

導入の決め手は費用負担半減の補助金

設置件数は無理のない範囲で設定を

電遊館くだかは、家電販売店として事業を開始した。現在もパナソニックの家電を扱い、販売や修理など地域のニーズに応えている。

電遊館くだかがLPガスを扱うようになったのは60年ほど前から。まだ灯油こんろなどを使用する家庭もあった時代に、あるお客様が「これからはLPガスが普及する」と勧めたことがきっかけだった。その後、石油ボイラーの販売や修理も手掛けるようになった。家電の修理依頼がボイラーの販売に結び付くこともあり、三本柱の事業が相乗効果を発揮している。

現社長の久高進一氏は二代目だ。2011年に創業者の父から事業を引き継ぎ、堅実な経営で着実に事業を拡大させてきた。将来を見据え、さらに新しい事業も模索している。

また、後進の育成にも熱心だ。人材採用難の折だが、数年前に20代の若手を採用した。久高社長は、若手社員にLPガス関連だけではなく、家電やボイラーの修理まで幅広く技術を教え込んでいる。その若手社員は、設備士資格の取得に向け、終業後に居残って勉強し見事合格した。社長の期待に応える活躍を見せている。

メーカーのサポートでスムーズに作業 社員のモチベーションアップ効果も

LPWA導入は、社員が高齢化するなか、業務効率化が不可欠と考えて踏み切った。近年の夏の極端な暑さのなか、社員が検針に長時間を費やす



電遊館くだか



久高進一社長（右）と期待の若手社員

のは大変という気遣いもあった。

導入した理由の中で特に大きかったのは、国の補助金の存在だ。補助金の情報は、LPガスメーカーメーカーの営業スタッフがいち早く知らせ、勉強会なども開催してくれた。補助により費用負担が半減するため、導入を決めた。営業スタッフが補助金の申請手続きもサポートしてくれたおかげで、作業はスムーズに進んだ。

まずは、154件のお客様にLPWAを取り付け

た。導入件数は社員だけで期日内に無理なく作業できるように考えて決めた。そのためスケジュールに沿って遅れることなく、作業を終わらせることができた。

今回、令和5年度の構造改善推進事業補助金を利用し、新たに129件にLPWAを取り付けた。前回の導入分との合計で283件となり、設置率は46%に達した。久高社長は、今回の導入でこれまで検針に4日以上かかっていたのが、2日程度に短縮すると見込んでいる。「検針は単調な作業で、月末が近づくと社員は少し憂鬱になる。その作業が減ると社員も喜んでいる」と、モチベーションアップにも効果があると話した。検針業務が減ってできた時間は、家電やボイラーの設置や修理などの業務に充てている。

データを料金請求に活用し省力化 手厚い保安でお客様に安心を提供

LPWAのデータは料金請求にも活用している。取得した使用量のデータが委託先の手続き会社へ送られ、そこからお客様に料金請求がきを送付する仕組みだ。

久高社長によると、大幅に省力化できたという。ただ現時点ではウェブ明細やインターネット決済などの導入は考えていない。

また、久高社長は手厚い保安が可能になったこともメリットだと強調する。遮断など異常時には瞬時に警報が届いて、社員が迅速に確認に向かうことができるため、お客様に安心を提供できると話す。

LPWAの取り付けについて特に事前の周知は行わなかったが、お客様からの問い合わせはほとんどなく、わずかに賃貸集合住宅のお客様から端末について、あれは何かと問い合わせがあっただけだった。LPガスの集中監視システムと説明



LPガスや家電販売など地域のニーズに応える

し納得してもらえた。

久高社長は、LPWAの導入を考えている事業者には「一度に多くを導入しないこと」とアドバイスする。期限までに取り付けて報告などをこなすには、人員など自社の体制に見合った適切な数にすることが重要だ。「当社は導入数を抑えたので、余裕を持って作業できた」と話した。

構造改善推進事業については、LPWA端末とシステムへの支援を継続してほしいと述べた。中小零細が多いLPガス事業者は、今後のLPWAのリプレース費用も大きな負担になりかねない。その支援も必要だと考えている。

L PWA通信システムの実態調査票

事業者名	電遊館くだか	フリガナ	デンユウカンクダカ
所在地	沖縄県うるま市赤野1000	ホームページ	
代表者	久高進一	従業員数	2名
事業責任者名	久高進一	役職	
担当者名	久高進一	部署・役職	
電話番号	098-973-3911	メールアドレス	
お客様件数	615 件／うち家庭用 610 件、業務用 5 件		
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ L Pガス販売 ・ 家電販売、修理 ・ 石油ボイラー販売、修理 		
会社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 家電、L Pガス、石油ボイラーを扱うことにより地域のニーズに応えられる。 ・ 家電修理依頼がボイラー販売につながるなど相乗効果がある。 		

L PWA通信システム設置件数と設置率	設置件数(導入後)	283 件	／設置率(導入後)	46 %
	設置件数(導入前)	154 件	／設置率(導入前)	25 %
	導入前比増加件数	129 件	／導入前比増加率	20 %
活用方法	<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 <具体的な活用方法> 自動検針で取得したデータを料金請求に活用。			
導入目的	<申請前における問題点> 社員が定年退職し、残った社員の負荷が大きくなった。			
	<期待した導入効果> 検針業務の効率化。			
導入費用	総額	1,106,820 円		／内補助金対象額 503,100 円
	補助金額	503,100 円		
導入期間	補助金申請日	西暦	年	月
	機器設置完了日	西暦	年	月
	所要期間	カ月		
実行体制	合計	2 名	／うち社内	2 名、社外 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	月～	月（	ヵ月）
・設置先選定	6月～	月（	ヵ月）
・補助金申請書作成	月～	月（	ヵ月）
・事前調査	月～	月（	ヵ月）
・事前周知	10月～	11月（	ヵ月）
・設置工事	10月～	11月（	1.5ヵ月）
・試験運用	月～	月（	ヵ月）
・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	LPガスメーターと同じメーカーを選定した。構造改善補助金などの情報を提供し、申請もサポートしてくれた。		
導入・設置を進める中で生じた問題点と改善策	特にない。		
導入後の効果（コスト面、効率化、お客様の反応等）	導入前は検針に4日かかっていたが、2日に半減した。 検針業務が効率化し、できた余力を保安業務に振り向けることができた。		
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）	社員の負担が減り、他の業務にかける時間を増やせた。		
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 type="checkbox"/> 配送 <input type="checkbox"/> 保安 <input type="checkbox"/> その他（ ） <具体的な活用方法> 拡張予定なし。		
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	1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）	アパートの住人から端末について問い合わせが届いた。		
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）	導入する端末の数を多くしすぎないこと。多すぎると設置に時間がかかり、対応できなくなる恐れがある。		
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）	LPWAとシステムへの支援を継続してほしい。		