住設・供給機器 新技術

風呂給湯器

IoTリモコン発売

長府製作所 独居家族の使用確認も

無線ＬＡＮ機能搭載の台所リモコン「ＣＭＲ―3101ＰＭ」

長府製作所（本社・下関市、種田清隆社長）は、ガス風呂給湯器「ＧＦＫ―50シリーズ フルオート、オートタイプ」で使用可能なＩｏＴシステム対応タッチパネルリモコン（台所用、浴室用）を新たにラインアップした。台所リモコンには無線ＬＡＮ機能を搭載し、スマートフォンなどから機器操作できるＩｏＴ技術を活用して快適生活の実現につなげる。

主な特徴として、携帯端末に専用アプリ「おうち快適アプリ」をインストールすれば、外出先など場所を問わず機器操作を行える。高齢者など自宅以外の離れて暮らす家族の機器を登録することで利用状況を確認できる。

リモコン液晶部にはカラー液晶タッチパネルを採用。ワンタッチでシンプルな操作を行える「かんたん画面」への切り替えできるほか、入浴者の異常を知らせる機能として風呂タイマー機能を搭載した。

無線ＬＡＮ対応タッチパネルリモコンセット価格（税別価格）は普及型ＧＦＫ―50シリーズのフルオートタイプの上位モデルが40万3千円、オートタイプの同モデルが36万2千円。

大幅時短の布団乾燥機

ＴＯＳＥＩ コインランドリー向け発売

ガス式布団乾燥機「ＦＤＧ―100Ｃ」

ＴＯＳＥＩ（本社・東京、谷嶋和夫社長）は、コイン式布団専用ガス乾燥機「ＦＤＧ―100Ｃ」の発売を2月に開始した。

同製品は従来のドラム式乾燥機とは異なり、山型の台車に布団をかけた状態で乾燥を行う。乾燥時は毎分12・5立方㍍の温風が機内を充満させるだけでなく、山型の台車に吸い込む際に布団を通過するため、布団全体に満遍なく温風が当たり、乾燥時間が従来機の9分の1と大幅に短縮した。

定格消費電力1100㍗、ＬＰガスを熱源とした場合のガス消費量20・9㌔㌘／時。希望小売価格185万円（税別）。

ネイルサロンとコラボ コインランドリーに併設

ＴＯＳＥＩは、サロンランドリー内にネイルサロンなどの美容サロンを併設する企画を開始した。実証実験として東京・東中野の直営店「ＴＯＳＥＩ Ｌａｕｎｄｒｙ東中野店」にネイルサロン「Ｌａｕｎｄｒｙ×Ｎａｉｌ」を開業し、店舗シェアの新しいかたちとしてコインランドリーのスペースの積極的活用を図る。

同企画ではコインランドリーのオーナーが店舗スペースを事業者に無料で貸し出す。オーナー側は一部オペレーションを事業者に委託することで運営コストを下げ、事業者側は無料でスペースを借りることで経済的リスクを負わずに開業できるなど、双方にメリットがある。同社は今回の実証実験を通じ、同社機器を使用するコインランドリーのオーナー向けに、新たなシェアビジネスとして提案していく考え。

実証実験店のＴＯＳＥＩ Ｌａｕｎｄｒｙ東中野店

温冷水浴で疲労回復

ノーリツ調査 運動アクティブ層

ノーリツ（本社・神戸市、國井総一郎社長）はこのほど、疲労回復に関するアンケート調査を行い、運動に積極的な「アクティブ層」は、消極的な「パッシブ層」に比べ温冷水浴を実施する人が多く、入浴後の疲労回復をより感じていることが分かった。須藤明治・国士舘大学体育学部教授が監修した。

日常的に疲労を感じる比率は、アクティブ層（88・2％）、パッシブ層（82・2％）ともに高い。疲労回復方法としての入浴の順位はアクティブ層で1位（62・0％）、パッシブ層では睡眠に次ぐ2位（51・6％）だった。両層とも浴槽入浴派が約6割とシャワー浴派より多く、半身浴より全身浴を好む人が多い。

大きく違うのは浴槽入浴と冷水シャワーを交互に複数回続ける「温冷交代浴」。アクティブ層の39・9％に対し、パッシブ層は7・1％しかなかった。入浴後の疲労回復の実感値はアクティブ層が70・5％、パッシブ層が40・1％。温冷交代浴への取り組みの違いが疲労回復にも影響を与えていることがうかがえる。

須藤教授は慢性疲労や運動疲労の回復には、水圧と浮力をより強く受ける全身浴、副交感神経と交感神経を交互に刺激する温冷交代浴、浴槽ストレッチが効果的としている。

専焼車は1469台減

11月末ＬＰＧ車登録

国土交通省がまとめた昨年11月末のＬＰＧ車登録台数（ＬＰガス専焼車＝ＬＰＧバイフューエル車とジャパンタクシーは除く）は、前月比1469台減の16万6518台だった。登録の内訳は、自家用が同130台減の1万9550台、営業用が同1339台減の14万6968台。

車種別では、貨物の自家用が同26台減の5254台、営業用が同59台減の4537台で計9791台。乗合の自家用が同1台減の138台、営業用が前月と変わらず18台で計156台。乗用の自家用が同47台減の7088台、営業用が同1276台減の14万2167台で計14万9255台。特殊の自家用が同56台減の7070台、営業用が同4台減の246台で計7316台だった。

組織改革と人事

パロマ（1日）
〔組織〕①南東京支店を新設し、南東京営業所を管掌②都市ガス営業部を新設③信越支店に改称④東京支店が東野営業所と松本営業所を管掌⑤横須賀営業所を移転し、横浜南営業所に改称⑥東京研修センターを新設（5月新設予定）⑦首都圏研修センターを横浜研修センターに改称⑧特販営業部を新設
〔人事〕首都圏営業部長兼東京都市ガス営業所長（信越支店長）▽中尾光昭▽四国支店長（東北支店長）岩本浩二▽南東京支店長（東京支店長）桐原宏明▽東京支店長（東京営業所長）佐藤徹▽東北支店長（仙台営業所長）▽佐藤道素▽新潟支店長、小林利晴▽関東量販営業所長（関西量販営業所長）近藤貴史▽西日本量販営業所長（広島営業所長）▽特販営業部首都圏営業所長（特販営業所長）本藤直樹▽営業部マネージャー（静岡営業所長）澤隆▽東京営業所長（横浜営業所長）山崎靖夫▽南東京営業所長（横浜営業所長）小林賢吾▽横浜営業所長（横浜営業所リーダー）齋藤努▽広島営業所長（広島営業所長）筒井雅之▽静岡営業所長（沼津営業所長）岡崎豊▽世田谷営業所長（世田谷営業所長）山口利幸▽加藤善雄▽仙台営業所長（仙台営業所長）渡辺大輔▽郡山営業所長（越谷営業所長）大沼寛明▽越谷営業所長（八戸営業所長）飯塚勉▽八戸営業所長（郡山営業所長）高橋直樹▽沼津営業所長（さいたま営業所）稲葉正敏▽世田谷営業所長（札幌営業所）浴森真幸

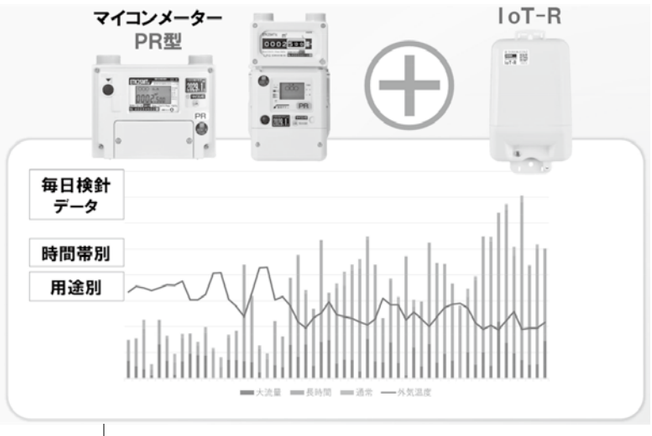
人事

パロマカスタマーコミュニケーションズ（1日）
会長（社長）代表取締役小川芳郎▽社長（パロマ東京支店長）塚原敏夫

用途別分計で幅広く

ウェブ決済 大幅な経費削減効果

料金メニュー



IoT時代のLPガス経営③

東洋計器の提案～「第38回東計会」

東洋計器（本社・松本市、土田泰秀社長）の研究発表「ＩｏＴ時代のＬＰガス経営」第3回は、「ＩｏＴ―Ｓｍａｒｔ７Ｒ」を通じて提供されるコンテンツのうち「お得な料金メニュー」「ｅガスチケット（電子請求・電子決済）」そして12月に投入予定の「プリペイドサービス」に焦点を当てる。

■新・料金メニューで先回り提案

「お得な料金メニュー」は、ＩｏＴ―Ｒ＋Ｐ型メーターの用途別分計機能を活用し、「新・料金メニュー」の提供をフォローするコンテンツだ。時間帯別・用途別の分計機能を活用し、給湯帯・暖房帯など需要帯別にお得な単価設定ができるのがポイント。これとガスファンヒーターなどファンヒーター提案は顧客の評判も良く、機器増販に伴いＬＰガス需要も増えている。

07年から新・料金メニューの提案を始めた広島ガス住設では、約5千件の顧客のうち25・7％が新・料金メニューを選択している。器具販売店（東北支店長）岩本

分計機能は器具の劣化予測など先回り提案にも役立てられる

器具の劣化度予測に役立てれば、点検時期のお知らせや器具の取り替え提案も可能だ。情報通信技術を活用した先回り提案で、顧客接点強化や信頼感の醸成を図る時代になってきた。

２０１８年10月からＩｏＴ―Ｒによる遠隔検針・集中監視を始めた日通商事では、検針業務の省力化と顧客サービス拡充を視野に普及を拡大。19年にｅガスチケットを導入した。同社顧客の22％・約6500件は、口座振替でなくコンビニ払込票での支払いを選択。月当たり約165万円の経費がかかっていた。

ペーパーレス化を進めるために、従来の紙媒体請求には月々200円の発行手数料を設けて転換を促した。この結果、2カ月で約1200件が電子請求に移行し、経費削減効果は月当たり約30万円に。さらに有償化した振込票の月当たり収益90万円が加わったことで、年間の手数料収支は合計で1500万円の収入増に転じた。

未収顧客対応にかかる無駄な経費も削減したいところだ。1回の請求で支払いをしない未収顧客は、16年度にガスファンヒーター270台、ビルトインこんろ200台などを売り上げる驚異的な実績を記録。同年度には電化世帯への暖房機器の提案にも取り組み、17件、1万2千立方㍍もの新規ＬＰガス需要の創出に成功した。

このほか、堀川産業、仙台プロパン、三愛オブリガス九州、ＪＡ安芸など、さまざまな地域・規模の事業者が、また、静岡ガス、八戸ガス、盛岡ガスなど都市ガス業界でも分計機能を活用した新・料金メニューを導入する動きが拡大。器具販売による増収とエネルギー需要増で、経営基盤を強化している。

■ペーパーレス化で経営力向上

顧客への請求・決済・督促を一括してペーパーレス化できる電子請求・振込票の月当たり収益90万円が加わったことで、年間の手数料収支は合計で1500万円の収入増に転じた。

未収顧客対応にかかる無駄な経費も削減したいところだ。1回の請求で支払いをしない未収顧客数は、1事業者平均で3％とされる。1万件の事業者なら300件程度となる計算で、請求書の再発行や開閉栓作業コスト、督促などにかかる手間や経費は決して小さくない。

この経費削減に役立てられるのが、メールやＳＭＳで電子決済番号を発行し、コンビニでの支払いを促す「ワンショットシステム」だ。ＩｏＴ―Ｒを導入していれば、遠隔での開閉栓も行える。

■12月にはプリペイドサービス提供へ

さらに12月には、バングラデシュの都市ガス事業で培ったペイメントサービスのノウハウを生かし、「プリペイドサービス」の提供も始める。サービスは第三者機関のプリペイドプラットフォームに利用者が現金をチャージし、ガス料金を減算していく仕組み。

チャージ金は①従量料金用②非常用（従量料金用の残額がなくなった場合の充当用）③基本料金用――の三つに分けて管理。従量料金用の残額に応じて、メールなどで利用者に追加チャージを促す仕組みになっている。

ガス事業者は、請求の仕組みや料金表を変えることなく運用可能だ。従来と同様の請求をプリペイドプラットフォームに行えば、チャージ金からガス料金が支払われる。

サービスは他社が運営する集中監視センターとも連携を検討中。未収入金の損金処理など、種々の無駄をなくす課題解決の決定版として注目を集めそうだ。

初回は押切もえさん（右から２人目）をゲストに迎え、スタミナ回復メニューを紹介してもらった

中尾夫妻とガスごはん

パロマ ＢＳ―ＴＢＳで1社提供

パロマ（本社・名古屋市、中島真也社長）が1社単独で提供するテレビ番組「千客万来！中尾家ｄｅごはん」が5日から ＢＳ―ＴＢＳで始まった。

毎週日曜日正午からの30分番組で、昨年5月から同社のイメージキャラクターに就任している中尾彬、池波志乃さん夫妻が出演し、姪っ子役として鍋をりさんがＭＣを務めている。

中尾夫妻と姪っ子の待つ家に、毎回ゲストが訪問し、さまざまな悩みを夫婦に相談するという形式のトークバラエティー番組。ゲストは悩み相談のお礼として、自慢の手料理を3人に振る舞うのがいつもの。初回のゲストには、タレントの押切もえさんが出演。アスリートフードマイスターの資格を有し、夫でプロ野球球団東北楽天ゴールデンイーグルスの涌井秀章投手を食事面でサポートしていることでも知られている。

番組では、スポーツ選手の妻としての悩みを相談。スタミナ回復に効果的な食事メニューを紹介した。

7年間の保証付

保安ベルト
UTIC-CBS・1600
Sシングル・Wダブル兼用

写真はボンベホルダー(UTIC-502K)に取り付けた場合。（壁付けも可能）

保安ベルトの規格

品名	UTIC－CBS・1600
材質	ベルト部分 ポリエステル100%
	金具 部分 アルミダイカスト及びステンレス
長さ	1600mm～850mm
幅	30mm±0.5mm
厚み	1mm±0.1mm
カラー	ライトグレー
ベルト	14kN
金具取り付け設置状態	3.5kN

※ 耐食性のある金属を使用しますからメッキや塗装は施しておりません。

この部分 御希望のロゴマーク・社名・電話番号等をカラーでプリント致します。

クリーン&エコエネルギー UTIC 高橋産業株式会社 075-391-1011

※保安ベルトの現物見本やカタログを無料でお届け致します。

ガスボンベ転倒防止用
保安ベルト

ボンベチェーン並みの価格（プリント無し）で納品致します。

文字はライトブルー　生地はライトグレー　文字は黄みの赤

高橋産業株式会社
〒615-8241　京都市西京区御陵谷町35-11
TEL（075）391-1011（代表）
FAX（075）391-1015　E-mail ts@utic.jp

http://www.utic.jp UTIC 検索

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
お問い合わせは TEL フリーダイヤルで これ なーに? なーに? 0120-50-72-72

東北地区は、東北綜合器材株式会社（TEL:022-259-1261）でお求めください。