



様々な課題を乗り越える 今後の電化厨房の対応

唐澤 直仁 一般社団法人 日本エレクトロヒートセンター 理事

環境について2015年の国連サミットで採択されたSDGsが、コロナ禍、東京オリンピックを経由する中で一層の関心を深め、企業の取り組み姿勢にも大きく影響を与えることになった感がある。

日本のSDGsの開発目標を達成させる開発指針として、2020年当時の菅首相によるカーボンニュートラル宣言がその後押しになったことも事実である。

このことを踏まえ、各電力会社のカーボンニュートラルに向けた電化営業の攻勢を実感しているが、それは産業電化に特化しているように見え、こと業務部門の電化厨房に対しては、電力会社に多少の差はあるものの2011年以降変わりがないように感じる。それは産業部門の空調・給湯分野でヒートポンプという電化がそのままカーボンニュートラルに直結する解決策があるのに対して、業務用厨房においてはこういった決め手となる方法、技術、製品が無い為である。また、電力自由化によるエネルギー価格だけの電力会社間の競争が激しくなり、営業の対象は電力受給契約へ傾倒していき、厨房というマイクロ分野への市場開拓は必要とされなくなっていく。

東北の震災以降、節電が叫ばれ、電力会社同士の競争激化で「オール電化」「電化厨房」という言葉も聞かなくなって久しく、上述したとおり、カーボンニュートラルが「電化厨房」の追い風になりきれないのも事実である。業務用厨房における電化営業に際して、厨房機器メーカーが空調と給湯を含めたエネルギーのトータル提案ができることは稀である。

業務用厨房における電化のポイントはガス機器を電気機器に如何に変更するかである。カーボンニュートラルの視点だけの営業では「省エネ性」への比重が大きく、厨房という多種多様な業態のそれぞれの運営方式や求められる料理の品質や数量の違いから、「省エネ性」だけでは解決できないことが多いのも事実である。

エネルギー視点だけではなく、お客様の困っていることを解決する為、お客様の求めることに応じる為、電気式の厨房機器だからこそできる理由付けが必要である。改めて電気式厨房機器から得られるメリットを確認すると安全性・快適性・操作性・制御性・生産性・清掃性・経済性・環境性とこれだけの多種多様な要素があるのが分かる。これらのメリットを活かすには、どれだけお客様に寄り添った営業・提案ができるかが電気の市場性を拡大させていけるかに掛かっている。

過去に電力会社と厨房機器メーカーの電化営業が攻勢を極めた時代、これらのメリットをそれぞれの立場・役割で共有し得ていたからこそ、「電化」がお客様に響いたのであろう。電力の自由化により厨房だけに特化した営業戦略が取れないことは理解しつつも、「電化」という目的を共通している中、いつの日か電化厨房への協業ができることを期待する。

昨今の人手不足の中でも、とりわけ人の確保が難しいのが飲食業界はじめとする厨房業界である。その為、省人化・自動化が推進されていくと思うが、ここに電化厨房として新たな活路を見出すことができるのではと感じている。

本誌は電化厨房について初めて学ばれる方々と、電化厨房営業に携わっている方々へ最新の情報をお届けする内容となっているので是非ともご参照下さい。

(からさわ なおひと) ニチワ電機株式会社 常務取締役 営業副本部長