

株式会社樽石（北海道小樽市）

作業分担し進めた申請作業

小樽や余市、岩内エリアを管轄している株式会社樽石は、昭和35年からLPガス事業を開始。LPガス供給販売のほか燃料卸やガソリンスタンドなどさまざまな分野で地域に密着した企業として知られている。

都度行われるメーカー主催の勉強会でLPWA通信システムを知り、同社が抱えていた人員不足による検針作業のひっ迫問題を解決する効果的な手段と捉え、補助金制度の後押しもあり導入を図った。家庭用をメインに設置などの現場作業を上参郷光祐社長が、申請業務を総務・経理部副部長の大久保秀俊さんが担当した。

「設置場所に関しては、遠方を中心に現場の社員たちと話し合い決めました」と上参郷社長。管理については、保安面を考慮し管理センターからの連絡を各エリアの営業所に届くよう設定。異常が出た際すぐに対応できるよう万全の体制を整えている。



樽石本社ビル

取り付け工事の苦勞

書類作成の苦勞はもちろん取り付け工事でも、さまざまな問題が発生したという。「コロナ禍により部品調達が滞ったことで、スケジュールが大幅に遅延。期限内に事業を完了させるために通常業務との並行で作業がひっ迫していました」と大久保さん。冬の時期の北海道は、LPガスの供給のほか灯油の供給作業も多忙を極める、さらに積雪などの影響により作業の進行が妨げられるため、繁忙期の12月～1月に行われた工事により業務がひっ迫。他のエリアとの大きな違いだと話す。また、事業完了までの期間が短いため、事前に請求書発行システム等と連携を図ることができればさらにスムーズに作業を進めることができたかもしれないなど、他の事業者の参考になる例を挙げてくれた。



申請業務の苦勞を話してくれた
大久保秀俊総務・経理部副部長

中長期的な経営で判断

申請に当たりメーカーなどの力添えは導入の前提で、さらに「周辺事業者様も補助金申請を進めているため、会合では導入の話題が出ます。経営者の立場で考えれば非常に効果の高いシステムですが、先行投資という側面もあるので、事業として中長期的な判断のうえで採用を検討すべきではないかと考えています」と上参郷社長は経営者としての視点を話してくれた。「今後は、配送などの部門でも活用を検討し、企業としてはシルバー認定事業者を目指して地域の利用者の方々たちに安心・安全にご利用いただけるよう努めていきたい」



さまざな側面から回答してくれた
上参郷光祐社長

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	株式会社 樽石		所在地	北海道小樽市稲穂 2 丁目 22 番 4 号		
社長名	上参郷 光祐		事業責任者	上参郷 光祐	役職名	取締役社長
連絡先	部署名	総務・経理部	ホームページ	https://taruseki.co.jp		
	担当者名	大久保 秀俊	電話番号	0134-25-2222	従業員数	57 名
会社設立	1947 年 6 月 4 日					
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・燃料卸・小売(ガソリンスタンド事業) ・LP ガス供給事業 ・機器販売、リフォーム事業 ・不動産賃貸業 					
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・創業 70 年を超え、地域での知名度と信頼性 ・サービスが、生活関連商品群の多岐に渡っている。 					
お客さま件数	合計 1,897 件 (うち家庭用 1,751 件、業務用 146 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 type="checkbox"/> システム連携 <input checked="" type="checkbox"/> 販売管理 <input checked="" 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、残量管理、保安					
	<申請前における業務上の問題点> 人員不足による検針業務のひっ迫 <導入によって期待する効果> 検針業務効率の改善による人員の有効活用					
導入費用総額	3,337,500 円 (内補助金対象 3,337,500 円)			補助金額	1,668,750 円	
導入期間	補助金 申請日	令和 3 年	機器設置 完了日	令和 4 年	所要期間	8 ヶ月
		6 月 30 日		2 月 10 日		

実行体制	合計 8 名	うち社内 7 名	うち社外 1 名
-------------	--------	----------	----------

■ LPWA 通信システム導入までのスケジュール

	4月	5月	6月	9月	10月	11月	12月	1月	2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"> ・以前からの付き合いのあるメーカー ・メーカー担当者の熱意、献身的な対応
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> コロナ渦による部品調達遅延により期限内に事業完了をする為に業務行程がひっ迫した。</p> <p><上記問題点を改善した方法> 担当職員並びにメーカー担当者による努力</p>
導入によって得られた効果や、想定外の効果	検針業務の軽減
効果の額	検針作業の person 費、車輛燃料費、検針票用紙の削減 約 30 千円/月
反省点	事前に請求書発行システム等との連携を詰めておけば、事業完了までの期間が短い為、もう少しスムーズに進める事が出来た。
今後の拡張方針	<input 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 type="checkbox"/> 保安 <input 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（通常業務との兼ね合い）	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
	メーカー選定（ ）	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	事前周知（ ）	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	工事作業（ ）	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	検針作業が軽減された。						
	社外（業界・取引先） から	同業他社との差別化が図れた。						
	お客さまから	今まで以上に安心して使えます。						
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）		事前に導入予定先等を予め計画しておく、実際に申請期間が短期間な為、スムーズな申請ができる。						