

# 健康・環境商品の販売を視野に まず自社の事務所からLED化をスタート

中越産業(株) さま

エネルギーを扱う企業として、常に環境問題には高い関心を持っていました。そうした中、ガス販売でつながりがあるお客さまへ、LED電球等の健康・環境商品の販売を始めたいと考え、まず自社の事務所からLED照明を導入しました。



## ■導入先

中越産業(株)さま



- 富山/南砺市
- 1949年創業。LPガス・石油類の販売を中心とした「エネルギーの安定供給」と、住宅設備・リフォーム・管工事を中心とした「快適な住環境のご提案」を事業の2本柱とされている。

## ■導入商品

LED照明 DL-N036N×50台

- 2010年3月、24時間365日の有人管理体制をとられているLPガス充填工場の事務所1FにLED照明を導入。

## こんなソリューションを実現しました

### Before

導入前(課題)

- 1 生活に欠かせないエネルギーを扱う企業として、環境問題には常に意識してきました。
- 2 LPガス充填工場は、安全のため24時間365日の有人管理体制をとっているため、事務所の省エネ化は特に大きな課題でした。
- 3 ガス販売を通じて絆を築いてきたお客さまへ、LED電球など健康・環境商品を販売していこうと考えていました。

### After

導入後(効果)

- 1 LED照明の導入により、環境先進企業を目指した取り組みを一層充実させることができました。
- 2 安全性への配慮だけでなく、環境にまで配慮した工場に生まれ変わりました。
- 3 お客さまへ提案する際、まず自社で導入していることが説得力となって、売上にもつながっていきました。

## インタビュー



中越産業(株)  
代表取締役 社長 樋口 博彦さま

## 導入の背景

照明のLED化が進んでいくことは環境時代の大きな流れだと考えています。

ガスや石油など生活に欠かせないエネルギーを扱う企業として、環境問題には常に関心を持ってきました。また、住宅設備・リフォーム・管工事を中心とした快適な住環境づくりも、事業の大きな柱になっており、時代に合った新しい商材を絶えず探していました。

そうした中で注目していたのが、環境時代における照明の本命として急速な市場拡大が続くLEDです。この「照明のLED化」という流れに乗り遅れるわけにはいかないと考えたのです。



LED電球をお客さまにお奨めするうえで、まず自社オフィスにLED照明を導入

## 選ばれた理由

健康・環境商品の販売を視野に入れ、シャープのLED照明に決めました。

きっかけは、シャープからプラズマクラスター搭載商品やLED電球、LED AQUOSなどの健康・環境商品販売の提案を受けたことです。ガス販売で築いてきたお客さまとの絆を生かしてリフォーム事業等を行っていますが、その際のプラスα商品として魅力を感じたのです。

お客さまにLED電球を含め健康・環境商品をお奨めする以上は、自社の照明も早くLED化しておきたいと考え、ちょうど進めていたLPガス充填工場の事務所の改装工事に合わせ、シャープのLED照明を導入しました。

## 導入後の効果

24時間365日の有人管理体制を省エネの明かりが支えています。

LPガス充填工場は、多くのガスボンベを保管しているため、安全に配慮して、24時間365日の有人管理体制をとっており、常時2名以上のスタッフが事務所に駐在しています。そこで長年の課題だったのが、光熱費の削減です。

照明の使用頻度の高い場所にLED照明を導入したことで、他の場所に設置する以上に、節電効果や交換コスト削減が見込まれます。また、安全性だけでなく、環境にも配慮した工場として、お客さまにアピールできることもメリットになっています。

## 今後の展望

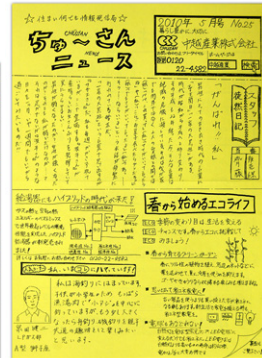
ガス販売で築いた絆を生かし、お客さま宅のLED化も推進していきます。

これから本社の事務所もLED照明に切り換えていくところです。また、照明を長時間使用している営業所も、今後、優先的にLED化していく計画です。

一方、LED電球を始めとする健康・環境商品の販売についても、ガス販売でお客さまを多く持っている強みを生かし、リフォームの提案やガス器具等の展示会などの機会に推進していこうと考えています。



24時間365日の有人管理体制のため、照明の使用時間が長くLED化で光熱費の削減にも効果



電話回線を利用したガス自動検針が増え、顧客との接触回数が増えたため、それを補う目的でチラシなどの情報発信を強化。LED電球など健康・環境商品の拡売にも役立てておられる

