住設・供給機器 新技術

「エグナビ」刷新

システムアンドリサーチ AQライフ

料金予測や預り金精算 オプション機能強化

システムアンドリサーチ（本社・横浜市、高橋武夫社長）とAQライフ（同）は今春、両社が提案するガス見える化ソリューション「EGG－NAVI（エグナビ）」を大幅にバージョンアップする。

「EGG－NAVI（エグナビ）」のオプション機能を強化する（開発中の画面）

ガス事業者と顧客の双方で利便性を高めるのが狙い。顧客ポータルサイト上でPayPayやLine Payなど電子マネーによるガス料金支払いを可能にするなど決済機能を強化するとともに①ガス料金速報・予測機能＝基幹系システムを介さずにガス料金を計算し顧客に配信する機能。LPWAでの毎日検針データを基に月の途中で今月のガス料金を予測して配信する②自動預り金精算機能＝顧客から事前にガス代を預かり毎月締め日にガス代金を預り金から減算する機能。LPWAの毎日検針と連携し月の途中で預り金残額が少なくなると追加チャージを促すため、現行ガス料金計算の仕組みを変えずに前払い料金を実現する――などオプション機能を大幅に強化する。

決済機能の強化は、顧客の代金支払いをストレスなく広げるもので、クレジットカードに加え電子マネーによる〝スマホ内決済〟とコンビニ決済（セブンイレブン、ファミリーマート、ローソン、ミニストップ、デイリーヤマザキ）から選択が可能。ポータルサイト上で24時間いつでもガス料金を支払える環境を提供する。

エグナビはガス使用量・ガス利用料金のお知らせ、区分積算を含む月次使用量のグラフ表示、毎日使用量のグラフ表示、算定根拠のお知らせ表示などウェブ検針票の基本機能に加え▽商品注文受付＝灯油、米、生活用品など配達商品の24時間注文受け付け機能。商品、数量、配達希望日などを注文内容をメールで知らせる▽訪問受付＝法定点検調査や修理依頼など24時間訪問を受け付ける機能。依頼内容をメールで知らせる▽ガス料金計算▽ガス料金予測▽決済▽自動預り金精算――などオプション機能で構成。運用中の基幹系システムや現状の仕組み（ガス料金表の計算や表示項目、名称など）を変えずに導入可能なことが最大のメリットで、LPWAの毎日検針の効果を100％発揮するのに役立つ。

エグナビにかかるコストは業務管理システム改修費（顧客マスター出力機能、検針票データ出力機能の追加）、エグナビ登録・設定費、周知チラシ（顧客へのお知らせ、ID・パスワード通知など）と低コスト運用が可能なことも大きな特徴。

同社のウェブ検針票導入先で紙検針票を要望した顧客の割合は7％（主に継続希望は高齢者、専業主婦層）と、9割以上がウェブ化に理解を示したという。実際にウェブ検針票を採用した事業者（1千件運用、初期費用別途）は年間200万円超のコスト削減を実現している。

電話対応を自動化

ルーシッド SMS・AI連携も

ルーシッド（本社・東京、今村玲子社長）はLPガスなど幅広い業界に電話窓口の自動化サービス「コールコール Call－IVR」の提案を強める。クラウドで提供するため短期に導入でき、サービスの迅速化と業務効率化、機会損失の防止を実現する。他のアプリと連携して問い合わせ内容を担当者にショートメッセージサービス（SMS）やチャットで通知したり、AIチャットボットで自動回答したりできる。

電話応対業務を、人が対応すべきものと自動化して対応できるものに分けて最適化する。緊急性がない定型の問い合わせは、音声案内とプッシュダイヤルで自動受け付けする。問い合わせ内容を通知して折り返し連絡させたりAIに自動回答させたりできる。カスタマイズに応じるほか、24時間利用できるシステムなので夜間や休日の運用も可能だ。

電話の一次対応や取り次ぎを自動処理することで、人的資源の有効活用につなげられる。クラウドで提供するためハードウエアや電話回線を手配せず、安価に短期で利用を開始できる。複雑な設定は要らず、管理者は直観的に操作できるマイページから音声ガイダンスの編集や更新、着信履歴の確認などができる。

他のアプリと連携し利便性の高いサービスを実現する。例えば問い合わせ内容を適時SMSやチャット、メールで通知できる。録音した電話内容を音声認識機能でテキスト化し、元の音声データとともに送付する。

AIを活用した音声認識で最大110言語に対応する。音声認識と音声合成を組み合わせ、チャットボットと連携すれば話し言葉での問い合わせに話し言葉で回答する。外部のシステムやデータベースから受け取った情報を電話中に自動音声で案内することもできる。Google Cloudを活用して多言語の自動翻訳にも対応する。

ガス業界など100社超に導入されている。

両車運行管理サービス体制拡充

パイオニア 導入・運用支援

パイオニア（本社・東京、矢原史朗社長）は事故削減や緊急事態時対応、長時間労働の是正や労働生産性の向上といった企業が抱える課題の解決をサポートするクラウド型運行管理サービス「ビークルアシスト」で顧客の課題解決から目標達成まで支援する「カスタマーサクセスチーム」を新設するなど、サービス体制を拡充した。

ビークルアシストの契約企業は現在800社を超え、「より高度な運用を行いたい」「事業・組織の変化への対応を検討したい」など顧客側のニーズも多様化している。カスタマーサクセスチームは企業ごとに異なるニーズへの対応を強化するため、サービスの導入、運用から定着、拡大まで活用ステージに合わせて継続的に支援する。併せて端末・機能への問い合わせ対応窓口「カスタマーサポートチーム」の人員・体制も強化した。

契約以降の導入・運用期をサクセスチーム、運用期をサポートチームが支援するかたちとなる。サクセスチームは①車載機メーカーならではのノウハウを生かした車両への端末取り付けや初期設定のサポート②利用状況や課題に合わせたマニュアル・動画の提供③日報・月報、危険挙動時の動画データを利用した安全運転教育支援④増車に関するオペレーション対応⑤セミナーやキャンペーンの企画・実施――のほか、顧客の状況に合わせたアドバイスを適宜実施する。

同社はその一環として契約企業向けに増車キャンペーンを展開し、契約先企業の課題解決や目標達成を支援する。

ベトナムに新工場 桂精機

桂精機製作所（本社・横浜市、丸茂等社長）は供給機器や熱設備のグローバル展開の一環で、ベトナム・ロンアン省に新工場を建設する。

既に1万5千平方㍍の用地を取得し、今秋の稼働を目指して建設を始めている。同工場はベトナム市場を起点にASEAN各国への事業展開を視野に入れ、各国への進出を検討する国内ガス事業者の事業展開を下支えする。

浴室パネル刷新

タカラスタンダード

タカラスタンダード（本社・大阪市、渡辺岳夫社長）は戸建てとマンションリフォーム向けの浴室パネルデザインを刷新し、2月22日に発売した。

同社の浴室は全シリーズにホーロークリーン浴室パネルを採用している。独自の高品位ホーローは丈夫さと美しさを併せ持ち、汚れや湿気を寄せ付けず掃除しやすい。インクジェット印刷で精細なデザインを実現し、ラインアップは新柄24種を含め39種類となった。プレミアムクラスは天然石風の4色、コーディネートが楽しめる4色を用意した。パネルの継ぎ目の構造を見直し、事前準備や組み立て手順を不要にして施工性を向上。さまざまな工夫により数年間で施工時間を約2割削減した。

新色パネルを採り入れた浴室「レラージュ」

同社は将来的に「バーチャル販売店」の実現を構想している。その第一歩として検針業務と料金回収の完全自動化によるLPガス事業者の業態改革に向け、エグナビによるソリューションを提案する。

水素ディテクター

新型「ミライ」に 新コスモス電機

新型「ミライ」のタンクやスタックの上部に取り付けられる水素ディテクター

新コスモス電機（本社・大阪市、高橋良典社長）はトヨタ自動車が昨年12月に発売した燃料電池車、新型「ミライ」に搭載する水素ディテクターを供給している。

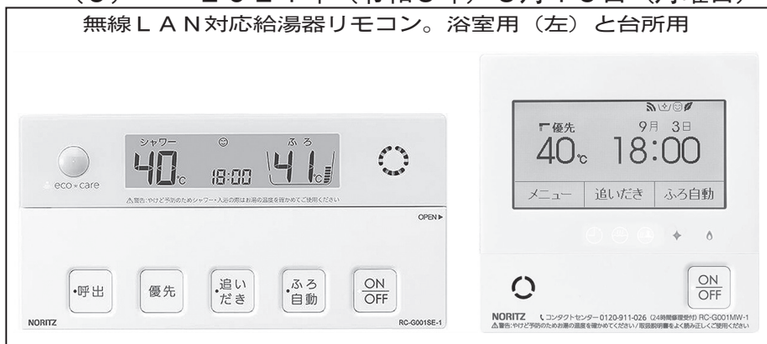
新コスモス電機は独自の水素選択性に優れたセンサーを開発し、各種ガス検知器や警報器に採用されてきた。今回の水素ディテクターに使用する接触燃焼式ガスセンサーは独自開発の触媒技術で高応答と高耐久を両立し、家庭用ガス警報器の製造により長年培った量産技術でガスセンサーの安定供給を実現する。水素ディテクターは水素安全部品としてタンクやスタックの上部に取り付けられる。

水素漏れを検知するセンサーがシステム起動時から終了時まで水素漏れがないこと、バルブが正常に閉じられていることを確認する。前部コンパートメントや水素タンクなどにも水素ディテクターを設置して監視。一定濃度以上の水素漏れを感知するとメーター内の警告灯で告知する。

同社は水素ステーション向けガス警報システムも販売し、国内のステーションの約8割で採用されている。水素配管や設備検査用の携帯型ガス検知器の需要も高まっている。

わかし続けて70年 ノーリツ

音声リモコン累計1625万台に


無線LAN対応給湯器リモコン。浴室用（左）と台所用

ノーリツ（本社・神戸市、腹巻知社長）は10日、創立70周年を迎えた。1951年の能率風呂工業の創業以来、「お風呂は人を幸せにする」の理念を大切に守り、日本と世界の風呂の進化を目指してきた。ノーリツを象徴するメロディーの音声リモコンは、97年の発売から2020年までに1625万台に達した。

音声ボイスリモコンは湯張り完了を音楽と音声で知らせる業界初の商品。視覚障害者も使いやすいようにバリアフリーやユニバーサルデザインを先取りした。メロディーはドイツの作曲家テオドール・エステンのピアノ曲「人形の夢と目覚め」の第2部「夢を見ているところ」。販売台数は12年に1千万台、19年に1500万台を突破した。累計は総世帯の約3分の1に達する。

同社は時代の流れやニーズに適した商品をタイムリーに開発してきた。1951年、さめないタイル風呂「能率風呂」を発売し、少ない燃料で能率よく沸かせると好評を得た。61年に業界初のアルミ製風呂釜「GS型」、68年に空だき防止安全装置「ガスカット」付き風呂釜を開発。浴室内で種火の点火・消火ができる「マジコン」は「雨の日、寒い日の湯沸かしが大変」という声に応えて70年に発売した。

その後も、電気を導入した瞬間式給湯器「ユービック」（77年）、給湯器と風呂釜を一体化した「ユラージ」（79年）など、業界初の商品を上市する。

82年には現在に続く風呂給湯器「GTシリーズ」が誕生。92年に冷水サンドイッチ現象を解消した。2004年に生まれたエコジョーズは、17年に見まもり機能とUV除菌機能を搭載した。デジタル化を踏まえ18年に「わかすアプリ」を開発し、スマートフォンやスマートスピーカーに対応している。

変化の時代乗りこなす

ブラザー販売 講演やパネル討論

スペシャルトークで対談する三島勉社長（左）と水野美紀さん

ブラザー販売（本社・名古屋市、三島勉社長）は2月26日「変化の時代を乗りこなそう」をテーマにオンラインカンファレンスを開き、トークショーや講演、パネルディスカッションを行った。

三島社長は「変化の激しい今、企業は自ら変わることが求められている。行動を起こさねば乗り遅れるだろう。ブラザーグループは過去の常識にとらわれず、立ち止まらず、変化することをチャンスととらえ販売パートナーの皆さんとともに乗り越え、成長していきたい」と宣言した。グループの中期戦略「CSB2021」の中で、国内のマーケティング企業として情報通信機器事業とホームファッション機器事業の二つを展開するなか、家庭用プリンターやミシンといった既存ビジネスの地盤を維持しながら次の成長に向けて二つのビジネスの柱を育てると明言。インクジェットやモバイルなどのプリンターを販売する情報通信機器事業はペーパーレス化が進み、市場が厳しさを増すなかでBtoBを成長領域とし、ビジネス拡大へ向けた機能を強化する。「業界ごとにブラザーのソリューションを発信し、攻略に注力する」と述べた。

スペシャルトークセレクションでは、三島社長が新ウェブCM「ブラザーにしません課 はかどる改革」で同課の部長役として出演している水野美紀さんと対談。水野さんは「たくさんのブラザー製品の素晴らしさを伝えていきたい」と抱負を語った。三島社長は「長期的なキャンペーンになるが、多くの人にブラザーを知っていただき、製品を支持してもらえるようにわれわれも努力していく。水野さんも女優として頑張ってほしい」とエールを送った。

基調講演ではブラザー工業の佐々木一郎社長が「ブラザーウェイ～技術革新を起こし続けられる理由～」と題し、1908年の創業から113年目を迎える同社の企業文化、同氏がかかわった製品開発について話した。

パネルディスカッション「失敗からイノベーションを生み出す必須条件」や、小売、製造、物流関係者による講演「企業が取り組むべきDXの新潮流とは!?」もあった。

新発想！ 容器や供給設備がほとんど見えない。 LPガス 容器フェンス

ここがポイント！

屋根がありません！

建築基準法上の「建築物」に含まれない

「建築物」に含まれないと…
①建ぺい率に含まれない
②延焼ラインにも設置が可能
※設置の際は行政指導がございますので、関係機関にお問い合わせください。

ＹＦ－200
搬入口は、耐風圧に優れ観音開き扉（片開き扉）

容器フェンスの特徴
■税制上も償却資産となり、都市計画税（0.3％）が不要（東京都において）
■中身がほとんど見えないため、供給設備の美観向上・いたずら防止など安全性も高め、機能と汎用性を高めた
■配管スペースも充分に確保
■集合装置・チェーンフックも横桟に取り付け可能

YF-100MT（50kg容器×2本用）標準価格 106,000円（税別）	YF-300（50kg容器×8本用）標準価格 265,000円（税別）	YF-800D（50kg容器×16本用）標準価格 418,000円（税別）
YF-200（50kg容器×4本用）標準価格 215,000円（税別）	YF-300D-Ⅱ（50kg容器×6本用）標準価格 293,000円（税別）	YF-800W（50kg容器×16本用）標準価格 502,500円（税別）
YF-200D（50kg容器×4本用）標準価格 202,000円（税別）	YF-400D（50kg容器×8本用）標準価格 332,500円（税別）	YF-950D（50kg容器×18本用）標準価格 484,500円（税別）
YF-250（50kg容器×6本用）標準価格 244,000円（税別）	YF-500（50kg容器×10本用）標準価格 310,500円（税別）	YF-950W（50kg容器×18本用）標準価格 595,000円（税別）
YF-300MT（50kg容器×6本用）標準価格 255,000円（税別）	YF-600（50kg容器×12本用）標準価格 376,500円（税別）	

ホクエイ 株式会社 ホクエイ
本社／〒007-0882 札幌市東区北丘珠2条3丁目2番30号 TEL(011)781-5111 FAX(011)784-2265
関東営業所／〒337-0051 さいたま市見沼区東大宮5-3-2 山直ビル4階 TEL(048)615-4900 FAX(048)615-4901
西日本営業所／〒567-0861 大阪府茨木市東奈良2丁目18-15-102号 TEL(072)637-5500 FAX(072)637-5501
福岡駐在所／〒818-0315 福岡県太宰府市向佐野2丁目10-5-402号 TEL(092)918-3936 FAX(092)918-3937
ホクエイホームページ https://www.hokuei.co.jp/ E-mail info@hokuei.co.jp