



多くの企業や商業施設が建ち並ぶ博多市の中心部にオフィスを構える株式会社ケイ・アール・ジーの創業は、1984年（昭和59年）。以来、LPガスの供給・販売やガス機器販売をはじめ、住宅設備機器販売や電気小売事業、不動産再販事業、保険事業なども展開し、地域の人々の安心・快適な暮らしを支える総合カンパニーとして愛されている。

遠方顧客への対応負荷とコスト削減を目指して

福岡市・直方市・小郡市に営業所を置き、福岡県の全域を販売エリアとする同社では、遠方の顧客への検針業務や売掛金管理業務、閉栓業務にかかる時間とコストの削減、また、スタッフ退職時の引き継ぎの難しさが課題だったという。「業務負荷が大きいことに加え、体調不良による急なスタッフの退職があった際には、検針の進捗状況やメーターの設置場所が分かりにくいお客さまの情報の共有といった引継ぎがスムーズに行えず、苦労したこともありました」と話すのは清水隆志氏（福岡営業所所長）。業務負荷の軽減および効率化、移動にかかるコストの削減等を目指し、補助金申請によるLPWA機器の設置を進めていくことを決めたという。



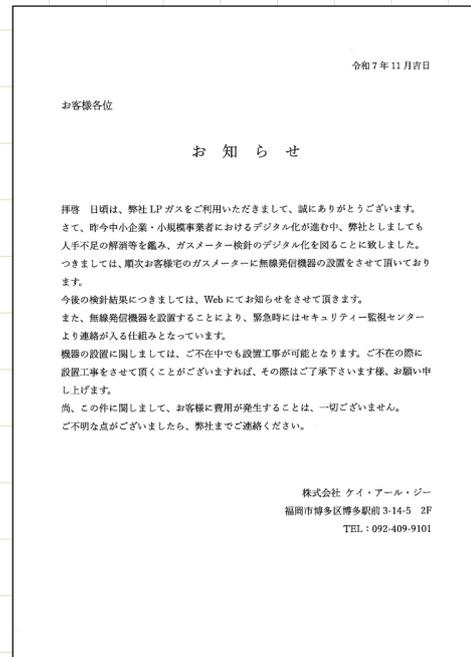
ガス事業部福岡営業所所長 清水氏

設置作業の多忙さを乗り切った先の効率化を支えに

設置機器は、同じ管理システムを使っている他のLPガス会社でも導入実績があることや、補助金申請手続きから取り付け作業に至るまで丁寧に説明とサポートをしてくれたメーカーの機器を選定したという。

LPWA機器設置に伴う顧客への周知には、人的リソース不足解消のため検針業務のデジタル化を図ること、機器設置により安全・安心な暮らしへの対応強化を図るものであることを伝えるチラシを事前に配布したという。多くの場面でデジタル化が進み、人手不足が問題視されている昨今、顧客の理解を得ることはさほど難しくなかったそうだ。ただ、設置作業の実施時期が最も忙しい11～12月に重なってしまったことで、その時期は多忙を極めたという。清水氏は「この忙しさを乗り切れば、この先は業務が効率化されるのだから、今は頑張る時だ、という思いを支えに乗り切りました」と、当時の忙しさを振り返る。

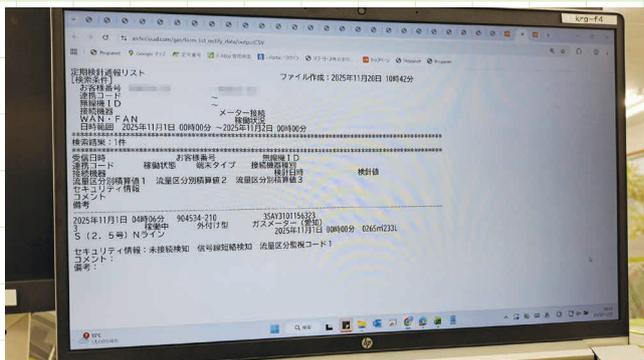
お客様へ配布した周知チラシ



顧客と社員双方にとって、より良い環境を

検針業務負荷の軽減、遠隔開閉栓の利用による料金未納顧客への対応業務負荷が軽減できたことで、顧客から寄せられる困りごとやガス機器不調・購入のご相談などの対応に時間を充てることができ、営業強化と保安強化にもつながっている。また、急な使用量増加による遮断予告アラート通知等も活用することで、事前の対策や復帰のスムーズな対応も実現しているという。

「検針にかかっていた人件費、移動費などのコスト削減も実現できています。業務負荷を減らし、車での移動の頻度も減らすことができれば交通事故などのリスクも減らすことができますからね」と社員を思うやさしい笑顔を見せる清水氏。今後も引き続きゴールド認定取得を目指し設置件数を増やし、顧客と社員双方にとって、より良い暮らし・環境を提供できる企業でありたいと語った。



検針情報を営業所内でいつでも確認することが可能

LPWA通信システムの実態調査票（事前調査）

フリガナ 会社名	株式会社ケイ・アール・ジー		会社所在地	福岡県博多区博多駅前3-14-5		
連絡先	部署名	ガス事業部	事業責任者名	村上祐之	役職名	ガス事業部部長
	担当者名	村上祐之	電話番号	092 - 409 - 9101	従業員数	28名
会社設立	西暦	1984年	6月	日	ホームページ	https://krq-energy.co.jp
事業内容	顧客件数					
	7,317件		内家庭用		7,098件 業務用 219件	
	1. LPGの販売・ガス器具、住宅設備機器の販売					
	2. 水質浄化剤研究開発					
会社の強み	3.					
	4.					
	1. 自分の才量に合わせて仕事を任せてもらえるのでやりやすい職場環境					
	2. 悪い報告ほどなんでも相談ができる事					
3.						
4.						

LPWA通信 システムの 活用方法	<input 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> 遠方のアパート及び住宅の自動検針及び売掛金管理、閉栓業務						
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> 遠方のアパート及び住宅の検針及び売掛金管理において時間とコストがかかっていた。担当者の退職に伴う検針引継に問題があった。						
	<導入によって期待する効果> 特に遠方の顧客の検針・売掛管理に従業員の労働時間が費やされていたが、その時間を営業活動に活かされた。						
設置状況	今回設置件数	800件	累計設置件数	3,600件	全顧客に占める設置率	49.2%	
導入費用	総金額	32,360,000円		内補助金対象金額	32,360,000円	補助金額	16,180,000円
導入期間 (今回分)	補助金申請日	西暦	2024年	6月	26日	所要期間	5ヶ月
	機器設置完了日	西暦	2025年	2月	14日	合計	5名 内社内 5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	メーカー営業担当者が熱心で担当者の協力を得られると判断したこと及び弊社システムと同じ別会社に導入している実績があったから。
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> 通信が途絶える事象が数か所発生した。</p> <p><上記問題点を改善した方法> 機器設置場所の改善及び機器の不具合の確認</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	営業活動にかかる時間が増えたことで営業及び保安活動が強化できた。
導入によって削減できた費用	検針・売掛金管理に伴う労務時間、有料道路通行費、車両燃料費の軽減
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 type="checkbox"/> 遠隔地開閉柱 <input 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	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	2	あまり大変ではなかった		
●メーカー選定	2	あまり大変ではなかった		
●事前周知	3	普通		
●設置工事	4	やや大変だった	冬場ガスの需要が多い時の工事になったため	
●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	検針にかかる時間がその他作業に時間が取れるようになって余裕ができた。		
	業界・取引先などの社外から	特になし		
	お客さまから	特になし		
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)		メーカーの担当者がしっかりフォローしてくれたので比較的簡単に申請及び運用できた。		