

LP ガス販売業における TOWS 分析（クロス SWOT 戦略）

【SO 戦略】強み×機会

- ・災害対応力と地域ネットワークを活かし、スマートライフ支援事業（見守り・防災・生活支援）の中核企業として事業展開。
- ・スマートメーターと IoT を活用した DX 事業を推進し、遠隔監視＋予防保守サービスを新たな収益源とする。
- ・LP ガスの独立供給性を強みに EV 充電・蓄電池とのハイブリッド提案により、スマートホーム市場に参入。

【WO 戦略】弱み×機会

- ・高齢化人材問題を逆手に取り、リモート点検・AI 診断システムなどで保守業務の省人化を推進。
- ・再エネ・ESG 視点に適合するグリーン LP ガス導入により、脱炭素対応と若年層からの信頼を回復。
- ・法令対応業務の自動化や e ラーニング化を通じて、現場負担を軽減し後継者確保の魅力を強化。

【ST 戦略】強み×脅威

- ・災害対応エネルギーとしての信頼性を再ブランディングし、再エネ一辺倒へのカウンターポジションを確立。
- ・既存ユーザーとの接点を活かし、他社電化製品・サービスへの流出を防ぐ包括的な囲い込み戦略を実行。
- ・地方密着性を生かし、大手エネルギー企業との“非正面型連携（共同配送・地域見守り）”を模索。

【WT 戦略】弱み×脅威

- ・構造的な市場縮小に備え、事業領域の多角化（住宅 IoT、生活支援、防犯監視など）による事業耐性強化。
- ・価格競争を脱却し、サブスクリプションモデルや定額保守サービスなど新たなビジネスモデルを導入。
- ・業界全体での技術継承プラットフォームの構築や教育コンソーシアムを立ち上げ、担い手不足の抜本対策とする。