

鈴一物産株式会社（愛知県瀬戸市）



鈴一物産社屋

愛知県内や岐阜県南東部（東濃地区）をメインに、LPガスや石油類を中心とした各種燃料の卸売り、小売り事業を営む鈴一物産株式会社。1919（大正8）年の創業から今年で103年目を迎え、顧客からは「すずいちさん」の愛称で親しまれる老舗ガス事業者だ。近年では、地震や大雨を伴う台風等の自然災害時におけるLPガスの優位性を伝えるべく、LPガスを使った災害対応発電機や空調設備（GHP）の周知にも力を入れている。

人の技と機械の正確さ、双方の優位性によるハイブリッドな業務体系

4代目の鈴木敏志社長を中心にLPWA通信システム導入を推進。当初、システム化に慎重な姿勢を取っていた社長だが「『人の技』を大切にしつつ、システムで効率化できる部分はできるだけ頼っていければ」との言葉通り、人と



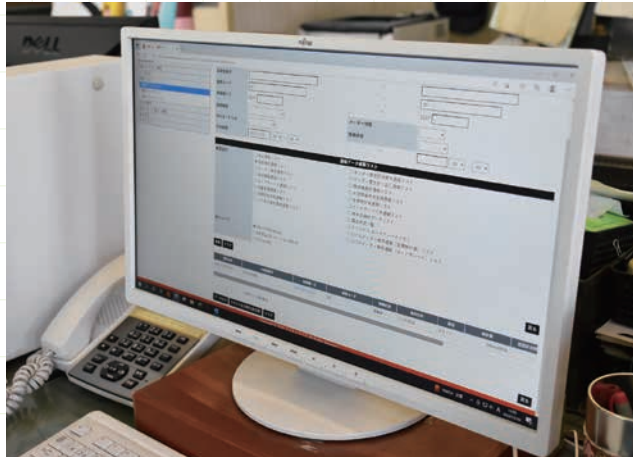
鈴木敏志社長

機械、それぞれのメリットを活用した業務改革を実現した。「保安業務であれば、ベテランの人間が来てくれれば安心できますよね。お客様本位で考えれば、業務内容によっては人の力は必要不可欠。一方で検針業務や配送業務等、効率化やコストカットが可能な部分に関しては、自動化を積極的に取り入れたいと考えています」。

メーカー選定では現場の声を吸い上げ、現状取り付けているメーター機器と同じメーカーに決めた。互換性を考え、扱いやすさを重視したという。

システム導入がきっかけとなった『働き方改革』

業務効率が大幅に上がったことで、従業員の働き方を見直すきっかけにもなったと話す鈴木社長。「弊社の従業員の傾向として、私物の携帯電話でお客様対応を行う等、公私混同しがちな面がありました。システム導入に合わせて社用携帯を配ることでオン・オフを分けるきっかけを作りました。小さな一歩ですが、これからの時代は仕事とプライベートの切り分けは必須だと思います。コストカットや合理化を考えたシステム導入でしたが、今思えばこの決断も弊社にとって未来を見据えるための大切な判断だったといっても過言ではありません」。



システム画面

今後の展望

「配送業務のさらなる合理化を目指します。ベテランの配送員ともなれば配送方法は人それぞれで、マニュアルというものは存在していません。長年培ってきた“勘”は頼りになる一方で、後進が膨大な知識を吸収しきれず、育たないまま辞めてしまうというデメリットもあります。配送員の高齢化が進む中、若手の育成は急務。システムを活用し、経験に頼っていたノウハウを、今後はデータ化し共有することで後進育成を促進しようと考えています」

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	鈴木物産株式会社		所在地	愛知県瀬戸市弁天町 72		
社長名	鈴木 敏志		事業責任者	足立 育元	役職名	取締役
連絡先	部署名		ホームページ	http://suzuichi.com		
	担当者名		電話番号	0561-21-6181	従業員数	44 名
会社設立	1960 年 6 月 3 日 (創業は 1919 年)					
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・燃料卸小売業(LP ガス・ガソリンスタンド) ・リフォーム ・ウォーターサーバー 					
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・地元における知名度 ・LP ガス・ガソリンスタンドといった既存顧客に向けた市場浸透が図れる。 					
お客さま件数	合計 1,838 件 (うち家庭用 1,540 件、業務用 298 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 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>					
	<申請前における業務上の問題点> 配送の効率化 検針の合理化 <導入によって期待する効果> 上記と同じ					
導入費用総額	4,500,000 円 (内補助金対象 2,250,000 円)			補助金額	2,250,000 円	
導入期間	補助金 申請日	令和 年	機器設置 完了日	令和 年	所要期間	ヶ月
		月 日		月 日		

実行体制	合計 7~10 名	うち社内 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												

※詳細スケジュールが不明のため空欄となっております。

通信機器メーカー選定の決め手	・「互換性があった方が良い」という現場の声を反映し、メーカーと同じ通信機器メーカーを選定。
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> 通信不良。</p> <p><上記問題点を改善した方法> 通信環境を改善したことで、問題なく使えるようになった。</p>
導入によって得られた効果や、想定外の効果	働き方を見直すきっかけになった。
効果の額	検針員の人数を3人→1人へ絞ったことでコストカットが実現。
反省点	実際に作業をする事務担当者に事前に情報共有しておくべきだった。
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 ()

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（メーカーのサポートはあったが大変だった）	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（時間との闘いだった）	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（社内での共通理解を深めるのが大変だった）	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	社内ですべての顧客のメーター状況把握ができるため安心感が得られた。						
	社外（業界・取引先）から							
	お客さまから							
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）	システム導入するタイミングは、仕事内容の多くを見直す時期。事業の見直しをするきっかけ作りとして考えてみては。							

他社からの問合せ先	電話 0561-21-6181 Eメール s-suzuki@suzuichi.com
他社からのベンチマーク	可