

卒F1T買取優遇開始

新年度の販売支援策発表

サイサン

サイサンは20日、LPガス特約店会を主なゲストとするビジネスミーティング「ガスワンサミット」を京王プラザホテルで開催した。9月から始まる同社の新年度に合わせて川本武彦社長が営業基本方針を発表、阿久戸孝樹執行役員が卒F1Tをターゲットとする商材提案「エネワンSUN SUNプロジェクト」など各種支援策を説明した。



川本社長は新たな販売店支援策として、エネワンでんき「秋のドリームキャンペーン」、カーボニートラルの取り組み「エネワンSUN SUNプロジェクト」を紹介した。でんきのキャンペーンはこの日スタートし、12月20日までの申し込みに最大8千円分のJCBギフトカードを贈呈する。SUN SUNは卒F1Tを迎える太陽光発電設置宅がエネワンでんきを契約すると、太陽光の余剰電力を1キワワ時当たり9円で買い取る。さらに蓄電池（ダイヤゼブラ電機製）を購入すると買い取り価格を同14円に優遇する。蓄電池購入者には専用のリースプラン（期間10年、15年）も用意。地震を除く自然災害を補償する保険を付与して購入を促す。

新年度のスローガンは「グループ新体制We are Gas One」。同社は9月1日付でLPガス4支店を分社化し、四つの地域統合会

社を設立した。川本社長は「これにより地域に密着したスピード感のある経営体制を構築した。引き続き卸売り事業に軸足を置いて、販売店の皆様とともに歩む」と述べた。ガスワングループは昨年度も着実に拡大し、展開地域は新たに岡山県を加え36都道府県になった。海外ではアフリカ（ルワンダ共和国）に初進出し、地元企業とLPガス販売会社サブガスワンを設立した。

昨年度から始めた「フードロス削減に寄与する「食ベト」プログラム」や、エネワンでんき新生活応援キャンペーンなどはいずれも好評だった。水道水をろ過する浄水型サーバー「ウォーターワンクリア」の利用件数は2万件を超えた。

新年度基本方針に続いて、来賓のジャパンガスエナジー大浜健社長、リオンナイ内藤弘康社長が祝辞を述べ、さらに昨年度



ガスワンサミット会場の蓄電池ブース