

ガス業界の営業スタイルをDXで変革

株式会社インフォファーム

久保田 佑紀

株式会社インフォファーム
DX事業部 戦略ソリューション部

経歴

2014年入社後、『戦略箱ADVANCED』の開発
ユーザーカスタマイズ・導入支援に従事
約50社様のご導入を担当

現在は『戦略箱ADVANCED』の
マーケティング・インサイドセールスを担当



会社概要

社名 株式会社インフォファーム

設立 1969年11月（55期）

資本金 8,000万円

従業員数 260名

売上高 58億円

本社 岐阜市柳津町流通センター1丁目8-4

拠点 岐阜（岐阜市、大垣市）
東京（千代田区）、名古屋（中村区）

事業内容 戦略箱をはじめとしたソフトウェア開発/販売
各種クラウドサービス提供
システム開発・導入・運用コンサルティング
ネットワークの設計及び構築
ハードウェアの保守・メンテナンス
パソコンスクール
アウトソーシング
オフィス家具、業務用家具の販売

※2024年1月現在

 戦略箱 **ADVANCED**



戦略宮農 

Medicare

 **Health Bright**
ヘルスブライト

給食革命



ガス・エネルギー業界が おかれている状況

燃料の高騰



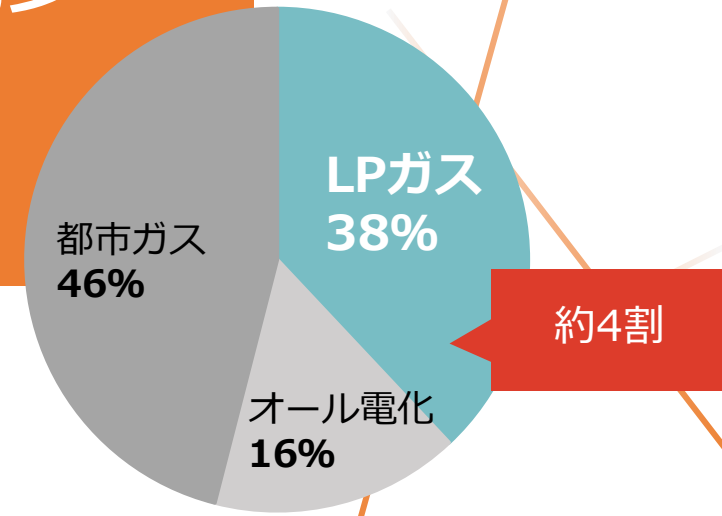
エネルギー自由化



人口減少・地域の過疎化



LPガス需要家数の減少



※出展：経済産業省「第4回 液化石油ガス流通ワーキンググループ事務局提出資料～料金透明化・取引適正化の動向～」

モノ売り



コト売り

どんな商品がある？

(ネットで情報収集は
済んでおり)
使い勝手はどうか？

⇒顧客接点 (頻度・専門性) の重要性

ガス・エネルギー事業者様の強み

つまり…
『お客様が必要と感じる、関心度の高い提案』

- ・ 日本国内への供給率 100%
- ・ 地域密着型
- ・ 専門性
- ・ 商材の多さ



これらの強みを活かすことがカギ

ガス・エネルギー事業者様の武器（ツール）

販売管理システム／検針システム／保安システム



これらの情報の活用がカギ

強みと武器をかけ算

- ・ 日本国内への供給率 100%
- ・ 地域密着型
- ・ 専門性
- ・ 商材の多さ



販売管理システム／検針システム／保安システム



SFA 営業支援システム

SFAとは、
SFA（Sales Force Automation）という言葉は、
日本語ではよく「営業支援システム」や「営業管理システム」と訳されます
基幹システムのデータや営業が手で集めた情報を使いながら
SFAは営業プロセスを定義して効率化をしてくれる、
いわば営業部門の助けとなるシステムです

利益が出ているガス事業者が実践する営業活動

SFAが教えてくれる
SFAが気付かせてくれる



- ・ お客様が望むものをピンポイントに提案
 - ・ 他事業部の商材も提案
 - ・ いつでもどこでも活用

⇒ **お客様のライフスタイルに合った提案**

利益が出ているガス事業者が実践する例

例：展示会でガスコンロをご購入頂いた方に



ガスコンロによるお料理レシピを提案
あわせてガス乾燥機のメリットもお届け
次はガス乾燥機を購入いただく



お役に立つ情報提供で顧客経験価値を高め
ゆくゆく水回りのリフォームをご発注頂く

利益が出ているガス事業者が実践する例

例：展示会でガスコンロをご購入頂いた方に

- ガスコンロの購入者データ（販売データ）
- 当日のアンケートからご家族の情報（SFA）
- ガスコンロ購入から1カ月後に新しいお料理レシピをお届け（SFA）

ガスコンロによるお料理レシピを提案
あわせてガス乾燥機のメリットもお届け
次はガス乾燥機を購入いただく

- 検針データからガスの利用状況を把握（検針データ）
- ご家族情報より6人家族、奥様は洗濯に課題を抱えられてるのでは？（SFA）
- おじいちゃんは最近足腰が弱くなられた（SFA）

お役に立つ情報提供で顧客経験価値を高め
ゆくゆく水回りのリフォームをご発注頂く

地域の頼れる
ガス屋さん！

※SFAに営業活動に必要な販売管理システム／検針システム／保安システムの
情報を連携しておきます

戦略箱ADVANCED サービス紹介

導入実績(※戦略箱シリーズ)

ITreview 製品レビュー ★★★★★ 4.2

FUJITSU

富士通ミドルウェア株式会社

Panasonic

JBCC

KVK

TYK



JAひまわり

郡上ガス株式会社
GUJYOGAS

TOVIS

IFSCO

KANNO

Best Quality Best Service
4050

Honda Cars 東総

北海道リース
HOKKAIDO LEASE

株式会社
やさしい手

株式会社 ダイワテクノ

GjK 岐阜県住宅供給公社

CHICO

広告と生活情報誌の中広

nepia

藤沢工業株式会社
FUJISAWA KOUGYO Co.,Ltd

株式会社 ヤマニパッケージ

一般財団法人
岐阜県公衆衛生検査センター
GRC

岐阜県土地開発公社



株式会社 E-Speaking

累計20,000ユーザに導入

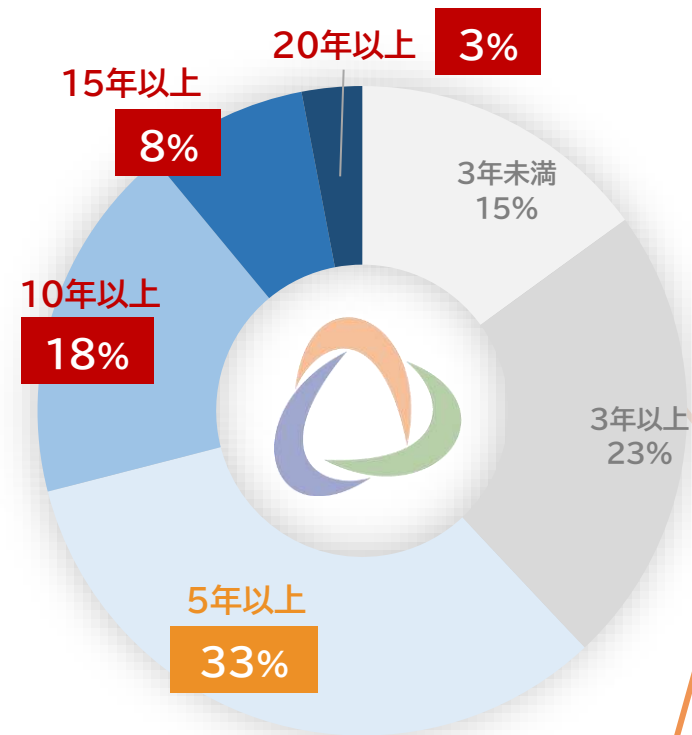
※お客様名:順不同
※2024年1月時点

長く使っていただける理由

5年以上 ご利用のユーザ様が 62% ・ 10年以上 ご利用のユーザ様が 29%

ここが強み!!

- ▶ 専任のエンジニアによる手厚いサポート
→ お客様の運用を熟知した担当が導入からずっと対応
- ▶ カスタマイズで自社の運用にマッチ
→ パッケージソフトでありながらも戦略箱だから柔軟に対応できる。バージョンアップも可能
- ▶ お客様のご要望をパッケージにフィードバック
→ 要望した機能がバージョンアップで追加される
- ▶ 25年続く純日本製品だから日本の企業にマッチ
→ 日本の企業で重要とされる他部門との情報共有が得意



25年のノウハウと「質」を重視した導入支援とサポートで長く使い続けられる!

ご要望をもとに業種に特化したテンプレートを開発しました

物価高騰による電気・ガス料金の高騰

⇒ お客様の離反（のりかえ）・燃料転換



- ・ もっと既存のお客様を大切にしたい
- ・ たくさんのお客様にLPガスのメリットを知ってもらいたい
- ・ 過去の取引から、新たな収益事業のお客様を獲得したい

いただいたご要望をもとにガス事業者様に特化した
『戦略箱ガス事業者向けテンプレート』を開発しました

SuperX03と戦略箱ADVANCEDの連携

SuperX03

- 検針売上情報
- 保安点検情報
- 機器販売情報
- 容器配送情報

戦略箱 ADVANCED

- 営業支援
- 修理受付・指示
- 営業日報
- 簡易分析
- 各種アラート

蓄積されたデータを一元管理し、顧客関係を強化
離反防止や増販を支援します

SuperX03と戦略箱ADVANCEDの連携



需要家の情報を
自動連携
⇒訪問前に参照

個人情報

松田 聡	
人脈コード	329
メイン担当者	橘 真治【営業部関東支店】
サブ担当者	仲井 信吾【営業部関東支店】 西藤 道三【第3営業部】
顧客区分	一般家庭
顧客名	松田 聡
略名	松田 聡
顧客名ふりがな	まつださとし
郵便番号	418-0025
都道府県	静岡県
市区町村	富士宮市前田町
番地	100
緯度・経度	35.3697792/136.7179264
電話番号	03-5225-1881
主暖房熱源	エアコン

保安設備情報

保安設備情報	
検針コード	123456
お客様番号	936570-000
年間使用量	345.0 m ³
末端ガス栓場所	駐輪場の付近
前回点検調査日	2024年10月02日(水)
実施担当者	橘 真治【営業部関東支店】
結果区分	問題なし
次回点検予定日	2025年01月03日(金)
添付ファイル	

請求／納入機器情報

検針・請求情報 (過去5件)						もっと詳しく検索する	
ガス種別	検針日	使用量 (m)	請求日	請求金額			
LPガス	2024/10/22	22		19,000 円			詳細
都市ガス	2024/09/28	11	2024/10/08	20,200 円			詳細
都市ガス	2024/08/23	53	2024/09/02	35,000 円			詳細
都市ガス	2024/07/28	8	2024/08/07	8,100 円			詳細
都市ガス	2024/07/01	7	2024/07/11	7,300 円			詳細

納入品情報 (過去5件)							もっと詳しく検索する	
品名	商品コード	型式	個数	メーカー	消費量	設置年月日		
給湯器・屋内給湯専用	00000410	OTQ-C4705AY	1	ダイキン工業	30	2017/03/30		詳細
太陽光パネル・屋外	00000300	RTS-S669VGAS	1	パナソニック	20	2019/02/27		詳細

SuperX03と戦略箱ADVANCEDの連携



保安点検調査、
器具購入履歴を連携
⇒新商材提案先の
リストアップ

5年以上経過している「自動調理機能付きでないコンロ」のお客様

新規作成 | 検索 | ?

検索条件設定 | 項目設定

検索条件

設置年月日 ... = 期間指定 5 年前 以前

保有区分 ... = 保有 廃棄

顧客>顧客情報>顧客区分 ... = 一般企業 一般家庭 官公庁 不動産オーナー ハウスメーカー 不動産管理会社 ファイナンス

チェック項目をOR条件とする

実行結果
 一覧表示 Excel出力

実行 ★ブックマーク登録

検索結果一覧

※アラート 1~8件目/全8件

顧客	設置年月日	保有区分	燃料種別	中品名	商品メーカー	型式	金額	
相沢工業 本社	2018/05/14	保有	都市ガス	ビルトインコンロ	リンナイ	RHS31W23L1RSTW	200,000	詳細
塩田 義男	2017/04/09	保有	LPガス	給湯器	リンナイ	RVD-E2405SAW2-3	200,000	詳細
塩田 義男	2018/07/30	保有	LPガス	給湯器	リンナイ	RVD-E2405SAW2-3	200,000	詳細
松田 太郎	2017/03/30	保有	LPガス	テーブルコンロ	リンナイ	RTS-S669VGAS	70,000	詳細
松田 聡	2019/02/27	保有	LPガス	テーブルコンロ	リンナイ	RTS-S669VGAS	70,000	詳細
松田 聡	2017/03/30	保有	LPガス	テーブルコンロ	リンナイ	RTS-S669VGAS	70,000	詳細
松原 幸吉	2018/03/12	保有	LPガス	ビルトインコンロ	リンナイ	RHS31W23L1RST	190,000	詳細
松原 幸吉	2014/08/24	保有	LPガス	テーブルコンロ	リンナイ	RTS-S669VGAS	70,000	詳細
								8件

SuperX03と戦略箱ADVANCEDの連携



器具購入履歴、
検針データを連携
⇒要フォローのお客様を
リストアップ

前月使用量が20立米以上のお客様

新規作成 | 検索 |

検索条件設定 | 項目設定

検索条件

<input type="checkbox"/>	メイン担当者	...	=	<input checked="" type="radio"/> ログイン者	<input type="radio"/>	<input type="text"/>	選択	閉
<input type="checkbox"/>	請求日	...	=	先月	▼	2024/10/01~2024/10/31		閉
<input type="checkbox"/>	使用量	...	=			20 ~		閉
<input type="checkbox"/>		...						閉

チェック項目をOR条件とする ▲ ▼

実行結果

一覧表示 Excel出力

実行 ★ブックマーク登録

検索結果一覧

※アラート 1~5件目/全5件

顧客 ↓↑	ガス種別	検針日	請求日	使用量 (mi)	請求金額	
相沢工業 本社	LPガス	2024/10/09	2024/10/29	20	19,000 円	詳細
刈谷崎商店	都市ガス	2024/10/14	2024/10/24	25	15,000 円	詳細
松田 聡	LPガス	2024/10/22	2024/10/31	22	19,000 円	詳細
松永機械	LPガス	2024/10/09	2024/10/17	21	18,800 円	詳細
松原 幸吉	LPガス	2024/10/07	2024/10/17	22	18,900 円	詳細
						5件

SuperX03と戦略箱ADVANCEDの連携

検針データをもとに地図上に色分けして表示

● 条件を指定して検索 ○ 地図から検索

検索条件設定 項目設定

検索条件

住所(地番) ... = 名古屋市 を含む

建物形態区分(*) ... = 一戸建て 集合住宅 店舗

年間使用量 ... = 100 ~

チェック項目をOR条件とする

実行結果

一覧表示 地図表示 Excel出力

色分け

表示色 なし

実行

★ブックマーク登録



検索結果一覧

顧客	住所(地番)	建物形態区分	年間使用量 ↓↑	主暖房熱源		
相沢工業 本社	愛知県名古屋市	一戸建て	100	電気		
塩田 義男	愛知県名古屋市中区千代田2丁目2-4-37	集合住宅	600	電気		
松田 太郎	愛知県名古屋市中区千代田3丁目4-17 ルネ鷲舞	集合住宅	720	電気		
相沢工業 本社	愛知県名古屋市中区千代田2丁目2-3-18	店舗	1,000	LPガス		
石田製作	愛知県名古屋市中区千代田2丁目2-2-11	店舗	1,100	LPガス		
松田 聡	愛知県名古屋市中区千代田2丁目1-5-18 名古屋通信ビル	店舗	1,200	LPガス	LPガス	詳細
6件						

外出先から
受付情報を確認・報告



⇒時間の有効活用

初期費用

導入サポート（※SaaSおよびオンプレミス）

環境構築	8万円
導入支援	50万円～ ※ご参考：左記の作業を1回ずつ実施した場合 ※別途交通費
初期設定	
初期データインポート	
操作教育	
セキュリティオプション	

※お客様のご要望、ご利用範囲に応じて、最適なお提案をさせていただきます

クラウド（SaaS）

月額利用料	¥4,000 / 名 ※最少10名
	¥3,000 / 名 ※20名～40名まで
	※41名以上 さらにボリュームディスカウントあり

※カスタマイズ環境の場合、別途カスタマイズ保守が発生します
※ライセンス買取（オンプレミス版）もございます

ご清聴ありがとうございました



戦略箱の詳細はこちら