中国

◇ 広島支局 ◇
広島市中区八丁堀１-23
ヴェル八丁堀704号
☎082(227)4501
FAX082(228)2373

高山産業

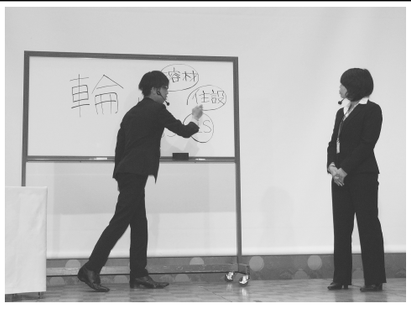
キーワードは「輪」

23年度方針　多彩な商材で拡販を

高山産業（本社・岡山市、高山眞司社長）は2月26日、岡山市の岡山プラザホテルで「平成23年度経営方針発表会」を開いた。今年度は「輪」を行動のキーワードに、さまざまな商材を提案し、売上高61億円を目指す。

高山眞司社長

高山社長は「わが社はLPガス、溶材産業、住宅設備機器、サービスサポートなど多くの部署があり、さまざまな商材を取り扱っているが、これらの部署が〝輪〟になってつながることが最も大事。皆、縁があって同じ会社に入っている。同じ仲間として気づき、気づかうことを意識し、行動してほしい。個人を超えたグループの力が会社の業績も決める。各部、各支店、高山産業全体が〝輪〟になって目標を達成しよう」と述べた。


おるたか劇団が行動のキーワードを寸劇で披露

今年度の重点方針では▽法令順守・保安最優先▽凡事徹底▽省エネ・創エネの普及▽利益にこだわる▽スピードを意識▽新商材、新商品の取組▽勉強と実践――などを掲げた。省エネ・創エネの普及では、新たに住宅設備機器本部を設け、エナジーソリューション部（7人体制）を発足した。

午後からは、各部署が売り上げ目標と重点方針に沿った具体的施策、実行計画、年間スケジュールなどを発表した。ロールプレイングを進化させた「おるたか劇場」では、溶材産業部倉敷支店の小椋、原田両社員が考動基準の一つである「私が変わる、私が変える。」をテーマに、エナジーソリューション部の竹本、山崎両社員がキーワードの「輪」をテーマに寸劇を披露した。

新入社員、昇給・昇格社員の紹介に続いて表彰式を行い、平成22年度優秀社員7人、こんろ販売優秀者12人に高山社長が報奨金を贈呈した。優秀社員は次の通り。

優秀社員の表彰も行った

▽宇坂一誠（LPガス部徳島西営業所）、仁科典子（同営業推進課）、難波憲明（同倉敷支店）、丸尾慶明（同玉野支店）、太田章吾（同高梁支店）、永田健太郎（エナジーソリューション部）、轟康博（サービスサポート部）

器具湯沸キャンペ

16年連続で目標達成

高山石油ガス　高山日石ガス会　累計販売は1万4724台

高山石油ガス（本社・下松市、杉本慎一社長）と販売店会の高山日石ガス会（足達眞一会長）は2月25日、周南市のホテルサンルート徳山で「2011年ガス給湯器キャンペーン感謝祭」を開いた。ガス給湯器は500台の目標を大きく上回る699台を販売、平成7年から16年連続で目標を達成した。過去24年間の累計販売台数は1万4724台となった。

足達会長は「24年間も継続してキャンペーンを実施して来たことに、誇りを感じている。平成20年4月に発売されたSiセンサーコンロも1千万台を突破し、ガスこんろの火災事故が飛躍的に減少した。当会も普及に多少なりとも貢献できたと自負している。今後も進化したガス機器を、お客さまのニーズに合わせて積極的に提案しよう」とあいさつした。

坂口裕之氏

足達眞一氏

杉本慎一社長

杉本社長は「高齢化の加速、競エネ攻勢という逆風の中での生き残り策は、お客さまとの接点強化に尽きる。高山日石ガス会による、共通の知恵による販売促進策、人材の育成、仕入れの合理化が必要だ。全社を挙げて販売店の皆さまを支援していきたい。低炭素社会の実現に向け、続々と新エネルギーが登場している。当社もエネファーム、太陽光発電システムなど、新エネルギー商材の普及に積極的に取り組んでいく」と述べた。

来賓を代表してあいさつしたJX日鉱日石エネルギー中国支店販売2グループの坂口裕之マネージャーは「16年連続目標達成という偉業に敬意を表する。これからは環境、エコがキーワード。新エネルギー商材への取り組みも重要になる。今までの1は自社LPガス顧客で残りは紹介や不動産関連。保安点検や修理時に以上にお客さまとの接点を強化し、絆を深めていただきたい」と述べた。

表彰式では足達会長が受賞店代表に感謝金を贈呈した。受賞店は次の通り（数字は順位）。

▽エコジョーズの部＝①防府日石ガス②河村燃料店③白木家電ガス▽ガラストップこんろの部（戸数率）＝①防府日石ガス②重富商店③アダチ▽同（販売台数）＝①防府日石ガス②生田

取ガス業　鳥産

海外エネ情勢学ぶ

特約店対象に研修会開く

鳥取ガス産業（本社・鳥取市、児嶋祥悟社長）は2月23日、鳥取市のショールームサルーテでエネルギー研修会を開いた。当日は松田力・アストモスエネルギー供給本部海外部部長補佐が「海外エネルギー情勢」をテーマに講演。特約店店主ら60人が聴講した。

児嶋太一副社長

児嶋太一副社長は「中東情勢が混とんとしており、皆さまも、今後のエネルギー情勢について大いに関心を抱いておられると思う。今回は中東諸国や米国の動向など海外のエネルギー情勢と国内への影響をテーマにご講演いただく。今年は太陽光やエネファームなど環境商材をお客さまに積極的に提案し、リフォームなどを通じてお客さまの囲い込みにつなげていく活動を、特約店の皆さまとともに展開していく」と述べた。

井原有希氏

井原有希・アストモスエネルギー中国支店長は「当社は今年、エネファームなどガス需要促進機器の普及推進、物流効率化、アストモスアカデミーを中心とした人材育成の3本を柱に施策を進めている。特約店の皆さまも鳥取ガス産業を通じて、当社をどんどん活用していただきたい」とあいさつした。

松田力氏

松田氏は講演で、原油、LPG、LNGの順にエネルギー情勢を解説。原油情勢では地域別の石油需要見通し、米国原油在庫、OPECの価格維持策、投機資金の流入などについて触れた後、「原油市況は短期は堅調、中長期は上昇傾向に向かう」と予測した。

LPG情勢ではサウジの原油生産状況と輸出余力、カタールとアブダビの輸出数量見通し、米国のシェールガスなどについて触れ、「2012年以降、LPGは供給過剰に拍車がかかり、米国が相対的に割安な市場となり、CPも影響を受ける」との見方を示した。

LNG情勢では2015年頃まではシェールガスの出現やカタールの増産などに余剰が発生するも、長期的には需要が回復し、2020年には供給タイト化すると予測。

また、環境面からエネルギー需要のガスシフト化が進み、それに伴うガス開発の増加で随伴LPGも増加、供給主導の側面が鮮明になると語った。

九州

◇ 福岡支局 ◇
福岡市博多区中洲中島町３-10
福岡県消防会館
☎092(271)2708
FAX092(271)2878

熊本県協天草支部

日常業務で見守り活動

天草市と地域福祉ネット協定

熊本県LPガス協会天草支部（新田雅之支部長）、天草ガス（天草市・大塚暁社長）など天草市の23企業・団体は2月25日、地域の安全を見守る「地域福祉ネットワーク事業」に賛同し、同市や社会福祉協議会と協定を結んだ。

25日、天草市民センター（天草市）で協定締結式が開かれ、安田公寛・天草市長、久々山義人・天草市社会福祉協議会長、新田雅之・熊本県協天草支部長らが出席した。新田支部長は「高齢化問題が深刻化している。配送、検針、集金など日常の業務機会を生かし地域のお役に立ちたい」と地域密着型の業態を生かし社会貢献していく考えを示した。

右から安田公寛・天草市長、新田雅之・熊本県協天草支部長、久々山義人・市社会福祉協議会長

同事業は地域、企業、団体が連携し安心して暮らせる街づくりを目指す取り組み。高齢化・過疎化に伴う独居老人の増加や子供を狙った犯罪が多発していることが背景にある。協力企業・団体は日常業務の範囲内で見守り活動を行い、一人暮らしの高齢者、障害者、子供らの安全に目を光らせる。万一、異変に気づいた場合は市社会福祉協議会に連絡するほか、緊急性が高い場合は、警察署・消防署に通報する。

今回賛同したのは、熊本県協天草支部、天草ガス、九州電力天草営業所のほか、警察、消防、郵便、医療、福祉、新聞販売店、水道関連など23事業者・団体。

入り査　ちち検

22年度は全工場合格

LPG車取扱指定工場　98%がA判定に

福岡県LPガス自動車安全協議会は、2月に福岡市で開いた技術者向け研修会で、福岡地区のLPG車取扱指定工場を対象に実施した22年度の立ち入り検査結果を公表した。

昨年9～10月、福岡、筑豊、北九州、筑後の全78工場中57工場に立ち入りし、総合判定では98・25%に当たる56工場がA判定（優）となった。

新型コンフォートの気密検査件数は8319台中429台（5・16%）だった。

神宮孝保・福岡運輸支局陸運技術専門官は今年度の結果を高く評価したうえで、「検査業務がLPG車の安全を担保している。重要性を再認識して、確実な作業をお願いしたい」と強調した。

成功体験、事例で共有

福岡エコア会　各社代表が成果発表

福岡エコア会（藤木繁尅会長）は2日、福岡市で開いた会社対抗コンテスト表彰式で事例発表を行い、厨房、給湯、暖房など各分野の成功体験を会社間で共有した。

各社代表の発表要旨は次の通り（カッコ内は発表者）。

【厨房部門】深浦商事（池田睦社長）

◎年2回のイベントが地域に浸透　本社兼展示場で春・秋のイベントを約40年続けている。ギフト、美術工芸品などを扱う店舗を併設し、ガス顧客以外の来場者も多い。こんろは6台常設。イベント時はビルトイン十数台と卓上15台を展示する。長年の積み重ねや口コミで「ガス機器買うなら〝ふかうら〟のイベントで」との認識が地域に浸透してきた。リース提案も効果的だった。

【給湯部門】セイフティガス（梶原智氏）

◎技術・対応力が強み　昨年1年間で給湯器119台を販売した。3分はシステムを駆使した光熱費試算でコストメリットを際立たせた。

当社スタッフは専門の研修施設で機器整備やサービスをマスターしており、技術力や対応の早さが売りだ。買い替え需要の多くは故障時に生まれる。日頃からお客さまとの関係を強化したい。

【暖房部門】テックホームガス（安田幸博氏）

◎GFHレンタル効果、7年で13ﾄﾝ増販　今年度は165台のガスファンヒーターをレンタル中。リピート率は7～8割、紹介などで件数は年々増えている。7年トータルで13ﾄﾝのLPガス増販に貢献した。チラシの作成・配布、料金設定、エコな使用方法の説明――が活動の流れ。課題は秋に集中するガス栓増設工事や件数が増え続けた場合の保管スペースの確保である。オール電化住宅にレンタルしている例もある。

成功体験を共有した

【ガス増販部門】渡辺プロパンガス（坂本忍氏）

◎地場サブユーザー訪問で新規開拓　新規を増やそうと、地元で実績を持つ建築会社を対象に飛び込み営業をかけた。その大半が「ガスか電気かはお客さまが選択すること」との姿勢で入り込む余地があった。

現場訪問を繰り返し、1年目は20件、2年目は50件、昨年は70件の新規供給先を獲得した。建設会社は「ガス事業者は営業熱心ではない」とみている。継続的な訪問活動が大事だ。

【太陽光発電】オリオンガス（八児賢一社長）

◎総合エネショップ目指し専門会社　総合エネルギーショップを目指し、平成20年にオール電化、太陽光の専門会社「ソラックス」を設立した。大型商業施設でのイベント、通信会社とのコラボ企画、ダイレクトメール、新聞広告などあらゆる手を尽くし事業を軌道に乗せた。太陽光は7件設置実績があり、さらに5件の商談がまとまる見込み。オール電化に奪われたOB客を訪問し、太陽光を追加提案したケースもある。

売ト　販コ　テス

成績上位店を表彰

GTこんろ　エコジョーズ　ともに前年比1.5倍

エコアの系列店組織、福岡エコア会（藤木繁尅会長）は2日、エコア福岡支店（福岡市）で会社対抗コンテストの表彰式を開いた。藤木会長は「不景気で、ものが売れないなか、ガラストップこんろ、エコジョーズともに前年比150%を記録したのは好材料。皆さんがひたむきに営業活動を展開した証であり、頼もしい」と健闘を称えた。

コンテストでは、昨年6～12月の期間中、給湯、厨房空調、リフォーム、保安、新エネルギー部門の機器販売実績やLPガス販売量を会社単位で競った。販促委員会の井上利生座長は「34件の燃転に成功した。エコア会全体では380件に達しており、当会の力ならもっとやれるはずだ。まず1件からはじめよう」と呼びかけた。

会社対抗コンテストの表彰式（写真はテックホームガス）

来賓の山下良満・エコア営業本部長は「われわれは原点であるガス機器販売の重要性を忘れてはならない。福岡エコア会は、今一番求められるガラストップこんろとエコジョーズの販売を大きく伸ばした。次年度も他のエコア会に刺激を与えて頂きたい」と激励した。

上位入賞店は次の通り（敬称略、数字は順位）。

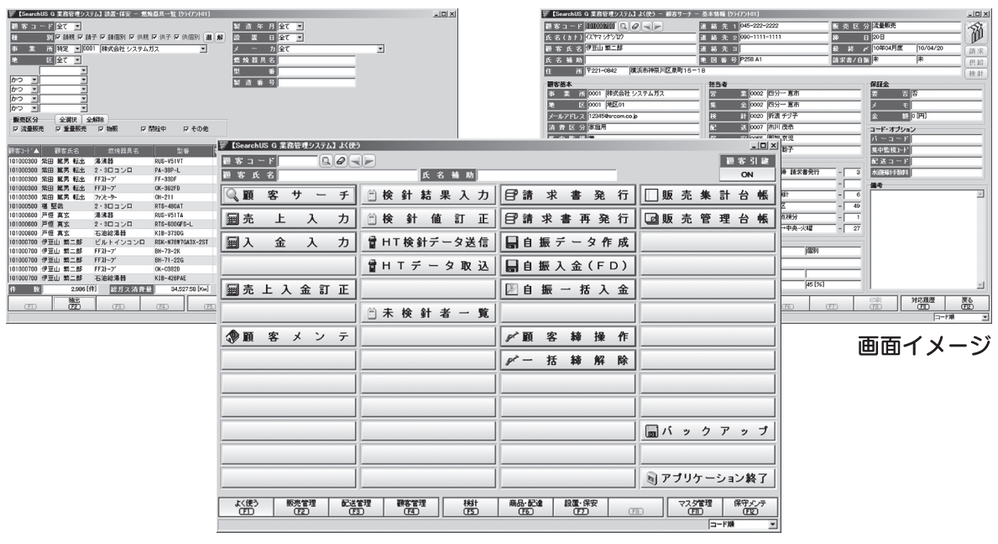
【機器チャレンジ】▽Aグループ＝①テックホームガス②清水住設③セイフティガス▽Bグループ＝①中央液化ガス②フィールドアップ③川添石油▽Cグループ＝①野中瓦斯産業②協栄ガス③林田産商

【LPガス増販】①三陽ガステック②杉石油③ISエネルギー

より便利に！より効率的に！

サーチアスG　販売　配送　保安
NEW 業務管理システム

「サーチアスG」は大規模運用から小規模パッケージまで様々なニーズに対応！
複数事業所で利用するクライアントサーバー型からＰＣ１台のコンパクトな構成まで
ユーザー様の規模・運用に合わせて６つの機能を組み合わせて利用できます。


画面イメージ

SearchUS G

業務に合わせて
選べる６つの機能

販売管理
売上・残高データをＰＣ上で管理し台帳化。
金融機関への振替依頼や
入金処理、伝票印刷も簡単！

商品配達管理
配達顧客のブロック管理や
周期に合わせてのリスト作成
専用ハンディとの組み合わせで
灯油販売にも威力を発揮！

配送管理
直近の消費実績をもとに
した残量予測で、最適な
配送日を計算。エリア別
などの配送伝票作成も可能！

充填管理
自社・他社容器の充填作業を
管理し日報・月報を作成。
充填ハンディや他社充填
システムとの連動も可能！

保安管理
液石法準拠の保安管理機能で
項目の管理と台帳化が可能。
機器の期限管理も万全！

仕入・在庫管理
発注から仕入・在庫管理はもちろん、
買掛金や支払管理も充実。
売上と連動した在庫の更新も対応！

サーチアスGの特長

オプション機能を豊富にご用意！カスタマイズも積極対応！

各種ハンディ端末
検針ハンディ、配送ハンディ、商品ハンディをご用意しています！

ケータイ業務管理
外出先の携帯電話から、即座に顧客情報を確認できます！

他社システムとの連携
配送センタ、保安センタ、各種金融機関、ＰＯＳ端末から、
ご使用中の会計システム、充填所コンピュータとの連携まで、
貴社の様々な業務のＯＡ化をバックアップします！

専属のサポートデスクが運用をお手伝い！

常に便利にお使いいただけるよう、ユーザー様専用のサポートデスクに担当者が常駐。
システムに関するお問い合わせ対応はもちろん、弊社からのご提案・情報提供も積極的に行います！

システム仕様概要

項目		内容
顧客対応件数		～20,000件
容器管理本数		100,000本
データ保存期間		顧客ごとの取引明細等の詳細、事業所単位の売り上げ集計は37ヵ月分。各顧客の保安対応履歴は60ヵ月分のデータを保存。
基本構成		「販売／配送／保安／仕入在庫／充填／商品配達」各管理ソフトの組み合わせで構成。※欲しいソフトだけ選択して導入することができ、内容により価格が異なります。
オプション対応	検針ハンディ	検針料金の自動計算と伝票の印字出力が可能なタッチパネルハンディ。
	配送ハンディ	設置・取り外し容器のバーコードによる管理が可能。
	ケータイ業務管理	Ｗｅｂブラウザ付き携帯電話で、外出先から顧客売掛、設置器具情報などの参照が可能。
	集中監視システムとの連動	集中監視シリーズを自社開発するノウハウを生かし、サーチアスG集中監視システムとの検針・残量・保安の各通報ごとの完全連動を実現。
	その他	ＣＴＩ機能、配送センタへのデータ出力機能、配管図作成・管理機能等。

株式会社 システムアンドリサーチ　TEL：045-641-4621　URL：http://www.srcom.co.jp　E-mail：tecinfo@srcom.co.jp