									実施事例6
事業者名	(株)マ	**マルユウエナジー 所在地 沖縄		沖縄與	県浦添市城間三丁目3番10号				
/ /主 学 夕		代表取締律	亞	連絡先	担当	女々	経理部長	電話	000/076/0279
代表者名		當眞嗣	史	建裕元	1 <u>2</u> = 1	86	宮澤・明子	电动	098(876)0278
事業名	無線検針による検針業務IT化とUbusガスメータの機能を活用した料金メニュー提案事業								
本社•事務所						地図			
PG SUPPLIES OF THE PROPERTY OF	19 19 19 19 19 19 19 19							### ### #### #########################	
事業内容	器馬	器具別積算機能内蔵ガスメータによる需要促進型料金提案と Web 上での検針データ提供						の検針データ提供	
事業の狙い	①IT を活用した LP ガス事業を展開することによりイメージアップに繋げる。 ②大型ガス機器に対する低減料金の導入で顧客の満足度向上を図り信頼性を高める。 ③検針業務の大幅な効率化と稼働時間増加による顧客との接点強化を図る。								
求める効果	1)L								
	②料金体系の弾力的な運用により、顧客が安心して使用可能な環境を構築する。								
	③無線検針の導入で1件にかかる稼働時間の平準化し、業務効率化に繋げる。								
費用等	費用総額 24,528 千円 自己資金 12,264 千円 補助金 12,264 千円								
事業実施	①事業所のある浦添市を中心に南城市、うるま市、名護市と広範囲な商圏となっているが、								
前の状況	同エリアが那覇市への通勤圏内でもある事から集合住宅の建築が増加し、当社グループ内								
	の設計事務所と不動産部門での賃貸管理業務受託により年々顧客数は増加している。								
	②LP ガス顧客の 90%以上が集合住宅顧客となっており、実家から独立した世帯が顧客中								
	に数多く存在している。比較的若年層世代が多く取引歴のまだ新しい顧客となる。								
	③同業他社も同様の状況であり、格差付けによる顧客の安定化が必要との観点から、時流で								
	あるインターネットを活用した新たなサービス展開を検討していた。								
事業展開	事	業開始日		3月14日	事業	完了E	1月15日	期間	5ヶ月間
	人	.員体制		6名	社	t内	4名	社外	2名
		8月	3	7日間	打合	iせ	・補助事業実施に	際し関係	系者打合せ実施
		<u> </u>	,		会	義	• 社内会議、調達	先への	主文書、請書取交し
	具体	 9月~	1∩ 目	30 日間	工事	準備	・機器設置前の調	查、顧	客への訪問説明実施
					施工	開始	• 施工方法確認→順次工事着手		
	的 9月~		11日	60 日間	設置:	工事	• 施工方法に従い設置工事推進継続		
	展	J/3 11/3			テス		・ 設置後各機器か		
	開	12月~1.		月 60 日間	We				システム→インター
					作動		ネット環境にて		
		2月		10 日間	事業				(Web 検針値提供)
					実績	報告	• 実績報告書作成	、提出-	→確定検査

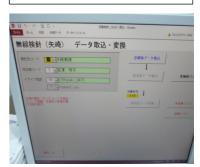
補助事業推進担当者



無線検針システム



検針データ取込



3V. / 1 +-								
発生した	①マンション PS 内に水道メータ配管等があり、無線機器の設置工事に難を要した。							
課題点	②一部顧客にインター	ネット環境により	Web データ閲覧が不可となるケ	ースが発生した。				
	③導入を予定した顧客	より拒否されたたと	め、スタートより当面紙面での排	是供となった。				
行った	①機器設置の施工方法	なくガスメータの位置を変更して	て対応した。					
改善点	②一般的な検索サイト	の利用(サファリ 、	グーグル等)を使用していただ	ごき解決した。				
	③再度説明を行い居住	建物の賃貸借契約	更新に合わせて利用していただく	く事とした。				
得られた	①補助事業の実施により、展開したエリアにおける業務効率が上がり時間短縮に繋がった。							
効果	②検針業務での誤検針	や検針予定日のズレ	ンが無くなり信頼性がよりアップ	プした。				
	③新料金システムの導	入で料金の内訳が	明確となり、競合エネルギー対策	もに貢献した。				
効果の額	1)検針時間短縮	人件費	検針日数3日→1.5日 ▲1.5日/月 ▲18日/年					
	②イメージアップ	広告宣伝費	顧客固定化→他エルギーへの転換防止					
自己評価	企画内容 9	O 点 推進手順	80点 総合評価	85 点				

<Web 上で使用量・利用明細を提供する「LPG 明細ステーション」>



顧客が所有するパソコンやスマートホンからアクセスして、使用量や利用額が確認出来るシステム。

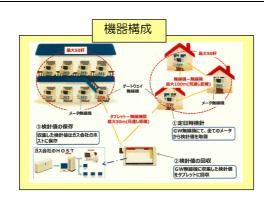


顧客はWebサイトにアクセスし、IDとパスワードを取得すれば自身のLPガス使用状況が簡単に確認出来る。もはやインターネットへのアクセスは日常化しており、顧客へのサービスにも大いに活用して行くべきではないかと考える。

反省点

- ①Web での請求明細提供については、事前に詳細な説明文書を顧客に提供していたが、 インターネットにアクセスする方法等について数件の顧客から問合せがあった。
- ②選定した顧客の中には高齢者の方々が複数存在しており、Web での検針データ提供に 難色を示す事が多く、顧客情報を事前に充分把握したうえでの実施とすべきだった。
- ③新料金システムの導入を広範囲で展開しているが、使用量に拘わらず適用としている ため少量使用の顧客に対してはメリットがあまり出ていないこともあり検討が必要。

無線検針システム



I	ill	特小無線仕様 (従来)	多段中継無線仕様	備考	
無線仕様	周波数	429MHz	920MHz	IEEE802.15.4	
	送信出力	10mW	20mW		
	伝送速度	2.4Kbps	100Kbps		
接続形態		שון–	メッシュ	通信の信頼性向上	
バケットサー	イズ	可変長	122バイト固定長	デジタルとの親和性	
ツリー式	/\`	製機とそれぞれの子機と 連信となり、通信障害が あった場合、不適となる		GW無線機とMT無線機との 連位だけでなく、MT無線機 開土での連信も可能であり、 連信時高があった場合でも使 のMT無線機を採出しての連 が可能 (バケケリルー方式)	

多段中継無線機を使用した無線検針システムを構築しているが、特定小電力無線を使用した無線機と比較すると、周波数帯が920MHzを使用している事、及びメータ無線機(無線子機)が相互に通信しているため、万が一のトラブル発生時でも他のメータ無線機を経由して通信が可能な事等の違いがある。

但し、メータ無線機のトラブル発生時に 当該無線機を目視やガスメータ等で特定す る事が出来ないため、専用のソフトウェア が必要となる。

また、今回導入した多段中継無線機は U-bus ガスメータと接続し使用している。

グループ の強み

LP ガス事業の他に主力としている不動産事業、 設計事務所等数多くの事業を手掛けている。

それぞれの事業が効果的に協調し展開して行く 事でメリットの共有を可能としている。

LP ガス事業では、新築物件の設計段階でのアプローチに始まり、完成後の供給体制或いは既築集合物件では賃貸借業務受託からエネルギー供給までの一貫したフォローによるオーナーへの安心感の提供がなされている。当然新築集合住宅物件に対するアプローチも同様に行われている。

経営理念にあるように「一度きりの取引ではなく 一生を通じたお付き合い」を目指して邁進している 活気溢れる企業であり続けて行きたい。

顧客目線で物事を捉え、時流に則した対応をして 行く事で顧客満足が向上して行くものと考えている。





	1					
反響•意見	社内(
等		②集合住宅の入退去業務にも有効に活用出来るため助かっている。				
	(③新料金システムとの連動により顧客の関心度が増していると思われる。				
		①Web での請求は今では当たり前となっているし、紛失する事もなく安心。				
	(対象先等) (②毎月決まった日で検針されているため正確で使用量の変動がない。				
	(③沖縄でも気を配りながらシャワーを使っていたが、割引料金で助かる。				
	業界等(①他社より Web 検針データ提供について関心があり問合せを受けている。				
		②県協会等からの要請があれば事業内容を公開し、協力して行きたい。				
	(③自社で実施した事業で得たノウハウを要望があれば提供して行きたい。				
総合見解	①補助事業により実施した無線検針システムは、集中監視システムと比較し低コストで					
	実施出来且つ、効果が大きいため優れたシステムで業務合理化に大きく貢献している					
	②限られた人材での事業を運営しているため、業務合理化により生じた余剰時間を他					
	業務に振分けることにより、一層の効率化が図られ経営基盤強化に繋がる。					
	③LP ガス業界にとり IT 化は避けて通れないものと確信している。当然顧客に対し					
	供する各種サービスも同様と考える。今回はその一端であり今後も進めて					
今後の方針	①自社で集中監視システムの構築とともに集中監視センターも運営しており、拡大して					
	いくべきではあるが当面無線検針システムの拡大に注力して行きたい。					
	②また、今後は設置先顧客の環境を配慮し集中監視システムが求められる場合はその通					
	り集中監視併用システムとし、無線検針システムが設置可能であれば無線検針システム					
	を設置し、最終的にはいずれかの方法で全戸に普及したい。					
	③今回は Web でのデータ提供としているが、更に推し進め請求に合わせ料金回収業務ま					
	でをトータ	でをトータル化したシステムとすべく検討している。顧客の利便性向上に向けたサービ				
	ス提供は当社の使命として捉えている。					
経営者の声	代表取締役	補助事業を通じて得たノウハウを活かし、今後は自社で拡大推進すること				
		とし顧客から信頼される販売事業者としての地位を確立したい。				
	取締役	業務効率化について補助事業で学んだ事は大きく、我々と同様な計画をお				
		持ちの事業者の皆様方にも是非公開して行きたいと考えております。				
補助事業に	①自社にて機器設置を行ったが、人件費の取扱いが複雑なためもう少し緩和出来ないか					
対する要望 等	→人件費については、通常の業務でも各企業の人事ご担当者が専任で業務されている					
ਚ	通り処理には大変な労力と時間を費やしています。					
	補助事業においては従事された稼働時間と従事された方の 1 時間当たりの労務費単					
	価での算出としています。稼働時間の確認のため作業日報のご提出や、照合のための					
	タイムカード等のご提出をいただいております。					
	不慣れな作業でお手数をお掛けしておりますが、これ以上簡素化は難しいため、何名					
	ご理解<	くださいますようお願いいたします。				
その他	本事業に関す	するお問合せは、経理部長 宮澤 明子 宛にお願いいたします。				
	また、メールをいただいても結構です。					
	У .	ールアドレス mail@maruyuenergy.co.jp				
L	1					