KANADEN

誰も想像もしていなかった大きな変化が、世界に訪れました。
新たな生活様式はやがてエネルギー事業の世界にも、大きな変化をもたらすでしょう。
「より快適、より便利に」「もっと近づく、いろいろつながる」「さらに安心、ずっと安全に」
使いやすさと柔軟さはそのままにさまざまな改善を図り、新機能を搭載して
新たにご提案させていただくガスエネルギー事業統合情報システム「SuperX03」や、
クラウド型 LP ガス販売管理システム「みねるば」は
ガス事業者様のあらゆる要望に柔軟に対応するために、これからもソフトウェアを進化させていきます。

株式会社 カナデンブレイン

本 社	〒104-6215 東京都中央区晴海 1-8-12 トリトンスクエア Z 棟	TEL 03-3532-6001
関 西	〒542-0067 大阪市中央区松屋町 7-7	TEL 06-6763-6841
中 部	〒450-0003 名古屋市中村区名駅南 1-19-1	TEL 052-588-2310
九 州	〒810-0001 福岡市中央区天神 3-7-31 N 天神ビル	TEL 092-733-1331

http://www.kanadenbrain.co.jp/

ウェブ検針票が急増
電力システムに順次対応
システムアンドリサーチ AQライフ

LPWA集中監視の普及加速に伴い、システムアンドリサーチ（本社・横浜市、高橋武夫社長）とAQライフ（同）が提案するガス見える化ソリューション「EGG−NAVI」のウェブ検針票の引き合いが急増している。今春には顧客ポータルサイト上でPayPayなど電子マネーによるガス料金支払いを可能にする新機能を追加するなど、事業者と顧客双方の利便性を高めるバージョンアップを急ぐ。

EGG−NAVIの導入数は現状、前年の2倍以上と飛躍的な速さで進んでいる。背景には多くの事業者が短期に、極力全戸にLPWA端末の普及に乗り出していることが追い風になっている。LPWAによる毎日検針で得たデータをEGG−NAVIで可視化し、ウェブ検針票を活用して業務省力化と合理化を進める動きが出てきた。同社はこうした動きとニーズに対応し、より利便性を高める新機能を追加してEGG−NAVIの普及を加速させる。

EGG−NAVIはLPWAとの親和性が高い。日量検針で発生する膨大な検針頻度のデータを配信機能で記録しながら、クラウドセンター経由で業務管理システム内に蓄積された膨大なデータから必要なもののみを抽出し、加工・出力してウェブ検針票として活用する。これで最大80％もの検針業務コストの削減が期待できる。

また「サーチアスG集中監視システム」は、電力各社の電力スマートメーターネットワークを介したLPガス集中監視システムに順次対応する。北陸電力送配電が提供するシステムには昨年4月に対応を完了し、既に複数のLPガス事業者が運用している。今年4月には中部電力、四国電力送配電がサービスインするシステムへの接続対応を完了する予定だ。

電力系システムは、従来型集中監視が抱えていた端末価格や通信料金、通信エリアなど普及阻害要因を解消できるのが大きなメリット。LPWAや従来型集中監視を利用する事業者も、サーチアスGの電力スマートメーターネットワーク対応版を併用すれば既存システム未対応の物件をカバーできる。自動検針世帯をEGG−NAVIに一括収容し、検針伝票のウェブ化と検針業務全体のコスト削減が可能になる。

システムアンドリサーチとAQライフはLPガス事業者のニーズに合わせ、電力スマートメーター系システムなど接続対応可能なネットワークや消費者接点ツールを積極的に増やしていく考え。

機能強化を図る「ＥＧＧ−ＮＡＶＩ」。電力スマートメーターネットワークとの連携も進め引き合いが活発化している

AIで最適配送実現
情報共有や技術継承円滑化
日商エレクトロニクス

日商エレクトロニクス（本社・東京、寺西清一社長）は、AIを活用して最適なLPガスの配送ルートを構築する「AI最適配車サービス」の提案に力を注ぐ。AIで供給先の残ガス量を予測し、最適な配車計画を策定する。大手ディーラーの協力の下、効果は実証済みで、配送業務の効率化と負担平準化に貢献する。4月にリリース予定のアプリで配送員間の情報やノウハウの共有もでき、ベテラン配送員の技術継承にも効果的だ。

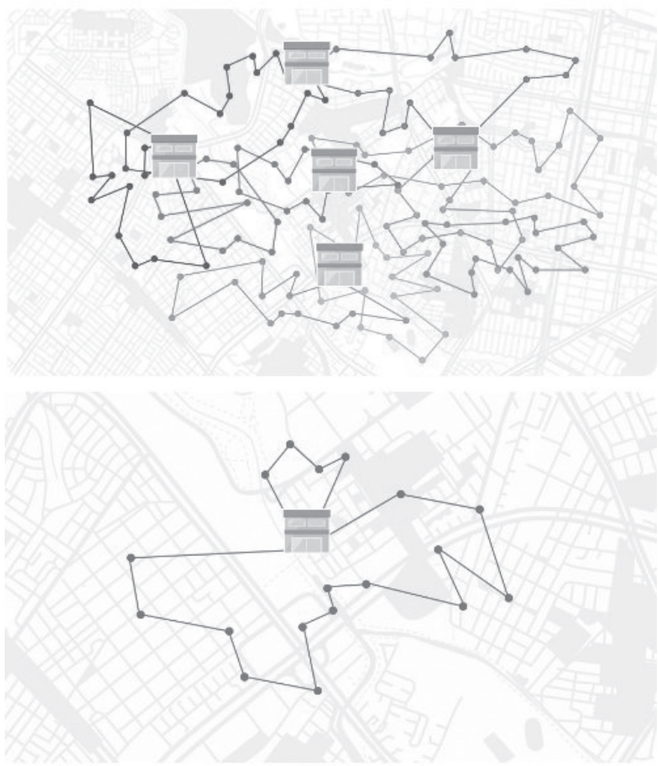
一般的な配送最適化サービスは車両1台のルートを構築するが、AI最適配車サービスはそれとは一線を画し、複数車両による複数個所への最適な配送網を構築する。基幹システムから必要な情報を入力することで、自動的に「誰が」「どこに」「どの順番で」配送するかを決定する。各車両の積載量や各配送員の能力に応じ、日付をまたいで最適なタイミングでの配送計画を立てる。

このため配車担当者の負担軽減や、配送員の業務の平準化に大きく貢献する。経験の浅い配送員も効率的に業務が行えるようになり、配送業務全体の質を底上げできる。属人的でない業務体制を実現するため、突発的な欠員など万一の事態にも強く、事業継続性を高めることができる。

展開コストと時間の掛かるガスメーター用LPWA無線端末がなくても利用を開始できる。過去のガス消費量など供給先のデータに基づく予測機能を併用し、スピーディーなDX導入を可能にする。2本立て容器の全量交換にも対応し、各供給先の配送回数の抑制や、充填所からの遠隔地への効率的な配送などを支援する。もちろんLPWA端末の併用も可能で、その場合はテレメータリングした検針値を基に、さらに予測精度を高めることができる。

クラウドで提供するためオンプレミスのサービスと比べて初期導入コストが抑えられ、ランニングコストも利用状況に応じた料金で済む。シミュレーション機能も備え、他社との共同配送や充填所の統廃合を検討するにあたり、その経営効果を試算できる。複数の配送員の利便性を重視しつつ、一本化した配車サービスやドライバーなどの持つ知識や経験が共有できるよう、4月に専用のスマートフォン向けアプリをリリースする予定だ。配送員間で情報共有ができるようにし、写真や地図を分かりやすく表示するなど業務が抱える課題の解決に貢献する。

AI最適配車サービスは、導入前にデータの提供のみで導入効果をシミュレーションすることもできる。実際に依頼を受けて試算した複数社では効果が出ている。



「ＡＩ最適配車サービス」のイメージ（上）。一般的な配車最適化システム（下）と異なり複数車両の最適配送ルートを構築する

ＬＰガス販売管理支援システム「ガス吉くんミライ」のオプションとして繁忙期の業務負担軽減と効率アップに貢献する保安点検用タブレットをリリースした

煩雑業務に逐一対応
販売店や配送・保安 500社超が愛用
ニショリ

ニショリ（本社・久留米市）のLPガス販売管理支援システム「ガス吉くん」は、販売店ごとの業務内容に沿ったシステム構成とハンディー端末の使いやすさが支持され、顧客数が数百〜2万件の小中規模事業者から配送センター、保安センターまで累計500社以上の安定したシェアを確保している。LPガス業界に特化したWindowsベースのシステムで、スタンドアロンからネットワーク版まで事業規模を問わず対応。技術の進化やニーズの多様化に合わせ、Access版「ガス吉くん」とSQL版「ガス吉くんミライ」を用意している。

主な特徴は①将来的な拡張性②操作を簡素化し業務効率向上③多機能ハンディー④豊富な帳票類、日々の確認票や分析資料⑤画面レイアウトはマルチタスクを採用。

基本ソフトウエアの構成は販売管理（売り上げ、入金、請求）、検針処理、保安管理、マスター保守。オプションに配送容器管理、CTI、自動検針対応、コンビニ収納対応、ハイブリッドメーター対応、協会提出資料集計、バルク容器保安管理、配管図面作成などを用意し、実務に即した運用特化型のシステムとして幅広いニーズに応える。

今月、ガス吉くんミライの新たなオプションとして、販売店から要望の高かった保安点検用タブレットをリリースした。

タブレットに点検結果を入力することで、手書きの点検票を持ち帰って入力する二重作業をなくし、繁忙期の業務負担軽減、効率アップに貢献する。業務効率化と省力化を図りつつ、限られた時間を顧客としっかり向き合い、商談機会の創出に振り向けることができる製品だ。顧客情報参照用のシステム「ガス吉くんタッチ」と同じWindowsタブレットで併用でき、追加機能として入退去、修理、商談など業務予定を管理する業務管理機能を搭載、情報を共有化することでスケジュール管理など顧客を総合的にサポートする。

また、2017年からの料金透明化、20年の消費税率変更、23年からのインボイス制度など法令変更への対応にも積極的に取り組み、対応の早さがユーザーから高い評価を得ている。

社是は「顧客第一主義」。アフターフォローを特に重視し、本社から駆け付けやすい西日本エリアで重点的に営業展開する。日々の操作で不明な点やトラブルがあった際、直接訪問や遠隔通信サポートなどでスピーディーに対応する。システム面でも「ハンディーの操作性がシンプルで運用しやすい」「配送が予測通りで残ガス量も多すぎず、容器が軽くなった」などユーザーの評判も上々。

販売店によって規模や業態が異なるため、基幹部分以外のカスタマイズをユーザーの要望に沿ったかたちで手掛けるとともに、ユーザーに対する聞き取りを強化し、商品開発に役立てている。担当者は「現場が使いやすいことが開発のモットーで、現場の声が最も重要。長く愛用してもらっているユーザーの声を蓄積して改良を重ねている。きめ細かなフォローが信頼され、既存顧客からの紹介や口コミが販路拡大を後押ししている」と語る。

KANADEN 株式会社 カナデンブレイン × ClubNets Team of professionals of sales promotion オンライン共同開催セミナー

エネルギー業界におけるDX推進について
顧客接点強化に向けて

＼Zoomにて オンラインセミナー開催／

第一部 ガス業界におけるLINEのサービスとLINEの活用事例について （登壇:クラブネッツ）
第二部 顧客接点強化のために、ガス基幹システムができること （登壇:カナデンブレイン）

コロナ時代を生き抜く！
LINEの活用について

コロナ禍及びLPWAが進む中で、訪問営業が減少する中で、如何に遠隔で商機を作るかに各社が頭を抱えていらっしゃいます。そのような中、コミュニケーションアプリであるLINEの活用による売上アップやコスト削減ノウハウをセミナーで惜しみなくお伝えします。今回「ガス業界ではLINEがどのように使われているか？」「なぜガス業界でこれほど急激にLINEアカウント開設がふえているのか」また「ガス業界における運用ノウハウや活用事例」についてご説明します。

開催日時
2021年 3月
4日(木) 午前回 10:00-12:00 午後回 13:00-15:00
5日(金) 午前回 10:00-12:00 午後回 15:00-17:00
※4回のセミナーは全て同内容となります。

お申込み
◆インターネットから簡単申込み
URL https://forms.gle/r8joYAEPirkskk1aA
Googleフォームよりお申込みが可能です。
右側のQRコードからお申込み下さい。
◆メールでも受付しております
Mail agency-business@clubnets.jp
お名前/会社名/所属部署/電話番号/メールアドレス/
オンラインセミナー申込の旨を明記の上お申込みください。

ご不明点はお気軽にお問い合わせください ▶株式会社カナデンブレイン 03-3532-6001 ▶クラブネッツ株式会社 06-6392-8551