

KHP journal

発行 新日本石油株式会社 TES事業部
編集責任者 TES事業部長 井筒 隆三
発行所 石油機器営業部 マネージャー 田中 肇
〒105-8412 東京都港区西新橋1-3-12
TEL (03) 5502-9178
FAX (03) 5502-9384
平成15年2月10日

2003. February

社日本設備設計事務所協会・事業委員会委員長 土井 巖氏に聞く

KHPの認知度が低いのは情報不足が原因。活発な対話とPRで設備設計者の目を開かせよう!

皆さんのKHP販売活動の必携本「KHP設計マニュアル」を編集・制作された社日本設備設計事務所協会の事業委員会委員長・土井 巖氏に、設備設計士から見たKHP販売の問題点と今後の方向などについてお聞きしました。

マニュアル制作に関わるまでは石油に偏見を持っていました

私がKHPと関わり始めたのは、協会の事業委員会委員長になった'99年の秋に、石油連盟・石油システム推進室長の渡辺進一氏と面談を得、石油システム研究会を立ち上げた後、'01年に「KHP設計マニュアル」の刊行に着手した時からです。それまではKHPのK(ケロシン)も知らず、マニュアル制作の話があった時も、「なぜわざわざ石油なの?」との疑問が湧々と湧いてきたものです。石油はCO₂の元凶のように思い込んでおり、インシャルコストはとてつもなく高価なものと思われ、石油の単価にも無頓着で、まさか市販されている「水」よりも安いとは想像もしていませんでした。

ところが、マニュアルの完成が近づくと、石油に対する考え方が見事違っていたことに、我ながら呆れ返る始末でした。今では石油に対する偏見もなくなり、親しい存在となっています。

まだまだ低い設備設計者のKHP認識度

設備設計者のKHPに対する評価は、現段階では正直言って低いようです。設備設計者は一般に、中規模な建物の空調計画をする際、まず方式検討をし、EHPとGHPのインシャルコストおよびランニングコストを含めたシステム比較を行います。そこにKHPを含めることは非常に少ないように思われます。

それは、以前の私のように、KHPは他の方式に比べて①石油の備蓄に多額の費用がかかる②安全性に心配③燃源の管理が面倒④KHPは知らない⑤石油は過去の燃源では?…などの理由によるからです。

これらの疑問、認識不足を直し、検討段階で同じ土俵に上がらせてもらうよう努力すれば、設備設計者の方々も「目からウロコ」的に認識度が上がっていくものと確信しております。

事実、マニュアル完成後、それを基にKHPの実務講習会を開催しておりますが、受講者のアンケート調査では「これからは必ず検討していきます」との回答をいただいております。

もっと声を大にして石油とKHPの利点アピールを!

KHPを普及させていく上でのネックは何となく言うと、KHPの認知度が低すぎるのが最大の問題点です。これの解決には、新日本石油をはじめとする元売り、皆さん方特約店が一体になり施主への施策(公共・民間を含めて)、設計者への対応(建築設計・設備設計・施工会社を含めて)、建物工事種別への対策(新築・増築・改築・リニューアル工事等を含めて)などの組み立てが先決です。KHPは、ランニングコストはダントツで安い、環境保護にも即している等々、利点がたくさんあるのですから、胸を張って動いてください。



新潟市で開催されたKHP実務講習会

と同時に、石油のイメージチェンジが必要だと思います。石油は、とすれば「クサイ」「グサイ」「クライ」という見方をされているようですが、決してそうではないというPRも不足しているように思われます。一言「違います」と言えば良いのですが…。誰が、誰に言う? これがポイントではないでしょうか。

設備設計者との「対話」と「情報交換」がKHP普及促進の近道

皆さんがKHP販売活動をする際、必然的に設備設計者(設計事務所)に関わることになります。その関わり方を、KHPに愛着を持つ建築設備士の人としてアドバイスさせていただく、次のことが挙げられます。

第一に、KHPへの認識度を高めることです。それには「対話」がキーワードです。より多くの設計者との地道な対話・懇談が、遅いようですが結果的には近道なのです。その際に「KHP設計マニュアル」を活用することです。

今後はインシャルコスト・ランニングコストの各方式での比較ソフトを作成しなければなりません。各社統一されたものは皆無ですので、当協会として、社会に認知していただけるものを近日中に制作したいと計画しております。その際はぜひとも協賛をお願いいたします。

第二に、世間も関心も、最大の関心事は世界の日本のエネルギー事情なので、



土井 巖氏(いいわお)
建築設備士、建築設備検査資格者、施設技術研究所代表取締役
社日本設備設計事務所協会・事業委員会委員長、76年正会員、
'97-'98年理事、'99年から現職。'00年に「石油システム研究会」を
立ち上げ、'01年に「KHP設計マニュアル」の発行に携わり、同年11
月に発刊。
社日本設備設計事務所協会
建築文化の興隆に寄与することを目的に、昭和44年4月1日に設立。
日本で唯一の国土交通省の法人認可を受け、全国約1,500の設備
設計事務所から正会員、賛助会員を擁する協会として構成されている。
事業内容は建築設備設計・工事監理等の業務に関する調査研究、
設備設計事務所の経営管理に関する調査研究その他多岐にわたり、
総務・事業・技術・広報・国際情報・奨励の委員会が活動。

世界と日本のエネルギー情勢を、プランナーに知らせていってほしいということです。

石油事情に不安等があれば、一歩も前進しません。「油が尽きればすべては終わり!」では、誰も納得しません。その都度、情報開示をお願いいたします。

第三に、設計事務所と石油元売り・同特約店との情報交換の場が乏しいようですので、これを機に知恵を拝借したいと思っております。エンドユーザーも大事ですが、プランナーへの呼びかけも必要不可欠です。

第四に、何がKHP普及の「壁」となっているのか、情報をフィードバックしていただきたいということです。そうすれば、その対応・対策も検討できるのです。良いことも悪いこともすべての情報リターンをお願いします。

設計ビジョンに技術ミッションの旋風を!

その他、私が建築設備士として普段考えていることは、地球環境配慮型社会への技術提案やエネルギー有効活用などの技術開発への挑戦が不可欠だということです。建築設備士としてのビジョンとミッションを明確にし、ドメイン(領域)の拡大を求めています。ビジョンといってもその中に、夢・希望が含まれていなければなりません。そのビジョンを具体的な戦略に落とし込んでいくのが「ミッション」です。

Mission Vision	設計計画 (設計ビジョン)	設備設計の理想的な状態を考える概念。設備設計が向かべき目標値。
	設計目標 (設計ミッション)	設計を行っていく上での基本的な考え方。その方法や、成すべきこと。
	技術理念 (技術ビジョン)	技術開発の理想的な状態を考える概念。技術開発の目指すべき成果。
	技術目標 (技術ミッション)	技術開発を行っていく上での基本的な考え方。その方法や、成すべきこと。

上記のことから、「設計理念」と「技術理念」を明確に区別して認識しておかなければなりません。従来はトータルで思考しており、心残りがある結果となったことから、今後は傾注しなければなりません。

KHP販売状況 (平成15年度 1/31現在)

特約店ベスト10 *単位:台(10馬力換算台数)

順位	特約店	新日本石油 支店(台)	受注台数 (台)	受注件数 (件)
1	徳島商會	関東第2	28.5	5
2	中西酒造	四国	28.0	2
3	三原産業	四国	22.4	2
4	正興産業	関西	20.0	1
5	藤井石油	北陸	14.6	1
6	三田商店	東北	13.0	2
7	橋本産業	東京	11.8	1
8	狭島商店	東北	11.2	2
9	榮りうき	沖縄	10.0	1
10	鈴与商事	関東第3	9.6	2

新日本石油支店別目標台数と達成状況

支店	順位	目標 (台)	受注台数 (台)	達成率 (%)
北海道	11	43	15.9	37.0
東北	10	118	44.7	37.9
関東	7	30	22.5	75.0
関東第1	12	57	19.3	33.9
関東第2	5	106	96.4	90.9
関東第3	9	39	19.7	50.5
中部	13	59	8.6	14.6
北陸	4	30	36.0	120.0
関西	3	30	42.3	141.0
四国	1	30	56.3	187.7
中国	8	62	41.1	66.3
九州	6	36	28.5	79.2
沖縄	2	30	54.4	181.3
合計		670	485.7	72.5

特約店訪問

(株)栗林石油 外食産業への粘り強いアプローチで51馬力成約

栗林石油では主に外食産業を中心にKHP販売の営業活動を行い、平成14年度現在まで51馬力相当の実績を挙げました。北海道は今、寒期の真っ只中であり物件情報が少ない難しい状況にありながら、寒さに負けるとこなくならぬKHP販売に邁進しています。

栗林石油の会社概要
代表者 代表取締役社長 栗林徳光氏
代表取締役専務 家内正賢氏
所在地 室蘭市入江町1番地19
販売エリア 道内、札幌を中心に室蘭・苫小牧・帯広・旭川に支店をもち、直営23のSS網
事業内容 石油製品の販売/株式会社クリバヤセンターブライズ(グループ会社)で外食産業店舗、ゴルフ練習場の運営。

省エネ事業推進のために子会社設立

栗林石油・家内専務はSSの経費削減のため15年程前から電気料金軽減のための「省エネ対策」に強い関心を持ち続けていました。当時弊社が開発したコ-ジュネ-ベ-トロボイ-を平成3年に帯広市内の直営SSにいち早く導入するなど、省エネを含む新エネルギー事業に対する意欲もつねに前向きでした。燃料油販売以外の新規事業や将来の新エネルギー事業への展開を図るべく、100%出資で平成5年4月に立ち上げた子会社が株式会社クリバヤセンターブライズです。同社では現在、外食産業(モスバーガー)、ゴルフ練習場の運営、さらに省エネ事業部も設けて電気設備関連工事とKHP販売に取り組んでいます。

ます本社でKHPを導入してメリットを

KHPは従来からお客さまへの認知度が低く、また北海道では冷房期間が短いこともあり、賛意品との考え方がありました。このような状況の中、5年前に栗林石油・札幌本社ビル2階に、弊社から10馬力1台のKHPをモニターとして設置していただき、平成11年に13階にも16馬力1台を設置。当初は投資額など懸念が

10年目の節目を迎えて意欲も新たに

KHP販売は、省エネ事業部が担当しています。これまでの実績は、残念ながら胸を張れるものではありません。同部門は、今年で10年目を迎えました。節目の年として更なる飛躍を目指し、一層力を入れてまいります。

あったもの、今後お客さまへKHPの普及を進めていくために自分たちが必要と知り、導入に踏み切りました。その結果、電気料金などコスト削減はもとより、KHP機器・設置工事など技術的な基礎知識も習得でき、お客さまへの導入促進・PRに大いに役に立ちました。さらに同社では本社ビルだけでなく、平成12年に旭川永山3条SS、13年に函館ハートビ-ト重直営SSの直営2SSに、それぞれ10馬力1台を導入しています。

お客さまとの「距離」を縮めて信頼・信用を積み上げる

一方、クリバヤセンターブライズ省エネ事業部は、平成13年度からKHPの本格的な外販活動を開始しました。初めての成約は平成14年3月~4月にかけて、郊外型の外食産業である「羅吉北野店」に10馬力1台、「いろはにほへ北野店」に20馬力1台・8馬力1台の計28馬力でした。最近の外食産業は過当競争時代で各単価が低く、経費削減には特に敏感です。またこれまでGHP・EHPを使用しているケースが多く苦勞も多かったようですが、ランニングコストの優位性を十分説明することで、理解を得られました。



栗林石油がKHPを導入した店舗 設置されたKHP20馬力と8馬力(各1台)の室外機



栗林石油 家内正賢 代表取締役専務
クリバヤセンターブライズ 省エネ事業部 城昌治 部長
(クリバヤセンターブライズ 代表取締役社長)

省エネ事業部の総務責任者である城部長に導入成功へのポイントをお聞きしたところ、次の3点を挙げていました。

- ①GHPやEHPに比較してインシャルコストが割高であることは素直にお客さまに話した
 - ②KHPの特長であるランニングコストの優位性を充分理解してもらおう粘り強く説明・面談を繰り返した
 - ③省エネ事業部と取り引きがある設備会社の社長と同行訪問して機器・設置工事一体となった説明を行い、客先からの疑問・注文などをその場で直接サポートすることにより、信頼・信用を得ることができた
- 成約後も前述の外食産業への営業活動を継続し、平成14年9月には「羅吉真実店」10馬力1台、「いろはにほへ真実店」に20馬力1台・8馬力1台の計28馬力を引き続き導入することができました。

今後もお客さまの出店計画などの情報収集、アフターフォローなど定期的な訪問を行い、絆の強化を図るべく活動中です。

◆ ◆ ◆
現在は、アフレコ不況の時代と言われていますが、北海道も例外ではありません。しかし「だから売れない」と諦めては前進しません。このような時期だからこそ、各企業は真剣に経費削減を検討しています。KHPはこのニーズに充分対応できる機種であり、自信を持ってお客さまにお勧めできる商品です。

栗林石油では、「これまでのKHP成約は、札幌中心でした。今後は各支店・SSのネットワークを活用し、物件情報の収集、ひいては導入成約に繋げたい」と大いに意欲をみせています。

KHP Information

冷媒の語:「フロン」は日本語?

1931年に米GE社が開発した冷媒「フロン」を、日本では商標権の問題で「フロン」という名前が販売されるようになりました。それ以降、メタン・エタン等の炭化水素とフッ素・塩素等の化合物の総称として、日本では「フロン」が使われてきました。1980年代に入ると、地球の成層圏で紫外線を遮るオゾン層が破壊されていることが突き止められました。つまり、オゾンとフロンに含まれる塩素が化学反応し、酸素と一酸化塩素になるということです。そこで、1987年の「モントリオール議定書」で、塩素を含むフロンの使用が規制されました。それが、CFC(フロン22)とHCFC(フロン123)で、塩素を含むフロンではAHCFC(フロン123)と区別できるよう、JISではフロンの表記をやめました。個別には世界共通で決められた冷媒番号にRefrigerant(冷媒)の頭文字を冠して、R22とR407cと呼ばれています。ちなみに、R22はHCFC、R407cはHFCのひとつです。

KHP導入補助事業(石油産業活性化センター)をご活用ください

平成14年度第3期(最終期)の申請受付期間は2月28日、工事完了報告期限は3月15日です。補助金対象物件についてはチャンスをお逃さないよう早やかに申請願います。なお、本補助金制度は15年度も継続が確定しました。

編集後記

年度末が近づいてきました。TES事業部ならびに支店TESグループは、平成14年度KHPコ-ジュネ-ベ-トの達成に向け、大忙しの状況にあります。特別訪問におかれましては、カ-リン・灯油・軽油・潤滑油等のための共同に、ぜひKHPも入れてください。さて、今号の特集は、日本設備設計事務所協会と大東お話し会にて土井先生に登場していただきました。KHP販売の最近の近況は、「設計の先生」にKHPを知っていただくこと、それには「設計の先生」を組織してという団体と親交を持ち、より密着な関係になっていくことと認識しています。KHP設計マニュアルは、前号で登場していただいた石油連盟 渡辺室長と新日本石油が中心になって日本設備設計事務所協会に編集をお願いに行き、土井先生ほかにご了解を得、約半年間、編集と推敲を重ね、刊行されたものです。「マニュアル」は、使わなければ価値がない。を合言葉に、土井先生が中心となって各県の設備設計事務所協会に随時、講習会を開催しております。「知らないKHP」から、「知っているKHP」に向けて、新日本石油も頑張っております。近々の空調設備、古くなっていませんか。近々の新設備、聞き漏らしていませんか。早いもの勝ちです。よ。(TES事業部石油機器営業部 G マネージャー 田中 肇)

