

# クラウド **AZ** タワー

SOLUTION BOOK

エネルギー事業者様の  
業務効率化を前提とした新しい働き方や、  
顧客獲得に向けたソリューションを  
ご紹介します。

[www.purpose.co.jp](http://www.purpose.co.jp)

最寄りの弊社営業所はホームページをご覧ください。

パーパス株式会社

ITソリューション本部 IT管理部

〒417-8505 静岡県富士市西柏原新田201番地 TEL 03-4588-2772

クラウドのメリットを活用した  
総合エネルギー事業への新提案

エネルギー事業者様に対する  
働き方改革支援・業務改善支援

人や社会が今よりも充実し、  
豊かさを実感するための展開

# 「働き方 New」を実現する ソリューションメニュー

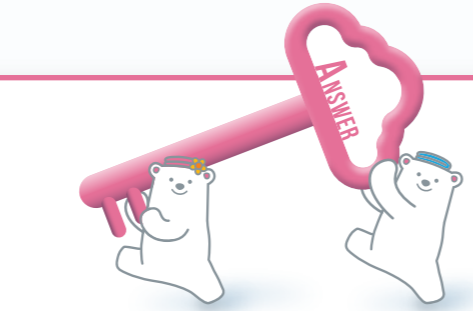
- ☁ 保安タブレットを使った点検業務の改善 ..... SOLUTION **01**
- ☁ ガス料金シミュレーションの新提案 ..... SOLUTION **02**
- ☁ エネルギーの自由化に伴う生涯顧客獲得支援 ..... SOLUTION **03**
- ☁ 営業マンと管理者の情報共有とモチベーションアップ施策 ..... SOLUTION **04**
- ☁ ガスの在庫管理と配送効率化の追求 ..... SOLUTION **05**
- ☁ IoT時代を踏まえた新しいサービス提案 ..... SOLUTION **06**

その先へ



# QUESTION

基本となる  
「**保安の義務**」について、  
法規制を踏まえた  
設備の維持管理業務を  
徹底するには  
どうすれば良いですか。



# ANSWER

クラウドAZタワーは、  
保安タブレットを利用して、  
点検のプロが現場で入力すれば  
そのまま台帳保管ができるので  
**業務の効率化**が図れます。



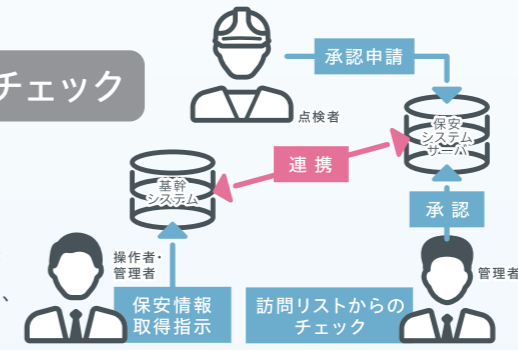
保安点検タブレット イメージ

クラウドAZタワーの保安タブレットは、  
**点検訪問先での効率的な作業を実現する**様々な機能を搭載しています。  
管理者とリアルタイムで点検情報を共有できるほか、  
従来までの紙の点検票のレイアウトイメージで使用できるなど、  
様々なサポート機能が満載です。



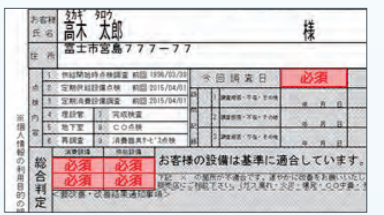
## 管理者承認とのダブルチェック

調査結果をサーバーへ転送して承認申請し、管理者の指示を適宜受けることができます。また、前回の調査結果と比較しながらの入力ができるので、見落としの心配がありません。



## 必須項目の赤表示で見落とし無し

使い慣れた保安点検票のレイアウトを電子化表示し、タブレットで入力できます。また、撮影画像を添付できます。



## 調査票の電子化

前回の調査結果と比較しながらの入力なので、見落としの心配がありません。調査後はお客様の電子サインをいただき、印刷できます。



## オリジナル点検票にも対応

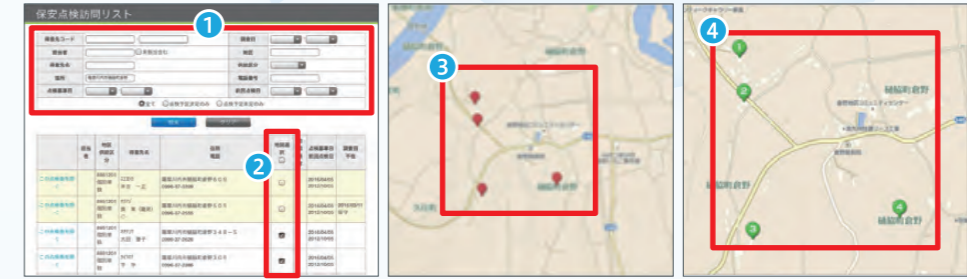
お使いの保安点検票に合わせて端末上で「リスト」「プルダウン」「数字入力」などのカスタマイズが可能です。



## 地図アプリとの連携

保安点検訪問リストから点検予定先を検索し、地図アプリと連携させて効率の良いルートを表示できます。

※初回のみ、住所情報を緯度経度情報へ変換する必要があります。



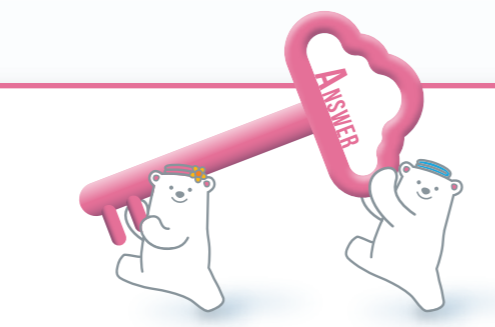
1 訪問先を検索 → 2 チェックで選択 → 3 赤いピンをタップで訪問ルートを設定 → 4 「ルート表示」で訪問ルートを表示

## セキュリティの強化

ログインパスワード認証は、端末と保安アプリの両方なのでセキュリティも万全です。また端末にデータは保存せずサーバーへ転送するので、万一の故障や紛失でも安心です。

# QUESTION

ガス料金関連の法規制を踏まえ、料金の透明化や利益が確保できる料金表の配布で、競争力を高めるにはどうしたら良いですか。



# ANSWER

クラウドAZタワーは、利益確保のシミュレーション機能や法改正時の料金公示など、各種法令に準じたサービスを提供しています。



液化石油ガスの取引適正化ガイドラインにより、エネルギー事業者様はホームページや店頭で標準的な料金メニューを公表する必要があります。そこで、料金プランの設定や料金表作成についての課題を解決する「ガス料金シミュレーション(料金体系集約化)」をご提案します。

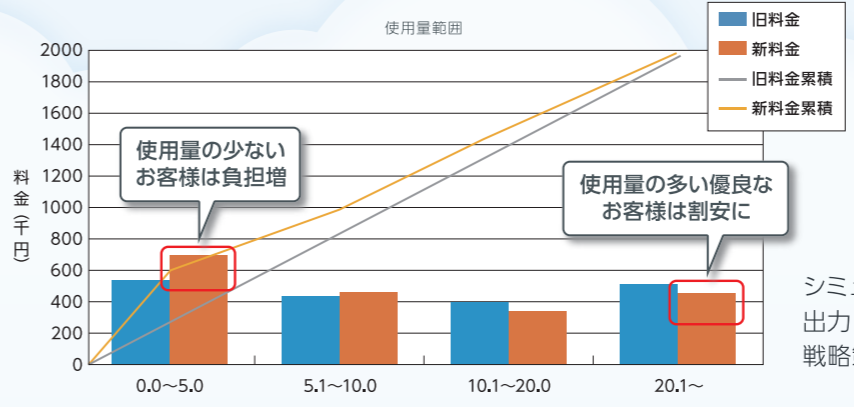
## 多彩な機能で課題を解決

直近1年間のガス使用量と売上実績データを使用し抽出条件、対象顧客の絞り込みをしたうえで料金シミュレーションが可能です。

### 〈エネルギー事業者様のお悩み一例〉

- 既存の料金体系が多数あり、標準的な料金プランとして1つに絞ることが難しい。
- 集約した料金プランをどのように運用したら会社の売上・利益が維持できるか。
- 直近1年間の使用量実績を使用して、既存の料金表と集約した料金表の比較をしたい。

等々、エネルギー事業者様のお悩みを解決すべく、既存の料金表と集約した料金表の計上利益を手間を取らせる事なく簡単に試算し、比較することができます。



分析対象月	2018/09	2019/08
before (現状)	No. 001	No. 005
● 料金表	No. 002	
	No. 003	
● 使用量	売上 (千円) 利益 (千円)	売上 (千円) 利益 (千円) 利益差
● 0~5	530 320	700 420 100
● 5.1~10	430 210	450 230 20
● 10.1~20	400 160	380 150 -10
● 20.1~	520 150	450 130 -20
● 合計	1,880 840	1,980 930

シミュレーション結果のデータ出力が可能。出力したデータをもとにグラフを作成するなど、戦略策定に役立てられます。

## ハンディ検針伝票

2017年4月分		2017年4月16日 0001-1	
ガス基本料金	1,000		
ガス従量料金	5,830		
原料費調整金額	-298		
サービス割引	-307		
消費税	498		
<b>今回ガス料金(A)</b>	<b>6,723</b>		
警報器リース	100		
設備使用料	1,000		
消費税	88		
<b>設備料金等(B)</b>	<b>1,188</b>		
<b>今回ガス料金等(A+B)</b>	<b>7,911</b>		
ご請求予定額	7,911		

料金区分(円)	基本料金	従量料金
0.0~5.0	1,000	212.34
5.1~10.0	1,000	182.00
10.1~20.0	1,000	177.00

料金表	売上 (千円)	利益 (千円)
● 0~5	530	320
● 5.1~10	430	210
● 10.1~20	400	160
● 20.1~	520	150
● 合計	1,880	840

【料金に関するお知らせ】  
基本料金のうち、月額500円はガス配管などの設備設置の使用料として徴収しております。また従量料金のうち、1m3あたり20円分をその他ガス設備の使用料として徴収しております。

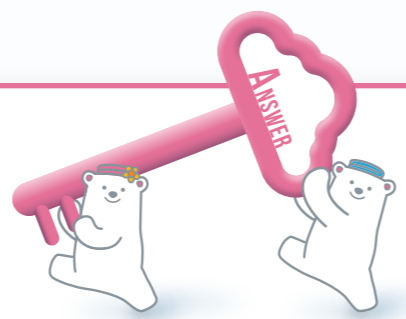
法律に準拠した項目を印字することができます。





## QUESTION

エネルギー業界で激化している「生涯顧客確保」について、ライバル会社に負けないように対策を講じるにはどうすれば良いですか。



## ANSWER

クラウドAZタワーは、お客様との契約以前から顧客マスター登録ができ、潜在顧客段階から生涯顧客へと導くことが可能です。



LPG、灯油、電力、水、都市ガスなどを取り扱う総合エネルギー事業者様に対し、共通の基盤でシステムをご提供します。Webを利用したコミュニケーションやHEMSに対応した機器の情報の収集・見える化・分析など、ITとエネルギーの関連性を追求し、Web会員の獲得や、生涯顧客確保に貢献します。



Web利用だからとても便利!



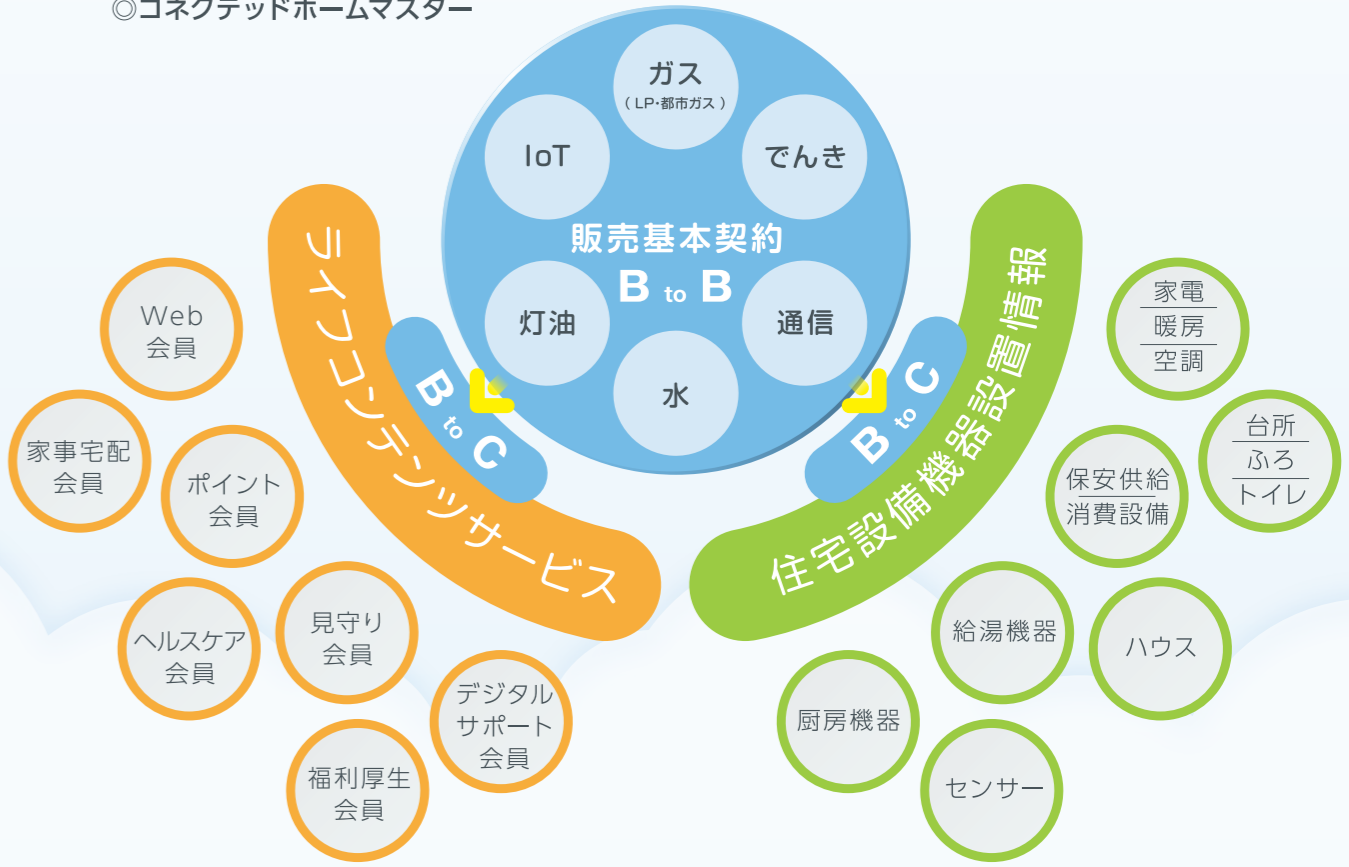
### 生涯顧客獲得に欠かせない「コネクテッドホームマスター」

エネルギー事業を基盤として他の商材を積極的に拡販し、B to Bの領域にとどまらずB to B to Cの領域まで踏み込むのがクラウドAZタワーの基本概念です。ここに示す図は、クラウドAZタワー「コネクテッドホームマスター」と呼び、お客様との販売基本契約の延長線上にある住宅設備機器情報や、お客様ご自身のライフコンテンツサービス情報を取り込み、統合的なマスター情報として管理するものです。

### 徹底したセキュリティ管理で顧客情報をデータベース化

詳細な顧客情報を月次や年次で帳票スタイルで管理できます。管理情報はCSVやテキストデータに出力することも可能です。もちろん、アクセス権限設定を付けることもできます。

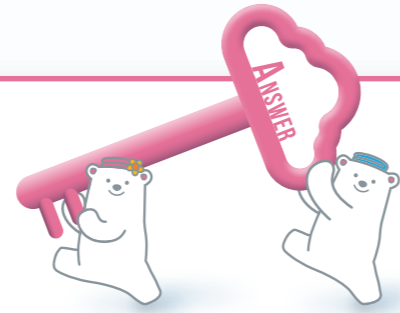
◎コネクテッドホームマスター





## QUESTION

一人ひとりのモチベーションを高め、その延長で**売上向上**や仕事の**効率化**にも連動するようにするにはどうすれば良いですか？



## ANSWER

クラウドAZタワーは、営業マンの成果など、様々な「**見える化**」を実現し、**会社全体で顧客情報を共有**します。



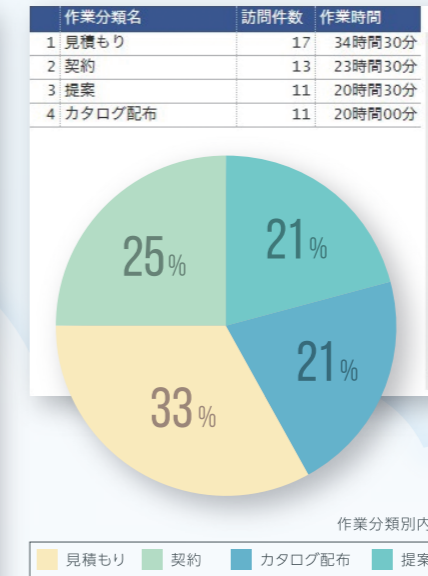
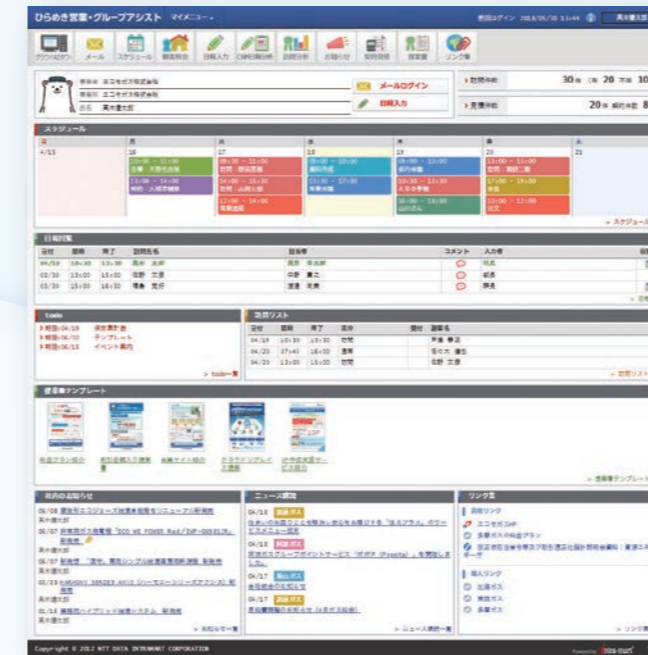
業界の競争が激しくなればなるほど、業務の効率化を図ったうえで**数字による管理・分析**が重要になります。

クラウドAZタワーでは、**営業マン一人ひとりの実績や目標数字を設定し**、売上金額、粗利金額、目標に対する達成率、前年対比などを表示できます。

さらに、これらの情報を**マネージャーと共有**できるので、将来に向けた**指標**を示すのに役立ちます。

### 営業マンの成績向上のために

「ひらめき営業・グループアシスト」では、CRM日報からの情報や、営業が入手した各種情報を共有することができます。それだけでなく、営業担当自身が個別に予算や利益の目標数値を設定したり、目標に対する実績評価を時系列で表示できたりします。



ひらめき営業・グループアシスト 画面

### ひらめき営業・グループアシスト

現場の課題解決をサポートするために、様々な機能をご用意しています。



#### 機能一覧

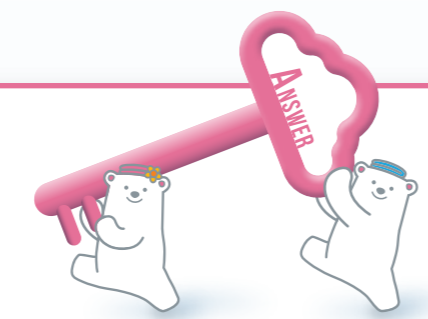
- 顧客情報照会
- スケジュール
- CRM日報分析
- 訪問分析
- 契約見積
- 社内のお知らせ
- 日報入力
- To Do
- 訪問リスト
- 提案書
- リンク集
- ニュース購読 (RSS)





# QUESTION

ガスの**在庫管理**や配送の仕組みを見直し、配送従事者の**業務負担を改善**するにはどうすれば良いですか。



# ANSWER

クラウドAZタワーは、**容器設置状況**や**残ガス率**をもとに、**最適な配送シミュレーション**を繰り返すことで**業務改善**を促します。さらに、**LPWA**※通信を使った**AI解析**で、配送予測向上に貢献し、**残ガス率「ゼロ」**を追求します。

※LPWA:次世代無線通信技術

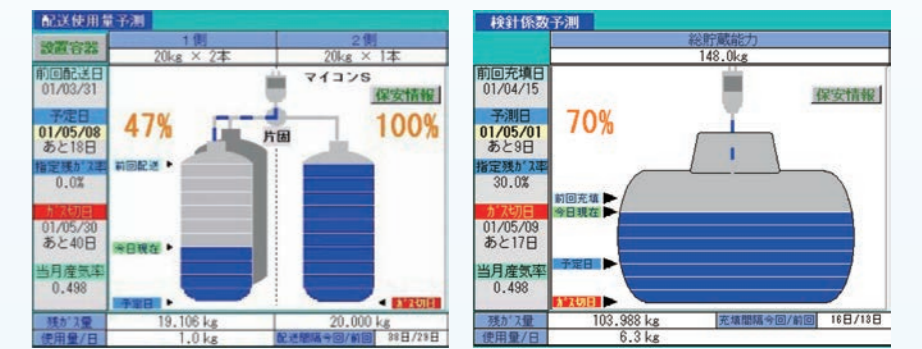
長年ガス業界に携わってきた経験をもとに、現状の軒先設置容量、本数と交換方法、地域割などを変更し、**配送日数**や**配送間隔**を**シミュレーション**します。さらに、LPWA通信を有効活用し、従来の集中監視システムのロジックを一步進め、**配送予測計算の向上**と**最適なルート指示**を実現し、**配送ルートの最適化**を目指します。

## 実態の把握と改善点の見える化

配送件数と持ち帰り残ガス量のバランス分析による配送担当の評価見直しや、配送に係るコスト項目の管理、ユニットコスト分析結果を配送担当者・地区・販売店・営業店別などを集計・分析し、課題解決につなげます。

改善立案	
配送期間	2018/06/01 ~ 2018/07/31
配送担当者	高木太郎
before (現状)	after (最適解)
1側	50 × 1
2側	50 × 1
交換方法	交互
残ガス率	指定なし
1側	50 × 1
2側	50 × 1
交換方法	全量
残ガス率	20
	POINT 容器大型化 同時交換

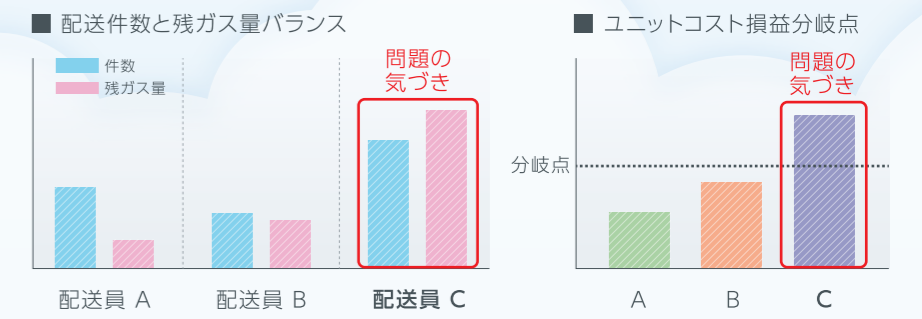
配送シミュレーション(計画立案)



配送予測照会 バルク充填予測照会

## シミュレーションによる問題解決支援

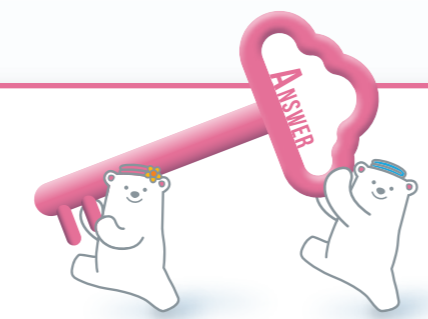
地区担当変更や配送ルートの見直しなどによる配送効率の変化をシミュレーションし、作業の平準化と作業効率向上を図ります。





## QUESTION

エネルギー事業者として  
**次の一手**を考えたとき、**ITを活用**したお客様向けの  
**新しいサービス**を展開するにはどうすれば良いですか。



## ANSWER

クラウドAZタワーは、IoT  
などがますます普及してくる時代に備え、**エネルギー/IT**  
**両業界に精通する**最適なサービスの提供を可能にします。



エネルギー事業者様とお客様の新しいコミュニケーションツールとしてご活用いただきたいのが、**「パーパスコネクテッドホームソリューション」**です。  
これにはPCH (Platform Controller Hub) ソリューションとして多彩なコンテンツが用意されており、それぞれの**コンテンツを連携**させることで幅広い**B to Cサービスを実現**します。

### ◎各サービスイメージ図

#### パーパスでんき

エネルギー事業者様が取次店となり、パーパスがエンドユーザーに対し安定した電力供給を行う電力事業支援サービスです。

#### パーパスひかり

光回線事業開始にあたり、事前の準備などをパーパスが全面的にサポートします。また、初期投資・設備投資が不要で販売ノルマがありません。

#### 家事宅配サービス

プロのお掃除や宅配クリーニング等、忙しいお客様をお手伝いする家事代行サービスです。

#### 福利厚生サービス

利便性と満足度の高い幅広いサービスを提供します。

