

株式会社田中屋（埼玉県三郷市）

社員一丸で取り組んだ申請作業

地域密着企業として創立50周年を迎える株式会社田中屋は、新型コロナウイルスの影響を受け、検針員（現在パート2名）の人手不足に直面していた。その打開策として、埼玉県でも推進しているLPWA通信システムの導入に令和3年に着手。補助金事業の活用も視野に入れていたことから、メーカーの協力を受けながら申請作業を進めた。「最も苦労したのは、申請に必要な顧客リストの作成です」と話す同社。一度出したリスト内で空き家を外す作業は、非常に苦労したそう。申請までの期間が短かったこともあり、社内他部署の協力を得ながら社員全員で取り組む事業となった。



田中屋社屋

苦労を上回るメリット

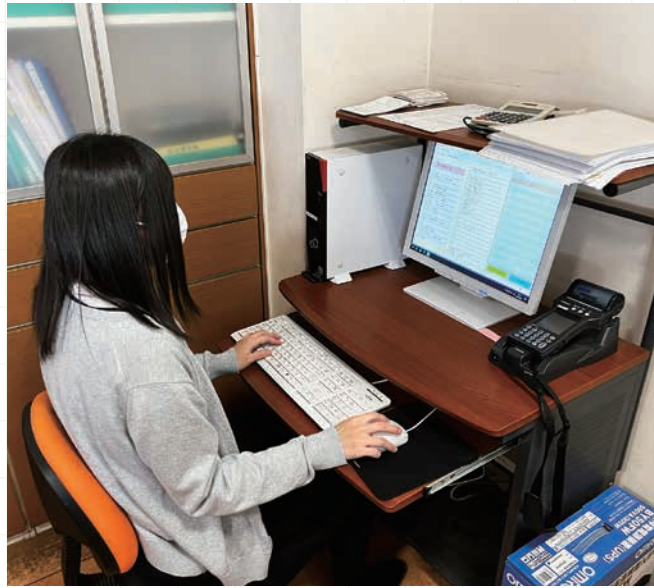
システムを集合住宅や遠方を中心に導入したことで、検針に費やす時間と労力が格段に減ったこと。今まで天候に左右されながら約4日間かかっていた検針が1日で済むようになったこと。開栓閉栓が手元で行えるようになったことで滞納者の対応が楽になったことなど、多くのメリットがあると担当者は話す。また、管理は同社内のパソコンで行っているためガスの漏洩や異常使用などは顧客からの連絡以前に対応することができ「連絡するとお客様が気づいてないことが多く、その点でも信頼を得ている」と内山重雄社長と内山尚之部長。また、トラブルに会社支給の携帯端末で外出先でも瞬時に対応可能になり、作業面での業務のスピードアップが飛躍的に進んだ。

取材に応える内山重雄社長（左）と内山尚之部長（右）



導入時のポイント

多くのメリットがある同機器。そのため導入を検討している近隣のガス事業者から、使用感などの問い合わせが多いと話す。難航するポイントなども含め「使用に関しては多くのメリットがありますが、特に大変な申請時に注意が必要なポイントや資料作成に関する事前準備などは、導入経験のある事業者に聞くことを強く勧めます」と内山部長。「導入に際しては、社内で不安の声も出たが、事務員さんをはじめ多くの社員の協力で進められた」と内山社長は、導入する際のポイントを話した。今後は、同装置の設置数の増加やコミュニケーションの少なくなった顧客との接触機会の創出、数年の間にゴールド保安認定事業者を目指すなどの抱負を語った。



社内PCで安全面を管理

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	株式会社田中屋		所在地	埼玉県三郷市三郷一丁目 30 番 9 号		
社長名	内山 重雄		事業責任者	内山 尚之	役職名	ガス部 部長
連絡先	部署名	ガス部	ホームページ			
	担当者名	内山 尚之	電話番号	048-952-3061	従業員数	10 名
会社設立	1977 年 9 月 1 日					
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・LP ガス、灯油販売 ・上下水道工事、ガス工事、電気工事 ・住宅設備機器販売、施工 					
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・創立 50 周年を迎え、地元密着企業として、きめ細かいフォローを行っている。 ・風通し良い社風で、何でも意見のできる雰囲気がある。 ・人間尊重（人を大事にする）、お客様第一。 					
お客さま件数	合計 1,399 件（うち家庭用 1,369 件、業務用 30 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 checked="" 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> LPWA データ配信サービス「アイチクラウド」を導入したことによって、主に集合住宅を中心に毎月の検針値の取得を行っています。取得した検針値はデータで出力し、システム連携が完了した販売管理システムへ受け渡すことにより、料金調停までをスムーズに行えています。 また、ガスメーターからのセキュリティ情報を即時にメールで受け取ることができ、業務で外出中でも発生内容の確認・対応ができるようになりました。 導入によって、毎月の検針のみならず、様々な業務の効率化が計れています。					
	<申請前における業務上の問題点> ・検針員の不足 <導入によって期待する効果> ・人手不足の解消 ・システム利用によって、災害時・緊急時対応が容易になる。					
導入費用総額	3,052,500 円 (内補助金対象 3,052,500 円)			補助金額	1,526,250 円	
導入期間	補助金 申請日	令和 3 年	機器設置 完了日	令和 1 年	所要期間	約 7 ヶ月
		6 月 29 日		1 月 19 日		

実行体制	合計	2 名	うち社内	2 名	うち社外	0 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
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"> ・卸店担当者、メーカー担当者のサポート体制が充実していた。 ・通信機器の設置、起動作業が簡単で、複雑な作業がいない。 ・更新を予定していた販売管理システムとの連携が可能。
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> <ul style="list-style-type: none"> ・他業務と並行して設置作業を行った為、検針端末の設置作業に当る人員の確保に苦勞した。 <p><上記問題点を改善した方法></p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社内の他部署から人員を確保した。
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"> ・検針値のリアルタイムでの取得 ・毎月の検針日を固定することができた。 <p>(導入前は、検針日が天候等によって左右されていた)</p>
効果の額	検針日数：4日間 → 1日に削減することができた。
反省点	<ul style="list-style-type: none"> ・限られた作業時間の中での検針端末設置だった為、施工ミスで複数回現場に向かった事があった。(施工計画をしっかりと計画すれば、防ぐことができた)
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 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()内に具体的内容	申請作業（申請書類の収集、作成）	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		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		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	導入前は、システムを主に使用する事務員から使いこなせるか不安との意見はあったが、導入後にメーカー担当者より取扱説明を適宜実施してもらい、うまく使いこなせるようになっている。						
	社外（業界・取引先）から	導入を検討している近隣のガス事業者から、導入後にLPWAに関する問い合わせを受けたケースがあった。						
	お客さまから	消費者から、検針時の対面の機会が少なくなる心配の声があった。						
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）	LPWA 導入を検討しているガス事業者へは、補助事業を申請しての導入を強くおすすめします。							

他社からの問合せ先	電話 Eメール tanakaya0107@outlook.jp
他社からのベンチマーク	可