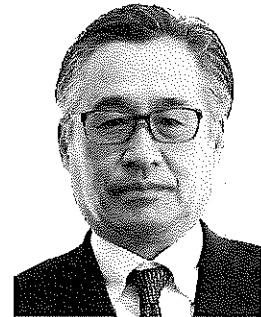


LPガス保安優良事業者を訪ねて

今回は鹿児島県内に8営業所・3出張所を構え、県内全域をカバーする鹿児島市の「日米礦油株式会社鹿児島支店」を訪問し、木佐貫博取締役支店長と松山哲也保安設備課長にお話を伺いました。

訪問先

日米礦油株式会社鹿児島支店



木佐貫 博
取締役支店長

保安レベル平準化、ガス漏れ警報器設置に注力

(編)：御社は石油の総合商社として本社を大阪に構え、全国で事業を展開されています。LPガスの販売拠点は九州では鹿児島県のみですか。

木佐貫：LPガスは大阪と鹿児島で扱っています。鹿児島支店の管轄で直売が1万件ほどありますが、もともとは卸専業で直売は行っていませんでした。直売の成り立ちは、多くは廃業した販売店を引き受けるかたちで拡大してきました。営業所も以前は卸がメインでしたが、どちらかというと直売の割合が多いところが増えています。

(編)：引き受けた販売店によって、保安のやり方はかなり異なっていたのではありませんか。

松山：相当まちまちでした。販売店によって保安レベルに差があり、ある程度整えるまでに時間がかかりました。われわれが卸元として指導不足だった面もあったと思います。

木佐貫：「保安が先、利益は後からついてくる」がモットーです。点検が少しでも遅れると本社から厳しく指摘されます。ガ

スの拠点が鹿児島と大阪にあるので、経済産業省本省の所管となっています。LPガス部門はBS部といい、「業務主任者会議」を年3回、「保安向上推進委員会」という社長や会長まで加わったミーティングを年2回開いています。全管理職が招集され、営業面を含めて現状をすべて報告します。業務主任者会議は他の支店や関係会社もすべて含めます。グループのそれぞれの拠点の中身をわれわれも知り、われわれの状況を他の拠点のメンバーが知ることにもなります。

松山：業務主任者会議

では、保安の格付けを行います。保安査察はBS部が主催し、全26拠点を査察します。

「ランクA」は最優良で90点以上、松山哲也保安設備課長「ランクB」は優良で80点以上、「ランクC」は要改善で70点以上というように格付けしています。販売店を引き継いだ時点で、本来は保安点検の遅れなどあってはいけないの



ですが、優先していても間に合わないことがあります。

木佐貫：また、保安について解釈の違い指摘されることもあります。営業担当や点検した者が自分は正しいと思っけていても、実は解釈が違って、それが減点対象になる。期限切れはほぼなくなりました。保安課で全部閲覧できるので、どこかの拠点で期限切れがあった場合は、直ちに担当に問い合わせて改善報告を出すよう指示しています。

松山：今年度の安全管理委員会スローガンは「安全なくして安心なし・安心なくして信頼なし・信頼なくして永続なし・永続なくして利益なし」の順守と励行です。毎年スローガンを掲げながら、全社員が安全管理に高い意識を持ち、事故撲滅を図る方針を出しています。

木佐貫：その一環として、先に述べた保安査察のチェックが入ってくるかたちです。毎年、保安機器の予算化を行います。パソコン上で期限管理ができていますので本社がチェックしています。少ないと当然その説明を求められます。

(編)：保安業務で特に重きを置いている取り組みはありますか。

松山：現在注力しているのは、ガス漏れ警報器の一般家庭への設置推進です。3カ年計画で最終年度末に80%設置を目指しています。スタート当初の設置率は20%で、1年目40%、2年目60%と、ここまで計画通りに設置率を上げてきました。設置率が上がると設置戸数が伸び悩んできます。今後どれだけ一般家庭に周知していくかが課題ですが、たとえ最終年度末で80%に届かなくても、次の四半期で必ず達成させるというように弾力的に取り組んでいます。

高齢者世帯が多く、義務として設置していた記憶を持つ方もあり、中には警報器がないとかえって不安という方もいます。離れて暮らすお子さんが設置を勧めるケースもありますが、それでも全顧客に設置するのは難しい。しかし警報器のおかげで事故が防げたという事例が現実にあるので、高齢者を優先しながら80%設置を目指しています。

自主保安を推進、LPWA早期普及を目指す

(編)：保安の消費者への周知はどのように行っていますか。

松山：ガスの安全な使い方を掲載したカレンダーを、得意先全戸に漏れなく年1回配布しています。定期点検の際は保安のパンフレットを持参して配っています。10年を超える経年機器は特に念入りに点検しますが、安全のため必ず買い替えを勧めています。

木佐貫：保安点検はすべて自社で行っています。警報器を付けたことで安心感を持ってもらえています。高齢者が多いので、

「警報器が鳴ったら直ちに連絡をください」「それ以外でも何か不安があったら声をかけてください」と呼びかけています。

また、販売店から引き継いで直売部門を拡大してきたので、お客さまからするとガス屋さんの名前が変わったこととなります。担当者も全然知らない人に替わる。従来の販売店は社員の顔が見えていたと思いますが、われわれはどうやって覚えてもらうかが課題です。今までと遜色ない、それ以上のサービスを提供する

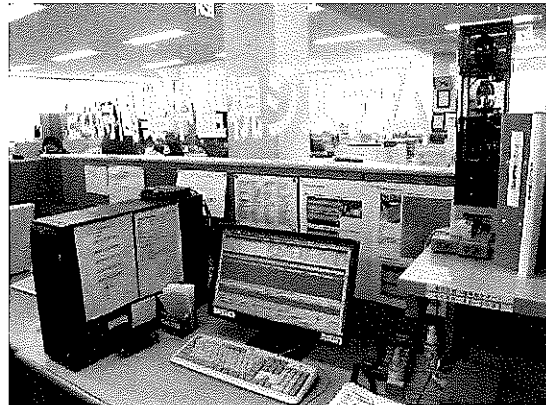
ことを周知するため、接点を重ねて信用してもらえようになるところからのスタートです。営業社員は顔写真付きの名札を付けて、お客さまに「日米礦油の誰々さん」と名前と呼ばれるようになりなさいと指導しています。

(編)：LPWA集中監視の普及状況はいかがですか。

松山：現在2,500戸、直売顧客1万件の25%に取り付けています。再来年までに5千戸、直売顧客の50%設置を目指しています。他の卸元より少し遅れている感覚もあります。以前は一般回線での集中監視を行っていましたが、あまり普及していませんでした。しかし、今般のLPWAは普及を加速させていく方針です。LPWAで検針員の手間は確かに削減できますが、今度は検針伝票や請求書をどうするか。高齢者などスマートフォンを利用しない層にどう普及させるのが課題になると思います。

木佐貫：従来 of 電話回線を使った集中監視は、かなり初期の頃からやっていたのですが、回線の進化とともに固定電話を引かないお客さまが増えたことで、一旦は積極的な普及拡大をしない方向になりました。ただ、LPWAについては必ず普及させないといけないと考えており、鹿児島ではまだ25%ですが、50%の数値目標を掲げて早く達成したいと考えています。LPWAは非常に多くの可能性を持っており、2025年、26年の段階で70%、80%に普及させようというのが共通の認識です。

(編)：これは直面する人手不足という課題にもかかわってきます。当社に限らず人手不足は深刻です。国がカーボンニュートラルや脱炭素に舵を切るなかで、化石燃



24時間集中監視システム

料を扱う業界に対するイメージも関係があるでしょう。

木佐貫：それでもLPガスの仕事は絶対になくならないと言い切れません。都市ガスの延伸もこれ以上はまずないというところまで来ています。地方ではガソリンスタンドと兼業でLPガスも扱っている販売店が多いですが、そういう店が突然なくなると地域の住民が大変困ります。これからはしっかり守っていかなければならないと思います。

松山：また、定期点検はタブレット端末を使用していますが、2年前までは紙で行っていました。タブレットを導入したことで、点検項目の入力が間違っていたら自動でエラーがでるので、保安のレベルがある程度平準化され改善してきています。社員がプロ意識を持って、間違いなく漏れのない点検が行えるよう取り組んでいるところです。

(編)：定期点検の前倒しはどのように進めていますか。

松山：基本的に余裕を持った1カ月前倒しを徹底しています。点検を拒否されるケースも鹿児島市内中心部のアパートなどで過去にありましたが、郡部ではほとんどありません。

木佐貫：点検を断られる場合は、何回かポスティングして最終的に通知した記録が残る書面を出します。「点検ができない場合は供給を止めます」という文書を送るとさすがに連絡をいただけます。

(編)：保安に関する今後の課題は何だとお考えでしょうか。

木佐貫：LPWAを可能な限り早期に普及させていくことと、点検遅れの撲滅です。点検の遅れは残念ながらゼロではありません。保安点検はすべて自社でやると決めて社員が行っていますが、まだまだ考え方が浸透できているとは言えません。1カ月どころか半年前倒しして点検を行うことで、お客さまにどれだけ安心してもらえるかだと思います。

松山：販売店に対する指導が至らず、引き受けた時の保安の状況があまり整っていない現実があるので、保安の平準化が課題です。容器回りの流出防止対策も早急にすべて措置し、単段調整器を張力式にす

るなど、保安の高度化を図らないといけない。卸元として手本になるためにも、早目早目に取り組まないといけないと思っています。

流出防止対策については、供給先の約10%が洪水浸水想定区域に当たっているため、そのうちの半数で措置を完了しています。今後は他の自然災害も踏まえ、対象が全供給先に拡大されることを想定して、新規の50kg容器には必ずチェーン・ベルトの二重掛け、20kg容器はプロテクターに通す措置を施しています。

木佐貫：販売店はすべて当社の配送センターを利用しているので、容器の流出防止対策のことは常に話をしています。これからもしっかりと浸透させていくことが重要です。卸からスタートした会社だからこそ、きちんと細部まで保安を徹底していきたいです。グループの中で保安のレベルが統一されているのが、究極の姿だと思います。

日米礦油鹿児島支店は、販売店の業務を引き継ぐかたちで直売部門を拡大してきた。販売店によってまちまちな保安のレベルを平準化するための苦勞が垣間見えた。卸元として手本になりたいという強い思いがうかがえた。今後の課題として挙げた、LPWAの早期普及と点検遅れの撲滅の達成に期待したい。

(基本情報)

社 名：日米礦油株式会社鹿児島支店

所在地：鹿児島県鹿児島市宇宿2-1-8

責任者：取締役支店長 木佐貫博

開設：昭和23年(1948年)

事業内容：事業内容：LPガス卸・販売、ガス機器販売、リフォーム、環境商品販売、石油製品販売、車両販売、車検

