

フジタ産業株式会社（北海道苫小牧市）

2つの問題を解消するシステム



フジタ産業社屋

創業110年を迎え、地域密着企業として知られるフジタ産業株式会社は、LPガス事業ほか木材加工や灯油供給事業などさまざまな事業を展開している。今回、LPWA通信システム導入を決めた理由は、作業の効率化と担当チームの高齢化にある。同社の管轄エリアである苫小牧市は東西に広く、中央に位置する同社から現場への移動に時間がかかっていた。また、現在の担当チームの年齢を考えた際、5年先10年先に人材不足の懸念があった。これら双方の問題の解消を主な目的に導入を進めていった。

安心・安全を提供

設置エリアは前述の問題もあり、戸建てや集合住宅など建物の種類ではなく東西の最も遠方のエリアをカバーすることに。導入に当たり、社内では不安の声が挙がったが、メーカーとの説明会で解決。工事も順調に進んだ。パソコン管理においても伝票をまとめる作業が減るなど効率化を図ることができた。顧客への周知を行う中で、「月に1度でもプロの目でガス周りの安全を確認してほしい」などの利用者からの要望もあり、スタッフによる丁寧な説明と検針に割いていた人材リソースを積極的な保安訪問に費やす説明をしたことで、支持を得た。日常管理は、管理センターに届く情報が社内の管理用パソコンと申請などを担当したLPガスチームの金崎竜志さんの端末に届き、異常があれば各エリア担当に連絡。これまで検針や保安などの業務に追われていたが、時間に余裕が生まれ、スタッフが互いのエリアをカバーし合えるようになるなど効果を実感しているという。

資料を元に取材に応じる
金崎竜志さん



想定外のメリット

自社メリットとしては検針時の人的ミスが減少したことや警報確認による移動の削減が大きいという。また、積極的な保安ができることで、顧客との距離感や信頼の高まりを実感している。

「実務面で高いメリットを感じていますが、申請にあたり情報共有や共通の作業で社員間のコミュニケーションの深まりを感じています」と金崎さん。導入に関し、想定外のメリットを語ってくれた。

利点が多い同システムだが、導入前にしっかりとした情報収集が必要だと話す金崎さん。「顧客への周知方法(事前のリーフレットの準備)」「データのやり取り(データ管理の方法)」「情報収集(メーカーとの勉強会や資料精査)」など重要なポイントを挙げてくれた。「事前知識の大切さを実感しましたし、今後はゴールド認定事業者を目指して業務に取り組んでいきたい」と意気込みを語ってくれた。



社内PCで状況を確認

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	フジタ産業株式会社		所在地	北海道苫小牧市晴海町 32 番地		
社長名	藤田健次郎		事業責任者	瀬野 誠	役職名	営業本部本部長
連絡先	部署名	LP ガスチーム	ホームページ	なし		
	担当者名	金崎 竜志	電話番号	0144-53-8811	従業員数	31 名
会社設立	1945 年 6 月 21 日 (創業 明治 45 年)					
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・LP ガス、灯油供給事業 ・ガソリンスタンド事業 ・機器販売、リフォーム事業 ・木材加工販売 ・生命保険、損害保険代理業 					
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・創業 110 周年を迎え、地域密着でお客様に寄り添える社員 ・多種多様な商品知識と経験を武器にお客様の要望に即応えることが出来る。 					
お客さま件数	合計 2,241 件 (うち家庭用 2,180 件、業務用 61 件)					

LPWA 通信システムの 具体的活用状況 (システム・サービス等 の概要)	<input checked="" type="checkbox"/> システム連携 <input type="checkbox"/> 販売管理 <input type="checkbox"/> 料金請求 <input type="checkbox"/> 配送 <input checked="" type="checkbox"/> 保安 <具体的活用方法> 自動検針、残量監視、メータ異常警報での保安活用					
	<申請前における業務上の問題点> 5 年先を見据えメンバーの高齢化、一定期間の検針による時間的拘束で積極的保安及び販売訪問活動時間の不足 <導入によって期待する効果> 積極的な保安及び販売訪問活動の活発化 いち早くお客様への緊急対応で安心安全な LP ガスのイメージを定着					
導入費用総額	3,950,000 円 (内補助金対象 3,003,080 円)			補助金額	1,501,540 円	
導入期間	補助金 申請日	令和 3 年	機器設置 完了日	令和 3 年	所要期間	4 ヶ月
		6 月 28 日		12 月 23 日		

実行体制	合計	1 名	うち社内	1 名	うち社外	名
-------------	----	-----	------	-----	------	---

一人が専従で設置をしていくが、地域担当者に補助してもらい設置先の誘導とお客様への対応をする。
 従って機器設置は 1 名だが、お客様対応で 1 名の実質 1.5 名での作業

■LPWA 通信システム導入までのスケジュール

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
仕様検討	→								
メーカー選定	→								
設置先の選定	←→								
補助金申請書作成		←→							
事前調査				←→					
事前周知						←→			
工事期間						←→			
試験運用						←→	←→	←→	←→
本格運用						←→	←→	←→	←→
メーカー講習会				★	★				

通信機器メーカー選定の決め手	<ul style="list-style-type: none"> ・集中配管で1棟に多数メーターがある場合1台のNCUで2台の通信が可能 ・通信エリアが広い。 ・メーカーの担当者の方が親切丁寧に対応し、指導してくれる。
導入・設置を進める中で生じた問題点とその改善策	<p><発生した問題点></p> <p>お客様への事前周知の中で1カ月に1回の検針でも1度はプロの目でガス周りの安全を確認して欲しいとの意見を頂く。</p> <p><上記問題点を改善した方法></p> <p>お客様への丁寧な説明と検針訪問ではなく積極的な保安訪問の実施をお約束して、理解を頂く。</p>
導入によって得られた効果や、想定外の効果	<ul style="list-style-type: none"> ・メータ指針の確認が困難な場所や、時間がかかる所に積極的に設置し、時短による作業効率のアップにつながる。 ・弊社が導入しているガスのシステム操作をより詳しく知る機会にもなった。
効果の額	<ul style="list-style-type: none"> ・人件費（検針経費）約4人工/月 ・全体件数の20%なので検針時の人件費以上の効果は上げられていないが、空いた時間で積極的な保安営業訪問をすることが出来る。 ・検針時の車両移動経費等（燃料費の削減）
反省点	導入決定から決定までに時間が短く、速足での周知活動で十分に理解して頂けていないお客様もいらっしゃったのでは、と感じています。
今後の拡張方針	<input checked="" type="checkbox"/> システム連携 <input type="checkbox"/> 販売管理 <input type="checkbox"/> 料金請求 <input checked="" type="checkbox"/> 配送 <input checked="" type="checkbox"/> 保安 <input checked="" type="checkbox"/> その他（配送計画作成）

自己評価 5 または 4 の場合は () 内に具体的な内容	申請作業 (メーカーの協力)	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	仕様確定 ()	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	メーカ選定 ()	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	事前周知 (時間的余裕が無い)	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	工事作業 (天候との闘い)	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	試運転 ()	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	その他 ()	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
申請から導入後 (現在) までの 反響・意見・要望	社内から	検針入力ミスの減少 事務所内での指針と警報の確認による無駄な移動の減少						
	社外 (業界・取引先) から	設置機器はどのメーカーもあまり遜色は無いが、設置環境により通信不可が一番のネックとなる。信頼のおける通信エリアが広いメーカーの機器設置が一番						
	お客さまから	警報のメールが届き、お客様宅に一番近い社員を急行させ、お客様から感謝の言葉を頂く。						
補助事業申請予定者へのアドバイス (こうしておけば良かった、注意すべき点等)		・決定から完了までの時間的余裕が短いので決定後、即行動できるように事前に用意する。						

他社からの問合せ先	電話 0144-53-8811 Eメール t.kanazaki@tomakomai-fujita.jp
他社からのベンチマークの可否	可