



カトウ住設 社屋外観

有限会社カトウ住設は、1975年(昭和50年)の会社設立から50年周年を迎え、LPガス販売を中心に、灯油販売、リフォーム事業、施設修繕工事等、地域密着型の事業を展開。本社のある一宮市萩原町は、かつて美濃路街道の宿場町として栄え、繊維工場の集積により商店街が賑わった地域だ。当時、薪や練炭をリアカーで販売したのが事業の始まりだという。現在も地域とのつながりを重視し、萩原町商店街の伝統行事「チンドン祭」では、本社横のスペースを活用し、出店や高所作業車の乗車体験等を開催している。

顧客は、主に一般家庭が中心だが、飲食店や公共施設等の業務用物件も含む。ガス・水道・電気の住宅設備を直接施工できる高い技術力で地域の暮らしを支えている。

### 「物心両面」気持ち良く暮らせる毎日の提供

同社は、経営理念として「心健やかで、気持ちのいい毎日を創造する」を掲げている。「自分たちがやりやすいように、やりたいように、ではなく相手にとって『やさしい』と感じられる対応をしていくことが重要と考えています。便利になることは良いことだけど、それだけでは気持ちの良い毎日は送れません。顧客も従業員も『物心両面』精神的な面までフォローすることが重要です」と話すのは加藤 寛之氏(代表取締役)。

LPWA導入により、一般的に検針員の業務は不要になると捉えられがちだが、同社では供給エリアの知見が深い検針員の業務を顧客へのお困りごとや不満のヒアリング、工事後のアフターフォローや生活をより良くする提案等に変更した。そのため、顧客との接点が導入前と比べ、より深く構築できるようになった。



加藤氏(代表取締役)



# LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ 会社名	エフエフエフ インフラ ケア サービス 有限会社カトウ住設	会社所在地	愛知県一宮市萩原町萩原字御茶屋1406		
連絡先	部署名	事業責任者名	加藤 寛之	役職名	代表取締役
	担当者名	電話番号	0586 - 68 - 0179	従業員数	6名
会社設立	西暦 1975年 10月 1日	ホームページ	<a href="https://www.kato-jyusetu.jp/">https://www.kato-jyusetu.jp/</a>		
事業内容	顧客件数	526件 内家庭用 509件 業務用 17件			
	1. LPガス販売 2. 灯油販売 3. リフォーム工事 4. 施設修繕工事				
会社の強み	1. ガス・水道・電気の住宅設備などについて直接施工できる技術と人材 2. 経験を持った監督によるリフォーム工事 3. ガス顧客様への定期訪問や工事をご依頼いただいたお客様へのアフターフォロー訪問などのきめ細かい対応 4. 経営理念をもとにした顧客対応方針の意思統一				

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 type="checkbox"/> 保安            (該当項目☑をクリック)				
	<具体的活用方法> システム：クラウドシステムと連携 販売管理：受信したデータの活用 料金請求：はがき送付サービスを活用				
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> ・将来的な人材雇用難、検針員の属人化 ・ガス販売業務にかかる業務負荷				
	<導入によって期待する効果> ・属人化の解消 ・ガス販売業務にかかる業務負荷削減 ・顧客の保安性向上				
設置状況	今回設置件数	484 件	累計設置件数	526 件	全顧客に占める設置率 98.8 %
導入費用	総金額	3,775,200 円		内補助金対象金額	3,775,200 円
				補助金額	1,887,600 円
導入期間 (今回分)	補助金申請日	西暦 2024年 9月 30日	所要期間	実行体制	
	機器設置完了日	西暦 2025年 1月 29日	3 ヶ月	合計	3名 内社内 2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	知名度、既存システムとの連携、以前電話通信時代に使用していた実績
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> メーカー担当者との連絡調整不足による設置のバタバタがあった
	<上記問題点を改善した方法> メーカー担当者が設置補助を行った
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	導入によりLPガス販売に関わる資格者作業以外のほとんどの業務の属人化が解消されたと思う。またそこに割く様々な時間も減らすことが出来たため、リフォーム事業や会社経営などについて考える時間を少し増やせたと思う。
導入によって削減できた費用	特になし
反省点	メーカーの担当者がすべて適切に説明してくれるとは限らないので、自分でも色々調べておいた方がいい。また、設置は申請時期等がギリギリだと当然設置にかけられる時間も少なくなる為、早めの時期に申請した方がいい。

他用途への拡充意向	<input 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	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
		数字	評価	
5 大変だった	●申請作業	3	普通	メーカーと事務員さんの対応
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	2	あまり大変ではなかった	
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	紙チラシによる周知
1 大変ではなかった	●設置工事	4	やや大変だった	人数がいるわけではないので他業務との兼ね合いなど
	●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	特になし		
	業界・取引先などの社外から	取材が来た		
	お客さまから	主に定期訪問を始めたことで色々なお声を頂けるようになった。		
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)	反省点と同様。その他、周知文書の配布を検針時に行っているなど、配布物が配りづらくはなった。同じように手配りをしている場合は想定して準備されると良いかと思う。			