

LPガス 事業団広報

2026.1.15 No.232

LMA
Japan LP Gas Safety and
Mutual Aid Corporation

一般財団法人

全国LPガス保安共済事業団

広報 No.232 目次

1. 年頭のご挨拶	
一般財団法人 全国LPガス保安共済事業団 理事長 山田 耕司……………	1
2. 年頭のご挨拶	
経済産業省 産業保安・安全グループ ガス安全室長 石津 さおり……………	2
3. 講演「最近のLPガス保安行政について」	
経済産業省 産業保安・安全グループ ガス安全室室長補佐 河合 祥富……………	4
4. 経済産業省からの通知文書	
(1) 食品工場及び業務用厨房施設等における一酸化炭素中毒事故の防止について (要請) (令和7年10月10日) ……………	35
5. 参考資料	
(1) 2025年度インターネットを利用した「全国のお客様の声」10,739人 (ガス警報器工業会)……………	42
(2) レジリエンスのためのGHP提案研修(学校・公共施設提案編) (一般社団法人 全国LPガス協会×GHPコンソーシアム) ……………	44
(3) 雪害対応LPガス保安ガイド (LPガス安全委員会)……………	46
(4) 家庭用LPガス保安ガイド (LPガス安全委員会)……………	48
(5) 業務用LPガス保安ガイド (LPガス安全委員会)……………	50
6. 連載 LPガス保安優良事業者を訪ねて	
株式会社中村燃料商店 (富山県高岡市)……………	52
サーンガス共和株式会社 (岡山県倉敷市)……………	56
7. 2024年度契約(2024.10.1～2025.10.1)LPガス事故集計表(2025.11.30現在中間集計) ……	61
8. LPガス事故件数等の推移……………	75
9. LPガスの事故事例……………	79
10. LPガス販売事業者家庭業務用ガス統計	
消費者戸数ならびに販売トン数規模別分布状況(2024年度契約最終集計) ……………	85
11. 2025年度契約 全L協・全農契約集計表(2025.10.1現在) ……………	100
12. 編集後記……………	102

【御案内】 LPガス事業団が実施している第三者被害救済事業について

LPガス保安優良事業者を訪ねて

今回は岡山県倉敷市の「サーンガス共和株式会社」を訪問し、松尾勝也社長、櫻井博規・総務部部长にお話を伺いました。

訪問先

サーンガス共和株式会社

「ひとてま」にかける経営改革と保安の神髄

(編)：まずは会社の歴史についてお伺いします。創業はいつ頃でしょうか。

松尾：父である松尾恵吉が1967年、ヤマト燃料を創業しました。父はもともと手先が器用で、メカニックに強い人間でした。最初は少数のお客様からのスタートでしたが、父の爆発的な開拓力と技術力で事業を拡大し、当時は業界内でも一目を置かれるほどの躍進を遂げたと聞いています。父は生前、自身の経験から「配送と工事は自前でできるようにしておけ」と口酸っぱく言っていました。私も子供の頃、父やスタッフが出勤で会社が不在となる際に、一時的に電話当番を任せられ、「ガスが切れた」と電話が入れば、無線機で父に連絡を入れ、すぐに父が次の現場へ出勤していく姿を見て育ちました。何かあった時に人任せにせず、機敏に自ら動く。この創業者の果敢な姿勢こそ、現在の当社の強みとも言える「自社完結型」への源流になっていると思います。

(編)：大陽日酸グループとの関係もお持ちですが、経緯についてお聞かせください。

松尾：父が高齢になるなか、私は当初この業

界で働くつもりがなかったこともあり、事業承継はそこまで意識していませんでした。一方で父は経営者として事業存続を模索するなか、大手と提携する道を選びました。そこで2005年、大陽日酸（当時：大陽東洋酸素）の子会社である岡山大陽ガスセンターと共和液化ガス工業が、出資比率を同等とする事業統合により、現在の「サーンガス共和」になりました。社名の由来は「サーンガス」という大陽日酸のブランド力と、「共和」という当時は倉敷市を中心とするエリアで上位層のシェアを誇り、地域に根差していた冠を結合したものです。大陽日酸のブランド力、広範なネットワークの強み、そして共和の自社完結型の伝統を融合する経営スタイルを確立し、時流に沿ってアップデートを重ねながら、お陰様で今年度で設立20周年を迎え、今も進化の途上と考えています。

(編)：社長ご自身はこの業界に戻られる前は別のお仕事をされていたそうですね。

松尾：2008年に当社へ入社するまでは15年間生命保険会社の総合職として勤務して

おり、本社と支社の両方を経験しました。1990年代、私が本社勤務の際に、未曾有の金融危機が起こり、金融ビッグバンのもと、生保と損保の垣根を越えた相互乗り入れが起きる等、大きな潮流の変化が生じました。その渦中に損保事業の販売教育体系の構築を任され、得難い経験を積むことができました。前例に捉われず最適解をいかに導くか、これは今の経営にも大いに役立っています。同時に、業界のみならず社会的にも、コンプライ

アンス（法令遵守）の機運が増し、厳しく求められました。生保業界もかつては、保険提案において消費者に不利益を与える懸念がある行動を指摘され、マスコミから強烈なバッシングを受けた時期があります。金融庁の指導を経て、業界全体が法に対する意識を強烈に植え付けられました。L Pガス業界に入りまして、商慣行を進化させていくことが必要と強く感じております。

~~~~~「3本柱」で災害対策、改正省令対応へ「三つ星★宣言」~~~~~

（編）：保安について伺います。中核充填所の認定も受けられたそうですね。

松尾：私がこの業界に入って痛感したのは、業界がエネルギー基本計画にも掲げられている「災害時の最後の砦」として名実とも役割を果たすためには、自社で完結できる能力が必要だということです。具体的には「自社充填」「自社配送」「自社工事（メンテ含む）」の3本柱です。2018年の西日本豪雨災害の際、当社の容器流出は事実上ゼロでした。これも父のこだわりから、当時からハザードマップ等に関係なく、供給先には原則チェーンで固定する工事が徹底されていました。結果、浸水箇所でも容器は無事で、二次災害防止の観点から即時復旧に取り組み、初日で全件の容器を回収しました。その際は工事スタッフ、そして配送スタッフそれぞれが現地に向かい回収作業に勤めました。もし業務を外部へ委託していたらどうなっていたか。災害時に受託会社が優先順位をつける際、自社が後回しにされるリスクはないと言い切れません。受託先も人員に限りがあるでしょうから、仮に大規模な広域災害が発

生した場合、対応を謝絶される恐れや、ライフラインとしての役目を果たせない可能性もあります。リスクの過小評価による都合の良い前提でのビジネスモデルは脆弱であり、有事の際にも確実に機能する体制とするには、この3本柱を自社で備えることが不可欠であることを確信しました。被災状況を私も目の当たりにし、またメディアでも報道された近隣充填所から大量の容器が流出したことを教訓に、2019年には全国に先駆けて充填所（倉敷営業所）に容器流出防止用のネットを設けました。次の一策は容器設置箇所にはハザードマップに関係なく、容器流出防止と地震等の転倒防止を兼ね、すべてのお客様にチェーン等を増設するなどして、今まで以上に災害対応力を高めています。

（編）：集中監視システムの普及状況はいかがでしょう。

櫻井：現在、第一号認定L Pガス販売事業者（ゴールド保安認定事業者）を取得しており、普及率は約71%です。

松尾：普及の緒に就いたばかりで充分とは言

えませんが、通信網の変化に対応しつつ、LPWA（省電力広域網）端末への切り替えを進めています。ただ、集中監視システムがあるからといって安心するのではなく、あくまで「人の目」と「機械（テクノロジー）」のハイブリッド型によるマネジメントであることが重要です。配送スタッフ自らが蓄積された経験を活かし担当先を管理しつつ、システムがそれを補完する。安定供給のためには、テクノロジーと労働集約的な人の力の両輪が必要と考えています。

（編）：今回の省令改正に伴う取引の適正化への対応について、御社は独自の動きをされていますね。

松尾：当社では「ひとてまにこだわり、末永いおつきあい」を理念としています。当たり前のことを当たり前にやるエネルギー事業だからこそ、手間を惜しんではいけない。今回の省令改正に伴う「自主取組宣言」にしても、業界全体に広がっている紋切り型の宣言で済ませるのではなく、当社として何をするべきかを行動レベルで具体的に定め、当社独自の「三つ星★宣言」として銘打ちました。「三部料金制」「過大な営業活動の禁止」「情報の周知」に対し当社の具体的取り組み事項を示し、全役職員と共有しています。実は、2017年のガイドライン制定時に、当社はいち早く設備費用を明示した準三部料金を提示し、設備費用の金額と明細をお客様に説明してきました。この経験と実績があったため、今回の法改正への移行もスムーズに進んだように思います。法改正に準拠した新14条書面を自社オリジナルで作成し、自社流の説明の流れを確立、事前に社内でロープレ等を実施し、話法の習得に努めました。その

うえで、2025年4月の施行時からは新14条書面にて三部料金制についてお客様に説明し、ご理解いただけるよう努めています。トラブルや混乱はなく順調に進んでいます。

（編）：入居前にガス料金がわかるシステムも独自に開発されたと伺っています。

松尾：はい。「かんたん料金早わかりサービス」ですね。当社は2021年よりスタートしました。不動産会社経由での料金の通知ですと、正確な理解に繋がらない懸念や、不動産会社へ料金情報を備え付けで保管するにも、料金改定等の情報のアップデートに課題があります。当社はBtoC（企業対消費者）で直接お客様にガス料金を提供できる仕組みを構築しました。これにより、入居前に「〇〇ハイツならいくら」と個別具体的な料金がわかりますし、最新の料金情報を即時提供することが可能となります。また、オーナー様や不動産事業者に対しても、省令改正の概要の説明と併せ、エアコンなどガスに関係のない設備負担はできないことを粘り強く説明しました。「他社はそんなことを言っていない」「それなら他社に変える」と厳しいお声をいただくことも実際にありましたが、フェアプレーのできる事業者として、その姿勢をご理解していただけるよう、当社は「回り道」の選択をしています。

（編）：社長はこの業界では異色と言って良い国際公認投資アナリストや1級ファイナンシャル・プランニング技能士など複数の金融系資格を有しています。また、御社の社員の皆様は、資格取得率が非常に高いと伺いました。

松尾：いつの間にか「一人前になりたいなら

資格を取る」という風土が形成されたのだと思います。会社として、資格手当や研修費用の負担といった月並みなインセンティブは用意していますが、それ以上に「プロとして客観的に評価される指標の一つが資格取得」という意識が浸透しているのではないのでしょうか。私が入社した当初は、丙種化学取得者は少数で必要最低限の資格しか持っていない状態でした。そこで私自身も「人に言うからには自分がやる」と意気込み、丙種化学、乙種化学、甲種化学を最短の3年で取得しました。いまや「丙種化学、設備士、販売2種」は標準資格としていますし、櫻井部長をはじめとした中核となる幹部やスタッフが着実に育っているものと自負しています。学びの神髄の一つは「受動的にやらされる」ものではなく、組織風土に支えられながら「自ら進んで能動的にやる」ものと考えており、その点でも幹部がしっかりと風土づくりを支えてくれています。

(編)：最後に、今後の業界のあり方についてどのようにお考えですか。

松尾：「life(ライフ)」を訳せば生命や生活であり、生命保険もガスも、これを支える点は同じです。L Pガス業界は社会のインフラを担うエッセンシャルワーカーとしての誇りをもって仕事をしていきたいと思っています。経済成長期の「登り坂」から、経済成熟期の「下山」の発想での経営が必要で、「傾き(上るか下るか)」が異なれば歩き方も備えも変わるはずです。今回の省令改正に愚直に取り組み、業界全体で品位や品質向上に努めていく時期に来ていると考えます。若い人が働きたいと思える環境やイメージを形成するのは、業界全体の責務と考えます。当社は一寸の虫にも五分の魂ではないですが、「ひとてまを惜しまない」姿勢で、お客様や取引様等と末永いお付き合いができる会社であり続けたいと考えています。

金融業界で培った松尾勝也代表取締役社長の経営哲学は、L Pガス業界の「ライフライン」としての社会的地位向上に直結している。創業者の「自社完結」のこだわりを継承し、2018年西日本豪雨でも容器流出ゼロを達成した。「自社充填・配送・工事」の3本柱は災害時の「最後の砦」としての実効力を証明。また、業界の商慣習に感じた違和感から生まれた、独自の「三つ星★宣言」や「かんたん料金早わかりサービス」は、透明性と説明責任を重視し、顧客との信頼関係を築く「ひとてま(手間)」を惜しまない姿勢の表れである。

(基本情報)

名 称：サーンガス共和株式会社
 所 在 地：岡山県倉敷市阿知町新田633-1
 創 業：昭和42年(1967年)3月
 資 本 金：1,000万円
 代 表 者：代表取締役社長 松尾勝也
 従業員数：45名
 事業内容：L Pガス、ガス機器、灯油、オートガス、住宅設備機器の販売、ガス工事、GHPなどの空調機器の販売及び工事

