

# PIASGIS-FILER紹介記事

プロパン・ブタンニュース 2022年3月14日掲載

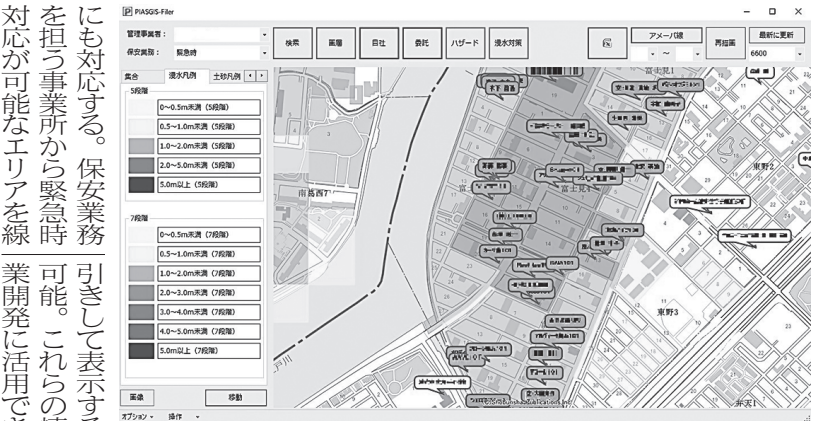
## 営業開発や防災支援

### 東京技工 マッピングシステム

東京技工（本社・東京、林光男社長）は、顧客情報管理マッピングシステム「PIASGIS-FILER」（ピアス・ジーアイエス・ファイラー）でLPガス事業をサポートする。基幹システムと連携することで顧客とひも付いたさまざまな情報を地図上に表示でき、営業力や災害対応力の強化が図れる。卸売事業者やLPガス部門を持つ都市ガスなど15社で利用されている。

市販の地図ソフトを利用し、地図上に顧客情報を可視化して一元管理できるようにする。自社の営業エリアが明確になり、戦略的な情報活用が可能になる。基幹システムから顧客データを自動で取り込んで利用するため、最新の顧客情報を活用できる。

LPガス、新電力、宅配水、機器の販売、レンタルなど多彩な顧客情報を地図上にフキダシ（吹き出し）で表示する。登録する商材はカスタマイズ可能。フキダシは商材別に自動で色分けされ、単一の商材での表示や複数の商材を一緒にした表示に対応し、知りたい情報を視覚的に得られる。住所や顧客番号、キーワードなどで検索して表示する顧客を絞り込み、重点的に営業を展開したいエリアの状況把握も容易だ。現在の顧客だけでなく電化などに転換した過去の顧客情報も蓄積され、見込み客の情報登録



顧客情報管理マッピングシステム「PIASGIS-FILER」の画面例。顧客情報を地図上で管理し、新規開拓やBCP強化に生かせる

にも対応する。保安業務を担う事業所から緊急時に対応可能なエリアを線引きして表示することも可能。これらの情報を営業開発に活用できる。

電子ファイリング機能を備え、各顧客の詳細な情報を登録できる。機器や敷地内配管などの情報を登録すれば機器のリコイルへの迅速対応、配管の経年劣化の予防などに役立つ。顧客情報にひも付けて写真や図面、書類を保存できるため、担当者が変わっても過去の対応履歴や注意事項が参照できるなど情報共有ツールとしても優れる。管理する顧客情報はExcelでの出力に対応する。充填所を保有する事業者は自社顧客と配送を委託している顧客を分けて表示することも可能で、配送業務への活用も図れる。ルート検索機能を配

送業務や検針業務に利用する会社もあるという。**新機能で流出対策**

東京技工はこのほどPIASGIS-FILERの新機能として、ハザードマップと容器流出対策の管理を追加した。LPガス法の省令改正を受け、容器流出対策の措置対象となる供給先を一元管理ができるようにした。事業者から相談を受けて作り込んだ機能で、現場の実態に即しており、利便性が高い。

地図上に1層以上の浸水が予測されるエリアを表示する。もともと備える顧客管理機能と組み合わせ、流出対策の対象となる顧客を割り出す。各顧客の流出対策措置の実施状況は電子ファイリング機能で管理可能。写真付きで対応状況を保存でき、措置を行った担当者や氏名などもメモできる。監督官庁に流出対策の対象や実施件数を報告する際に添付する資料の作成などにも役立つ。

対象顧客全体の進捗率や対応状況の一元管理にも対応する。検索機能を活用し、沿岸部の一部エリアの顧客に絞り、流出対策の状況確認なども行える。実際に浸水被害に遭った供給先の情報や復旧情報なども登録して一元管理が可能。東日本大震災の被災エリアの卸会

社でも利用されている。導入先では当初、顧客を対象に措置を行うことも検討していた。しかし東京技工に今回の新機能を追加してもらったことで、対象顧客が全体の13%ほどであることが分かり、過剰な投資を避けることができたという。利用料金はインシアルコストで支払い、別途で保守費用が発生する。導入先の規模で変動はあるが、5年間利用した場合のコストを月額に換算した場合の料金イメージは毎月3万円台から。容器流出対策だけでなく、もともと備える機能を活用して営業開発にも力を発揮するのが強みだ。