

LPG新時代のユニークな情報誌

石油ガスジャーナル

NEWS
LETTER

毎月第1週には石油ガス関係のデータ記事
(DATA BANK) を掲載します。

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1-18-14 宇田川ビル3F
TEL.03(5157)8336 FAX.03(3581)5554
<http://www.sekiyugasu-janaru.jp/>

★増頁号

平成22年（2010年）5月28日 金曜日 第1207号

記事掲載紙

サイサン、一高たかはしの商権を取得、ガス直売35万件に

—親会社ウェルネットと一高経営陣が両社の発展性検討で決断—

㈱サイサンは、ガス料金のコンビニ収納代行サービス事業などを行うIT関連企業のウェルネット㈱との間で、同社100%子会社「㈱一高たかはし」の全株式を取得することで合意し、24日譲渡契約を締結した。譲渡価格は43億円。6月30日を譲受日とし、一高たかはしのLPガス販社5社と資本参加する国内外関連3社の株式も併せて引継ぐ。これによりサイサングループのガス直売件数は5万件を加え、計35万件となる。ウェルネットは株式時価総額の逆転、代金決済サービス等の事業特性から特定株主の影響を排除すべきなどの理由から、昨年6月1日付でそれまで親会社であった一高たかはしの株式交換により子会社化を実行しており、そのためLPガス業界などからも一高たかはしの動向について一層注目が集まっていた。

●小売事業者、オーナー企業、共通の経営方針などでサイサンを譲渡先に選択、両社のノウハウを生かすシナジー効果に期待

当日の発表会見で柳本孝志ウェルネット会長は「ウェルネットは決済サービス周辺の新規事業等開拓などを行い、IT関連事業へ経営資源を集中する。今回の譲渡

により、同サービスのLPガス業界等への浸透を期待する。エネルギー企業の経営環境が厳しくなる中、複数の譲渡先候補があったが一高たかはしの企業価値を高める上では、マーケットを持つ小売事業者と水平統合し、競争力を保つことが不可欠と判断した。加えて、サイサンは同じオーナー企業であり、様々なシナジー効果が期待できるなどと譲渡に至る背景と理由を述べた。また、高橋雅行・一高たかはし社長は「LPガス、灯油は益々事業経営が厳しくなり淘汰が進む。企業拡大こそ残りの鍵となる。水平的な統合により発言力を増し、企業価値を高めることが重要。サイサンも同じ理念、戦略を持っている。今後はガスワングループとして北海道、東北で最も発言力のある企業を目指し、産業用・医療用等にも積極的に取り組む」などと抱負を述べた。川本武彦社長は「創業65周年、創業者川本二郎生誕100周年という特別な年に、有難い縁に預かった。昨年末、当社のLPガス料金請求・決済にウェルネットの電子サービスを導入することで合意し、5月から「e-ガスチケット」として開始している。ガス関連事業の取り組みでは昨年、北海道ガスの機器販売会社に資本参加し「北ガスフレアスト東」(51%出資)として、業務を開



都内ホテルで開かれた記者会見、左から高橋雅行・一高たかはし社長、宮澤一洋・ウェルネット社長、柳本孝志・同会長、川本武彦サイサン社長、川本知彦・同専務、本田正次・同取締役医療ガス部部长

効率化と営業力の強化②太陽光・エネファーム等の推進③更なる事業規模の拡大④小売事業は安全点検活動の推進により、消費者との絆を重視⑤空調、リフォーム、水回りメンテなどライフサポートビジネスの展開、事業の拡大一などをあげている。

コスモ石油ガス、2010年度販売支援策

エネファーム販売に多様な情報・ツール提供

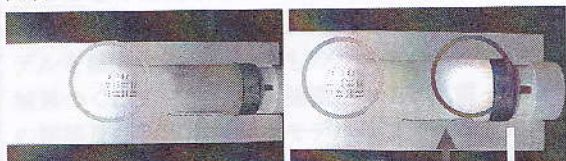
コスモ石油ガス(株)は、2010年度販売支援策「Living Partner Gas 2010 総合エネルギーサービス企業を目指して」をまとめた。2008年度から「環境」「保安」「効率」の3つのテーマを中心に取組んできたが、2010年度は新しい取組みにチャレンジし変化する時代に対応できるように支援を行っていく。

基本的な考え方として①「環境対策の実行」「効率化・合理化」「自主的な保安体制確立」の3つの重点項目の継続的な啓蒙とフォロー②LPガス供給業から「総合エネルギー」サービス業への成長を目指し、お客様の生涯顧客化を提案③研修の充実、情報誌・HPの高度活用により、特約店の人材育成を更に強化し支援していく。総合エネルギーサービス業への成長を遂げるために

●悪戯防止用火報器、6月から発売へ●

(株)アンテックでは、炎のみ含まれる波長の短い紫外線に反応する火報器(センサー)を製造・販売しているが、放火や火災に至らなくてもトイレ等、隔離された空間で備品を燃やすなどの悪戯予防としてのニーズが増えてきたことから、これに特化した商品を新たに開発した。①ダウンライト取付型(SKH084)②LED蛍光灯内蔵型(SKH085)③スピーカー・フラッシュライト内蔵型(SKH087)の3種。全て内蔵型のため外観を損なう事がなく、設置場所を選ばない。③のスピーカー・フラッシュライト内蔵型は、炎を感知すると「禁煙です」等の音声流れるため、トイレ等の設置に適している。これらは6月10~11日に大阪で開かれる「第4回地域防災防犯展」開催後、販売を開始する。

【予定価格】①ダウンライト取付型 6万3,000円②LED蛍光灯内蔵型(写真) 5万2,500円③スピーカー・フラッシュライト内蔵型 12万6,000円(全て税込)。問合せは、アンテック ☎0869-22-2155



蛍光灯点灯時のセンサー部(左)、炎を感知すると右側が点灯し受信機に送信する(右)

①環境・省エネの専門知識②高い技術力と販売力③強い経営体質の3つが不可欠とし、これらの視点から各種研修プログラムを提供していく。

研修・スキルアッププログラムの2010年度のテーマは「お客様の生涯顧客化、LPガス供給業から総合エネルギーサービス業へ」で、経営者・経営幹部向け、部課長・管理職向け、営業マン・女性スタッフ向けの各階層向けプログラムを準備し、コスモ石油ガス主催で実施していく他、全国LPG会主催で開催していく。2010年はトークコンテストである生活提案会や顧客への提案活動の成功事例を発表する事例発表会を各LPG会単位で行い顧客への対応力強化を図る。

(株)ENEOS セルテックからOEM供給を受けるエネファームの09年度の販売台数は1桁台に止まったが、10年度は、より多くの特約店がエネファームの販売・設置ノウハウを得ることができるよう支援していく。ENEOSセルテックの機器価格は1台270万円(税抜)、国の補助金は10年度は前年度を10万円下回る130万円をそれぞれ想定している。特約店向け販売支援策として新設したコスモ・エネファームスクールを6~8月に3回(1回2日間)コスモ石油の幸手研修センターで行う他、エネファーム展示用パネルやパンフの提供、モックアップ(模型)貸出しを行うことにしている。

★2010年度「東京ガス環境おうえん基金」助成先14団体決定 東京ガス(株)と(株)日本環境協会は、2010年度「東京ガス環境おうえん基金」の助成先14団体を決定した。助成総額は1,000万円。同基金は東京ガスが07年9月13日に顧客数1,000万件突破を記念して、同協会に助成金を寄付し、設立したもの。経営理念「環境に優しい都市づくり」、企業行動理念「環境経営トップランナーとして地球環境問題の改善に貢献する」との趣旨に基づく環境保全、環境教育・意識啓発活動に支援を行っている。3回目となった今回、58団体からの応募があった。

★新日石、早大理工総研と低炭素社会の実現に向け「革新的基盤技術分野」の連携活動開始 新日本石油(株)は、早稲田大学理工学術院総合研究所と3月19日に「低炭素社会の実現に資する革新的基盤技術分野」の組織的連携活動に関する協定を締結、活動を開始した。エネルギー、高機能、電子の材料の研究及び革新的基盤技術確立に繋がる研究テーマの創出を行うことを目的としたもの。双方のメンバーで構成する運営委員会で連携活動の運営・管理を行い、重点的テーマと認められたFC研究については、新日石が事業化を目指す。

★アストモスエネルギー人事異動(6月15日付)▷中国支店長(供給本部本部長補佐/海外担当)井原有希▷(株)市川アストモスターミナル社長(中国支店長)相川勇