

など住宅全般のリフォーム相談を気軽にできるのがポイント。リピーターの他、口コミやネットで検索し訪問する消費者も多い。①IHとガスコンロの比較②クラス別のガス機器比較③メーカー間の機器比較④調理体験(見て・触って・操作)⑤ガスと電気の味比べができることが強み。魚の焼き具合、餃子の揚げ具合など体験・試食できるため、購入したい機器を即決するケースが多い。そこからリフォームに繋がる。価格帯は400万~1,000万円が最多だが、それ以上も少なくない。耐震工事などを含め3,000万円超の例もあった。外壁100万円、トイレ30万円、キッチンや浴室150万円が平均的なパターン。

牧野修三社長は「お湯と炎から始めるリフォームとしてスタートしたリフォーム部門はスマートライフリフォームの位置付け。豊かな暮らしの相談相手『ライフラインコンシェルジュ』を更に強化する。売上10億円超(5年後)も視野に入れている」とした。



一般社団法人 全国LPガス協会

会長 秋元耕一郎

副会長 谷本光博 副会長 崎村忠士

副会長 柳也主男 副会長 立原孝夫

副会長 後藤庄樹 副会長 石井幸治

〒105-0004 東京都港区新橋1-18-6(共栄火災ビル7F)
TEL.03-3593-3500(代) FAX.03-3593-3700

10月10日は「LPガスの日・LPG車の日」



日本LPガス協会

会長 岩井清祐
副会長 荒木誠也
副会長 野倉史章
専務理事 吉田栄

東京都港区虎ノ門1-14-1(郵政福祉琴平ビル)

〒105-0001 TEL.03-3503-5741(代)

FAX03-3580-7776

<http://www.j-lpgas.gr.jp/>

「FHS」、温水床暖房パートナーを育成 設計・販売・施工指導47社51拠点にまで拡大

同業他社などとネットワーク組織を拡大し全体の売上を伸ばしてきたのは、熊本のLPガス中堅企業リボンガス(株)が運営する「FHS」(フロアヒーティングシステム)だ。1994年設立のリボンガス(株)自身は熊本市近郊の人口減少地域にあり、設立時には2,000件近くあった顧客が1,200件台に減少したが、その中で本年度売上が2億5,000万円超、内1億円を温水床暖房関連が占めている。

市場が縮小する中、地域密着型サービス業だけでは事業の拡大が難しくなったため、05年に遠赤外線温水床暖房パネルを利用した新しい床暖房の普及に着手した。06年からはガス事業者向けのセミナーを開催。LPガス営業マンの対面営業方法から温水床暖房までをテーマとする独特な内容から全国的に依頼が増えてきた。そのような中、セミナー活動等を通じ同氏の床暖房普及の考え方方に賛同する仲間達と13年FHSネットワークを立ち上げた。温水床暖房の販売・施工方法やリフォーム事業確立のノウハウを共有し、共に運営するスタイルが受け入れられ現在、都市ガス、LPガス、設備施工会社等47社51拠点(九州、中国、四国、近畿、中部、関東)が会員となる巨大な組織となった。

FHSの取組みで更に特筆されるのは、今まで不可能とされていた土足利用の公共施設等への床暖房を実現する、様々な業務用床材の仕入れルートの確立だ。これにより子供達が自由に遊べる保育園や今後も増え続ける介護施設にも導入が進んでいることだ。また、3年前の熊本地震の経験から震災時にも火事



LIAのマークは 安全の証です

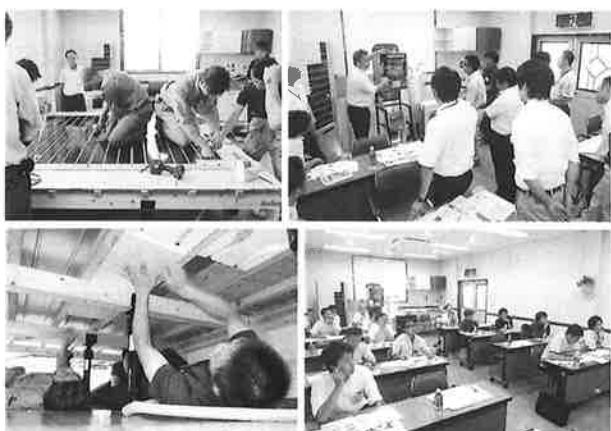
経済産業省登録検査機関
一般財団法人 日本エルピーガス機器検査協会

理事長 立原孝夫

〒105-0004 東京都港区新橋1-18-6 共栄火災ビル7F
TEL.03(5512)7921(代) FAX.03(5512)7923
ホームページ <http://www.lia.or.jp/>

にならず、停電対策と組合せれば避難時にも暖房が使えるとのBCP提案が注目を集めている。地域密着だけに固執することなく、広域的な情報発信とオン

「FHS」製販工一貫標準化体制



リーワンの強みを持った商材により事業を拡大させている。

リボンガスと「FHS」拡大の歴史

- | | |
|-------|---------------------------------|
| 1992年 | リボンガス(株)設立 |
| 96年 | 環境リフォーム研究所設立 |
| 2006年 | ガス事業者向けセミナー開始 |
| 07年 | 温水床暖房事業スタート |
| 09年 | 企業サポートコミュニケーション事業部設立 |
| 13年 | FHS ネットワーク設立 |
| 14年 | 熊本県経営革新事業承認 |
| 15年 | 土足空間用温水床暖房「ECO-HRα」熊本市ものづくり大賞受賞 |

〈視点〉これら成功事例は全く異なるアプローチから入っているように見えるが、実はマーケットからの認知度、対象顧客の見極め、施工技術、品質の確保などリフォーム事業を確立する上で避けられない道程を全てクリアしてきている。例えば、カナジュウはコンサルタント等によるリフォーム市場分析と現場同行営業、独自の管理システムから割り出した対象顧客層特化の商談会開催、オール電化ニーズを取り込むショールーム(東京電力との提携、後の「エコ

Ene One

ピカツ

おトクな電気 は

エネワンでんき

“のりかえましょ♪”

泉ワン子社長役
泉ピン子さん

小売電気事業者【登録番号:AO015】

エネワンサービスセンター テンリョク イッショニ

0120-106-142

URL <http://www.saisan.net/saisan/pps2/>

代理店募集中!!

「エネワンでんき」は **Gas One** ガスワングループが販売する“電力”ブランドです。

株式会社サイサン

本社:〒330-0854 さいたま市大宮区桜木町1-11-5 TEL.048-641-8211㈹ FAX.048-645-2325 URL:<http://www.saisan.net/>

カナJ出店などに取組み、専門社員と提携先を拡充し“リフォームのカナジュウ”としての信頼を勝ち取っていった。一方、FHSはリボンガスとしての取組みと共に近隣都市ガス、LPガス事業者へのノウハウ提供を進め、内海久俊社長自ら、テレビ・ラジオなどメディアでその快適性・省エネ性を訴え、九州での床暖房リフォームの認知度を高めていった。熊本地震後も「床に暖房機を置かない安全性」をアピールし、九州域を中心に床暖房需要拡大を牽引した。これらのグループの取組みは、ここでは書き尽くせないがいずれも自店グループ認知度、市場分析、対象顧客選び、信頼できる施工体制など、リフォーム事業としての不可欠なポイントを全てクリアする取組みを複層的に実践し達成している。そこには住民との距離が最も近いLPガス事業ならではの優位性があることは言うまでもないが、かと言って、全国での成功事例は未だ多いとは言えない。

ガス事業者を対象とするリフォームセミナーを20年続けるコンサルタントの有島政彦氏は「様々なりフォームポイントの見つけ方、会話での引き出し方などを講義し、後日“実践したか”を資すと、半分もない。その理由として挙がる“住宅知識が無いため下手なことを言えない”“リフォーム専任ではない”

などの回答は“面倒くさい”という意識の裏返しだと感じる。主力のガス収益事業がしっかりとしている状況で、改めてリフォーム事業を土台から構築するかというと、そこまでの“強い意志”を持つのは難しいのかもしれない。しかし将来においても安定的な市場であり、顧客タイプや住宅の不具合パターンを目利きし、フェイスtoフェイスで顧客情報を取得し易いガス事業者が、リフォーム市場に最も近い存在であることも事実だ。将来の利益計画を立てる際、人口減によるガス事業収益の目減りも想定しなければならない。これをカバーする収益ビジネスとしてリフォーム事業を成長させる上で不可欠な商材開発と継続的なスキルアップのため、ノウハウを共有し合えるコンソーシアム等を作り機能させたい。会社単独で事業確立が困難な場合、個別事業の相談や一部作業の委託などを、コンソーシアム等に依頼できる。このような支援システムがガス業界の中に存在すれば、業界全体の新たな成長に繋がるのではないか。組織の営業・集客・提案・創益マネジメントノウハウの活用により、“ガス事業者は顧客にとっての最適リフォームの相談相手”“業界はリフォームビジネスの中心的存在”となることができるだろう」と提案している。



東京ガスリキッドホールディングス株式会社

東京都港区芝公園2-4-1 芝パークビルB館6F
TEL. 03-6402-4602

グループ

東京ガスケミカル株式会社

東京都港区芝公園2-4-1 芝パークビルB館6F
TEL. 03-6402-1061

東京ガスエネルギー株式会社

東京都中央区日本橋浜町1-12-9 日本橋浜町ビル5F
TEL. 03-6891-8300