



鉄屋商事社屋

1966年(昭和41年)に創業。LPガスやガス機器の販売、ガソリンスタンドの運営など、地域とのつながりが深い鉄屋商事。様々な事にチャレンジできる職場環境から、ガス事業だけではなくリフォームをはじめ、草刈りや家の修繕など過去に例のないようなお客さまのご要望にもお応えし、地元根差した身近にある安心感を日々大切にしている。

積雪や雑草など地域ならではの悩みを解消

冬場の積雪で向かうことができない場所や、夏になると草木が生い茂ってしまう別荘地などは、検針を行うことが難しかった。また、長期不在にて未使用のお客さまが急に使用してしまうことで起こる、流量遮断などが多いのも別荘地ならではの。保安面を第一に考慮してのLPWA導入決定であるが、社長自らも検針業務を体験したこともあり、従業員負担低減も考えて導入することを決めた。検針業務をする人を募集してもなかなか見つからないという実情もあり、将来的な人材不足の問題も課題のひとつにあった。



営業部長 岩佐さん

これまで検針や集金は、お客さまのところの指針を確認するだけではなく、家の様子を見ることで保安面やガス機器提案などもできるため、営業活動の一環として考えてきた同社。LPWAを導入したことで経費は抑えられる反面、このような接点機会が減るため、検針業務の減った時間を今後は営業活動に向けていきたいと考えている。

事前のシステムとの相性と事務作業の確認が大切

LPWA機器のメーカーは、ガスの仕入れ先の紹介で決定したが、設置において通信が途絶える事象が数か所発生。現場で電波の確認ができなくても、実際は情報が取れていることもあり、その場での通信可否の判断が難しかった。また、雪が降る地域であるため、実際に運用してみないとわからないことも多く、機器の設置場所の変更や機器自体の交換を行うなど設置作業は困難を極めた。メーカーにも手厚いフォローをしてもらいながら、設置を進めていったと営業部長の岩佐善隆さんは話す。

設置での苦労に加え現状では、すでに使用している顧客管理システムとLPWAとの互換性を持たず処理に手間が発生しており、慣れるまで事務の負担は大きい。現状のシステムとの連携や導入後の具体的な事務作業などは、慎重に把握しておくべきだったと振り返る。今後は、在庫管理などの一元管理も含め、システムの見直しも行っていくという。

検針にかかっていた労力を新しい営業活動へ

「この地域の新築は、9割以上がオール電化というのが実情。地元ハウスメーカーもオール電化を勧めていますね。プロパンガスは震災に強いとPRしても、新築への営業成果はなかなか上がらない。それならば、今のお客さま件数を維持しつつ、行政が発表する空き家対策の情報を得ながら、空き家を利用して新しく飲食業をされるといったお客さまなどに営業していきたい」と話す岩佐さん。ガスのことだけでなく水廻りの修繕・リフォーム、時には草刈や木の剪定など、何かあれば「鉄屋さんに相談してみよう」と頼ってくださる地元のお客さまを大切に、今まで検針にかかっていた労力を新しいことにチャレンジする「攻めの営業活動」に活かしていきたいとの言葉から、同社の意気込みが伝わってきた。



事務所の様子

LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ 会社名	テツヤショウカガシカ イヤ		会社所在地	滋賀県高島市勝野577		
	鉄屋商事株式会社		事業責任者名	岩佐 善隆	役職名	部長
連絡先	部署名	総務・営業	電話番号	0740 - 36 - 0054	従業員数	11名
	担当者名	岩佐 善隆	ホームページ	https://shimizu-kogyo.com/tetsuya-syoji/		
会社設立	西暦	1966年	7月	5日	顧客件数	2,103件 内家庭用 1,969件 業務用 134件
事業内容	1. LPガスおよびガス機器販売 2. 水廻りリフォーム・修理等住まいのメンテナンス 3. ウォーターサーバー（ミネラルウォーター）の販売 4. 太陽光発電システムおよび蓄電池の設置工事					
会社の強み	1. 地域に根差した身近にある安心感 2. 機動力がある 3. 何にでもチャレンジできる職場環境 4.					

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 type="checkbox"/> 配送 <input checked="" type="checkbox"/> 保安						
	<具体的活用方法> 冬期の積雪や夏期の雑草等による難検針宅の自動検針、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> 天候による難検針宅における従業員負荷の低減を図る。						
	<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	2,808,600 円		内補助金対象金額	2,808,600 円	補助金額	1,404,300 円
導入期間	補助金申請日	西暦	2022年	6月	10日	所要期間	7ヶ月
	機器設置完了日	西暦	2023年	1月	10日	合計	1名 内社内 1名 内社外 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	主要取引先の取り扱いメーカー。
導入・設置を進める中で生じた問題点とその改善策	<発生した問題点> 通信が途絶える事象が数カ所発生した。
	<上記問題点を改善した方法> 機器設置場所の改善および機器の変更等の検討。
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	ガス止め等の情報が事前に取得出来る。
導入によって削減できた費用	検針業務の人件費。
反省点	事前のシステムとの相性や導入後の実務の具体的問題点等の把握不足。

今後の拡張方針	<input checked="" type="checkbox"/> システム連携 <input checked="" 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	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
		数字	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	●申請作業	3	普通	
	●仕様確定	3	普通	
	●メーカー選定	2	あまり大変ではなかった	
	●事前周知	3	普通	
	●設置工事	4	やや大変だった	主に一人に対応
	●試運転	5	大変だった	
	●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	検針による労務 (移動時間含む) 等の削減。		
	業界・取引先などの社外から	特に無し		
	お客さまから	請求金額を早く知りたい。		
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)	現状使用のシステムとの相性や具体的な実務の確認。			