自立型スタンド 27事業所を認定

全L協 制度運用スタート

全国LPガス協会スタンド委員会（宇佐美雅彦委員長）は4月20日、昨年12月中旬に申し込み受け付けを開始した独自認定制度「自立型LPガススタンド認定」の初年度認定27事業所を公表した。停電状態でも操業を継続できる自家発電機能などを備えるLPガススタンドを認定する制度。公共インフラを支える防災拠点として認知度を高め、LPガススタンド事業の社会的価値の向上を図る。認定は毎年更新し今後は毎年11月～翌年2月に申請を受け付ける。

認定事業所は都県別に多い順で東京7、神奈川5、茨城、静岡各3、兵庫、愛媛各2、千葉、山梨、滋賀、岡山、香川各1。認定事業所には年1回以上の停電時を想定した操業訓練や平時の定期点検が義務付けられる。

認定要件である自家発電機能の設置は、2019年度経済産業省関連補正予算で導入支援策が盛り込まれるなどエネルギー政策でも重要視されている。

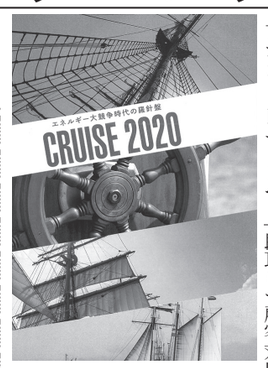
認定事業所は次の通り（登録順）。

宇佐美商事丸山町スタンド（神奈川）、明治モナギ（同）、東京日石オートガス（同）、三木ガス販売山崎工場（兵庫）、マルキエナジーステーションLPG（静岡）、サイサン土浦LPガススタンド（茨城）、三木ガス販売加西工場（兵庫）、ミトレン河和田営業所（茨城）、京成オートサービス滝台営業所（千葉）、岡山ガスエネルギー（岡山）、横井石油坂出基地オートガススタンド（香川）、エネジン高林LPガススタンド（静岡）、東山近江八幡事業所（滋賀）、エネジン三島LPガススタンド（静岡）、エネロ（愛媛）、日東物産（山梨）、ENEOSグローブエナジー神奈川支店（神奈川）、亀岡商店（愛媛）、日本オートガス城北スタンド（東京）、江東南砂エコステーション（東京）、東京無線オートガス協同組合（同）、クラスタ東京（同）、湯河原興業（神奈川）、エネアーク関東茨城支店（茨城）、エネサンス関東座間事業所（神奈川）、マルエイ横浜支店（同）、東岡山ガス所（岡山）、出雲石油（島根）、東出雲所（同）、ENEOSグローブエナジー神奈川支店（神奈川）、亀岡商店（愛媛）、日本オートガス城北スタンド（東京）、江東南砂エコステーション（東京）、東京無線オートガス協同組合（同）、クラスタ東京（同）、湯河原興業（神奈川）、エネアーク関東茨城支店（茨城）、エネサンス関東座間事業所（神奈川）、マルエイ横浜支店（同）

プロ養成、燃転に拍車

JGE今期販促

ジャパンガスエナジー（本社・東京、吉田正俊社長）は特約店向け販売促進策「エネルギー大競争時代の羅針盤CRUISE（クルーズ）2020」を発表した。昨年度に続き「顧客接点の強化」「燃料転換による需要拡大」をテーマに、LPガス普及促進と利用拡大に向けた施策を展開する。「JGEトークコンテスト」「見守り巡回」「エコTENキャンペーン」を継続し、人材育成をサポートする研修制度「Jカレッジ」にインターネットを利用した学習形態eラーニングを新たに導入した。個人によるオンライン教育と研修を組み合わせ、ガスのプロフェッショナルの養成につなげる。



今年度も顧客接点強化とLPガス燃転を加速させる

eラーニングは初級、中級、上級のコース別研修に組み込む。初級コースは第1クールで業務の段取りや顧客対応力などをeラーニングで事前学習。その後、集合研修でチームビルディングや業務プランニングを実践演習する。第2クールでは債権管理の基礎やコンプライアンスなどを事前学習した後、債権回収現場での交渉能力などを磨く実践演習を行う。

管理者などが対象の中級コースは第1クールでリーダーシップマネジメント、第2クールでリスク管理を課題とする。それぞれeラーニングによる事前学習と、ケーススタディーや応酬話法を中心とした実践演習を組み合わせ課題解決の考え方やプロセスを学ぶ。組織長候補などを対象とした上級コースでは改革力や会議の活性化、自律的人材の育て方を事前学習。集合研修では会議のかじ取りなどを経験学習し、組織活性化の手段や対策を立案する。

業務主任者、製造保安、工業用燃転提案、エネファーム販売力強化の各研修も用意した。

JGEトークコンテストは「頼りになります！快適・安心　LPガス」がテーマ。オール電化住宅の停電に不安を感じているユーザーにLPガスの優位性を伝える。

エコTENキャンペーンは家庭用、業務用・工業用、みまもり巡回、エネファームの4部門で6～11月に全国の特約店が提案実績を競う。キャンペーンの開始から5年でLPガス需要増6257トン、CO_2削減量187万5トン（杉の木13万4千本相当）を達成している。

このほかの施策として「卒FIT太陽光余剰電力買取サービス」を沖縄・離島を除く全国で展開する。19年4月から開始した「ENEOSでんき」の販売に加え、「ENEOS都市ガス」で電気と都市ガスのセット提案に取り組む。

今総会で退任

埼玉県協・清水会長

清水宏之介・埼玉県LPガス協会会長が27日に開かれる通常総会で退任することが分かった。5月に書面決議された理事会で同会長が次期理事に立候補しなかったため。

清水宏之介氏

清水会長は2011年に就任し、5期9年にわたり会長職を務めた。任期中は県内市町村との災害協定締結推進など地域との信頼感の醸成にも努めた。今後は東上ガス社長、大東ガス社長として会社経営に力を注ぐ。

清水会長は本紙に「川本宜彦前会長から後任に選ばれ会長を務めてきたが、昨年はさまざまな仕事が増え負荷が大きかった」と説明。9年間を振り返り①12年の一般社団法人への移行②法律共済会の継続③昨年の埼玉県LPガス卸売協議会の解散を受けた事業所内防災訓練の事業継承――に触れ「新しい方々が進めるのに良いタイミング。会員数減に歯止めをかけられず力不足を感じた。自然災害も多く、エネルギー事業者の大切さを感じた」と語った。

ニチガス 最高益を計画

ニチガスは4月30日、2021年度3月期の営業利益を過去最高の125億円を目指す計画を示した。新型コロナウイルスの感染拡大は主力の家庭用ガスへの影響は小さく、LPガスの原料安効果が業務用需要の減少を吸収すると想定した。

業務用需要は上期で前期比約25%減、下期で回復するも影響は残ると見込む。料金回収は現時点で支払いの遅延は想定レベルとし、念のため引当金を積み増す。混迷状況に見通しがつくまではキャッシュと純資産を厚くし不足の事態に備える。

足元は供給面での影響はなく、各自治体の要請を踏まえ配送、保安、ガス機器故障に対応しているとした。対面営業は緊急事態宣言発令以降、全面的に停止。ウェブや電話に手法を切り替え営業を続けている。LPガス顧客数はM&Aを追い風に4万件（前期実績4万1千件）の純増を目指す。

前期は営業益29%増

ニチガスが4月30日発表した20年3月期連結決算は営業利益が前期比29%増、計画比も5億円を上回る115億円となった。売上高は前期比8・1%増の1325億円、純利益は同78・9%増の77億円となった。LPガスの顧客純増数は同1・6倍の4万1千件。暖冬ながらガス販売量も同5千トン増加した。

ガス粗利が24億円増加し、電気と都市ガスプラットホームも堅調に伸び粗利益は全体で37億円増えた。旧都市ガス事業は電気のセット率が上昇。新都市ガスは収支を伴う契約数を伸ばした。電気は規模の大きい契約が増え基本料金収入が想定を超えた。海外事業は海外投融資の簿残がゼロとなった。投資回収の最大化を第一に事業を継続、撤退も視野に入れる。

21年3月期は売上高1400億円、営業利益125億円、純利益80億円の増収増益を見込む。

電力が収益下支え

エネクス決算

伊藤忠エネクスが4月30日発表した2020年3月期連結決算は売上高が前年同期比10・9%減の8974億2700万円、営業利益が同7・9%増の192億5700万円、純利益が同4・3%増の120億5600万円と過去最高益を記録した。石油製品の販売数量減などで減収となったが、電力事業の増益が収益を押し上げた。

ホームライフ事業部門の売上収益は5・6%減の890億8400万円、営業利益は21・3%減の27億9900万円、純利益は31・1%減の21億1300万円。LPガス直売顧客件数は約55万1千件と微増し、家庭向けの電力販売事業は前期末比約1万7千件増の約9万8千件となった。電力・ユーティリティ事業部門は、営業利益が113・5%増の58億2500万円、純利益が79・5%増の35億3700万円と好調だった。次期業績見通しは、新型コロナウイルス感染症拡大により異例の未定としている。

業界分析レポ公開

FUND BOOK

FUNDBOOK（本社・東京、畑野幸治社長CEO）はM&Aのプロの視点からLPガス業界の現状と展望を示したレポート「LPガス業界の市場展望」を自社ウェブサイト（https://fundbook.co.jp/lp/wp_lg_01）で公開している。エネルギー業界再編へ売り手視点を重視したポジティブなM&A提案を展開する同社が①LPガス業界の現状②LPガス販売事業者の経営課題③業界再編に向けた動き④LPガス業界のM&A――の4部構成でまとめた。

企業風土の保全や若返り、新規商材の確保、一部譲渡のほか、全譲渡ではない業界再編事例、同社が手がけたM&A事例の解説、さらに「株式譲渡」「商圏譲渡」とケースごとの譲渡対価の考え方、多くの相談が寄せられる各種M&A条件の解説など、M&Aに興味がある事業者はもちろん、M&Aを考えていない事業者にも自社の課題の洗い出しに役立つ内容となっている。

新型コロナ対応

試験など中止・延期

KHK

高圧ガス保安協会は6月までに実施予定だったすべての講習会、検定試験の中止や延期を決めた。丙種化学や第二種販売主任者など2019年度下期の検定試験は7月以降に延期し、20年上期の法定資格講習は中止とする。LPガス設備士の講習会（再講習含む）と筆記試験、業務主任者講習も同様に中止とする。

保安主任者や保安係員などの法定義務講習は7月以降に実施予定とし、5月11～17日にインターネットや郵便振替で申し込みを受け付ける。

基本料金割り引き

ガスパル

ガスパル（本社・東京、橋本俊昭社長）は新型コロナウイルス感染症の拡大に対応し、4月20日からガス料金の基本料金割引を行っている。対象はガスパルグループが供給する全国のLPガス顧客と都市ガス（いい部屋ガス）顧客。申し込み手続きは不要で、自動的に6～8月の基本料金を5%割り引く。

新型コロナの影響でガス料金の支払いが困難な全国のグループ顧客を対象とした支払い猶予措置も講じる。4月20日～6月末に大東建託パートナーズ「支払猶予申請　Webシステム」から申し込み手続きすれば、6～8月のガス料金支払いを最長2年間猶予する。

親会社の大東建託は4月15日から、管理する賃貸建物に入居中で、新型コロナの影響による収入減などで賃料の支払いが困難なユーザーを対象に3カ月間を上限とする賃料の支払い猶予措置をとっている。

電気料金割り引き

イーレックス

イーレックスの販売子会社イーレックス・スパーク・マーケティング（EMS、本社・東京、斉藤靖社長）は新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、緊急応援企画に申し込んだ顧客を対象に電気料金の割引を実施する。応募期間は4月20日～7月31日、対象は沖縄・離島を除く全国でEMSの電気サービスを利用中、同期間中に応募した顧客と新規申し込み客。

割引額は、一般需要家向け従量電灯A（近畿・中国・四国）、従量電灯B（北海道・東北・東京・中部・北陸・九州）プランを利用中の顧客が月額500円を6カ月、計3千円。法人需要家向け従量電灯B（近畿・中国・四国）、従量電灯C（北海道・東北・東京・中部・北陸・九州）、低圧電力、低圧電力Sプランを利用中の顧客が月額1千円を6カ月、計6千円。それぞれ先着3千人（世帯）、合計6千人（世帯）まで。

ガス会社のリフォーム事業

オンラインセミナー 船井総研、無料

中小企業を中心に各業界に特化したコンサルティングを展開する船井総合研究所は16、19、21日にオンラインで「ガス会社のための業績アップセミナー」を開く。パソコンやスマートフォン、タブレットで視聴可能。時間は各日とも13～14時の1時間。申込者に無料でウェブ配信する。

大手リフォーム会社や工務店と競合しないガス会社ならではの顧客名簿と小回りの利く対応力を活用し、機器交換に特化したリフォームモデルの立ち上げ方と成功事例を解説する。同社は「顧客数減少に不安を感じている、ガス顧客向けにリフォーム提案しているがうまくいかない、次の手を打たねばと焦るが何から手を付けてよいか分からないという方にお勧めしたい」としている。問い合わせは☎0120－964－000（平日9時半～17時半）。3面広告のQRコードから申し込むことができる。

人事

コスモスベリーズ（3月31日）
創業者相談役（代表取締役会長）三浦一光

ノーリツ（20日）
ライフテック社長、国内事業本部営業本部関東支社北関東支店長天野秀一

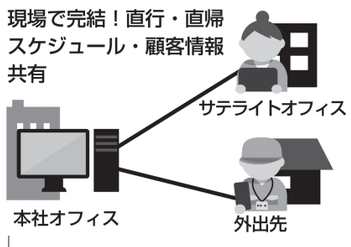
住設・供給機器 新技術

業務改革を支援

パーパス

ひらめき営業グループアシスト

テレワーク導入促進



パーパスが提案する「テレワークソリューション」

パーパス（本社・富士市、高木裕三社長）は新型コロナウイルス対策として「クラウドAZタワー」を軸に現場最前線を支援する。テレワーク、BCPの観点から密閉・密集・密接の3密を回避し事務所分散、在宅勤務、現場完結を実現する。スマートフォンでの業務完結へ「ひらめき営業グループアシスト」の1カ月間無償提供も始めた。

GPSによるリアルタイム出退勤「勤革時（きんかくじ）」で外出先での出退勤管理を実現する。車両移動でのモバイル勤務、サテライトオフィス勤務、在宅勤務、消費者宅など出退勤打刻を管理し、帰社の手間を省き3密回避に貢献する。

ひらめき営業グループアシストによるモバイルワーク・リモート営業でスケジュール共有、日程調整、日報入力、顧客コンタクト履歴によるリモート営業を現場で完結。「スマホ配送」によるモバイルワーク・リモート配送で、スマートフォンとバーコードを合体させたアスタリスク社製のAsReaderを活用し事務所に戻らずスマホとバーコードで容器交換処理を完結させる。

「リモートアクセス（Remort View）」でどこでも、どのパソコンでもリモート接続でオフィスのパソコンと同等の業務を可能にする。「カメラ映像コミュニケーション（Zoom）」を介してスマホ、モバイルパソコンでウェブ会議や朝礼、講習会、現場作業のリアルタイム連携を実現する。どの現場でも勤革時で出退勤をGPSでリアルタイム管理、本社一括で各社員の出退勤が確認できる。

営業や工事はもちろん、配送現場の〝密〟も解消する。スマホ配送によるモバイルワーク・リモート配送は、スマホとバーコードを合体させたアスタリスク社製「AsReader」を活用し事務所に戻らずスマホとバーコードで容器交換処理を完結させる。保安業務は猶予措置で法定保安業務（1、3、4、5号）が4カ月間延長されたが、点検計画、アポ取り、先送り、前倒しなど、どこにいても自在に日程調整ができる。

同社は働き方改革をガス業界で実現するため「働き方NEW」と銘打ちモバイルワークの実装を提供してきた。今回のコロナウイルス禍を契機に、さらにBCP対策面を強化した新提案を通じ、社会や地域を根底から支えるインフラ産業であるエネルギー業界のデジタルトランスフォーメーションを一層進める方針だ。

気密検査を合理化

愛知時計 新デジタル圧力計

愛知時計電機（本社・名古屋市、星加俊之社長）はデジタル圧力計の新製品「デジタルマノメータWM－1000」＝写真＝を大阪ガスと共同開発した。今月から発売する。圧力測定記録をデジタル化し、タブレット端末などと連携できるのが特徴。検査記録にGPS位置情報をひも付け、気密漏洩検査のトレーサビリティーを高められる。コンパクト化し利便性も向上させた。

従来品と比べ、現場や事務所での管理業務を効率化できる。製品の圧力センサーとタブレット端末をBluetooth通信で連携し、タブレットでの電子保管を可能にした。内蔵プリンターで記録紙を印刷・保管していた従来品と比べ、既存の社内システムとの連携が容易となる。タブレットがない場合、別売のモバイルプリンターと連携させ、従来同様に記録紙を印刷することも可能。

プリンターレスにより従来品比で容積を約60%、重量を約30%減少させコンパクト化した。

IoTサービス拡大

北陸電力送配電

北陸電力グループの北陸電力送配電（本社・富山市、水野弘一社長）は集中監視サービスを提供する企業などに対し、LPガス・都市ガス・水道事業者向け「IoT用通信回線サービス」への接続を進めている。4月1日からサービスの提供を始めた＝一部既報。

同24日までにシステム接続を完了したのは、集中監視事業者がNTTテレコンと東京ガスi-ネットなど4社、集中監視サービスを提供するメーカー・パッケージソフトウエア会社が東洋ガスメーター、アズビル金門、システムアンドリサーチなど4社、LPガス販売事業者がマルヰなど。

水道関係では、石川県輪島市が厚生労働省のIoT活用推進モデル事業として今年度から市内の604件に水道スマートメーターを導入。漏水の早期発見や断水の未然防止に役立て、災害に強い水道システムの構築を始めている。

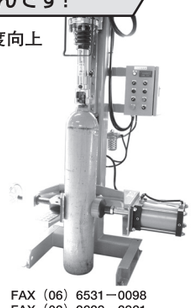
同サービスは独自開発のインターフェース変換装置により、サービスを利用する事業者が特段のシステム改修をせずに回線接続できるのが特徴。

輸送遅延を懸念

「余裕持ち注文を」

SKシリンダー

エスケイシリンダー（本社・東京、矢端和之社長）は自社サイトを通じ、輸送日数に余裕を持った商品の注文を顧客に要請している。緊急事態宣言の発令を受け輸送の遅延が懸念されるため。サイトに感染拡大防止策の方針を明記し、事業継続と感染防止の両立に取り組む。幼児や児童を持つ従業員に特別有給休暇を付与するなど、福利厚生にも配慮している。

自動バルブ脱着機　AW-130LC
シンプルだけど高性能なんです！
◎ロードセル式トルク検知で締付けトルク精度向上
◎LPG容器も一般高圧ガス容器もOK
◎ピット工事不要で設置も簡単
※フリーローラ搭載の通過型DOS-100LCも有ります。（要ピット）
■消費電力　3φ200V　1.5kw
エア消費量　0.5MPa 67NL/min
固着範囲　φ80～φ380

発売元　大同興業株式会社　化工機部
本社・大阪支店　TEL（06）6531－0081　FAX（06）6531－0098
東京支店　TEL（03）3265－6280　FAX（03）3239－3921
製造元　大同テック株式会社　本社・工場
TEL（072）654－7504　FAX（072）654－9158

バルク20年更新でのシリンダー化対策製品　ホクエイ
新型容器スタンド〈新発売〉HYDシリーズ
・チェーン2本掛け対応
・漏れ検知メーター取り付け可能
・調整器取り付け可能
・50キロ容器4本用　HYD－200
・50キロ容器5本用　HYD－250
スタンドのみタイプ

（スタンド＋パネル＋ルーフ＋扉）
フルスペック

品　名	規格・型式	標準価格（税別）
容器スタンド４本用	ＨＹＤ－200	70,000円
容器スタンド５本用	ＨＹＤ－250	95,000円
隔壁パネル970	共通パネル	36,500円
隔壁パネル1270	ＨＹＤ－250用後部パネル	39,000円
４本用ルーフ	ＨＹＤ－200ルーフ	24,000円
５本用ルーフ	ＨＹＤ－250ルーフ	26,500円
４本用扉	ＨＹＤ－200扉	41,500円
５本用扉	ＨＹＤ－250扉	71,500円

ＨＹＤシリーズの特徴
◎充実のオプション
・火気を遮る隔壁パネルを左右、後部に取り付け可能
・直射日光を遮るルーフ
・イタズラ防止用扉
◎簡単施工
・専用のアンカー位置変更で小型基礎へのアンカー取り付け
・既存基礎への取り付けによる沈下による傾きリスクの軽減
◎シリンダー化対策のコストダウン
株式会社ホクエイ
本　社／〒007-0882 札幌市東区北丘珠2条3丁目2番30号　TEL(011)781-5111　FAX(011)784-2265
関東営業所／〒337-0051 さいたま市見沼区東大宮5-3-2 山直ビル4階　TEL(048)615-4900　FAX(048)615-4901
西日本営業所／〒567-0861 大阪府茨木市東奈良2丁目18-15-102号　TEL(072)637-5500　FAX(072)637-5501
福岡駐在所／〒818-0315 福岡県太宰府市向佐野2丁目10-5-402号　TEL(092)918-3936　FAX(092)918-3937
ホクエイホームページ　https://www.hokuei.co.jp/　E-mail　info@hokuei.co.jp