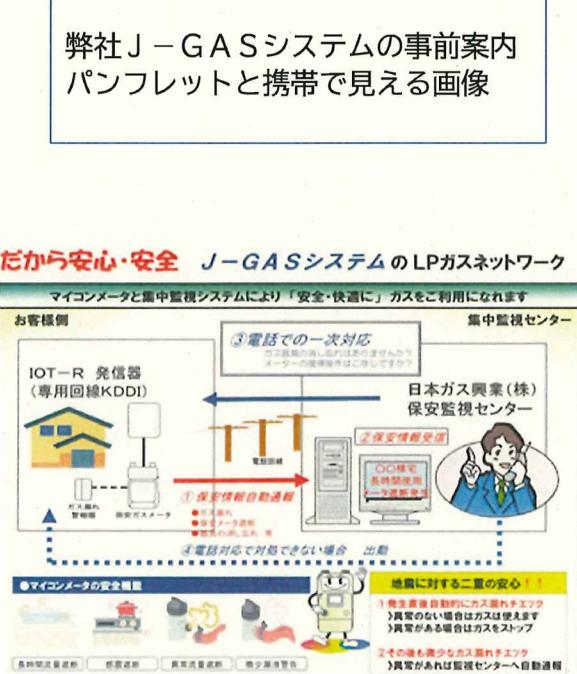
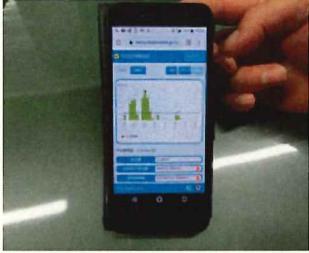


実施事例2

事業者名	日本ガス興業株式会社	所在地	静岡県沼津市原430番地						
代表者名	代表取締役 遠藤 茂美	連絡先	担当者名	直売営業部 本部長 高橋 宏	電話	055-966-1101			
事業名	見える化； IoT端末により得られた情報を加工し、Web上でLPガスユーザー様に提供する事業								
本社・事務所			地図						
 			 						
事業内容	IoT端末による入手情報を加工し、Web上でユーザーへの見える化の推進と同時に事業展開の参照とする								
事業の狙い	<ul style="list-style-type: none"> <li>IoT端末の利用による検針の合理化の推進</li> <li>集中監視センターの保安情報の活用による、保安の的確かつ効率的な対応</li> <li>Web化の推進から情報収集の多角化による事業展開の選択肢の拡大</li> </ul>								
求める効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガスの見える化による、ガス離れの阻止</li> <li>集中監視センター活用による迅速な対応から遠隔開閉栓の実施、および営業外訪問の減少</li> <li>「ガスNaviアプリ」等新システム導入可能による検針業務の合理化及び削減</li> </ul>								
費用等	費用総額	9,000,000円	自己資金	4,500,000円	補助金	4,500,000円			
事業実施前の状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>高齢世帯が多く、高齢世帯に見合ったサービス提供方法の確立が急務だった。</li> <li>静岡県は東西に広く、また顧客も山間部・海岸線沿いにもあり商圏が広い為、移動距離、時間が掛かり、業務効率も悪く経費も掛かっていた</li> <li>地域により自店配送も行っておりますが、顧客の動向によるボンベ交換サイクルの把握が難しく効率的な配送業務を行う事ができていなかった。</li> </ul>								
事業展開	事業開始日	9月15日	事業完了日	12月24日	期間	3カ月間			
	人員体制	10名	社内	10名	社外	0名			
	具体的な展開	7~9月	5日間 社内打合せ 社外打合せ	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客への案内チラシの打合せ及び作成</li> <li>月々の納入個数からの実施計画の作成</li> </ul>					
		8~9月	10日間 事前調査 工事準備	<ul style="list-style-type: none"> <li>取付先の顧客選定及び登録作業の実施</li> <li>施工担当者への施工講習及び日程打合せ</li> </ul>					
		9~12月	90日間 事前周知 機器設置	<ul style="list-style-type: none"> <li>チラシ等による設置予定先への事前説明</li> <li>地区担当によるiot設置作業の実施</li> </ul>					
		12月	5日間 試験運用確認 報告書類確認	<ul style="list-style-type: none"> <li>設置した1,000台全ての運用開始確認の実施</li> <li>全ての写真の確認作業等報告内容の確認</li> </ul>					
		12月	10日間 実績報告	<ul style="list-style-type: none"> <li>実績報告書の作成及び提出</li> </ul>					

補助事業推進担当	当社ホームページ	顧客管理システム	
			
発生した問題点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アパート等入退去した場合の取付の変更</li> <li>・お客様の理解が得られない場合の説得</li> <li>・重点設置地域の山間部・海岸線沿いの電波状況不良による取付先の変更</li> </ul>		
行った改善点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内勉強会の実施</li> <li>・施工担当者同行による写真撮影方法の周知及び事前の電波状況確認</li> <li>・事務員と地区施工担当者との入退去等の連携強化による速やかな取付先の変更作業の実施</li> </ul>		
得られた効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・定期的な施工担当者ミーティングによる社内情報交換及び情報の共有化により業務の効率化向上が図れた</li> <li>・残量警告登録により自店配送の効率的配送計画が立てられるようになった</li> <li>・システムの活用により今年9月までの緊急情報関連（約140通報）に対して、電話にて遮断を免れたものが約30件あり、出動回数の削減による経費削減と、安全性のアピールができ顧客接点の強化ができた</li> </ul>		
効果の額	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配送の効率化（人件費・燃料費の減少）→ ▲75千円/月 → ▲900千円/年</li> <li>・保安の充実（出動せずに電話により遮断を免れた件数）→ 1月～9月 30件 (3,000円×30回)</li> </ul>		
自己評価	企画 80点	推進手順 80点	総合評価 80点
<b>見える化システム構築時のポイント</b>			
	<p>本システム構築に当たり、重要視したポイントは下記です</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・システム構築最適化の為、社内データを元に事前社内打ち合わせ及びメーカーとの綿密な打合せの実施</li> <li>・対象顧客への周知の徹底及び実施工事の説明</li> <li>・メーカーの通信対象エリアと本システム対象顧客の選定</li> <li>・今後の配送システムに展開する際のシステムのマッチング</li> </ul>		

反省点	<ul style="list-style-type: none"> <li>見える化システムの利用促進に向けたお客様への周知にもう少しわかり易いチラシが必要である。また、地区担当者への勉強会も実施し、利用率を上げていきたい</li> <li>一番設置を推進したい遠隔地で電波状況が悪く取付が進められず、電波状況の確認不足があった</li> <li>入退去等による取付先変更の連携及び設置前後の写真撮影の統一性が厳しかった</li> </ul>
システム概要や顧客への周知等	<p>弊社J-GASシステムの事前案内パンフレットと携帯で見える画像</p>   <p>「スマートフォンからも簡単に使用量の確認が可能で大変便利です」との事</p> <p>事前周知を丁寧に実施し、「顧客利益、及び安全の確保」を全面的に押し出しながら、説明を実施した</p>
システムで得た今後のデータ活用について	<p>今後のシステム展開について</p> <p>【システムで得たデータの活用について、顧客に対してのサービスとして】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>料金の透明化の推進に伴う料金メニューの拡充</li> <li>Web決済や電子決済（ワンショット「導入済」・プリペイド化などをより推進し、ガス代の未払いの削減も図っていく予定</li> </ul> <p>【社内業務について】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>残量警告の事前登録による自店配送の効率化を社内の配送システムと連動させる事で、より効率的な配送システムの構築を築く</li> <li>保安の緊急情報の活用と合わせて、出動回数の削減による経費削減を進める</li> <li>LPGガスの安全性もアピールしてガス離れの防止を進める</li> </ul> <p>の実施を検討している</p> 

## 実施事例2

	社内	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自店配送を行っている営業所の効率化はこれまでと比べものにならない位良くなつた</li> <li>・検針のミスが削減された</li> </ul>
反響意見等	社外 (対象先等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・これまでより安心がでて任せておけば安心とのお言葉を頂いた</li> <li>・ガスの消し忘れを電話で知らせてもらい大変助かったとのこと</li> <li>・自分の使用するガス代の目安が確認できて助かるとのこと</li> </ul>
	業界等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業他社に先駆けての実施により、差別化が図られた</li> <li>・見える化が業界標準となるように地区会などで有効性・必要性を伝えていきたい</li> <li>・県協会からの要望があれば事例を紹介して参ります</li> </ul>
総合見解	<ul style="list-style-type: none"> <li>・見える化（集中監視システム）の構築により認定販売事業者へ近づく事ができた</li> <li>・見える化（集中監視システム）の導入により保安業務の向上が整い、お客様への迅速且つ一層の安全サービス提供が図れた</li> <li>・今後、さらに設置を進めると共に、見える化（集中監視システム）のチラシ等を活用し、お客様に対して利便性を伝え利用率をアップを図りたい</li> </ul>	
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「見える化」推進によるペーパーレス化に加え、毎月発行の当社顧客情報誌「よりみち」のWeb化も進め、構造改善をきっかけにした社内全体の効率化・経費削減を進めて行きたい</li> <li>・認定LPガス販売事業者としての登録に向け、今後も設置を推進していきたい</li> <li>・IoT端末により得られた情報を加工し、見える化を通して、お客様への省エネ・省コストのご提案と最新のガス機器をご提案を進め、ガス消費量のアップに繋げていきたい</li> </ul>	
経営者の声	代表取締役	<p>これまでの決まり切った1つ2つのビジネスモデルに固持せず、その瞬間の環境に適合する新しいモデルに挑戦し続けることで、これまで以上に愛すべき地元の皆様に「お役立ちが出来る集団」になっていきます。</p> <p>その新しいモデルが「ガスNaviアプリ」の推進であり、見える化を通して社員一丸となってチャレンジしていきます。</p>
	取締役	<p>業務の効率化・コスト削減はLPガス業界の最大の目標であると考えます。知識の取得や技術の熟練は大切であります。見える化、配送の効率化によって、コストを削減しそれによってより良いサービス・安全・安心な日本ガス興業のLPガスを使用して頂きたいと考えます。</p>
補助事業に対する要望	<ul style="list-style-type: none"> <li>・枠組がもっと多ければいいと思う。</li> <li>・申請から事業完了までの期間が短く、もう少し余裕が欲しい。</li> </ul>	
その他	<p>今回当社が実施した補助事業の詳細なお問い合わせにつきましては、鈴木宛てにお願い致します。お電話での問い合わせでも構いませんが、できる限りメールでの問い合わせをお願い致します。メールアドレスはこちらになります。<a href="mailto:kikaku@j-gas.co.jp">kikaku@j-gas.co.jp</a></p>	