

検針業務の効率化を目的に導入 無線方式に優位性、全顧客にLPWA設置

株式会社福島石油は1964年に創業し、2024年に60周年を迎えた。1967年、ガス部を創設して以来、地域密着の特徴を生かして石油類・LPガス販売のほか、現在は住宅設備機器や空調機器を販売してきた。商品提案から販売・工事まで、お客様の要望に対応できることを強みにしている。

通信方式の変化で集中監視に苦慮 非効率解消へ遠隔地から設置開始

㈱福島石油は以前から集中監視システムの設置に注力してきた。有線タイプのNCUの取り付けも進めていたが、時代の移り変わりとともに通信方式が変更されてしまうことがネックとなり苦慮してきた。

その後、無線方式のLPWA端末が普及したことにより、屋外での設置工事が可能な点に優位性を感じ、国の構造改善推進事業に応募した。3度目の応募で採択されたことを受け、1,269件のお客様にLPWAを設置した。

㈱福島石油の需要案件数は1,710件で、補助事業後もLPWAの設置を進め、現時点で全顧客への設置を完了、設置率は100%となった。

足立透・ガス事業部所長は「LPWA端末の設置促進は、保安面は言うまでもなく、検針業務の効率化が目的」と話す。一方、検針時にお客様が在宅であれば「接点」になり得るが、不在者宅が増えているのが現状だ。

また、アパート需要が多く、業務効率化が課題



2024年に創業60周年を迎えた㈱福島石油

でもあった。加えて、㈱福島石油の営業方針はガス外事業の確立で、「検針業務を省きながら、省力化によって生じた力を、リフォームを主としたガス外事業に充てることにした」（足立所長）という。

LPWA端末の設置は、遠距離のお客様から始めた。なかには、40キロメートル離れた位置にあるお客様もいる。県内の出雲市や鳥取県米子市にお客様はいるが、「面」ではないため、検針のための移動が非効率だった。同社の所在地に近づけるイメージで設置率を高めていった。

配送計画、保安等でメリット実感 今後、ウェブ請求への移行も検討

LPWAの設置工事に際しては、お客様に文書を持参して説明のうえ取り付けていった。各エリ



足立透・ガス事業部所長（右）と岡崎貴史・保安工事係長

アに担当者を置いている㈱福島石油では、岡崎貴史・ガス事業部保安係長を含めて、5人で設置を進めた。

2023年11月に工事を始め、4か月かけて2024年2月に設置を終えた。「有線時代に感じた工事の手間を考えれば、LPWA端末の設置に手間は感じなかった」と岡崎係長は話す。

自社の基幹システムとの親和性を考慮して、端末のメーカーを選択した。配送を委託している同社にとっても、配送センターから指針値の要望があった際には即時、取得して対応できるので、配送計画の効率化を感じているという。

保安面では、事前にメーター遮断などの情報を把握できるメリットもある。検針業務が効率化されたことを受け、今後はウェブ請求への移行も検討している。

地域密着でリフォーム事業を展開 暮らしに貢献しガス外収益確保へ

また、地域密着を強みとする㈱福島石油は、リフォーム事業の確立を掲げている。

「水まわり&お家のちいさなお困りごと解決」を合言葉に、近隣の住民へ住宅改修をPRしてい

る。ホームページ上での事業周知のほか、新聞折り込みの実施、チラシのポスティングも行い、認知向上を図っている。

最近では、電話の問い合わせもあり、現場に駆け付けることが増えた。風呂やキッチン、トイレを主に、フェンス、障子や網戸の張り替え、外壁の修繕、屋根の葺き替えなども見積もり無料で受け付けており、目下、サービスの定着を心掛けている。

2024年10月には、創業60周年を記念してガスとSSの両部門がタイアップした展示会を行い、リフォームを含め、実績を上げたという。

「山陰地方は人口の自然減の影響も大きく、今後はガスだけでの業容の維持・拡大は難しい。自社の特徴を生かして、地域とのつながりを深めてリフォームなどのガス外収益を確保したい」と語る足立所長。「お客様の暮らしにお手伝いできることを考えていきたい」と話し、LPWAの設置により効率化を図った今、新たな事業展開に注力する方針だ。

L PWA通信システムの実態調査票

事業者名	株式会社 福島石油	フリガナ	カブシキガイシャフクシマセキユ
所在地	島根県松江市浜乃木2丁目8番26号	ホームページ	https://fukushima-sekiyu.com/
代表者	福島 誠	従業員数	50 名
事業責任者名	足立 透	役職	所長
担当者名	岡崎 貴史	部署・役職	ガス事業部 保安工事係長
電話番号	0852-23-1115	メールアドレス	fukushima@athena.ocn.ne.jp
お客様件数	1,710 件／うち家庭用 1,612 件、業務用 98 件		
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・石油類販売 ・L Pガス販売 ・住宅設備機器販売 ・空調機器販売 		
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・地域密着水廻り・お家のちいさなお困りごと対応 ・商品提案から販売・工事までお客様のご要望に対応出来る 		

L PWA通信システム設置件数と設置率	設置件数(導入後)	1,582 件	／設置率(導入後)	92.5 %
	設置件数(導入前)	313 件	／設置率(導入前)	18.3 %
	導入前比増加件数	1,269 件	／導入前比増加率	74.2 %
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 checked="" type="checkbox"/> 保安 <具体的な活用方法> 自動検針・残量確認・異常監視対応			
導入目的	<申請前における問題点> 検針業務での時間を他の業務（営業・保安・設備改善・他）に費やしたかったから <期待した導入効果> 保安業務を計画的に行えるようになった。 軒先での対応が通信によって確認出来るので対応が早くなった。			
導入費用	総額	15,901,600 円／内補助金対象額		6,151,600 円
	補助金額	3,075,800 円		
導入期間	補助金申請日	西暦 2023 年 9 月 28 日		
	機器設置完了日	西暦 2024 年 2 月 10 日		
	所要期間	3 カ月		
実行体制	合計	6 名／うち社内	6 名、	社外 名

導入までのスケジュール			
・仕様検討	8月～	月（	ヵ月）
・メーカー選定	8月～	月（	ヵ月）
・設置先選定	8月～	月（	ヵ月）
・補助金申請書作成	9月～	9月（	1ヵ月）
・事前調査	月～	月（	ヵ月）
・事前周知	月～	月（	ヵ月）
・設置工事	11月～	2月（	4ヵ月）
・試験運用	月～	月（	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	弊社システムとの連携		
導入・設置を進める中で生じた問題点と改善策	特になし		
導入後の効果（コスト面、効率化、お客様の反応等）	遠方エリアでの設置により行動時間以外で保安業務に回れる事		
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）	ガス業務以外の仕事に力を入れられる事（家電・住宅設備商品・など） 移動時間の削減		
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>		
	Web明細		
	時間帯別・使用量に応じて料金プラン活用		
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	2点	
	メーカー選定	1点	
	事前周知	3点	
	設置工事	2点	
	試運転	1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）	検針業務の削減により他の業務を行えるようになった。		
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）			