



液化ガス社屋外観

福岡県飯塚市に本社を構える株式会社液化ガスは、1968年(昭和43年)に営業許可を得て以来50年以上にわたって地域のお客さまへLPガスを届けている。LPガス販売はもとより、ガス器具販売および設置工事、リフォーム、住環境のトラブル対応相談等、顧客の多岐にわたる要望にもスタッフ間の連携で迅速に対応。地域の人々の安心で快適な毎日を支える「くらしのかかりつけ」として厚い信頼を集めている。

手厚いフォローと設置のしやすさが決め手に

かつて炭鉱で栄えた筑豊地区(飯塚・直方・田川)を販売エリアとする同社。従業員の高齢化に伴う退職による業務の増加や、新たな人員確保の難しさに直面していた折、LPWA機器設置の提案を受けた。

「以前、電話回線を利用した機器設置作業に携わった経験があり、それがとても大変だったので提案いただいた時は躊躇しました。しかし東洋計器の担当者から説明を伺い、設置作業も、設置できたかどうかの確認作業もかなり楽だと分かったこと、また補助金申請についても手厚いフォローがあったことも後押しとなり、設置を進めることにしました」と話す須堯 正彦氏(代表取締役)。システム連携のしやすさや、ソフトの使いやすさも機器選定の決め手だったという。



代表取締役 須堯氏(左)と東洋計器の生駒氏(右)

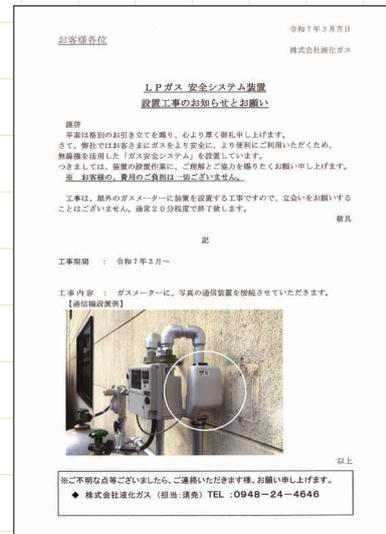
設置工事で意外な効果を発揮したアイテムとは

設置作業を開始するにあたり、機器設置と工事の実施を周知するチラシを配布。高齢化が進んでいる地域のため、設置への理解を得るのに時間がかかることも覚悟をしていたが、『ああ、電気のメーターみたいなものだね』と、意外とスムーズに受け入れてもらえたという。

設置作業は、同社内スタッフ3名で実施。途中、社員の緊急入院があり、通常業務と並行しながらの設置作業には苦労したそうだが、フォローし合い乗り切ったと話す。「設置工事に伺った際、工事作業を心配そうに見ているお客さまもいらっしゃいましたが、作業に使用した電動ドライバーに興味を持つ方が多く、おかげで話が弾み、お客さまとコミュニケーションをとる時間にもなりました。手回しのドライバーでは作業時の手への負担が大きいため、その軽減を目的に使用した電動ドライバーが意外な部分でも役に立ちました」と須堯氏。



設置時の手への負担軽減のため電動ドライバーを使用。顧客の注目を集め、工事時に話が弾む場面も



設置工事の周知で使用したチラシ

検針負荷軽減により仕事に繋がるコミュニケーションが実現

顧客の100%に設置を完了し、課題だった検針業務にかかる負荷と人件費は大きく軽減、移動費も削減できているようだ。また、継続使用アラートの活用により保安強化にもつながっている。

「この地域は、人情に厚いわゆる”川筋気質”のお客さまが多く、訪問するとお茶に誘われることもしばしば。検針負荷が減ったことで、お客さま先でお話しできる時間も増え、水回りの相談など次の仕事に繋がるきっかけにもなって、負荷軽減以上の効果も実感できています。ただ、砂糖の道とも呼ばれるこの地域のお客さま宅では必ずといっていいほど甘い菓子が振る舞われるので、体重管理が大変で」と須堯氏は笑う。今後は、WEB明細化や決済方法の選択肢拡充の検討、ゴールド認定事業者の取得も目指していきたいと語った。



社内での顧客対応、業務連携も迅速・丁寧がモットー

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 イカガス		会社所在地	福岡県飯塚市鯉田2317	
会社名	株式会社 液化ガス		事業責任者名	須堯 正彦	役職名 代表取締役
連絡先	部署名		電話番号	0948 - 24 - 4646	従業員数 7名
	担当者名	須堯 正彦	ホームページ		
会社設立	西暦	1991年 4月 18日	顧客件数	1,500件 内家庭用	1,470件 業務用 30件
事業内容	1. LPG販売				
	2. リフォーム				
	3.				
	4.				
会社の強み	1. 地域密着型				
	2. 迅速対応				
	3. 住環境のトラブル対応				
	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 type="checkbox"/> 保安 (該当項目をクリック)				
	<具体的活用方法> 自動検針 供給トラブルへの迅速な対応 ガス使用環境の把握				
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> 検針作業による勤務時間への負担 定年退職2名に対する人員補充の難しさ				
	<導入によって期待する効果> 検針・集金・保安確保の大幅な効率化により 人員の削減と計画的業務、お客様に寄り添った営業活動の強化				
設置状況	今回設置件数	234件	累計設置件数	1,500件	全顧客に占める設置率 100.0%
導入費用	総金額	1,918,800円	内補助金対象金額	1,918,800円	補助金額 959,400円
導入期間(今回分)	補助金申請日	西暦 2024年 9月 20日	所要期間	3ヶ月	
	機器設置完了日	西暦 2024年 12月 19日	合計	3名	内社内 3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	数社比較したが、当社システムとの連携性や設置作業のしやすさ、実働時のソフトの使いやすさとメーカー担当者の、補助金の活用方法や申請時の手続等の説明がわかりやすかった
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> 導入時は特になし 設置時は電波状況の悪い場所があった 社員の緊急入院があり作業時間が逼迫した <上記問題点を改善した方法> メーカーとの綿密な相談
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	検針時間が大幅に減り、お客様との接点活動やガス設備の点検・整備にゆとりができた 遮断警告により事前に準備・対応できるようになり、計画的活動につながっている
導入によって削減できた費用	検針延日数8日×3名 分
反省点	特になし

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 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 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	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	社員入院 年末に向け業務増加傾向
	●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	便利なシステムとは理解できるが、それを操作する人間が追い付いていない	
業界・取引先などの社外から		特になし		
お客さまから		時代背景的に理解できるとの意見が多かった		
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)	短期間で全顧客に設置したが、段階的に導入していき活用するツールを検討していきながら進めていくほうが良いかも			