

自由化大競争時代を勝ち抜くLPガス事業 消費者に選ばれるための対応策とは

4月、家庭用電力の販売が解禁—

エネルギー事業者の経営環境はどう変わるのだろうか？
電気・ガスのセット販売による需要家メリットとは？
電気販売における重要な視点と準備・営業方法とは？

著者 橋川 武郎

東京理科大学大学院教授

山内 弘史

(株)セキツウ常務

瀬戸 仁

石油ガス・ジャーナル(株)社長



電力小売全面自由化により同業他者も含め、エネルギー間競争が激化する中、消費者の事業者選択の目は厳しくなることが予想されます。LPガス・都市ガス事業者が、その中でいかに生き残り、更に将来の事業基盤を揺るぎないものとするか—をテーマに、専門紙記者の山内弘史氏、瀬戸仁氏と共著として上梓することとしました。

橋川武郎

1,700円
(税・送料別)

A4カラー・100頁

お問合せ・事前申込は

産業報道出版株式会社

お問合せ TEL. 03-3541-4181

申し込み FAX. 03-3541-5838