

# プロパン・ブタンニュースシステム特集にて、『Senevo』が紹介されています

## B to C 営業下支え

### 基幹システムと連携自在

#### インフォファーム

##### ガス統合管理システム



- ・お客様情報
- ・ガス供給情報
- ・保安点検情報
- ・設置機器情報
- ・実績情報
- ・紙データ
- ・Excelデータ等



外出先

- ・お客様情報の参照
- ・設置機器情報の参照
- ・お客様への情報提供
- ・現場からの活動記録 (写真・音声入力)

事務所内

- 担当**
- ・ターゲット抽出
  - ・ToDoの確認
  - ・活動の計画・記録
- 上司**
- ・活動状況把握
  - ・指示、アドバイス
  - ・週次の実績進捗

本店・他部署

- ・修理対応依頼
- ・指示、アドバイス
- ・施策、情報の発信
- ・月次の実績集計

ガス統合管理システムとの連携を生かし、リフォームや水まわりの提案など、足の長い案件のプロセス管理にも有効だ

インフォファーム(本社・岐阜市、辻雅文社長)は主力の営業支援ソフト「戦略箱ADVANCE」のガス・エネルギー事業者向けテンプレートを昨年10月、「Senevo(セネボ)」に刷新した。ガス・エネルギー事業者に特化したB to C対応の営業支援ツール(SFA)としてLPガス業界で順調に導入数を伸ばしている。

セネボの由来は「Sales」「Energy」「Evolution」の3語を組み合わせた造語で戦略箱の「戦(Sen)」の意味も込めて既存顧客への親しみやすさにも配慮した。ベースとなる戦略箱ADVANCEは社内散在する顧客情報や営業情報を一元管理するSFA。2024年時点で導入企業約300社、累計ユーザー数は約2万人に及ぶ。同社は戦略箱を源流に幅広く領域を拡大、狙う顧客に一定期間アプローチを改めて強く認識した。野村昌史DX事業部戦略ソリューション部長は「LPガス業界への本格参入は23年。それ以前からSFAの利用実績は数件あった。ガス事業者の潜在ニーズを改めて強く認識したの(この)3、4年ほど」と語る。現在、郡上ガス(本社・郡上市、浅野麻由子社長)やJAひまわり(豊川市)などの導入実績がある。

セネボは多彩な外部システムと連携できるインターフェースを持ち、クラウド、オンプレミスの両方に対応。LPガス分野のパートナー企業としてブレインジェネシスの「スーパードット」やアイネットの「プロパネット」とも連携する。パートナー契約により基幹システム更新後も継続利用が可能だ。「導入前に当社の専任システムエンジニアがヒアリングで2、3回訪問しお客さま専用にかスタム提案する。お客さまの運用を熟知したメンバーが導入後もサポート窓口を継続するのが強み」と野村氏。

一元管理する顧客情報や営業情報には訪問スケジュールなどの項目でアラートを設定し、例えば燃費を「ユーザーが提供できるような期待を

野村氏は「ユーザーが基幹システムのデータを活用しきれていない部分をいかにセネボで生かしていくかがカギ。現在、戦略箱はAIによる自動的なデータ検索や営業支援などのオプションメニューを提供できるよう取り組んでいる」と期待を

ルーチがない場合に通知するよう設定できる。保安情報も年間使用量や末端ガス検場所、前回点検検査日などの条件で顧客を抽出、画像ファイル貼付や外出先からスマートフォンのマップ上でのカルテ閲覧、マップ上への反映も可能。過去の担当者や活動記録▽設置機器の履歴情報などからのターゲット絞り込み▽ガスを解約し基幹システムに口座のない顧客の新規サービス立ち上げも管理できる。

バージョンは年1〜2回自動でのアップデートに加え、半年〜1年に1回の頻度でウェブ上でユーザーからの評価を開きフィードバック。料金は、初期費用80万円プラス10人以上の利用を基本に1人4千円で設定、月額4万円を提供。20人以上でボリュームディスカウントにも対応する。

プロパン・ブタンニュース 2026年(令和8年)3月2日(月曜日)

プロパン・ブタンニュース2026年3月2日付掲載  
株式会社石油化学新聞社

