

## さらなるサービス向上を目指す ミナミ石油㈱ 様

私達の生活に欠かせない物、とくに冬場には欠かせない灯油の配送やL Pガス・重油・燃焼機器整備・各種ヒーティング工事を幅広く取り扱っている『ミナミ石油 株式会社』様。

札幌を南北に走る石狩街道を石狩方面に向かってひたすら走ると、右手に大きな給油タンクが見えます。ちょうどお話をお聞きした11月中旬は、これから寒くなる直前で、会社内ではひっきりなしに電話が鳴り、全社員がその対応に追われ、外ではタンクローリーが配車の準備で大忙しの中、お話を伺ってきました。

ミナミ石油㈱様は、平成3年創業の札幌市内・石狩支庁管内全域をカバーして灯油などを配送している会社です。

平成10年10月にアナログを3局導入していただいてから、どんどん増設をして今では30局をお使いいただいています。

その前は、簡易無線を使っていたということで、無線にとっても詳しい社長さんは、10月に行われたセンター主催の『見よう・聴こう デジタルM C A無線の優位性と活用術』の展示会にも、一番最初に来場して、熱心にデジタル無線機や i-GPS Mk IV の地図の良さを見て、ずっと導入を検討していた、mcAccess e を『これなら早く入れるべきだ！利便性には替えられない！』と、今回、導入していただきました。

ミナミ石油㈱さんの一日の配送件数は600件を越え、定期配送のほか、この時期は「これからすぐ灯油を入れて欲しい」「配送にどれくらい時間がかかりますか？」などの毎日20件以上の新規の注文がある中、お客様の中には、灯油が無くなりストーブが付けられず、一刻も早く給油を待っている方もいるので、タンクローリーの効率がいい配車するにはある程度の経験が必要でしたが、GPSによってタンクローリーの位置が判るうえ、渋滞状況やお客様への配達時間を予測できるようになるので効率的に、また、突然の注文にも対応できるので、とても期待されています。(実際に800デジタルとGPSを導入されたユーザー様からは、車の位置が判るので配車効率が上がった！という声もあります。)

今回デジタルを導入していただいた決め手は、イメージではどうしてもアナログに比べデジタルはエリアが狭くなると思っていたが、デモ機を使ったときに、毎日配送するお客様の所が、アナログでは通じなかったが、デジタルでは繋がったというのも大きな要因だったそうです。

はじめは、すべてデジタルへの移行を考えていたという、大塚社長さんですが、アナログも併用して社内の別部門で使用するようになりました。

これからは、GPSに顧客管理情報も登録させて、お客様の所在地を地図上に表示させ、さらなる効率と迅速なサービス向上を目指しています。

大塚社長さんはじめ、社員のみなさんはとても明るく、ひっきりなしに鳴る注文の電話にもテキパキと丁寧に対応して、配送に向かうドライバーさんも「配送に行ってきます！」と元気に配送に向かう姿は、灯油が欠かせない北海道の生活にとってもたのしく感じました。



ミナミ石油㈱ 様 HP

<http://www.minamioil.co.jp>