

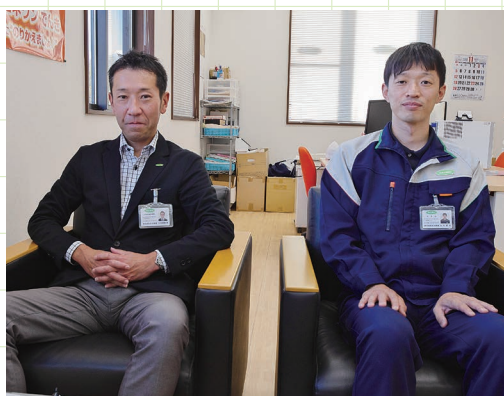
丸光商事  
本社外観

岩手県宮古市に本社を置く丸光商事は、1947年(昭和22年)の創業以来、LPガス等の燃料販売をはじめ、上下水道設備・給排水設備工事、リフォーム事業等を営み、お客さまの生活に密着した企業として地域の復興に貢献している。

## 震災を乗り越えて

あの東日本大震災から12年、復興する街「宮古」。その街のエネルギーの中核を担う同社で取材に対応頂いたのは代表取締役専務の小久保健太郎さんと及川哲史さん。おふたりとも笑顔が素敵で、こちらからの質問に明確にお答えいただいた。

同社は、大震災で大黒柱であった当時の社長を失い、ご子息たちがあとを継いだ。主な事業としていたガソリンスタンドは被災したもののLPガス事業は無傷だった。ガソリンスタンドは、「復興特需」で持ち堪えていたものの、復興特需の終焉を目前にLPガス事業を柱として会社再興を図ろうした。自社単独での再興は難しいと判断した当時の経営陣は、5年前に大手LPガス事業者サイサングループの傘下に入ることを決断し、同社より小久保さんを迎え入れた。

LPWA事業の責任者を務める  
小久保専務(左)と現場担当され  
た及川さん(右)

## 事業継続の危機感から導入したLPWAとその効果

小久保さんは早速社内改革に乗り出すが、社員の高齢化、しかも決められた仕事しかない旧来の働き方を目の当たりにし、将来の事業継続に強い危機感を覚えていた。

そこで、社内では専門性の高い業務として捉えていた検針業務を誰でも出来る業務と捉え、社内での意見交換を経てLPWA導入を決定した。

もちろん、検針担当者の雇用問題が発生したが、彼ら自身が他業務への異動に将来を見出せないことを覚り、身を引くかたちで解決をみたという。

「震災復興も一段落し、宮古市は人口減少が続いている。そんな今だからこそ、思い切った決断をしなければ事業継続は見込めない。LPWA導入はそんな動きの序章に過ぎない」と小久保さん。

LPWAの具体的な効果については、「素晴らしいシステムの一語に尽きる。お客さまが安心してガスをご利用いただける」と明確に回答。補助金申請には多少の苦労はしたが、そこはメーカーの全力サポートがあり乗り切ることが出来た。

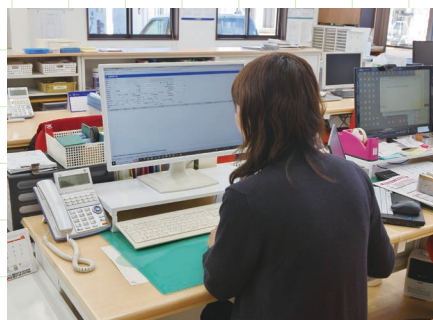
宮古市は県内で一番面積の広い行政区であり、遠方の検針、保安にLPWAを役立てると思われがちだが、まずは検針件数が集中する市街地に設置し検針効率を向上させた。また、付帯効果として対面を好まない若い世帯への設置は歓迎されているという。

取り付け作業については近隣のパートナー会社に委託し、社員は施工管理のみで短期間で取り付けを完了、それまで月20回のペースで行われていた検針期間を一気に短縮した。

お客さまからの電話対応は、埼玉県にある親会社のコールセンターで24時間対応し、殆どが一次対応で完結され、夜間出動は月1回程度と激減した。また、口座振替の促進による売掛金回収の効率化、冬季のガス切れを未然に察知できる残量確認、少々

厄介な未納顧客の再開栓作業の非対面化など、LPWAのメリットは枚挙にいとまがない。結果として、燃料需要量(灯油も含めた)の多い郊外のお客さまへの燃料転換や、機器販売提案が出来る時間を捻出できるようになり、検針以外の訪問でお客さまとコミュニケーションをとる機会を得ることが出来るようになったという。

埼玉県にあるサービスセンター。受付が一元化され、現場の負担が軽減した



お客さま情報はこのPCで一括管理



LPWAの現場設置状況

## 今後の展望

同社の掲げる、「保安なくして企業の存続なし」の理念のもと、保安を最優先とした企業経営を行っていくため、引き続きLPWAの取り組みは継続する一方、その他の補助金も活用して事業拡大していく予定という。そして「将来的に若い社員たちが希望をもって働ける会社を作って行きたい」と先を見据える小久保さん。国の復興事業は一段落、ここからは自分たちの力と知恵で生き抜く覚悟は出来ている。

# LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ 会社名	カブシカイシャ マルミツウ		会社所在地	岩手県宮古市根市第2地割33-2		
	株式会社 丸光商事		事業責任者名	小久保 健太郎	役職名	代表取締役専務
連絡先	部署名		電話番号	0193 - 62 - 5000	従業員数	8名
	担当者名		ホームページ	<a href="https://marumitsu-gas.com/">https://marumitsu-gas.com/</a>		
会社設立	西暦 1965年 10月 1日		顧客件数	1,709件 内家庭用	1,694件 業務用	15件
事業内容	1. L Pガス製造・販売・設計・施工 2. オートガススタンド 3. 灯油販売 4. 上水道設備・給排水設備工事					
会社の強み	1. 地域密着でガスや灯油などを中心にお客さまの要望に添ったエネルギーを提案し、お客さまにとって最も身近なホーム・エネルギーパートナーであること。 2. ガスワングループの一員として、取り扱う商品をお客さまへご提供が出来る。近年では、カーボンオフセットL Pガスなど低炭素型の商品を販売しております。 3. 「保安なくして企業の存続なし」の経営理念のもとに、保安を最優先とした企業経営を行っており、お客さまの保安・安全の確保に努めております。 4. 営業・設計・施工、製造から配送など、自社によるワンストップサービスを実現しております。					

LPWA通信 システムの 活用方法	<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 checked="" type="checkbox"/> 配送 <input checked="" type="checkbox"/> 保安						
	<具体的活用方法> ・自動検針とシステムとを連携し、料金請求管理。 ・ガスワンサービスセンター（24時間監視）と連携。異常感知の際、直接お客さまへ連絡し対処。別途、ガス漏れは、社員へ出動指示。 ・配送予測（最新指針確認） ・バルク残量監視 ・料金未納による遠隔遮断および復帰。						
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> ・地域の衰退、高齢・世帯数減。社員の高齢化（人員過剰）と次世代社員の担い手不足 ・コロナ禍での非接触業務と業務効率化 ・デジタル化推進 ・物価高騰（燃料費等）による経費削減。移動距離削減で業務時間の短縮と営業機会の創出						
	<導入によって期待する効果> ・人員の最適化 ・デジタル化による業務効率向上 ・営業機会創出 ・お客さまとの接点強化と対応の迅速化						
導入費用	総金額	5,356,000 円		内補助金対象金額	5,356,000 円	補助金額	2,678,000 円
導入期間	補助金申請日	西暦 2022年 6月 10日		所要期間	実行体制		
	機器設置完了日	西暦 2023年 2月 28日		3ヶ月	合計	4名	内社内 1名 内社外 3名

# LPWA通信システム導入までのスケジュール

		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
導入までのスケジュール	●仕様検討													
	●機器メーカー選定													
	●設置先の選定													
	●補助金申請書作成													
	●事前調査													
	●事前周知													
	●設置工事													
	●試験運用													
	●本格運用													
	●メーカー講習会													
●その他（リース契約）														

通信機器メーカー選定理由	弊グループのシステムならびにコールセンターと連携しているメーカーは2社であり、そのうち1社はいち早く補助金の活用と外注による機器取付提案があったため。
導入・設置を進める中で生じた問題点とその改善策	<p>&lt;発生した問題点&gt; 通信テストでは電波状況に問題がなかったが、設置した際に通信状況が悪かったため取付を断念したお客さまが数件発生した。</p> <p>&lt;上記問題点を改善した方法&gt; 解決に至らず。マルチキャリア対応の機器を順次設置する予定。</p>
導入によって得られた効果や想定外の効果・エピソード等	検針業務自動化により、1名/3日分の業務時間創出が可能となった。従って“22.5時間”の時間創出と働き方の見直しや営業強化が可能となった。今後も自動検針化推進に弾みをつけ、経営状況を見極めながら全てのお客さまへの設置を目指していく。そして、売上高UPと適正な利益の確保、人件費を中心として固定費の削減（4名削減）で高コスト体質が改善出来た。
導入によって削減できた費用	LPWA投資5,356千円（補助金2,678千円）により、単純な人件費4名分の5,772千円/年が削減出来た。
反省点	設置場所により通信状況が悪いお客さまが数件発生したため、密度が上がらない地域があった。今後はマルチキャリア対応の機器で埋めていく予定です。それ以外は良いことばかりです。

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 大変だった 4 やや大変だった 3 普通 2 あまり大変ではなかった 1 大変ではなかった	作業項目	評価（数字を入力）	評価5または4の具体的な理由
		●申請作業	3	普通
●仕様確定	1	大変ではなかった		
●メーカー選定	1	大変ではなかった		
●事前周知	3	普通		
●設置工事	1	大変ではなかった		
●試運転	1	大変ではなかった		
●その他（ ）	1	大変ではなかった		
申請から導入後（現在）までにあった、反響・意見・要望等	社内から	<ul style="list-style-type: none"> <li>・検針が当たり前の業務であったが、検針の間でお客さま対応をしていたが、お客さま優先で対応することが出来るようになった。</li> <li>・メータの状況を遠隔監視出来ることから、当方からお客さまへ連絡することが出来る素晴らしいシステムだ。</li> <li>・未収客のガス止めをお客さま宅へ行かなくて済む。</li> </ul>		
	業界・取引先などの社外から	特になし		
	お客さまから	<ul style="list-style-type: none"> <li>・検針がなくなったことにより担当者が来なくなったのが寂しい</li> <li>・メータ遮断したお客さまより、遠隔操作が出来るとは安心だ</li> </ul>		
補助事業申請予定事業者へのアドバイス（こうしておけば良かった、注意すべき点等）	資金が潤沢でない場合は、リース会社の活用を勧めます。			