

---

【IGNITURE通信vol.31】設備ソリ開発部 ×リビ営業一部が強力タッグ！賃貸管理会社の課題をビジネスチャンスに！

---

日付 2026/01/28 (金) 12:30

カスタマー&ビジネスソリューションカンパニー  
ご所属の皆さま

この通信では、『東京ガスブランドに関するニュース』や  
『IGNITUREのソリューション』などを楽しく紹介していきます！

^ ..^  
(..・▽・)  
~(\_u,u)~

<<<<< 1分で読める！今号のIGNITURE通信 >>>>>

^ ..^  
(..・▽・)  
~(\_u,u)~

・設備ソリューション開発部(以下、設備ソリ開発部)とリビング営業一部(以下、リビ営業一部)が

**タスクフォース(以下、TF)を立ち上げ、両部所の課題を解決し、数千万円規模の売上拡大を実現しました。**

・設備ソリ開発部は販路拡大、リビ営業一部は提案商材が限定的という課題を解決するため

**不動産賃貸業界のニーズを捉えた新規ソリューションを開発・クライアントへ提案。**

・その結果、閑散期のハウスクリーニング事業の活性化や

**賃貸管理会社の課題解決に繋がりました。**

・設備ソリ開発部は、リビ営業一部のソリューション理解度を高めるため

**提案ツールの拡充や勉強会を実施したり、**

**売上実績を営業パーソンの業績評価へ追加する働きかけをしたりしました。**

・今後は、さらなるソリューション提案文化の浸透と事業拡大を目指しています。

——\*\* 🍡 設備ソリューション開発部×リビング営業一部が強力タッグ！タスクフォース  
の取り組み 🍡 \*\*——

今回のIG通信では、設備ソリ開発部とリビ営業一部が共同で立ち上げた**TFの活動事例**に迫ります。

部所間の連携が新たなビジネスチャンスを生み出し、

**数千万円規模の売上へと繋がった秘訣とは一体何でしょうか？**

その裏側にある、立ち上げ背景から具体的な取り組み、そして今後の展望まで、TFメンバーにお話を伺いました！



- ・左写真（設備ソリ開発部）：左から西澤さん、高松さん、多田さん
- ・右写真（リビ営業一部）：左から大坂さん、中澤さん、杉山さん、峨家さん

## 1. タスクフォースの立ち上げ背景は？💡

設備ソリ開発部は、**家庭用ソリューション事業をガス・電気事業に次ぐ収益の柱として成長**させるために、様々なソリューションの提供・開発をしています。  
しかし、**販路拡大を目指す中で、賃貸管理会社などの法人クライアントとの接点が少なく、ニーズを把握しづらいという課題**がありました。

リビ営業一部は、長年積み上げてきたクライアントとの強固な関係性がある一方、特に**賃貸管理会社に関してはガスと電気事業以外の提案商材が限定的という課題**がありました。

双方の課題を解決するため**両部所でタッグを組み、クライアントに響くソリューションの開発・提案を加速させるためにTFが発足**しました。

## 2. タスクフォースの取り組み事例を教えてください！👉

不動産賃貸業界におけるソリューションの採用・拡販事例として、**東京ガスのハウスクリーニング（以下、ハウクリ）と賃貸管理会社の課題を解消した取り組み**があります。

ハウクリは、繁閑の差が大きく（1～4月が最閑散期）、人材の流動性も高いなか、400名超の作業の担い手がいます。  
その方たちに「**東京ガスの仕事量は通年安定していて働きやすい**」と感じていただくため、**閑散期における新しい仕事を生み出せないか悩んで**いました。

この悩みをTFで共有したところ、**不動産賃貸業界では3～4月の入退去ピーク時に原状回復業務（清掃作業など）の人手が不足している**ことがわかりました。

さらに、賃貸管理会社へのヒアリングで、  
「退去時、清掃の人手不足で空室期間が長期化している」ことや  
「クロス貼替のコストが高い」などの課題も見えてきました。

それらを解消するため、ハウクリの強みを活かし  
「クロスカラーリング（クロスを貼替えずに塗装で新品同様にする工法）」や  
「空室清掃」について、TFの営業メンバーを中心にクライアントへ提案しました。

その結果、数千万円の売上を見込める受注につながり、  
閑散期における新たな仕事を生み出すことができました。

### **3. 課題・改善策・今後の展望などは？**

取り組みが始まった当初、TFからリビ営業一部のメンバーに対して、  
「まずはソリューションをクライアントに提案してみよう！」と働きかけました。  
しかし、ソリューションに関する情報が足りておらず、  
“自信を持って提案できない”との声がありました。  
そこで提案ツールの拡充や勉強会を実施し、ソリューションを提案しやすい環境を整えました。

さらに、積極的かつ前向きにソリューションを提案できるよう、  
営業パーソンの実績評価への反映をリビ営業一部の上層部に働きかけ、  
ソリューションの売上実績の評価項目への追加を実現させました。

これらのTFの取り組みをきっかけに、  
TFメンバー以外の営業担当者からの相談や報告も増えはじめ、  
ソリューション提案文化が浸透しはじめています。

「動きながら考える」「まずはできることからやる」という足元の活動の積み重ねや、  
皆がやる気になる仕組みづくりが課題解決につながると確信したため、  
今後もこうした意識・取り組みを継続していきます。

### **4. 読者へのメッセージ**

設備ソリ開発部では、ハウスクリーニング、ガス機器スペシャルサポート、  
マイツーカー、機器交換、ウォーターサーバー、フィットネスジム等、  
様々なソリューションを展開し、家電・スマホ保証など新ソリューションも開発中です。

TFによって開発側と営業側のコミュニケーションが増えたことで成果が出ましたが、  
ハウスクリーニングでは、GHP室内機の清掃を通じてTGESとの協業も始まっています。

法人クライアント向けソリューションも拡大したいので、  
ぜひ気軽に“こんなことできる？”とご連絡ください！

———\*\*  筆者の後書き  \*\*———

今回も最後までお読みいただきありがとうございました。

**2つの部所が共同で立ち上げたTFを通じて、  
双方の課題解決に繋がった事例は、他のソリューションや  
サービスでも引用できそうですね！**

私も「動きながら考える」姿勢をマネしていきたいと思います。