

LPWAで自動検針比率を維持・向上

補助金の後押しで設置ペース加速

集中監視はアナログ回線NCUから 通信環境の変化等で普及率が低下

有限会社揖保ガスは1981年、個人事業主の販売店を継承する形で、卸元だった共和商事株式会社（相生市）が出資して設立した会社である。

事業分野はLPガスやガス・住設機器の販売とリフォーム事業で、キッチンや浴室の改修だけでなく、市内の工事会社と連携し屋根や外構・エクステリアまで扱う。商圈は揖保町を核とするたつの市をメインに、太子町や姫路市の一部まで広がる。地域密着で客先をこまめに回り、サービスを提供するのが同社の営業スタイルである。

（有）揖保ガスはアナログ回線の時代からNCUによる集中監視に取り組んできた。今回LPWA端末を普及させた責任者の山根央嗣氏が入社した20年前には、7割程度の顧客に設置していたとい



山根央嗣氏

う。その後、通信環境の変化や設置した機器の経年劣化が重なり、2022年には5~6割の水準に低下した。その分手検針の比率が高まり、営業担当の負担が増えていった。また、既存NCUの配線修理も通常業務の負担となっていた。

今後も固定回線を持たない顧客の増加が予想される中で、自動検針比率を維持・向上するため、



（有）揖保ガスの社屋。既存NCUからの転換を進める

共和商事グループ全体の施策としてLPWA集中監視の導入に踏み切った。

導入にあたっては、複数のメーカーを比較し、本体価格と通信費を含めたトータルコストで1社を選んだ。

手検針先や遠隔地等から優先して設置 販売管理と連携、入力業務の負担軽減

（有）揖保ガスでは山根氏を含め、3人が工事を担当し、手検針先や遠隔地、使用量が多くガス切れリスクが高い顧客を優先して設置した。端末の取り付けは設備交換のイメージで実行、特に事前周知はしていない。過去にNCUが付いていた顧客も多いため、改めて伝えなくても集中監視の認知度が高かったこともある。いざ工事を始めると従来の無線式と異なり、LPWAは電波がつながりにくくて困るといった問題はなかった。

設置率は2023年に28.9%、2024年は12ポイント向上し40.9%になった。既存のNCUと合わせ、大半の顧客が自動で検針できる。普及にあたり国の補助事業の存在が大きかったと山根氏は振り返る。「補助金の後押しがなければ、このペースで普及を進めることはできなかつたろう」と話す。

導入の過程では、既存の販売管理システムとの連携に時間がかかった。従来は小数点以下の使用量を切り捨てたが、新たに10分の1立方メートルまでの表示に変わるため、料金表の作成や周知を行わねばならなかった。しかし、いったん新システムが稼働すれば、入力業務の負担が大きく低減した。

緊急時の早い対応が顧客から好評 有線NCUのLPWA転換が課題

有損保ガスでは近年、リフォーム案件が増えており、ガス機器の売上高を上回るほどになった。顧客との打ち合わせや現場回りに時間が必要な中で、LPWA導入による毎月の検針業務の効率化はありがたい。さらに、必要に応じて事務所で随時検針できるメリットも大きい。かつては燃転先などガス切れが気になる場合、現地まで見に行くこともあったという。

保安面でも緊急時の対応が早くなり、顧客に喜ばれている。季節の変わり目に起きやすい流量オーバーでメーターが遮断した際も、迅速に把握して対応し顧客の信頼を得た。

業界内には自動検針により、顧客接点が減ることを懸念する声もある。だが有損保ガスは以前から自社で定期保安調査・点検を実施し、さらに法定点検と同等のセキュリティーサービスを年1回行うことで接点を維持している。

将来的な課題は今も約50%残る有線方式のN



設置先の利用状況がすばやく把握できるので、顧客、事業者とも安心感がある

CUである。経年劣化によりLPWA方式への転換が急務になっている。2026年には既存の無線式の終了が予定されており対応が必要だ。

山根氏は「今後も補助事業を継続してもらえればありがたい」と語る。今後も取り替えとともに未設置先への取り付けを進め、設置率100%を目指す。そのうえで夜間や休日の対応をセンターに移管できればと考えている。

L PWA通信システムの実態調査票

事業者名	(有)揖保ガス	フリガナ	ユウゲンガイシャ イボガス
所在地	兵庫県たつの市揖保町西構98-8	ホームページ	
代表者	中谷 武弘	従業員数	5 名
事業責任者名	山根 央嗣	役職	
担当者名	山根 央嗣	部署・役職	
電話番号	0791-67-1729	メールアドレス	ibogasu@aroma.ocn.ne.jp
お客様件数	1,175 件／うち家庭用 1,079 件、業務用 96 件		
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ L Pガス販売 ・ ガス機器・住宅設備機器販売 ・ リフォーム事業 		
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年に1回の保安点検(セキュリティサービス)を実施。 ・ 地域密着型の営業スタイルでお客様に対して細やかなサービスを提供。 		

L PWA通信システム設置件数と設置率	設置件数(導入後)	480 件	／設置率(導入後)	40.9 %	
	設置件数(導入前)	340 件	／設置率(導入前)	28.9 %	
	導入前比増加件数	140 件	／導入前比増加率	12.0 %	
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 checked="" type="checkbox"/> 保安 <具体的な活用方法> 自動検針による社員の検針業務の負担軽減。 残量管理、自動切替の活用による配送の効率化。 中・長期的な視点での人材不足の解消。				
導入目的	<申請前における問題点> 手検針、既存NCUの配線修理等に時間を割かれ、通常業務の負担になることがあった。 特に繁忙期には検針業務の負担が大きかった。				
	<期待した導入効果> 検針業務が軽減され、また毎日指針の確認をできるので、配送の効率化にもつながった。				
導入費用	総額	1,330,000 円		／内補助金対象額	665,000 円
	補助金額	665,000 円			
導入期間	補助金申請日	西暦 2024 年 6 月 17 日			
	機器設置完了日	西暦 2024 年 11 月 5 日			
	所要期間	4.5 カ月			
実行体制	合計	3 名	／うち社内	3 名、社外	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	月～	月	(ヵ月)
・設置先選定	5月～	6月	(2ヵ月)
・補助金申請書作成	6月～	月	(1ヵ月)
・事前調査	月～	月	(ヵ月)
・事前周知	月～	月	(ヵ月)
・設置工事	10月～	11月	(2ヵ月)
・試験運用	月～	月	(ヵ月)
・本格運用	10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	コスト面を重視。本体価格、通信費を含めてトータルのコストで検討。		
導入・設置を進める中で生じた問題点と改善策	自社のパソコン(システム)との連携に時間を費やした。		
導入後の効果(コスト面、効率化、お客様の反応等)	遠方の検針、日にち指定等の検針がなくなり、業務の時間短縮、効率化、また検針入力業務の負担軽減にもつながった。		
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)	検針業務が少なくなり、販促等の業務に時間を費やすことができるようになった。		
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 type="checkbox"/> 保安 <input type="checkbox"/> その他 ()		
	<具体的な活用方法> LPWAの普及率アップを目指し、メーカーの集中監視センターと連携してさらなるお客様への迅速な対応を目指し、また時間外・休日の業務の負担を減らしたい。		
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	メーカーに依頼。
	メーカー選定	1点	本社で検討。
	事前周知	5点	事前周知の時間はなく、設置訪問時に周知。
	設置工事	1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)	メーター遮断・微少漏洩等、緊急時のお客様への対応が早くなり、お客様から喜びの声をいただいた。		
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)			
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)	現状、有線式のNCUが多く設置されており、経年劣化等によりLPWAへの取替が急務になっております。今後も補助金を継続してもらいたいです。		