

吉 H 長

の後を引き継ぎ、新社長に就任して6カ月を迎えた。昭和56年に神奈川電

の現状

業務管理システム

生かした販売戦略に当社

幹システム+αをそろ れの地域色に合わせた基

く。また、最近ではクラ 存等を確実に行って

ようなLPガスの特色を

カナデンブレイン(東京)の吉田仁社長は、4月1日付けで植田哲雄氏

り、核家族化が進んでい 齢化時代に入るとともに ー世帯当たりの人数も減 需要は冷え込み、少子高 1990年以降、国内 社長に就任して



「LPガスの特色を生かし た販売戦略に協力してい きたい」と話す吉田社長

お

て、本年4月、社長に就任した。そこで、吉田社長にLPガスソリュー 業部長となり、化学・繊維業界のプラントのプロセス制御などの経験を経 戦略室、半導体・デバイス事業を歴任。21年4月に産業ソリューション事 テム化の推進などに平成15年まで携わった。その後、営業推進本部、 関連でロボット、自動搬送コンベアなど製造工場のオートメション化、シス 気(現カナデン)に入社以来、FA(ファクトリーオートメーション)事業 ション事業に対する現状と将来に向けた考え方を聞いた。 接したエネルギーのた 況下でも、LPガス業界 る。そのような厳しい状 の可能性を感じた。 め、産業ソリューション も世代交代を迎え、2代 ビジネスとは異なる将来 に触れてみて、生活に密 いまやLPガス事業者 LPガスソリューション 基幹システム+αで対応 している。 どうしたいのか。自分の 目、3代目が経営者と なっている。何をしたら が増えていると意を強く るのか。そのような問題 良いのか。10年、20年後 意思で、どう夢に近付け 意識を持った若い経営者 経営 の幅を広げていきたい。 時対応燃料としての価値 ルギーとしてもっと利用 が高い。震災後、供給エ 便性に優れており、緊急 か、分散型で安全なエネ ネルギーが見直されるな 務全般を総合的にサポー 決済など業務管理システ ある保安・検針、配送、 されるべきである。この トしていくようシステム まの要望をくみ取り、業 ムを基軸として、お客さ LPガスは可搬性、利 当社としては、基幹で 提供していこうと考えて いる。広い目でLPガス うな販売支援システムを 使用する生活エネルギー の消費者マインドの差は の深化にも役立てたい。 業界の発展に寄与し、当 ザーの選択肢が広がるよ を用意し、エンドユー 化対策やガス+太陽光な あるが、当社ではそれぞ であり、大都市と地方と 社のソリューション事業 マッチングしたシステム ど新エネルギー対応に も協力し、新築オール電 また、LPガスは毎日 の進出を含めた総合的判 自システムで、業務支援 票管理や経営分析を行 対応をしている。 セキュリティ、データ保 先のコンピュータデータ アップ機能で、ユーザー 断ができるシステム構築 商材発掘並びに他産業へ え、きめ細かなシステム ションの拡充へ していく。 い、かつLPガス以外の その会社、その地域の独 ル化の流れも組み入れ、 展を考えると、基本はア ル時代、LPガス事業発 ナログであるが、デジタ も考えている。 コンピュータによる帳 基本は当社のバック コンピュータもモバイ 販売支援ソリュー ン提案を実施していきた じ、最適なソリューショ 客さまの業容や規模に応 ト端末(配送・検針の共 る。携帯端末もハンディ ウドコンピューティング い ブラウザの活用など最 期にある。両端末に対処 ターミナルからタブレッ ただけるアプリケーショ 有化など)への移行検討 状況に応じて対応して 張サブシステムとし、 いる。基幹システム+拡 だけでなく水や食料、建 長くお客さまにご使用 技術を取り入れ、かつ、 サービスも、お客さまの した商材開拓をしてきて 材など、地域密着を生か し、最適なOSの検討や ンを広げていく。 お客さまは、LPガス

プロパン産業新聞 2639号(2012/10/16)2面