



ジョイン 社屋外観

株式会社ジョインは、1991年(平成3年)に東京都町田市に本社のあるLPガス製造・販売会社町田ガスの子会社として配送業務からスタート。その後、小売り部門を持ち、ガスの供給を担うようになった。現在はガス事業に加え、介護事業も展開。地域に根差したサービスを提供している。

同社のガス部門は、8名(男性4名、女性4名)で構成。厚木市内から自然豊かな県西地域(小田原・箱根方面など)を担っている。

「コストの壁」を打ち破った、保安体制強化という決断

LPWA導入のきっかけは、メーカー担当者の「ガス業界の未来を考えて」という言葉だった。しかし、社内では導入に対して「費用対効果が見込めるのか」といった声もあった。LPWAを導入することで、保安認定事業者の要件を満たし、若い社員の大きな負担となっていた、各地営業所での当番体制を一部に集約できる見込みが立った。「保安は重要な業務であり、人材確保が難しい中、社員の負担を減らすことの理解を得られたのが決め手となった」と松本 和博氏(ガス事業部部長)は話す。



左から熊坂氏(東洋計器)、松本氏(ガス事業部部長)、鯨井氏(所長)

メーカーと二人三脚で

同社では、以前にも補助金を利用したLPWAの導入を行い、申請はメーカーがサポート。実行体制は、メーカーとの打ち合わせや進捗管理、顧客向け案内作成などを担う4名で構成。しかし、導入初期には大きな苦労があったという。設置開始時期が、同社の基幹システムの入替えと重なり、社内で一時的な混乱が生じたこと。また、「同時期に“闇バイト”や訪問詐欺などのニュースの影響で、顧客が訪問業者を不審に思うケースがあり、普段から接点のある社員が自ら取り付けるなど対応に苦労した」と鯨井 智之氏(同社営業所所長)。

顧客向けLPWA設置工事のための案内チラシ



働き方と顧客接点の変化

導入後のメリットは顕著に表れた。ガスの開閉栓が遠隔でできるため、遠方への出勤が減り、高速代や人件費などが削減。また、ガスを大量消費する飲食店などの残量警報が自動で通知され、現場で確認していたガス切れに対する精神的な負担も大幅に軽減された。

さらに、夏場などに大きな負担を強いていた検針員は、検針作業がなくなり、営業活動に注力できるようになった。これまで、顧客接点のひとつだったポスティングも、Webコンテンツの配信に移行しつつある。顧客が「必ずしも作業者に会いたいとは限らない」というニーズを捉え、Web請求(6割弱が利用)やインターネットコンテンツを通じて、必要な情報を好きな時にどこでも確認できる環境を提供、そして「会いたい」という顧客にはしっかりアプローチすることが重要だと鯨井氏は話す。

ガス業界の未来を見据えて

LPWA導入は初期費用がかかるため、「10～20年後を見据えた視点が必要だ」と松本氏は話す。LPWAは、単なる機器導入ではなく、補助金を活用した社業の未来を担保する戦略的投資として、LPガス業界の持続可能性を高めるモデルケースとなっている。

LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ 会社名	ガブシカイシャジョイン (株)ジョイン		会社所在地	神奈川県厚木市妻田北3-37-16		
連絡先	部署名	ガス事業本部	事業責任者名	松本 和博	役職名	グループリーダー
	担当者名	松本 和博	電話番号	042 - 794 - 3486	従業員数	23名
会社設立	西暦	1990年 6月 1日	ホームページ	https://machida-gas.co.jp/about_us/office_affiliatecompany/join		
	顧客件数	5,000件 内家庭用		4,900件	業務用 100件	
事業内容	1. ガス事業					
	2. 介護事業					
	3.					
	4.					
会社の強み	1. 地域密着の運営					
	2. 異業種を組み合わせたサービスの提案					
	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> ・LPWAを用いた保安の高度化。 ・顧客の使用状況の把握と提案の強化						
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> ・安定した検針業務の継続 ・安定した営業活動・顧客サービス時間の確保						
	<導入によって期待する効果> ・						
設置状況	今回設置件数	800件	累計設置件数	5,000件	全顧客に占める設置率	100.0%	
導入費用	総金額	6,000,000円		内補助金対象金額	6,000,000円	補助金額	3,000,000円
導入期間 (今回分)	補助金申請日	西暦	2024年 6月 27日	所要期間	実行体制		
	機器設置完了日	西暦	2025年 1月 25日	4ヶ月	合計	4名	内社内 2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	・補助金のサポート体制が整っていること。 ・施工力がある会社様であること。
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></p> <p>・取付工事を自社工事とメーカー工事のつに分けたが、管理が大変だった。また、進捗のスピードにムラがあった。</p> <p><上記問題点を改善した方法></p> <p>・管理者を立て、運用管理方法を整備した。</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	<p>・ガスの開閉栓(売掛顧客)のメリット</p> <p>・顧客のタイムリーな情報把握</p>
導入によって削減できた費用	ガスの開閉に関わる人件費(約720,000円)
反省点	<p>・リスト選定をもった早めに始めれば良かった。</p> <p>・LPWA化による販促チラシ配布の代替案を同時に考えておく。</p>

他用途への拡充意向	<input checked="" 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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 省エネ提案 <input type="checkbox"/> 電気等セット販売 <input checked="" 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	3	普通
●仕様確定	1	大変ではなかった		
●メーカー選定	1	大変ではなかった		
●事前周知	3	普通		
●設置工事	4	やや大変だった		
●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			
	業界・取引先などの社外から			
	お客さまから			・特殊詐欺が流行していた為、当社からの施工委託会社が確認が多かった。
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)				<p>・早急なリスト作成</p> <p>・施工体制の構築(委託先の整理含)</p>