

通巻7号 2015年(平成27年)4月7日発行 発行所/一般社団法人タスクフォース21事務局 <http://www.taskforce-21.com> ©会員限定頒布・禁無断転載©
〒169-0075 東京都新宿区高田馬場2-14-6 アライビル7階 株式会社ノラ・コミュニケーションズ内 tel. 03-3204-9401 fax. 03-3204-9402 info@noracom.co.jp



エネルギーのシステム改革により、電気とガス(都市ガスとLPガス)、そして通信などを抱合せたセールス活動が行われるのではないかと懸念があります。「エネルギーブローカー」の登場です。

エネルギーのブローカーというと、これまでは、LPガスの安値切替業者をイメージしました。しかしこれからは、ガスと電気、ガスと携帯電話といった組み合わせでの切替勧誘を行うセールスが登場する可能性があります。ですから、携帯電話販売などを行ってきた業者が、ガスの切替勧誘に参入するのではないかと心配をするむきもあります。「ガス代が0円」というのはさすがに怪しいですが、「携帯電話代0円」は、何年も前からあった勧誘方法であり、一般のお客様も違和感を持ちにくいかもしれません。「抱き合わせた方を安くして、ガスの値引き販売をしなくとも勧誘できる」と考えれば、「エネルギーが通信の勧誘ツールになる」という見方もできます。

ところで、ブローカーというと我々LPガス業界では、どうしても嫌悪感を持ちます。本来「仲介人」という意味のブローカーは「紹介料」を収入源とした仕事・職業で、さまざまな商品や業種に存在しています。ブローカー自体は、決して「悪い仕事」ではありません。しかしLPガス販売の場合、供給や保安の責任を持たず、ただ切替勧誘だけを行う切替ブローカーは、お客様に対しても供給業者に対してもきちんとした責任を負わないことが多いため、「よろしくない存在」とみなされるわけです。

※

ブローカーと似た言葉にエージェント(代理人)があります。この2つの違いは、一般的には、エージェントは契約行為を行うことができ、ブローカーは仲介・紹介しかできないということです。LPガス販売事業者とLPガス切替ブローカーの違いは、前者はガス輸入元売会社(またはその代理店)の代理で、お客様とLPガス販売の契約を行い、後者は代理店を紹介するだけだということです。LPガスの切替ブローカーがお客様からの切替委任状を販売契約のように言うことが違法であることの根拠の一つです。

自由化が本格し、抱き合わせ販売が行われるようになり、LPガス販売店もそれに参入するとします。その場合、LPガスについては代理店として契約できますが、電力や都市ガス、通信については、それらの企業と代理店契約がなければ、お客様と正式な販売契約は結べません。電力、都市ガス、通信においては、紹介料をもらうビジネス=ブローカーになるわけです。もちろん今後、電力会社と代理店契約を結び、あるいは自ら発電事業者となって電力の販売行為を行うLPガス事業者も数多く登場するでしょう。

そして、こうした供給者側の代理店だけでなく、需要家側、つまりお客様の代理人として最適エネルギーを買い付ける「エネルギーエージェント」も登場するはず。 「電気もガスも、お客様が必要な最適エネルギーを組み合わせ提供する」という「総合エネルギーショップ」の進化形は、こうしたお客様の「エネルギーエージェント」なのかもしれません。 【事務局】

講演要旨の掲載にご理解・ご協力をいただいた講師の方々に感謝申し上げます。

例会報告

●第109回例会

講演、プレゼンテーションの概要は本号掲載の講演要旨の通りです。

2015年2月4日 アキバプラザ 出席者64名

INDEX

【第109回例会講演要旨】

講演① 2

「LPガス業界における新電力の取り組み」

講師：三ツ輪産業株式会社 暮らし事業部 事業部長 鈴木 崇氏

講演② 10

「『買い物脳』でお客様の心をつかむ」

講師：マーケティング・プランナー 本間 理恵子氏

プレゼンテーション 22

「LP ガス非常用発電装置について」

講師：株式会社山岸産業 営業部 吉村 幸一郎氏

【2015年 年頭あいさつ集】 27

【第109回例会後に「新年賀詞交換会」を実施】 ... 41

【第109回例会アンケート】 42

【幹事会報告/次回例会案内】 43

【タスクフォース21「会報会員」募集中】 44