

松永瓦斯株式会社 (広島県福山市)



松永瓦斯社屋

LPガス事業以外に主力事業のガソリンスタンドでの石油や石油製品の販売を福山市内で行っている松永瓦斯株式会社は、顧客件数3,200件を超え、出光興産株式会社の全国優秀販売店13年連続表彰など輝かしい実績を持つ。経営理念に顧客や従業員の満足に加え、従業員の家族の満足をも掲げる同社は、新しいことへの挑戦意欲溢れる社風で、これからも地域から信頼される企業を目指す。

会社の身の丈に合った形での設置を進める

「補助金事業での設置は500件であったが、仮に事業採択されなくても設置は着実に進めていた。導入は確実に業務の効率化につながるものであると考えており、今後の設置ペースも投資に見合った回収を精査したうえで、会社の身の丈に合った形で進めていきたい」と森上仁詞専務取締役は話す。また、福山市松永町をコアエリアとするコンパクトな範囲での事業特性もあり、LPWA通信システムの普及による認定については、「今すぐにでも必要とは考えていない」と一線を画す。

一般の顧客500件に設置したが、まずは検針を行う各担当者が難易度（移動距離や時間、その他障害の有無など）により選定。現状集金をしている顧客を除き、最終的には入社以来すべての顧客の検針実績を持ち、営業エリアを隈なく把握しているLPガス部の神原幸治部長が選定した。



取材に応える森上仁詞専務取締役(左)と神原幸治部長

お客さまとの関係を濃密な対話を通して築く

導入による狙いは検針に要していた時間を他の業務に生かすこと。その効果を具体的に示すことは難しいが、ガス機器等販売実績や修理点検実績は確実に向上しているという。特に機器販売では、昨今の社会情勢によるマイナス面を差し引いても成果は明らかであるという。「自動検針にして生み出される時間を、点検などで伺った際のお客さまとの商談にもっと充ててもらえれば、当社と今以上に親密になり、愛していただける」と、顧客と家族のような関係作りを神原部長はイメージする。設置対象の顧客には、対面による接点を重視する観点から、基本的にはすべて口頭で説明を行った。

振り返れば苦労が浮かぶが、社内外のタッグで乗り越えた

苦労した点は、「申請作業」と「設置工事作業」であった。終始ガスメーターで日頃から付き合いのあるメーカー担当者の協力が大きかったが、申請作業は簡単なものではなかった。また、取付工事では通常業務との調整に苦労したものの、「取付現場を熟知する神原部長とメーカー担当者の指示、指導で何とか乗り越えることができた」と森上専務取締役は安堵する。

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	松永瓦斯株式会社		所在地	広島県福山市津之郷町津之郷 225-1		
社長名	代表取締役社長 森上 茂光		事業責任者	神原 幸治	役職名	LP ガス部 部長
連絡先	部署名	専務取締役	ホームページ	https://matsugas.jp/		
	担当者名	森上 仁詞	電話番号	084-951-1818	従業員数	48 名
会社設立	1964 年 6 月 16 日					
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ガソリンスタンドでの石油・石油製品の販売 ・LP ガス及びガス機器の販売、配管工事、等 					
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・福山市内で 58 年間営業しており、地域社会に溶け込んだ企業である。 ・出光興産(株)全国優秀販売店表彰等を受けるなど、販売力の向上に努めている。 ・新しいことに挑戦してみよう、という社風を持つ。 					
お客さま件数	合計 5,000 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 type="checkbox"/> 料金請求 <input type="checkbox"/> 配送 <input type="checkbox"/> 保安 <具体的活用方法> 検針の自動化に活用することで、生産性の向上等に益している。					
	<申請前における業務上の問題点> 手動検針が多く、前後の移動時間も含めると、本来すべき販売、企画、及び各種検討などを行う時間が削られていた。					
LPWA 通信システムの 導入目的	<導入によって期待する効果> 検針作業の自動化によって、より作業員が効率的に販売活動や検討活動を行うことができる。					
	導入費用総額					
3,500,000 円			補助金額		1,750,000 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
		6 月 28 日		12 月 20 日		

実行体制	合計 8 名	うち社内 8 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	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	信頼のおける既存取引先で、メーターも同じである為
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> 一部通信状態が不安定な箇所があった。</p> <p><上記問題点を改善した方法> 機器設置場所の改善をした。 上記でもだめな場合は、取り急ぎ別箇所を優先するものとし、従来通り手動検針している。</p>
導入によって得られた効果や、想定外の効果	ガス検針業務による人件費削減・コスト削減
効果の額	人件費、燃料費削減額 約30千円/月
反省点	今後も継続して設置を行っていくので、それらの推移を確認したうえで見極めたい。
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 type="checkbox"/> 配送 <input type="checkbox"/> 保安 <input checked="" type="checkbox"/> その他（業務効率化）

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 (初めての申請の為)	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 (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
	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	作業の効率化に益したかをチェックしたうえで推進していきたい。						
	社外 (業界・取引先) から	特になし						
	お客さまから	特になし						
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)	メーカーと緊密に連携し、抜け漏れのない申請を出すのがまずは重要だと思います。							