



タツミ 社屋外観

1897年(明治30年)の創業当時から、米穀や薪・炭など生活に必要な食料品・エネルギー供給を担ってきたタツミは、LPガス販売事業に加え、機器販売、リフォーム・設備(ショールーム)事業も展開、2016年(平成28年)からは電力の小売り販売も開始している。

また、地元の建築家などとのつながりを活かした住まいづくりの提案など生活に関わる様々なサービスの提供と細やかなアフターサービスで、地域の人々の安全・安心、快適な毎日を支える「掛川で最初のガス屋さん」として親しまれている。

従業員の業務負荷軽減に向けて

毎月初旬に他の業務と並行しながら複数人で5日間ほどをかけて行っていたという検針業務。遠方への訪問や在宅時の検針を希望される顧客に対する訪問日時の調整、駐車場所への気遣いなどスタッフにかかる業務負荷は大きかった。

「かつて、検針業務にかかる負荷軽減を目的に電話回線を利用した遠隔システムを検討・採用していたのですが、なかなか思うようにいかず頓挫したことがあります」と話すのは代表取締役の鳥居光さん。今回のLPWA設置補助金申請について話を聞いた際、システム変更に伴って変わる作業手順に慣れるまでの不安や、設置によって期待できる効果がどの程度得られるかなど、設置の検討には慎重になったという。しかし、遠隔での検針が可能になることによる業務負荷軽減は喫緊の課題であり、また、補助金も利用できるのであればと導入を決めた。採用メーカーの決定は、システム自体の使いやすさ、電波のカバーエリアはもちろん、毎月かかる通信費についても比較検討し選定したという。



代表取締役の鳥居さん。その笑顔から地域で愛されている理由が垣間見える。

安全保持・業務効率化への寄与を実感

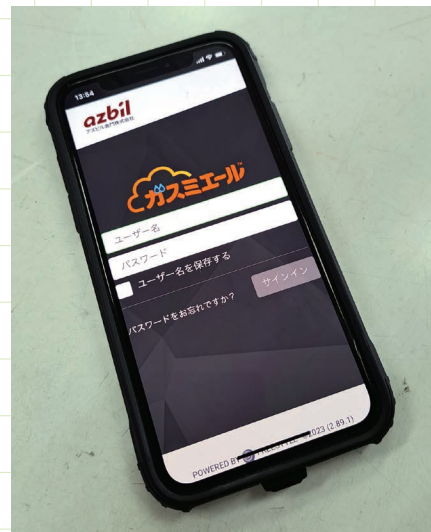
今回の補助金で設置したのは顧客全体の約3割。設置箇所の選定は、検針スタッフにヒヤリングを行いつつ決定した。設置顧客への事前周知については特には行わず、設置時に直接顧客に対し説明を行ったという。不在でお会いできなかった顧客にはチラシを置いてくることで設置を知らせた。過去に電話回線による遠隔システムを利用していた顧客も多かったことや、電気がすでにスマートメーターになっていることもあり、LPWA機器の設置について顧客の理解を得ることはそれほど難しくなかったという。

LPWA機器を設置してから1年弱が過ぎた現在、ガスの利用状況やメーター遮断原因なども事務所で確認ができるため、「ガスが止まった」「ガス臭い」などの問い合わせにも速やかに対応が可能となり、お客さまの安全保持に寄与している。また、冬場のガス切れの心配も減り、配送業務の効率化も図れていると鳥居さんは実感している。

今後の展望について

スマートフォンなどで使用量や料金などの確認をするのが当たり前になってきている昨今、今後は検針票のデジタル化によるコスト削減も視野に、全顧客へのLPWA機器設置を目指したいと言う。

ただ、「毎月の検針で得られていた顧客との定期的な接点が減ってしまうことにはなるので、検針訪問以外でのコミュニケーション機会の創出や、デジタル化への対応が難しい顧客へのフォローなどについても考えていく必要がある」と鳥居さんは先を見据えている。



スマートフォンやPCから使用状況やメーター遮断原因などが確認できる

LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ 会社名	タツミ カンパニー		会社所在地	静岡県掛川市葛川1080番地		
	タツミ株式会社		事業責任者名	鳥居 光	役職名	代表取締役
連絡先	部署名		電話番号	0537 - 22 - 0032	従業員数	7名
	担当者名	鳥居 光	ホームページ	http://www.k-tatsumi.com/		
会社設立	西暦	1977年	4月	30日	顧客件数	件 内家庭用 件 業務用 件
事業内容	1. プロパンガス、石油製品の販売。 2. 土木、建築、管、電気、機械器具設置。電気通信、水道、消防施設の各工事業。 3. 電気、機械器具及び製品の販売並びに保守、管理。 4. コミュニケーションシステム、太陽光発電、風力発電等新エネルギーの販売及びプラントの設計、施工、メンテナンスと関連するサービス全般。					
会社の強み	1. 掛川で最初のガス屋さん。 2. エネルギーの供給を通じて、暮らしに安全と安心をお届けします。 3. 快適な生活を創り出す「リフォーム・設備事業」、建築家と生活者をつなぐ「フォロー事業」等を展開。 4. 「生活者」と「地域」をつなぐ役割を担うものとして、皆様の信頼にお応えできるように頑張っています。					

LPWA通信 システムの 活用方法	<input type="checkbox"/> システム連携 <input 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> 定期検針、容器交換時指針確認、残ガス情報、メーター遮断の原因把握。						
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> 遠方や検針時における在宅訪問顧客、路上駐車等難検針宅に従業員負荷の軽減や冬場の使用量増加のガス切れ撲滅を図る。						
	<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。						
導入費用	総金額	1,700,000 円	内補助金対象金額	1,700,000 円	補助金額	850,000 円	
導入期間	補助金申請日	西暦	2022年	6月	10日	所要期間	4ヶ月
	機器設置完了日	西暦	2023年	1月	10日	合計	2名 内社内 2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	各社の機器を調査、説明を聞き取りした結果、当社の考え方とアズビル金門のシステムが一致した為採用に至る。 また、機器が小型で取り付け易い点、現在使用しているガスメータも同じメーカーであり信頼がおきました。
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> 通信が途絶える事例が数か所発生した。</p> <p><上記問題点を改善した方法> メーカー担当者と現場にて原因追求。器具の再設定。</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	
導入によって削減できた費用	各検針担当者、約1日の労務時間の短縮となった。
反省点	事前周知チラシ等作成せず、訪問時に説明をして設置した。不在の多い方のみ周知文章を配布した。中には、理解していただけず、設置出来ない顧客もあった。

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 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	5	大変だった
●仕様確定	2	あまり大変ではなかった		
●メーカー選定	2	あまり大変ではなかった		
●事前周知				
●設置工事	3	普通		
●試運転	3	普通		
●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	休日等検針日のずれがなく、決まった日に検針が出来る様になった。 検針時に気になっていた路上駐車や暗くなってからの指針の読み間違えがなくなった。		
	業界・取引先などの社外から	特にありません。		
	お客さまから	安全強化になるので、心強い。検針時に会えないのは寂しく思う。		
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)	事前告知をしっかり行った方が良い。 設置時にもお客様に会って、告知チラシと共に再度説明を行った方が良い。			