



北日液化ガス社屋

1972年(昭和47年)に会社を設立し、半世紀にわたって地元寄り添ってきた北日液化ガス。従業員数10名の少数精鋭ながら、宮崎市や国富町、綾町を中心としたエリアの顧客3,200件に向け、LPガス販売、各種ガス器具の販売を通して「快適で安心な暮らし」をお届けできるよう尽力している。

従業員の高齢化をきっかけに導入

LPWA通信システムについては他のガス会社から話を聞き、利便性を感じていたという代表取締役社長の小川秀仁さん。50代から70代の社員が半数を占める同社では、働き方改革による業務効率化を意識していた点、加えてコスト・人件費削減等の観点から導入を決意した。熟考の末、退職する社員が担当していた宮崎市内のエリアを中心に500台分の機器設置を決定。「検針は体力を使う業務、高齢の従業員の負担削減になればと考えた。検針ミスからの誤請求等も発生していたが、システム導入により人為的ミスがなくなったことはメリットになった」と小川社長は語る。検針業務の自動化が実現したことで、これまでは「故障したタイミングで販売を行う」という受身になりがちだったガス器具販売も、空いた時間を利用して従業員側からアプローチできるようになったそう。また、検針時に発生したガソリン代のコストダウンも実現した。



LPWA導入時、機器設置に携わった代表取締役社長の小川さん(左)と従業員の宮田さん

便利な部分を享受しつつ、もしもの対応にも気配りを

請求業務に関しては、請求金額を自社システムで把握できるようになった反面、社内で請求書の作成・発送業務が増え、今後の課題となった。電子(Web)請求書はコスト面や社内・顧客側の受け入れ体制が整っていないことから、導入には長期的な視野が必要だと慎重に対応していく予定。

また、一時的に顧客管理システムがサーバー攻撃を受け、システム障害発生に見舞われた際には、同社も被害を被ったことがあった。「前日に運よく検針データを抽出していたため大きな損失には至らなかったものの、システム化して便利な反面、今回のようなケースはもちろん、万一の災害対応に向けても考えることが必要」と教訓を語った。

効率的な運営方法の検討が課題

今後もLPWAシステムの導入を検討しているといい、会社方針としては2,000台から2,500台の設置を目指す。「今回はLPWA導入自体が初めてということもあり、検討事項が多かったように感じた。特に設置地区に関しては検討を重ねた。取り付けたお客さま宅で長期間使用いただく必要があるため、顧客の引っ越しやオール電化への移行等にかぶらないか、多面的・多角的に物事を考える必要があった。『ふたを開けてみなければ分からない』とはよく言ったものだが、せっかく導入したシステムなので、顧客側にも会社的にもメリットにつながるような運営方法を考えていきたい」と締めくくった。



従来の顧客管理システム。LPWAシステムとは問題なく連携できた

LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ 会社名	北日液化ガス株式会社	会社所在地	宮崎県宮崎市花ヶ島町三反田705-1		
	北日液化ガス株式会社	事業責任者名		役職名	
連絡先	部署名		電話番号	0985 - 26 - 2680	
	担当者名	小川秀仁	ホームページ		
会社設立	西暦 1972 年 9 月 22 日	顧客件数	3,200 件 内家庭用	3,050 件 業務用	150 件
事業内容	1. ガス販売				
	2. ガス器具販売				
	3. -----				
	4. -----				
会社の強み	1. 少数精鋭				
	2. -----				
	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 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> 検針 安全管理				
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>				
	<導入によって期待する効果> 車両費の削減 従業員の仕事の効率化				
導入費用	総金額	3,250,000 円		内補助金対象金額	3,250,000 円
				補助金額	1,625,000 円
導入期間	補助金申請日	西暦 2022 年 6 月 8 日	所要期間	6 ヶ月	
	機器設置完了日	西暦 2022 年 12 月 15 日		合計	9 名 内社内 8 内社外 1 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	メーカーでお世話になっていた。
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> 通信が飛ばない場所があった。
	<上記問題点を改善した方法> 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	事務処理が増大 仕事の効率化
導入によって削減できた費用	車両費用
反省点	

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	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	1	大変ではなかった		
●事前周知	2	あまり大変ではなかった		
●設置工事	4	やや大変だった		
●試運転	4	やや大変だった		
●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	事務作業の増大 社員の働き方を見直すことができました。		
	業界・取引先などの社外から	特になし		
	お客さまから	特になし		
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)	取付選定作業を間違えると 後の祭りになるので 熟考すること。			