

<東京ガス/エムズコミュニケイト/ネットマイル/アイコンックストレージ/パーパス>

# エネルギー小売自由化市場における マーケティング戦略

～ポイントサービスの戦略的な活用について～

日時 2016年6月29日(水) 14時00分～17時00分  
会場 東京都品川区西五反田3-5-20 DNP五反田ビル大会議室

## I. 東京ガスの家庭分野への展開とマーケティング戦略 【14:10～15:00】

ガスは2017年に全面自由化を迎えるにあたり、多くのガス事業者がポイントサービスの導入を検討している中、東京ガスが市場で先行して導入されている「my Tokyo GAS」におけるポイントサービスの導入経緯またサービス内容、またその効果などについてお話をいただきます。

### 1. 当社が目指す姿

(1) エネルギーマーケットにおける当社の現状、(2) 目指す姿

### 2. 家庭用分野への具体的な打ち手

(1) 「my Tokyo GAS」会員サービスを通じたお客さまとの「つながり」の再構築

(2) 導入したサービスの紹介、(3) ポイントサービス導入経緯と現在

### 3. 質疑応答/名刺交換

東京ガス株式会社 リビング営業計画部 デジタルマーケティンググループお客さま本部  
マネージャー 中村 肇 氏

## II. 電力小売自由化の導入事例にみるポイントサービス活用&導入方法 【15:00～15:40】

2016年4月からスタートした電力小売自由化市場においては、大手電気事業者ならびに新規参入企業の多くがポイントサービスの検討を行い、実際に導入をスタートさせています。その多くの導入支援のコンサルティングを手掛けたエムズコミュニケイトよりポイントサービスの活用方法と導入ステップについて、分かりやすくお話をいたします。エムズコミュニケイトは国内唯一のポイントコンサル会社としてガイアの夜明けに出演しています。

### 1. 電力小売自由化の導入事例/2. 生活者からみるポイントサービス/3. 導入ステップ

株式会社エムズコミュニケイト 代表取締役社長 岡田 祐子 氏

## III. エネルギー小売市場におけるポイントサービス活性化のポイント 【15:40～15:55】

ネットマイル社は日本で初めてインターネットでの共通ポイントプログラムサービスを開始した企業です。現在のネット上でのポイントプログラム実施している企業はネットマイル社のサービスを手本にして展開しています。電力小売自由化においては多くの企業がWEB上のみでポイントサービスをスタートさせています。ポイントプログラムをWEB上で活性化させるためのポイントや方法論を解説いたします。

### 1. ネットマイルのご紹介/2. ポイント交換とその方法/3. 活性化策としてのゲーム機能の重要性

株式会社INMホールディングス 代表取締役 畑野 仁一 氏

## IV. 電力自由化におけるバックオフィス・カスタマー対応のポイント 【15:55～16:10】

コールセンター及びBPO事業を行う、IconicStorage社は約1000社以上のコールセンター及びバックオフィス業務のアウトソーシング実績を持つAKIBAホールディングス(東証JSQ6840)のグループ企業です。新電力向けのサービスでは、既に大手事業者複数社の事業立ち上げ、顧客対応における準備業務、その後のコールセンター業務を担っています。

1. 新電力事業構築における業務フロー、顧客対応のポイント
2. ガス自由化に向けた顧客戦略のポイント
3. コール(カスタマー)センター運営のポイント
4. アウトソーシング・サービスについて

iconStorage株式会社 代表取締役社長 永木 秀明 氏

## V. 事務作業いらずのポイントトータルソリューション 【16:10～16:40】

ガス事業者向けの総合管理システムとして、全国約4,000社の導入実績を誇るパーパスは、電力サービスや光通信サービスなど、エネルギー自由化時代に向けて新しいBtoBtoCのサービスを展開しています。今回は、新規顧客獲得や既存顧客のディフェンスに悩む事業者向けに、グループウェアとCRMを組み合わせた営業支援ソリューションや、事務作業の手間がかからないポイントサービスソリューションを紹介します。

1. エネルギー自由化におけるパーパスの取り組み
2. 攻めと守りと情報分析を可能にする営業支援ソリューション
3. 事務作業の手間とコストを最小化したポイントトータルソリューション

パーパス株式会社 IT営業部 課長代理 山北 恒平 氏

PROFILE 中村 肇(なかむら はじめ)氏

1991年 東京大学 卒業/同年 東京ガス入社/2015年事業革新プロジェクト部デジタルマーケティンググループにて電力CISならびにお客さまポータルサイト”myTOKYOGAS”の開発プロジェクトの責任者として推進、ポイントサービスの導入を担う。現在、リビング営業計画部 デジタルマーケティンググループにてガス・電力の自由化に向けたIT整備、ならびにウェブ活用を推進している。

PROFILE 岡田 祐子(おかだ ゆうこ)氏

慶應義塾大学卒業後、大日本印刷株式会社入社/カードマーケティング、CRM業務に携わり、2003年9月同グループ会社として設立された株式会社エムズコミュニケイトの代表取締役社長就任(現任)。国内唯一のポイントサービスコンサル会社社長としてガイアの夜明けに出演。著作:「成功するポイントサービス」WAVE出版/関連著書:「ガイアの夜明け2011」(日経ビジネス人文庫)

PROFILE 畑野 仁(はたの じん)氏

1989年 マツダ(株)入社/1997年 慶應義塾大学経営大学院修了(MBA)/日本コカ・コーラ入社 ブランドポートフォリオマネジャー/2000年11月 ネットマイル社創業 取締役COO/2009年1月 三井物産よりネットマイル社をMBOLして、代表取締役CEO就任(現任)。ネットマイルのビジネスモデルで日本IT大賞受賞

PROFILE 永木 秀明(ながき ひであき)氏

帝京大学卒業後、1998年NTTシステム開発株式会社入社、その後株式会社インデックスにて広告サービスの構築ならびに DeNA 社とモバオクの新規事業構築に従事。2012年 IconicStorage 株式会社設立、代表取締役(現任)。2016年4月よりAKIBA ホールディングス(東証 JSQ6840)グループとなり、同グループのアドテック、エッジグループ取締役に就任(現任)。

PROFILE 山北 恒平(やまきた こうへい)氏

2008年パーパス㈱入社。静岡エリア情報営業担当としてガス事業者向けの総合管理システム提案を行う。2013年に本社 IT 営業部に異動、2015年より電力推進担当として、<クラウド AZ タワー for 電力>および<パーパスでんき>の立上げに携わる。

●受講料 1社につき 5,000(税込) ※1社2名まで

●お申込方法 お申し込み締め切り:6月22日(水)

お申込フォームにご記入いただきFAXでお申込み下さい。  
折り返し、受講証(当日ご持参下さい)、請求書、会場地図をご本人様宛てにメールにてお送り致します。(メールアドレスは明記願います)  
お申込み後、5日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。  
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。  
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。

●お支払方法 当日会場にてお支払いください。社名入りの領収書をご用意いたします。

6月29日(水)「エネルギー小売自由化市場におけるマーケティング戦略」申込日 月 日			
貴社名			
所在地	〒		
TEL	( ) -	FAX	( ) -
E-mail	※申し込み代表者様のメールアドレスをブロック体でのご記入をお願いいたします。		
氏名	所属部署・役職		

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。

ご案内元	<input type="checkbox"/> エムズコミュニケイト <input type="checkbox"/> パーパス <input type="checkbox"/> ネットマイル <input type="checkbox"/> その他 ( )
------	--

取得した個人情報は本セミナーならびに今後の関連する案内のみに使用いたします。

■事務局(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 エムズコミュニケイト

お申込み受付 FAX 03-6431-3650

〒141-0031 東京都品川区西五反田3-5-20 DNP五反田ビル

Tel:03-6431-3651 ※お電話でのお問合せは 10:00~18:00(平日)とさせていただきます。