

石油ガス・ジャーナル

IT・DX
特集号 II

発行所／石油ガス・ジャーナル株式会社

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-3 染谷ビル TEL.03(5157)8336
<http://www.sekiyugasu-janaru.jp>

IT・DX特集II

2024年11月22日 金曜日 第1878号

ECサイトの利用拡大とガス業界の利用法

—デジタル初心者はBtoB着手から次のステップへ—



島崎社長

インターネットの商品・サービスの取引率いわゆるECサイトでの取引率は国内のBtoBで40%近くに、BtoCでは10%程度へとシェアを拡大している。

BtoC商材で見ると事務用品と家電等が約30%、書籍25%程、雑貨・家具20%弱とランクされ、ガス機器の購入も増え施工技術・取扱い周知等の面から安全性を危惧する声もあがる。ガス事業者にとっては住設売上げ面からも脅威となってきた。デジタルツールの活用は保安業務・営業ツールとして欠かせなくなり始めている。都道府県LPガス協会や企業向けeコマース・ビジネスサポートサイトを運営する(株)シーエスクリエイトは販売店にネット活用方法等のリテラシー向上のためのガス事業者向けチラシ等を作

成し、周知活動を始めた。島崎浩志社長にガス業界のデジタル化とその利活用等を聞いた。

●ガスは他分野でIT必要に、LPガスは集中監視・スマホ活用でデジタル化進む

島崎氏は「小売事業を多面的に行うガスエネルギー事業では、インフラ管理から保安、販売促進までデジタルの利用範囲は様々な分野に及ぶ。LPガスでは集中監視による検針の自動化、保安情報の自動通報など業務合理化や保安の高度化を可能にした。また、ガス使用量の見える化、スマホへのWeb請求、保安・営業等の情報提供等もシステムの普及と共に進み始めた。一方コロナ禍では、オンライン会議だけではなく、チラシや現場での展示会に代えてデジタルコンテンツを導入・活用する動きも活発化した。

昭和ガスと富士宮市が災害協定 Cランドリーと炊出しセットを緊急時利用

昭和ガス(株)(埼玉県入間郡)と富士見市は12日、「災害時における施設・設備利用に関する協定」の調印式を行った。同市内に設置したコインランドリーにコンロ、鍋、炊飯器、発電機等の炊出しセットを備え、災害時には市に利用を許可する内容。市は既に都市ガスの大東ガス(株)・東京ガス(株)と災害時を含む包括協定を結んでいたが、昭和ガスが9カ所の自治会へ炊出しセットを寄贈していること等を評価し協定に至った。式典・記者会見で星野光弘市長は、昭和ガ

スの申し出に謝意を表し、ゼロカーボンシティ宣言、ゴミ分別徹底等のSDGsへの取組みとLPガス事業者の災害時対応力やCN化活動への期待を述べた。LPガス個社と自治体との協定事例も徐々に増え始めた。



調印書を持つ星野市長(左)と高橋政宏社長

保安・営業担当者のスマホと会社のPCを連携し、情報取得や業務管理のスピードアップを図る動きはかなり広まっている」と現状を解説。配送や保安の合理化については、「地域の事業者間連携が進まず、集中監視化しても大きな成果に繋がった例は少ないが、今後の展開次第で大いに期待できる」という。

●LPガス業界「PC等データ通信の標準化」目標に、地域業界・系列利用促進へ

問題点はどうか。島崎氏は「デジタル化の意義を理解する経営者が増えていることは間違いない。しかし、それは大手や一部の若い経営者層に止まっており、事業者間格差はむしろ広がっているのではないか」と危惧する。今後の方向性については「LPガス業界全体がデジタル化の恩恵を受けるためには、PCの普及と利活用方法の習得にある」とし、そのための取組みには「業界としての目標と計画づくり」を挙げた。

今後の課題について「業界内の情報交換は基本、データ通信で行うことを標準化すること。都道府県協会では100%普及を掲げるところも出てきている。協会はもとより、同業者や全ての取引先との連絡方法はPC・モバイルデータ通信を標準化しようとする必要がある」との方

向性を示した。

シーエスクリエイトでは、LPガス都道府県協会や大手事業者と共に、会員や取引先のシステム整備を進めることも視野に入れ、ECサイト運営事業に乗り出した。帳票類やチラシ・ツール等の仕入れコストの低減、多様な学習コンテンツやイベント開催のサポートツール入手など、協会と会員等との取引きをオンラインで実行できるECサイトを整備し、取扱い商材等の決定後、CSがサイト運営を全て請負う協会等のビジネスモデルを作りあげた。地域業界でこのシステムを利用すれば、「異業種を含めた地域密着型の中核的小売りソリューションビジネスを立ち上げることができる」というわけだ。

LPガス都道府県協会は、特別民間法人高圧ガス保安協会が国家試験等の講座をオンライン化したことでの大きな収入源を失い、財政立て直しのコストダウン実施は、予定を含めると過半数を超えたとみられる。コストだけではなく、人員を削減する協会もあった。更に会費値上げは本紙調査によると、予定を含めると回答26者中12者が実施することが分かった。回答数比率では46%強となったが、恒常的な財政問題もあり、新たな収益事業に乗出すところも少なくないようだ。ECサイト事業の導入を検討する

目次

【IT・DX特集】ECサイトの利用拡大とガス業界の利用法 デジタル初心者はBtoB着手から次のステップへ	1
【IT・DX特集】企業の取組み	4
▷愛知時計電機 ▷東洋計器 ▷矢崎エナジーシステム	
▷I・T・O、中央アジアの市場開拓加速	7
▷ファインエナジー ローリ荷役コンテスト	8
▷東上秋祭り2024 ▷エヌクス等が住設ECサイト ▷アストモスアカデミー東北、資格取得研修	9
▷オブリック、80周年記念感謝祭 ▷エネクル「ハッピースマイルフェア」 ▷トーエル「配送コンクール」	10
▷コスモスB「全国燃料店交流会」 ▷岩谷産業25年3月期中間決算	11
▷岩谷産業 決算説明会	12
▷省エネセンター講座／盛岡	13
▷中部高压ガス保安大会	14
▷愛知県協・尾張支部「お客様懇談会」 ▷千葉県協 東金でLPガスフェア	15
▷神奈川県協 中核充填所稼働訓練	16
▷静岡県高压ガス保安大会	17
▷村尾睦明・ミライフ東日本社長インタビュー	18

〈編集部〉本号が今月4回目の発行となりますので、次号は12月6日発行です。ご了承ください。

協会や企業から、同社への問合せは増えており、業界としてのデジタル化、DX化への基盤技術の一つとなる可能性も出てきている。

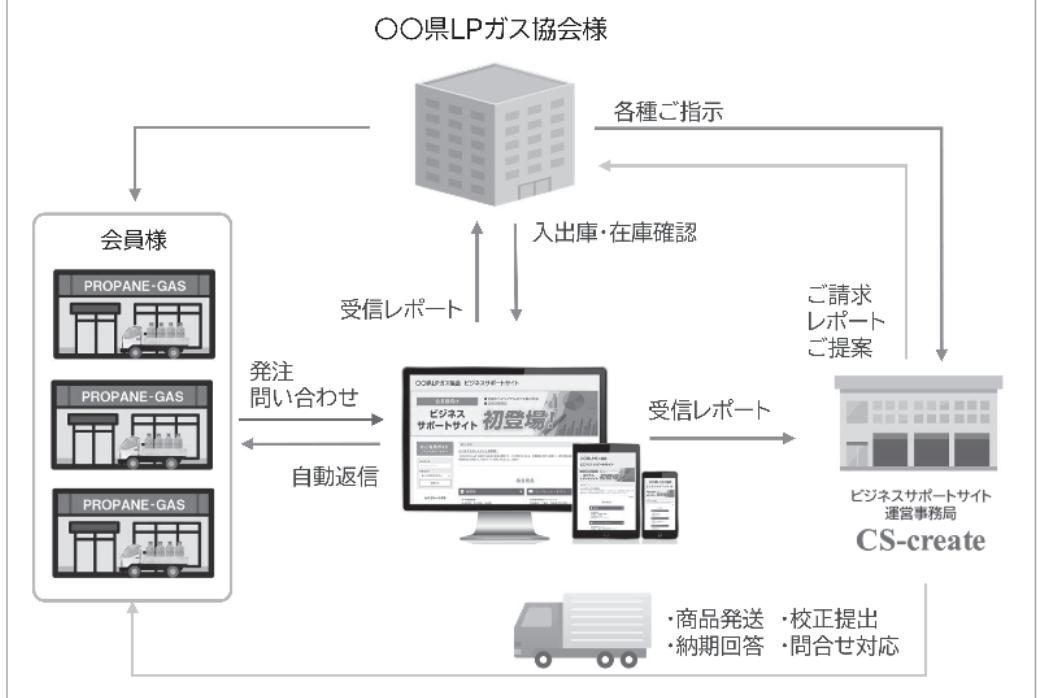
〈シーエスクリエイトの提供商品〉▷帳簿類▷パンフ・チラシ▷業務用ハガキ・ダイレクトメー

ル(1枚から割引価格)▷灯油販促ツール▷リフォームツール▷入浴法提案セット／ノベルティ▷マーチャンダイジングカレンダー▷「ビジネスヒント」コーナー

※以上、具体的なコンテンツはシーエスクリエイトのサポートサイトで確認できる

ワンストップ対応で、業務軽減＆収益獲得を実現します

<運営イメージ>



<運営までの流れ・対応概要>



① 用件確認・お打合せ

運用に関してのご希望や、取扱商品、販売価格、既存商品の移管の有無、その他運営方法についてお打合せをさせていただきます。



② 業務委託契約

用件確認後に、業務委託契約を締結させていただきます。
また、必要に応じて守秘義務契約も締結させていただきます。



③ メール設定

納期回答、校正提出等を弊社で対応させて顶くにあたり、メール送信者として下記内容を表記させていただきます。

表示内容： ビジネスサポートサイト運営事務局
株式会社シーエスクリエイト 担当 OO
TEL：043-298-1140 mail：0000@cs-create.jp