

# GOOD LIVING HEADLINE

ビジネス  
ユーザーの皆様へ

11  
2019

商品のトレンドや新しい制度などお役に立つ情報を、日頃お引き立ていただいているビジネスユーザーの皆様へ発信します。

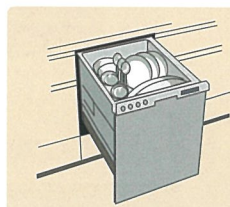
長期使用製品安全点検制度の点検は

お客様のニーズを知るチャンス!

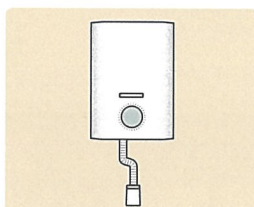
長期使用製品安全点検制度が2009年4月1日に施行されて10年が経過しました。点検のタイミングは、郵送等による点検通知によって所有者へ通知される他、製品によってはブザーがなったり、製品本体やリモコンのランプが点灯、点滅するものもあります。お引き渡し後10年といえば経年劣化が出始める時期。アフターサービスの一環として制度概要や点検時期をお客様へお知らせしてはいかがでしょうか。お客様のご要望によっては、リフォームのご提案につなげることができるでしょう。

長期使用製品安全点検制度の対象製品

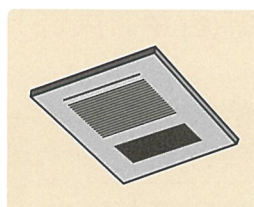
- 石油給湯器
- 石油ふろがま
- FF式石油  
温風暖房機



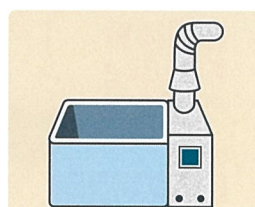
ビルトイン式  
電気食器洗機



屋内式ガス  
瞬間湯沸器



浴室用  
電気乾燥機



屋内式ガス  
ふろがま

不具合や不便がないか、お客様に聞いてみましょう

例えば  
こんな声が  
聞かれたら...



今より省エネの  
食器洗い機に  
変えたい。

キッチンが  
使いづらい。

ガス湯沸器の  
点火不良の  
事故が心配。

浴室乾燥機の  
効きが悪い。

ガスふろがまは  
湯を沸かすのが  
大変。

浴室が寒くて、  
狭いのがイヤ。

お困り事を解決するには  
キッチンをリフォームする選択もあります。  
最新のシステムキッチンは機能性が高いので、  
お料理がしやすくなりますよ。



乾燥機や給湯器とあわせて、  
浴室全体をリフォームすれば、  
省エネ対策やバリアフリー対策もできて、  
お掃除も楽になりますよ。

お客様ニーズにあった“快適”と“安心”をリフォームで実現できます。

長期使用製品安全点検制度の詳細はこちら(経済産業省)▶[http://www.meti.go.jp/product\\_safety/producer/shouan/07\\_tyouki.html](http://www.meti.go.jp/product_safety/producer/shouan/07_tyouki.html)

裏面に続きます▶

**長期使用製品安全点検制度 関連業者の責務について**

設置・修理の際は、お客様に点検の必要性を必ず伝えましょう。

<特定保守製品の設置・修理業者の責務>

特定保守製品を設置する際、または修理を依頼された際には、所有者に対して点検期間中に点検を行う必要があることを伝えます。また、所有者情報の提供(登録・変更)をしているか、登録や変更がまだであれば、その必要性を伝えます(特に、引っ越しに伴う移設やリフォーム工事の際)。

【経済産業省「長期使用製品安全点検制度」パンフレットより】



**経年劣化による製品事故の例**

浴室の天井裏に設置され、約20年使用した浴室乾燥機のターミナルボックス部のふたが反り、天井との隙間から浴室の高湿度の空気が進入。機器と電源電線の接触部が腐食し、異常加熱して火災が発生。



点検を推奨  
しましょう

**好評販売中!**

システムキッチン **KANARIE**

たっぷりしまえて  
サッと使える!

**「収納のカナリエ」**



**業界最大級**

重い物でも安心

総耐荷重  
約218kg

(当社従来比185%)

収納力がさらにアップ。  
全グレードで業界最大級<sup>※</sup>の  
収納容量を実現!

※2018年2月1日現在  
当社調べによる

こんなに入る  
驚きの収納力!



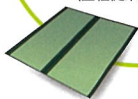
**業界最大級**

さらに取り出しやすく

平置き面積  
最大約3.3㎡

(当社従来比155%)

畳2枚分!



さらにムダなく

収納容量  
最大約580L

(当社従来比123%)

大型  
冷蔵庫並み!



**どこパレ!**

奥行きを増やして  
収納力をアップ!



**嬉シンク**

下ごしらえがラク、  
お手入れもラク!  
新しい人大シンク

**嬉シンク**



**編集後記**

ひとつの住宅設備が寿命を迎える頃は、住まいのあちこちに不具合が出てきやすい時期。「製品の修理や買い替えをするなら、いっそ住まいをリフォームしたい」と考える消費者も多いでしょう。長期使用製品安全点検制度の目的は、あくまで事故を防ぐための点検であるため、むやみに製品やリフォームの推奨はできませんが、会話の中で有益な情報提供ができれば、リフォームを前向きに検討するお客様が増えるのではないのでしょうか。