（第３種郵便物認可）

近畿・四国

◇ 大阪支社 ◇
大阪市中央区淡路町３－２－８
トーア紺第２ビル５Ｆ
☎06(6231)8036
FAX06(6231)8039

増客増販へ部門連携

大丸 複合取引で客単価向上

大丸エナウィン（本社・大阪市、古野晃社長）のＬＰガス事業を担うリビング事業本部は今年度、顧客開拓と出荷量確保に取り組む。特に業務用・工業用の開発や他事業部門との協力により顧客１件当たりの取引商材を増やし、増収を目指す。出荷量確保へ家庭用は既存顧客向けを維持しながらＭ＆Ａにより顧客増を図る。昨年度成果を上げた業務用・工業用は引き続き営業を強化する。

大丸エナウィンは販売店向け販促企画「２０１９ウィン・トップ・コンテスト」の結果を明らかにした。総合部門は奥野商店が最優秀賞を獲得し３連覇を達成した。ガラストップ・エコジョーズ部門はクサネン、電力部門は岡本商店が最優秀賞に輝いた。

６ヵ月販促 奥野商店が総合首位

部門賞 クサネンと岡本商店

14回目の今回は76社が参加した。総合部門はガス・住設機器販売をほじめ、燃料転換、戸建て新規獲得、電力契約などにポイントを付与。参加各社の戸建て顧客件数に応じて設定した目標ポイントに対する達成率を競った。ガラストップ・エコジョーズ部門は販売台数、電力部門は契約件数に基づき表彰した。期間は昨年10月～今年３月の６カ月間。大丸エナウィンは例年、大阪市のホテルで表彰式を行っていたが今回は新型コロナウイルスの影響で中止した。

最優秀賞以外の受賞店は次の通り。

〔総合〕▽優秀賞＝グッドライフエナジー、ナガオカ▽努力賞＝伸誠産業、成田産業、藤原商店▽入賞＝田村ガステック、東予液化ガス、マツナガ、原田、増田燃料、山崎ライフエナジー、西上プロパンガス販売店、クサネン、吉川ガスセンター、平井百貨店、正浩商事、南井商店、石原住器、奥村燃料（ガラストップ・エコジョーズ）▽優秀賞＝岩本石油▽努力賞＝成田産業（電力）▽優秀賞＝伸誠産業▽努力賞＝山崎ライフエナジー

左から高須賀一敬副社長、稲葉梢さん、竹田大起氏

カーシェア レンタカーも エナジー・ワン 新事業開始

エナジー・ワン（本社・松山市、高須賀秀行社長）は３月４日、カーシェアリング・レンタカー事業に参入した。事業名は「エナジーカーシェア」。エネルギー事業を機軸に新分野に挑戦し、不動産など既存事業との相乗効果も狙う。

同社は「エネルギーと暮らしのコンサルタント」を志向する。物品を所有する時代から共有する時代へ変化していると考え、両事業への参入を決めた。新事業開始へ岩手県のベンチャー企業のビジネススキームを採用した。貸出拠点は本社のみの無店舗運営で車両の予約、貸出状況、売り上げ管理などはインターネットを通じて共有する。

車両は稼働率の低い社有車や中古車市場から軽自動車、普通車、軽トラックなど10台を調達した。ＳＥＯ（検索エンジン最適化）対策を講じインターネット広告を中心に集客を図る。貸し出し時間は午前９時～午後７時。価格は軽自動車エコノミークラスＥＴＣなしで税込み２千円から。１日、１週間、１カ月単位で利用可能。空港、主要駅、港などへの送迎サービスも実施する。スタッフはＬＰＧ営業部の竹田大起氏と営業部直売グループの稲葉梢さんが既存業務と兼務し、週末は専任者を雇用する方針。

将来は車両提供者を募集する計画。オーナーは車両を下取りに出すのではなく、同社に車両を貸し出し用として提供することで売り上げの一部を収益として得られるようにする。不動産事業「ワンズ・ホーム」との相乗効果も図る。

高須賀一敬副社長は「最近は自動車を所有しない人が増えており、賃貸物件の駐車場で空きが生じることもある。空き駐車場の有効活用策として物件オーナーのお役に立つことができれば」と抱負を語った。

６年ぶりの大規模改装。ゆったりとした空間展示を実現した

上質の建材や什器で快適な生活スペースを演出する

上質な室内空間提案

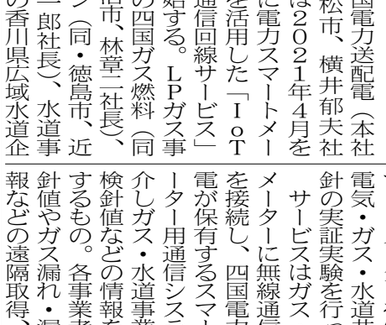
タナベエナジー「ライファ東近江」改装

タナベエナジー（本社・東近江市、田邉善司社長）は２月、本社横のショールーム「ＬＩＸＩＬリフォームショップ ライファ東近江」を大幅に改装した。高品質の建材を使い室内空間を演出、カフェのような上質のイメージを打ち出した。

同社はＬＩＸＩＬリフォームショップ４店を経営、最大規模の東近江店は６年ぶりの大規模改装になる。ライファ彦根の人員の一部が東近江に移ったこともあり、事務所スペースを拡張した。それに伴い入り口と受付の距離が縮まり、来店時の印象がより良くなった。

プランナーの楠神典子氏は「カフェっぽいデザインで若い方から高齢のお客さままでおしゃれなイメージを持ってもらえるようにした」とコンセプトを語る。上質のタイルや壁、ドアなど高級感ある建材を多用、間接照明で落ち着いた雰囲気を演出した。受付のカウンター周りは無垢材であつらえ、既製品とは異なる質感を訴求した。「従来は商品を見せていたが室内空間を見せることを意識した。リフォーム後の暮らしを思い浮かべる展示で、お客さまに夢を見ていただきたい」という。

新型コロナウイルスの影響で一部展示品の納品が遅れたが、順次設置を進めている。リフォーム事業は水回りなど一部の住設機器の生産・物流停滞にイベント自粛が重なり、大掛かりなアピールをしにくい状況だが、地域に密着した高品質の提案を続け、堅実に需要を掘り起こしていく。



「ＩｏＴ向け通信回線サービス」の概念図

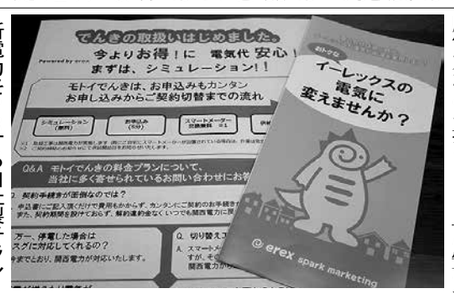
スマートメーターでガス・水道共同検針

四国電力送配電

四国電力送配電（本社・高松市、横井郁夫社長）は２０２１年４月をメドに電力スマートメーターを活用した「ＩｏＴ向け通信回線サービス」を開始する。ＬＰガス事業者の四国ガス燃料（同・今治市、林章二社長）、スタン（同・徳島市、近藤紳一郎社長）、水道事業者の香川県広域水道企業団（高松市）と電力スマートメーターを使った電気・ガス・水道共同検針の実証実験を行った。

サービスはガス・水道メーターに無線通信端末を接続し、四国電力送配電が保有するスマートメーター用通信システムを介しガス・水道事業者に検針値などの情報を提供するもの。各事業者は検針値やガス漏れ・漏水警報などの遠隔取得、ＬＰガス容器の残量把握、メーター開閉栓の遠隔操作が可能になり、検針・保安業務の効率化・高度化を実現できる。

提供エリアは四国。同社は今後、ガス・水道事業者を対象に、サービス導入を積極的に働きかける。社会的課題の解決や地域事業者の業務効率化に向け知見や送配電ネットワーク設備を活用し、新たな価値を提供する。



新電力をＰＲする自社製チラシ（左）とリーフレット

手続き簡単 低廉に

モトイ 新電力ユーザー開拓

モトイ（本社・京都市、中江義雄社長）は昨年からイーレックスの電力を扱い、顧客を開拓している。一般家庭向けの従量電灯Ａ、電気製品が多い家庭や店舗、事務所などの従量電灯Ｂ、三相３線式２００㍗で動力を使用する事業所向けの低圧電力などを扱う。

解約金や切り替え手数料が不要で、申し込みのハードルが低い点を強調する。電力使用量が多い家庭だけでなく、一人暮らしなど少ない家庭でも関西電力より高くならない。従量電灯Ａは月間使用量１２０㌔ワット時まで関電と同額で、それ以上なら安くなる。ヤシ殻を主原料とするバイオマス発電を行っているのも特徴だ。自社ガス顧客を中心に独自チラシやイーレックスのリーフレットで周知し、シミュレーションを促す。ＬＰガス開栓業務の接点も活用し新規顧客の開拓に努める。

中江社長は「当社は後発だが、新電力に変えず使用量が多い家庭に関心を持ってもらえる。新電力ユーザーの店舗に切り替えていただいたケースもある」と話す。２月末までに約60件と契約した。

チラシでは従量電灯Ａの年間削減額は２人家族で約３千円、４人家族で約６８００円、６人家族で約９２００円と試算。申し込み手続きが５分程度で済む点も訴求する。

洋上風力発電で豪系企業と協定 大阪ガス

大阪ガス（本社・大阪市、本荘武宏社長）は３月９日、豪州マッコーリーグループのアカシア・リニューアブルズ（同・東京、大橋純社長）と国内での洋上風力発電の共同検討を目的とする協力協定を締結した。風力発電分野の両社の強みを生かし開発を加速させる。

大ガスは２０３０年度までに国内外で１００万㌔ワットを上回る再生可能エネルギー電源の開発・取得を目指している。現在60万㌔ワット以上の再生エネ電源を開発・運営し、国内に８件・約14万㌔ワットの陸上風力発電所を持つ。

太陽光と蓄電池活用 エネ最適利用へ実証 関電、業務用施設で

関西電力（本社・大阪市、森本孝社長）は、スーパーなどの業務用施設で太陽光発電と蓄電池を組み合わせて活用するエネルギーマネジメントの実証実験を開始する。

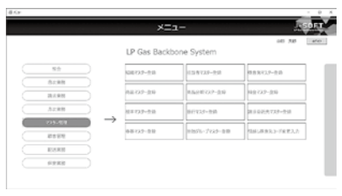
太陽光発電の余剰電力を蓄電池に充電し夜間など他の時間帯に使い、電力料金の削減や非常時のＢＣＰ（事業継続計画）用途に役立てるシステム意を構築する。

新社長に宮﨑守通氏 宮崎商事

宮崎商事（本社・徳島市）の社長に１日付で宮﨑守通副社長が昇格した。宮﨑一成社長は代表権を持つ会長に就いた。

宮﨑守通（みやざき・もりみち）氏　１９９８年徳島県立徳島工業高校卒、豊田自動織機入社。２０００年伊丹産業入社。04年宮崎商事入社。10年取締役販売企画室長、11年同営業本部長、15年常務、16年専務、18年副社長。１９７８年１月21日生まれ。徳島市出身、42歳。

次世代ＬＰガス販売管理システム
J-SOFT2.0
第1弾リリース!!



LPガスシステム専門のソフトウェアハウス、ジェイ・ソフトでは、好評のLPガス販売管理システム「J-SOFTver.10」を全面的にリニューアル、エネルギー自由化時代に対応する次世代バージョン「J-SOFT2.0」の第1弾を今夏にリリースしました。永年お客さまの声に耳を傾け、利便性の高いシステムを創り続けて参りましたが、次世代バージョンでは、より〝利用者目線〟のシステムを追求。誰もが使いやすい「デザイン」と「操作性」を何よりも重視しました。

必要な機能をシンプルにご提供することで、スピードを重視。操作画面は、直感的で「理解しやすい」、整理され「見やすい」、統一感があり「理解しやすく使いやすい」デザインに。キーボードとマウス、双方を考慮した操作性を追及しました。デザインを重視しながら、操作方法を統一。パソコンモニターからタブレット、スマホなど様々なディスプレイでの拡大／縮小に対応します。LPガス販売事業者様の多彩な業務に対応する次世代バージョン「J-SOFT2.0」に乞うご期待下さい。

株式会社 ジェイ・ソフト
■営業・開発本部
〒006-0002 札幌市中央区北二条西1-10 ピア2・1（501号室）
TEL:011-218-5537 FAX:011-218-5538
■ユーザーサポート部
〒355-0315 埼玉県比企郡小川町みどりが丘5-15-18
TEL:0493-71-1234 FAX:0493-71-1233
Email: js@j-soft.co.jp

資料請求／お問い合わせは…
http://www.j-soft.co.jp/
ジェイ・ソフト 検索

ユーティック
UTIC® シリカ 火気との隔壁対応フェンス

UTIC シリカ＝シリンダー専用フェンス＋隔壁
新製品発売
容器専用　火気との隔壁対応品

特徴
① パンチングメタルフェンスと隔壁のハイブリッドで機能美を実現。
② 鉄板は全てガルファンカラー鉄板で赤サビに強い。（ビス及びボルト・ナットは全てステンレス製）
③ 隔壁面は扉以外自由に選択できます。
※ 傾斜の微調節は可能ですが基礎は出来るだけ水平を出して下さい。

シリカ CYLIKA

髙橋産業株式会社
〒615-8241 京都市西京区御陵谷町 35-11
TEL　075-391-1011（代表）
FAX　075-391-1015
御注文は FAX フリーダイヤルで 1年 365日 四六時中 0120-1-365-46
お問い合せは TEL フリーダイヤルで これ な-に？ な-に？ 0120-50-72-72
http://www.utic.jp
UTIC 検索

型番	用途	間口	奥行き	高さ	標準価格
UTIC-502XCK	容器2本一列用	1200	700	1900	¥157,000
UTIC-504ZCK	容器4本二列用	1200	1000	1900	¥170,000
UTIC-504XCK	容器4本一列用	1800	700	1900	¥174,000
UTIC-506XCK	容器6本一列用	2500	700	1900	¥220,000
UTIC-506VCK	容器6本縦置用	1200	1400	1900	¥231,000
UTIC-508ZCK	容器6～8本用	1800	1000	1900	¥204,000
UTIC-508VCK	容器8~10本縦置用	1200	2000	1900	¥330,000
UTIC-512ZCK	容器10～12本用	2500	1000	1900	¥286,000

★各機種とも
全周パンチングメタルフェンス（型番末尾に-Pを追加）
左側面と背面が隔壁（型番末尾に-Lを追加）
右側面と背面が隔壁（型番末尾に-Rを追加）
左右側面と背面が隔壁（型番末尾に-LRを追加）
などの選択が可能です。

UTIC-504ZCK-L
（左側面と背面が隔壁）