

株式会社マルキガス中部（沖縄県諸見里市）

重要なスケジュール管理と協力体制



マルキガス中部外観

LPガスやガス機器の販売、設備工事などを行っている株式会社マルキガス中部（平成10年設立）。LPWA通信システムの導入を決めたきっかけはグループ内の勉強会だった。通常業務を行う中で、検針作業や入退去時の開閉栓稼働の効率化、安心・安全へのさらなる取り組み強化などが期待できると判断し、補助金申請を進めていった。申請までの期間が短いことや初めて取り組む資料作成に不安を感じながらも、導入機器メーカーの協力を受け社内スタッフも含め計7人で申請に取り組んだ。途中、立地により一部通信状態が不安定な個所もあり代替え物件を準備。設置期間が決まっていたため、「スケジュール管理を会社全体で協力して進めていくことが、非常に大切です」と泉勉社長。機器設置から試験運用、本格運用と進めていった。

現代に合った顧客対応

導入に当たり、顧客はもとより集合住宅オーナーや管理会社に対しても事前に説明文書の配布を行うことで理解が得られ、取り付けなどに関してのクレームは1件も無かったと同社。さらに昨今増えているオートロックの集合住宅の入居者は、そもそも対面を避ける傾向にあるため今回の導入で「入居者のセキュリティー意識」に訴える面もありスムーズに受け入れられたと考察。「以前は、訪問宅内で何か問題があるとガス会社の検針が原因だと疑われる場面もありましたが、導入後はトラブル回避にもつながっています」と話す。さらに、不動産管理会社がセキュリティー面でLPWA通信システムを物件案内時に説明してくれるため、入居者の理解度も高く、安心・安全面で他社との差別化にもつながるといふ想定以上の成果が生まれている。



将来を考え導入を進めた泉勉社長

高い自社メリット

自社メリットとしては、検針時の人的ミスが減った結果、業務効率化の実現につながり、スタッフに余裕ができたことで丁寧な接客につながっているとのこと。さらに、顧客訪問が減少したことで人件費や配送燃料費の削減のほか、修理や工事、営業に人材リソースを割ける利点を挙げる。泉社長は「人材不足を痛感しておられる事業者様は、すぐに取り入れることをお勧めします。実際に、導入を迷われている場合は、数台をテストケースとして運用してみると利便性が分かります」と力説する。

今後は、検針から明細発行までのデジタル化を進め、顧客と事業者双方が安心・安全で便利な運用を進めていく。



状況は社内で一元管理

会社概要と LPWA 通信システムの実態調査票

会社名	株式会社マルキガス中部		所在地	沖縄県沖縄市諸見里 3-6-1		
社長名	代表取締役社長 泉 勉		事業責任者	比嘉 貴子	役職名	取締役 部長
連絡先	部署名	業務 総務	ホームページ	https://www.maruigas-chubu.okinawa/		
	担当者名	比嘉 貴子	電話番号	098-933-4441	従業員数	14 (役員含) 名
会社設立	1998 年 9 月 1 日					
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・LPガス（家庭用・業務用）の販売及び設備工事 ・ガス器具類 厨房機器類の販売及び設備工事 ・ユニットバス キッチン等の住宅設備機器の販売 					
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・販売価格を良心的価格に抑え顧客満足度を社業発展の原動力に ・地元密着 LP ガス事業者としてきめ細かいサービスとアフタフォローを提供している。 ・社内（労使含む）コミュニケーションの更なる強化を図り、社員一丸となった事業運営を遂行している。 					
お客さま件数	合計 3,107 件（うち家庭用 3,097 件、業務用 10 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 type="checkbox"/> 配送 <input type="checkbox"/> 保安 <具体的活用方法> 自動検針、残量管理、閉栓業務・自動検針による料金反映 ・警報活用による保安強化 ・入退去の際の遠隔開閉栓 ・随時検針による料金の日割り精算 ・配送委託会社による配送の効率化（必要に応じ随時）					
	LPWA 通信システムの 導入目的 <申請前における業務上の問題点> ・検針作業の効率化 ・入退去時の開閉栓稼働の効率化 ・警報等活用による更なる「安心安全」への取り組み強化とお客さま信頼確保 <導入によって期待する効果> 人員の有効活用 保安情報の警報（漏洩 遮断） ・安心安全を訴求した新規顧客獲得					
導入費用総額	3,312,000 円（内補助金対象 3,003,984 円）			補助金額	1,501,992 円	
導入期間	補助金 申請日	令和 3 年	機器設置 完了日	令和 4 年	所要期間	2ヶ月
		6月28日		1月31日		

実行体制	合計 7 名	うち社内 5 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
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"> ・通信性能、信頼度 ・導入済事業者の推薦 ・担当者の誠実さ、信頼性
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個所もあった</p> <p><上記問題点を改善した方法> 代替えの物件を準備した。</p>
導入によって得られた効果や、想定外の効果	<p>検針のための顧客訪問の減少により 修理・工事・営業の充実化へとつながる。</p> <p>オートロックマンション対応に苦慮しなくなった。</p> <p>人為的ミスの削減により業務効率化の実現、接客の丁寧さへと繋がる。</p> <p>更には新規顧客の獲得にまで影響を及ぼす。</p>
効果の額	<p>人件費、配送燃料費削減額 約 28 千円/月</p> <p>・入退去時、料金滞納等のメータ開閉栓の遠隔対応による稼働減 ⇒直近 3 ヶ月で 20 件、30,000 円 (@1,500 円/件)</p>
反省点	<p>LPWA のメリットを事前に具体的に把握していれば 件数をもっと多く申請したかった。</p>
今後の拡張方針	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/>配送（委託会社今後検討） <input checked="" type="checkbox"/>保安</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（通常業務との兼合い）	大変だった	5	4	3	2	1	大変でない
	仕様確定（知識不足）	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（ ）	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	検針ミスが減少した。 遠隔で開閉栓ができるので便利になった。						
	社外（業界・取引先）から	同業との差別化が図られた。						
	お客さまから	今以上に安心してガスを使えます。 検針で敷地内への立ち入りなく、プライバシーが守れる。						
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）		会社全体で取り組むことが重要であり、気が付かない有用な活用方法や、意外な効果も見込める。 浮いた稼働を他分野に活用できる。						

他社からの問合せ先	電話 098-933-4441 Eメール：maruigaschubu@aroma.ocn.ne.jp
他社からのベンチマーク	可