

## 残量や使用量を瞬時に把握できる利点 保安精度向上ときめ細かい点検で付加価値

安城ガス株式会社は、1940年に「飛田商店」として薪炭販売を柱に創業した。その後は戦後にかけて運送業を軌道に乗せ、1960年代にはLPガス販売に加え都市ガス関連にも参入し事業を拡大。1987年に主要顧客層や取り扱い商材の違いからLPガス部門が独立し、現社名の安城ガス㈱として現在に至る。

一方、もともとの母体である飛田商店はその後分社化を進め、都市ガス関連事業や不動産事業に加え、介護事業・医療法人運営など多岐にわたり事業展開している。

飛田千代二社長は「当社はエネルギーに関してLPガスも都市ガスも電気も揃えており、顧客ニーズに幅広く対応できる強みがある。お客様から信頼されるためにすべてのバランスが取れていることが重要だ」と話す。

現在、安城ガス㈱の顧客件数は合計3,000件で、内訳は家庭用が2,900件、店舗向けなど業務用が100件となっている。本社には管理部門のスタッフ8人のみが勤務しており、その配下にある子会社で配送など日常の業務を担当している。配送業務は子会社に100%委託、保安は集中監視システムによる保安センターを活用している。

### メーカーの補助金提案が導入を後押し 効率化を進めながら雇用確保を優先

LPWAの導入は、令和5年度の構造改善推進事業の補助金を活用した。安城ガス㈱は当初、従



顧客ニーズに幅広く対応する安城ガス㈱

来まで使用していたシステムを変更する計画はなかったという。将来的な配送効率化の実現と働き方改革の両立を目指すためにはそれ相当の投資コストがかかるが、新たに通信機器メーカーが補助金活用による提案をしてくれたことが導入への決断を大きく後押しした。

今回、800件にLPWAを設置したことにより、導入率は26.7%になった。

飛田けい子常務は「いつでもデータ読み込みができるため、ガス残量や使用量などを瞬時に把握できるメリットは大きい。結果的に配送にかかっていたエネルギーを低減し、人的エネルギーも最



飛田千代二社長

小限に抑えられる効果もある」と評価する。

将来的には導入比率を高めていくことを視野に入れているが、現時点では効率化を進めながらも、雇用確保を優先するスタンスである。

飛田常務は「配送スタッフの業務をいきなり奪うことはしない方針。従業員、需要家を大事にする会社でありたい。それができれば地域としても認めてもらえる」と語る。

補助金の申請作業や進捗管理などは、本社営業事務の課長補佐が担当し、取引先の担当者が作業全般を通じてサポートした。申請作業全般を通じて与えられた期間が短く、特に設置後1週間の機器の稼働実績記録を紙媒体により提出する要請は大きな負担となったという。

### 自社基準の保安サービス提供に注力 ガス警報器取付率 100%、保安徹底

安城ガス㈱はLPWAを導入することで、より盤石な保安体制の構築を目指す。

集中監視システムによる保安の精度向上と、人間の目によるきめ細かな点検作業が付加価値を生み出すとのスタンスだ。

飛田社長は「地域の人たちに認められてこそそのLPガス会社であり、地域の人たちが検針業務も担ってくれている。今回のLPWA導入がリストラとして映ってしまうと困る」と説明する。

安城ガス㈱が掲げるのは、「業界基準ではなく、自社基準の保安サービス」(飛田社長)への注力だ。飛田社長の指示で保安業務は、4年以内に1回の法定点検の基本スタイルを一步進めた形で実践している。

現状、点検訪問時にお客様が不在(留守)の場合は、6カ月ごとの再訪で3回実施すれば「みなし点検」とされるが、安城ガス㈱では留守宅の点検を4年間放置せずに、6カ月に1回の再訪問を

基本サイクルとして取り組んでいる。

飛田社長は「保安点検こそスタッフの業務機会を確保する観点に立つものだ。一般基準ではなく、自社基準の安全点検をわれわれで遂行し、保安センターにすべてを任せない」と強調する。自社の社員が現場に行けば、全員が部品を所持しその場で保安面の課題を解決できる。全てが安全基準に合致し、すべてのプロセスに対処できる形が経営者として一番安心できるという。

「みなし点検」顧客を洩れなく現場確認することによって、たとえばゴム管の異常やガス警報器の取付状況など細かい点も確認できる。「当社のガス警報器取付率は100%」(飛田社長)で、自社基準による保安の徹底は他社との差別化に大きく貢献している。

5年に1回のガス警報器点検も1年前倒して4年に1回実施している。

飛田社長は「安全は社員の目で実際に確認すること、警報器を100%設置すること、この2つは保安についての私の信念だ」と力を込める。

今後、LPWA導入によるお客様との接点維持の施策として、携帯メールやGメール、LINEなどを使った通知や案内に加え、ウェブ明細も現在、顧客一人ひとりに対して丁寧に説明して理解を得ながら導入を進めているところだ。

## L PWA通信システムの実態調査票

事業者名	安城ガス株式会社	フリガナ	アンジョウガスカブシキガイシャ
所在地	愛知県安城市城南町1丁目1-5	ホームページ	<a href="https://anjogas.hirameki7.site/">https://anjogas.hirameki7.site/</a>
代表者	飛田千代二	従業員数	8名（※本社管理部門のみ）
事業責任者名	飛田けい子	役職	常務取締役
担当者名	南出綾子	部署・役職	営業事務・課長補佐
電話番号	0565-74-2223	メールアドレス	<a href="mailto:anjogas@sunny.ocn.ne.jp">anjogas@sunny.ocn.ne.jp</a>
お客様件数	3,000 件／うち家庭用 2,900 件、業務用 100 件		
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ L Pガスの販売（小売）</li> <li>・ 住宅設備機器の販売取り付け</li> <li>・ リフォーム工事の販売施工</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地域密着</li> <li>・ 自社基準によるきめ細かな保安サービス</li> </ul>		
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地域密着</li> <li>・ 自社基準によるきめ細かな保安サービス</li> </ul>		

L PWA通信システム設置件数と設置率	設置件数(導入後)	800 件	／設置率(導入後)	26.7 %	
	設置件数(導入前)	0 件			
	導入前比増加件数	800 件	／導入前比増加率	26.7 %	
活用方法	<input type="checkbox"/> システム連携 <input type="checkbox"/> 販売管理 <input type="checkbox"/> 料金請求 <input checked="" type="checkbox"/> 配送 <input type="checkbox"/> 保安				
	<具体的な活用方法> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 遠方の閉栓（通常&amp;不払い）</li> <li>・ We bの利用</li> </ul>				
導入目的	<申請前における問題点> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 将来的な検針員の雇用確保</li> <li>・ 働き方改革への着手</li> </ul>				
	<期待した導入効果> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 配送効率化</li> <li>・ 顧客への保安管理のアピール</li> </ul>				
導入費用	総額	6,440,000 円		/内補助金対象額	6,440,000 円
	補助金額	3,220,000 円			
導入期間	補助金申請日	西暦 2023 年 10 月 6 日			
	機器設置完了日	西暦 2024 年 1 月 11 日			
	所要期間	3 カ月			
実行体制	合計	6 名／うち社内	2 名、	社外	4 名

導入までのスケジュール			
・仕様検討	月～	月	( ヵ月)
・メーカー選定	7 月～	9 月	( 3 ヵ月)
・設置先選定	9 月～	10 月	( 2 ヵ月)
・補助金申請書作成	9 月～	10 月	( 2 ヵ月)
・事前調査	月～	月	( ヵ月)
・事前周知	月～	月	( ヵ月)
・設置工事	10 月～	12 月	( 3 ヵ月)
・試験運用	1 月～	2 月	( 2 ヵ月)
・本格運用	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	・メーカー担当者による補助金提案		
導入・設置を進める中で生じた問題点と改善策	・設置後1週間の機器稼働実績記録について紙媒体による提出要請		
導入後の効果（コスト面、効率化、お客様の反応等）	・瞬時に余体の量、使用量など確認が可能		
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）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保安体制のアピール</li> <li>・他業務への対応時間の確保</li> </ul>		
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 type="checkbox"/> 保安 <input type="checkbox"/> その他 ( )		
	<具体的な活用方法>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Web 請求導入</li> <li>・案内告知など</li> </ul>		
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	4点	期間が短い
	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）	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）	特になし		
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）	全体スケジュールに余裕がほしい		