

遠隔で開閉栓できお客様から好評

ゴールド認定取得へLPWA設置推進

エネックス株式会社(吉田博昭社長)は1970年3月3日、山口県を中心にエネルギー資源から物流、カーライフ、住宅設備、環境、生活サービスまで、暮らしに関連する事業を展開する富士商グループホールディングス株式会社の1社として設立した。

グループが掲げる経営理念「ONLY ONE」の精神の下、「お客さま満足」「パートナー満足」「地域社会との調和」を追求し、LPガスの販売を核に環境、福祉にまで視野を広げ、快適な生活総合産業を目指し、事業を展開している。

検針業務の時間を一人10時間削減 ウェブ請求で郵送コストもカット

LPWA通信システムは、①自動検針による検

針業務の効率化、②検針ハンディ入力ミスの一掃、③遠隔開閉栓システムの構築、④集中監視による保安の高度化、⑤毎日検針による配送予測の精度向上、⑥検針業務から請求までワンストップ化—などを目的に導入した。

申請などを担当した酒本将彦・直売営業部部长兼需要開発担当は「LPWAを導入する前は、検針ハンディに入力した検針値をシステムに落とし込む作業が、夕方もしくは翌朝に集中するなど作業効率も悪く、検針員の負担も大きかった」と振り返る。

システム導入後は、検針業務にかかっていた時間を一人当たり10時間削減することができた。また、請求業務もウェブ請求に移行したことで事務作業が軽減し、郵送費も月約12万円減らすこ



快適な生活総合産業を目指し事業を展開するエネックス(株)



酒本将彦・直売営業部部长兼需要開発担当

とができてきているという。

酒本部長は「長時間使用による遮断の際、これまではお客様に電話で復帰作業を説明していたが、なかなか理解していただけず、後からお客様宅を訪問することも多々あった。これもLPWA導入により遠隔で開閉栓ができるようになり、お客様を待たせることなく、社内に対応できるようになったことで、お客様からも大変喜ばれている」と語る。

社内で申請の流れ周知・徹底を 営業力向上へ人材の育成が課題

あらかじめLPWA設置先リストで通信状況を確認していたが、設置を進める中で電波不良となる箇所が数件あったという。

「高層マンションが電波を干渉していたり、鉄製パネルが目隠しとして設置してあるところなどもあったが、端末の設置位置を変更することで解消した」と酒本部長。

また、今回の補助金申請作業について「社内への事前周知（全体の流れ）をもっと徹底しておくべきだった。補助事業スケジュールの理解が足りず、設置工事が後手になって、機器入荷から完了までスケジュールが非常にタイトになってしまった」と振り返った。



ファーストコールをもらえる会社を目指し、山陽小野田市のおのだサンパークで10年振りの展示会を開いた

今回の導入により、LPWAの設置率は42.9%から54.3%に向上した。

これにより認定液化石油ガス販売事業者の保安認定事業者（第二号認定）の認定要件を満たしているが、さらにLPWAの設置を推進し、ゴールド保安認定事業者（第一号認定）の認定取得を目指していく考えだ。

酒本部長は「LPWAを導入したことで、これまで検針や保安などの業務に追われていた時間に余裕が生まれ、営業にも振り向けられる。今後は営業力の向上へ向けて、人材の育成が課題。構造改善推進事業においても、人材育成のための外部研修補助などに対する支援を望む」と語った。

L PWA通信システムの実態調査票

事業者名	エネックス株式会社	フリガナ	エネックスカブシキガイシャ
所在地	山口県宇部市大字東須恵3840番地1	ホームページ	http://www.enex-inc.com
代表者	吉田 博昭	従業員数	43名
事業責任者名	酒本 将彦	役職	部長
担当者名	酒本 将彦	部署・役職	直売営業部 部長
電話番号	0836-41-3355	メールアドレス	sakamoto@enex-inc.com
お客様件数	7,000 件／うち家庭用 6,850 件、業務用 150 件		
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ L Pガス、L Pガス器具販売、高圧ガス販売 ・ ガス設備の保守、点検業務 ・ ガス配管工事、給排水設備工事、電気設備工事 ・ 住宅リフォーム ・ 介護用品の販売、賃貸 ・ 分煙機販売、メンテ ・ 家電販売 		
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 50年以上に渡り地域密着型であり、強い顧客基盤。 ・ ガス事業だけでなく介護事業や空調事業や家電販売で顧客の囲い込み ・ 若手社員が多く活気がある ・ 給水給湯排水管などの設備工事 ・ 自社工事のスキルが高い ・ 専門性の高い工事への対応可能 		

L PWA通信システム設置件数と設置率	設置件数(導入後)	3,800 件	／設置率(導入後)	54.3 %	
	設置件数(導入前)	3,000 件	／設置率(導入前)	42.9 %	
	導入前比増加件数	800 件	／導入前比増加率	11.4 %	
活用方法	<input checked="" type="checkbox"/> システム連携 <input checked="" type="checkbox"/> 販売管理 <input checked="" 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>				
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動検針導入による検針業務の効率化 ・ 遠隔開閉栓システムの構築・集中監視による保安の高度化 ・ L PWA端末による毎日検針で配送予測の精度向上 ・ 検針業務から請求業務のワンストップ化 				
導入目的	<申請前における問題点>				
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人員不足による検針業務の負担 ・ 検針値の入力ミス ・ 検針ハンディをシステムに落とし込む事務作業の夕方もしくは朝に集中 				
	<期待した導入効果>				
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動検針に移行することで検針業務の効率化 ・ 自動検針～We b請求システム確立により事務作業の軽減 				
導入費用	総額	6,280,000 円		／内補助金対象額	3,140,000 円
	補助金額	3,140,000 円			
導入期間	補助金申請日	西暦 2023 年 6 月 15 日			
	機器設置完了日	西暦 2023 年 10 月 15 日			
	所要期間	2 カ月			
実行体制	合計	8 名		／うち社内	8 名、社外 0 名

導入までのスケジュール			
・仕様検討	5月～	5月	(0カ月)
・メーカー選定	5月～	5月	(0カ月)
・設置先選定	5月～	6月	(1カ月)
・補助金申請書作成	6月～	6月	(0カ月)
・事前調査	5月～	6月	(1カ月)
・事前周知	8月～	9月	(1カ月)
・設置工事	9月～	10月	(1カ月)
・試験運用	10月～	11月	(1カ月)
・本格運用	12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	・過去同様の補助事業で選定して運用実績があり、自動検針～請求処理までシステムが確立していたため。		
導入・設置を進める中で生じた問題点と改善策	・設置先リストで通信状況を確認していたが、取付している中で電波不良となる箇所が数件あった。高層マンションが干渉していることが分かり位置を変更して対応できた。その他にも鉄製パネルが目隠しとして設置してあるところも電波不良の原因であったのでそちらも位置を変更することで解消した。		
導入後の効果(コスト面、効率化、お客様の反応等)	<ul style="list-style-type: none"> ・検針に係っていた時間を1人当たり10時間の削減(検針担当者11名) ・Web請求に移行したことで郵送費約120,000円/月の削減 ・メーター遮断を未然に回避できたり、遠隔での開閉栓システム確立でお客様からは安心、安全とお喜びをいただいている。 		
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)	・長時間使用の遮断を未然に防ぐことができ、また増加遮断への対応も速やかになった。従来電話説明で復帰作業のご理解いただけず訪問していたケースもあったが、遠隔開栓でお客様をお待たせすることなく社内に対応できるようになった。		
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 checked="" type="checkbox"/> 配送 <input type="checkbox"/> 保安 <input type="checkbox"/> その他 () <具体的な活用方法> ・AIを活用した独自の配送ルートを明示することで、属人化している配送業務を若手でもスムーズに実施できるようにしていきたい。		
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	3点	
	メーカー選定	1点	
	事前周知	3点	
	設置工事	4点	機器入荷から補助事業完了までのスケジュールがタイトだった
	試運転	2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)	<ul style="list-style-type: none"> ・検針～請求までのワンストップ化に興味がある同業他社様からの問い合わせが数件あった。自社の運用状況を説明済み。 ・自社において自動検針～Web請求を営業活用出来ないかが課題 		
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)	・社内への事前周知(全体の流れ)をもっと徹底しておくべきだった。補助事業スケジュールの理解が足りず設置工事が後手になってしまった。		
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)	・DX化はここ数年の構造改善事業のおかげで促進できたが、環境変化へ人材の対応が遅れている。人材育成にも補助があればもっと積極的に外部研修へ参加させることができると思います。		