

# トップに聞く

## カナデンブレイン 吉田 仁社長



「LPG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

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ーション化、シス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、経営戦略室、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て、本年4月、社長に就任した。そこで、吉田社長にLPGガスソリュー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。

—社長に就任して

1990年以降、国内需要は冷え込み、少子高齢化時代に入るとともに1世帯当たりの人数も減り、核家族化が進んでい

# LPGガスソリューション 基幹システム+αで対応

—業務管理システムの現状

当社としては、基幹である保安・検針、配送、決済など業務管理システムを基軸として、お客さまの要望をくみ取り、業務全般を総合的にサポートしていくようなシステム

ようなLPGガスの特色を生かした販売戦略に当社も協力し、新築オール電化対策やガス太陽光など新エネルギー対応にマッチングしたシステムを用意し、エンドユーザーの選択肢が広がるような販売支援システムを提供していくよう考えても考えている。

コンピュータによる帳票管理や経営分析を行い、かつLPGガス以外の商材発掘並びに他産業への進出を含めた総合的判断ができるシステム構築も考えている。

コンピュータもモバイル時代、LPGガス事業発展を考えると、基本はアプリであるが、デジタル化の流れも組み合わせ、その会社、その地域の独自システムで、業務支援していく。

—販売支援ソリューションの拡充へ

基本は当社のバックアップ機能で、ユーザー先のコンピュータデータセキュリティ、データ保

る。そのような厳しい状況下でも、LPGガス業界に接したエネルギーのため、産業ソリューションビジネスとは異なる将来の可能性を感じた。いまやLPGガス事業者も世代交代を迎え、2代

目、3代目が経営者となる。LPGガスは可搬性、利便性に優れており、緊急時対応燃料としての価値が高い。震災後、供給工

存等を確実に実行していく。また、最近ではクラウドコンピューティングサービスも、お客さまの状況に応じて対応している。携帯端末もハンディターミナルからタブレット端末（配送・検針の共有化など）への移行検討期にある。両端末に対処し、最適なOSの検討やクラウドの活用など最新技術を取り入れ、かつ、長くお客さまにご使用いただけるアプリケーションを広げていく。