



事業者名	タプロス(株)	所在地	秋田県秋田市寺内字後城 322-3			
代表者名	代表取締役社長 木村 繁	連絡先	担当者名	課長 佐々木 剛	電話	018(845)1141
本社			地図			
						

事業名 豪雪地域での需要拡大に向けた新料金システムと電子請求・決済システム導入事業

事業内容 顧客の選択による料金体系構築と電子請求・決済システムによる支払手段多様化対応事業

事業の狙い

- ①冬季のガス暖房や給湯需要拡大のための顧客への新料金システム導入。
- ②手軽な手段で料金決済が可能なシステム導入を行い利便性向上をアピール。
- ③顧客への各種提案を通じて不信感、不安感の解消とともに継続取引の実現。

求める効果

- ①顧客の選択による料金とする事で、透明性が確保され満足度の向上に繋がる。
- ②近隣のコンビニ等での料金決済が可能となり、滞納顧客が減少し業務効率が向上する。
- ③社内システムの連動により、社員の意改革化と需要拡大への取組意欲が向上する。

費用等 費用総額 13,520千円 自己資金 6,760千円 補助金 6,760千円

事業実施前の状況

- ①供給エリア内に大手都市ガス会社があり、自身で秋田港に備蓄基地を所有していることから、供給世帯数拡大のためLPガスから都市ガスへの転換がかなり活発に行われている状況となっている。
- ②オール電化に関しては震災以降減少傾向にあるが、新築物件での採用が多く既築への影響は然程ない。元々寒冷地であることから暖房での使用は灯油が圧倒的で、電気による暖房はあくまで補助的な使用程度に留まっているため用途が限定されている。
- ③但し、IHヒーターの採用が増加している傾向にあり、台所がLPガスで給湯が灯油といった場合はLPガスの取引は無くなってしまうため、現在、給湯用需要獲得に向けて灯油からLPガスへの転換を推進している。

事業展開	事業開始日	7月1日	事業完了日	1月20日	期間	7ヶ月間
	人員体制	3名	社内	3名	社外	名
具体的展開	7月～11月	20日間	打合せ 定例会	<ul style="list-style-type: none"> ・メータ設置先の選定、下調べ ・システム改修打合せ 		
	7月～12月	103日間	メータ 設置他	<ul style="list-style-type: none"> ・事前調査、メータ設置 ・チラシ配布、客先への説明 		
	8月～10月	55日間	システム 改修	<ul style="list-style-type: none"> ・新料金メニュー対応改修 ・eガスチケット対応改修 		
	1月～2月	16日間	実績報 告作成	<ul style="list-style-type: none"> ・事業費関連支払い完了 ・実績報告書作成、提出 		

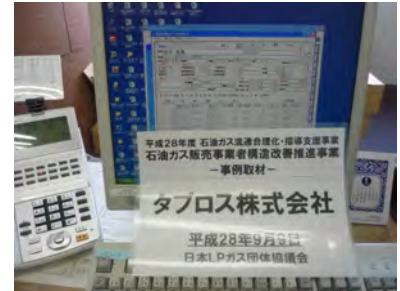
補助事業推進担当者



執務室内



操作用PC



発生した課題点 ①メータ設置数を本社400台、横手支店200台で計画していたが、本社側では作業に遅れが生じたため、当初の設置予定数を変更することとした。

②従来から取り組んでいる給湯需要に加え、暖房需要の開拓を試みたものの、従業員の社内教育等、準備期間が足りずに思うように成果があげられなかった。

③全社で取り組む予定だった電子請求・電子決済システム「eガスチケット」が、出先での社内業務の環境構築が困難なことが判明したため、本社のみでの実施とした。

行った改善点 ①メータ設置数を本社で100台減らし、横手支店に100台追加。合計数量は変更せず計画した600台のメータ設置を無事に終えることができた。

②事業期間に限りがあるため、給湯需要の更なる需要拡大に切り替えて展開した。

③eガスチケットは、上記により本社のみでの限定適用とすることとして推進した。

得られた効果 ①分計機能内蔵メータを設置、基幹システム改修を実施したことにより、いつでも新料金システムが導入できる環境が整い、幅広く展開していくこととした。

②選べる新料金システムの導入により、これまで減少の一途の使用量だったが、新たなるガス需要が創出できることが分かり、従業員の意識改革に大きく貢献した。

③新料金システムによるガス料金の新しい仕組みをお客様に説明することで、営業力を強化し、顧客満足度の向上や信頼関係が築かれた。

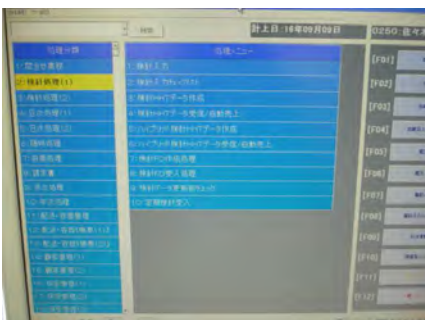
④電子決済・電子督促システムの導入で、請求書の作成・送付、督促のための顧客訪問時の人件費や燃料費等、コストの削減を図ることができた。

効果の額 ①請求書作成郵送 作成郵送費 作成郵送費▲3.5千円/月

②料金督促訪問 人件費・燃料費 人件費▲4.4千円/月 燃料費▲1.5千円/月

自己評価	企画内容	90点	推進手順	60点	総合評価	70点
------	------	-----	------	-----	------	-----

<新料金システム・電子請求・決済システム>



販売管理システム



新料金システム



電子請求・決済システム

反省点

①事業計画では、メータ設置を顧客数の多い本社で最大数としていたが、多忙な担当者が通常業務に時間を取られてしまい、結果、横手支店に回すこととなった。

②ガス給湯需要は従来から取組んでいるため、お客様にも説明がしやすいところであるが、煖房用需要については、社員教育や意識改革が全体的に不足気味となってしまった。

③全体で取り組む計画だった電子請求・電子決済システムは、社内業務の関係上、出先での導入を事業期間内では断念。今後改めて検討の予定。

**顧客啓発用
パンフレット**



新料金システム説明用パンフレット
→プラン毎の割引率を提示し、わかり易い内容としている。

電子請求・決済システム案内用パンフレット
→顧客が所有しているスマートフォンやタブレット端末で簡単に手続きができる仕組みとなっている。



新料金システム



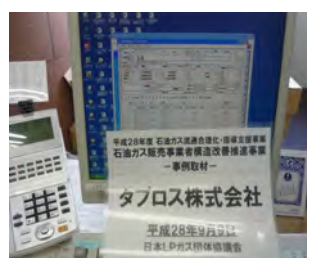
LP ガスの分計の為、顧客先に設置したガスメータを従来のマイコンメータから分計機能内蔵型の電子式ガスメータに交換し、併せて顧客に新料金システムについても説明した。

各種マニュアルを充分理解することが必要



新料金システムのソフトウェアの導入と同時に社内の販売システムも改修した。

顧客マスターや新たに採用した新料金システムの各プラン毎の料金設定を行い、導入先顧客へのサービスを開始したが、顧客毎に異なる設定が必要となる為マスターのメンテナンスを確実に行うことが大切。



反響・意見等	社内	①事業担当者 通常業務中の事業推進は思いの外、大変な労力を伴った。 ②事務担当者 料金システムの構築により、業務負担が増えた。料金対応に細心の注意を払う必要がある。
	社外 (対象先等)	①顧客A 給湯プランを選びましたが、使用量の割にそれほどガス料金が高くもなく、安心して沢山使えます。 ②顧客B 請求書に割引額が明記されているので、お得感がありあます。 ③顧客C ガス料金がコンビニやカードで払えるのは、とても便利。
	業界等	①傘下の販売店 料金システムによるガス需要拡大は非常に興味深い。 ②他系列販売店 ガス料金がメールでお知らせできるのは非常に画期的。
総合見解	①分計機能内蔵メータを設置したことにより、燃転提案のできる対象顧客が増えたことが本事業で確認できた。設置を増やすことで、より経営基盤の強化に繋がっていく。 ②電子請求・電子決済の導入により、集金に行きにくい客への督促の自動化、不在がちな客への無駄な訪問が減り、効果が確認できた。	
今後の方針	①料金システムによる燃転は、単位消費量の増加に非常に効果があることが分かり、今後も継続して推進し、特にガス暖房需要の獲得に力を入れていきたい。 ②eガスチケットは、社内業務のシステム上、本社以外の出先での適応が出来なかったため、今後は全社的に取り組めるよう、更なる改善に取り組むこととしたい。	
経営者の声	代表取締役	本事業で得た効果を元に、更なる推進を致します。そこに暮らしがあ限り、今後も地域に根付いた信頼される販売事業者を目指して参ります。
	常務取締役	ガス消費量の減少は、当社だけでなく、多くの事業者が悩みを抱えている問題です。この事業が皆様の参考になれば幸いです。
補助事業に対する要望等	①補助事業の事業期間が実質半年間となってしまう、圧倒的に足りないと感じました。年度内事業の限界でしょうか。 ②他は特に無し。	
日団協	①機器等を設置する事業の場合は、事業規模にもよりますが相当の期間が必要となります。日団協におきましても交付申請から交付決定までの期間を短縮し、補助事業者の皆様方の事業期間が極力長く取れるよう取組んでおります。是非交付決定後の早期着手をお願いいたします。 ②国の年度予算を財源としておりますので、事業年度毎の展開となります。天災等の予期不能な事象が発生した場合は別ですが、ご理解をお願いいたします。 ③機器等設置事業等の場合は設置予定先顧客への説明、承諾を得るまでに時間を要する場合が多く発生しております。設置予定先顧客の慎重な選定と交付決定後の速やかな着手をすることにより、施工期間の短縮にも繋がりますので、ご協力をお願いいたします。	
その他	当社が実施した事業へのお問い合わせは、 営業企画課課長兼情報システム室室長 佐々木 剛 宛にご連絡ください。 メールアドレス：t-sasaki@tapros.co.jp	