

あんしんホームガス(株)

『ガス販売部門と建設部門のシステム統合による業務効率化』

支援企業の概要

【代表】梅村文彦 氏

【開業】平成9年法人設立

【事業内容】LPガス販売、ガス器具販売、上下水道工事、冷暖房機器・住宅機器の販売及び施工、管工事、土木工事、給水設備工事など

【強み・特長】

LPガス販売と住宅設備工事業として地域密着した事業を展開。ガス工事・水道工事の両方を施工することができ、キッチン・トイレ等のリフォーム、修繕工事等も受注も多くなっている。

相談内容・課題など

① ガス販売・建設部門における販売管理の効率化

LPガス販売部門と建設部門において見積書発行、請求書発行等とが別々のシステムで管理されているため事務が不効率であり、システム統一化して業務効率化（生産性向上）を図りたい。

② 営業体制の強化

事務業務等の効率化を図ることで、営業活動の時間を確保して営業力強化を図る。

支援内容・活用した支援メニューなど

① 持続化補助金活用により顧客管理・販売管理システム導入支援

持続化補助金の活用によりエーティーソフトウェア社が開発した見出しのシステム導入を図った。

② 営業力強化のための販売促進計画の作成

持続化補助金申請時にシステム導入と同時に販売戦略等の見直しを実施。

事務効率化により削減された業務時間を営業力強化に充てる方針として、販売促進計画を作成した。

成果・改善効果など

① 『LPガス販売部門と建設部門を統合した顧客管理・販売管理システム』導入による業務効率化

同システムの導入により、ガス部門と建設部門とで統合されたデータ管理が可能となり大幅に業務効率化が図られた。

② 「タブレット端末」導入でデータ入出力の効率化とコスト削減

【ガス検針時にタブレット端末にてデータ入力 → 伝票発行 → 請求書発行 → 会計管理】と一貫した販売管理が可能となった。

従来使用していたハンディターミナルより、低価格で端末導入できコスト削減につながった。また現場で保安チェック等のデータ入力が可能となり業務効率化もできた。

③ 「ハンディプリンタ」導入によりタイムリーな営業提案

ハンディプリンタ導入で、お客様に、その場で検針伝票だけでなく合わせた広告等のプリントアウトが可能となり、現地でタイムリーな営業提案も可能となった。

④ 営業力強化によりリフォームや設備更新等の売上が増加

同社の広報誌「ちょっとみてみ」の内容を充実化させるとともに、LPガスのお客様に対して、従来以上に営業展開を図ることができるようになった。

その結果として、水回り関連リフォームや、住宅関連設備の更新受注等が増加傾向にある。



あんしんホームガス本社



新規導入したタブレット端末とハンディプリンタ

油がはねない

庫内がキレイ

お手入れはココットプレートを洗うだけ

たとえば
ガス器具のお取替

オート調理機能は、お使いいただいたお客様に一度使ったお手放せなしいと大変好評です！コロナにおまかせセットで焼きあがりとてもおいしい仕上がりです！

焼き網を使用した場合 ココットを使用した場合

ケル庫内の汚れ 99.9%カット!!

10月から消費税10%!!
上がってしまう前に是非ご検討下さい!!

広報誌「ちょっとみてみ」一例

事業者の声

●システム導入により業務効率化等を図りたいと思っていたところに商工会より補助金活用などの提案を頂いたので、ちょうど良いタイミングでシステム導入ができた。

●同時に営業内容などについても見直す機会となったため、結果として営業力向上にもつながり良い方向になっている。

●当社のような小規模事業者においても、更に生産性向上を図っていきたいと考えている。