中国
◇広島支局◇
広島市中区八丁堀1-23
ヴェル八丁堀704号
☎082(227)4501
FAX082(228)2373

エネックス
複合提案を積極化
新エネやホームソリューション　グループ挙げ拡大

エネックス（本社・宇部市、福田誠社長）は6日、富士商（本社・山陽小野田市、藤田敏彦社長）グループが宇部国際ホテルで開いた「平成23年特約店社長会」で、環境に優しいLPガスの積極的なアピール、社員の能力開発向上による営業力強化、太陽光発電システム、シェルリンクライフなどのホームソリューション提案といった新年度重点施策を打ち出した。

藤田敏彦氏

福田誠氏

藤田・富士商グループ社長はあいさつで「メーカーのキックオフミーティングで三つの成功事例を聞かせていただいた。それぞれ御用聞き、地元密着、スーパーセールスマンの育成といったポイントを挙げていた。これから石油販売、LPガスともに厳しい時代に突入していく。何でも良いからこれだけは1番というものをぜひ作ってほしい。今日はリニューアルしたばかりの会場で特約店社長会を開く。われわれもリフレッシュして新年度を迎えよう」と述べた。

藤田剛二副社長に続き福田・エネックス社長が「CPの高止まり、オール電化、都市ガス攻勢とLPガス業界を取り巻く環境は厳しい。しかし、何もしなければ衰退の一途をたどるのみだ。保安、環境、省エネなどが消費のキーワードになり、関連商品が数多く発売されている。W発電、シェルリンクライフと火災警報器のセットプランなど、時代の要請に合った商品やシステムをお客さまに積極的に提案していきたい」と抱負を述べた。

エネックスは2011年の重点施策として、LPガス事業では①充填所の保安管理対策の徹底、周知・法定点検の実施及び消費先に対する保安説明の実施など保安業務の徹底・法令順守②消費者の新しい価値観の提唱、エコドライブ、エコオフィス・社外のエコ活動など環境に優しいLPガスの積極的なアピール③LPガス価格・料金体系の見直し④幅広い資格・新技術の取得、勉強会・研修会などを通じた社員の能力開発向上による営業力強化⑤配送センター充実――を打ち出した。

また、太陽光発電システム、シェルリンクライフ、エネファームなどホームソリューション提案、タバコ分煙・空気清浄機システム、業務用環境洗剤・厨房消毒システムなど環境ビジネス提案、介護用品レンタル販売、住宅改修など介護ビジネスにも積極的に取り組み「お客様の快適な生活環境作りをお手伝いする〝総合生活産業〟」の構築を目指す。

高田正二・昭和シェル石油中国支店長が「マクロ経済環境と国内業界動向」、土田研輔・同社ホームソリューション部九州オフィスゼネラルマネージャーが「ホームソリューション部の今年度の取り組み」を講演した。

「太陽光＋ガス」普及へ
中国東計会が総会・研究会

杉本慎一氏

東洋計器（本社・松本市、土田泰秀社長）は11日、広島市のホテルグランヴィア広島で第29回中国東計会総会・研究会を開いた。「太陽光＋ガスの推進」と「スマートメーターとeガスモデル」について報告し、多彩な提案を紹介した。

杉本慎一・中国東計会代表世話人が「スマートという言葉が一つの流行語になっている。LPガス販売事業者もよりスマートに、知恵を絞って賢くお客さまにアプローチしていかなければ勝ち残れない。東洋計器はハードの開発技術もさることながら、研究熱心で、提案も素晴らしい。提案を実行し、勝ち残っていこう」とあいさつした。

本部和彦・東京大学公共政策大学院特任教授の特別講演「COP16の結果と地球温暖化を巡る国際動向」（ビデオ上映）の後、研究会では土田社長が2テーマについて報告。太陽光＋ガスの推進では「ベストチョイス太陽光＋ガス」として▽太陽光設置例と設置分析▽推進策の変化▽ガス会社の取り組み▽電化との闘い▽同社のツール――の順で話した。

推進策の変化では、太陽光導入推進策と太陽光の余剰買い取りで転嫁される電力会社の上乗せ料金について触れ、「ここ2～3年がポイントになり、導入年によって大きな経済損失になることをお客様にしっかりとPRすべきだ。4月から導入される電力会社の上乗せ料金はスタート時は（1キロワット時当たり）7銭程度だが、いずれ1円を超え、オール電化の家庭には大きな負担になる。太陽光＋ガスがベストであると消費者に伝えることが、LPガス業界の社会的任務」と訴えた。

スマートメーターとeガスモデルでは▽スマートグリッド導入の背景とスマートメーターに求められる機能▽eガスモデルと運用事例▽新料金メニューの活用策などについて話し、太陽光と料金メニューによる〝二刀流〟作戦を提案した。

土田社長は「スマートメーターに求められる機能は遠隔検針、遠隔開閉プラス需要家宅の機器制御だが、LPガス業界では、既に遠隔検針、遠隔開閉、双方向通信、宅内表示器通信などの機能を搭載したマイコンメーターSが全国で2600万台設置され、600万台を超えるテレメが接続されている。この10年の間に全世帯の自動検針化が進む。来たるべきスマートグリッド社会に向け、マイコンメーターS＋テレメを広くアピールし、普及を進めていきたい」と語った。

このほか、太陽電池モジュール自動割り付けソフト「割つけSUN」や太陽光＋ガスシミュレーションソフト「スマートSUN」、太陽光＋ガスのメリットを伝えるエンドユーザー向け新パンフレット「クイズかしこく選びまSHOW」などを提案した。

広島県第1号の第2種製造設備

開設した簡易スタンド

誰でも簡単に充填できる

広島ガスプロパン　簡易スタンド開設

広島ガスプロパン（本社・広島県海田町、中本啓一社長）はこのほど、安佐営業所（坪井巴好所長）敷地内に自家用LPガススタンドを設置した。高圧ガス第2種製造設備の簡易スタンドで、広島県では設置第1号。

LPG車の普及促進を目的にした「クリーンエネルギー自動車等導入促進対策費補助金」を受けて設置し、システムはカグラベーパーテック（本社・兵庫県尼崎市）の簡易スタンド「オートコンポ」を採用した。

1トンタテ型バルク2基とディスペンサー1基、LPガス制御盤、空気圧縮機、バルブスタンドなどで構成され、作動原理は蒸発器に温水を循環させ、加圧用ベーパーを発生させて、チャンバーに貯まっているLPガスを押し出し、充填する仕組み。

特徴は①省スペースで設置簡単、短工期②LPガス以外の高圧ガスが不要③1年ごとの保安検査や5年に1回の開放検査が不要④電源は100ボルトでOK（キュービクルなどが不要）⑤誰でも簡単に充填できる――など。

安佐営業所ではこれまで、LPG車への充填は主に、約6キロメートル離れた他社のスタンドで行っていた。今回の自社スタンド開設で充填が可能となり、充填の利便性も向上したことから、同営業所が所有する車両24台を順次、LPG車に切り替える予定。

マンスリー中国

ほっとラボ・広島でプレゼンテーションを6回行い、計300人を集めた

電化攻勢
キッチンで阻止
リンナイ広島　今年の方針説明

リンナイ広島支店広島営業所（伊藤直彦所長）は10、11の両日、支店ショールームほっと・ラボ広島で「2011年方針説明会」を開いた。プレゼンテーションを各日3回行い、2日間で300人が来場した。

プレゼンではまず、エコジョーズ標準化をサポートする新商品「RUX－E」「RUFH－E2402」の両シリーズ、新デザインエネルックリモコン「MBC－200V」を紹介した。

給湯専用機「RUX－2402」シリーズは新開発の2次熱交換器を搭載し、従来機種よりも大幅に軽量・コンパクト化。オートストップ機能や、住まいと調和するニューデザイン＆カラーが特徴。給湯暖房機「RUFH－E2402」シリーズは新開発の2次熱交換器と新DC風呂ポンプで軽量・低消費電力。暖房能力もゆとりの毎時1万5千キロカロリーで、さまざまな温水端末の提案が行える。

新リモコン「MBC－200V」はガス、お湯、電気の使用量、光熱費、CO2排出量がいつでもチェックでき、前年同月をベースに目標値も設定できるエネルック機能を搭載。使いやすさ、見やすさに加え、エコ機能や新機能を備える。

続いてレンジフードと業務用機器を提案した。レンジフードは取り替えニーズが高く、取り替え汎用機の開発で施工も容易。連動こんろとのセットによる取り替えをガスルートで定着化し、「キッチン電化の窓口をなくそう」と訴えた。業務用機器の目玉はコンパクト45シリーズ「RSB－10T」と、「業務用SV付1口こんろ」。

最後に、販促策として①経年機器買い替えキャンペーン②リース③延長保証制度「ワランティV」④サブユーザーへの体感見学会⑤ほっと・ラボ広島での体感研修――などを提案し、積極的な参加を呼びかけた。

温水・厨房機器
故障前買い替え推進
ノーリツ広島支店　新エネ商材も強化

仲村貴文取締役

楠克博支店長

ノーリツ広島支店（楠克博支店長）は2日、広島市のリーガロイヤルホテル広島にLPガス販売事業者を集め「2011年方針発表会」を開いた。温水・厨房機器の故障前買い替えと、エネルギーのベストミックス提案による新エネルギー商材の普及活動を推進する。

仲村貴文取締役常務執行役員営業本部長が2016年までの中期経営計画「Vプラン16グループビジョン」の骨子と、ブランドメッセージ「エコ＊リラ＊キレイ」について話し、「新製品にこだわり、厨房、新エネルギー分野を中心に成長を目指す。強いチーム、強いブランド実現へグループ再編も行う。需要開発、人材育成、販促支援などで皆さまとの連携をさらに強くし、協業を通じお客さま満足の向上に取り組む」とあいさつした。

続いて、楠支店長が支店方針を発表した。広島支店は、得意先との協業による「需要開発活動の実践」と「新エネルギー販売体制の構築」を基本に「温水」「新エネ」「厨房」「システム」の4分野で、機器の性能に「エコ＊リラ＊キレイ」な生活提案をプラスしたトータルの価値提案活動を展開する。楠支店長は「豊富なストックに対してお客さま接点を創出し、ガス事業者との〝強みの組み合わせ〟によるチームプレーで新たな需要を開発したい」と述べた。

石川哲二郎・広島支店営業課長は、需要開発に向け温水・厨房機器の「故障前買い替え」を推進すると強調。顧客別チラシによる邸別提案や、エコ替え・リフォーム、支店ショールームを活用したイベントやキャンペーン企画などを提案した。

新エネ販売では「エネルギーのベストミックス」を推進する。4月発売予定の太陽光発電システム「PVMDシリーズ」、ガス給湯器連動リモコン「RC－C001」、太陽熱利用ガス給湯暖房システム「XFシリーズ」などを紹介。太陽光・太陽熱のWソーラーや、太陽光・熱システムとエコジョーズ組み合わせプランなどを提案した。

競合情報
広島ガス
日数少なく需要減

1月のガス販売量は、検針日数が前年同月に比べ1・2日少なかったため、家庭用は前年同月比2・4％減少し1510万3千立方メートル（2カ月連続増）、工業用が2・0％減の2243万2千立方メートル（3カ月ぶりの減少）、その他用が2・9％増の3858万5千立方メートル（13カ月連続増）で、合計は1・0％減の3086万8千立方メートルとなった（16カ月ぶりの減少）。

家庭、業務用の合計は1・5％減の4597万1千立方メートル（3カ月ぶりの減少）。他ガス事業者への供給分を含めた総計は0・3％減の5179万9千立方メートル（3カ月ぶりの減少）。

顧客戸数は0・9％減の41万9346戸（39カ月連続減）。1件当たりの消費量は家庭用が1・6％減の42・1立方メートル、業務用が1・3％増の1661・1立方メートル（21カ月連続増）で、平均は0・7％減の121・8立方メートル（3カ月ぶりの減少）。

中国電力
1月の過去最高

1月の総販売電力量は前年同月比4・1％増加し、58億900万キロワット時となった（14カ月連続増）。1月としては過去最高の電力量。

電灯は前年より気温が低かったことによる暖房需要の増加などから、3・9％増加し22億4600万キロワット時となった（11カ月連続増）。低圧電力は0・3％減の1億8800万キロワット時（2カ月連続減）。業務用電力は2・0％増の9億7800万キロワット時（10カ月連続増）。電灯、業務用電力は1月では過去最高。産業用大口電力は6・4％増の19億6400万キロワット時（14カ月連続増）。

マンスリー中国
▼中国業界日誌▲

2011年2月

9日　中国LPガス保安連絡協議会　広島市のホテルセンチュリー21広島で今期2回目の保安連絡会議と研修会を開いた。LPガス事故半減のための緊急対策第4弾を中心に、事故防止策を研修した。

〃　広島ガスリビング　広島ガスグループショールーム・ガストピアで「住設機器リフォームセミナー」を開いた。グループの営業関係者約80人が参加した。

10日　ヤマサン会　山陰酸素工業の販売店会、ヤマサン会は米子市の米子全日空ホテルで臨時総会を開き、新年度の活動計画として省エネ機器の拡販と、W発電など新商材への取り組みを打ち出した。

15日　中国NOVANO会　広島市のリーガロイヤルホテル広島で第1回総会を開いた。総会後、ノーリツの國井総一郎社長が新中期経営計画を、楠克博・広島支店長が支店方針を発表した。

18日　JX日鉱日石エネルギー中国支店　広島支のホテルグランヴィア広島でJX　ENEOS新エネルギーフォーラムの「2010年度第2回オープンセミナー」を開いた。中国地区初となるセミナーに、グループ特約店32社60人が出席した。

23日　鳥取ガス産業　鳥取ガスグループショールーム・サルーテで「エネルギー研修会」を開いた。アストモスエネルギー供給本部海外部の松田力・部長補佐が「海外エネルギー情勢」をテーマに講演した。

25日　高山石油ガス　販売店会の高山日石ガス会と周南市のホテルサンルート徳山で「2011年ガス給湯器キャンペーン感謝祭」を開いた。ガス給湯器は699台を販売し、16年連続で目標を達成した。

26日　高山産業　岡山市の岡山プラザホテルで「平成23年度経営方針発表会」を開いた。「輪」を行動のキーワードにさまざまな商材を提案し、売上高61億円を目指す。

くらしの森
快適な生活を応援します
ISO14001認証取得
http://www.nishi-nihon.kurashinomori.jp/
伊藤忠エネクスホームライフ西日本株式会社
代表取締役社長　上原　正幹
本　社／広島市中区橋本町10番10号（広島インテス7F）TEL(082)502-2500㈹
支　店／岡山・備後・東広島・広島・岩国・下関・東四国・愛媛・山陰・石見

山陰酸素
GAS ENERGY GROWING
山陰酸素工業株式会社
鳥取・倉吉・米子・安来・松江・出雲・雲南●東京

広島ガスプロパン
―安定供給で地域社会に奉仕する―
広島ガスプロパン株式会社
代表取締役社長執行役員　中本　啓一
広島県安芸郡海田町明神町2-118　☎(082)821-3600

LPG事業会社の皆様へ
家電ビジネスに取り組んでみませんか
Berry's コスモスベリーズ
家電業界No.1ヤマダ電機のネットワークが活用できます!
●全メーカー取扱いと抜群の商品供給力!　●競争力のある価格対応!　●宅配・施工・修理サポート
LPG企業様にピッタリのビジネススキームが顧客満足度向上・売上拡大を強力にサポート!!
BFCの仕組み
商品情報満載のBFC.Netのご利用とチラシ100部無料提供!!
① ローコスト
取引規模に関係なく月1万円の定額会費制
加盟金:10万円　月会費:1万円
② ローハードル
ノルマやロイヤリティーはありません
③ ローリスク
在庫のリスクや退会時の違約金もありません
既に全国で多くの仲間の皆様にご加盟いただいております
1883店
※2010年12月末現在
全国各地で家電研修会開催!
家電研修や販促キャンペーンで皆様の営業活動をバックアップ!!
年間売上1000万円以上のLPG企業様も多数登場!!
家電業界唯一最大のボランタリーチェーン
BFC 加盟店募集!!
ベリーズ・フレンド・チェーン
■お問合せは…
コスモス・ベリーズ株式会社　開発部 開発企画室 花岡・中野・田邉・高木
コスモス・ベリーズ株式会社は家電業界No1のヤマダ電機100出資の子会社です
コスモス・ベリーズ 開発部 開発企画室
052-774-2641
FAX 052-774-1900　〒465-0021 愛知県名古屋市名東区猪子石1-503
全国5支部の専門スタッフが直接お伺いしてご説明申し上げます