



島崎浩志社長

千葉県LPガス協会（小倉晴夫会長）は業界の存続を目指す県LPガスを後押ししている。ロードマップ「ライフパートナーへの道」に沿った取り組みを今年度から始めており、第一の目標に会員のインターネット環境の確立を掲げる。自社ウェブサイトの活用を推奨するなか、広告代理店のシーエスクリエイト（本社・千葉市、島崎浩志社長）はサイトの開

設を請け負い、県協会と一体となって業界の発展を後押ししている。

県協会のオブザーバーを長年務める島崎社長は、今年度県内各プロックの会場で開かれたロードマップ説明会のほとん

併せて、サイトの目的はガスの切り替えよりガ

高まっております。自社サイトは「会社に向き合っていく」といって「会社の名刺やお客さまを大事にする」こと。や看板になる。検索して「サイトは情報発信の手段に過ぎないとも強調する。ネットでの「空中戦」により顧客との対面機会を作り、「地上戦」

出でこない、消費者は取引が不安になる」と指摘する。

併せて、サイトの目的はガスの切り替えよりガ

ネット環境確立後押し

シーエスクリエイト 千葉県協と一体で

どの回で講師を務め、自社サイトを解説。スマートフォンなどでネットの使用率がさらに

とし発信を継続すべきと話す。例えば、キャンペーンなどイベントを実施する際には3度の周知機会があるという。1回目は開始前の「間もなく始まります」。2回目は期間内の「実施中です」。3回目が終了後の「たくさんのご参加ありがとうございました」。積極的な姿勢を見せ続けるのがポイントだ。

同社は島崎社長が2005年に設立し、今年6月で15周年を迎える。社名のCSは「チャンピオンシップ」の略。独自の袋とJダイレクトメールサービス「トナーシラメール」を中心に販売促進支援を担う。主要取引先はリンナイ、三菱オブリガス東日本、ミノスなど数多く全国的な展開を進めている。

同社は島崎社長が2005年に設立し、今年6月で15周年を迎える。社名のCSは「チャンピオンシップ」の略。独自の袋とJダイレクトメールサービス「トナーシラメール」を中心に販売促進支援を担う。主要取引先はリンナイ、三菱オブリガス東日本、ミノスなど数多く全国的な展開を進めている。

同社は島崎社長が2005年に設立し、今年6月で15周年を迎える。社名のCSは「チャンピオンシップ」の略。独自の袋とJダイレクトメールサービス「トナーシラメール」を中心に販売促進支援を担う。主要取引先はリンナイ、三菱オブリガス東日本、ミノスなど数多く全国的な展開を進めている。

同社は島崎社長が2005年に設立し、今年6月で15周年を迎える。社名のCSは「チャンピオンシップ」の略。独自の袋とJダイレクトメールサービス「トナーシラメール」を中心に販売促進支援を担う。主要取引先はリンナイ、三菱オブリガス東日本、ミノスなど数多く全国的な展開を進めている。

同社は島崎社長が2005年に設立し、今年6月で15周年を迎える。社名のCSは「チャンピオンシップ」の略。独自の袋とJダイレクトメールサービス「トナーシラメール」を中心に販売促進支援を担う。主要取引先はリンナイ、三菱オブリガス東日本、ミノスなど数多く全国的な展開を進めている。

同社は島崎社長が2005年に設立し、今年6月で15周年を迎える。社名のCSは「チャンピオンシップ」の略。独自の袋とJダイレクトメールサービス「トナーシラメール」を中心に販売促進支援を担う。主要取引先はリンナイ、三菱オブリガス東日本、ミノスなど数多く全国的な展開を進めている。