

「高圧ガス with 保安」を売る店になろう！

～高圧ガス販売店の未来を切り拓く～

顧客からのこんな緊急電話に答えられますか？

「今日、消防の立入があるんだけど、高圧ガスはどうしたらいい？」

「昨日からの大雨で近くの川が決壊しそうなんだが、浸水してもボンベは大丈夫だろうか？」

「現場に行く途中トラックが事故って、ボンベを道にまいてしまった。一部漏洩しているがどうしたらいい？」

「隣の家が火事なんだが、隣接場所に貯蔵庫があって。どうしよう？」

「逆火でアセチレンが火を噴いた。消火器で消したんだがそれでいいか？」

▶即答できない販売店は、顧客から「ただ高圧ガスを配送するだけの運び手」と見られるかもしれません。

「高圧ガス with 保安」を売る店とは

高圧ガスは危険なものです。安全に使う方法があるものです。

しかも高圧ガスは高い場所につり上げられた重量物同様、大きなエネルギーを持つもので、なにもしなければ事故になる可能性の高いものです。

だからこそ、製品だけでなく「安全に使うための知識と対応力」を一緒に提供する。

▶それが「高圧ガス with 保安」を売る店です。

飲み方を間違えれば「命に関わる薬にも用法用量がある」ように、高圧ガスにも安全な扱い方がある

高圧ガスは、おそらく顧客にとってなくてはならないものでしょう。でも ——

「だが、もしものときは致命的な事故が起こり危険。何が起こるか解らず、販売店は宛にならない」

と思われるのと

「日頃から安全確保に手間がかかる。ただ販売店の指示を守れば、事故っても大事にはならず、大きな被害もない」

と思われるのでは、どちらがいいですか？

▶それを教え、支えるのが販売店の本来の仕事です。

すでに動き始めている販売店

A 社の例（地方都市）

「うちは安全指導込みの価格」を明言／全員が消費事業所で保安講習ができ、販売主任者免状を所持（新入社員除く）

「最も安い」で売るのではなく、「最も安心」のブランドを売る。

- 結果：そもそも高いブランドで売っている。より安売りの店が売り込んでも守り切れる可能性が高い。

B 社の例（工業地域）

- 毎月、社内保安会議を開催／内容を FAX・メルマガで顧客に PR／保安パトロールを実施、ユーザーの立場で課題解決

「BCP に投資しています」「人材に投資しています」を売る

- 結果：より大手（安定経営を望む）顧客からのご愛顧が増す

▶共通点：保安活動を「見える化」し、価値として認めてもらっている

始めるのに必要なこと

お金はかかりません。必要なのは意識と行動：

1. 自社の棚卸し

- 法規制や事故事例（その原因と対処）を理解している人材はいるか
- 消費現場を安全に維持する意欲はあるか
- 緊急時対応のマニュアルはあるか

2. できることから実践

- 必ずサポートの立場を取る・防災だけでなく減災も同時に考える
- 自社の保安活動を明文化／マニュアル化
- 保安と経済のバランスを考える・それを顧客に開示する

顧客への提案方法

「保安サービスに、正当な対価をいただいています」

「この価格には、保安が含まれています」

「消費現場の安全維持のため、投資と努力を行なっています」

▶はつきり言いましょ「高値でもぜひうちから買ってください」

容器延滞料の意味づけも変える

「自社の利益のため」「新たな容器への投資のため」ではなく「長期停滞による危険を防ぐため」

この意識があれば、営業マンも積極的に請求交渉できる

なぜ「with 保安」を売なのか

「保安」なしでは販売店の存在意義はない（文具を売っているのではない／製品自体に安全が確保できない）

誰が高圧ガスの所在を知っているか？ 販売店だけ。

誰が危ない利用・取り扱いをサポートし安全を確保できるか？ 販売店だけ。

高圧ガスを運べるのは？ 運送屋や顧客自身でも出来る。

この価値を、正当な対価として認めてもらう。

▶それが「高圧ガス with 保安」を売ること。

業界で始める第一歩

一社では「あの店は高い」で認められないが、数社で始めれば「保安重視の展開」として認知される

1. 同じ危機感を持つ仲間を見つける
2. 月例勉強会を開催
3. 成功事例を共有、発信
4. 「うちもやってみよう」の連鎖をつくっていく

まとめ

高圧ガス販売店が「ただの運び屋」になってしまったら、

誰が顧客に「危険な利用」であること、「高圧ガスを安全に利用するルールがある」と知らせられるか。

顧客はなにをしたら「危険」で、どうすることが「安全」と知ることが出来るのか。

「高圧ガス with 保安」を売る店になる。

それは、販売店の従業者すべてが自分の存在意義を認識し、

将来に亘って正しい利益を確保し、

業界の未来を切り拓く道だと信じます。

第一歩は、自ら宣言すること

「我が社は今日から『高圧ガス with 保安』を売る店だ」

—— と。

最後に質問です。

世の中は、「より安い高圧ガスをお客様に届ける運送屋」を求めているのでしょうか。

それとも、「安心安全の高圧ガスを売ってくれる販売店」を求めているのでしょうか。