

## 事業者に聞く

### 身近なホームエネルギーパートナーに

サイサン中部支店 市川剛史 執行役員支店長

開し、その結果LPガス販売数量の底上げにもつながる。

当社は最も身近なホーム・エネルギーパートナーの「エネワン」の販売を行って

いる。静岡県と中京3

県におけるLPガス供給先の約23%にセット販売を実践してきた。

電力販売では、他社

同様にLPガスや宅配

水「ウォータワン」

とのセット販売も行っ

ているが、やはりホー

ム・エネルギーパート

ナーを標榜する以上、

電力単独販売でも相応

のシェアが必要と考え

てのこと。

LPガスや「ウォー

ータワン」と合わせた

ワンストップサービス

の提供というより、既

存の電力供給事業者の

シェアを切り崩し、電

力供給事業者としてお

客さまにサイサンとい

う会社を認知してい

たために必要なこと

でもある。

LPガスについて

は、エネファームとハ

イフリッド給湯システ

ムをホームビルダーに

対し積極的に提案する

ことでシェア拡大を図

っていく。ホームビル

ダーへの提案は、お客

さまが幸せになるため

の快適提案を目的に展

LPガス直売のお客

さまについては、日頃

の保安点検活動による

信頼関係の構築と、主

に秋口に各所で開く感

謝祭で接点強化を図っ

ていくとともに、電力

「エネワン」や「ウォ

ータワン」、灯油、

都市ガス、リフォーム

など多彩な提案活動を

実施し、サイサンとい

う会社が「お客さまに

とって最も身近なホー

ム・エネルギーパート

ナー」であることをよ

り浸透させていく。

