

まにお届けする」を理念に1968年設立。LPガスと灯油の安定供給に努め、長年にわたり地域の発展に貢献してきた。今後、「ガスワンGで蓄積した経営資源とノウハウを活かし、総合エネルギー事業者としての発展と共に、エネワンでんき・ウォーターワン等の積極的な提案、顧客の新規獲得、セット販売、ガスワンブランドの浸透に努めていく」とコメントした。

## LPガス料金値上げ告知に委託増加

決定後の即時通知やコスト抑制等のため



島崎社長

LPガス輸入価格の高騰を反映し、昨年末から小売料金への反映が活発化し始めた。また「2カ月前の値上げ告知」ルールへの対応、料金改定の方針決定後、

即時に顧客通知できるような仕組みづくり、数次にわたる料金改定通知書送付にかかる費用の抑制などのため、アウトソーシングする事例が急増しているようだ。昨夏から関係業務をパッケージで引受ける事業を開始した広告代理店の(株)シーエスクリエイト(千葉市)は、個人情報保護を目的としたハガキに施すマスキングを自動化するメールシーラ圧着機を導入し、大量の依頼にも応えられるようにした。

島崎浩志社長は「保安機関変更等の通知代行依頼の潜在需要は多いと思うが、値上げ通知が頻発することを懸念してか相談件数も多くなっ

た。顧客10万件以上だと経費は1回当たり数100万円にも及ぶ。他に必要な周知事項、ガス機器セール、リフォームキャンペーンなどの周知も6面ハガキの4頁程に刷り込めば、計上するPR費用でコストを吸収できる」と述べ、業界の変化を伝えている。同社では、ハガキを活用したトータル企画を各社に提案しており、制作・編集、印刷、発送までパッケージで受注できる体制を整えた。

## エネクス、ソフトバンクが協業 レジリエントな通信ネットワークを構築

伊藤忠エネクス(株)とソフトバンク(株)は「災害に強いレジリエント(弾力性のある)な通信ネットワーク」の構築に向け、協業する。

ソフトバンクは災害等での停電に備え、ネットワークセンターの耐震性・冗長性・無停電運転の強化に取り組んでいる。また、停電時でも24時間以上稼働する携帯電話基地局の耐震性を強

