④ CP価格によって利益が大きく変動する不安定さ
- ⑤ 組織の高齢化と硬直化

家庭業務用のガスは2007年ごろをピークに下降傾向しており、今後も2007年以前の水準に戻る可能性は低いと考えられます。

出典：「需給推移年報」日本LPガス協会



従業員の管理体制

ガス会社における仕事は内容や対応範囲が多岐に渡り、具体的な仕事の実態まで把握できていないケースがあります。

その中で既存業務の対応範囲と対応者、内容をしっかりと整理することで、業務の隙間を見つけ、生産性をあげることができます。



評価賃金制度設計

ガス会社におけるガス事業は「安定的なインフラ提供」ですが、リフォーム事業はあくまでも「提案型営業」であり、両者はビジネスの性質が全く異なります。

従来の固定給中心の制度では、大きな営業努力や建築等の新たな専門知識の習得が適正に評価されず、モチベーションが保てないケースも多くあります。社員が主体的に提案する意識改革を促し、他業界からの優秀な経験者を確保・定着させるためにも、成果にしっかり報いる評価賃金制度の設計が不可欠です。

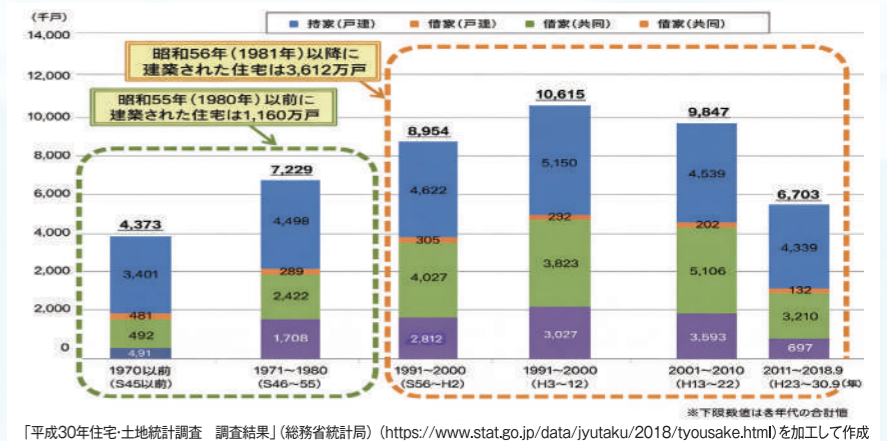


知っておきたいリフォーム業界の現状

リフォーム業界の推移

市場規模は、2024年:7.1兆円、2025年:7.0兆円、2030年:7.5兆円と予測されており、市場は堅調に推移する見込みです。(矢野経済研究所調べ)

また、人口減少や住宅高性能化の影響を受けるため、大きな成長が見込める市場であるとまではいえませんが、住関連マーケットは景気への影響が大きいいため、国や自治体からの補助金等の後押しが絶えず、一定数の需要は担保されるマーケットとなっています。



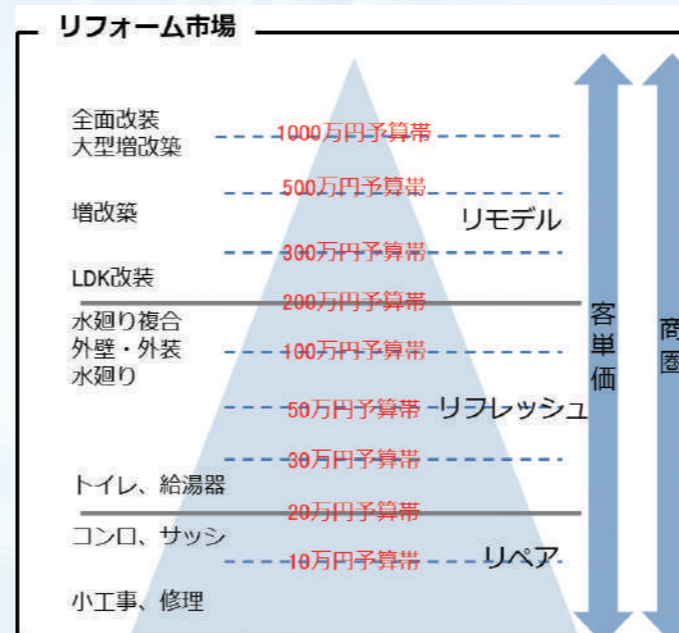
※下限数値は各年代の合計値
「平成30年住宅・土地統計調査 調査結果」(総務省統計局) (https://www.stat.go.jp/data/jyutaku/2018/tyousake.html)を加工して作成

リフォーム業界におけるポジション取りと差別化

ガス会社がリフォーム業界で成功するには、大手ハウスメーカーや家電量販店、リフォーム店と真正面から競合しないポジションの確立が不可欠です。

まずは自社の強みが直接活きる「水回り」や「ガス機器+省エネ設備」に特化して実績を積み、徐々に家全体の水廻りリフォームへと展開する段階的なポジション取りが売上アップのカギとなります。一言でリフォームと言っても、数千円~数千万円の工事があり、親和性かつ対応が可能な商品に特化して取り組むことが他社との差別化に繋がります。

そして、他社との明確な差別化ポイントは「圧倒的な安心感とアフターフォロー」と「小さな困りごとへの迅速な対応」となります。リフォームはガス同様、定期的な法定点検などで顧客と必ず接点を持つため、「売って終わり」の業者とは異なり、生活に寄り添った長期的なフォロー体制があることを強く訴求できます。また、他社が敬遠しがちな水栓パッキン交換や建具の調整など、少額案件にも即座に対応できるフットワークの軽さは、地域密着のガス会社ならではの大きな武器になります。



差別化の8要素

マーケティングによってよりターゲット層のお客様にお店に集めるためには、「差別化の8要素に沿って、上から順に商圏内取り組み度を1番化する(専門店化を強化する)ことが大切。





オール電化・都市ガス攻勢による顧客が減っている…

顧客の高齢化、購買力の低下、次世代が顧客にならない…



電力、都市ガスの自由化が進んでいる… (エネルギーの大競争時代)



CP価格によって利益が大きく変動し不安定になる…



組織が硬直化され30年前とやっていることがほとんど変わらない…

理想



第二の柱となる事業で売り上げが作れる

遊休人員を減らし、1年間の生産性を上げる



顧客名簿の減少を食い止め、新規名簿が獲得できる

多くのガス会社に取り組んでいるのが「**機器交換リフォーム**」

その理由とは…

- ① 完全な異業種ではなく、すでに取り組んでおり親和性が高い!
- ② 地域に即した名簿を保有している!
- ③ 小回りのきくスピード対応が活かせる!
- ④ お客様との長く深いつきあいがあり、安心感がある!

興味がある皆様は中面を確認

機器交換リフォームの参入事例

プロパンガス販売

三重県 K社様



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

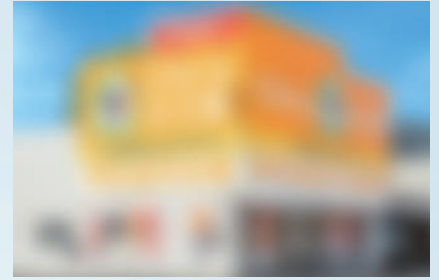
岐阜県 O社様



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

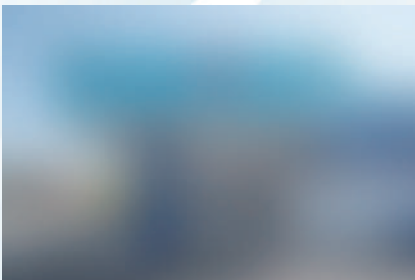
三重県 N社様



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**

プロパンガス販売

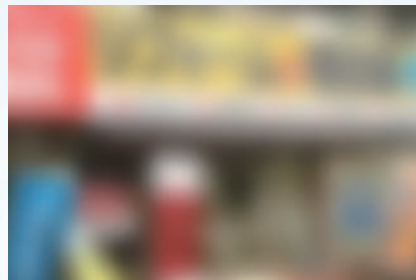
愛知県 K社様



リフォーム参入
1年で年商+**6,000万円**

プロパンガス販売

京都府 K社様



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

群馬県 K社様



立ち上げから2年で急成長!
営業3名で年商+**1.8億円**

全国で60社以上の企業が 機器交換リフォームに参入

機器交換リフォームに興味がある方は『**リフォームビジネス研究会**』で検索!



船井総合研究所のWebサイト上
からさまざまなコンテンツの
レポートがダウンロード可能です。

株式会社船井総合研究所 公式サイト <https://lpsec.funaisoken.co.jp/study/fhrc-fast-reform/100556/>

日程の合わない方や
経営相談等のお問い合わせは
こちらからお願いします。

サステナブルな成長を促す。 Funai Soken

株式会社船井総合研究所

TEL: **0120-958-270** (平日9:45~17:30) ●担当: 矢川