

# つながるLetter

(No.4 6/6発刊)



(有)井筒屋商店  
長谷川会長

(株)エネアーク中部  
水谷さん

## 中部エリア編 (有)井筒屋商店様

「あなたの街のガス屋さん」  
地域に根ざし、何よりも  
お客様を大切に

中部エリアにおいては、前回キャンペーンから獲得ポイントで**180%**もの伸び率を記録した(有)井筒屋商店様にお話を伺いました！ 機器販売、工事やリフォームのほか、ギフト事業やパソコン修理事業と幅広く展開しています！

今回のキャンペーンで獲得ポイントが大幅に伸びた要因について教えてください。

Q1  
A 何か特別なことを行ったわけでは  
ありませんが、日ごろからお客様と  
のつながりを深めていたことが今回  
の結果に結びついたと考えています。

お客様との関係強化のため、具体的  
に行っていることはありますか？

Q2  
A 「ほっとめーる」「イツツヤつうし  
ん」といった**ニュースレター**を毎月お  
客様に向けて発信しています。内容  
はリフォームを行った事例紹介から  
個人的な日常話など多岐にわたり、  
お客様にとって親しみやすいもの  
なるよう意識しています。

また、機器や工事を発注していた  
だいたお客様には**必ず手書きでお礼  
状を書いています**。それも一度きり  
ではなく、台帳で管理し定期的に感  
謝の気持ちを伝えることで、何かお  
困りごとがある場合真つ先にご相談  
いただける下地作りを続けています。

Q3  
レターを毎月発信し続けることは簡  
単ではないと思うのですが、コツなど  
はありますか？

A 始めた当初は毎月一回講師の方に  
来ていただき、時間をかけてノウハウ  
を学びました。今では事務スタッフと  
協力し、連載企画について年間テーマ  
を決めたりしてアイデアを出し  
合っています。  
一度習慣化してしまえば苦ではない  
のですが、いかにそこまで続けられる  
かが重要だと思います。

こちらが「ほっとめーる」  
↓お客様の声から会長のつぶやきまで盛りだくさんです！



「商売を行う前より終  
わったあとに時間をか  
ける」という言葉が印  
象に残っています。心か  
らお客様のことを大切  
に思っているからこそ  
ですね！  
この度は本当にありが  
とうございました！

取材担当者

最後に、商売を行う上で大事にして  
いることをお教えてください！

Q4  
A やはり一番は**お客様への「感謝」**で  
す。地域に特化しているからこそ、お  
客様が身近と感じて頼っていただけ  
ように社員一同努力しています。  
また、**自分たちの事業について知って  
いただく**ことも重視しています。思っ  
ている以上にお客様は我々のことを知り  
ません。実際にニュースレターを読んだ  
ガスのお客様から他事業での依頼が  
多くあります。  
これからもお客様とのつながりを大  
切にしつつ、地域に根ざした商売を  
行ってまいります！

# つながるLetter

(No.4 6/6発刊)

「ほっと！な毎日をお手伝い」

～四国エリア編～

和田プロパン(株)様



HL四国  
伊勢谷さん

和田プロパン(株)  
和田代表

四国エリアからは、2019年開催の前回KOTキャンペーンから大幅に獲得ポイントが増加し、特にエコジョーズの販売台数を伸ばされた和田プロパン(株)様に伸び率の秘訣について教えていただきました！

どのような取り組みが今回のキャンペーン結果につながったのでしょうか？

Q1

A

新しく営業の方法を導入したということはありませんが、IOTスマートメーターの導入などにより検針業務を約40%削減でき、**特に営業したいお客様へ多くの時間をかけることができた**ことが一つあると思います。また、新型コロナウイルスの影響もあり、当社商材の一つである入浴剤の販売が好調でした。そのおかげで多くのお客様とつながることができ、結果的に給湯器の受注が増加したと考えています。

Q2

A

入浴剤はガス会社として珍しい商材かと思いますが、もう少し詳しく教えてくださいいただけますか？

プロスポーツ選手も利用している『ホットタブ』を取り扱っています。こちらはエコキュートのお宅でも使えるのもので、**オール電化のお客様とも関わりを持つことができた**。

お客様からの評判も非常に高く、お風呂の時間が増えることで夏場のガス需要UPにも期待でき、**ガスと相性が良い**商材だと考えています！

Q3

A

そのほか、これから注力していきたい事業や取り組みはありますか？

『**即湯サービス**』という事業を2022年から他社と共同で開始しています。給湯器が故障してしまったお客様に対してすぐにお湯が使えるように手配するサービスですが、ガスだけでなく電気のお客様に対しても営業機会の創出になると考えています。業務の効率化を図ったことは新事業に注力する時間を確保するためでもあり、これから拡大させていきたいです。

最後に、商売を行う上で大事にしていることを教えてください！

Q4

A

ガス事業者はガス以外の武器も持たなければならぬと常に考えています。実際に私は、入浴剤という畑違いの商材を売り込む経験をする中で営業力の向上を感じました。それが結果的にガスの売上にもつながっているため、これからも**「武器を持つこと」**、それを活かす**「営業力」**を大切にしていきたいと思います！



↑こちらが「ホットタブ」  
タレントの田中みな実さんも愛用しています！



取材担当者

ガス以外の事業が結果的にガスとの相乗効果を生む、という話は目から鱗でした。その中でも入浴剤という最適な商材に目をつけられたセンスに脱帽です！  
この度は取材にに応じていただきありがとうございます！

