



各 位

平成14年11月9日
伊藤エネクス株式会社
暮らしの森事業部

「暮らしの森」の現状について

1. 「暮らしの森」の目的

「暮らしの森」事業は、LPガス事業者が、エネルギー業界の自由競争時代を生き抜く基盤を固めることにある。LPガス事業者は、これまで家庭との繋がりを持っているが、十分とはいえない。幅広く継続的に商品提供し、お客様との関係を継続するには、「お客様をよく知り」また、「お客様に支持」されなければならない。これが「暮らしの森」の目指すところである。

暮らしの森事業部では、販社の意識改革とこれまでのエネルギー依存型の経営体質から脱皮するための提案を行ない、供給者からお客様の視線に軸足を移し、新しいLPガス販売業態を推進して行く。

2. 「暮らしの森」の内容

<第1 カテゴリー> 「暮らしのスタート」

(ア) 第1 カテゴリーの切り口

ライフイベント

お客様の人生における様々な「節目」

例) 出産・入学・結婚等々

(イ) 顧客データベースの整備

顧客データベースによるライフタイムバリューの追求

(ウ) 今後の方向性

会員サービス制度の構築

コミュニティ活動の充実

<第2 カテゴリー> 「生活を豊かに」

(ア) 生活に彩りを添える様々な商品の販売

基本コンセプト

『明日はもっと楽しく、未来はもっと快適になる』

こだわりの商材をセグメント

(イ) 「暮らしの森」情報誌(年4回発行)

顧客との接点強化

物販のツール

(ウ) 「暮らしの森」WEBサイト <http://www.kurashinomori.jp/yahoo.co.jp>

顧客との接点強化

物販のツール



< 第 3 カテゴリー > 「快適な家の創造」

住環境診断員

住まいのアドバイザーとして E N E X オリジナル資格である、「住環境診断員」を養成（57名）

地域アライアンスの構築

高品質のリフォーム事業を展開する為、厳選したアライアンスを構築

< 第 4 カテゴリー > 「安全と安心」

お客様の「安全と安心」をサポート

お客様の生命と財産を守る様々な商品を提供することにより、「安全と安心」をサポートする
継続的取引（リピート）

「安全・安心」の商品を、リースすることで、LP ガス以外の継続的商品を増やす

3. 「くらしの森」の推進

「くらしの森」は顧客ニーズに根ざした商品・サービスの提供を目指しているが、永年供給者の視点からお客様を見てきた販社の体質を、お客様の目線に合った新しい LP ガス販売業態に変革していくことが必要である。その為、比較的取り組み易い「安全と安心」の商品をお客様に提案するところからスタートし、販社の体質の変化を見極めながら順次各カテゴリーに拡大していく。

また、来年度は販売店様へも展開する予定である。

4. 販売計画

平成 15 年 3 月期中間実績

売上高 2,200 百万円

平成 15 年 3 月期計画

売上高 5,000 百万円

以上