

株式会社工藤米治商店（秋田県大館市）



工藤米治商店社屋

石油製品やLPガス販売を中心に、住宅機器、防災機器、設計施工や工事など多岐にわたり事業展開する株式会社工藤米治商店。取り扱い業種が幅広く、顧客のニーズに広く応えられることが強みである。昭和39年の創業当時は近くに小坂鉱山があり石炭を供給。時代とともに石油からガスへと提供するエネルギー源を変化させ、現在はガソリンスタンド5カ所を所有する。JR東大館駅に隣接する社屋を、現在運休する列車の振替輸送のバス待合室として開放するなど地域に貢献している。

自動検針で時短を実現、対面営業と保安の強化へ

申請のきっかけは検針や集金を行っていた営業社員の欠員。欠員対策としてメーカー担当者にLPWA通信システムを勧められ、自動検針の活用による営業や保安の人員補填に期待して導入に踏み切った。

「自動検針にすることで検針時間の削減になり、空いた時間を対面営業による販売の強化や4年に1回の保安業務に有効活用できました」と富樫取締役は話す。

メーカーは、3社からのプレゼンのすえ東洋計器のシステム機器を選定した。決め手は

- ①設置しやすさ=設置した現場で設定作業ができる。帰社してからの作業が発生せず楽
 - ②ランニングコストが安い
- の2点だったと振り返る。



左から東洋計器・浅野所長、
工藤米治商店・富樫取締役、
東洋計器・上田さん

取り付け作業の苦勞、電波を遮るのは…

取り付け作業は社員3人で実施。自社から遠い顧客をリストアップしたが、一部通信が不安定な場所に対してメーカー担当者に調査・アドバイスを依頼。敷地内で電波のよい場所に移動することで改善した例もあったが、広葉樹の葉が開く時期になると電波状況が悪くなる現象にも見舞われた。供給エリアは白神山地に近い場所もあり、樹木の多い地区ならではのトラブルだった。顧客への周知は、取り付け作業を行いながら対面で実施。機器の設置には理解を得たが、設置後に口座の振込日がずれたため初月だけ料金の問い合わせが多かったという。

導入により、人件費・ガソリン代ともに削減。「検針は月に約2週間程度かかっていましたが、導入後には半分以下に軽減しました。お客さまからは集中監視での見守りが安心との声をいただいています」と導入のメリットを語る。



集中監視システム

申請予定者へのアドバイスと要望

「導入自体は全工程を通してスムーズでした。事前調査や準備を十分にやったことがよかったと思います。初期設定を行う際には、事前にスマホに登録し準備しておくことをお勧めします。要望については、この地区は冬期だけ施設に入る高齢者がいますので、その間ガスを使わない“ゼロ検針”のお宅があります。そういったところにも適用できるよう枠を広げていただけるとありがたい」と富樫取締役は締めくくった。

お客様各位

令和3年11月吉日
株式会社 工藤米治商店

24時間集中監視システム設置と検針伝票廃止のお知らせ

拝啓 仲秋の候、時下ますますご清祥の段、お慶び申し上げます。平素は当店を御利用いただき御厚情のほど、心より御礼申し上げます。

さて、弊社ではこの度「24時間集中監視システム」を導入しました。このシステムはお客様宅のガスメーターと弊社の自動通報装置を24時間集中監視センターへ自動通報し、LPGガスの安全と安心を24時間お守りするものです。このシステムを今回、お客様のガスメーターに設置させて頂きましたことをご了承下さい。

尚、お客様への費用をご負担いただくことは一切ございません。

このシステム導入にあたり、今までお届けした検針伝票はなくなり、代わりに請求書がきます。郵送させていただきます。何卒、ご理解とご協力いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。敬具



【無線通信機器設置例】

※ご不明な点等ございましたら、弊社までご連絡いただきます様、お願い申し上げます。

◆株式会社 工藤米治商店 TEL: 0186-49-3311

お客様周知チラシ(設置前)

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	株式会社工藤米治商店		所在地	秋田県大館市常盤木町 8-9		
社長名	工藤 保則		事業責任者	富樫 勇孝	役職名	取締役
連絡先	部署名	リビング事業部	ホームページ	www.kudohyoneji.co.jp		
	担当者名	富樫 勇孝	電話番号	0186-49-3311	従業員数	76 名
会社設立	1964 年 8 月 21 日					
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・石油製品、LP ガス、住設機器、防災機器 設計施工 ・工業資材、情報機器等の卸、小売業 					
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・地元密着企業としてきめ細かなフォローを行っている。 ・取扱い業種が幅広い為、顧客ニーズに応えやすい。 					
お客さま件数	合計 2,876 件 (うち家庭用 2,530 件、業務用 46 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 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					
	<申請前における業務上の問題点> 営業社員の欠員対策 <導入によって期待する効果> 空いた時間の営業、保安の実施					
導入費用総額	3,000 千円 (内補助金対象 3,000 千円)			補助金額	1,500 千円	
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	6 ヶ月
		6 月 30 日		1 月 10 日		

実行体制	合計	3 名	うち社内	3 名	うち社外	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	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3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	メーカー3社にプレゼンをして頂いた。
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> 自社から遠方の顧客をリストアップしたが一部通信状態が不安定な所もあった。</p> <p><上記問題点を改善した方法> メーカー担当者にアドバイス、調査して頂き良好となった。</p>
導入によって得られた効果や、想定外の効果	検針により拘束時間から解放でき他の業務が管理しやすくなった。
効果の額	人件費、燃料費削減 約 80 千円/月
反省点	設置直後、顧客から料金の問い合わせが多く、事前周知、説明の不十分さを痛感させられた。
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 checked="" type="checkbox"/> 料金請求 <input type="checkbox"/> 配送 <input checked="" type="checkbox"/> 保安 <input type="checkbox"/> その他 ()

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 ()	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	検針ミスが無くなった。 遠隔操作が便利						
	社外 (業界・取引先) から	特になし						
	お客さまから	見守りが安心						
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)		事前調査、準備を十分に						