ネットワーク 203　石巻ガス

CATV事業開始へ
生活関連サービスを拡充

石巻ガスは昨年12月、塩釜ガスグループの宮城ケーブルテレビと代理店契約を締結した。石巻ガスが自社の顧客に対し光回線インターネット接続サービスとケーブルテレビ（CATV）サービスの営業活動を行い、獲得した契約数に応じて宮城ケーブルテレビから手数料を受け取るスキームだ。電力・ガスの自由化に向け、近隣都市ガス事業者同士が連携して生活関連サービスの拡充を図る事例として注目される。

塩釜ガスと連携

宮城ケーブルテレビと契約を結ぶことになったきっかけは何だったのだろうか。石巻ガスの中澤一男代表取締役常務営業本部長は「電力・ガスの自由化を控えて、これからは本業のガスだけでは会社の発展は難しいのではないかという思いがあり、社内にプロジェクトチームを作って新規事業の検討を行った。その中からCATV事業が浮上してきた」と説明する。

6月に開いた社員向け説明会

中澤常務

最初に検討したのは通信会社との提携だ。石巻ガスの名称を使ったブランド名で取り組まないかという提案が先方からあり、さまざまな角度から検討した。その結果、サービス内容は魅力的であるものの、実現にはかなりの人手と資金が必要であることが分かった。

石巻では、この数年で復興公営住宅や集団移転エリアの新築戸建て住宅が次々と完成する。それらの物件は1件でも多く獲得したいところで、社員はできるだけ営業活動に注力したい。人手の面で、実現は難しかった。

その頃、塩釜ガスから提携の提案があった。塩釜ガスは宮城ケーブルテレビと共に、昨年11月からポイントサービスを開始している。CATVを含む各種サービスの利用額および契約数に応じてポイントを付与し、商品との交換や共通ポイントとの交換などに利用できるものだ。塩釜ガスはサービス開始当初から、近隣のガス会社等にも提携企業としての加盟を呼び掛けていた。

宮城ケーブルテレビと提携した場合、石巻ガスは代理店として加入者を集め、手数料を受け取ることになる。その後の工事や加入後のサービスは宮城ケーブルテレビが担当するので、石巻ガスは人手や資金をそれほどかけずにサービスメニューを拡充できる。同じ都市ガス事業者のグループ会社という親近感もあり、宮城ケーブルテレビと提携することを決めた。

10月から本格募集

昨年12月の契約締結以降、石巻ガスはさまざまな準備を進めてきた。6月には塩釜ガスから講師を招き、社員向け説明会を2度にわたり開催。初期費用、月額利用料、各コースの内容といった基本的事項を学んだ。本格的な一般向け募集は、10月の感謝祭（ガス展）から開始する予定だ。

CATV事業の可能性について中澤常務は、「テレビの多チャンネルサービスが魅力的なのではないか」とみる。例えばベーシックコース（月額料金4100円）では、地上デジタル放送、BSデジタル放送に加えCS45チャンネルが見られる。映画、スポーツなど視聴者のニーズが多様化している今、多チャンネルサービスはそうしたニーズに対応し、顧客満足度の向上につながるサービスといえるだろう。

家電販売も開始

石巻ガスはそれ以外にも生活関連サービスの拡充を図っている。今年4月には、家電ボランタリーチェーンを展開するコスモスベリーズと提携して、家電販売を開始した。コスモスベリーズはヤマダ電機の子会社で、加盟するとヤマダ電機の店舗、工事、配送といったインフラを活用して家電販売に参入できる。

「これまでにも、メンテナンス等でお客さまの所に行くと、家電は販売しないのかという話が出ることがあった。当社が家電を販売していれば、高齢者や忙しくて電器店に行けない人もカタログやちらしを見て注文できる。こうしてサービスを拡充することでお客さまとのつながりを深め、何かあれば気軽に声をかけてもらえる会社になりたい」（中澤常務）

新築獲得へ組織変更

石巻ガスは今年5月、組織変更を行い、営業部を既存顧客の満足度を高めるグループと新規顧客の獲得に特化したグループに分けた。人数はそれぞれ5人だ。

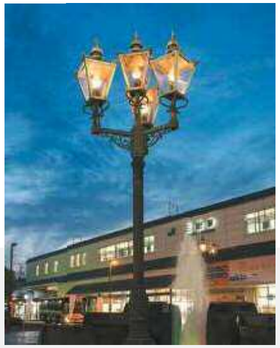
前者は器具のメンテナンス、修理、リフォーム、家電販売などを担当。後者は特に新築戸建ての獲得に注力する。同社は今年、5年ぶりに新入社員2人を採用したが、そのうちの1人も営業部に配属している。

石巻ではこの数年で復興公営住宅が約2600件完成する。これらについてはほぼ全戸にガスが採用される見込みだが、問題は集団移転エリアの戸建てだ。これまでの実績では電化率が76%と高く、非常に厳しい数字になっている。これを打開したいというのが、組織変更の主な狙いだ。

電化率が高い最大の要因はサブユーザーにガスの良さが浸透していないことである。電化営業しか経験がないという工務店もある。

そこで石巻ガスはサブユーザーをこまめに回るとともに、セミナーを開いて最新ガス機器の良さや料金メニューの周知に努めている。

「当社は東日本大震災後、復旧費用の返済のため値上げせざるをえなかったが、多くのお客さまは離脱せずに残ってくれた。そうした人たちに感謝の気持ちを示すためにも、新築戸建ての獲得率を高めるなど一層の努力をして、一日でも早く値下げをしたい」と中澤常務は話している。


JR三原駅南口浮城広場（広島県三原市）

ガス燈のある街

1894年に開業した三原駅は、城郭兼軍港として築かれた三原城（別名「浮城」）の本丸跡を貫いてつくられています。駅の北側には、水をたたえた堀と天主台が今も残る一方、南側は瀬戸内海まで市街地が広がります。たくさんの人が行き交う駅南口。浮城広場の噴水とガス燈は安らぎの存在です。三原城は来年、築城450年を迎えます。

撮影：川村典幸

保安活動報告　保安向上への取り組み　長田野ガスセンター

保安人材育成に努力
経年埋設内管あと1件に

長田野ガスセンター（伊藤雅樹社長）は保安人材の育成に力を入れている。毎月開催する「安全会議」には全社員が参加し、事故事例の研究や緊急修繕実習などの講習を行っている。経年内管対策にも積極的に取り組んでいる。きめ細かな個別周知やコストダウン努力、補助金の活用などで保安上重要な建物（保安重）の改善は7月中に完了、一般建物の残数も1件になる見通しだ。製造設備の耐震化は既に完了しており、現在は中圧管のさらなる耐震性強化に取り組んでいる。

（片山　浩樹）

◇

長田野ガスセンターは1972年、京都府が造成した福知山長田野工業団地に都市ガスを供給する目的で設立された。需要家数は900件弱。年間ガス販売量約3600万㎥の97％強を大口需要が占めており、工業用の比率が非常に高い。

森取締役

「狭い地域でガス事業を行っているだけに、万一ガス事故が起きれば『ガスは危険だ』というイメージが付いてしまう。とにかく事故を起こさないよう、常に先取りで対策を進めてきました。保安で最も大切なのは、人一人の意識です。その意味で保安教育には非常に力を入れています」と森台記取締役は語る。

安全会議では、製造・導管・消費機器の各担当者が順番で講師を務め、自分で講習の内容を考えて講習を行うことで、全体のレベルアップと技術の共有を図っている。「人に教えるのが一番勉強になる」（森取締役）という考えからだ。新入社員には、大阪ガスのエマージェンシースクールと日本ガス協会近畿部会のガス主任技術者資格の受験研修を必ず受講させる。ガス主任技術者資格は現在、社員30人中13人が乙種を、2人が甲種を取得している。

経年内管対策は2000年にプロジェクトチームを発足させ、一般建物を含む対象物件の全顧客（当初145件、うち保安重は27件）を個別訪問して周知活動を展開。以降、対象顧客には年1回以上、必ず面会して改善を依頼してきた。

「周知を開始した当初、電力会社がオール電化のちらしをまいたことがありました。当社区域は敷地が広い家が多く、入れ替え費用が高くなるケースが多かったため、対策としてコスト削減を徹底することにしました。本支管の入れ替えに合わせた交換や、非開削工法の採用などにより、お客さま負担を5分の1以下にできました。工場のお客さまには設備更新に合わせた改善提案も行いました。国の補助金は3物件で活用しました」（元保安・供給グループ長の土田憲治・小売事業部次長）。

土田次長

こうした努力により、7月中に保安重はゼロ、一般建物も残り1件となる予定だ。15年度には経年管対策により中部近畿産業保安監督部近畿支部長表彰と経済産業大臣表彰を受賞、ガス協会の経年内管改善表彰は特別業績賞など計3回受賞している。

現在進めているのは中圧導管のさらなる耐震性強化だ。同社は大口需要が多いため、導管総延長に占める中圧Bの割合が46%と非常に高い。

「14年から抜け出し防止のないダクタイル鋳鉄管の取り換えを計画的に実施しています。工場が止まる年末年始やお盆休み等にしか工事ができないため、22年に完了する予定です。盛り土地区などリスクの高い部分から優先順位を付けて着実に進めています」（元製造グループ長の木畑忠志・導管事業部次長）

木畑次長

NCK 日本鋳鉄管株式會社
本社・工場　〒346-0193　埼玉県久喜市菖蒲町昭和沼1　☎0480-85-1101（代）
東京事務所　〒104-0045　東京都中央区築地2-12-10
ガス営業部　☎03-3546-7672　FAX 03-3546-7692
北海道支社☎011-871-4445　東北支社☎022-263-2731
中部支社☎052-582-9808　九州支社☎092-282-0201

信頼ある三ツ輪の各種ガス機器

営業品目
ガス用GM(II)ダクタイル鋳鉄異形管　ガス用各種ガバナー　ガス用ガバナーボックス
ポリエチレン管・EF継手販売　ガス用各種設備器材製造・加工　鋳物素材製造加工
厨房機器部品　NC、MC、汎用旋盤等機械加工　冶具、工具、設計及び加工

株式会社 三ツ輪機械製作所
代表取締役　宇佐美國男
本社・工場　〒456-0005　愛知県名古屋市熱田区池内町2-6　TEL 052-881-7151　FAX 052-881-7154

賛助会員訪問　トクラス

リフォーム向けに注力

トクラスはシステムキッチン、システムバス、洗面化粧台などを手掛けるメーカーだ。リフォーム市場を意識し、幅広いニーズに対応するキッチン、バス製品の提案力に強みを持つ。

同社のルーツは、ヤマハの住設機器製造部門だ。ヤマハは1903年から木製家具を製造販売していた。モーターボートなどで使用する繊維強化プラスチック（FRP）の技術を生かし、1964年にFRP製のバスタブの製造販売を開始した。76年には、国内メーカーで初めて人工大理石（アクリル樹脂やポリエステル樹脂を使用した人工素材）をカウンターに使用したシステムキッチンを発売。当時はステンレス製の流し台が主流で、真っ白な人工大理石のカウンターの登場は画期的だった。

多様なユーザーの選択に対応できるキッチン「ベリー」

現在では、多くのキッチンメーカーが人工大理石のカウンターを製造しているが、トクラスの特徴は、素材のアクリル系樹脂から自社で開発・製造していることだ。素材から開発・製造することで、機能の向上がしやすい。食品などが付いても汚れにくい素材を実現し、耐熱性、弾力性を備えたものに改良している。

91年には住設機器事業を分社化し、ヤマハリビングテックを設立した。2011年に商品統合ブランド「トクラス」を発足させ、13年にはトクラスを社名に採用した。

ヤマハリビングテックは04年、既存のシステムキッチンの基本性能をさらに進化させた中級グレードの製品「ベリー」を発売した。多様化するユーザーの好みに対応できるよう複数のタイプをそろえ、リフォーム市場を意識した製品だ。

トクラスのキッチンは、システム家具を起源とすることから、発売時よりコーディネート提案に力を入れている。例えば、通常の流し台やコンロ、調理スペースを横並びにしたI型のほか、流し台とコンロを直角に設置するL型、キッチンとダイニングの間にカウンターを設ける対面式、リビングからキッチン全体が見渡せるフラットオープン型など、幅広いラインアップを持つ。

キッチン幅の一般的な規格は2550㎜だが、「ベリー」は幅が1650〜3600㎜の間で、ミリ単位で注文できる。奥行きは8種類から選択可能だ。この特徴はリフォームで生かされており、他メーカーのキッチンでは既存のキッチンスペースに納まらなかった場合でも、トクラス製品でうまく設置できた例もあるという。

バス製品も、64年のバスタブ発売以降、品質の向上を進めている。浴室は、体を洗う本来の利用のほか、読書などでくつろいだりする利用が広まっている。2000年には、長時間浴室で過ごせるよう、エルゴデザインと呼ぶ人間工学を取り入れたバスタブを採用した。体に合わせてバスタブの形状を一部絞り込み、洗い場に広さを確保する作りにした。

シャワー入浴を重視した「エプリィ」のシャワータイプ

昨年、シャワータイプ、ベーシックタイプ、カウンタータイプの3タイプをそろえたシステムバス新製品「エプリィ」を発売した。

トクラスの調査では、平日はシャワー入浴だけで済ませる人が増えており、シャワーのみの人はいすに座らず立ったまま、シャンプーなども済ませる傾向がある。シャワータイプは、立ったまま浴びた後、すぐにタオルを取れるよう、シャンプー棚の上部にタオル棚を設けた。シャワーヘッドは通常よりも湯量が多いタイプを採用、シャワーだけでも十分な入浴感を得られるようにした。

カウンタータイプは、ファミリー向けを意識し、洗い場のカウンターを広めに取り、複数のシャンプーやリンスのボトルなどを置きやすくした。

ベーシックタイプは、壁にはシャワーのほか、照明のみが基本設備で、棚や鏡の有無を選択できるシンプルな構成だ。棚など壁に多くの設置物があると、汚れがたまり清掃しにくいという声もある。この声に対応したのがベーシックタイプで、各家庭の要望に応じて、棚や鏡の種類、手すりの位置を選ぶことができる。

都市ガス業界では、キッチン・バスメーカーと販売面で連携を強める動きがあり、トクラスもガス事業者との協力を進めている。トクラスは、大手都市ガス事業者向けに、年間を通じて、キッチン・バスを提案する際の調査のポイントや費用の算出方法などを紹介する研修会を実施している。

トクラスは、新たな事業として、12年からデンソーと連携しエネルギーマネジメント事業に取り組んでいる。デンソーが製造する住設機器とトクラスのシステムバス製品を連携させ、スマートフォンで湯はりなどの遠隔操作ができる商材を販売しており、エンドユーザーに新たな価値を提供することができる。今後、トクラスはさまざまな業種との連携により、より提案力を高めたいそうだ。

都市ガス事業者の地域密着ビジネスモデル　●エスジー・スタッフ●　新発田ガス

地域のIT化に貢献
セキュリティー事業も展開

新発田ガスのグループ会社のエスジー・スタッフは、ネットワーク監視サービスやサーバー・ネットワーク構築など幅広いIT関連の業務を展開し、新発田ガスグループをはじめ地域の学校や行政のほか、他都市ガス事業者のIT環境構築・維持に貢献している。

エスジー・スタッフは1995年、新発田ガスの100%子会社として設立された。主な業務は新発田ガスの検針、集金、ガス機器の点検、取り付け工事などだ。98年には新発田ガス本体やグループ会社のIT関連業務を受託し、その一環として同社グループのネットワークセキュリティーも管理するようになった。

当時主流の通信方式の専用線は、使用料が高額で通信速度も遅かった。新発田ガスは全国展開する警備会社の新潟の拠点が行うIT事業の運用サービスを受け、インターネット回線を使用する仮想プライベートネットワーク（VPN）を構築していた。

VPNは通信速度が速い上に、セキュリティー性が高いのが特徴だ。VPNの運用サービスとともに同じ警備会社からネットワークの通信を監視するセキュリティーサービスも受けていた。

その警備会社からIT事業を継承することとなり、新発田ガスグループの中でIT関連事業を行っていたエスジー・スタッフが担当することになった。エスジー・スタッフは2003年、新発田ガスグループ外へのIT関連業務の展開を開始すべくICT事業部を設立した。

ICT事業部は順調に拡大しており、地元の新発田市の施設や学校のほか、他ガス事業者などからの受注も増えている。

ネットワーク監視とサーバー関連が柱

ICT事業部のメイン事業はサーバーやシステムの構築・保守とネットワークセキュリティーサービスだ。

システム構築では地元企業を対象に実績を積んで認知度を向上させ、昨年は新発田市の入札に参加し、市内の小中学校6校のサーバー構築と教育用ソフトの導入を受注した。電話があればすぐに駆け付けるなど、地元ならではのきめ細かい対応が評価され、教師から直接、IT関係の相談が来るなど良好な関係を構築している。

ICT事業部のもう一つの事業の柱がネットワークセキュリティーサービスだ。エスジー・スタッフは「AXGATE（エーエックスゲート）」というハードウェアを活用したシステムの統合監視サービス「セキュアガーディアン・マネジメント・サービス（SGMS）」を行っている。同社の監視センターにセキュリティー運用の専門スタッフが常駐して、機器を設置した顧客の通信状況をモニタリングしているのが特徴だ。

スタッフが常駐し、顧客の通信状況をモニターしている

落雷などによる通信障害のほか、サイバー攻撃など外部から不正アクセスの徴候があると、顧客に対しメールや電話で連絡する。通信の遮断やオンラインでの復旧作業を行うこともある。同社のセキュリティーサービスは地元企業以外に他都市ガス事業者7社も利用する。

制御系システムのセキュリティー向上へ

最近、都市ガスをはじめとする公益事業者では、インターネットに接続していない社内LANや設備の制御系システムなどのセキュリティーが注目されつつある。IT技術の進化に伴い、悪意のある者がタブレット端末やノートパソコンなどモバイル端末を使いインターネットを経由せずに直接無線接続などでシステムに侵入する事例が増加している。それを防止するため、あらかじめ登録された端末以外の接続を拒否したり、接続された場合に警報を発したりする機器・サービスの導入をエスジー・スタッフは進めている。近いうちに商品化し、都市ガス業界から拡販する考えだ。

都市ガスと一体営業目指す

エスジー・スタッフは今年新築される市の複合施設のネットワーク構築も受注した。その施設にはGHPの設置も決まっており、新発田ガスグループ一丸となった営業の成果だ。

地域での信頼が高い新発田ガスのグループ会社であることはエスジー・スタッフの営業上、大きな強みになっている。

佐藤常務

新発田ガスの佐藤友哉常務は「今後の展開として都市ガスのお客さまを囲い込むために、都市ガスとシステムのセキュリティーのセットでの営業を検討している。エスジー・スタッフのネットワークセキュリティーサービスは価格的に十分競争力があり、コンピューターウィルスの動作ごとに異なる対応が可能なことも強みだ。インターネットセキュリティーに対する国内需要はまだ多くあるため、将来的に都市ガスと同様の売上高にまで成長させることを目指している」と話している。

光陽のガスコンセント

「ガスコンセント」はつまみがなく
ソケットの着脱により開閉する安全性の高いガス栓です。
●つまみがないので、誤って開放することがありません。
●ソケットの差し込み不足では、ガスが出ません。
●誤ってゴム管を直接接続しても、ガスが出ません。
●火災などでソケットが焼失しても、ガスが遮断されます。

安全・快適・信頼　光陽産業
KSK 光陽産業株式会社
受注センター　TEL.025(523)2291　FAX.025(523)2295
東京営業所　〒142-0042 東京都品川区豊町4丁目20番14号　TEL.03(5702)1221(代)　FAX.03(5702)1370
新潟営業所　TEL.025(522)2181(代)　西日本営業所　TEL.092(472)9411(代)
大阪営業所　TEL.06(6952)0631(代)　札幌出張所　TEL.011(856)7131(代)
http://www.koyosangyo.co.jp/

株式会社パロマ
本社　〒467-8585 名古屋市瑞穂区桃園町6番23号
http://www.paloma.co.jp/
パロマ販売部　☎(052)824-5121
パロマの部品販売サイト　パロマプラス　http://www.paloma-plus.jp/