

興栄燃料株式会社 (千葉県千葉市)



興栄燃料社屋

1947年に設立した興栄燃料株式会社は、LPガスをはじめ、ガソリンや軽油といった石油系燃料の販売を中心に、住宅設備機器の販売や自動車整備、レンタカー事業等の幅広い事業を展開する。市原市内を中心にLPガス販売を展開し、中小企業ならではの小回りが利く即日接客対応で、地元ではなくてはならない企業として定着している。

従業員の人的コスト削減に効果大

これまでは「年末年始の帰省による世帯人数増加によるガス切れ」「ガス機器増設によるガス使用量増加でのガス切れ」等を防止すべく、従業員が実際に現場へ出向き、残量確認を行っていた。「季節の変わり目はガス暖房器具の使用頻度が読めず、ボンベ配送にも無駄が生じていました。中には、週に1、2回お客様宅に出向いて確認したという従業員もあり、業務改善が急務でした」と話すのは同社燃料部の関心道課長。近年の検針員不足に加え、コロナ禍で欠員が出た場合も、従業員が数百件の検針業務を引き継ぐことが多々あったという。

関心道課長(左)と通信システム取り付けに携わった社員たち



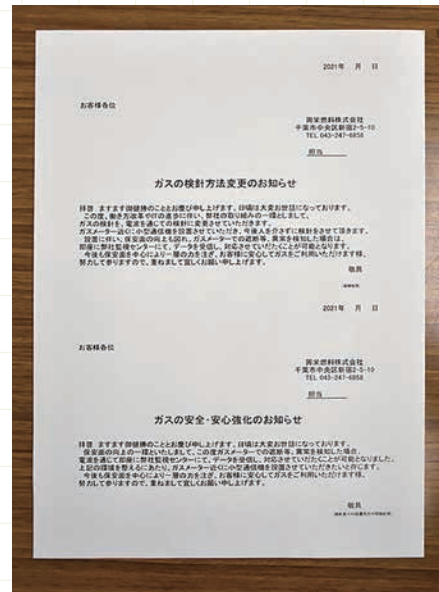
加藤聖教社長のリードの下、集合住宅500件にシステムを導入したところ、メーター情報の自動取得で、検針業務の効率化が実現。「残量が可視化されたことでガス切れの心配がなくなり、従業員の精神的疲労も軽減しました。想定外のメリットとしては、ネット上で閉開栓管理ができ

るため、これまで従業員で行っていた滞納者対応業務の一部が削減されたことが挙げられます」。

メーカー選定の決め手は、使い勝手の良さ。「シンプルだからこそ、従業員にもお客様にも受け入れやすいと判断し、導入に至りました」。

反響も上々な反面、さらに周知に力を

導入してから現在に至るまで「異常があればネットですぐ状況がわかるため、状況確認が容易という点で、社内でも好評です」と関さん。「弊社側が気づいてメーカー遮断の連絡をすることもあり、お客様からもいい意味で驚かれています」。一方で、顧客の事前案内については改善点が残ったといいます。「お客様への文章での周知は行っていましたが、より分かりやすくご理解いただく意味でも画像等を添付すれば良かったです」



お客様向け周知チラシ

今後の展望

「これまでの弊社はアナログ思考気味で、多くの業務を人力に頼ることがほとんどでしたが、システムを導入し、一気にデジタル化したことで従業員の人的コスト削減や精神的ストレスの軽減に大きく貢献できました。現状の運営は順調ですので、今後も申請して導入件数を増やすと共に、ゆくゆくは携帯電話での支払いや決済ができるよう、徐々にステップアップも目指していきます」と関課長は話している。

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	興栄燃料株式会社		所在地	千葉県千葉市中央区新宿 2-5-10		
社長名	加藤 聖教		事業責任者	関 心道	役職名	課長
連絡先	部署名	燃料部	ホームページ	https://koei-e.jp/company/		
	担当者名	関 心道	電話番号	043-247-6858	従業員数	約 300 名
会社設立	1947 年 3 月					
事業内容	・石油系燃料、給湯設備、空調設備、家庭用電化製品、自動車販売、太陽光発電システム、損害保険業他					
会社の強み	・中小企業という利点を活かし、お客様から器具不具合等のご連絡を頂いた際は、小回りを利かせ当日対応させて頂いております。その他、お客様の細かいニーズに応えられるよう日々勉強会等も行っていきます。					
お客さま件数	未公開					

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 checked="" 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 <具体的活用方法> 配送サイクルの適正化やガス器具の増設及び、ご入居者様の世帯人数の変動によるガス使用量の把握等。					
	<申請前における業務上の問題点> ご入居者様の世帯人数の増加によるガス切れ。ファンヒーターなどの器具増設に伴うガス切れ。配送サイクルの無駄。 <導入によって期待する効果> 器具増設やご世帯人数の増加に伴うガス切れ防止。配送サイクルの適正化。					
導入費用総額	3,100,000 円 (内補助金対象 3,100,000 円)			補助金額	1,550,000 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	3 ヶ月
		8 月 31 日		11 月 19 日		

実行体制	合計	3 名	うち社内	0 名	うち社外	3 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	・通信機器の電波状況やクラウド上の運営サイトでの運用方法。 施工や設置後の初期設定のやり易さ、通信機器及び設置費用などの経費の面から決定させて頂きました。
導入・設置を進める中で生じた問題点とその改善策	<発生した問題点> 特にありませんでした。 <上記問題点を改善した方法> 特にありませんでした。
導入によって得られた効果や、想定外の効果	滞納者に対してのガス止めや、支払い後の開栓について都度社員が対応しておりましたが、LPWA 導入後ネット上での閉開栓ができるようになり効果を発揮しております。 メーター遮断時はお客様にて復帰操作をして頂いておりますが、メーターの位置が不明の場合や、復帰方法が分からない等につきましてもネット上から開栓ができるようになりました。
効果の額	78 千円／年間
反省点	LPWA 設置に際し、事前の案内文章に画像等を添付し分かり易く周知できれば良かったと思いました。
今後の拡張方針	<input type="checkbox"/> システム連携 <input type="checkbox"/> 販売管理 <input checked="" type="checkbox"/> 料金請求 <input type="checkbox"/> 配送 <input 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	滞納ガス止め先にて、支払確認後にすぐに社員が出向き開栓する作業が LPWA 上にて行われる事で効率化を図れました。						
	社外 (業界・取引先) から	24 時間 365 日メーターにて異常があればすぐに発報し状況が分かる事は安心との事。						
	お客さまから	お客様が気づく前にメーター遮断のご連絡をさせて頂く事があり、驚いておりました。						
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)	事前の周知案内はしっかり作成された方が良いです。							