

ご案内とご報告の編集後記

●8月に「電力自由化直前緊急対策セミナー」を、
東京・名古屋・福岡で開催します

今回のセミナーは、電力自由化を目前に控えて、取り組むべき戦略と活動を、自由化に向けた電力・都市ガス・LPガス・通信などの最新の各業界情報を交えて、予想される競争を解説します。また、新たなセット販売時代を取るべき、LPガス事業者の戦略をご提案します。

さらに、業務の効率化・合理化と顧客情報の「見える化」を実践するシステムを開発・導入を進めている株式会社エナジー・ソリューションズの北村社長と共に、事例を交えて具体的なご提案を実施します。

また、質疑・討議時間を多く設けて、過去のセミナーの反省から一方通行のセミナーから双方向性のあるセミナーを予定しています。

詳細のご案内を本誌のDMに同封していますので、ぜひともご確認の上でご参加ください。

●メールで資料請求も参加申込みを受け付けます

今回もお問い合わせや申込みのセミナー専用のメールアドレスを設けました。以下のアドレスに、参加申込みや資料請求など、ご連絡ください。迅速に対応させていただきます。

seminar@mdsys.co.jp

●自由化時代を社内・協会支部などで検討する
「自由化対策研究会」開催のご案内しています

現在、5県のLPガス協会で講演の決定又はご検討を頂いていますが、これは「自由化時代のLPガス事業のあり方」を検討する講演や検討会です。また、多くの会社から自由化時代について幹部に説明し、危機感を共有し、取り組むべき戦略・活動の意見を聞きたいと言われています。

月刊LPガスで連載させて頂いた内容などから、ご依頼を頂いていますが、やはり現在はCP下落により収益が確保されているLPガス業界ではありませんが、この状態が続くとは誰もが思いにくいのが現実です。

自由化について、知識・情報も含めて整理させた情報がまず欲しいというのが、各県協会や企業の皆様からのご要望です。

まずは、予想される経営環境の変化を知り、自由化により起こるであろう競争を正確に把握して、取るべき戦略や活動を、より多くの社員で共有することが必要です。

そのため、一方的な講演から、質問や意見交換を交えながらの「研究会形式」での開催が望まれています。実際に時間は多少多く必要となりますが、理解度や戦

略・活動を実践するための方法を詳しく理解できるとご好評を頂いています。

今回の本誌の中に資料に同封していますので、社内の開催、県協会や支部会でのまだ購入されていない方は、ぜひご検討ください。

●自由化に向けた社内体制強化のシリーズ研修で
ガス増販・ガス外粗利2倍増を実現しています

2年前に出版しました「ガス外粗利・ガス増販2倍増実現マニュアル」に基づき、提案の「量・質・熱意」を2倍にする指導は、各社の担当の管理職・社員の方々の努力により、成果を収めています。

確実に、提案の「量・質・熱意」は研修実施前と比較して、2倍以上に向上しています。成果も同様に、向上していますが、問題はリフォームなどの高付加価値の販売が、粗利目標の達成には必要となることです。また、一方では給湯機器の販売なども、ホームセンターやインターネットの業者との競争が激化しつつあり従来の粗利益を確保できない時代となりつつあります。

販売促進や活動の進め方を含めた総合的な「活動のしくみ」と「顧客への接点づくり」が必要です。

●ESリポリューションは、自由化を勝ち抜く武器として極めて有効な合理化・販促のシステムです

MDS遊便の中に、入っていますがESリポリューションは、顧客データと活動の「見える化」を実現し、同時に保安・検集金・入退去など業務を革命的に合理化・効率化します。ぜひ、今回のセミナーにご参加頂き、導入事例を参考とした内容をご確認ください。

ご参加が困難な方は、資料をご請求いただくか、HPでご確認下さい。期待以上のシステムで、現在使用中の各種基幹システムに追加して、安価で簡便に導入が可能です。自由化時代を勝ち抜く武器として、ご期待ください。

●新たな出版として「自由化を顧客情報と活動の「見える化」で勝ち抜く」(仮題)を執筆中です

今回のセミナーの内容を中心として、具体的な自由化に伴う競争環境の解説と、予想される競争をまとめ、取り組むべきLPガス会社の戦略をまとめた出版物として、ただいま鋭意執筆中です。(8月のセミナー参加者には、全員に配布します)

昨年の「自由化時代の競争戦略」と一昨年の「ガス需要・ガス外粗利に2倍増実現マニュアル」に引き続き、8月上旬の完成へ向けて取り組んでいます。ご期待ください。本誌に専攻申込み用紙を同封しています。また、一部執筆過程で変更する可能性もありますが、内容をご確認の上で、ご購入ください。

また、付録のCD-ROMには、電力自由化の資料と共に、勝ち抜くための実践的な活動ツールなども同封しています。ご利用ください。

No.62 2015 年 夏号 (年4回発行予定)

実践ノウハウ提案ニュース

MDS遊便

電力・ガス・通信のセット販売時代が迫る
電力自由化をチャンスに変える
経営戦略と活動を展開しよう!

マーケティングデザインシステム株式会社
代表取締役 浅見 博

東京ガスは10月セット販売受付が開始!
セット販売の号砲が鳴り新たな競争が始まる!!

2016年4月からの電力小売り自由化へ向けて、電力・ガス・通信などのセット販売が始まるようとしています。東京電力を中心として、携帯会社からTOKAI、日本瓦斯の業務提携などが、提携をしてセット販売を始める報道が、盛んになされています。

既に一部の報道や決算発表で、東京ガスはこの秋から電力とガスのセット販売の受付を始めることを表明しており、その前の9月頃にはセット販売の内容が発表すると予想されます。

また、TOKAIの鶴田社長も、7月1日付の「東洋経済オンライン」(会社四季報で有名な東洋経済新報社のサイト)のインタビューで、年末には各種事業の組合せによる販売を開始することを明言しており、年間10万件の新規顧客獲得を目指すとしています。

同様に東京電力との提携が報道された日本瓦斯の和田社長は、同社の決算説明会のビデオでは、都市ガス自由化により東京ガスなど都市ガス顧客を中心として年間最低20万件の新規獲得を宣言しており、関東圏での競争は、確実に激しいものとなると予想されま

LPガス業界関連企業の新電力の登録は、60社
を超え電力とのセット販売は百花繚乱の様相?

また、LPガス大手を中心として電力自由化とのセット販売を模索する会社は、多いようです。報道はされていませんが、自由化へ向けて準備・検討をする会社が多数あり、新電力会社としてPPSに登録するLPガス会社も60社(PPS登録の6月30日現在の694社中、都市ガス含むLPガス関係と思われる会社を数えると)を軽く超えています。

すべてが電力販売を始める訳ではないでしょうし、これ以外にも、新電力会社などの契約代理として、電力とガスのセット販売に取り組む検討を始めていると聞きます。電力とのLPガスのセット販売は、これから

本誌のご意見・お問合せは、メールで下記まで
info@mdsys.co.jp



発行元
マーケティングデザインシステム株式会社
〒101-0025 東京都港区新橋1-17-1 新幸ビル4階
TEL: 03-3865-1338 FAX: 03-6850-7117
HP リニューアルしました。ご覧ください。www.mdsys.co.jp/

の半年で、多数登場すると予想され、LPガス会社に新たな電力供給する商流を軸とした系列の構築も誕生する可能性もあります。

これからのLPガス業界は、新築でのLPガス顧客の大幅な増加が見込めない中で、自由化を契機として、既存顧客の切替をセット販売で獲得する活動や、既存顧客の囲い込みなど、新たな激しい競争の時代を迎えると想定されます。

セット販売の可・不可は別に、消費者の意識転換を契機に新たな経営戦略・活動を展開しよう

今回の自由化で、始まる競争は従来の同業者間の競争とは大きく異なります。何が違うかということ、まず電力・都市ガスという10兆円の巨大な市場の自由化が始まり、激しい競争を展開する通信などが加わる競争となります。それにより、消費者に電力・通信のセット割の宣伝や、さらに都市ガスがセットされた割引の宣伝広告や情報が大量に流されます。

携帯電話ショップや家電量販店で、電力やガスの切替が始まると予想されるのです。これにLPガスも加わる可能性が高いのです。例えば、ソフトバンクショップに機種変更に行って、電気とLPガスを切替提案をされ、キャッシュバックまで登場して、転換する可能性が高いのです。

セット割引が当たり前の時代となれば、LPガ料金も従来の単価では、とても競争になりません。また、全国各地へ、このセット販売は広がり従来は競争があまりなかったエリアでも、携帯・通信とのセットでの競争が本格化すると考えています。

この競争が来年4月から始まり2020年には全国に確実に広がるでしょう。従来の地域の同業者間の競争とは異なるセット割時代備えた経営戦略が求められることは確実です。

電力を取り扱う会社も、電力取扱いの予定のない会社を含めた取るべき戦略は、顧客の囲い込みや提案活動の推進です。

今回の8月のセミナーは、この状況を詳しく解説すると同時に、新電力との提携による電力販売の方法と取るべき地域LPガス会社の戦略と活動をご提案します。また、顧客情報と活動を可視化して、合理化・顧客満足向上・粗利倍増を同時に実現するシステムの導入の事例と活用方法のご紹介です。

ぜひとも、多くの方がご参加頂き、自由化と共に激変する時代の戦略・活動の参考としてください。