



吉田 仁 社長

目 本LPガス協会によると、LPガス（プロパンガス）の年間国内需要は約1660万トに及ぶ。可搬性から災害時の復旧が早く、火力が強いなどの長所があり、家庭用・産業用で広く普及してきた。

そんな中、LPガス事業者に特化したシステム開発・販売を一手に展開する企業がある。1981年5月に設立し、創業32周年目を迎えた株式会社カナデンブレイン（吉田仁社長。東証1部上場のエレクトロニクスの総合技術商社カナデンのグループ企業だ。

「急激に進むIT化の波は、成熟市場のLPガス業界もほかではありません。当社では『迅速・確実・品質』を追求し、次代の動きを見据えたソリューションを提案しています」（吉田社長）

主力製品は、LPG統合情報ネットワークシステム「SuperX」。LPガス事業者の仕入れから、販売、決済、在庫、検針、保安、配送、顧客管理、経営までの業務を全方位支援する。

これを基幹システムとしてオプシオンサービスも充実。電話が掛かると顧客情報画面が起動し、スムーズなオペレーション業務が可能なCTI（コンピュータ電話連携）ソリューションや「マジカルナビゲーション」などの複雑な顧客情報をシ

ームレスに分析・管理できるCRM（顧客関係管理）ソリューション、GPS（全地球測位システム）を活用し、緊急時にも対応できる電子住宅地図ソリューションとの連携も視野に入れている。

本社（東京）名古屋大阪・福岡に事務所を構え、LPガス事業者の要望に応じて現地へ出向き、システム活用事例の紹介やシステムデモを行い、円滑なコミュニケーションを実現する。

社会インフラ事業として「創エネルギー」にも対応

創業者にして前社長の植田哲雄氏（現・顧問）に代わり、今年4月代表取締役就任した吉田社長。親会社カナデンに長年身を置き、大手製造業向けシステムを中心に様々な技術営業を担

当してきた。

「海外に生産・販売拠点をシフトする製造業と違い、LPガス業界は地域に密着してガスを供給する内需型の社会インフラ事業。人口減や高齢化、事業者の世代交代など潮流の見極めが必要です」（吉田社長）

現在、同社の従業員数は71名。ITスキルだけでなく、丙種ガス主任技術者や高圧ガス第二種販売主任者、日商簿記検定1・2級などの幅広い資格の取得を奨励している。関連法規を理解し、保安管理を徹底できるなどのLPガス事業者の知人財を養成するためだ。

「震災以降『エネファーム』や、自家発電システムなどの普及が広がり、創エネル

ギー」の概念が浸透しています。今後は基幹システムの『SuperX』を軸に、事業者が太陽光や風力などLPガス以外の産業にも容易に進出できるシステム支援を強めたい」と話す吉田社長。同社の取り組みに新しい地域エネルギー供給の姿が見えてくる。

（有）

「会社データ」
本社 東京都港区芝大門2-6-1
TEL 03-3433-5101
設立 1981年5月
資本金 1億円
事業内容 LPガス事業者向けシステム開発・販売
<http://www.kanaden-brain.co.jp>

カナデンブレイン

（東京）

「迅速・確実・品質」を追求する！ LPガス業界に信頼されるソリューション企業

安全と販売の顧客データを一元管理する
カナデンブレインの「SuperX」
SuperXの導入により、販売管理の効率化を実現し、
顧客情報の一元管理によるセキュリティの向上を実現

守る。安全。

販売管理システムの更新で、
販売管理を高度化する。

高度な保安管理から、
明日の経営戦略が見えてくる...

育てる。経営。

株式会社 カナデンブレイン
TEL 03-3433-5101
TEL 03-3433-5102
TEL 03-3433-5103
TEL 03-3433-5104
TEL 03-3433-5105
TEL 03-3433-5106
TEL 03-3433-5107
TEL 03-3433-5108
TEL 03-3433-5109
TEL 03-3433-5110
TEL 03-3433-5111
TEL 03-3433-5112
TEL 03-3433-5113
TEL 03-3433-5114
TEL 03-3433-5115
TEL 03-3433-5116
TEL 03-3433-5117
TEL 03-3433-5118
TEL 03-3433-5119
TEL 03-3433-5120
<http://www.kanaden-brain.co.jp>

「販売管理システムの更新で保安管理を高度化する」同社イメージ広告