



## 点と線と、面の違い

山本 明夫 有限責任中間法人  
日本エレクトロヒートセンター 特別会員

私と日本エレクトロヒートセンター（JEHC）との関わりは、JEHCの前身である日本電熱協会の時代にさかのぼります。1997（平成9）年、関西電力在籍中に「電化厨房WG（ワーキンググループ）」の委員を務めたのが始まりでした。定年後も特別会員として活動していますから12年にもわたってJEHCと歩んでいることとなります。

そうした経験も踏まえて電力会社を俯瞰しますと、民間企業ながらなかなかユニークな特徴を擁しているのではないかと考えています。それは、それぞれの電力会社は電源・発電構成、需要密度、そして気候、風土は違いますが、電力系統で繋がっていて「面」の商売を行っているということです。これに対して、他熱源のエネルギー供給会社、例えばLPG会社等は「点」、都市ガス会社等は「線」で事業を展開しています。そのため、電力会社は流通設備的には大きなハンディを背負っています。ですが、電力会社間のネットワーク資源は貴重な財産となっており、お客さまに関する情報量は豊富です。さらにJEHCにはメーカーの有能な会員が構成メンバーとして参加されています。こうしたプラス要素に、電力会社ならではの「面」のよさを活用しない手はないと思っています。

JEHCが取り組んでいる業務用電化厨房の歴史はまだ浅く、多くのハードルを越えていかなければなりません。ところが個々の電力会社やメーカーにとっては、的確な情報収集、技術力の向上、そして時間的、経済的負担も大きなものになります。そこで、JEHCの登場です。JEHCには、お客さまの要望等をタイムリーに解決するという事業活動の原点があります。電力会社とメーカーがうまく横の結束を取りながら、対処する。電力会社の大きな特徴でもある「面」としての強みをメーカーと、ともに活かすということです。

厨房システムをつくるのは一時的ですが、そのシステムが稼動を始めれば、設備機器が存続する限りランニングコストやメンテナンスは必要となります。点検や修理ということにもなるでしょう。導入していただいたらそれで終わりというわけではないのです。

メーカーは当該現場が竣工すれば、メンテナンス契約というようなものを結ばない限り、お客さまとは原則的に収入源としての存在ではなくなります。多くの競合会社と競って受注しても、契約は一回で継続性は担保されていません。修理という事態になっても、メーカーは不具合を是正することに終始し、原因究明や再発防止にまで立ち入ってフィードバックするだけの余裕をもったサービスができていないようです。これは、電力会社が思い描いている思惑とは異なります。

稼働率の高い機器、厨房環境、水質の違いから定期的にメンテナンスすれば、故障率も大幅に減らせるはずですが。電力会社も電気をお勧めした道義的責任を真摯に受け止め、お客さまに安心してご使用いただけるメンテナンス体制の構築をしていく必要があるのではないのでしょうか。そのためには電化厨房メーカーはメーカーとしての競争力を身につけ、持続的に技術ノウハウに磨きをかけることも大事です。

電力会社は、厨房システム稼動後のデータを有し、お客さま、設計者、メーカー間を冷静にみることが出来ます。野球でいえば公式審判員的な役割と常々思っています。こうした全電力会社大の取り組み実績をデータ収集し、JEHCの引出しに収め、お客さまからの問い合わせに即応できる活動も重要だと考えています。