



ガソリンスタンドを併設する社屋

事業発祥の地である岩泉町を中心に、岩手県内全域へ展開する同社は、プロパンガス事業を主軸に酒造や物産など商材は多岐にわたる。ホールディングス全体では約2万件の顧客を抱え、うちエネルギー事業部(岩泉営業所)では約2,500件を受け持つ。2020年からLPWAの導入を開始し、従来兼業2名体制で行っていた検針業務の効率化を図り、営業活動の時間確保を実現。ゴールド認定もすでに取得しており、岩泉町に隣接する久慈市内まで顧客開発の範囲を拡大。これにより、同社のサービスエリアはさらに広がった。

通信機メーカーには、長年の実績と手厚いサポートで信頼しているメーカーを選定。補助金申請についても多大な協力を得て、スムーズに進めることができたという。

しかし地域特有の事情として、住所検索をしても表札に地番がなく、同じ苗字の家が多いため、正確な訪問先の特定に多大な時間を要したこともあり、取り付け作業は12月から1月の超繁忙期にまで及んだ。取り付け期限が迫っていたことから機器メーカーも応援準備をしていたものの、他の営業所や事業部にも応援を要請し、何とか乗り切ったという。

顧客との接点を大切にする地域密着型サービス

自動検針の導入によって、業務効率化が進む中でも同社は顧客との接点を大切にしている。検針や保安点検時の訪問に加え、年1回10月末のイベントや情報誌の発行、年1回の全戸訪問、さらには世帯主の奥様への誕生日プレゼントとして毎年花鉢を届けるなど、「きめ細やかな独自サービスを継続しており、自動化が進んでも顧客と触れ合う時間は減っていません」と榊 祐太氏(エネルギー事業部所長)は自信をのぞかせる。

また、古くから地域に根ざした事業展開を行ってきたことから、顧客からはガス事業以外の相談も多く寄せられる。「泉金さんならできるでしょ」と頼られることも多く、即答できない案件は社内に持ち帰り、ホールディングス全体で最善策を模索する姿勢が根付いている。こうした地域密着型の対応が、同社の信頼と存在感を高めている。



岩泉営業所に隣接する醸造事業部の歴史ある醸造所と販売店



取材に応える榎所長(左)と、東洋計器佐々木支店長代理

厳しい自然環境と今後の課題

同社を取り巻く事業環境は、年々厳しさを増している。高齢化や人口減少に加え、風水害や地震、雪害といった自然災害、熊などの野生動物による被害も無視できない。通信機設置先では、積雪後にできる氷柱の雫がメーターや調整器に滴り落ち、それが凍結して通信障害を引き起こすこともあり、その都度現場を訪問して復旧作業を行う必要がある。これはこの地域ならではの悩みだ。

また、配送面では、供給エリアが広大なため、残量警告が発せられても他の業務との兼ね合いで効率的な作業を優先せざるを得ず、配送員の経験や勘に頼る場面も多い。そのため、まれにガス切れが発生することもあるが、ガス給湯器の普及率が3割程度と低く、暖房も灯油や薪ストーブが多いため、深刻な問題にまではなっていないという。

今後は未設置の約600件についても、空き家となった既設顧客の付け回しや、補助金の有無を確認しながら設置申請を検討していく方針だ。

「ホールディングスの一体感と古くから地域での存在感を活かし、今後も地域の暮らし全般を支える存在であり続けることを目指していきます」と榎所長。地域にとってなくてはならない存在として、同社の役割は今後ますます大きくなっていくだろう。

LPWA通信システムの実態調査票（事前調査）

フリガナ	センキンホールディングス株式会社		会社所在地	岩手県下閉伊郡岩泉町岩泉字村木18-1		
会社名	泉金ホールディングス株式会社		事業責任者名	榎 祐太	役職名	所長
連絡先	部署名	エネルギー事業部	電話番号	0194 - 22 - 3220	従業員数	15 名
	担当者名	榎 祐太	ホームページ	https://www.senkin144.jp		
会社設立	西暦	1949 年 5 月 24 日	顧客件数	2,545 件 内家庭用	2,492 件 業務用	53 件
事業内容	1. 石油類の販売 2. 自動車部品及び修理資材の販売 3. 液化石油ガスの製造及び販売 4. 損害保険代理業					
会社の強み	1. 古くから地域に密着し、エネルギーの安全かつ安定した供給に努めている 2. 若手からベテランまで幅広い年齢層の従業員が所属し、お客様に信頼される業務を行っている 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 checked="" type="checkbox"/> 料金請求 <input checked="" type="checkbox"/> 配送 <input checked="" type="checkbox"/> 保安 (該当項目 <input checked="" type="checkbox"/> をクリック)					
	<具体的活用方法> ・毎月の定期検針値を取得、ファイル化して基幹ソフトに取り込む ・残率設定を行い、3段階にて残量通報を受信している ・FAXによる緊急通報転送や、クラウドを活用した通報履歴確認、遠隔開閉栓を行っている					
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> ・岩泉町内外で広く供給があり、遠隔地での検針効率化、難検針先での検針対応、コスト削減が最大の課題であった ・緊急通報を活用した保安の強化、スマート化を図る ・料金未払客のガス止に対し、社員の心理的負担を軽減したい					
	<導入によって期待する効果> ・検針の効率化、コスト削減、冬場の安全確保 ・保安体制の強化 ・現地に行かなくても付帯業務を行える体制づくり（遠隔開閉栓、現在圧力値やセキュリティ情報の確認）					
設置状況	今回設置件数	160 件	累計設置件数	1,968 件	全顧客に占める設置率	77.3 %
導入費用	総金額	1,176,000 円	内補助金対象金額	1,176,000 円	補助金額	円
導入期間（今回分）	補助金申請日	西暦	2024 年 9 月 28 日	所要期間	実行体制	
	機器設置完了日	西暦	2025 年 2 月 4 日	4 ヶ月	合計	5 名 内社内 5 名 内社外 0 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	当初より使用しているメーカーかつ同じ担当者であり、連携して事業を実施できると判断したため
導入・設置を進める中で生じた問題点とその改善策	<p><発生した問題点> 冬季の繁忙期に設置を行うこととなり、本来業務の合間に設置を行ったが路面凍結や突発的業務の発生に伴い1日当たりの目標設置数に届かないことがあった。</p> <p><上記問題点を改善した方法> 初めに遠隔地やへき地での設置を行い、その後に町中心部の設置ができるように計画した。</p>
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	手検針の顧客が減少し、検針結果の集計にも時間がかからなくなったため業務効率化になった。供給先への機器提案に時間を充てられるようになり販売台数が増加した。
導入によって削減できた費用	検針にかかる分の燃料費、人件費
反省点	設置先が検針担当しか分からず、確認するのに苦労した。

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"/> 遠隔地開閉栓 <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	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
		5	4	
5 大変だった	●申請作業	3	普通	
4 やや大変だった	●仕様確定	1	大変ではなかった	
3 普通	●メーカー選定	1	大変ではなかった	
2 あまり大変ではなかった	●事前周知	2	あまり大変ではなかった	
1 大変ではなかった	●設置工事	4	やや大変だった	交付決定と需要期が重なり、本来業務へ労を割かれたため
	●試運転	3	普通	
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	・検針業務の時間を他の業務に有効活用している。		
	業界・取引先などの社外から	・販売店様からの要望があった。		
	お客さまから	・月一で来ていたが顔が見れなくなったとの声があった。 ・今までの検針票が変わり、見づらくなったとの声があった。		
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)	補助金申請から採択まで期間があるが、その間に設置候補先の決定、周知の方法検討、1日の設置件数等社内で協議を行うことが望ましい。採択後完了期限までの時間は長いようで実際は短いため、設置に関しては社内別部署からの応援や外注業者の活用も検討すると、円滑な設置・運用ができると感じた。			