（第３種郵便物認可）

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

福井商会

第2号認定を取得

営業域拡大、商機創出へ

福井商会（本社・奈良市、福井清之社長）は昨年11月17日付で、奈良県知事から第二号認定LPガス販売事業者に認定された。経済産業省の認定制度で緊急時対応の「原則30分到着要件」を「40キロメートル以内であれば満たす」というインセンティブを得て営業活動エリアを拡大し、新たな商機を作る。

福井清之社長

同社は「検針、集金業務を営業の機会ととらえず、効率化を追求しながら自主保安を向上する」方針の下、２０１２年から集中監視システムの設置を本格化。当初20％弱だった設置率は1月末時点で68％を超えている。

福井社長は「構造改善事業の補助金を活用し、ＬＰＷＡのＩｏＴユニットを使いながら設置を推進してきた」と念願だった保安認定事業者への思いを語る。今後も集中監視の設置を進め、来年にかけてほぼ１００％達成する見込み。設置率70％以上が要件となる第二号認定ＬＰガス販売（ゴールド保安認定）事業者の申請はＣＯ警報器の設置、警報器のメーター連動遮断などが追加条件になることもあり、計画的に行うとしている。

機器販売については、現在はコロナの影響で積極的な提案活動を行っていないが、ＤＭを送付し「お客さまからのレスポンスに応じて営業活動を行い、巣ごもり需要を実感している」という。以前からＤＭ施策を推進し「問い合わせが多い。昨年7月期決算はシステムキッチン・バスなどリフォーム商材の売り上げ金額と工事金額が前年比１００％と堅調」だった。８～１月の上半期は14％伸長し好調だ。テレワークや外出自粛期間が延びていることも要因と分析しており、ガス外事業への注力に向け社内ムードを高めている。

社内ではグループウエアの「サイボウズ」や「ＬＩＮＥ ＷＯＲＫＳ」、スマートフォンで勤怠管理できる「キングオブタイム」を活用しながら、バックオフィス業務の効率化とＢＣＰ強化も兼ねたリモートワーク体制の構築を目指す。消費者向けの施策でもデジタル化を進め、ＤＭを紙媒体とウェブチラシの両輪で検討する。ＬＩＮＥ画もあり、巣ごもり需要公式アカウント開設の計を取り込む方針だ。

荘司隆一氏に栄冠

イワタニ近畿 兵庫支店で保安競技

イワタニ近畿（本社・大阪市、今中泰雅社長）は1月27日、明石市の兵庫支店兵庫営業所で同支店の保安点検コンテストを行った。４営業所から８人が参加し、荘司隆一氏（西播磨営業所）が最優秀賞を獲得した。次点は吉識晴信氏（中兵庫営業所）だった。例年は支店代表による社内決勝大会を行うが、コロナ禍を受け支店ごとのコンテストとした。

棚倉崇行支店長は「日ごろの力を十分に発揮して、一番を目指してほしい。テーマの開栓業務は、当社にとって多いほどありがたい仕事。マナー研修で第一印象の大切さを学んだが、お客さまに最初に出会うときに良い印象を与えることが重要だ」とあいさつした。

設定は既築物件を購入した顧客への供給開始時点検・調査、周知文書説明、14条書面交付。点検・調査は周知や料金の説明、ガス漏れ警報器の推奨など、顧客接点を含め45項目にわたり採点した。作業時間50分を目安に超過は減点対象とした。競技者は電気式自記圧力計とタブレット端末を使用。感染防止対策としてスリッパを持参、入室時に手指の消毒を行った。

自記圧計を操作する荘司氏

下取り・割安料金でファンヒーター普及

四国ガス

四国ガス（本社・今治市、片山泰志社長）は需要期を踏まえ、3月21日まで「ガスファンヒーターキャンペーン」を展開している。期間中にファンヒーター、ストーブを４４００円で下取りしガスファンヒーターの購入がお得になる企画を実施するほか、同社でガスファンヒーターを購入しプランに加入すると毎年12～4月の5カ月間、ガス料金が10％安くなる「冬ガスずっ得割」を提案している。

キャンペーンチラシ＝写真＝ではガスファンヒーターのパワフルさ、５秒で立ち上がる暖房の速さ、燃料補給の手間が要らないことをPR。ガスファンヒーター、ガス赤外線ストーブのお勧め６機種には下取り割引後の価格を示し、値ごろ感を強調している。

初めての顧客限定で１シーズン（11～5月）税込み４９８０円のお試しレンタルを実施。商品の配達・取り付けや故障時修理のサービスを行う。ガス栓増設時の値段と工事時間も明示した。

人命守り事業継続

大阪府地防協が研修会

大阪府高圧ガス地域防災協議会（山本浩司会長）は1日、大阪市の大阪私学会館で高圧ガス防災研修会を開いた。高圧ガスを取り扱う事業所と事業所の青木孝之代表が「事業継続力強化計画を策定する～人命を守り、事業継続するために～」と題して行った。

山本会長は「この研修は今年度の防災活動の集大成である。自然災害が相次ぎ水害などで高圧ガス容器の流出が発生したが、事業継続へ日常から備える必要がある。当会は47事業所、４９５人の応援要員を擁し設立以降１７２０回、昼夜を問わず出動し被害の軽減と災害事故の減少に役立っている」とあいさつした。

前田氏は高波や豪雨などの浸水被害を、画像や動画を用いて紹介した。前田氏は「事業者の責任として、高圧ガス保安法に定める公共の安全だけでなく従業員の安全も確保し、災害発生後には早期に安定供給を図らねばならない」と強調。情報を得て自然災害リスクを予測し、対策を講じる必要性を説いた。具体的には、想定最大規模降雨に関して国土交通省や地方自治体のハザードマップから浸水リスクを予測。高圧ガス容器の流出防止と容器管理など業務システム上のデータを保護するよう要望した。容器の流出防止策は、事業所内の全容器をデータや帳簿で管理。バックアップデータは基幹システムと同様に被災リスクのある場所には保管せず、クラウドなどを活用する。容器は角リング、チェーンの２段掛け、ラッシングベルト、転倒防止用留め輪で緊結、建築物と連結して転倒防止に備えるほか、事業所の浸水想定深度に応じた複合的な流出防止策を講じる必要性を強調した。

青木氏は、自然災害のリスクを認識し事業継続力強化計画を策定する意義を説明した。大規模災害後には企業の安全配慮義務、経営者の善管注意義務が問われる事例もあり、災害時に従業員の生命や事業所の資産を守るためのポイントを紹介。事業継続力強化計画の策定方法を紹介した。

識者２人を講師に迎えた高圧ガス防災研修会

リフォーム

回復から成長曲線

くさか 自社施工で粗利確保

くさか（本社・福知山市、日下英明社長）は昨年のＬＰガス販売量がほぼ前年並みだった。コロナの影響でリフォームは厳しかったが、11～12月は前年並みに戻った。今後もチラシやイベントなど販促を続け、水回り自社施工による粗利確保を目指す。

ＬＰガス販売量は家庭用が約３％減少する一方で業務用が増え、合計で横ばいだった。一部の大口業務用で稼働率が向上し、高齢者施設の吸収式ガス空調用が伸びた。

リフォーム事業はコロナ禍で思うようにイベントが開けなかったこともあり、1～10月は前年比マイナス基調だった。例年5月に行う本社ショールームの展示品処分セールは7月に延期。10月に本社で行う感謝祭は飲食を提供できないためリフォームイベントの形で開催した。来場者は約１００組と例年の３割程度だが、中身の濃い商談ができた。

11～12月は前年並みに戻ったが、1月は再度の緊急事態宣言で22～23日に予定していたメーカーショールームでの相談会を中止した。日下社長は「メーカーショールームは製造元が限定されるものの、多くの展示品を見てもらえる。当社は福知山、綾部では一定の認知度があるが、今後は和田山など兵庫県でもリフォーム顧客を開拓したい。遠隔地から来ていただくにはメーカーショールームが望ましい」と語る。コロナの状況を見ながらになるが、３月に改めて相談会を開こうと考えている。幸い大型リフォームの引き合いが入るなど需要動向は決して悪くないようだ。

コロナ下でも定番チラシの折り込みや検針時のポスティングは毎月続けている。安心感を持ってもらうため価格は標準工事費込みで表示し、随所にスタッフの顔写真を掲載する。イメージを維持するため基本レイアウトは変えず、トピックス的に一部の掲載商品を変更している。例えば衛生意識の高まりを反映し、タッチレス水栓や自動除菌トイレを訴求した。電化機器も掲載するが、受注の大半はエコキュートなど電化機器の買い替えで、他燃料からの転換は少ない。

本社のショールーム

今後の課題は売り上げ総利益（粗利益）の確保。日下社長は「ガスで利益が出るからという考えでは駄目。競合もあるが、粗利率35％が必要だ。仕入れ精査と水回り自社施工によるコスト削減、リピート客の確保を意識していく」と話す。

なにわ短信

▽…リモートワーク中の先日、記者宅の近所の家にＬＰガス事業者が容器交換作業に来ていた。寒さが厳しい中、大変心強い。作業を終え事業者が去った後、家の人が腹を立てていたので理由を尋ねたところ「声を掛けられたのだがその際、ガス会社の人がマスクを着けていなかった」とのこと。「マスクすらしていないのだから普段から消毒もしていないはず」と憤慨していた。記者は「屋外だし、交換作業の邪魔になるからたまたま外したのだけでは」とその場を収めた。

エネルギーに携わる事業者は平時でもコロナ禍でもエッセンシャルワーカーである。まずは接客・対面時のマスク着用が自身の感染リスクを低減し、安定供給の継続に直結していた。記者は「屋外だし、交換作業の邪魔になることを再認識してほしい。エッセンシャルワーカーの存在感は日増しに高まっており、消費者は今まで以上に見ている。

マスクが与える安心感

感染予防対策ガイドラインの徹底は、消費者に与える安心感にもつながる。われわれの業界でよく言う「ライフスタイル提案」。コロナ下のＬＰガス事業者は「新常態の生活様式」も推進する立場にある。逆に、隙を見せて顧客にツッコミを入れられていてはいけない。さらなる信頼を得るのは今。コロナ禍をチャンスにしたい。

導管事業 ＡＩで未来明るく

大阪ガス オンライン展

大阪ガスは1月18日～2月14日、特設サイト「ＰＩＰＥ－ＴＥＣＨ20～未来をドウカンがえる～」を通じオンラインでガス導管事業の課題と業務変革後のあり方を示した。

サイトは現場の人材不足、熟練技術者の退職、自然災害リスクの増大、感染症パンデミックによる生活様式の変容の課題に対応して未来を考える「コンセプトゾーン」、未来を変える「ソリューションゾーン」、未来をともに変える「ネットワークラボ」の3ステージで構成した。

コンセプトゾーンでは、導管建設や維持管理の未来としてＧＰＳ、ＡＩ、センサーを用いた最新技術の可能性を紹介。ワンクリックで設計、積算を実施した。埋設管位置を自動で確認しガス管の接合を自動で行う技術や、検査結果を遠隔で確認し配管状況を撮影するだけで自動的に竣工図を作成するマッピングシステムなどを採り上げた。

ソリューションゾーンでは、コンセプトゾーンで紹介した技術を詳細に説明した。建設業務分野は導管マッピングシステムの絶対座標化、設計・製図を省力化する設計自動化ツール、埋設管を自動判定するＡＩレーダーロケーター、溶接作業を自動化するレーザーセンサー制御システム、溶接部の品質検査を遠隔化するデジタル測定機器、竣工図作成・ＭＡＰメンテナンスを自動化する３Ｄ写真技術、高圧路線巡回を省力化し修繕対応を早期化するスパイラルバネワイヤー、災害時の確実・迅速な復旧作業に貢献する社内外情報共有システムを挙げた。

ネットワークラボでは、開発者らが開発に至るまでの経緯や苦労話、今後の展開などを紹介した。

特設サイト「ＰＩＰＥ－ＴＥＣＨ20～未来をドウカンがえる～」。近未来の導管技術を紹介した

省スペース / ローコスト / コンパクト設計

一体型から左右分離式の
セパレート仕様にすることで、
片側だけ着脱可能になり小型軽量化を実現。
狭所での取り扱いがスムーズにでき、
容器交換が楽になりました。

傾斜吸収機能付！
火気との前面隔壁対応可！
パチン錠上下２カ所で強化設計！

UTIC
A new Beginning
セパレートカバー
UTIC

UTIC-203 SECX
20Kg×3本用
W1220×D370×H1000

UTIC-303 SECX
30Kg×3本用
W1220×D370×H1200

UTIC-503 SECX
50Kg×3本用
W1320×D430×H1500

UTIC-504 SECX
50Kg×4本用
W1680×D430×H1500

UTIC-304 SECX
30Kg×4本用
W1480×D370×H1200

UTIC-204 SECX
20Kg×4本用
W1480×D370×H1000

UTIC-304 SECZ
30Kg×4本用
W740×D740×H1200

UTIC-504 SECZ
50Kg×4本用
W840×D790×H1500

UTIC-204 SECZ
20Kg×4本用
W740×D740×H1000

※写真はイメージです。
※カラーはシルキーホワイト

OPTION
アルミ製アングルバー ※ 左右兼用仕様
オプションのアングルバーセットで側面も隔壁仕様でお使いいただけます。
50kg用アングルバー UTIC-YLB-50
30kg用アングルバー UTIC-YLB-30
20kg用アングルバー UTIC-YLB-20
● 段差調整材（フィン）● スマートプラグ2ケ付

上記全機種にレイオン加工OK!
Raion®
お好きなデザインでお作りできます。お気軽にご相談ください。

高橋産業株式会社
ご注文・お問い合わせはこちら
TEL 0120-50-72-72
FAX 0120-1-365-46
e-mail ts@utic.jp