



2026年7月1日

報道関係者各位

株式会社ダイテック

石油販売業向け情報処理サービスのダイテックとアイネットがSSおよびプロパンガス分野における戦略的協業を開始

-勘定系システムとクラウドサービスの相互展開により、エネルギー業界の持続的な事業発展に貢献-

株式会社ダイテック（本社：東京都品川区、代表取締役社長：芦原 司、以下「ダイテック」）は、株式会社アイネット（本社：神奈川県横浜市、代表取締役社長：佐伯 友道、以下「アイネット」）とサービスステーション（以下、SS）およびプロパンガス事業者向けビジネス分野において、戦略的協業を開始したことをお知らせします。

1. 協業の背景

石油業界では、この20年で石油元売会社の再編が進み、今後は人口減少や燃料需要の縮小が見込まれるなど、SS業界を取り巻く事業環境は大きな転換期を迎えています。こうした状況の中、SS業界を主要顧客とするシステム提供事業者には、従来型の営業・開発体制から脱却し、より効率的かつ高付加価値なビジネスモデルへの転換が求められています。

一方、プロパンガス業界は、人口減少やオール電化の普及により需要が減少傾向にある中、経営者の高齢化と人材不足に伴う小規模事業者の廃業やM&Aが加速しています。このような環境下、IT技術を活用した検針・配送の効率化や販売管理システムの普及が急務となっています。

両社は、限られた経営資源（人材・技術・資金）を分散させるのではなく、協業によって資源を集中させることで、より高品質なシステムおよびサービスを安定的に提供できると判断し、今回の協業に合意しました。

2. 両社の強みと役割

ダイテックは、ENEOS指定計算センターとして、POSシステムは全国約4,500ヶ所、ENEOS簡易クレジット端末は全国約1,000ヶ所のSSでご利用いただいております。現場のバックオフィス業務に精通しています。

一方、アイネットは、創業以来約50年にわたりSS向け受託計算サービスを提供し、現在全国約6,000ヶ所のSSでご利用いただいております。加えてプロパンガス販売会社向けシステムも約300社に採用いただくなど、エネルギー業界で豊富な実績を有しています。

この両社の強みを掛け合わせることで、エネルギー業界全体の課題解決を加速させます。

3. 協業の概要

① SSビジネスにおける協業

本協業では、ダイテックが有するENEOS系列SS向けに特化した勘定系システムおよび高機能かつ高い利便性を備えたクラウド型商材「NaviXクラウドSS」について、アイネットが販売代理店として取り扱う体制を構築します。今後5年間で200SSへの導入を目標とし、ENEOS系



NEWS RELEASE

列SSおよび運営店様に対し、より高品質で安定したシステムとサービスの提供を目指します。

② プロパンガスビジネスにおける協業

アイネットの基幹商材であるプロパンガス事業者向けクラウドサービス「プロパネット」をダイテックが販売代理店として連携する体制を構築します。今後5年間で50社への導入を目標とし、プロパンガス事業者の業務効率化および経営支援の強化を図ります。

4. 今後の展望

本協業を通じて、エネルギー業界の変化に柔軟に対応する体制を構築し、両社が培ってきた技術・製品・販売チャネルを融合させることで、SSおよびプロパンガス事業者の事業価値最大化と持続的な成長を実現し、業界全体の発展に貢献してまいります。

<ダイテックの概要>

会社名： 株式会社ダイテック

所在地： 東京都品川区南大井6丁目16番19号 大森MHビル

事業： 石油販売業向け情報処理サービスの開発・運用、建設業向けCADの開発・販売、住宅産業向けクラウドの開発・提供、建設IoTプラットフォームの提供

公式サイト： <https://www.daitec.co.jp/>

<アイネットの概要>

会社名： 株式会社アイネット

所在地： 横浜市西区みなとみらい5-1-2 横浜シンフォステージ ウエストタワー13階

事業： マネージドクラウド、石油販売業向け勘定系システム、LPガス販売管理システム、金融系や流通系などのシステム、IoT機器開発、宇宙開発における人工衛星のシステム設計、検査／試験、運用／評価

公式サイト： <https://www.inet.co.jp/>

<お問い合わせ先>

報道関係者： 株式会社ダイテック プロモーション企画室 江谷晃

TEL：052-310-1379、E-mail：press@daitec.co.jp