近畿・四国
◇ 大阪支社 ◇
大阪市中央区淡路町３－２－８
トーア紺第２ビル５Ｆ
☎06(6231)8036
FAX06(6231)8039

デジタルとアナログ融合

ダイネン ＩＴ化し人材積極投入

ダイネン（本社・姫路市、増田哲彦社長）は燃料事業の今年のスローガンを「デジタルとアナログの融合」に定めた。ＬＰＷＡ活用による集中監視・自動検針などＩＴを活用することで業務の効率化を図る一方、工事内製化や開発営業などにマンパワーを積極投入する方針だ。また、コールセンターの活用を含め、仕事の付加価値を高めながら働き方改革を進めていく。

増田哲彦社長

同社は２０１９年度、ＬＰＷＡ活用による集中監視を３千件に導入。２０年度は１万２千件分の予算を確保した。合計でシルバー認定保安事業者の条件である普及率50％を達成できる。

増田社長は「従来、検針業務がエリア担当者の業務の中で大きな比重を占めていた。顧客接点強化になるという発想だったが、実際は共働き世帯の増加で在宅率が低く、あまり接点強化につながらなかった」と振り返る。このため自動検針を進め、社員がより付加価値の高い仕事に集中できるようにする。

その一つが４月から姫路と北九州に設置した工事部だ。スキルを持った人材の採用を含め両拠点合計15人でスタート。外注していた工事を内製化するとともに、販売店や同業者の仕事も受ける体制を整える。社員による工事で工事品質を担保し、外注先の高齢化に備える。

業務用を中心とする開発営業の専門部隊は合計４人で立ち上げた。姫路地域を東西２チームで分担し競い合う。ロードサイド飲食店、老人介護施設、スーパー銭湯、コインランドリーなどが対象。

エリア担当の働き方も見直していく。従来、１人が６００～７００件を担当、すべてをまかなってきた。今後は姫路と北九州のコールセンターが電話対応をはじめ、保安点検のアポイントや開閉栓など業務の割り振りを行い効率化する。

増田社長は「件数では大手に適わないが、デジタルとアナログの融合によって業界を引っ張る仕組みを作りたい」と意気込む。

一方、コロナウイルス対策では出張禁止、消毒用アルコール設置などを行っている。東日本大震災後の津波対策でパソコンデータの管理を見直したため、万一感染による一部営業所の閉鎖があっても他拠点でデータを見られるシステムを整えている。今後はテレビ会議システムの整備などが課題になる。

伊丹産業

「和」を育み意識高く

入社式訓示 安全・安心で信頼を

北嶋一郎社長

伊丹産業（本社・伊丹市、北嶋一郎社長）は３月30日、伊丹市の伊丹シティホテルで伊丹産業グループ入社式を開き、98人が新社会人としての第一歩を踏み出した。今年度の新入社員は、本社部門14人、ガス部門58人、石油部門３人、米穀部門11人、モバイル部門１人、グループ会社11人の合計98人（男性71人、女性27人）。

北嶋社長は「ここにいる98人は、令和最初の新入社員であり、新しい時代を駆け抜ける逸材である。新型コロナウィルスが世界的に流行しているが、感染防止対策を十分に行ったうえで、入社式を開催した。せっかくの門出の時にこのような状況になったのは誠に残念。しかし、これからの会社生活においても、まったく予想もしていなかったことが起こりえる。これも一つの教訓として全社一丸となり、この難局を乗り越えていきたい」とあいさつした。

続けて、「当社は１９４８年の創立以来『和』を社是とし、時代を先取りする積極的な経営方針を貫いてきた。52年に米穀事業を手掛けて以来、ＬＰガス、石油の３本柱は生活をする上で必要不可欠なものであるが、使ってしまえばなくなってしまう。また次回、お客さまが買い求める際、『同じ買うなら伊丹産業さんからまた買ってやろう』と、お客さまに選んでいただくことが必要だ。当社は安全、安心という付加価値を付けて、これを高めてきた。具体的にはガス漏れやガス切れを集中的に監視する『ＡＣＵ24』は、皆さんが生まれる以前から先進的な通信技術を用いて、高度な安全と安心を追求し、お客さまの信頼を得てきた。当社は安全、安心に加えて、便利さ、快適さを加え、より上質な生活をサポートする方針でソフトバンクの携帯電話、ボルボ車の販売、コーヒーショップ『タリーズ』の運営、太陽光やガスエンジン発電事業など、常にお客さまのニーズに対応する事業を意欲的に展開している。その結果、事業所数が１４６を数えるに至った」と説明した。

また「当社は地域や社会への貢献にも尽力している。政府が奨励するＬＰガス中核充填所は15カ所で整備し、ガソリンスタンドでは38カ所の災害対応ステーションで停電時にも対応する。本社近くの防災センターでは、いつでもいち早く被災地に駆けつけ、必要な物資を提供できる体制を整えている。当社はエネルギーの自由化に対して、全国７カ所にメガソーラー発電所を整備。当社の発電所である兵庫神戸ガスエンジン発電所を通じて、競争の優位性と独自性で『伊丹産業のでんき』ブランドで展開している。当社の社是『和』にあるように、お客さまとの和、職場での和、同期との和を育んでほしい。今年のスローガンは『現場力強化』である。各人が向上心を持ち、知識や情報を貪欲に獲得し、スキルの向上に努め、高いモラルと意識をもって、思いっきり業務に取り組んでいただきたい」と訴えた。

社長あいさつの後、辞令交付と役員紹介を行い、新入社員を代表して冨依奏汰さんが「この感激を忘れず、地域社会の発展に貢献し、また配属される事業所の繁栄にもつながるよう、一人一人が持っているあらゆる可能性を存分に発揮するよう努力いたします。顧客第一主義の基本に立って、お客さまの豊かな生活を支える社員になれるよう、ここにお誓い申し上げます」と宣誓した。

和歌山県協

独居世帯1444件を訪問

19年度高齢者保安対策事業

和歌山県ＬＰガス協会（福島幹治会長）は、昨年度実施した高齢者保安対策推進事業の報告書をまとめた。

同事業は同協会員が70歳以上の高齢者のみで生活する世帯や60歳以上の独居世帯などを訪問し、ＬＰガス機器の安全点検を実施するもの。昨年８月～今年１月末まで20事業所が実施し、１４４４件を訪問した。

事業は会員事業所の自社顧客で、70歳以上の高齢者のみの世帯、60歳以上の独居世帯、体の不自由な顧客などを対象に訪問。配布用の防災グッズと経年劣化機器の周知パンフレットを持参し、安全点検による事故の未然防止、高齢者世帯の生活ニーズの情報収集、信頼されるエネルギー事業者としての体制確立、経年ＬＰガス容器の撲滅、最新ガス機器の拡販などを図る。訪問時にはガスメーターやガス漏れ検知器でガス漏れを点検。消費機器の安全点検を実施した。安全装置未装着の機器を使用する顧客には、買い替えを推奨する。古いＬＰガス容器は無料で回収する。

ガスこんろは訪問先のほぼ全件に設置。着火状況の目視、電池の容量を確認し、バーナー部の清掃を行った。顧客からの相談で最も多かったのは「点火不良」で16件。多くはバーナー清掃と電池交換で対応した。

対応できなかったもののうち、９件でＳｉセンサーコンロへの買い替えにつながった。電池交換ができずに故障と勘違いしていた例や電池交換方法が分からない消費者もいた。また、使用から10年以上経過している消費者にもセンサー機能を説明し、買い替え促進を図った。

給湯器の相談は９件。最も多いのが経年による着火不良で６件あった。修理後の給湯器でもエコジョーズでない給湯器には買い替えを勧めた。灯油給湯器が不調の顧客にも同様に対応し、取り替えに至った。

また、水栓からの水漏れや混合栓の故障など、水回り関係の相談もあり対応した。

湯沸器の相談は「点火不良」「調子が悪い」の７件。経年湯沸器設置先には、買い替えを提案し２件の成約を得た。

そのほかにガスメーター関係で２件、ガスに恐怖心を感じているが２件、未使用風呂釜の撤去が1件、ヒューズガス栓の交換が1件あった。メーター関係はマイコンメーターの復帰方法などを説明。ガスに恐怖心を感じている消費者には、ガス漏れ警報器による安心性を説明した。

ＬＰガス以外では水回り関係の相談が多く、次いで住宅設備関係への相談があった。また、運転免許証を返納したため通院や買い物が不便などの相談があり、事業を通じて高齢者との信頼関係を構築している。

県協会では「ＬＰガス販売事業者は高齢者の見守りを通じ、地域社会に密着して街のガス屋さんを目指す必要がある」とし、販売事業者に対してＬＰガスの消費状態などから、異変に気付いた時には自治体に連絡するよう働きかけている。

都市ガス導入、白紙に

東近江市の長峰団地 ＬＰガスの災対力評価

約２千世帯が暮らす長峰団地

地元業者の接点活動が奏功

一昨年から都市ガス導入が取り沙汰されていた東近江市の住宅地、長峰団地が導入を行わないことが明らかになった。

滋賀県ＬＰガス協会八日市支部の平井通支部長（平井百貨店社長）は「地元事業者として競争相手が減ったことはありがたいが、これで終わりではなく始まりだと思っている。今後もお客さまに選ばれ続けるように顧客接点を強めねばならない」と強調する。

同団地は約45年前に開発された。３５００区画以上あるが、実際に建築され住民が住んでいるのは約2千件。ＬＰガスは戸別供給であり、同支部のほか他支部の事業者も供給している。平井百貨店も団地内に多くの顧客を抱える。

長峰連合自治会長から平井氏に連絡が入ったのは２０１８年12月25日。平井氏は同28日に県協会に大ガス担当者と面談。同10日から行う測量に基づき工事代金を算定、その結果を基に団地内全戸を訪問し意向を確認する計画と知った。

翌９日の支部会で、平井氏は情報を伝えるとともに支部会員に顧客対策を呼びかけた。「災害に強いＬＰガスをアピールし、できる限り頑張ろう。そのうえで選択するのはお客さま。努力せずに『都市ガスに取られた』というのはやめよう」と訴えた。

県協会は同支部にリーフレット「知るほど、なるほど！ＬＰガス　ＬＰガスは災害にもっとも強いエネルギー！」（ＬＰガス振興センター作成）を届け、支部会員が各自の顧客に配布した。さらに県協会は２月８日の充填検査支部保安防災部会で卸事業者に情報を伝達。さまざまな機会を通じ他支部の事業者にも状況を周知した。

５月ごろから全戸訪問が行われたようだが、結果的に基準となる賛同数には届かなかった。同団地は１区画の面積が広くエコキュートを置きやすいため電化住宅が多い。加えて非居住の地権者が多いことも賛同者を得にくくしたようだ。

災害への強さをＰＲするリーフレット

平井氏は「もっとも大きかったのは自治会長が早いタイミングで情報をくださったこと。また自治会が中立の立場を貫いたことも大きかった」と振り返る。「今後も県内の片淵文雄専務理事らと自治会長を訪ねた。自治会長は大阪ガスから都市ガス導入の提案があったと伝えた。住民の高齢化が進んでいるため、自治会は団地内へのスーパー誘致を市に相談していたが、都市ガスは要望していなかったという。

平井氏は19年１月８日に大ガス担当者と面談。同10日から行う測量に基づき工事代金を算定、その結果を基に団地内全戸を訪問し意向を確認する計画と知った。

翌９日の支部会で、平井氏は情報を伝えるとともに支部会員に顧客対策を呼びかけた。「災害に強いＬＰガスをアピールし、できる限り頑張ろう。そのうえで選択するのはお客さま。努力せずに『都市ガスに取られた』というのはやめよう」と訴えた。

県協会は同支部にリーフレット「知るほど、なるほど！ＬＰガス　ＬＰガスは災害にもっとも強いエネルギー！」（ＬＰガス振興センター作成）を届け、支部会員が各自の顧客に配布した。さらに県協会は２月８日の充填検査支部保安防災部会で卸事業者に情報を伝達。さまざまな機会を通じ他支部の事業者にも状況を周知した。

５月ごろから全戸訪問が行われたようだが、結果的に基準となる賛同数には届かなかった。同団地は１区画の面積が広くエコキュートを置きやすいため電化住宅が多い。加えて非居住の地権者が多いことも賛同者を得にくくしたようだ。

平井氏は「もっとも大きかったのは自治会長が早いタイミングで情報をくださったこと。また自治会が中立の立場を貫いたことも大きかった」と振り返る。「今後も県内の片淵文雄専務理事らと自治会長を訪ねた。自治会長は大阪ガスから都市ガス導入の提案があったと伝えた。住民の高齢化が進んでいるため、自治会は団地内へのスーパー誘致を市に相談していたが、都市ガスは要望していなかったという。

平井氏は19年１月８日に大ガス担当者と面談。同10日から行う測量に基づき工事代金を算定、その結果を基に団地内全戸を訪問し意向を確認する計画と知った。

翌９日の支部会で、平井氏は情報を伝えるとともに支部会員に顧客対策を呼びかけた。「災害に強いＬＰガスをアピールし、できる限り頑張ろう。そのうえで選択するのはお客さま。努力せずに『都市ガスに取られた』というのはやめよう」と訴えた。

県協会は同支部にリーフレット「知るほど、なるほど！ＬＰガス　ＬＰガスは災害にもっとも強いエネルギー！」（ＬＰガス振興センター作成）を届け、支部会員が各自の顧客に配布した。さらに県協会は２月８日の充填検査支部保安防災部会で卸事業者に情報を伝達。さまざまな機会を通じ他支部の事業者にも状況を周知した。

５月ごろから全戸訪問が行われたようだが、結果的に基準となる賛同数には届かなかった。同団地は１区画の面積が広くエコキュートを置きやすいため電化住宅が多い。

消費者志向経営を宣言

藤田商事 明文化で取り組み推進

フジタグループ（美馬市、藤田織女代表）の藤田商事は３月10日、消費者庁が推進する消費者志向経営の実現に向けて、「消費者志向自主宣言」を策定した。

消費者志向経営（サステナブル経営）とは、事業者が消費者全体の視点に立ち健全な市場の担い手として、消費者の信頼獲得と持続可能で望ましい社会構築に向け、社会的責任を自覚して事業活動を行うこと。

宣言の「理念」では、顧客、取引先、地域住民、社員同士「心われることなく住みやすく、働きやすい社会を目指して企業の社会的責任を全うする「経営トップのコミットメント」を明示。社員心得の安全・安心・便利や法令順守、適切なサービスの提供を常に確認するといった「コーポレートガバナンスの確保」について宣言している。

社員同士の密なコミュニケーション、顧客への声掛け運動、地域の清掃などＣＳＲ活動など「従業員の積極的活動」や、ホームページ、ＳＮＳなどでの「消費者への情報提供の充実・双方向の情報交換」を明記。外国人採用、地域住民も利用できる事業所内保育、ガス料金見える化のほか、事業所維持管理、防災訓練や備蓄による災害対策での地域貢献体制整備など「消費者・社会の要望を踏まえた商品・サービスの改善・開発」も宣言に含んだ。

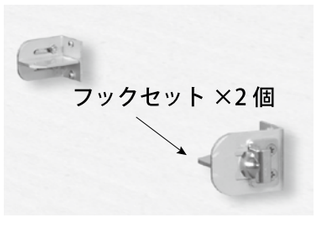
同社は策定を機に、消費者とのコミュニケーションを深化し安全・安心・便利に貢献する取り組みを推進するとしている。

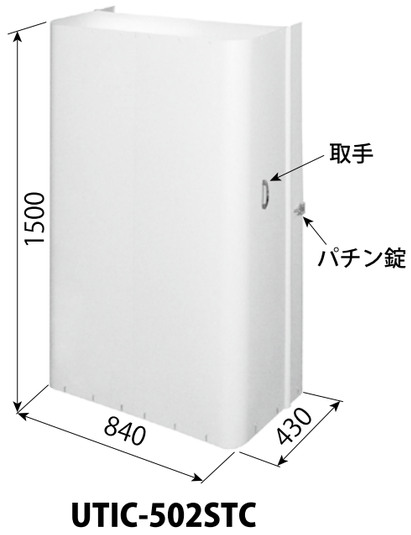
組織改革と人事

伊藤忠エネクスホームライフ四国（１日）
〔組織〕①企画部を廃し、営業本部に企画・マーケティング部を新設②管理本部を廃止、管理・経理課を管理課に改称、東四国工務課と中村営業所を廃止
〔人事〕取締役常務執行役員営業本部長兼企画・マーケティング部長（エネクス・アセットマネジメント社長補佐）山口隆行▽取締役執行役員管理部長兼コンプライアンス課長（伊藤忠エネクスカーライフ部門中日本管理課長）弓立剛▽営業部長（愛媛支店長兼愛媛販売課長）西山毅▽愛媛営業所長（同丸亀営業所長）六車信大▽同徳島営業所長（同東四国工務課長）野々村馨▽高知支店長（東四国支店副支店長）香川拓男▽エネアーク営業企画部副部長兼経営企画部副部長（営業部長）福見真一▽エネアーク中部東海支社東海北開発チーム長（高知支店副支店長）芝中良雄▽伊藤忠エネクス電力需給部長（取締役常務執行役員営業本部長）上坂喜人▽ジャパンガスエナジー東日本支店（東四国支店長）島雄隆一▽愛媛支店愛媛販売課長（エネアーク中部企画統括部物流部名古屋物流センター長）香川拓男▽エネアーク営業企画部副部長兼経営企画部副部長（営業部長）福見真一▽エネアーク中部東海支社東海北開発チーム長（高知支店副支店長）芝中良雄▽伊藤忠エネクス電力ユーティリティ部門電力需給部長（取締役常務執行役員営業本部長）上坂喜人▽ジャパンガスエナジー東日本支店（東四国支店長）島雄隆一▽愛媛支店愛媛販売課長（エネアーク中部企画統括部物流部名古屋物流センター長）香川拓男▽エネアーク営業企画部副部長兼経営企画部副部長（営業部長）福見真一▽エネアーク中部東海支社東海北開発チーム長（高知支店副支店長）芝中良雄

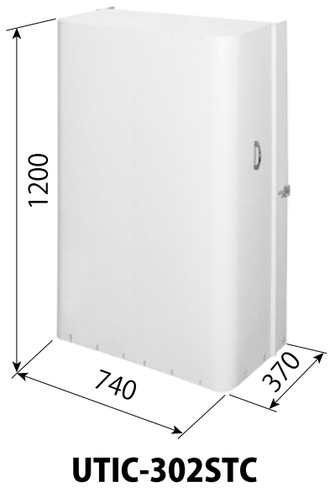
UTIC（ユーティック）隔壁カバー
（火気との隔壁対応品）

★ UTIC-STC
仕様 ＊ツインカバー（UTIC-TC）の前面隔壁タイプです。

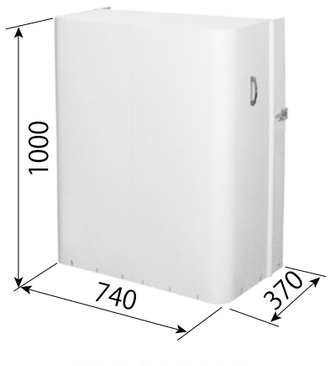




UTIC-502STC
￥24,000



UTIC-302STC
￥22,000



UTIC-202STC
￥20,000

★ UTIC-SYTC
仕様 ＊ツインカバー（UTIC-TC）の前面及び側面隔壁タイプです。
＊側面隔壁部材（アルミ製アングルバー）は左右兼用となっています。

UTIC-502SYTC
￥31,000

カバーを取り外した状態
（向かって右側が隔壁の場合）

UTIC-302SYTC
￥29,000

UTIC-202SYTC
￥27,000

1個までは送料￥2,300御負担お願い致します。
北海道、沖縄及び離島は、別途送料御負担お願い致します。

高橋産業株式会社
〒615-8241　京都市西京区御陵谷町35-11
TEL（075）391-1011（代表）
FAX（075）391-1015　E-mail ts@utic.jp
http://www.utic.jp
UTIC 検索
御注文は FAX フリーダイヤルで 1年 365日 四六時中 0120-1-365-46
お問い合わせは TEL フリーダイヤルで これ なーに？ なーに？ 0120-50-72-72