

元氣な販売店

中部ガス ガスショップ 東部



愛知・静岡両県の7都市ガスを提供する中部ガスは10店のガスショップを有する。5店は同

前。トクヤの本社がある浜松市南区飯田町に、酒

件を担当する「ガスショップ東部」はトクヤが立経営する。2008年から中部ガスが実施す



創業の地に本社を構える

に伴い、LPガス販売を廃業し、1974年にガスショップとなった。中部ガスからの委託業務は定期保安点検、ガスの開閉検、警報器の設置・更新。これらが売り上げの約1割、粗利益の約2割を占める。収益の大半は機器販売やリフォーム等で稼ぎ出す。

この10年で売上高は2

リフォームにもその頃から注力した。東京の設備会社で2級建築士として働いていた長男の聖氏が戦力に加わったのがきっかけだ。「風呂や台所



頼母木社長

の満足度は高いと話す。例えば、風呂の全面改装は1週間かけて土台からやり直す。給湯器の配管を引き直し、後々の水漏れの心配をなくするため

47台、キッチン26台、トイレ112台、洗面化粧台71台、給湯暖房機340台、浴乾174台、レンジフード135台、床

チンは展示品でもあり、生徒さんに割安に販売するので2年と待たず新製品が入る」という。

「サーラの電気」の販売を始めるなど多角化を進める。「電気は自社で契約できないのがネックだ

」と先を見据える。5年後に売上高10億円を目指す。「現在は5億4000万円。リフォームや水、カード、電気

新規顧客を増やし、毎年10%ずつ積み上げたい。そのため社員採用を検討中だ。エネルギー自由化でライバルが現れても、密接な関係を構築できた顧客とは5、10年

10年先もつながる

役立つ店作りを標ぼう

倍以上に増えた。「以前は全方位的に注力していたが、高付加価値の給湯暖房機の販売に特化する営業戦略に転じたことが奏功した。そこから浴室暖房乾燥機や床暖房などの端末へ広げていった。工事は全て自社で行う」と頼母木社長は話す。

の取り換えは設立当初から手掛けていたが、どうしてもついでのリフォームだった。それを專業スタッフによる本格的なリフォーム事業へ進化させた。当社のリフォームは一見高いが、その理由をきちんと説明した上で丁寧な仕事をするので顧客

暖337㎡(69系統)を販売。風呂とトイレの取り換えでは地域トップレベルのシエアを誇る。本社1階のショールームでは月に30〜40回、最新キッチンを使った少人数制の料理教室を開く。「スイーツが中心として

が顧客宅へ出向く材料になる。カードや水と同様、顧客との接点機会を増やすツールとして非常に有効だ。担当地区にはLPガスやオール電化を含め、カードや水でつながらる顧客が現在5万件あり、今後ここをターゲットにリフォームを提案す

「社員に気持ちよく働かじ取りするのが私の仕事。女性にも責任を持って働いてもらいたい男性と差別しない」。社員に愛される会社は顧客にも信頼されるに違いない。

従業員数は31人でうち11人が女性。既婚者全員が産休・育休制度を取得し、職場復帰した経験を持つ。現在も2人が育休中だ。

「社員に気持ちよく働かじ取りするのが私の仕事。女性にも責任を持って働いてもらいたい男性と差別しない」。社員に愛される会社は顧客にも信頼されるに違いない。