



川浪商事 社屋外観

夫婦でコークス等の販売を行っていた個人商店を前身とする有限会社川浪商事は1982年(昭和57年)設立。地元地域に寄り添った営業サービスを強みに、登別市を中心としてLPガスの供給、灯油販売、ガス管・水道管の施工・修理、住宅設備機器の販売・施工を展開している。長年契約している顧客が多く、地元の人々からも安心と安全の信頼を置かれている企業だ。

検針業務の対応困難をきっかけに導入を決定

北海道の冬は日照時間も短く、11月から5月までの約半年もの間降り続く雪の影響が検針業務に多くの負担をかけていた。検針員の雪道での交通事故やケガが重なり、検針業務に遅れがでてしまった際、灯油販売等の他業務で人員の割かれる中、社員全員で対応するも困難な状況が続いた。その後、業務効率化の検討がなされLPWAの導入へ踏み切った。

「基本は私が設置しました」と笑顔で話すのは篠島巖氏(営業部 課長)。機器の設置は繁忙期に差し掛かる秋口から作業を開始し、メーカーと協力をしながら約2ヶ月半で社内外合わせて3名で集中的に取り付けた。

「機器を設置後、お客さまから電話があった時にこちらで状況がわかることが、以前と全く違うところ。すぐ原因を説明できればお客さまも安心できる」と篠島氏は語る。通信により検針業務が効率化しただけでなく、保安の強化によって顧客が安心できる環境を作れることがLPWAの良さだという。



明るく取材対応してくださった篠島氏(課長)

地域に根ざす企業でありつづけるために

検針時に検針伝票をポスティングしていた地域へはLPWA設置後に請求書を郵送に切り替えたものの、検針業務のコスト削減により事務コストも抑えることができた。

設置前にはチラシの配布だけでなく、灯油販売での訪問時に取付工事の話も顧客とすることで、周知を広めた。顧客との対面機会減少の影響については、「北海道では夏場でも灯油販売を行います。灯油の配送や機器の修理で直接お客さまのところへ訪問している以上、コミュニケーションが少なくなることは無いと思います」と話す篠島氏。以前より通常業務とは別に営業訪問も定期的に行っており、展示会のチラシ配布や次年のカレンダーは必ず全件訪問して手渡しているという。毎年カレンダーをもらえることに喜ぶ顧客も多く、長く信頼される企業でありつづけている理由はそういった顧客との繋がりを保つところにもあるのだと語った。



配布した設置工事を周知するチラシ

デジタル化の進む今後の展望

通信データをPCやスマートフォンで確認できることで、働く社員同士の連携も強化できたという。社員や作業員が現場に出ている際に、顧客からの問い合わせがあっても出先で各状況を確認でき、スムーズに対応できることが増えた。これもLPWA導入のメリットだったと強調した。

篠島氏は「やがては請求書もWEBだけの発行にしたい。昨今の目覚ましくデジタル化が進む中、メーカーの協力のもと、サービス向上に向け様々な施策に挑戦していきたい」と今後の展望を語った。

LPWA通信システムの実態調査票（事前調査）

フリガナ 会社名	ワカサキイチャ カナシヨウカ 有限会社 川浪商事		会社所在地	北海道登別市若草町4丁目6-3		
連絡先	部署名	営業課	事業責任者名	川浪 哲也	役職名	代表取締役社長
	担当者名	篠島 巖	電話番号	080 - 1975 - 3521	従業員数	7 名
会社設立	西暦	1997 年	4 月	1 日	ホームページ	https://www.kawa-san.cpm
事業内容	顧客件数					
	1,282 件		内家庭用		1,276 件 業務用 6 件	
会社の強み	1. LPガス販売 営業					
	2. 灯油 小売り配送					
3. 配管設備施工						
4. 住宅設備機器工事						
1. 地元地域に寄り添った営業サービス						
2. 案件、発生業務の迅速化						
3.						
4.						

LPWA通信 システムの 活用方法	<input checked="" 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 （該当項目☑をクリック）						
	<具体的活用方法> 遠隔検針および遠隔開閉栓作業の効率化 顧客保安の把握 使用料等のデータ詳細						
LPWA通信 システムの 導入目的	<申請前における業務上の問題点> 検針員の人出不足、冬季検針対応時での怪我などあり、業務がする事もあり、業務効率化含め導入						
	<導入によって期待する効果> 検針業務の効率化と保安対応の高度化						
設置状況	今回設置件数	120 件	累計設置件数	747 件	全顧客に占める設置率	58.0 %	
導入費用	総金額	1,080,000 円		内補助金対象金額	1,080,000 円	補助金額	540,000 円
導入期間 (今回分)	補助金申請日	西暦	2024 年	8 月	30 日	所要期間	4 ヶ月
	機器設置完了日	西暦	2025 年	1 月	11 日	合計	3 名 内社内 1 名 内社外 2 名

LPWA通信システム導入までのスケジュール

		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
導入までのスケジュール	●仕様検討													
	●機器メーカー選定													
	●設置先の選定													
	●補助金申請書作成													
	●事前調査													
	●事前周知													
	●設置工事													
	●試験運用													
	●本格運用													
	●メーカー講習会													
●その他 ()														

通信機器メーカー選定理由	以前より導入しているメーカーを選定
導入・設置を進める中で生じた問題点とその改善策	<発生した問題点> 冬季間での設置は、日照時間が少なくなるため、作業効率が低くなり、設置件数も少なくなる点。
	<上記問題点を改善した方法> 設置スケジュールの改善、出来る限り事前準備の実施。
導入によって得られた効果や想定外の効果・エピソード等	検針業務の効率化、(特に遠方地)、遮断情報での対応効率化。
導入によって削減できた費用	検針業務の対応時間含め
反省点	

他用途への 拡充意向	<input type="checkbox"/> Web請求	<input type="checkbox"/> SNS運用	<input checked="" type="checkbox"/> 遠隔地開閉柱	<input checked="" type="checkbox"/> 緊急時対応	<input type="checkbox"/> 最適な料金提案 (該当項目☑をクリック)
	<input type="checkbox"/> 機器拡販	<input type="checkbox"/> 省エネ提案	<input type="checkbox"/> 電気等セット販売	<input type="checkbox"/> イベントへの集客	<input type="checkbox"/> その他 ()

自己評価	5 大変だった 4 やや大変だった 3 普通 2 あまり大変ではなかった 1 大変ではなかった	作業項目		評価 (数字を入力)		評価5または4の具体的な理由
		●申請作業	●仕様確定	●メーカー選定	●事前周知	
				3	普通	
				1	大変ではなかった	
				1	大変ではなかった	
				1	大変ではなかった	
				3	普通	
				1	大変ではなかった	
申請から導入後 (現在) までにあった、 反響・意見・要望等	社内から	社内PCやスマホでも顧客保安状況が把握できるので対応が楽になった。LPWA全物件を目指し、WEB請求書等の効率化もすすめたい。				
	業界・取引先などの社外から	設置場所におけるアドバイス。				
	お客さまから	検針請求書が一括で届くようになったので検針伝票よりも見やすくなったとのこと。				
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)	メーカー担当者との連携と信頼関係が大事。屋内設置には設置前に電波強度を確認すること。					