



昭栄物産  
社屋外観

昭栄物産は、1963年(昭和38年)に設立。創業60年を迎え、LPガス販売やガス器具販売、太陽光発電・蓄電池の販売、設置などのエネルギー事業に加え、リフォーム事業、水の宅配サービスなどの水事業、ガン予防に取り組みたい方の健康管理をサポートするメディカル事業など、「暮らしの為のコンビニ」を目指して、お客さまの暮らしを向上させる様々なサービス・商品を展開している。

## LPWA機器設置の経緯

検針を担当している嘱託社員が不足している地域があり、それを補う営業担当者の検針業務における負荷軽減を図るために機器の取り付けを決めた。まずは事務所から遠方の地域に対し取り付けを実施していたところ、ガスの卸元の担当者から補助金について紹介され本格的な採用を決めた。

## 機器導入による効果と同社の大切にしている方針

LPWA機器導入の効果として、検針作業にかかる時間・労力の削減はもちろん、誤検針や伝票の誤投函が大幅に軽減されたという。社内からも、「検針業務の負担減により時間の確保ができるようになったことで、営業や保安面でのお客さまとの接点が増えた」とのことで、大きなメリットを感じている。

お客さまとの接点を大事にする同社では、料金の支払い方法も、時代の変化とともに口座引き落としやクレジットカード払い、コンビニ払いなどの多様な支払い方法にシフトしているが、定期的にお客さまのところへ訪問をすることを心掛けていたという。「ただ検針に行き、検針票を渡すのではなく、別途時間を取ってお客さまと接する時間が増えた方がよりサービスの向上に繋がっていく。今回の機器導入により、さらにそのような機会を創造することができるようになった」と小倉営業所長の中山和夫さんは言う。

業務を効率化させるだけでなく、機器導入後も変わらずお客さまに顔を見せ、「生の声」を聴く体制が整っていることが印象的だった。



代表取締役  
中村智和さん

## ゴールは完全ペーパーレス化

今後に期待することとしては、検針業務等の省力化はもちろん、システム連携によるガス料金のWEB請求化を挙げる。近年は、あらゆる場面でペーパーレス化が進み、手軽にどこでもスマートフォンやパソコンで明細等を確認することが可能になった。メールの時代から、便利でより早いチャットへと、お客さまへの情報伝達の方法も変化してきている。今後は郵便物を出来るだけ減らし、あらゆる発信通知をWEBで行っていきたいと代表取締役の中村智和さんは先を見据える。現時点の方向性としては、ガス代など必要な情報をお知らせするのはショートメール(SMS)で対応し、WEBチラシ等の発信は他の媒体を利用していく方針だという。


そのために、現在は様々な手段(メッセージアプリ・HPとの紐づけ・自社媒体開発等)を調査し、導入の検討を進めている。

今後は、今よりも更にLPWAを活用し、検針業務にかかる時間はもちろん、紙媒体削減等によるコストの削減を目指していく。総じてここまでのステップまで進めることが、今回のLPWA導入のゴールになると中村さんは強く主張した。

検針請求時の郵送化について(ご案内)

日環より昭栄物産株式会社にご依頼頂戴し、誠にありがとうございます。  
さて、弊社はサービス安全性の向上のために、ガスメーター機能を積極的に管理する『集中監視システム』を御提案いたします。このシステムでは、お客様のガス検針業務の効率化を図り、危険なガスご使用時のガス切れを防止します。また、ガスメーター漏れ検知も自動的に通知され、緊急時の対応もスムーズに行えます。ご検討ください。  
設置に際し、今までは担当専任が検針に利用していましたが、設置後はその必要がなくなります。この為、従来お任せしていた「検針請求書」は廃止させていただきます。  
今後とも、弊社のサービスをご案内させて頂き、お客様の満足向上に努めてまいりますので、ご理解の程宜しくお願い申し上げます。

【集中監視システム機器設置イメージ】



【検針請求書郵送化】

(従来) 検針時にお届け (設置後) 専用はがきにて郵送にてお届け

※ガス料金のお知らせ等は専用シールにて随時ご郵送します

毎月の検針より検針請求書が郵送化されます。また、お客様宛の検針予定日は毎月11日です。検針請求書はがきについては、毎月10日頃までにお手元に届く予定です。  
ご不明な点等ございましたら、お気軽にお問合せ下さい。  
「集中監視システム」設置に関し、費用は一切発生しません

昭栄物産株式会社  
TEL:093-551-2785

事前周知文書

## 導入・設置を進める中での苦労

設置を進める上で、通常業務と並行しながらの取り付け作業には苦労を要したという。作業においては1件当たりおよそ10~15分ほど時間を要する。また、戸建てとなると移動距離が長くなる。同じ作業を何回も繰り返し行っていくことに加えて、「電波が入らない」等の問題も重なると心身ともに従業員にかかる負担は大きかったという。

また、KDDI(東洋計器)の電波が入らなかった地域に対しては、別の卸元へ依頼して電波の入ることが確認できたdocomo(矢崎エナジーシステム)で対応した。集中監視センターにおいても二つの会社との連携で対応しているという。

## 申請予定事業者へのアドバイス

LPWAの今後の展開については、「長期的に見たときに、この先もLPガス業界で商売をやっていきたくて思っているのであればマストで取り付けるべきである」と中村智和さんは話す。

コストと時間の削減によって、営業など他の事にそれらのリソースを充てるのが可能になる。そして業界問わず人材の確保も年々困難になる中で、今後生き残っていくにはこれは必ず必要なもの(会社の武器)になるという。LPWAの導入は「次の時代の一歩(きっかけ)」になると代表取締役の中村智和さんと専務取締役の中村康志さんは口を揃えて話していた。

## LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ 会社名	ショウエイブツサンカブシキカイシャ 昭栄物産株式会社	会社所在地	福岡県北九州市小倉北区熊本2丁目8-6		
連絡先	部署名	事業責任者名	中村 智和	役職名	代表取締役
	担当者名	電話番号	093 - 551 - 2785	従業員数	11名
会社設立	西暦 1963年 4月 1日	ホームページ	<a href="https://shoueigasus.com/">https://shoueigasus.com/</a>		
事業内容	顧客件数				
	2,508件 内家庭用 2,248件 業務用 260件				
	1. LPガス販売・各燃料器具販売及び取付工事				
	2. 住宅リフォーム工事				
会社の強み	3. ウォーターサーバー・浄水器設置工事				
	4. 癌リスク分析検査				
	1. ビジネスパートナーとの連携でいろんな分野でお客様の悩み事が解決できる				
	2. 福利厚生充実				
3.					
4.					

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 type="checkbox"/> 料金請求 <input type="checkbox"/> 配送 <input checked="" type="checkbox"/> 保安					
	<具体的活用方法> ・自動検針 ・遠隔でのガスメーター開閉栓 ・保安面での活用					
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> ・検針作業にかかる時間や経費 ・指針入力作業や伝票ポスティングのミス					
	<導入によって期待する効果> ・検針作業時間が無くなる事による時間の有効活用化 ・ガス料金のWEB請求化 ・保安認定事業者（第二号認定LPガス販売事業者）					
導入費用	総金額	1,815,600円	内補助金対象金額	1,815,600円	補助金額	907,800円
導入期間	補助金申請日	西暦 2022年 6月 9日	所要期間	実行体制		
	機器設置完了日	西暦 2022年 12月 20日	6ヶ月	合計	3名	内社内 3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	ガスメーターと同じメーカー
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> 電波状況が悪くメーター情報が読み込めない
	<上記問題点を改善した方法> 機器本体の設置場所変更
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	導入により時間の確保が出来るようになり営業や保安面でのお客様との接点が増えた。
導入によって削減できた費用	検針業務にかかる時間とパートさんに支払う給与
反省点	顧客に事前に説明できる分かりやすい案内文書等を作成しておけば良かった。

今後の拡張方針	<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           (該当項目☑をクリック)
	<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	3	普通		
●メーカー選定	1	大変ではなかった		
●事前周知	4	やや大変だった	周知時の説明	
●設置工事	4	やや大変だった	予定通りに設置するための計画	
●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	時間の確保が出来るようになり、計画的に顧客への訪問がしやすくなった。		
	業界・取引先などの社外から	特になし		
	お客さまから	毎月会っていたお客様から寂しいと言う声が上がっていた。		
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)				