

MSエネルギーの事務所がある
グループ保有の自社ビル

株式会社MSエネルギーは、静岡県最大級の丸八不動産グループの一員として、地域に根ざしたガス事業を展開する。結婚式場も併設されたグループ保有の自社ビルである浜松市の本社と掛川市にある営業所の間には天竜川が流れており、静岡県西部を中心に、LPガスを供給している。

少数精鋭の従業員で、ジョブローテーションを積極的に行い、特定の人材に依存せず組織全体で技術を共有、平準化している。2010年(平成22年)の設立から着実に顧客数を伸ばし、地域から信頼される存在となっている。

遠隔地の業務効率化とコスト削減

LPWA通信技術導入の背景には、遠隔地における業務効率化と顧客の保安性を高めるニーズがあった。「集合住宅が多く、広いエリアの中で顧客が点在しているため、従来のガス開閉栓業務は人手と時間がかかり、業務委託費や手数料等のコスト負担も大きな課題でした」と話すのは松嶋 勇太氏(課長代理)。特に滞納開閉栓の対応は社員が現場まで足を運んで対応しており、エリアが広い同社では大きな負担になっていたという。

導入により従業員の業務量を削減できたことに加え、人件費や遠隔地へ向かう社用車償却費、燃料費を換算すると戸当たり年間で約2千円の節約になった。また、保安の面においても遠隔地から開閉栓を行うことができるため、昼夜を問わず緊急時に迅速な初動対応が可能となった。



左から松嶋氏(課長代理)、高田氏(代表取締役)

メーカーの選定から導入までの流れ

LPWA導入に向け高田 達哉氏(代表取締役)は、長期的な視点での機器導入になるため、複数メーカーから直接話を聞き、メリット・デメリットを比較検討した。仕様やメーカーの選定後は、メーカー社員の協力も得ながら、社員一丸となり限られた時間の中で設置を進めたという。

事前周知は、集合住宅が9割を占める顧客の特性上、不在の場合が多いため、直接対面できた顧客に対し丁寧に説明した。導入に対し、保安性向上など先進的な取り組みとして、お褒めの言葉をいただけることもあったという。

遠方の供給エリアである東部から順次導入を進め、現在では顧客数7,000戸に対し約50%の顧客にLPWAを設置している。



事務所の様子

今後の展望

引き続きLPWA設置率100%に向けて積極的に導入を推進し、「ゴールド保安認定事業者」になることを目指す。定期供給設備点検、定期消費機器設備調査の期間が5年から10年に1度以上になる点は、エリア内に顧客が点在する同社にとって、かなり大きなメリットになるという。また、ガス事業の拡大、データを活用したWeb請求やSNS活用等のデジタル化を推進し、顧客サービスの向上を図るため、自社での基幹システムの構築も将来的には視野に入れている。「不動産グループの強みを最大限に活かし、今後も積極的にガス事業を主軸とした事業規模の拡大に注力していく」と高田氏は、今後の事業拡大に強い意欲を示した。

LPWA通信システムの実態調査票（事前調査）

フリガナ	カブシキカイシャMSI			会社所在地	静岡県浜松市中央区田町223-21-2F		
会社名	株式会社MSI			事業責任者名	高田達哉	役職名	代表取締役
連絡先	部署名			電話番号	053- - 450 - 0886	従業員数	名
	担当者名	松嶋勇太		ホームページ	http://www.08group.jp/profile.html		
会社設立	西暦	2010年	9月	17日	顧客件数	件	内家庭用 件 業務用 件
事業内容	1. プロパンガスの供給業務						
	2. ガス器具の販売						
	3.						
	4.						
会社の強み	1. 特定の人材に依存せず組織全体で技術を共有、平準化						
	2. 静岡県最大級の不動産グループの一員として、地域に根ざしたガス事業を展開						
	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 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> ・安否確認、高齢者や単身世帯の利用に対し、ガスの使用状況を遠隔で確認 ・滞納時閉開栓、現場に赴かず遠隔操作で閉開栓、人員、コスト削減と同時に安全性も確保 ・退去時閉栓、引っ越し、契約終了時、現場訪問を最小化し効率的に対応							
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> 滞納時閉開栓、現場に赴かず遠隔操作で閉開栓、人員、コスト削減と同時に安全性も確保 退去時閉栓、引っ越し、契約終了時、現場訪問を最小化し効率的に対応							
	<導入によって期待する効果> 安全性向上：事故や異常を早期に検知 業務効率化：現場作業の削減、人員負担の軽減 顧客サービス改善：迅速な対応、安心感の提供 コスト削減：移動費、人件費の削減							
	設置状況 今回設置件数 件 累計設置件数 件 全顧客に占める設置率 52.0 %							
導入費用	総金額	26,592,750 円		内補助金対象金額	13,212,375 円		補助金額	13,212,375 円
導入期間（今回分）	補助金申請日	西暦	2024年	6月	17日	所要期間	実行体制	
	機器設置完了日	西暦	2025年	2月	13日	4ヶ月	合計	6名 内社内 5名 内社外 1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	業界シェアNO1、社員の取り組み姿勢
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> 通信不可能地区への設置
	<上記問題点を改善した方法> メーカー社員の協力を要請解決
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	滞納改善、背景にある管理業務の信頼の増進
導入によって削減できた費用	設置と非設置の比較をすると人件費、社用車償却、燃料費等を換算すると戸当たり2千円の節約
反省点	補助金申請をもっと早くから申請するべきであった。

他用途への拡充意向	<input checked="" type="checkbox"/> Web請求	<input checked="" 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
		1	5	
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	●申請作業	5	大変だった	厳正なる社内ルール
	●仕様確定	1	大変ではなかった	特別問題はなかった
	●メーカー選定	5	大変だった	全メーカーの長所、短所を比較した
	●事前周知	2	あまり大変ではなかった	供給先が殆どが共同住宅の為
	●設置工事	4	やや大変だった	猛暑日、酷寒期の設置は大変であった
	●試運転	1	大変ではなかった	簡単であった
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	遠距離顧客の滞納開閉栓が非常に楽になった		
	業界・取引先などの社外から	弊社の先行投資に羨みの声を聞いた		
	お客さまから	先進技術の取り組みに賞賛された		
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)	余裕があれば限度額まで申請する事			