

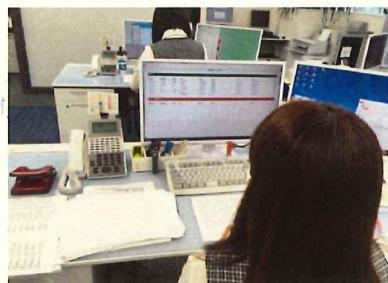
実施事例 1

事業者名	株式会社佐藤エネルギー	所在地	北海道函館市松陰町24番2号						
代表者名	代表取締役 佐藤 幸信	連絡先	担当者名	野村 桐子	電話	0138-51-6171			
事業名	見える化：IoT端末による集中監視システム及びガスの見える化システム構築による、保安高度・検針業務効率化推進事業								
本社・事務所			地図						
									
事業内容	IoT送信機利用による集中監視システムの構築と、LPガスの見える化による需要拡大への布石								
事業の狙い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・遠隔地での人員不足に対する効率化の推進</li> <li>・保安対応の合理化</li> <li>・保安距離を広げる為に推進</li> </ul>								
求める効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LPガスの見える化事業構築によりLPガスへの興味が高まりが図られ需要の拡大が期待できる</li> <li>・IoT送信機利用による集中監視システム構築で、保安の高度化と検針業務の効率化が図れる</li> <li>・お客様にとって、集中監視システムで365日・24時間の安全・安心な生活を提供できる効果が得られる</li> </ul>								
費用等	費用総額	11,000,000円	自己資金	5,500,000円	補助金	5,500,000円			
事業実施前の状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・検針業務に時間を要しており改善が必要としていた</li> <li>・保安体制の見直しが必要であった</li> </ul>								
事業展開	事業開始日	7月26日	事業完了日	12月24日	期間	取付期間9月～11月			
	人員体制	11名	社内	9名	社外	2名			
	具体的展開	7月 8月 9月 10月 11月 12月	5日間 10日間 10日間 20日間 20日間 5日間	社内打合せ 社外打合せ 設置先事前周知 データ登録 機器設置 機器設置 機器設置 開通状況確認・メンテ実施 事業完了 実績報告	設置の勉強会・基幹システム会社との改修打ち合わせ実施 設置先への周知文章のポスティング・説明 マスタ登録・機器設置工事 機器設置工事 開通データの確認、現地確認等				

## 補助事業推進担当

## 通信システム

## メーター管理システム



発生した問題点	<ul style="list-style-type: none"> <li>消費者理解を得られるのが大変だった（テレメへの取り組みについて）</li> <li>機器設置期間が短く、スケジュール管理が大変だった</li> <li>電波状況などによるエラーの発生、それによる現場対応</li> </ul>					
行った改善点	<ul style="list-style-type: none"> <li>機器設置時の周知文章の配布及び説明を実施した</li> <li>社員への集中監視の理解と勉強会を実施した</li> <li>保安体制の見直しを実施した</li> </ul>					
得られた効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>訪問時説明による客先の理解向上と客先との距離感の縮小が図れた</li> <li>検針業務が、3人で(月/3日) の低減が実行できた</li> <li>社内集中監視への関心が高まり、意識が向上した</li> </ul>					
効果の額	<ul style="list-style-type: none"> <li>検針業務に係わる、燃料費用や緊急出動にの見えない費用など</li> <li>人件費相当額（3人工×3日＝9人工／月）の減額、その分営業に注力可能となった</li> </ul>					
自己評価	企画 80点	推進手順 60点	総合評価 70点			

## LPWA回線を利用した集中監視システム及び見える化への展開



ガス供給先の1,000件を対象に、LTE(LPWA)回線を利用した、集中監視システムを新たに導入し検針業務及の合理化を図った

- 遠隔地供給先で従来社員が検針している現場を、本システムに切り替えることにより、本来の営業活動に注力できる体制を整え、基盤強化と共に、保安高度化を図った
- 端末設置に併せて、消費者に対してLPガス使用量の見える化システムの導入し、LPガスへの安心安全であると理解を深めて頂けるよう推進致した

反省点	<ul style="list-style-type: none"> <li>見える化の取り組みについて、利用エリアやニーズに合わせた提案が必要になる。（高齢者が多い地方エリアなど）</li> <li>会社のWEBサイトに取り組み事例の公開と、見える化の登録方法などを掲載する必要がある</li> </ul>
システム概要や顧客への周知等	<p style="text-align: center;"><b>システム概要及び顧客への周知について</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div> <p><b>【システム概要及び周知の方法】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>IoT-Rの導入により、定期的に自動検針を行うと共に、ガスマーティアが異常を感知した場合にはマルチセンター（東洋計器集中監視センター）に通報され、緊急対応体制を構築を図った</li> <li>Rindou.NETによる集中監視システムの導入により、随時検針取得や保安情報のリアルタイムでの確認が可能となり保安の高度化とスピーディーな保安サービスの体制を推進致した</li> <li>お客様がガスの使用量をWebで確認出来る事が可能になり、LPガスへの理解を得られるよう仕組みを構築致した</li> </ul>
新料金システム、検針結果との連動等	<p style="text-align: center;"><b>新料金システム等今後の展開について</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;">  </div> <div style="flex: 1;"> <p><b>【販売管理システムとの連携について】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>定期検針データをRindou.NETより定期検針データをCSVデータで抽出し、基幹システム（請求システム）への取り込み連携を実施済み</li> <li>見える化については、現状地方中心にピンポイントで実施中（約30%）</li> <li>新料金システムの運用は現状は無し</li> </ul> </div> </div>

## 実施事例 1

反響 意見等	社内	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内勉強会の実施により集中監視への関心が高まった</li> <li>・ガス料金の新しい徴収方法の関心が高まった</li> </ul>
	社外 (対象先等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・設置顧客の認知不足がある。 (集中監視システム)</li> <li>・顧客自体のITスキルのばらつきによる理解度不足 (特に高齢者等) は顕在化している</li> <li>・顧客ニーズの提案先の情報落としきみがしきれなかった</li> </ul>
	業界等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動検針率の向上による優位性の確保ができた模様で、事業の効率化にも貢献できそうだ</li> <li>・集中監視の導入による保安への取り組みへの強化が図れて参考になる</li> <li>・顧客の囮い込み (都市ガス・電気) への対抗策として考えたい</li> </ul>
総合見解	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今後LPガス事業体でのキャッシュレス化・ペーパーレス化への取り組みは必要な取り組みとなり、今後も前向きな推進を検討する必要性を感じた</li> <li>・集中監視機器を設置する事による、見えないコスト業務負担の軽減効果はあり、メリットはあると感じた</li> </ul>	
今後の 方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>・支払いを含めた請求関連のペーパーレス化の推進を今後の取り組みとして検討していきたい</li> <li>・電力自由化が定着しつつある中で、よりお客様へのLPガス、エネルギーへの興味持て頂けるよう継続した取り組みを行いたい</li> </ul>	
経営者 の声	代表取締役	ポストコロナの時代に合わせ全ての産業がITに率先して取り組んでいかなければならぬ時代が来たと感じている。自動検針はもちろんですが、極力、人と接触が少なくなる電子請求をも視野に入れペーパーレス化を推進し、実際には保安業務や改修工事などお客様との接点が避けられないのが、事務職、営業職のテレワーク化にも対応していかなければならないと感じている。
	取締役	北海道という地域特性、及び都市部、海岸部、山間部全てが対象エリアとという地理的ハンディがある中、ITを活用しながら業務の効率化を考え、かつ事業の拡大を図るのはこれからの中の必須内容と考えています。高齢化層がITに疎い現状もあり普及に更なる努力が必要ですが、まずは都市部の理解ある層を中心に計画的に推進してゆく予定です。
補助事業 に対する 要望	今後もポストコロナ時代に沿った、補助事業に対して手厚い補助をお願い致します。	
その他	本件の問い合わせ先は、営業部担当伊藤まで電話0138-51-6171まで、メールはinfo@sato-energy.jp迄、お願いします。極力メールでのお問い合わせを御願いします。	