

No.67 2018 年 新春号 (不定期発行)

競争を勝ち抜く実践ニュース

# MDS遊便

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/

## 2030 年に向け事業の柱を補強し弱点を補う 「事業リノベーション」で2030年へ 勝ち抜く体制を至急備えよう

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

あけましておめでとうございます。  
自由化・透明化の中で、経営環境が  
大きく変化しつつある昨今ですが、皆さ  
まにお役にたてる情報をご提供誌、講  
演・研修・セミナーなどで、微力ながら  
お役にたてるご提案させていただきます。  
本年も宜しくお願い申し上げます。

### 各種統計データと富士経済の予測を確認すると、 LPガス事業の未来は極めて厳しいからこそ

LPガス事業の未来は確実に、極めて残念なことで  
すが、新たな挑戦を始めないと確実に厳しくなります。  
厳しくなるデータは、沢山あります。月刊LPガスの  
連載で1月号も掲載していますが、各種データがLP  
ガス事業の厳しさにつながる予測をしています。  
(月刊LPガス1月号の原稿は、弊社HPに掲載してい  
ますので、HPを確認下さい。グラフは次頁に掲載)

#### ① 2030年には、32%顧客が減る富士経済の予測

2030年には、LPガス・灯油を利用する住宅  
は、2016年比で32%減少する予測です。既に  
月刊LPガス1月号などで掲載していますので、  
ご存知の方も多いでしょう。恐ろしい予測ですが、  
この予測を踏まえて明日を創る行動が、勝ち抜く  
企業には必要とされています。

#### ② 高齢化・過疎化の進む人口予測

人口の予測は、全ての経済予測の元となるデータ  
です。未来を予測するために、最も有効で精度が  
高いのが人口予測です。厚労省の外郭団体の社会  
保障人口問題研究所から発表されています。

#### ③ 空家・空き室の増加

空家と賃貸住宅の空き室増加は、LPガス業界に  
とっては、死活問題です。2033年には、全国  
で30%以上が空家となり、賃貸空室の空き室も  
急増中で、賃貸住宅建築バブルも終了の様子です。

## LPガス事業開始から50~60年事業は、もはや 時代遅れとなり勝ち抜く事業体制ではない!?

企業の寿命は、京セラの創業者でありJAL再建で  
有名な稲盛和男氏は、企業の寿命は30年と言われて  
います。また、1世代(generation)という言葉も、30  
年を前提としています。事業も社会環境の変化により、  
30年程度で転換期を迎えて栄えた企業や業種が衰退  
し、業態が変化するのが一般的です。

各県のLPガス協会は結成から60周年を越えてい  
ます。LPガス事業のあり方も、事業としての転換期  
を迎えているのは確かでしょう。エネルギー自由化の  
流れでの経営環境の変化、ネット社会の到来、消費意  
識の変化、大きく転換する時期を家迎えました。そこ  
で、弊社は皆さまにLPガス事業の新たな方向を示す「LP  
ガス事業戦略のリノベーション」をご提案します。

## 事業の強みを刷新して強化し、弱みを補強するリ ノベーションの時期を迎えています

リノベーションは、「Re + Innovation」 Innovation  
を和訳すると、「革新」「刷新」「一新」といった意味で  
す。一方、リフォームという言葉を分解すると「Re +  
Form」。「形を元に戻す」という意味になります。

今回は、「LPガス事業戦略の刷新・革新・一新」  
という意味で、ご提案しています。

2030年を勝ち抜くためには、大転換期の中で、従  
来のLPガス会社の強い部分を活かして、お客様との  
接点と訪問機会、信用を活かしてLPガス事業を強化  
し、古くなった部分を捨て、新たな事業の種を加えて、  
事業の刷新を図ることが必要です。そこで「LPガス事  
業戦略のリノベーション」を今こそ図るべきである  
という考えから以下のセミナーを企画しました。

## 「2030年を超えるLPガス事業リノベーションセミ ナー」を開催し、全国4会場でご提案します

本誌に案内を同封していますが、「2030年を勝ち  
抜く「LPガス事業戦略リノベーションセミナー」と題  
して、全国4会場で開催します。

●2月19日(月) 名古屋 ●2月20日(火) 岡山

●2月23日(金) 福岡 ●3月2日(金) 東京

30代の若手講師陣で新たな方向性を示唆させて頂  
きます。(ご案内は次頁。開催の詳細は同封の案内に記載)

この封筒には、次のものが入っています。ぜひご一読ください。

① MDS遊便(本誌、無料です)

② 2018年新春講演と研修のご案内

③ (株)アイアンド・シークルーズ会社と「エネピ」案内

④ 2030年を超えるLPガス事業戦略リノベーションセミナー案内

## 2030年を見据え環境の変化を意識して頂く資料と内容で、新たな事業の種と社員の育成策をご提案するセミナーとして若手講師陣で開催します

今回のセミナーの特徴の一つは、経営環境の変化を強く意識して頂き、2030年に向けて目指すべき方向を示唆させて頂くことです。

今回の講師陣は、私以外の**3名の講師は、全て30代中盤の若手講師陣**です。各業界で活躍しリードする講師陣を用意しました。内容も以下の通りですので、大きく期待して頂けるものと考えています。

## 空家による顧客減に苦しむLPガス業界に、不動産のFC加盟というビジネスチャンス提案する「ハウストゥ」のLPガス業界を知る若手講師登場

第2部で講演して頂く「株式会社ハウストゥ」(本社東京都・京都市、東証一部上場)のFC開発部の若手営業担当でLPガス業界を知る唐津秀周氏に講義、不動産事業の未来と事例の紹介をして頂きます。

同社は、不動産売買のFCチェーンを展開する上場企業として、今注目の企業です。既に、LPガス業界からも加盟店が続出中です。人口減を背景とした空家の増加で悩む中で、不動産ビジネスは空家の増加から住宅のリノベーション売買など、注目を集めています。むしろ、優良な価値がある不動産の売買物件も増加しています。

特にLPガス業界は、ご高齢のお客様がなくなられたと等の売却の情報がいち早く入手でき、チャンスと隣り合わせに居ます。また、地域の有力企業としての信頼を持っています。しかし、不動産店を経営する樽には、「買い手」の情報が不可欠で、情報を持つ有力なチェーンへの加盟が必要な要件となります。

今回のセミナーでは単にFCチェーンを案内するのではなく、不動産ビジネスの将来について説明して頂き、LPガス会社の加盟店の事例をご紹介します。

## ポータルサイト運営会社がLPガス業界に参入し、価格ドットコムと提携し消費者の注目を集める「エネピ」の運営する事業部長が講師として登場

あまりなじみのない社名かと思いますが、株式会社アイアンド・シークルーズは、価格ドットコムやエネチェンジ(電力自由化で登場した電力比較サイト)からLPガスの切替を案内するサイト「エネピ」があります。このサイトを運営するのが同社です。(本誌に同封の同社の案内あり)講師として、エネピなどのエネルギー事業の比較サイトなどの事業部の責任者である字義用部長の梅川啓氏に抗議して頂きます。

LPガス業界に、ネットによる価格での切替と同時に、LPガス会社の特徴をアピールして比較してもらうという消費者に選択肢を提供して、業界に新たな風を吹き込むサイトとなっています。

今回は、ネットを利用した消費者移動の状況をご紹介頂くと同時に、同社が集めた消費者の声を紹介して頂き、これからのLPガス事業のあり方を考えて頂きま

す。これからは「消費者にネットでも選ばれる会社」となることが不可欠です。

講師をお願いした梅川事業部長は、同社のエネルギー事業のサイトの責任者として、多くの消費者の声とLPガス会社との接点となる同社の責任者として活躍されています。ぜひ、ネットを利用する消費者の声を聞き、これからのあり方を考えてください。

## これからお客様との関係強化に不可欠な「顧客満足度向上」をあらゆる業種の店長・所長・幹部育成指導する注目の若手講師が登場

第4部では、(株)MS&Consulting(本社東京都中央区、昨年マザーズ市場に株式上場)の新進気鋭のチーフコンサルタントの小林栄貴氏です。あらゆる事業展開に不可欠な**「顧客との関係強化」を図るために「顧客感動満足」を図る会社と幹部のあり方をご提案**します。

ガソリンスタンド業界を始め、ファッション業界、飲食業界など多くの業界で、同社が契約した消費者により実施する覆面調査データなどを基に、店長・所長・幹部の教育を全国で広く展開しています。

顧客との接点のあり方からお客さまに高い評価を頂く社員を育成するために必要な「社員満足」を含めてこれからの消費者との信頼を築くために必要な経営幹部のあり方を講演して頂きます。

実際に多くの企業で講師として活躍する小林氏は、消費者調査データと社員・幹部研修の体験を基に、これからお客さまの満足度を講じようさせるために必要な会社のあり方と幹部のあり方をご講演頂きます。

## 2030年を超えるために必要な事業戦略の見直しを図るために、若手経営者・幹部の方々にご参加頂きたいセミナーです

今回のセミナーは、これから予想される経営環境の大転換を乗り切り、勝ち抜くための戦略のご提案と新たな種ご紹介するセミナーです。**2030年代に向けた新たな事業の核となる若手の経営者・経営幹部・後継者の方々にご参加頂きたいセミナー**です。

ぜひとも、2030年に事業の中心となる方々や、**バトンを渡す側の現在の経営者の方々と一緒にご参加頂ければ**、より効果があるセミナーです。現在の延長線には、未来がないことは理解されているでしょうが、では、何をどのように具体的な活動を展開すべきかを事例を交えて、実際の新たな事業の芽を交えてご紹介します。

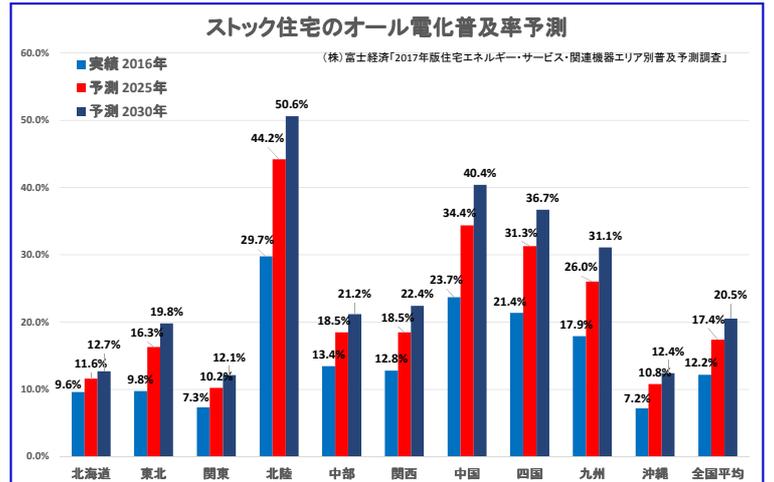
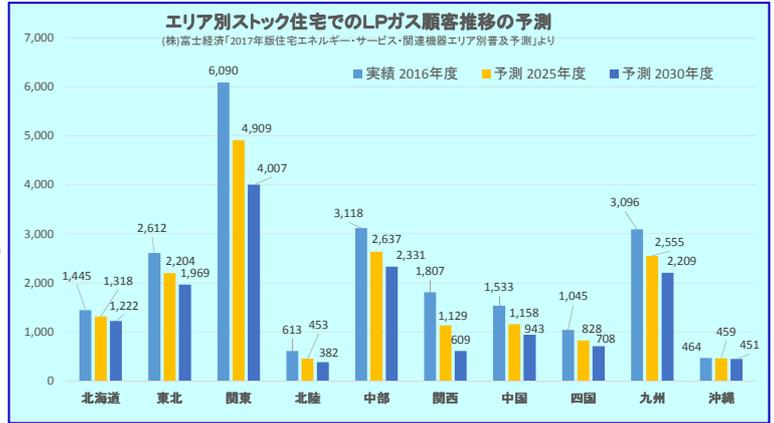
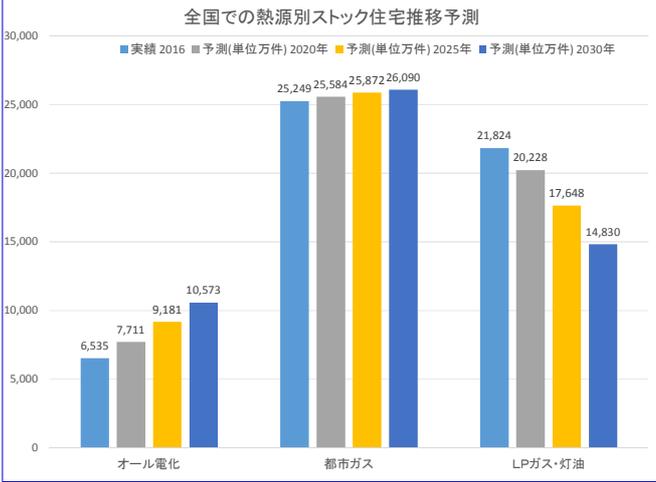
## 活用できるデータ資料をセミナーテキストとして提供し、講師の資料も収録しCD-ROMで提供

セミナー講師の資料と富士経済のLPガスの未来予測、各県・市町村の人口予測データ、住宅着工予測。空き室データなどの資料を収録したCD-ROMをテキストと共に提供します。

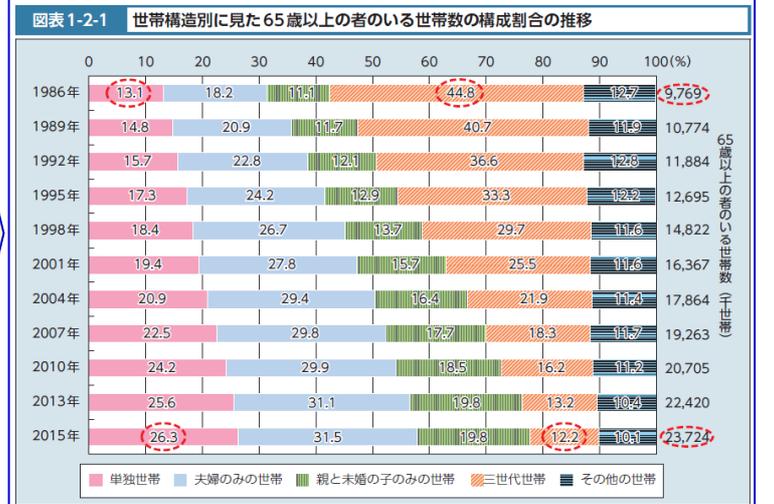
～ご都合の良い日時と場所でご参加ください～

ご参考までの未来予測の主要データ

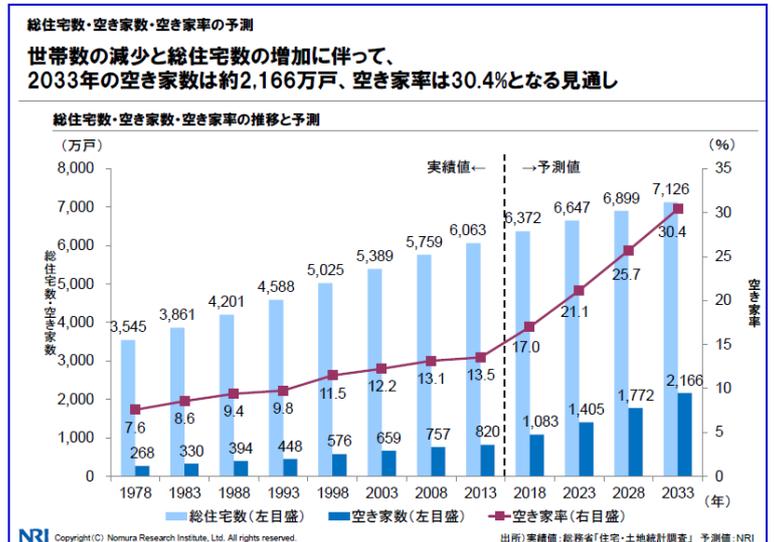
LPガス・灯油顧客は全国で2030年に32%減少する予測で、2183件の会社1483件となる恐怖の計算です。  
特に、関西では三分の一に減り、関東では全国以上に34%が減るといふ厳しい予測と理解してください。(セミナーで解説します)



この30年間で、三世帯が住む世帯は、44.8%から12.2%へ急減しています。一方単身世帯と夫婦のみの世帯が急増しています。  
このデータから使用量の原初化傾向が顕著に判り、今後もこの傾向は続きLPガス事業には厳しい状況となります。



空家率は、2033年に30.4%と両隣のどちらか片側が空家の時代です。この予測は、大都市部を含めた予測なので、郊外や過疎化の激しい郡部では、半数以上が空家になる危機的な状況です。空家対策は喫緊野課題



## 今期の開催予定と編集後記

### 「2030経営研究会第2期」を4月から開催し、若手経営者・後継者の未来に向けた研究会です

昨年、6月、9月、11月と1泊2日で若手経営者・後継者を対象とした研究会を開催し、北海道から九州までの危機感を持つ有志の方々にお集まりいただき、ご好評を頂きました。外部講師による2030年の経営を考える講義と、参加者によるディスカッションと、懇親会などを通じて、日頃地元ではできない意見交換をして頂きました。

参加者の皆さんの総意により今年は4月を第1回に7月、9月の予定で開催を企画中です。近日中に企画を完成させてご案内します。今年は、新たな若手講師や弁護士によるLPガス事業の法律問題の検討、M&Aの研究、参加各社による意見交換など、新たな講師陣と参加者を加えて、開催予定です。

今回開催するLPガス事業戦略リノベーションセミナーをより実践的な内容として、討議・意見交換を含んだ充実した内容です。ぜひ、関心のある方はお問合せ下さい。次回のMDS遊便(3月を予定)のご案内する予定です。また、弊社HPにもご案内を掲載します。

参加をご検討の方は、最大定員20名の予定で開催しますので、早めにご連絡ください。

### 「リフォームのプロ養成講座も第5期生募集」予定大好評の「粗利32%を確保するリフォーム事業」の講座で実務者を養成しよう

リフォームは、実務家の指導が不可欠です。昨年は第4期生として参加者した8名全員が皆勤賞で卒業しました。5期目となる今期も、講師はジェルコの元副会長でTOTORリモデルクラブ講師であり、リフォーム事業専門のコンサル会社「有限会社リフォ・レ」の佐藤治社長が担当されます。佐藤社長は、ジェルコでもIT委員長を歴任され、エクセルシートでの販売管理システムを開発されており、今回も販売管理シートから水回りから、外壁や塗装などのリフォーム全般のヒアリングから施工管理までをマニュアル化されたシートを提供し、具体的・実践的な指導をされます。

期間中は、毎回実績報告や販売活動の情報交換を交えながら、仲間を作り共に研鑽する参加型で、実績、事例報告、質疑応答などの双方向性の高い講座です。

日本住宅リフォーム産業協会(通称ジェルコ)の主催、当社の共同開催で開催し、第3期までに20名以上の修了者を輩出し、成果を収めています。リフォームは、LPガス事業の未来に不可欠な事業ですが、人材の育成が課題です。この講座は、実務者の(有)リフォ・レの佐藤治講師による実務的で、エクセルで作成された粗利32%を確保するシートなど実務的な資料を基に、実践形式の研修です。是非とも、リフォーム事業の拡大や粗利確保に悩む企業の責任者・担当の方を参加さ

せてください。目からウロコの知識と技術を提供し、リフォームの成果と粗利向上をお約束します。

今年も昨年と同様に、第1回を6月に一泊二日で開催予定、7月、9月が1日コース、11月に再度一泊2日と4回開催予定です。

ぜひとも、参加をご検討ください。お問合せは、当社または、ジェルコ事務局の米光(よねみつ)さんまでお問い合わせください。

### 実技指導を含めたガス需要・ガス外粗利倍増への定期指導で成果を上げる企業が続出中

現在定期的にお手伝いで訪問している会社では、社員の知識・意識を高め、ツール・資料の使い方から訪問時の話法まで、実技を含んだ指導をしています。

一つのポイントは、社員と所課長の意識と行動が変わり、「売れるしくみ」を創ることです。このことが、定期的なお手伝いの中でできています。

お陰様で、お手伝いさせて頂く会社の社員の方々の頑張りで、対前年比を120%以上の実績を上げて頂き、3年間でガス外粗利2倍増を達成するなど、大きく成果を上げて頂いています。

以前からお願いしていますが、明日のための最大の投資は、社員教育です。社員1人当たり年間30万円の投資をご検討ください。新規獲得も含めて、成果が期待できる環境を作ります。

### クラブネットの「地域活性化を図るポイント事業」をご紹介します。関心のある方は問合せを!

既に業界誌などで、取り上げられている「クラブネット」のポイント制度ですが、Tポイントや楽天ポイントなどの本部同様に「ポイント付与の本部機能」を自社で持つことのできる新たなポイント事業の展開です。LPガスやリフォーム、スタンド、灯油などの顧客はもちろん、販売店や取引先、地域の企業を巻き込んだ新たな事業と販売促進活動が出来る新たなシステムです。感心のある方は、幹部をご紹介します訪問して頂きます。浅見までお問い合わせください。

### 今年も「挑戦の1年」として頑張ります不定期ですが、MDS遊便と弊社をよろしく

今年も、新年早々からセミナーの企画、資料作成などと、新たなチャレンジを始めています。特に、若手の経営者・後継者の方々のお手伝いを強く意識して、2030年を勝ち抜く会社への体制づくりに力を注ぎます。また、弊社のパートナーとしてご協力頂く方も、若手の講師や提携先と連携して未来を創るご提案を継続していきます。

事業の承継として、後継経営者が幹部・社員と一体となるための組織づくりもお手伝いしています。気楽になんなりとご提案ください。

今年も1年宜しくお願い申し上げます。

問合せは [hiroshi@mtdsys.co.jp](mailto:hiroshi@mtdsys.co.jp) までメールで。