

会社紹介

タプロス株式会社

秋田県秋田市寺内字後城322-3

設立：1956年

従業員数：60名

事業内容：一般家庭用・業務用・工業用LPガスの販売、住宅設備機器販売、冷暖房・LPガス配管の設計施工等。大館、能代など5つの営業所を持つ

URL：http://www.tapros.co.jp/



タプロス本社ビル

第1回 新システムが完成した。しかし…

本コーナーではITコーディネータを活用した秋田県のLPガス販売業・タプロスが経営改革を進めていく様子を数回にわたってレポートしていく。タプロスでは、自社開発していたシステムのリニューアルを実行。依頼どおりのシステムができたが、思わぬ問題に直面した。

ライフラインの1つであるガスには、地中の配管を使って供給する都市ガスと各家庭にガス容器を設置するプロパンガスの2種類がある。東京など都市部では都市ガスが主流だが、全国レベルで見ると、世帯の50%以上がプロパンガスで提供される「LPガス」を利用している。

秋田市に本社を置くタプロスは秋田県のLPガス販売最大手である。販売先は1万4千世帯に及ぶ。

「一般の消費財と違って経営の安定度は高いのでは？」という質問に木村繁社長は次のように答えた。

「建物の冷暖房が電気ではなくガスで行えるようになりました。一方でオール電化の動きも進んでいます。つまりガスと電気は同じ市場でぶつかるようになったのです」

競争相手が他業界から現れ、安閑としていられる状況では



代表取締役社長 木村 繁氏

ない。タプロスでは、県内企業のM&AによってLPガスの販売網を面的に広げつつ、契約顧客との関係を強めてきた。多数の顧客を管理するにはコンピューターは必須。社内システムエンジニアを採用し、自社開発でシステムを構築していた。

「現場の要望に応じてシステムを追加できる自社開発は便利でした。しかし時代の変化が速くなり、またオフコンからパソコンへ移行する流れを受け、ITベンダーにシステム構築を依頼することにしました」

プロの視点が必要

しかし専門家活用には条件も

ITベンダーも親身になって構築

ITコーディネータ
株式会社ASTコンサルタント
大澤 昌氏

をサポートしてくれた。しかし、どうも思うようにシステムが動かない。不具合が出たり、うまく使いこなせない部分が出てきたのだ。

「何が正しいのかわからない状況でした。同業の先輩経営者の方に相談したところコンサルタントの活用を勧められ、プロの視点を求めることにしました」

木村社長は、地元のITベンダーからITコーディネータ大澤昌氏の紹介を受けた。ただ、先輩経営者からは「コンサルといってもいろいろな人がいるから」との「但し書き」ももらっていた。外部専門家の活用は「合わないと思ったときに換えにくい」ので慎重にならざるを得ない。ところが大澤氏は、自ら1年契約を申し出た。「1年後、お互いが続けたいと思ったら更新する仕組みにしましょうと言いました」（大澤氏）この提案に木村社長も同意。構築したシステムをどう修正し使いこなすかについて、大澤氏にアドバイスを受けることにした。（次号に続く）