

設置推進しゴールド認定取得を目指す

2回目の補助金活用で導入スムーズに

株式会社カネタ立田米穀商（立田勇将社長）は青森市を中心に営業している。1950年頃に米の集荷業で創業し、1960年後半にLPガス事業を開始した。従業員9人が家族・親戚で、米穀やLPガス、灯油、各種設備販売を行っている。老舗事業者として、長年付き合いのある顧客との信頼関係が強みだ。

青森市は県内でも一番人口が多く、青森ねぶた祭などの文化や八甲田連峰や陸奥湾などの自然を有し、豊富な食材に恵まれている。少子高齢化の影響を受けてはいるが、市内では戸建て住宅で世代交代しているところもあるという。

積雪の中の検針なくなり負担軽減 配管回りの点検機会減少が心配に

2022年から構造改善推進事業補助金を利用して、段階的にLPWA通信システムの導入を進めており、令和5年度構造改善推進事業では400件に設置、合計設置件数は700件、設置率68%となった。1,039件の顧客のうち、ほとんどが戸建て住宅で市街地にあり、難検針は山奥の数件程度だ。

主力事業であるLPガス・灯油販売の専属が4人いるが、前はハンディーターミナルが1台しかなかったため、検針作業は手が空いている人がその都度回っていた。そのため、早朝4時から検針業務を開始し、その後に灯油配送を行う時もあった。自動検針によって効率化したことにより、灯油配送も早い時間帯からできるようになった。自



顧客との信頼関係が強みの株式会社カネタ立田米穀商



立田勇治氏（左）と立田勇希氏

動検針により余裕ができた時間で他業務を行えるようになり、また検針のために積雪の中に入っていく必要がなくなった。

一方で、直接検針する機会がなくなることで、立田勇希氏は「配管回りの点検の機会が減り心配だ」と指摘する。雪国では一冬過ごすたびに配管を固

定するサドルバンドが割れているケースが多く、そのため配管回りの改善工事が必要となる。冬は配管回りが雪で見えないので、春に見て回ると割れていることが結構あるという。

事前周知は検針票と一緒に文書配布 データを業務管理システムと連携

L PWA通信システム導入にあたり、通信機器メーカーは普段から取引のあるメーターメーカーを採用した。2022年の構造改善推進事業も同様で、2回目となる今回は、導入までの全体の流れを把握しており、試運転などメーカーとのデータのやりとりなどうまく進めることができた。

設置工事は、専属の4人が仕事の合間を見ながら1カ月で行った。冬になる前に終わらそうとしたため設置工事は忙しかったが、事前周知も検針票と一緒に周知文書を配布し、前回の経験もあったので問題はなかった。

立田勇希氏は今後申請する事業者には「遠いところから設置していくことを勧める」とした。

4年前には業務管理システムを入れ替えた。L PWA設置を推進する前は検針データをメールで送っていたが、今はデータが業務管理システムと連携されたため、料金計算など業務効率が上がった。今後はゴールド保安認定事業者（第一号認定液化石油ガス販売事業者）の認定取得を目標に、設置率90%以上を目指す。

請求書の手渡しを継続し訪問機会確保 L Pガス専属者がすべてのお客様把握

一方で、請求書の手渡しは変わらないという。立田勇希氏は「ポストに入れることもあるが、高齢のお客様が多く、話す機会になる。請求書は4人で回れば1~2日で終わる。お客様を訪問する機会がゼロになるのはよくない」と強調した。



L PWA端末の設置工事は冬前に1カ月で完了させた

L PWA普及により、調整器の凍結や煮物での長時間使用、お風呂のお湯の出っぱなしなど、異常警報が保安に活用できる効果も認知されている一方、「来る日数が減ってさみしい」と言われることもあるという。

(株)カネタ立田米穀商の強みは、専属の4人がお客様すべてを把握していることだ。誰に電話がかかってきても対応でき、4人全員が何でもできるようにしているという。請求書渡しや法定点検は自社で行い、L Pガス配送や夜間の緊急時連絡は卸売り業者に委託している。

立田勇治氏は「オール電化の流れが強かったが、現在は電気価格の高騰もあり、L Pガスに戻すことを希望するお客様もいる。商売の方針として、提案営業は行っていない。機器が本当にほしいお客様が声をかけてくれる関係ができています」と説明した。

L PWA通信システムの実態調査票

事業者名	株式会社カネタ立田米穀商	フリガナ	カネタ イヤカネタツタハ イクシヨウ
所在地	青森県青森市旭町1-3-17	ホームページ	
代表者	立田勇将	従業員数	9 名
事業責任者名	立田勇希	役職	
担当者名	立田勇希	部署・役職	
電話番号	017-776-2959	メールアドレス	tatutabeikokusyou@gmail.com
お客様件数	1,039 件／うち家庭用 1,035 件、業務用 4 件		
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・米穀 ・灯油 ・L Pガス ・各種設備 		
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・長年お付き合いして頂いているお客様との信頼関係が確立している。 		

L PWA通信システム設置件数と設置率	設置件数(導入後)	700 件	／設置率(導入後)	68 %
	設置件数(導入前)	300 件	／設置率(導入前)	29 %
	導入前比増加件数	400 件	／導入前比増加率	39 %
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			
	<具体的な活用方法> 自動検針、メーター異常警報での保安活用			
導入目的	<申請前における問題点> 少人数の会社で検針にかかる日数が多かったため、他の仕事の手が止まってしまう。			
	<期待した導入効果> <ul style="list-style-type: none"> ・メーター異常があった場合、いち早く緊急対応ができる。 ・検針に使っていた時間を、他の業務に手を回せる。 			
導入費用	総額	3,040,000 円		／内補助金対象額 3,040,000 円
	補助金額	1,520,000 円		
導入期間	補助金申請日	西暦 2023 年 6 月 9 日		
	機器設置完了日	西暦 2023 年 10 月 3 日		
	所要期間	4 カ月		
実行体制	合計	4 名	／うち社内	4 名、社外 名

導入までのスケジュール			
・仕様検討	5月～	6月（	ヵ月）
・メーカー選定	6月～	6月（	ヵ月）
・設置先選定	6月～	6月（	ヵ月）
・補助金申請書作成	6月～	7月（	ヵ月）
・事前調査	7月～	8月（	ヵ月）
・事前周知	7月～	8月（	ヵ月）
・設置工事	9月～	10月（	ヵ月）
・試験運用	10月～	10月（	ヵ月）
・本格運用	11月～		
・メーカー講習会	月		
・その他（ ）	月		
通信機器メーカーの選定理由	ガスメーターを使っているメーカーで説明や対応、こうした方がいいのではないかと適切な答えを出してくれたため。		
導入・設置を進める中で生じた問題点と改善策	人員不足のため、設置に時間がかかった。		
導入後の効果（コスト面、効率化、お客様の反応等）	検針が難しい山奥の所や時間のかかるところに設置し、作業効率が上がった。		
事業における導入後の影響や変化（お客様対応、社内体制等）	当社では請求書を手渡しで一件一件お客様に配っているため、その時に配管回りを見て、改善が必要な場合はすぐに改善工事にかかっている。		
今後の拡張方針	<input 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（ ）		
	<具体的な活用方法>		
自己評価 (5点満点) 5点=大変だった ↓ 1点=大変でなかった	作業項目	評価	評価5点または4点の具体的な内容
	申請作業	1点	
	メーカー選定	1点	
	事前周知	3点	
	設置工事	3点	
	試運転	点	
その他	点		
申請からこれまでにあった反響・意見・要望等（社内、取引先、お客様等）	お客様から安心・安全で何よりというお声を頂いている。		
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）	遠いところから設置していくことを勧める。		
構造改善事業において今後支援を望むこと（具体的な内容）	なし		