

# 持続可能なSSづくりを応援 ゼロスペックの挑戦に迫る

## ゼロスペック

### 自動発注配送管理システム GONOW

## データ可視化し灯油配送効率化

北海道を起点に燃料配送の効率化に寄与する新たなシステムを構築し、注目されている企業がある。2015年に39歳で起業した多田満朗社長率いる『ゼロスペック』。灯油ホームタンクに「スマートオイルセンサー」と呼ばれる遠隔式で残量を把握する計器を開発、さらに灯油の自動発注配送管理システム「GONOW」を配送業者に提供し、急成長を続けている。

『ゼロスペック』という社名の由来は「いつもゼロから考えたい。既存の慣習に捉われず、データや数値をもとに効率的でユーザーにとってより良いサービスを提供したい」という思いから命名された。

いまや北海道の若手経営者の代表的な存在となった多田社長は19歳で渡米後、効率的な企業

経営ポリシーに触れ、日本での

起業を目指し帰国。同じ北海道から全国展開するニトリグループに勤務した後、「もっと効率的に灯油を家庭に届けられたら」と思い付き、スマートオイルセンサーの開発に取り組ん



新たに開発されたスマートセンサーと北海道を起点に全国展開を目指す多田社長

だ。開発のために様々な助成制度を活用し、約1年でホームタ

ンクのキャップに取り付けるだけというセンサー方式の残量把握計とも言うべきセンサーの製作に成功。その功績にENEO



化プログラム」への提携が実現した。

さらに約1年でデータから最適化した配送計画と消費予測を自動で生成するサービス「GONOW」を構築、本格的に提供を開始した。現在は同システムで①顧客管理として住所・給油履歴等の情報や、スマートオイルセンサーで計測した在庫量と推移を確認②配送計画自動生成として顧客の給油日・配送頻度から日・週・月単位での配送計画が自動で生成③マッピング・ルート生成として顧客の所在地をマップ上で確認、最適な配送ルートを選択④消費・残量予測として過去のデータから消費ペ

ースを予測し、配送タイミングを提案「まだをパソコンやモバイルで行い、顧客を増やしている。これにより「たれでも簡単。工事不要で残量を可視化」「計画作成と更新の自動化で最適な配送頻度とルート提案」「現場DXを実現しモバイル連携で業務工数を削減」が実現。それまで灯油配送は消費者からの急なオーダーや配送を行う従業員

の経験値に頼っていたが、消費者は常に安心して灯油を使用でき、配送従業員は計画的かつ効率よく灯油を安定供給できる。北海道だけでなく全国33都道府県で3万件、九州や沖縄県などでもシステムは導入されている。

多田社長は「常識を疑うというのではなく、常識の穴のようなものを見つけて、さらによりよい暮らしに役立つサービスを考えている。すべてをAIが賅うことよりも、7〜8割程度までの自動化と人的な思考が組み合う最適なシステムを構築する」というのが信念だ。

現在では「GONOW」をさらに進ませ、灯油だけでなくさまざまなシステムづくりを進めている。スマートセンサーはさらに性能強化、耐久性が向上し、灯油だけではなく、油類全般、水などを計測することが可能となり、用途も拡大している。見えないものを数値により可視化し、経営方針をデータにより決断する企業づくりをサポートすることを目指すゼロスペックの躍進は続く。

これからのSSに欠かせないのは顧客ニーズを掴み、持続可能な経営を目指すこと。コロナ禍や原油高騰からの脱却を考えるうえでも新たな成長戦略が求められている。将来に向けSSとともにも歩もうと新商品を提案する企業がゼロスペックとダイフクプラスモアだ。ゼロスペックは新たな「スマー

トセンサー」による自動発注配送管理システム「GONOW」の幅広い活用をSSや燃料配送業者に提案し、ダイフクプラスモアは新たな門型洗車機「EUROS Style」(ユーロススタイル)で「選ぶ」をコンセプトに、SSの個性化を支援する。両社が示す未来像を紹介する。

## トレンド集

