

プロパン・ブタンニュース



河村益豊氏

河村商店（本社・佐伯市、河村博社長）が開発した顧客管理システムが小規模販売店の支持を集めている。導入企業は全国で80社を超えた。機能やサポートを最小限に絞り、価格を抑えた。開発担当の河村益豊氏は管理システムについて「小規

向けシステム
規模シ
小廉価

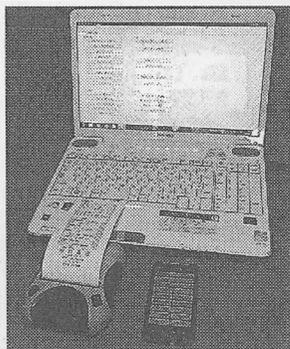
全国80社超に納入

河村商店簡素・明快さ好評

河村商店（本社・佐伯市、河村博社長）が開発した顧客管理システムが小規模販売店の支持を集めている。導入企業は全国で80社を超えた。機能やサポートを最小限に絞り、価格を抑えた。開発担当の河村益豊氏は管理システムについて「小規模販売店には導入費用がネック。同じ悩みを抱えている全国の仲間に、手頃なシステムを届けたい」とインターネット上で公開、廉価販売している。06年の一般公開以来、インターネットや口コミで支持層が全国に拡大。11月現在、81社がシステムを購入した。導入先のLPガス顧客数は50〜700件。当社のシステムは500件前後を保有する事業者にフィットしやすい。現場の負担軽減と

ガス切れ防止効果が期待できる」と河村氏。利用者からは「検針業務のスピードが1・5倍以上上がった」「販売店目線で作られ、使いやすい」「シンプルで分かりやすい」などの声が寄せられている。主な機能はガス使用量の検針、集金用伝票出力、配送予測、保安管理など。有料の専用アプリケーショソフソフトをパソコンなど市販の機器に導入し利用する。手書き台帳からシステムへの移行作業は

ユーザーが行う。検針業務・伝票出力は専用アプリを入れたスマートフォン（アンドロイド）端末と携帯プリンターを使う。専用ソフトはインターネットを介しダウンロード販売。売り切りでソフトの更新は無料。導入前後のユーザーサポートは主に電子メールで行う。現在はパソコン同様に使えるタブレット端末用のソフトを試験運用中。



比較的安価にシステムの導入が可能。市販のパソコン、アンドロイド端末、携帯プリンターを利用できる