
GHPコンソーシアム レポート

No.168 2010年 第2号

【目次】

2010年全国縦断GHPフォーラムいよいよスタート	1
ごあいさつ 開催に寄せて	1
GHPコンソーシアム 中西誠一理事長	
全国7会場のご案内	
福岡会場	2
広島会場	4
大阪会場	6
名古屋会場	8
仙台会場	10
東京会場	12
札幌会場	14
今年のフォーラムのテーマ・講師陣	16
「2010全国縦断フォーラム」参加申込書	19

2010年全国縦断GHPフォーラム いよいよスタート!

勝ち組の販売ノウハウを取り込め——。この興味あるテーマを経験豊富な講師陣が具体例を示し提案する「2010全国縦断GHPフォーラム」が6月16日の福岡会場を皮切りに始まります。今年のフォーラムの最大の狙いは「LPガス輸入価格が高止まるなかで業界が勝ち残る販売戦略、を紹介することです。その一つとしてAPF（通年エネルギー消費効率）の考え方をランニングコストに反映させ、地域密着営業を徹底することでEHPに対しても競争力が発揮できることを証明します。そして従来の概念を打ち破る「ソフト」をすべてお見せします。加えてエネファーム、太陽光発電、ハイブリッド給湯・暖房システム、ダブル発電などによるエネルギーベストミックスで、LPガス事業の勝ちパターンを提案します。いずれも業界の最前線で活躍する講師陣がナマの声で報告します。「CP700ドル時代でも市場を創造し闘っていきける」。こんな実感を持っていただくことがフォーラムの狙いです。

開催に寄せて

中西誠一理事長

株式会社ガスター代表取締役社長

■営業のヒント提供

今年は天候不順で寒暖の差が激しい日が続きましたが、ようやく暖かくなり、GHPが活躍する季節となりました。本格化する冷房の時季を迎え、恒例となりました全国縦断GHPフォーラムの時期がやってまいりました。

お陰さまで、このフォーラムもご好評をいただき、今年で12回目の開催となります。

今回のフォーラムでは、新築需要が冷え込んでいるなか、LPガス販売量とGHPの維持拡大を図ることをテーマに、講演とパネルディスカッションを実施します。

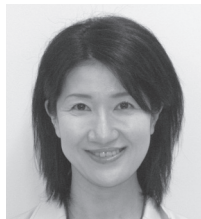
必ずや、皆さまの営業・業務の一助となるヒントが見つかることと確信します。6月16日の福岡会場を皮切りに、全国7会場で開催されるこのフォーラムに積極的にご参加いただき、営業最前線の取り組みを、肌で感じ取っていただきたいと思います。願っております。



福岡会場

6月16日(水) 開催時間/午後1時～5時予定
パピヨン24オフィスビル3Fホール

★テーマ「女性視点でのPR展開について～西部ガスのコミュニケーション戦略～」



野見山真実氏 西部ガス株式会社 エネルギー企画部マーケティング
企画グループ

ポイント 顧客接点強化策

野見山講師は、ますます厳しさを増すエネルギー市場の中、30～40代世代の深刻なガス離れを踏まえ、その世代の女性をターゲットにPR活動を実施した。

同世代の女性視点を取り入れたコミュニケーション戦略を具体的に展開し『暮らしの中のガス』のイメージアップを図り、将来のユーザー基盤を拡大したいと言う。電化対抗のヒントとして参考になる。

★テーマ「いたるところに需要開発の芽」



望月淳一 東京ガス株式会社 法人営業第二部 課長

ポイント レジャーホテルをガス化

「かつて重油中心だったレジャーホテルを、どのようにガス化してきたのか」。

望月講師は顧客との接触方法から、事業に適した機器の提案、燃転による顧客メリットの追求など成功の秘訣を明らかにする。

「こんなに面白いレジャーホテル営業」という観点で需要開発の魅力と成果を伝え、至る所にある開発の芽に目を向けるよう促す。

★テーマ「低炭素社会実現に向けて～W発電の取り組み他～」



駒嶺優茂礼 岩谷産業株式会社 総合エネルギー本部 エネルギーサービス部長

ポイント ベストミックス提示

2009年度は太陽光発電の補助金復活、余剰電力買い取り制度スタート、家庭用燃料電池の発売など、民生用エネルギー・低炭素社会化の元年となった。

駒嶺講師は低炭素社会の実現に向け、LPガスの環境性をベースにエネルギーのベストミックスについて講演する。

★テーマ「GHPメーカーの2010年度戦略」

アイシン精機、三洋電機販売、ダイキン工業、三菱重工空調システム、ヤンマーエネルギーシステムのGHPメーカー5社から、2010年度の新製品情報、販売戦略を披露いただきガス空調拡大を目指します。

★テーマ「ガスVS電気・経済性を徹底比較 CP高でも競争力あり」



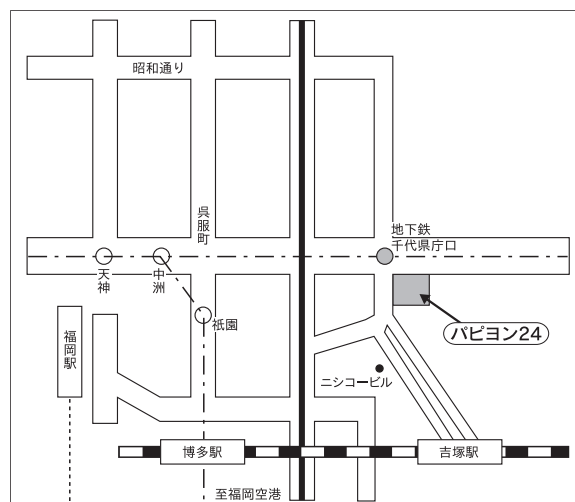
山岸一夫 GHPコンソーシアム技術顧問

ポイント CP高でも競争力

GHPはその省エネ性能が目覚ましい進歩を遂げていることをまず指摘する。そのうえで、最新のGHPとEHPを比較した場合の等価ガス価格を計算式で示し、CP高の現状でもEHPと闘えることを示したい。

福岡会場

福岡市博多区千代1-17-1 パビヨン24オフィスビル3Fホール
☎092-633-2211
交通アクセス/地下鉄 千代県庁口下車4番出口
JR吉塚駅下車徒歩15分



広島会場

6月18日(金) 開催時間/午後1時～5時予定
広島県LPガス会館3Fホール

★テーマ「GHPとハイブリッド戦略」



藤原文章・山陰酸素工業株式会社 中央ブロック米子支店長

ポイント スペックイン提案

GHPの営業には、スペシャリストの育成と経年物件のリプレイス営業が欠かせない。ハイブリッド給湯器は工務店、設計事務所と密接な関係を築き、ガス暖房とセットしたスペックイン営業がポイントになる。

藤原講師は、GHPとハイブリッド給湯器の販売戦略を、キーポイントを挙げて解説する。

★パネルディスカッション

テーマ「勝ち組の販売ノウハウはこれだ！」



パネリスト 前山栄太・新日本瓦斯株式会社 特需開発課 課長代理

ポイント 給湯器並みに更新

入社以来17年、GHPの営業、修理、定期点検、施工に携わり、現在は業務用を中心に新築建物、EHPからの切り替え、GHPの更新を行っている。GHP更新は修理対応がポイントで、営業としての感覚は給湯器の更新と同じという。「今からでも遅くない。もう1度、メンテ・サービスにチャレンジを」と訴える。



パネリスト 小針克美 根本石油株式会社 常務取締役

ポイント 学園をファン化

「環境に優しい」点を強調材料にした提案で空調をGHPに切り替え、「災害に強い」と訴えて都市ガスからLPガスに転換。さらに、バルク貯槽を災害対応型にすることで、郡山開成学園は地域の避難所としての機能も確立した。8年前までLPガスの利用が全くなかった学校が、なぜGHP139台、バルク16基を備える大型ユーザーに生まれ変わったのか。LPガスの優位性を最大限に生かした提案手法を明らかにする。(東京会場でもパネリストで参加)



コーディネーター 細谷祥三 普及促進部会長 株式会社ガスター
取締役空調営業本部長

ポイント 成功の秘訣引き出す

今年のフォーラムでは広島、名古屋、東京の3会場で初めてパネルディスカッション「勝ち組の販売ノウハウはこれだ」を実施する。進行役を務める細谷氏は、販売台数が減少する中でも好調な販売を続けるパネリストから、LPガスの特性を生かした提案や独自の販売方法など、成功の秘訣を引き出していく。

★テーマ「GHPメーカーの2010年度戦略」

アイシン精機、三洋電機販売、ダイキン工業、三菱重工空調システム、ヤンマーエネルギーシステムのGHPメーカー5社から、2010年度の新製品情報、販売戦略を披露いただきガス空調拡大を目指します。

★テーマ「ガスVS電気・経済性を徹底比較 CP高でも競争力あり」



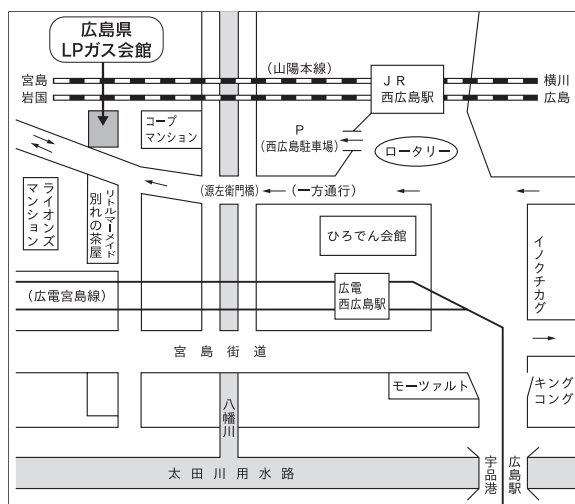
山岸一夫 GHPコンソーシアム技術顧問

ポイント CP高でも競争力

GHPはその省エネ性能が目覚ましい進歩を遂げていることをまず指摘する。そのうえで、最新のGHPとEHPを比較した場合の等価ガス価格を計算式で示し、CP高の現状でもEHPと闘えることを示したい。

広島会場

広島市西区己斐本町3丁目8番5号 広島県エルピーガス会館3Fホール
 ☎082-275-1804
 交通アクセス/JR西広島駅から徒歩7分
 広電西広島駅から徒歩7分



大阪会場

7月2日(金) 開催時間/午後1時～5時予定
アーバネックス備後町ビル3Fホール

★テーマ「環境、省エネを踏まえたGHPとエネファーム・太陽光戦略



近藤圭治・サカキ産業株式会社 プロパン課 課長

ポイント 現場目線の戦略

近藤講師はサカキ産業で22年間、常に現場の最前線に立ち、LPガスの安全な提供と需要開発を進めてきた。その技術力と営業力は、後進の模範になっている。

現在、トータルな環境・省エネルギー提案の陣頭指揮に当たっている講師が、現場目線で体得、実践している「環境、省エネを踏まえたGHPとエネファーム、太陽光戦略」を語る。

★テーマ「GHP販売台数増加へのチャレンジ」



前花紀和 大阪ガス株式会社 エネルギー開発部 企画グループ副課長

ポイント EHP燃転に挑戦

景気低迷は底を打ったと言われているが、新築需要は減少したままであり、それに伴ってGHP販売台数も減少している。

大阪ガスはアンコール需要の防衛に加え、EHPからの燃転へのチャレンジを始めた。都市ガス大手3社では、GHPの共通プロモーションも計画している。



昨年の大阪会場には約60人が参加した

★テーマ「GHPメーカーの2010年度戦略」

アイシン精機、三洋電機販売、ダイキン工業、三菱重工空調システム、ヤンマーエネルギーシステムのGHPメーカー5社から、2010年度の新製品情報、販売戦略を披露いただきガス空調拡大を目指します。

★テーマ「ガスVS電気・経済性を徹底比較 CP高でも競争力あり」



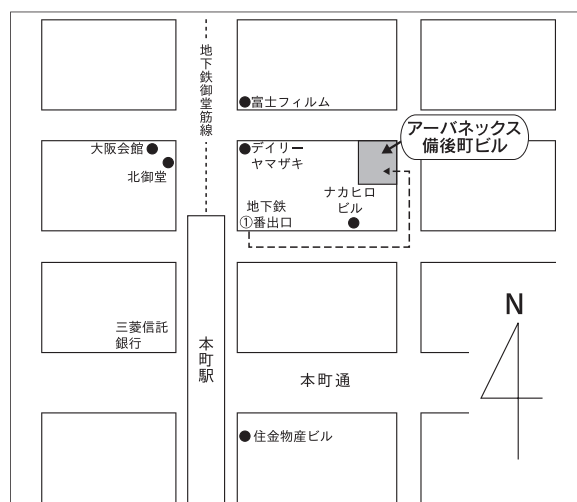
山岸一夫 GHPコンソーシアム技術顧問

ポイント CP高でも競争力

GHPはその省エネ性能が目覚ましい進歩を遂げていることをまず指摘する。そのうえで、最新のGHPとEHPを比較した場合の等価ガス価格を計算式で示し、CP高の現状でもEHPと闘えることを示したい。

大阪会場

大阪市中央区備後町3-6-14 アーバネックス備後町ビル3Fホール
☎06-6264-1598
交通アクセス/地下鉄本町駅下車



名古屋会場

7月6日(火) 開催時間/午後1時～5時予定
トヨタ産業技術記念館ホールA

★開講あいさつ

中西誠一 GHPコンソーシアム理事長

★特別講演/テーマ「経営所感 LPガス市場とGHP空調需要開発」



梅村幸治 東邦液化ガス株式会社 代表取締役社長

ポイント 中小ユーザー狙え

「LPガスによる空調用需要開発の武器はGHPしかない」と強調する。100kWを超えるコージェネは設備が過大となり、LPガスでは難しい。このためLPガス販売会社の仕事は厨房と給湯用途を維持防衛し、業務用の空調需要開拓を推進することに尽きると説く。しかし業界全体のGHP出荷はここ数年、マイナス成長を続け、東邦液化ガスも最盛期、年間7,000～8,000馬力販売していたGHPが、2009年度実績は半数以下に落ち込んだという。梅村社長は、2010年度はGHPの販売目標を高く設定し、業務用・工業用需要の開拓に向けて、改めて提案営業の強化を図る計画とした。

「業務用でのLPガスの得意分野は、中小規模のユーザーである。この分野には、作業環境の改善、省エネルギー活動などに課題を抱えているお客さまが数多く存在する。こうしたお客さまの課題解決を図る提案を、地域に密着して増やしていくことが重要」と、具体的な営業展開図を示す。演題の「LPガス市場とGHP空調需要開発」に梅村社長の思いを込める。

★パネルディスカッション

テーマ「勝ち組の販売ノウハウはこれだ！」



パネリスト 勝野勲彦・共栄液化ガス株式会社 専務取締役

ポイント 10割の営業手法

共栄液化ガスは現在、セラミック工場増床に伴うGHPの移設と新規20馬力の増設を進めている。勝野氏はこの物件を例に、自分自身の営業手法を伝える。

「お客も喜び会社も儲かるGHP営業」をどのように実現しているのか、興味は尽きない。「逃げていては商売にならない」「100発100中の営業手法」の発表が待ち遠しい。



パネリスト 小山田昌秀・岡谷酸素株式会社 空調設備課 課長

ポイント 小型物件どう更新

小山田氏は炭酸ガスの削減ノウハウを持ち「お客さまは宝の山、ワンストップサービスでまるごと岡谷酸素」を合言葉に建物全体の相談を受ける体制を整えている。

GHPについても「工場に工業用炉、塗装乾燥などを切り口にトータルな提案をしている」と言う。空調営業の最前線でどうリニューアルに成功したのか、その手法を明らかにする。



パネリスト 松岡徹・新日本ガス株式会社 取締役 特需開発部長
ポイント エコの原点復活へ

自ら設計事務所などを走り回り、GHP、コージェネ、太陽光発電システムを提案している。家庭用FCの販売企画も担う。

松岡講師は「エコエネルギーシステムの原点であるGHPを、すたれさせてはならない」と語り、「メンテインターバルが飛躍的に延長し、故障率も激減した。APFで比較すると、GHPはEHPに優るとも劣らない」と業界挙げての拡販を訴える。



コーディネーター 細谷祥三 普及促進部会長 株式会社ガスター
取締役空調営業本部長

ポイント 成功の秘訣引き出す

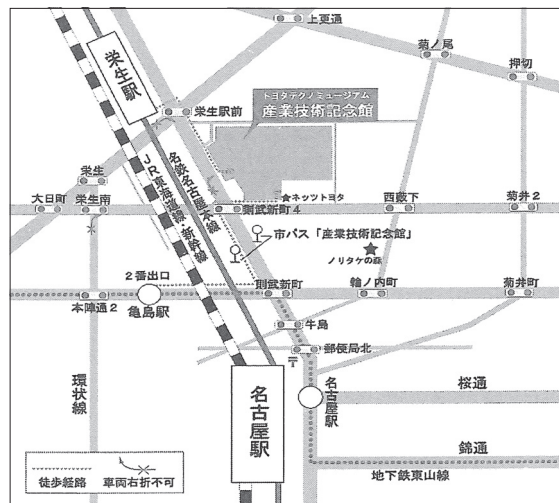
今年のフォーラムでは広島、名古屋、東京の3会場で初めてパネルディスカッション「勝ち組の販売ノウハウはこれだ」を実施する。進行役を務める細谷氏は、販売台数が減少する中でも好調な販売を続けるパネリストから、LPガスの特性を生かした提案や独自の販売方法など、成功の秘訣を引き出していく。

★テーマ「GHPメーカーの2010年度戦略」

アイシン精機、三洋電機販売、ダイキン工業、三菱重工空調システム、ヤンマーエネルギーシステムのGHPメーカー5社から、2010年度の新製品情報、販売戦略を披露いただきガス空調拡大を目指します。

名古屋会場

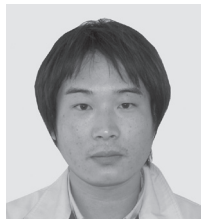
名古屋市西区則武新町4-1-35 トヨタ産業技術記念館・ホールA
☎052-551-6115
交通アクセス／名鉄名古屋本線栄生駅下車徒歩3分
地下鉄東山線亀島駅下車徒歩10分
JR・近鉄名古屋駅下車徒歩25分または車5分



仙台会場

7月9日(金) 開催時間/午後1時～5時予定
カメイ本社ビル9Fホール

★テーマ「GHPを拡大するLPガス料金とハイブリッド給湯器・エネファームの取り組み」



栗本健介氏 カメイ株式会社 岩手支店ホーム事業課

ポイント CP高でも競争力

ハイブリッド給湯器とエネファームの普及に向けたカメイの取り組み内容を披露する。栗本講師は盛岡市のハウスメーカーのモデル住宅2棟に、エネファームと太陽光発電システムのダブル発電を設置した実績を持つ。この経験談をもとに、エネファーム販売の進め方を中心に説明する。

★テーマ「老人福祉施設のガス化促進」



長谷川昭夫氏 株式会社アソシエ

ポイント 福祉施設の攻略法

佐野ガス在籍中、あらゆるユーザーにGHPを売り込んだ。退職後は施工、メンテ会社のアソシエに移り、普及活動を継続している。今回は、老健など福祉施設の攻略法を伝授する。人口約85,000人の旧佐野市にはデイケアサービスを含め、40カ所弱の福祉施設がある。うち35施設が同氏の営業成果で過半数にGHPを設置、マルチ温水器は全所で採用されている。35施設のガス種は都市ガス5カ所、LPガス30カ所。



昨年の仙台会場には約50人が参加。熱心に聴講し途中退席者がなかった

★テーマ「GHPリニューアルを狙え！メンテ情報の活用と補助金活用事例」



内田智 株式会社ガスター 空調営業部 部長

ポイント 更新営業を解説

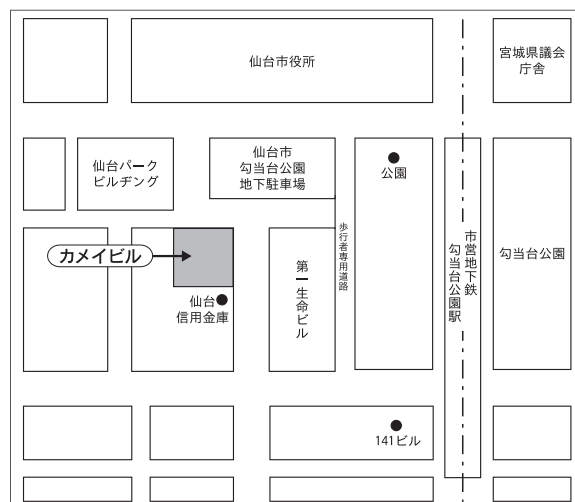
GHPリニューアルを狙え！ 内田講師はメンテナンス情報の重要性、劣化診断と劣化状況の「見える化」、長時間運転機種のリニューアルと撤去機器からリビルト部品の再生など、メンテナンスを通じたリニューアル営業を解説する。補助金の活用で施主の背中を押す営業法も伝える。

★テーマ「GHPメーカーの2010年度戦略」

アイシン精機、三洋電機販売、ダイキン工業、三菱重工空調システム、ヤンマーエネルギーシステムのGHPメーカー5社から、2010年度の新製品情報、販売戦略を披露いただきガス空調拡大を目指します。

仙台会場

仙台市青葉区国分町3-1-18 カメイ本社ビル9Fホール
☎022-264-6111
交通アクセス／仙台市営地下鉄勾当台公園駅下車



東京会場

7月12日(月) 開催時間/午後1時～5時予定
東京ガス本社ビル2Fホール

★開講あいさつ

中西誠一 GHPコンソーシアム理事長

★あいさつ 村木茂 東京ガス株式会社 代表取締役福社長

★パネルディスカッション

テーマ「勝ち組の販売ノウハウはこれだ！」



パネリスト 高澤徹 岩谷設備システム株式会社 代表取締役社長
ポイント 省エネ改修提案

岩谷設備システムはガスの優位性を生かし、CO₂削減や省エネをテーマにGHP、コージェネ、太陽光発電などエコエネルギーの普及に力を注いでいる。特に強化している取り組みは、省エネ法改正を機にした省エネ改修事業だ。ユーザー開発に成果を上げる環境・省エネ提案は、ガス会社の営業力向上に寄与する重要なテーマであり、生命線となるものだ。



パネリスト 岡本佳久 広島ガスプロパン株式会社 特需部 課長
ポイント 野武士的営業法

大都市でやっていることが、そのまま地方都市に通用するわけではない。都市ガス在籍中のガス空調営業事例なども織り交ぜ、戦略を立て、提案力で販売につなげる野武士的営業ノウハウを産業用、業務用顧客へのGHP提案を中心に紹介する。



パネリスト 小針克美 根本石油株式会社 常務取締役
ポイント 学園をファン化

「環境に優しい」点を強調材料にした提案で空調をGHPに切り替え、「災害に強い」と訴えて都市ガスからLPガスに転換。さらに、バルク貯槽を災害対応型にすることで、郡山開成学園は地域の避難所としての機能も確立した。8年前までLPガスの利用が全くなかった学校が、なぜGHP139台、バルク16基を備える大型ユーザーに生まれ変わったのか。LPガスの優位性を最大限に生かした提案手法を明らかにする。



コーディネーター 細谷祥三 普及促進部会長 株式会社ガスター
取締役空調営業本部長

ポイント 成功の秘訣引き出す

今年のフォーラムでは広島、名古屋、東京の3会場で初めてパネルディスカッション「勝ち組の販売ノウハウはこれだ」を実施する。進行役を務める細谷氏は、販売台数が減少する中でも好調な販売を続けるパネリストから、LPガスの特性を生かした提案や独自の販売方法など、成功の秘訣を引き出していく。

★テーマ「営業最前線での電化対抗策…ガス空調死守へGHPリプレイス」



小田利隆 東京ガス株式会社 中央都市エネルギー部長

ポイント 電化阻止事例

小田講師は、電化攻勢が最も厳しい首都圏で、GHPリプレイス営業に当たっている。

この地域は多数のGHPリプレイス需要を抱えているものの、電化への流れが勢いを増している。

電化傾向を阻止し、ガス空調市場を死守する打ち手とは、どのようなものか。市場分析や成功・失敗事例、逆燃転の分析を示しながら明らかにしていく。

★テーマ「総合設備営業の実践とガス需要開発」



平田邦臣 日本瓦斯株式会社 TED部 特需課長

ポイント 総合設備営業

ライフライン確保の観点から、医療機関に対しLPガスを核とした分散型エネルギーシステムの提案を積極的に行っている。

川越市の城南中央病院（100床）では、停電対応型25kWコージェネレーションシステム2基と、地下水ろ過システムを導入した。医療機関に求められる機能の維持と、コスト削減の両立を図った。

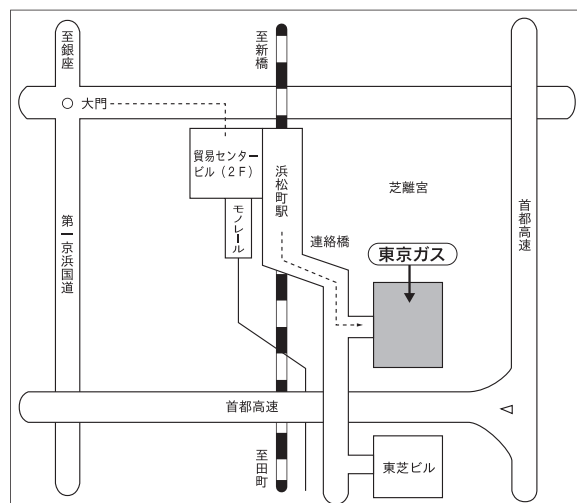
講演では、この事例をもとにLPガスを軸とした今後の総合設備営業について考え、業界への提言を行う。

★テーマ「GHPメーカーの2010年度戦略」

アイシン精機、三洋電機販売、ダイキン工業、三菱重工空調システム、ヤンマーエネルギーシステムのGHPメーカー5社から、2010年度の新製品情報、販売戦略を披露いただきガス空調拡大を目指します。

東京会場

東京都港区海岸1-5-20 東京ガス本社ビル2Fホール
☎03-3433-2111
交通アクセス/JR山手線浜松町駅南口下車徒歩3分
地下鉄都営浅草線大門駅下車徒歩5分



札幌会場

7月15日（木）開催時間／午後1時～5時予定
エア・ウォータービル8Fホール

★テーマ「過疎の農村でも出来る！一般家庭単位消費量全国一！」



菅原栄 空知ガス株式会社 常務取締役

ポイント 電対と灯油燃転

灯油王国と言われる北海道。その灯油を嫌うユーザーがブームに乗り電化を選んでいく。

菅原講師は「電化に対抗するのはガスしかない」と強調する。「過疎の農村でもできる、単位消費量全国一」のタイトルで、ガス給湯器の推進を例に、電化に対抗し灯油からの燃転を図る手法を伝える。

★テーマ「暖房文化の改革！ 灯油文化からガス文化への挑戦！」



石山孝司 北海道エア・ウォーター株式会社 環境・エネルギー事業部 新エネルギー部長

ポイント ハイブリッド提案

灯油暖房が圧倒的シェアを占める北海道。一方で、道内の新築戸建て住宅の89%がオール電化だ。こうした状況下で「ハイブリッド給湯暖房システム」が本格発売された。

石山講師は、同システムが北海道の暖房文化を変えるという。業界が期待を寄せる同システムの魅力を、経済性や環境性能を含めて解説し、普及促進の必要性を訴える。



昨年の札幌会場には約40人が参加

★テーマ「GHPメーカーの2010年度戦略」

アイシン精機、三洋電機販売、ダイキン工業、三菱重工空調システム、ヤンマーエネルギーシステムのGHPメーカー5社から、2010年度の新製品情報、販売戦略を披露いただきガス空調拡大を目指します。

★テーマ「ガスVS電気・経済性を徹底比較 CP高でも競争力あり」



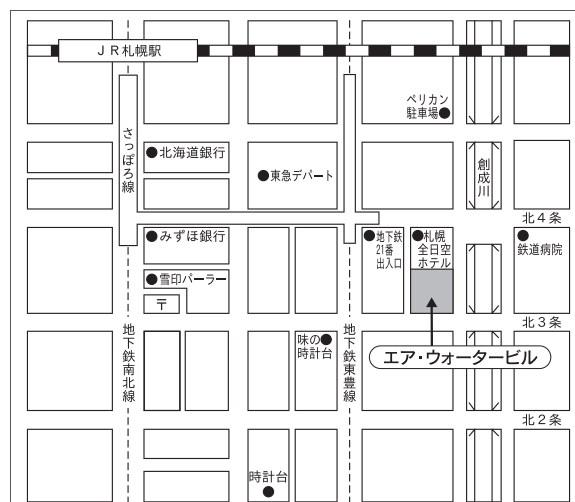
山岸一夫 GHPコンソーシアム技術顧問

ポイント CP高でも競争力

GHPはその省エネ性能が目覚ましい進歩を遂げていることをまず指摘する。そのうえで、最新のGHPとEHPを比較した場合の等価ガス価格を計算式で示し、CP高の現状でもEHPと闘えることを示したい。

札幌会場

札幌市中央区北3条西1-2 エア・ウォータービル8Fホール
☎011-212-2849
交通アクセス/JR札幌駅下車
地下鉄南北線さっぽろ駅下車



今年のフォーラムのテーマ・講師陣

福岡会場 パピヨン24 / 6月16日・水曜日

- ①ガスVS電気・経済性を徹底比較 CP高でも競争力あり
山岸一夫 GHPコンソーシアム技術顧問
- ②女性視点でのPR展開について～西部ガスのコミュニケーション戦略～
野見山真実 西部ガス(株) エネルギー企画部 マーケティング企画グループ
- ③いたるところに需要開発の芽
望月淳一 東京ガス(株) 法人営業第二部 課長
- ④低炭素社会の実現に向けて～W発電の取り組み他～
駒嶺優茂礼 岩谷産業(株) 総合エネルギー本部 エネルギーサービス部長
- ⑤GHPメーカーの2010年戦略

広島会場 広島県LPガス会館 / 6月18日・金曜日

- ①ガスVS電気・経済性を徹底比較 CP高でも競争力あり
山岸一夫 GHPコンソーシアム技術顧問
- ②GHPとハイブリット戦略 藤原文章 山陰酸素工業(株) 米子支店長
- ③パネルディスカッション「勝ち組の販売ノウハウはこれだ！」
パネリスト 細谷祥三 (株)ガスター 取締役空調営業本部長 (GHP普及促進部会長)
前山栄太 新日本瓦斯(株) 特需開発課 課長代理
小針克美 根本石油(株) 常務取締役
- ④GHPメーカーの2010年戦略

大阪会場 アーバネックス備後町ビル / 7月2日・金曜日

- ①ガスVS電気・経済性を徹底比較 CP高でも競争力あり
山岸一夫 GHPコンソーシアム技術顧問
- ②環境、省エネを踏まえたGHPとエネファーム・太陽光戦略
近藤圭治 サカキ産業(株) プロパン課 課長
- ③GHP販売台数増加へのチャレンジ
前花紀和 大阪ガス(株) エネルギー開発部 企画グループ副課長
- ④GHPメーカーの2010年戦略

名古屋会場 トヨタ産業技術記念館 / 7月6日・火曜日

- ①開講挨拶 中西誠一 GHPコンソーシアム理事長 (株)ガスター社長
- ②経営所感 LPガス市場とGHP空調需要開発
梅村幸治 東邦液化ガス(株) 代表取締役社長
- ③パネルディスカッション「勝ち組の販売ノウハウはこれだ！」
パネリスト 細谷祥三 (株)ガスター 取締役空調営業本部長 (GHP普及促進部会長)
勝野勅彦 共栄液化ガス(株) 専務取締役
小山田昌秀 岡谷酸素(株) 空調設備課 課長
松岡 徹 新日本ガス(株) 取締役特需・開発部長
- ④GHPメーカーの2010年戦略

仙台会場 カメイ本社ビル／7月9日・金曜日

- ①GHPを拡大するLPガス料金とハイブリット給湯器・エネファームの取り組み
栗本健介 カメイ(株) 岩手支店ホーム事業課
- ②老人福祉施設のガス化促進／長谷川昭夫 (株)アソシエ
- ③GHPリニューアルを狙え！ メンテ情報の活用と補助金活用事例
内田 智 (株)ガスター 空調営業部 部長
- ④GHPメーカーの2010年戦略

東京会場 東京ガス本社ビル2Fホール／7月12日・月曜日

- ①開講挨拶 中西誠一 GHPコンソーシアム理事長 (株)ガスター社長)
- ②挨拶 村木 茂 東京ガス(株) 代表取締役副社長
- ③パネルディスカッション「勝ち組の販売ノウハウはこれだ！」
パネリスト 細谷祥三 (株)ガスター 取締役空調営業本部長 (GHP普及促進部会長)
高澤 徹 岩谷設備システム(株) 代表取締役社長
岡本佳久 広島ガスプロパン(株) 特需部 課長
小針克美 根本石油(株) 常務取締役
- ④営業最前線での電化対策…ガス空調市場死守へGHPリプレイス
小田利隆 東京ガス(株) 中央都市エネルギー部 部長
- ⑤総合設備営業の実践とガス需要開発
平田邦臣 日本瓦斯(株) TED部特需課 課長
- ⑥GHPメーカーの2010年戦略

札幌会場 エア・ウォータービル／7月15日・木曜日

- ①ガスVS電気・経済性を徹底比較 CP高でも競争力あり
山岸一夫 GHPコンソーシアム技術顧問
- ②過疎の農村でも出来る！一般家庭単位消費量全国一！
菅原 栄 空知ガス(株) 常務取締役
- ③暖房文化の改革!! 灯油文化からガス文化への挑戦！
石山孝司 北海道エア・ウォーター(株) 環境・エネルギー事業部 新エネルギー部長
- ④GHPメーカーの2010年戦略

※テーマ・講師は都合により変更の場合があります。

***お問い合わせは、石油化学新聞社本社・支社局まで。**

本社	東京都千代田区岩本町2-4-10 共同ビル岩本町2丁目	TEL03(5833)8840	FAX03(5833)8841
大阪支社	大阪市中央区淡路町3-4-1 第2加地ビル	TEL06(6231)8036	FAX06(6231)8039
札幌支局	札幌市北区北7条西2-6 37山京ビル405号	TEL011(726)8908	FAX011(726)8909
仙台支局	仙台市青葉区本町2-10-33 第2日本オフィスビル	TEL022(227)0685	FAX022(224)7485
名古屋支局	名古屋市中村区那古野1-38-1 星光桜通ビル	TEL052(566)2290	FAX052(566)2291
広島支局	広島市中区八丁堀1-23 ヴェル八丁堀704号	TEL082(227)4501	FAX082(228)2373
福岡支局	福岡市博多区中洲中島町3-10 福岡県消防会館	TEL092(271)2708	FAX092(271)2878

『2010全国縦断GHPフォーラム7会場』

C P 700ドル時代のL Pガス事業とGHP販売戦略

主催：GHPコンソーシアム 後援：(株)石油化学新聞社(プロパン・ブタンニュース)

◎今年の重点ポイント

L Pガス輸入価格が高止まる中で業界はどう闘っていけばよいのか。

答えは、A P Fの考え方をランニングコスト計算に反映させることで、GHPはEHPと闘っていけることが分かりました。フォーラムではそのソフトを全部お見せします。そして、地域密着の提案営業とアフターフォローの具体的な成果を明らかにしていきます。

加えてエネファーム、太陽光、ハイブリット給湯器などの新規商品にも目を向けL Pガス事業の可能性を探っていきます。また、営業の最前線でオール電化と闘い、成果を上げている生の事例を報告します。

* テーマ・講師陣 (各ページ参照)

* 開催要領

□ 開催時間 = 各会場ともに、午後1時～5時予定

□ 受講料 (参加費、テキスト代・消費税等含む)

▽ GHPコンソーシアム会員会社 = 1名5,000円

▽ 非会員会社 = 1名10,000円

□ 受講者定員 = 各会場とも50～80人 (但し、東京150人)

□ お申し込み先 = GHPコンソーシアム (FAXまたは郵送)

□ 支払い方法 = 受講料は前納 (銀行振込または現金書留郵便)

* 振込み先 : GHPコンソーシアム (ジエイチパイコンソーシアム) 銀行口座
三菱東京UFJ銀行室町支店・普通預金0069641

* 開催スケジュール

会場	日時	場所
福岡会場	6月16日(水)	福岡市博多区千代1-17-1 パピヨン24オフィスビル/3階ホール
広島会場	6月18日(金)	広島市西区己斐本町3-8-5 広島県L Pガス会館/3階ホール
大阪会場	7月2日(金)	大阪市中央区備後町3-6-14 アーバネックス備後町ビル/3階ホール
名古屋会場	7月6日(火)	名古屋市西区則武新町4-1-35 トヨタ産業技術記念館/ホールA
仙台会場	7月9日(金)	仙台市青葉区国分町3-1-18 カメイ本社ビル/9階ホール
東京会場	7月12日(月)	東京都港区海岸1-5-20 東京ガス本社ビル/2階ホール
札幌会場	7月15日(木)	札幌市中央区北3条西1-2 エア・ウォータービル/8階ホール

〈専用FAX03-5833-8849〉

GHP コンソーシアム

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-4-10 (共同ビル岩本町2丁目)
TEL03-5833-8848 (代表)

『2010全国縦断GHPフォーラム』参加申込書

平成22年 月 日

下記の通り、各会場別に受講申し込みをします。

参加欄	会 場	開催日時	参加 人数	参 加 者 氏 名
	福 岡	6月16日(水)		
	広 島	6月18日(金)		
	大 阪	7月2日(金)		
	名古屋	7月6日(火)		
	仙 台	7月9日(金)		
	東 京	7月12日(月)		
	札 幌	7月15日(木)		

会 社 名			
所 在 地	〒		
	TEL	FAX	
氏 名			
所 属 部 課 名			
申込責任者(役職名)			
連 絡 事 項			

【お申し込みについて】

▽FAX送信(専用03-5833-8849)又は郵送。

▽受講会場の参加欄内に○印を記入。

▽その他必要事項等を記入(多数参加の場合は参加人数・代表者名の記入と同時に、別途参加者名を通知願います)。

▽各会場ともに、先着定員次第締め切ります。お早めにお申し込み下さい。

※ご注意/受講券は発行しません。開催当日、参加申込リストに従って午後12時30分から受付確認します。ご協力下さい。

—— ヌ 毛 ——

Blank lined writing area with 15 horizontal lines.



編集・発行人 成 富 治

発 行 所 G H P コ ン ソ ー シ ア ム 事 務 局

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-4-10(岩本町2丁目)

TEL : 03-5833-8848 FAX : 03-5833-8849
