



箱崎商店 社屋外観

箱崎商店の起源は大正7年。1959年(昭和34年)にプロパンガス事業を開始し、1968年(昭和43年)には有限会社として法人化した。事業内容はLPガス販売を中心に、灯油やガス機器、さらに家電製品の販売まで幅広く、2000年(平成12年)からは介護保険制度の開始に合わせて福祉用具レンタル事業も始め、地域の暮らしを支える総合サービス企業へと成長している。

LPWA導入で検針業務が劇的に効率化

LPWA導入のきっかけは矢崎総業からの提案だった。まずは10件程度から試験的に導入し、その後は補助金を利用して設置を進め、現在は全体の約66.5%に達している。ゴールド認定(70%以上)も視野に入れているが、負担と効果のバランスを確認したうえで、取り付けたいと考えている。

導入前は検針に6~7日ほどかかっていたが、LPWA導入後はわずか2日で完了するようになった。これにより、従業員は営業や保安業務に時間を割けるようになり、人件費や車両維持費の削減にもつながった。LPWAの設置は、検針効率が悪い遠方から優先的に設置。アパートは一括検針が可能なため後回しにし、個別検針が必要な戸建てを優先する戦略を取った。

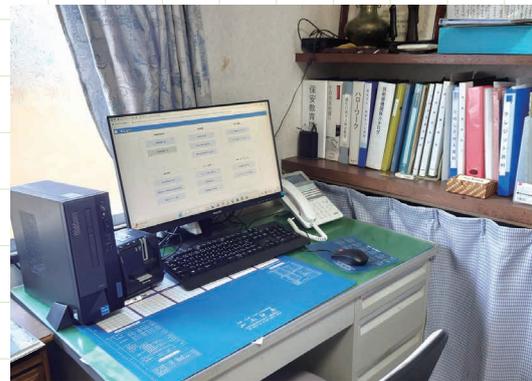


取締役会長 箱崎 伸平氏(右)、
代表取締役 箱崎 智紀氏(左)

顧客対応と業務フローの変化

LPWA導入と同時に、検針票の紙発行を廃止し、Web請求へ移行した。自動振替やコンビニ払いに対応し、郵送コストを削減。先般のはがき1枚85円、圧着はがきにするとさらにプラスになるコスト増を考えると、Web化のメリットは大きい。しかし、Web請求の閲覧率の低さが課題という。導入直後は3割が閲覧したものの、定期的に確認する顧客は1割程度に減少した。「結局、銀行引き落としで金額だけ確認する人が多い」というのが現状である。SNSを活用したイベント告知も検討したが、閲覧率の低さから積極的な展開は見送っている。

一方、保安面では大きな進化があった。メーターのエラー表示が即時確認できるため、対応スピードが向上した。「忙しい時には、エラー表示を確認して至急な対応が必要でなければ翌日に回せるなど、保安対応の柔軟性が増した」と箱崎 智紀氏(代表取締役)は語る。保安面での安心感は大きく向上した。



集中監視システムにて一括管理

補助金活用の課題と今後の展望

補助金申請は「最初は書類作成が大変だったが、回数を重ねるごとに慣れて楽になった」とのこと。ただ、取り付け時期が冬場の繁忙期に重なるため、作業が負担になる点は課題でだったという。「夏頃に取り付けできるスケジュールが理想」との本音も。

今後、LPWAの普及は不可避である。「昨今の人件費高騰の中、機器導入が合理的。後継者不足やM&Aの進展で、業界全体で導入が進むだろう」と予測する。10年後の機器交換や電池寿命、通信環境の課題も残るが、技術進化とコスト低減に期待を寄せている。

LPWAとweb請求書の導入といった箱崎商店の事例は、LPガス業界におけるデジタル化の進む方向性を示している。

LPWA通信システムの実態調査票（事前調査）

フリガナ 会社名	Iワゴンイロガキョウテン 有限会社箱崎商店		会社所在地	田村市船引町船引字畑添66番地		
連絡先	部署名		事業責任者名	箱崎 智紀	役職名	代表取締役
	担当者名	代表取締役 箱崎 智紀	電話番号	0247 - 82 - 1105	従業員数	8 名
会社設立	西暦	1968 年 6 月 3 日	ホームページ	https://r.goope.jp/hakozaki-gas/about		
事業内容	顧客件数	1,151 件 内家庭用 1,026 件 業務用 125 件				
	1. LPガス販売					
	2. 簡易ガス事業					
	3. 灯油、家電販売					
会社の強み	4. 福祉用具レンタル販売					
	1. 充填所を所有している					
	2. 地域密着型で手厚いサポートができる					
	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☑をクリック）						
	<具体的活用方法> 主に検針データを活用し販売管理システムと連携、請求書及び配送の効率化。WEB上での請求明細の発行。保安に関しては、メーター器のエラー表示がいつでも分かるため素早く対応できるようになった。						
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> 検針人員確保、検針日数の確保。						
	<導入によって期待する効果> 人件費の削減、配送効率化。						
設置状況	今回設置件数	200 件	累計設置件数	766 件	全顧客に占める設置率	66.5 %	
導入費用	総金額	1,480,000 円		内補助金対象金額	740,000 円	補助金額	740,000 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	実行体制
	機器設置完了日	西暦	2025 年	1 月	31 日	4 ヶ月	合計 4 名 内社内 4 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	すでに取付実績のあるメーカーでサポートをもらったので。
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> 通信環境が悪い箇所の存在。
	<上記問題点を改善した方法> 取付予定箇所の変更。
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	もともと検針担当だったものが違う仕事をできるようになり、他の職員の負担も軽減した。その分、ほかの仕事ができるようになった。
導入によって削減できた費用	人件費、移動費、車両整備費。
反省点	今年の申請が通らなかったのも、もっと導入数を増やしておけばよかった。

他用途への 拡充意向	<input checked="" type="checkbox"/> Web請求	<input type="checkbox"/> SNS運用	<input type="checkbox"/> 遠隔地開閉栓	<input 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	4	やや大変だった	
●仕様確定	2	あまり大変ではなかった			
●メーカー選定	3	普通			
●事前周知	3	普通			
●設置工事	4	やや大変だった			
●試運転	4	やや大変だった			
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	負担が軽減したとの意見が多い。			
	業界・取引先などの社外から	便利になったとの声が多い。			
	お客さまから	ごく少数、検針の時の世間話ができなくなり寂しいというお客様も。			
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)	無理のない範囲でできるだけ多くやるべき。遠い箇所や指針を見たい箇所から優先的に。全件取り付けてしまうと空き家などで回収したLPWAが余ってしまうので、設置率は考えたほうがいい。				