住設・供給機器　新技術

「TBP」サービス開始

NTTテレコン　LPガス事業向け　プラットフォーム

NTTテレコン（本社・東京、深澤充社長）は、ガス事業者の未来を共に創造していくためのビジネスプラットフォームとして、「テレコンビジネスプラットフォーム（TBP）」（商標登録済み）の名称で3月1日からサービスの提供を開始、LPガス事業者向けのプラットフォームビジネスに参入する。第1弾として、指針管理の「LPGデータコネクト」、配送管理の「配送マネジメント」のサービスを提供、23年度中には基幹系システムの提供も開始する予定。

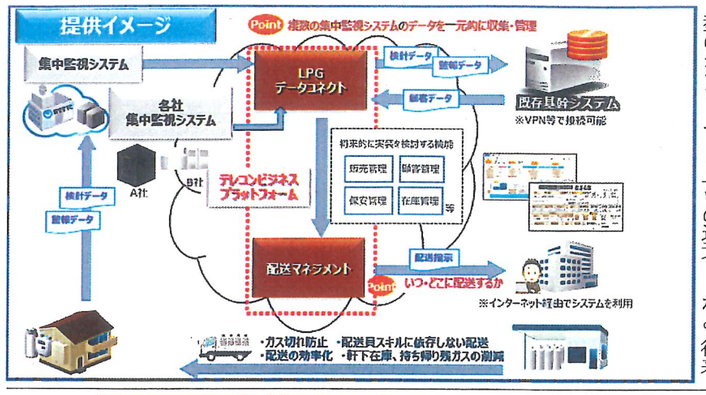
TBPは、NTTグループが推進しているIOWN構想との相互連携を視野に、NTT東日本の信頼性の高いネットワーク基盤とサービス基盤を活用し、複数の事業者が同一のシステムやサービスを共用するマルチテナント型のクラウドサービスとして提供する新たなビジネスモデル。最新のサイバーテロ対策を講じた〝ゼロトラスト・セキュリティー〟をフィールドに、①スピーディーな環境構築②事業者側でのシステム運用が不要③最新テクノロジーやノウハウの還元――など、従来、基幹系システムへの依存度が高かったLPガスシステムをプラットフォーム型にシフトすることで、シンプルで分かりやすい構造へと転換する。

TBPは、来年度に基幹システム（販売管理・保安管理・顧客管理・在庫管理ほか）も提供するが、当面は合理化効果の大きい「指針管理」と「配送管理」を提供。事業者の基幹系システムにVPNなどで接続するかたちで、検針・警報データや顧客データのやり取りを行う。

今回提供する機能のうち、指針管理の「LPGデータコネクト」サービスは、複数メーカーが提供する集中監視システムデータを一元管理するほか、要望に応じて他社端末の制御にも対応する。また、マスタDB連携やAPI連携についても今後調整していく予定。

配送管理の「配送マネジメント」サービスは、LPWAなどで収容した指針データをもとに、最適な配送タイミングを予測し、配送伝票を作成する機能。ガス切れ防止を図りつつ、配送の効率化、特に配送員スキルや練度に依存しない配送を実現する。独自機能として、バルク配送にも対応する。スマートフォン端末などを活用し配送員に配送ルートを指示する「配送ルートナビ」をオプションで提供する。

テレコンビジネスプラットフォーム（第1弾）のイメージ



大阪淀川区と包括協定

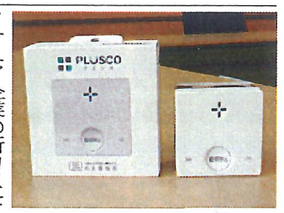
新コスモス電機「プラシオ」300台寄贈

協定書を手にする高橋良典社長（左）と岡本多加志区長。後ろは区のマスコット「夢ちゃん」

新コスモス電機（本社・大阪市、高橋良典社長）は17日、大阪市淀川区と包括連携協定を結び、その一環としてCO検知機能付き火災警報器「プラシオ（PLUSCO）」を300台寄贈した。同区役所で行った締結式には高橋社長と岡本多加志区長が参加した。

同社は今まで、子供110番への登録、中学生の就労体験の受け入れ、三企業訪問の受け入れ、三密対策に役立つ製品の寄贈、災害時地域協力事業所への登録などを行ってきた。今回の協定は区民生活の安全・安心や教育に関わる事項について両者の協力を定める。

岡本区長は「世界で初めて家庭用ガス警報器を開発したパイオニア企業の新コスモス電機と協定を結び心強く思う。安全・安心で子育てや教育が充実した街づくりに向けて連携を取り、地域の課題解決に協力したい」とあいさつし、寄贈に感謝した。



プラシオの商品（右）とパッケージ

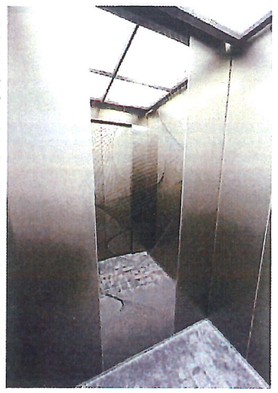
高橋社長は「世界中のガス事故をなくすのが当社の使命。創業以来、淀川区三津屋に本社を置き、過去の大変な時期も地元の皆さんの応援によりやってこられた。地域への貢献と社会課題の解決に向け一層協力していきたい」と述べた。

2011年に住宅用火災警報器の設置が義務づけられたが、今も年間約900人が住宅火災で亡くなっている。によれば建物死因の約・窒息による性が強く、め逃げ遅れ

同社は器で培った火災警報器をCOの発生とともに、応式で従来

「水引」アートで刷新

クリナップ 本社エレベーター



水引をモチーフにしたアートステンレス建材を用いた

クリナップ（本社・東京、竹内克彦社長）は、発企画部門インバーとリナップ エセンター（き市、吉田役）が製作テンレス建本社エレベ内部をリた。「人と引」をモき」をモートとし

スズモーコスベリ　連携し困りごと解決

地域密着型事業モデル

牧野達社長

コスモスベリーズ（本社・名古屋市、牧野達社長）は1月31日、名古屋市の本社とウェブのハイブリッド形式でローカルプラットフォーム（LPF）の合同意見交換会を開いた。

LPFはコスモスベリーズ加盟店の周辺エリアで自店のサービスだけでは解決が難しい顧客の困りごとがある場合、燃料店、電気工事店、リフォーム店、水回り店、便利屋など地域の専門性をもった地域密着店をネットワークして、地域の生活者の困りごとを横の連携で解決していく同社が提唱する地域密着型の事業モデルだ。

冒頭あいさつで、牧野社長は「本部から加盟店に提供できるのは、あくまでも基本理念、考え方のみ。今回のように生の声を聞くことができるのは貴重な機会だ。地域社会に貢献していくことが、加盟店の利益になる。今日の意見交換を通じてさらなる地域密着での事業活動へのヒントにしていただきたい」と述べた。

講演ではLPF長野とLPF上越が現在の取り組みを発表。LPF長野の代表者は会員の顧客を共有することで、顧客の困りごとを解決しパイプを太くしてきた活動について実例を交えて話した。またLPF上越の代表者は自身の経験を交えながら地域の困りごとをワンストップで解決するサービスについて説明した。

ウェブでGX活動

パイオニア CO$_2$排出可

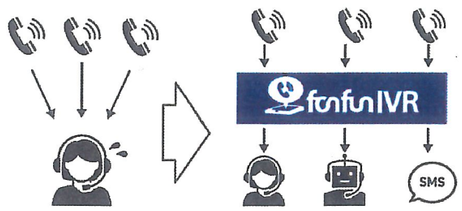
パイオニア（本社・東京、矢原史朗社長）は1月25日、モビリティ分野のカーボンニュートラル実現に向けた取り組みを紹介するウェブページ「Pioneer Green Mobility Project」公開した。

環境課題ションを のプラット iomat マティクス Green 業や自治体

電話自動応答機能を提供

SMSと組み合わせ便利に

FunFusion



電話応対業務の負担を軽減できる。SMSを活用して柔軟な対応が図れる

FunFusion（本社・東京、林和之社長）は3月3日、音声自動応答（IVR）機能の「fonfunIVR」をリリースする。ユーザーからの電話に自動音声で対応できるようにし、業務負担の軽減や時間外対応の品質向上を実現する。同社のfonfunSMSと組み合わせることで利便性が高まり、LPガス事業者の生産性向上に寄与する。

電話があった際、録音した音声やテキストで入力した文章から作成された音声を自動再生する。通話中、ユーザーに電話のキーパッドから数字を入力してもらうことで、問い合わせ内容に合わせた自動音声で案内する。担当窓口やコールセンターへの転送も可能だ。

SMSと組み合わせることで、柔軟な対応が実現する。架電してきた携帯電話番号あてにSMSでウェブサイトのURLを送信し、問い合わせフォームや会員登録ページなどへの接続を促せる。固定電話から架電されている場合は、携帯電話番号をボタン入力してもらい、その番号宛てにSMSを送ることもできる。

営業時間の設定が可能で、時間外にかかってきた電話に対し、留守電機能を使って録音できる。後で担当者から電話をかけ直せる。通話中の全音声を録音するオプションも備える。050から始まるIP電話の番号取得も支援する。このほかチャンネル数（＝同時通話が可能な数）を追加するオプションもあり、コールセンター機能の増強が図れる。

fonfunSMSはユーザーの携帯電話番号あてにメッセージを送信でき、認識されやすく開封されやすい。国内のキャリア直収網を使用しているため、国際網と比べて通信キャリアの設定で受信が拒否される恐れが少なく、到達率が高い。

LPガス業界では、法定点検など訪問の日程調整、未納料金の督促、明細の通知などで活用される。複数の基幹システムと連携済みで導入しやすく、業界での採用数を増やしている。ユーザーのLPガス事業者のニーズに応じて機能を拡張しており、昨年はウェブ明細や決済、予約調整などのサービスの提供を開始した。

12月

付加価値 ノーリツ 連結売上 6600万 （4%増） 5・5%増 8900億 79億円（同 純利益 48億 %減） だった セグメント 売上高 1 00万円 増、セグ 4500億 期は1億8 損失）。 部品確調 して 昨年3月以 に上回る 残の早期 常化に努 値商品につ 騰 益を確望 収 水 温 空調保小拡 ら 62 シリーズ た エコジョ 進 ミ アムモデ ハイブ 房システム 速、非住宅 湯業務用高 器や小型業 システム