

新生・カナデニスに期待する (順不同)

かゆいところに手が届く サービスさらに充実を

田中燃料センター
(長崎県大村市) 田中善一郎社長

従来使用していたオフ
コンシステムを「SuperX」に入れ換え、

約2年になるが、特に高
く評価している点は二つ
ある。

一つは繰越金残高の明
細管理ができること。お
客様には売掛金の明細が
きちんと説明できるので
信頼が得られ、会社に
とっても売掛金管理が行
き届く。これは他システ

ムにない特徴だろう。
もうひとつは、SE
(サービスエンジニア)
のかゆいところに手が届
くサービスで、これには
大いに助かっている。心
配り、気配りを大切に、
さらに充実させていって
ほしいと考えている。
(長崎県プロパン
ガス協会会長)



約2年になるが、特に高
く評価している点は二つ
ある。

一つは繰越金残高の明
細管理ができること。お
客様には売掛金の明細が
きちんと説明できるので
信頼が得られ、会社に
とっても売掛金管理が行
き届く。これは他システ

ムにない特徴だろう。
もうひとつは、SE
(サービスエンジニア)
のかゆいところに手が届
くサービスで、これには
大いに助かっている。心
配り、気配りを大切に、
さらに充実させていって
ほしいと考えている。
(長崎県プロパン
ガス協会会長)

最良のパートナーとしてともに成長

帝燃産業
(大阪府摂津市) 中村博兆社長

私は今日の問題をしっ
かりとらえながら明日
の夢を語る人が好きだ
し、新しい仕事はパート
ナーとなる人に惚れ込ん
でからスタートするとい
うところがある。

惚れ込んだのがきっかけ
だった。
システムの導入意図を
示すだけで使う側の立場

や気持、状況を理解し、
求めるものの本質や夢を
整理して、実現に向けた
アドバイスをしてもらえ
る。しかも、我々と議論
を重ねながら今日できる
ものまで進めたいもの、す
ぐらに実現すべきものと先
後に実現すべきものと先
後とも最良のパートナー
として、長く一緒に成長
していきたいと考えてい
る。

は大変ありがたかった。
植田社長の意をしっかりと
受けとめて仕事をし
ている社員のみならず素
晴らしいと思う。
LPGガス業界も大きな
変革期を迎えており、さ
らなる事業の革新と業態
変革に向け新たなアイデ
アが必要になってきた。
これに取り組むためのソ
フト開発が増えるが、今
後とも最良のパートナー
として、長く一緒に成長
していきたいと考えてい
る。

LPGプレインのシス
テムを導入して5年を過
ぎたところだが、まさに
植田社長の情熱と人柄に



私は今日の問題をしっ
かりとらえながら明日
の夢を語る人が好きだ
し、新しい仕事はパート
ナーとなる人に惚れ込ん
でからスタートするとい
うところがある。

惚れ込んだのがきっかけ
だった。
システムの導入意図を
示すだけで使う側の立場

細かなフォロー今後も

三神ガス
(佐賀県神埼市) 島富士男代表理事

LPGプレインの販
売管理システムなどを
導入して20年以上にな
る。その間、集中監視

の導入や液石法の改正
など、時代の移り変わ
りに応じて、細かなシ
ステム修正や情報提供、
そしてバージョンアッ
プなど適宜業務をス
ムーズに行える提案を
頂いた。特に、4年前
に導入したCTIは電
話がかかると即座に顧
客情報画面が立ち上が

り、顧客登録されてい
ないおぼあちゃんの名
前での問い合わせにも
即座に対応する、顧客
との面識のない社員で
も画面を見ながら親身
な対応ができるなど、
非常に重宝している。
LPGガス事業は、少
子高齢化や電化攻勢に
よって世帯数の減少、

新規顧客が増えないと
いう厳しい状況。ガス
顧客に絡めて、新しい
事業を立ち上げなけれ
ばならないと考えてお
り、販売管理だけでは
なく、顧客情報を使った
販売強化策、営業面
でもバックアップして
もらえるようなシステ
ム開発を、そして今
まで通り、かゆいところ
にも手が届く、細やかな
フォローを新会社に期
待したい。(佐賀県エ
ルピーガス協会会長)



り、顧客登録されてい
ないおぼあちゃんの名
前での問い合わせにも
即座に対応する、顧客
との面識のない社員で
も画面を見ながら親身
な対応ができるなど、
非常に重宝している。
LPGガス事業は、少
子高齢化や電化攻勢に
よって世帯数の減少、

新規顧客が増えないと
いう厳しい状況。ガス
顧客に絡めて、新しい
事業を立ち上げなけれ
ばならないと考えてお
り、販売管理だけでは
なく、顧客情報を使った
販売強化策、営業面
でもバックアップして
もらえるようなシステ
ム開発を、そして今
まで通り、かゆいところ
にも手が届く、細やかな
フォローを新会社に期
待したい。(佐賀県エ
ルピーガス協会会長)

新規顧客が増えないと
いう厳しい状況。ガス
顧客に絡めて、新しい
事業を立ち上げなけれ
ばならないと考えてお
り、販売管理だけでは
なく、顧客情報を使った
販売強化策、営業面
でもバックアップして
もらえるようなシステ
ム開発を、そして今
まで通り、かゆいところ
にも手が届く、細やかな
フォローを新会社に期
待したい。(佐賀県エ
ルピーガス協会会長)

業界再編へ、有効なシステム開発を

日通プロパン熊本販売(熊本市)
牛島弘喜社長



システムを導入し約20
年になる。また、熊本
市内の公共施設へのガ
ス納入の受け皿である
熊本液化石油ガス事業
協同組合(牛島理事長
でも、LPGプレイン
のシステムを導入して

おり、昨年から検針ハ
ンディターミナルを採
用しているが、いずれ
も業務の合理化、効率
化に効果をあげている。
システムや機器にトラ
ブルが起った際、遠隔
地であるため、アプタ
イーターの問題点を心
配していたが、電話回
線で素早くサポートし
てもらえる点も評価し
ている点だ。
今後、業界は好むと
好まざるにかかわらず
再編が進むが、その一
つの形として地域によ
る協業化や、卸事業者
を中心の販売店支援シ
ステム構築の必要性が
高まるのではないかと
思う。いずれにせよ今後、
合理化と保安の高度化
のためのシステムの活
用は不可欠で、いまま
で以上に業界へのフォ
ローをお願いする。(熊
本県エルピーガス協会
会長)