

顧客のLPガス貯蔵タンク

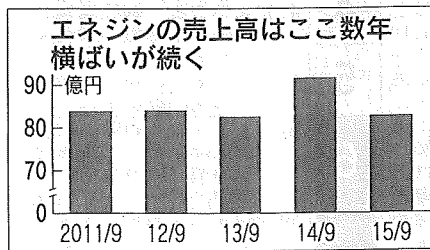
エンジン、交換前倒し

LPガス販売のエンジン（浜松市）は家庭や店舗に設置されているLPガス貯蔵タンクの交換を前倒しする。2020年ごろに定期交換のピークを迎えるため、交換件数を平準化させて人件費などのコストダウンにつなげる。今年から年5000万〜1億円程度の費用をかけて実施していく。交換の際に非常用LPガス発電機などの設備を売り込み、営業活動にもつなげる。



クレーンで吊り上げて交換工事を行う

20年にピーク 災害に備え



LPガスの貯蔵タンクは1997年に規制緩和の一環で液化石油ガス法が改正されたのを受け、一般家庭のような小口の消費者も使えるようになった。大型のガスタンクを家庭や店舗に設置し、

タンクローリーのホースから直接LPガスを充填する。従来の小型のボンベを定期的に配送するのに比べ、交換や配送の手間が省ける利点がある。同法はLPガス貯蔵タンクを20年ごとに検査するよう定めている。同社は「静岡県は地震の危険性が高く、定期検査だけでは安全性が確保できない」（特販部兼直販部の上村真孝部長）として全面的に交換している。本格的に家庭や店舗にタンク方式が普及し始めたの

は2000年ごろで、20年ごとに交換のピークを迎えるとみている。エンジンは静岡県西部を中心に2000基以上の貯蔵タンクを管理している。交換時期を前倒し、毎年200〜300基ずつ交換する計画。クレーン付きトラックでタンクをつり上げ、新しいタンクを設置する。1基の交換にかかる工事費用は30万円程度。費用は全て同社が負担する。タンクの貯蔵容量は150ポンドと幅広い

ため、1日4〜5件まとめて行えるよう調整し、トラック代や人件費のコストダウンを図る。交換作業中はガスが使えないため、飲食店では深夜、一般家庭では日中に行うなど工夫する。エンジンは東日本大震災や4月の熊本地震を受け、非常用LPガス発電機など災害時に必要な設備一式をパッケージ化して今年から本格販売を始めた。導入費用は施設の規模により800万〜1500万円程度。「LP

ガスは災害に強い。タンク交換のタイミングは発電機を販売するいい機会だ」（営業企画部の勾坂幸治課長）として積極的に売り込んでいく。エンジンは04年、LPガス販売のハマネ（浜松市）と丸善ガス（同）が経営統合して誕生。県西部を中心に約5万件の顧客を持ち、太陽光発電なども手掛ける。4月からは電力小売りの全面自由化に合わせ、電力事業に参入した。15年9月期の売上高は約82億円。