

新ショールームを活用し積極的に省エネ機器を提案。

1951年の会社設立以来、「お湯」をキーワードに湯まわり生活設備機器を提供し続けている株式会社ノーリツ。今年3月にはハウジング・デザイン・センター神戸にショールームを移転し、ますます積極的に「お湯による快適生活」を提案しています。今回は同社の神戸支店 支店長・澤本宏明様に、省エネ機器を取り巻く現状や買い替え需要への期待などを伺いました。



ショールーム移転で来場者が倍増 商品力と接客力でさらに提案力をアップ

松田:ノーリツさんは今年3月にハウジング・デザイン・センター神戸（HDC）にショールームを移転されたわけですが、まずはその目的をお聞かせください。

澤本:移転した目的はひと言で言えば「相乗効果」です。従来は元町の単独ショールームだったので、やはり来場者数の伸び悩みが課題でした。人通りはあるものの来場目的ではない方が多く、ほとんど素通りでした。移転してからはビル自体を目的に来られる方ばかりなので、来場者数は倍程度になっています。

松田:単独でショールームを構えられていた時よりも、同業他社が集まっているビルの方が効果があると…。当初の狙いは当たったわけですね。

澤本:HDC全体で見ると昨年より来場者は減っているそうですが、私共としては逆に増えています。また業者さんのご意見を伺うと、やはりこちらの方が来やすいという声が多いようです。ただ成果はこれからですけどね…。提案の機会が増えたので、あとは商品力・接客力でカバーしていきたいです。

松田:ところで、いま省エネ機器が注目されていますが、特にガス機器の件をお聞かせください。今後予想される取り替え需要をモノにできれば、かなり大きな動きになると思いますが…。

澤本:省エネ機器と関連することですが、「エコファースト」という制度をご存知でしょうか？ これは業界のトップランナー企業が環境保全活動をさらに促進するため、環境大臣に自ら環境保全に関する取り組みを約束して認定されエコファースト企業となります。

松田:INAXさんや積水ハウスさんも認定されていますね。

澤本:各業種1社ということで、私共は燃焼機器・給湯器の分野で認可されています。ノーリツは「エコファーストの約束」として、①製品を通じたCO2の削減。②事業活動を通じたCO2の削減。③環境汚染の原因となる化学物質の低減。④リサイクルへの取り組み、この4つの項目によって環境省から認可されたわけです。

松田:製品と事業活動の両面から環境問題に取り組んでいるとのことですが、具体的にはどのような省エネ機器を取り扱っておられますか？

澤本:主力はやはり給湯器ですね。ガスでいうと「エコジョーズ」、灯油でいうと「エコフィール」ですが、これらは熱効率を15%上げることでCO2を削減しています。また「エコウィル」や「エコファーム」といった製品、さらに浴室の断熱化や太陽熱温水器、床暖房の高効率化、ガスコンロもかなり熱効率がアップしています。



株式会社ノーリツ
神戸支店 支店長
澤本 宏明

「省エネ機器」を取り巻く課題はコストダウンによる普及率の向上がカギ

松田:では「エコジョーズ」の熱効率をアップさせる仕組みを簡単に教えてください。

澤本:従来の給湯器は、熱交換器に水を通すことによって温めていましたが、この方法では排気温度が200℃程度ありまして。つまり200℃の熱を捨てていたわけです。この場合、熱効率が80～83%前後で17%の熱を捨てていたと…。これはもったいないということでもうひとつ熱交換器を付けて、排気温度の熱を回収すると熱効率は95%までアップしました。

松田:そのぶん排気温度は低くなったわけですか？

澤本:現在の給湯器ですと排気温度は約50℃で、約5%分しか熱を逃がしていないこととなります。一方、電気の場合は送電時にロスがありますから、ユーザーの元へ届くまでに4割程度になってしまいます。さらに電気温水器の熱効率の問題がありますから…。そういう意味で、ガスが最も無駄のないエネルギーと言えるでしょうね。

松田:確か「エコウィル」については、今のところ設備業者は扱えないですよね？

澤本:現在は給湯ユニットとエンジン部分をセットにして販売しているため、ガス会社が一括して販売しています。しかし、価格的にもっとコストが下がって普及率が上がってくると、また変わると思います。

松田:太陽光発電などは政府が補助金を出して設置を推進していますが、初期投資はまだ高いですよね？

澤本:確かに現状の製品に比べてコスト的に高いです。給湯器だと30～40万円のところが太陽光発電は300万円程度かかりますから、10倍の価格で果たしてエンドユーザーに買っていただけるか…。

松田:太陽光発電より「エコウィル」の方が設備業者のお客様に向いていると思いますが、残念ながら今のところビジネスチャンスはないわけですね。

澤本:私共ではソーラーパネルと蓄熱機を組み合わせ、太陽熱とガスによる給湯システム「エコハイブリッド」もご提案しています。エコジョーズは光熱費が15%削減できますが、こちらは40%削減。初期投資は高いんですがトータルではかなりお得だと思います。これこそ設備会社向けの商品かも知れません。



松田:ガスコンロなど、キッチン周りの新商品があれば教えてください。

澤本:コンロ自体がかなり進化していて、熱効率・掃除性・使い勝手のいずれもクリアされています。中でも重要な安全性についても全センター搭載コンロをはじめ、過温した場合には消火したり、銅を置かないと点火しない装置、油温を調整する機能が搭載されたタイプもあります。機能的にはIHコンロの方が前を走っていましたが、すでにガスコンロも遜色ないという状況ですね。



株式会社MANIX
代表取締役社長
松田 茂樹

点検～交換時の買い替え需要に注目して「省エネ機器」の導入をさらに促進

澤本:冒頭にお話しました「エコファーストの約束」の取り組み状況ですが、エコジョーズの普及率が昨年は14%でしたが2012年には51.1%にしようということですが、お客様に対する浸透度がまだまだ少ないですね。価格的に高いということもありますが、熱効率が良くなり光熱費も安くなりますから、エンドユーザーには喜んでいただけるはず。だから、もっと設備業者さんでPRしていただきたいと思っていますね。

松田:買い替え需要についてはどうですか？

澤本:給湯器の耐用年数は10年で設計されていますが、実際は12～13年で交換する方が多いですね。そこで設備業者に取り組んでいただきたいのは、壊れてから交換するのではなくてすぐに設置できる商品になってしまうので、10年前後のエンドユーザーに対して壊れる前に点検して、エコジョーズなどへの買い替えを勧めてほしいですね。

松田:点検の際はメーカーとしてではなく公的な立場で点検されるわけですが、一方でノーリツさんとして独自の点検もされているんですね？

澤本:法的な点検に該当するのは石油式給湯器と屋内式のガス給湯器だけなので、一般的な屋外式の機種や法制度が適用される今年4月以前の機種などはノーリツ独自の「あんしん点検」（有償）という制度を設けています。設備業者さんにはこういった制度を使っ

ていただいて、点検から買い替えと繋がっていただければいいと思います。
松田:そういう買い替え需要が起こるのは有難いですね。最後にPRをしていただきませんか（笑）。

澤本:当社のショールームはHDCにある他社のショールームと違って、給湯器やガスコンロをじっくり見ていただけますし、ビルトイン・コンロからの取り替えを含めたリフォームまでご提案しています。設備業者さんにはぜひともお客様をお連れさせていただいて、有効に活用してもらえるといいですね。

松田:今日はありがとうございました。

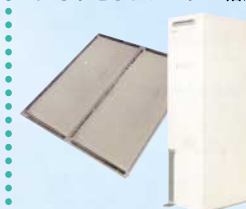


省エネ機器紹介

太陽熱 + ガス



太陽熱温水器とガスふる給湯器のハイブリッド仕様で太陽熱を利用しながら、ガスふる給湯器の利便性をプラス！環境にも家計にもやさしいソーラー給湯システムです。



従来タイプの給湯器より
年間約4割も
燃料消費量を節約！
お湯はりなら（334kg-CO2）
1年間で約263杯分*
CO2を削減！

*浴槽1杯（200L）、設定温度42℃、入水温度18℃の場合で、お湯はりの熱量をCO2に換算した場合。



エコファースト
家計への配慮
「家計」にうれしい！
ガス料金が、年間15,000円*おトク。



ガスのパワーを効率よく使うから、
ガス使用量が減り料金も下がります。

*GTH-Cタイプの場合（8畳）

約200℃の排熱を再利用することで、熱効率は95%に向上
排気：約50℃
従来タイプでは捨てていた約200℃の燃焼ガス
排熱は有効利用され、約50℃まで下がります。
熱効率が95%にUPしたから、年間15,000円もおトクに。

注目のラインナップ

細かな気泡がリラックス効果を生む

●マイクロバブル



温浴ボタンひとつで、20マイクロメートル（※）の細かな気泡が発生。肌に付着しプチプチとはじける気泡の刺激で、副交感神経を優しく刺激してリラックス効果を生みだします。また、湯冷めしにくく身体の芯まで早く温まる効果も得られます。
※0.02ミリメートル

心地いい暮らしのために家庭の水を変える

●軟水器

石鹼と水道水の硬度成分が結合すると「せっけんカス」が生まれ、乾燥肌や水回りの原因になりやすいといわれています。軟水器は水道水の硬度をイオン交換により取り除き、肌に優しく、キッチンなど水回りに汚れが付きにくい軟水にします。

