



大同ガス産業社屋外観

大同ガス産業株式会社は、3カ所の営業拠点（本社、南営業所、三本松営業所）と工場を有し、香川県全域にわたりLPガスを安定的に供給している。あわせてガス機器、住宅商材の販売も行う。また、LPガスプラントの設計、施工、供給及び、有資格によるプラントの開放検査などの検査業務まで自社で一貫してできることが、四国でのトップシェアを誇る同社最大の強みである。

人員不足を補った重点的な設置

「以前は電話回線を使用して行っていた。LPWAは工業用やガスを絶対に切らせてはならない工場などの顧客向けには設置していたが、補助金制度を利用し一般顧客へも付けるようになった」と担当の辻 功一氏（営業部部長）は話す。

本格的な導入のきっかけは三本松営業所の検針担当が交通事故にあい、検針員が不在となったことだ。同営業所では、全てLPWAを設置することにした。この重点的な設置が検針業務の簡素化、配送の効率化など、大幅に効果をもたらした。三本松営業所での実証結果から、本社、南営業所へと設置を拡大していった。この際、検針及び配送効率を上げるため、集合住宅の設置を優先したという。



左から、担当の営業部辻部長、総務部久本氏

営業部による取付作業と保安・遠隔操作での利点

取付作業は営業部門の8名が中心となり実施。女性スタッフも検針と設置を兼任で活躍した。事前にチラシで随時取り付けていくとアナウンス。集合住宅の顧客は日頃の検針時もほとんど顔を合わすこともないので問題ないが、戸建住宅はいつも検針している顔馴染みのスタッフが取り付けている安心感もあり、無事に作業は進んだ。しかし、他の外壁塗装業者が塗装などの作業時に取り外した機器を上下逆に取り付けてしまい、機器に雨が入り基盤が破損したことが何度かあり、業者へ注意を呼び掛けた。

LPWA設置の効果としては、集中監視でのアラートにより顧客への安全確保が迅速に対応できるようになったほか、遠隔操作も役立っている。滞納などによるガス止めが必要な顧客に対して、訪問することなく対応できるようになり作業者の業務軽減に繋がった。

大きな2つの目的

LPWA導入には大きく2つの目的があるとのこと。1つ目は、働き方改革の推進。「常に安定的かつ安全に供給しなければならず、社員の休暇取得はなかなか難しい課題だった。しかし、近年の社会情勢を踏まえると、休みを増やす必要性が高まっている中、効率化をはかることで、以前よりも社員の休暇を増やすことができた。これも大きな成果」と楠本 浩一氏(取締役会長)は話した。

2つ目は検針業務の省力化で創出した時間での顧客接点の強化。「営業担当がお客さまへしっかりと提案して販売すること、それにより顧客の生活を豊かにすることを目指している。こうした取り組みにより、多くの顧客から感謝され信頼関係を築くことが重要だと考えている。保安点検についても、迅速な対応を心掛けながらも、お客さまのお困りごとに対して耳を傾け提案する内容をもっと充実させていきたい。ニーズを聞き出すにしても商品知識が不可欠であるので、メーカーによる最新機器の勉強会などを実施し、『今やろう！』という気運が社内に広がってきた」と続けて話していた。今後は設置率100%も目指していくという。

LPWA通信システムの実態調査票（事前調査）

フリガナ	ダイドガスの	会社所在地	香川県高松市伏石町708番地1			
会社名	大同ガス産業株式会社	事業責任者名	楠本 茂起	役職名	代表取締役	
連絡先	部署名	取締役	電話番号	087 - 869 - 1313	従業員数	89名
	担当者名	楠本 浩一	ホームページ	https://www.daidogas.com/		
会社設立	西暦	1962年	4月	20日	顧客件数	件 内家庭用 件 業務用 件
事業内容	1. 家庭用・業務用LPガス販売					
	2. ガス機器（厨房・給湯・ガスエアコン等）販売及び工事					
	3. LPガスプラントの設計施工・保安検査・開放検査					
	4. 新エネルギー（太陽光発電システム）の施工・販売					
会社の強み	1. LPガスプラントの設計施工等エンジニアリング部門を要していることで、低圧のみならず工業用等の高圧ガス設備においてもワンストップが出来る					
	2. 営業所すべてが充填所を保有しているため、安定的な供給が可能					
	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 type="checkbox"/> 料金請求 <input checked="" 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> 毎日検針を行い、基幹システム（配送・販売）に連携することで、配送日が予測ではなく実測になり、特に季節の変わり目等の消費量が大きく変動する際の配送効率性が格段に高まった。 併せて定期検針も自動化することにより、検針業務が削減された。						
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> 配送業務の効率化及び検針業務の効率化。 保安業務の向上。						
	<導入によって期待する効果> 上記「LPWA通信システムの活用方法」欄と同じ						
設置状況	今回設置件数	800 件	累計設置件数	4,454 件	全顧客に占める設置率	%	
導入費用	総金額	5,520,000 円		内補助金対象金額	5,520,000 円	補助金額	2,760,000 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	6ヶ月
	機器設置完了日	西暦	2024年	12月	20日	合計	8名 内社内 8名 内社外 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	従来よりNTTテレコム製LPWAを使用していた
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> 山間部での電波不通。設置後となるが、外壁塗装業者が取り外し後に上下逆さまに戻してしまい、雨水が入り基盤が壊れた。</p> <p><上記問題点を改善した方法> 山間部の不通エリアは四国電力さまのネットワークを介して解決。外壁塗装の取り外し問題は塗装業者へ注意の呼びかけで解決。</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	休日を増やすことや、営業のための準備に時間を使えるようになった。
導入によって削減できた費用	現状ではシステム改築や検針作業員の削減が出来ていないため、まだ経済的な導入効果は得られていません。
反省点	特にありません

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 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
		5	4	
5 大変だった	●申請作業	3	普通	
4 やや大変だった	●仕様確定	2	あまり大変ではなかった	
3 普通	●メーカー選定	1	大変ではなかった	電話回線からの流れで
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	
1 大変ではなかった	●設置工事	2	あまり大変ではなかった	社内で通信線を切って準備し時短をはかった
	●試運転	2	あまり大変ではなかった	
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	システムに慣れることの戸惑いがあった		
	業界・取引先などの社外から	特にありません		
	お客さまから	特にありません		
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)	取付自体は難しい作業ではありませんので、今まで行った検針の人が設置するなどお客様も安心できると思います。事前に通信線を社内で切って準備をしておけば、現地での作業もスムーズです。			