

事業者名	(株)丸片ガス	所在地	岩手県北上市村崎野20地割80番地			
代表者名	代表取締役社長 片方 直哉	連絡先	担当者名	営業本部部长 石川 太一	電話	0197(68)3350
本社・充てん所			地図			
 			 			

事業名	新料金システムによる料金透明化と無線検針導入での業務効率化を図り、競争力向上と需要拡大、サービスの充実による経営基盤強化を実現する事業					
事業内容	顧客満足度を高めるための新料金システム導入と合理化の為の無線検針システム導入事業					
事業の狙い	①ガス使用パターンに沿った新料金システムの導入による顧客満足度向上と継続取引。 ②集中監視システム設置不可地域への無線検針システム導入での、作業の効率化向上。 ③自社販売管理システムを新料金システム対応に改修しスムーズな作業を可能とする。					
求める効果	①顧客満足の要であるガス料金に新たな仕組みを取入れる事により、需要拡大に繋がる。 ②既設集中監視システムと無線検針システムの併用による業務効率向上の追求。 ③他エネルギーとの競争力向上と、顧客からの信頼獲得による継続取引の実現。					
費用等	費用総額	10,467 千円	自己資金	5,233 千円	補助金	5,234 千円
事業実施前の状況	①当社の供給エリアは岩手県内全域に及ぶが、特に盛岡市、北上市、花巻市を中心としており、エリア内には都市ガス会社が複数存在するものの共存しており、特に活発な転換等は発生していない。 ②またオール電化も震災の影響から新築物件に対する採用はあるが、既築住宅への過度な勧誘はされておらず、LP ガスからの転換はさほど多くはない。 ③当地域は寒冷地となるため、一般的な戸建住宅にあっては給湯、暖房用エネルギーは圧倒的に灯油を使用するケースが多く、LP ガスは台所需要が殆どとなっている。当社でも給湯需要の拡大のためLP ガス給湯器の普及に取り組んでおり、今回は更に一步需要拡大を目指しガスファンヒーターを活用した暖房需要の取込みを計画し実施した。					

事業展開	事業開始日	7月1日	事業完了日	1月15日	期間	6ヶ月間
	人員体制	6名	社内	5名	社外	1名
具体的展開	8月～1月	180日間	機器設置 顧客訪問	・E型メーターへの交換 ・新料金メニューの提案		
	11月～11月	4日間	機器導入 引導入	・タブレット検針のための機器設置 ・タブレット検針用ソフトの導入		
	9月～12月	120日間	汎用改修 汎用稼働	・基幹システムの改修 ・新料金メニューへの移行		
	1月～1月	7日間	実績報告	・実績報告書作成		

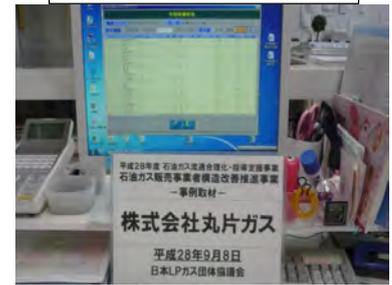
補助事業推進担当者



執務室内

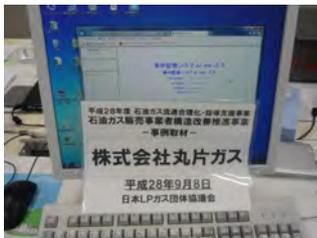


新料金システム



発生した課題点	①顧客への新料金メニューへの理解が思うように進まず、移行の件数が伸びなかった。 ②同様に、LP ガス料金の仕組み等への説明を事前に周知し理解を得ておくべきだった。 ③顧客自らが給油する灯油とのコスト差を詳細に分析したうえでの展開が必要だった。					
行った改善点	①ガスファンヒーターを特価で拡販し、設置先に対する分計のメリットを活かした。 ②ガスファンヒーターの脱衣場、子供部屋等への設置により、消費量アップに貢献した。 ③分計に対する社内理解も進み、今後の積極的営業展開に有効活用する目途が立った。					
得られた効果	①ガスファンヒーターの拡販により需要拡大につながった。 ②無線検針システムの導入により、検針効率が大幅にアップした。 ③更に普及促進を図るため、年間で100件ずつ設置拡大を目標とした体制が組めた。					
効果の額	①検針業務の効率化	人件費の削減	▲12千円/月 → ▲144千円/年(1名当り)			
	②消費拡大の効果	売上高の増加	会社業績に貢献→継続展開により更に拡大する			
自己評価	企画内容	80点	推進手順	90点	総合評価	85点

<新料金システム稼働状況>

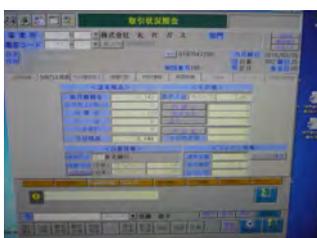


自社の販売管理システムにより、定期検針当日に集中監視センターより送信されたガスメータの分計値に基づき、顧客毎の販売台帳に検針結果が表示され、分計区分毎に表示された請求書の発行が行われ、専用ハガキにより郵送される。



分計は、通常カウンタ、大容量カウンタ、長時間カウンタと3つに区分される。通常カウンタは台所で使用されている使用量であり、

- ・大容量カウンタ→ガス給湯器の使用量相当分に該当する
- ・長時間カウンタ→ガスファンヒーター使用量相当分に該当する



顧客毎の台帳により売上高、売掛金の入金状況を把握し、ガスファンヒータ設置先やガス給湯器設置先の使用量の増加と新料金システム導入による適正料金の検証が可能となっている。あくまでも使用量の拡大は新料金システムとのマッチングにより効果を発揮できるものとする。

反省点

- ①今回の事業推進においては、新料金メニューの採用をガスファンヒーター設置顧客の暖房用需要に特化したため普及させづかった。
- ②戸建住宅の顧客を中心に展開していたため、集合住宅の顧客へはアプローチしておらず、今後は集合住宅のオーナーに対しても併用して展開することとしたい。
- ③特に北上市周辺は工業団地があり、転勤による社員住宅等への入居者も多いため暖房機器を既設として設置することにより、利便性の向上にも繋がり加えて需要拡大にも直結するものと思われる。

顧客配布物  
パンフレット

新料金システム説明用パンフレットを配布した。暖房用需要拡大に向けた新料金システムとの併用によるガスファンヒーター設置推進パンフレット(補助事業外)も配布した。



展示会開催  
(補助事業外)



9月9日～10月2日の間県内4会場(北上、登米、花巻、盛岡)にて「感謝祭」を開催し、パンフレットの説明では不十分な実際の機器を展示し、来場された顧客に説明を行い、新料金システムとの併用によるメリットをアピールした。



当社では過去より定期的に年間数回の開催をしており、今回は補助事業実施後の補完策としても有効なため、ガス暖房の利便性の良さを中心とした説明を行なった。

来場者も多く各会場ともに盛況であり、当日の成約には至らなかった顧客に対しても、営業担当者によるフォローを行い設置に結びつけていきたい。



反響・意見等	社内	<ul style="list-style-type: none"> <li>①無線検針システムによる検針時間の短縮と安全性が確保された。</li> <li>②販売管理システムの改修により新料金システムの運用が効率的となった。</li> <li>③顧客メリットの追求による暖房需要開拓が営業展開上の武器となった。</li> </ul>
	社外 (対象先等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>①とにかく安いガス代でガス暖房機器を導入できた。</li> <li>②灯油の給油に手間がかかるため、高齢者には有り難い暖房器だ。</li> <li>③給湯用料金も安くなるため、灯油ボイラーの買い替えの時は検討したい。</li> </ul>
	業界等	<ul style="list-style-type: none"> <li>①料金の透明化が求められている現状であり、有意義な取組といえる。</li> <li>②寒冷地での暖房需要開拓がどの程度まで浸透するか期待したい。</li> <li>③過疎地での検針手段として無線検針は有効であり、参考としたい。</li> </ul>
総合見解	<ul style="list-style-type: none"> <li>①北上、盛岡、宮古では電柱親機が多いため集中監視システムを進めてきたが、花巻エリアでは親機がないため集中監視が遅れており、他営業所と比較して検針に人手がかかっていたが、補助事業により解消し効率化ができた。</li> <li>②新たな料金メニューでお客様にガス料金を選んでもらえるという選択肢が増え、顧客満足度の向上につながった。</li> <li>③今後の暖房需要開拓に対する手法として定着させていくことと、補助事業実施による実績から目標が明確となり、社内で共有、定着させていくこととする。</li> </ul>	
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>①さらに料金メニューを増やして、丸片ガスはお得だという認識を広めていきたい。そのためターゲットを明確に定め、確実に普及させることとしたい。</li> <li>②灯油とのコスト差で断念していたケースも多かったが、新料金システム推進による明確なコスト比較を行い、有利な条件提示により営業展開をしていく。</li> <li>③従来の料金体系を見直したうえで、次ステップとして料金体系の統合を行い最終的には新料金システムへと移行することにより料金透明化を図る。</li> </ul>	
経営者の声	代表取締役	補助事業の実施により、新料金システムをLPガス事業の新たな取組として推進したことが、従業員の意識向上に繋がり盤石な体制となった。今後の事業推進に大きな期待をしている。
	取締役	顧客サービスは事業推進における最重点項目であると考え、引き続き様々なサービス展開を行い、顧客から選ばれる丸片ガスとしていきたい。
補助事業に対する要望等	<ul style="list-style-type: none"> <li>①補助事業が単年度事業はなく、ある程度の期間での実施が可能であればよいのだが。</li> <li>②補助事業実施に販売行為等の経済行為が含まれないため、推進範囲が限定される。</li> <li>③同一内容の補助事業実施についての制限はこのままなのか。</li> </ul>	
日団協	<ul style="list-style-type: none"> <li>①日団協の補助事業は国の予算で実施しておりますので、予算の執行は年度内となります。恐縮ですが、ご承知ください。</li> <li>②補助金はその財源が租税によるものが主体となりますので、公益性の強い財源を使用している経済行為は補助事業の対象外とさせていただいております。</li> <li>③補助事業は広く多くの事業者の皆様方に活用していただくことを目的としておりますので以前に実施された事業は対象外となります。</li> </ul>	
その他	<p>本事業に対するお問い合わせは、  営業本部部長 石川 太一 宛にお願いいたします。  メールアドレス t.ishikawa@marukata-gas.co.jp</p>	