



シィメス社屋外観

株式会社シィメスは、創業から70年以上にわたり、地域のライフラインを支え続けるエネルギー企業。LPガスや都市ガスの供給にとどまらず、リフォーム、不動産、太陽光発電までを手掛ける「住まいのトータルパートナー」として活動している。

「売って終わりではない」を信条に、ハウスクエアや暮らしの困りごと解決にも注力しており、伝統ある信頼とデジタル技術を融合させ、次世代の地域サービスを追求している。

## 機器導入までの経緯と導入後の効果

LPWA機器の導入前は、検針員が10名ほどいたが、高齢化により運転が危険になる、あるいは家庭の事情等で(定年は設けていないものの)退職するケースが発生。その後募集をかけても中々人が集まらない状況に陥り、社員がその業務を兼任せざるを得なくなることに。

その結果、月の貴重な数日間を検針業務に取られてしまう事態に陥っていた。そこで同社が目を向けたのが「LPWAによる遠隔検針」。補助金制度をきっかけに、導入を本格的に検討し始めたという。

補助金を活用すれば導入費用が安く済み、何より社員を検針業務から解放し、その時間を本来の修理や営業・販売といった付加価値の高い業務に充てられる。同社はガス機器だけでなく、水回りなどの修理・販売も手掛けている。検針業務に技術や営業スキルを持つ人材が取られてしまう状況が解消されたことで、これらの事業分



取材に答えてくださった岩本氏(課長)



# LPWA通信システムの実態調査票(事前調査)

フリガナ	カブシカイシャシメス			会社所在地	兵庫県神戸市西区森友4-30		
会社名	株式会社シメス			事業責任者名	岩本文浩	役職名	課長
連絡先	部署名	保安技術部		電話番号	078 - 928 - 7878	従業員数	51 名
	担当者名	岩本文浩		ホームページ	<a href="https://www.scimes.co.jp/">https://www.scimes.co.jp/</a>		
会社設立	西暦	1969 年	8 月	1 日	顧客件数	4,900 件 内家庭用	4,760 件 業務用 140 件
事業内容	1. LPGの供給						
	2. メガソーラー事業						
	3. リフォーム事業						
	4.						
会社の強み	1. 住まいの事なら何でも相談できる、お客様にとっての頼れる存在						
	2. アットホームな家族のような社風						
	3. 自分らしさを尊重できる職場環境						
	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 type="checkbox"/> 保安 <span style="float: right;">(該当項目☑をクリック)</span>						
	<具体的活用方法> 遠方地域の自動検針、検針データからの請求処理、残量通告からのガス切れ防止						
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> 検針員不足からの社員による業務負担の低減、遠方地域検針への経費削減						
	<導入によって期待する効果> 業務の効率化、ガス切れ防止、経費削減						
設置状況	今回設置件数	538 件	累計設置件数	2,117 件	全顧客に占める設置率	43.0 %	
導入費用	総金額	15,708,000 円	内補助金対象金額	8,697,000 円	補助金額	4,348,500 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	8 ヶ月
	機器設置完了日	西暦	2025 年	2 月	10 日	合計	1 名 内社内 1 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	本体取付の簡易さと価格
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> 通信圏外の場所が数件発覚した
	<上記問題点を改善した方法> 取付位置を変えるなど対処したが、無理な所は手動検針に戻した
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	検針業務時間を別業務に活かす事で、業績UPにつなげる事ができた
導入によって削減できた費用	検針に伴う労務費及びガソリン等の移動経費
反省点	今後考えていけないといけない事として、お客様への訪問機会が減少するため、販売チラシ等をどう提供するかが課題である

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	3	普通	
		●仕様確定	3	普通	
		●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	取付けるお客様の家の場所から、メーター位置等を
		●試運転	1	大変ではなかった	
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	配送員より残量の確認がしやすくなり助かった。月一で訪問しなくなって、カレンダー周知で訪問先を忘れてしまう。			
	業界・取引先などの社外から				
	お客さまから	毎月1回の検針に来られずさみしい。チラシ等が入らないので疎遠感がある。			
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)	現場写真を撮る際のボードをラミネートしたものに水性マジックで書くと便利。取付後の活用方法を色々考え、LPWAの価値観を社内で共有することが必要だと思います。				