



古河ガス社屋

古河ガスの前身となる福田商店は、代表取締役の福田揚総さんの祖父が戦後、薪や炭、雑貨を売り始め、東京オリンピック後はLPガスの販売も始まり、現在の商いへと変化していった。その後、1970年(昭和45年)10月に同社へと改組し、親子3代で経営を続けている。先代の祖父の「ガスがこの世の中にこんなに売れるとは思わなかった」という言葉が子どもながらとても印象に残っていると福田さんは懐かしく話してくれた。

古河市の地域特性は、「埼玉、栃木、群馬、千葉に近接している」、「都市ガスの本管がほとんど未整備である」ことが挙げられる。同地区は、首都圏へ勤務する会社員も多く居住しており、人口も多いことから、LPガスの競合他社も多い。「古河市の人たちは、人情があるというか、付き合いというのを大切にしてくれているお客さまが非常に多い」と福田さんは言い、お客さまも世代交代してしまい、会社選びもシビアになってきた部分はあるが、引き続き同社を選んでくれていると言う。

社員数も少ないことから、皆が誰の業務でもできるように努力しており、社員の個々の能力も高い。「何でもチャレンジできる職場環境」が会社の強みとも自負しており、今あることに満足せずにとんどんチャレンジする気持ちを社員にもっと伝えていきたいと福田さん。

LPWAの通信を導入するまで

同社のお客さまの9割は古河市内であり、お客さまのエリアは集中している。そうであっても、LPWA導入前は毎月20日頃から検針を開始し、25日の締日までに何とか検針を終えることは会社全体で非常に過酷であった。社員3、4人で検針をしても、雨や風などの気象や突発的な修理・工事などが発生すると、2日で終わるものも3日、ないしは4日かかってしまうこともあり常に苦悩していた。

そんな状況下、福田さんは5年程前からLPWAの存在については気になっていたと言う。前職の知識もあることから、当時は「クラウドコンピューティング」について、どこまでデータの安全性を保証してくれるものなのか懐疑的ではあったが、年々その技術は革新的に進歩していく状況を見て、LPWAを信頼できる通信システムと捉えることができるようになり、去年から同補助事業に挑戦することとなった。

社員と話すときの優しい笑顔が印象的だった福田さん



「検針日＝締日」の実現に成功

今まで検針業務期間中の毎月20日頃から25日までは他の業務を入れることができなかったこと、社員の時間を拘束されることが、LPWA設置によって大幅に改善された。検針を一斉に通信で行い、「検針日＝締日」にできた時の安堵感は素晴らしいものであったと福田さんは振り返る。

LPWA設置後は、毎月20日前後であっても、お客さまへプラスアルファの営業提案をする時間もできるようになった。また、突発的な修理・工事にも対応し易くなった。今年もLPWAを予定通り設置できれば設置率97.8%となり、大幅に検針業務を改革できるため、社員の有給休暇取得にも寄与できるのではないかと考えている。

今回LPWAを設置して気付いたこととして、データを遠隔に取ることができるようになったが、今後はそれをどのようにお客さまにお知らせしていくか、会計システムの改修も視野に考えていく必要があるとのことであった。

申請予定事業者へアドバイス

LPWAを導入すると便利になることもあるが、今までになかった新しい挑戦をしているため、思いもしなかったことに気づくことがあると言う。実際に業務を行ってくれる社員にも、新しい挑戦をすることによって新たに発生する業務等は無いかなどの意見交換を積極的に行い、社員にも当事者意識を持ってもらい、表側だけでなく裏側からも業務を見つめる必要があり、そのためにも社員とよく話し合っておくことが大切であるとアドバイスをくれた。

LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ 会社名	カゴシカインヤコガス		会社所在地	茨城県古河市古河689番地				
	株式会社古河ガス		事業責任者名	福田 揚総	役職名	代表取締役		
連絡先	部署名	代表取締役	電話番号	0280 - 32 - 3940		従業員数	11名	
	担当者名	福田 揚総	ホームページ	https://www.kogagas.co.jp				
会社設立	西暦	1970年	10月	2日	顧客件数	1,300件 内家庭用	1,250件 業務用	50件
事業内容	1. LPGの供給							
	2. 灯油							
	3. 管工事							
	4. 空調工事							
会社の強み	1. 風通しの良い社風							
	2. 何にでもチャレンジできる職場環境							
	3.							
	4.							

LPWA通信 システムの 活用方法	<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 type="checkbox"/> 配送 <input type="checkbox"/> 保安						
	<具体的活用方法> 自動検針、業務用顧客の迅速な使用量把握						
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> 天候による難検針・他工事への従業員専念で負荷の低減や業務用顧客のガス切撲滅を図る						
	<導入によって期待する効果> 検針にかかる労力を機器販売等営業活動に活かす。 事務作業効率アップ。						
導入費用	総金額	3,900,000 円		内補助金対象金額	3,900,000 円	補助金額	1,950,000 円
導入期間	補助金申請日	西暦	2022年	6月	10日	所要期間	3ヶ月
	機器設置完了日	西暦	2022年	12月	29日	実行体制	合計 3名 内社内 3名 内社外 0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 ()													

通信機器メーカー選定理由	ガスメーターメーカーと同じ。また、メーカー担当者の協力を得られると判断したから。
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> 通信が途絶える事象が数か所発生した。</p> <p><上記問題点を改善した方法> 機器設置場所の改善。</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	<p>検針の効率が上がった。</p> <p>検針の間違えがなくなった。(ヒューマンエラー)</p>
導入によって削減できた費用	検針に伴う労務時間と事務処理で月当り約3万円の削減
反省点	事前周知チラシを文字だけでなく写真やイラストを入れてわかりやすく制作すべきだった。特に高齢のお客さまに理解していただくに苦労した。

今後の拡張方針	<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 checked="" type="checkbox"/> 保安 <input type="checkbox"/> その他 ()
---------	--

自己評価	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
		1	2	
5 大変だった	●申請作業	1	大変ではなかった	書類作成時間が少なすぎた。
4 やや大変だった	●仕様確定	1	大変ではなかった	
3 普通	●メーカー選定	1	大変ではなかった	
2 あまり大変ではなかった	●事前周知	1	大変ではなかった	問合せ対応に時間を取られた。
1 大変ではなかった	●設置工事	1	大変ではなかった	台風等悪天候下での作業
	●試運転	1	大変ではなかった	
	●その他 ()			
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	雨の日の検針が楽になった。		
	業界・取引先などの社外から	無		
	お客さまから	無		
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)	十分な時間を準備にあてること。社内全体に導入のメリットを理解させ、全社員の協力を得られるようにしておくこと。設置後の写真撮影は光の関係などで不適当となることがあるので、撮影位置を変えるなど複数撮影しておくこと。			