

検針員の確保難しくLPWA導入着手

今後の普及は顧客との関係性見極めて

株式会社今野商事は1972年に米の販売で創業した。以来、灯油とガス、住設機器販売、酒、たばこ、食品、水道工事と事業を多角化してきた。比較的新しく1995年に参入したのは不動産仲介業だ。

「それまでの事業で確立した地域の中での当社の信用を生かせば、安心した不動産仲介業を提供できると考えた」と今野秀男専務。また、「住宅建設には施主、ハウスメーカーを筆頭にさまざまな事業者が関わるが、その階層の中でLPガス事業者は最も末端に位置し、このため単にガス供給を依頼されることが多い。建設計画にもっと早くから関わり、ガス機器や住設機器の提案ができるようになりたいと考えた」とも話す。

こうしてさまざまな事業を展開していることによる「総合力」が株今野商事の強みだ。今野専務は「弘前市の4世帯に1世帯は、当社と何らかの関係を持っている」としている。

社員の欠員が生じ穴埋めに苦労 設置率18%、業務はかなり楽に

株今野商事がLPWA集中監視システムの普及に着手したのは、検針員の確保が難しくなってきたためだ。同社では、各社員が担当する顧客先200~300件の検針を行う体制だが、実際に社員の欠員が生じ、その穴埋めに苦労した。

「この2~3年で人手の確保が容易ではなくなってきた。人手不足の状態はこの先も続くと考え、



LPガス事業の中心拠点になっている株今野商事青山店

自動検針に切り替えることにした」（今野専務）

令和5年度構造改善推進事業の補助金を活用して、LPWAの集中監視システムを650戸に普及させた。人手がないため、設置工事は自社では行えず外注した。

株今野商事の営業地域は、弘前市の周辺の黒石市、大鰐町、藤崎町にも広がっており、黒石市などの遠隔地のお客様を優先して付けた。自動検針は2024年4月から開始した。

今野専務はLPWAの導入効果について「18%ほどの設置率だが、それでもだいぶ仕事が楽になった。特定の日に一斉に検針ができる点も便利だ」と語る。



今野秀男専務。米や酒を販売する店舗ではガス器具も展示販売している

社内で顧客接点減少を危惧する声も 集中監視システムの普及は慎重に

当初は自動検針に切り替えていくため、継続してLPWAの集中監視システムを普及させる計画だったが、今は設置を進めることを中断している。

「自動検針に切り替え、お客様のところを訪問しなくなったら、お客様との関係が薄れてしまった。先行して普及に取り組んだ事業者からそういう話を聞いた。このため、お客様との接点を減らしてはいけないと危惧する声が社内で高まった」と今野専務は話す。

（株）今野商事の真骨頂は、地域密着に徹しているところ。その事業展開で大切なのは、お客様と顔を会わせること、お客様と会話しながら仕事をすることだ。

同社では、配送業務だけは他社に委託するようになったものの、保安は地域事業者でつくる協同

組合の保安センターには委託せず、自社で行っている。工事や修理も、ストーブの分解清掃や灯油タンクの洗浄なども社員で行っている。

米の販売では、店舗と同じ敷地内に玄米の冷蔵施設と精米施設を備え、注文を受けてから精米している。オリジナルパッケージの県産米も販売している。弁当類も販売する店舗では、青森のブランド米「青天の霹靂（へきれき）」で作ったおにぎりを販売している。

こうしたホームメイドな考え方で事業展開する上で、お客様との接点は最も大切なものだ。それを減らすことになるかもしれないLPWA集中監視システムの普及には慎重にならざるを得ないという。

今野専務は「お客様との接点を維持できても、人手が足りなくて業務が回らないのでは元も子もない。集中監視システムを設置したお客様との関係性がどう変化するかを見極めながら、また、自動検針で減ったお客様との接点を何でカバーできるかなどを考えながら、今後の方向性を考えていきたい」としている。

L PWA通信システムの実態調査票

事業者名	株式会社今野商事	フリガナ	カブシキガイシャコンノショウジ
所在地	青森県弘前市緑が丘2丁目2-11	ホームページ	https://konnoshoji.com/
代表者	今野敏男	従業員数	名
事業責任者名	今野秀男	役職	取締役専務
担当者名	佐藤りょう子	部署・役職	事務
電話番号	0172-32-6720	メールアドレス	konno-shouji@crest.ocn.ne.jp
お客様件数	3,535件／うち家庭用 3,435 件、業務用 100 件		
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ L P ガス販売、L P ガス機器販売 ・ 灯油販売、灯油機器販売 ・ 住宅設備販売、水道工事、リフォーム ・ 酒類、米、飲食料品販売 ・ 不動産仲介業、建設業 		
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 住まいに関する複数の事業を展開している総合力 		

L PWA通信システム設置件数と設置率	設置件数(導入後)	650 件	／設置率(導入後)	18.5 %
	設置件数(導入前)	3 件	／設置率(導入前)	0 %
	導入前比増加件数	650 件	／導入前比増加率	18.5 %
活用方法	<input 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			
	<具体的な活用方法> 自動検針による省力化			
導入目的	<申請前における問題点> 検針業務を行う人手が足りなかった。			
	<期待した導入効果> 自動検針による省力化・業務省力化			
導入費用	総額	5,525,000 円		／内補助金対象額 2,762,500 円
	補助金額	2,762,500 円		
導入期間	補助金申請日(交付決定日)	西暦 2023 年 7 月 26 日		
	機器設置完了日	西暦 2023 年 12 月 15 日		
	所要期間	3 カ月		
実行体制	合計	2 名	／うち社内	1 名、社外 1 名

導入までのスケジュール			
・仕様検討	4月～	5月	(2ヵ月)
・メーカー選定	4月～	5月	(2ヵ月)
・設置先選定	月～	5月	(1ヵ月)
・補助金申請書作成	5月～	6月	(2ヵ月)
・事前調査	7月～	7月	(1ヵ月)
・事前周知	8月～	9月	(ヵ月)
・設置工事	10月～	12月	(3ヵ月)
・試験運用	2月～	3月	(2ヵ月)
・本格運用	4月～		
・メーカー講習会	9月		
・その他()	月		
通信機器メーカーの選定理由	現在使用してるメーター会社とソフト会社が運用していたため。		
導入・設置を進める中で生じた問題点と改善策	大きな問題点はありませんでした。		
導入後の効果(コスト面、効率化、お客様の反応等)	社員一人分の検針業務がなくなりました。		
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)	今のところは、さほど変わらないですが、事前に通報がくるので、対応が早くなったと思います。		
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 checked="" 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	3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)	社内から、検針入力ミス減少 取引先から特になし お客様から特に意見、要望なし		
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)	決定から完了まで時間的余裕が短いので決定後、即行動できるように事前に用意する。		
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)	設置期間が少し短いような気がします。		