

株式会社井尻ガス（福岡県福岡市）



井尻ガス外観

設立51年目を迎え、地域密着企業としてエリアのライフラインを支えている株式会社井尻ガス。LPガス供給事業だけでなく、機器販売やリフォーム事業、ウォーターサーバーの取り扱い、電解水素水レンタルなど幅広く事業を展開し「お客様の暮らしのお困りごと」解消を目指して活動している。西日本シティ銀行のSDGs宣言や福岡マイボトル協力店としての取り組みなど、時代に即した環境への配慮にも積極的。「お客様と撮影した花の写真をアルバムにしてプレゼントし、喜んでいただいた」など顧客との交流も深い。

人員不足だけでなく、SDGsの一環としても導入

人手不足のリスクヘッジや生産性の向上はもちろんのこと、訪問検針を自動化することで遠方への移動の燃料費削減を図るなどSDGsの観点からも申請を決断。旧知のメーカーの親身なサポートにより、短い工期でスムーズに設置を完了した。

「システム導入後は人件費と車両費で月間約45,000円、退去閉栓処理は1件約1,500円、保安出動1件約3,000円の削減になり、保安出動は以前の半分になった。生産性が向上し、空いた時間でセキュリティー点検や機器販売の提案、新築配管の自社施工等が可能に。また、退去時の精算が非接触で行えるようになった」と北村陽一郎社長は、そ



北村陽一郎代表取締役社長

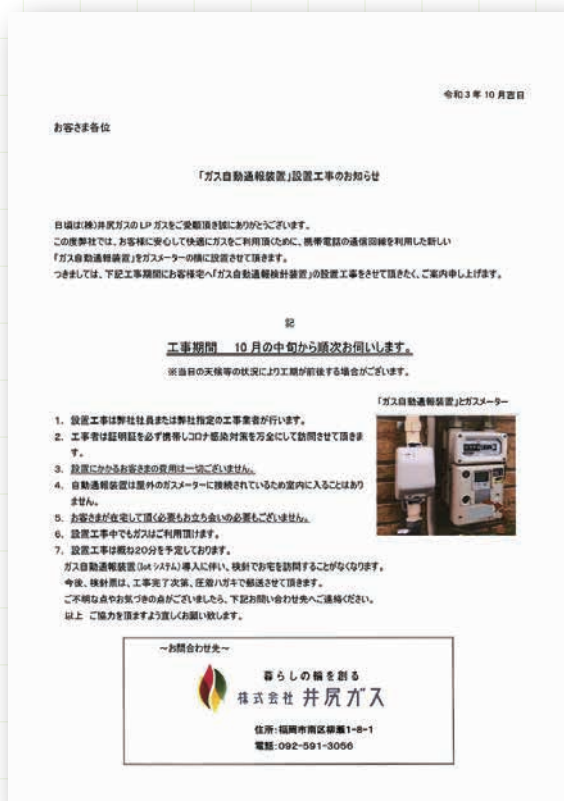
の効果を力説する。顧客からの「集中監視の安心感」の声だけでなく、従業員からも「検針業務が減った分、他の仕事ができるようになった。集中監視コールセンターでの対応が助かる」といった好評の声が届いている。

検討者へのアドバイス

通信不良の地域で、機器が何度も受信を試みた結果電池切れになるケースがあった。また、集中コールセンターからの電話は顧客にとっては知らぬ番号のため、コールセンターの名称や電話番号を事前に周知することが必要だと話す。同社では書面で周知した上で携帯電話に番号登録を促すなどの対応が功を奏した。

また、申請書類が多いこともあり「申請準備を早く実施することで慌てなくて済む。お客様へのアプローチの方向性を明確に、社員の生産性向上の意識付けも大切」と北村社長。

また、補助金にもさまざまな種類があるため、先を見据えて各社にあった補助金を選ぶことが大切だとアドバイス。



お客様周知チラシ（設置前）

今後の展開

今後は遠距離の戸建てに積極的に導入し、燃料費の削減によるSDGsへの貢献や人材不足へのリスクヘッジを行うとともに、快適な暮らしのパートナーとして「お客様からありがとうをいただく」ことを目指していく。

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	株式会社井尻ガス		所在地	福岡市南区柳瀬 1 丁目 8 番 1 号		
社長名	北村 陽一郎		事業責任者		役職名	
連絡先	部署名		ホームページ	https://www.ijirigas.com/		
	担当者名		電話番号	092-591-3056	従業員数	6 名 (他パート2名)
会社設立	1971 年 6 月 3 日					
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・LP ガス供給事業 ・機器販売、リフォーム事業 ・ウォーターサーバー、電解水素水レンタル事業 					
会社の強み	<p>設立 51 年目を迎え地域密着企業として暮らしの輪を創っている。</p> <p>「快適な暮らしのパートナーとして、お客様に「ありがとう」をいただける行動を目指す！」という行動理念の下、お客様と同じ目線に立ってきめ細かいフォローを行っている。</p> <p>ガスだけではなく、お客様の暮らしのお困りごとに対応すべく元気に活動している！</p>					
お客さま件数	合計 2,300 件 (うち家庭用 2,200 件、業務用 100 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 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、集中監視、システム連携による料金請求					
	<申請前における業務上の問題点> 業務多様化による人材確保。検針作業、検針費用の高騰。将来的な人材確保への不安。					
LPWA 通信システムの 導入目的	<導入によって期待する効果> 生産性の向上、車両費、燃料費の削減。集中監視での保安強化。					
	<導入費用総額> 3,115,200 円 (内補助金対象 3,115,200 円) 補助金額 1,557,600 円					
導入期間	補助金 申請日	令和 3 年 6 月 29 日	機器設置 完了日	令和 3 年 12 月 17 日	所要期間	6 ヶ月

実行体制	合計	6 名	うち社内	4 名	うち社外	2 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	<ul style="list-style-type: none"> ・集中監視コールセンターの充実。分計メーターによる連携サービスの提供。 ・親身なメーカー担当者 ・メーカーへの信頼
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> 電波が届かないエリアへの対応。集中監視コールセンターからの電話への不応答（見知らぬ電話番号からは出られない）。</p> <p><上記問題点を改善した方法> ・設置場所を変えるなど改善を行ったが電池の消耗が早く、永久的な改善には至っていない。 ・コールセンターの名称、電話番号等を書面で周知し携帯電話に番号登録していただいた。</p>
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"> ・生産性が向上した。空いた時間でセキュリティー点検や機器販売提案、新築配管自社施工等が可能となった。遠隔でガスメーターの開閉栓ができるため退去時の精算が非接触にて行えた。ガス代金滞納者のガス止、入金後の開栓がスムーズに行える。 車両費、燃料費削減。
効果の額	<p>人件費、車両費 約 45,000 円/月、退去閉栓処理（遠隔閉栓）2022年1月～10月まで計 47 件（@1,500 円/件）</p> <p>保安出動の減少（電話対応にて処理可能）直近 3ヶ月で 5 件（@3,000 円/件）</p>
反省点	<p>繁忙期と重なるため、他の仕事との調整をうまく行えるよう準備が必要だった。</p>
今後の拡張方針	<p><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</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>その他（分計メーターとの連携）</p>

自己評価 5 または 4 の場合は () 内に具体的内容	申請作業（メーカー担当者サポート有）	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（他業務との兼ね合い）	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	社員の検針業務が減り他の仕事ができるようになった。 集中監視コールセンター対応が助かる。						
	社外（業界・取引先）から	DX という観点からも同業他社との差別化ができた。						
	お客さまから	集中監視の安心感。						
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）		申請準備を早くから行っておくと慌てなくて済む。 会社のお客様へのアプローチの方向性を明確にしておいたほうが良い。地域密着で顧客接点を強化するのであれば必ず導入する必要はないと思う。 社員の生産性向上の意識付けをしっかりとる必要がある。						