エネルギー総合

停電時の強じん性をPR

四国ガス 20年度は前年比1.5倍強へ

四国ガスのエネファーム販売が好調だ。2017年度の153台から18年度250台、19年度285台で、20年度は1・5倍強の452台へ一気に引き上げる計画だ。同社はパナソニック製のPEFC（固体高分子形燃料電池）とアイシン精機製の停電時発電継続機能付きのSOFC（固体酸化物形燃料電池）を扱っており、停電時のレジリエンス（強じん性）を前面に販売攻勢を掛ける。

今年度計画の内訳は、新築262台（19年度実績比87%増）、既築190台（同31%増）。新築市場ではこれまで大手ハウスメーカーや地場工務店向けに、エネファームと床暖房、浴室乾燥暖房機（浴乾）のセット導入を推し進めてきたが、今年度は地場工務店向けに、エネファーム単体での提案を進める。リビング営業部営業推進グループの河野有宏係長は「衣類乾燥機と浴乾をオプションとすることで、出遅れていた地場工務店を開拓したい」と意気込む。

新築はPEFCの販売比率が約7割を占める。PEFCは停電時発電継続機能を内蔵する一方、貯湯タンクに熱水が満たされると発電が止まる。このため、レジリエンスを強化するには、停止中に停電が起きた際にPEFCを起動させる外部電源（100V）を保有することが有効だ。

同社は住宅メーカーなどサブユーザーに対し、この電源にホンダのカセットボンベ式発電機「エネボ」（メーカー希望小売価格税別11万円）の利用を提案。今年1～3月、「防災キャンペーン」と銘打ち、エネファーム採用実績最多の積水ハウスにPEFCとエネボのセット導入を働き掛け、16件の成約に成功した。河野係長は「エネボは可搬式でアウトドアでも手軽に使え、非常時にも役立つ。事前に行った防災セミナーで商品特性を十分に理解いただけたのが奏功した」と話す。

既築では、19年度から既築ユーザーの約7割を占めるSOFCは、1日に発電効率と設置性が向上した新型機が投入された。同グループの青野洋平係長は「これまでガス顧客に提案してきたが、電化住宅を切り替えるための商材として活用を進める。エネファーム拡販に向け、新サービスも検討していきたい」と力を込める。

エネファーム NEXT STAGE（随時掲載）

東京ガスがリノベ新社

孫会社を統合し7月発足

東京ガスリビングエンジニアリング（TGLE）と東京ガスリモデリング（TGRM）は6日、両社を7月1日付で統合し、統合後の称号を「東京ガスリノベーション」（TGRV）とすると発表した。両社のノウハウを組み合わせ、需要増が見込まれる既築建物のリノベーションをワンストップで提供する。

TGLEとTGRMはリフォーム事業などを統括する東京ガス100%出資の持ち株会社「東京ガスリビングホールディングス」の100%子会社。いずれも首都圏を中心に事業展開しており、TGLEは集合住宅の共用部の更新工事やユニットバス・システムキッチンを使った小規模リフォームなどが強み。集合住宅向けのガス機器の修理・販売や給排気設備の設計・点検・工事および部材開発なども行っている。TGRMは戸建て住宅を中心に、間取り変更を伴うような大規模なリフォームのプランニング・設計・施工に強みがあり、不動産仲介も行っている。

7月に設立する新会社TGRVは、TGLEとTGRMの既存事業を引き継ぐほか、集合住宅の共用部と占有部を合わせた「一棟まるごとリノベーション」など、2社の強みを組み合わせた提案を行う。災害時に早期復旧が可能なレジリエンス性の高い住まいづくりに対応し、将来的にはオーナーズビルなど住宅以外のリノベーションにも参入することを目指す。TGRVの資本金は1億円。従業員数は354人。売上高は約100億円。

電気・ガス・ネット定額で

ラストワンマイルが開始

新生活支援サービスを手掛けるラストワンマイルは14日、関東1都6県で、電気、ガス、インターネット回線をまとめて提供する単身者向けの定額サービス「まるっと定額パック」の提供を開始した。電気、ガス、インターネットを組み合わせた定額プランは国内初のサービスと見られる。

電気とガスをセットにした「単身プランS」は月額9800円（税別）。電気とガス、インターネットをセットにした「単身プランN」は同1万2800円。1年契約で、期間中の解約には解約料金が発生する。電気、ガスの使用量が著しく多い場合は制限をかけることがあるとしている。

支払い窓口をまとめるとともに、毎月の支払額を定額にすることで顧客の家計管理を簡便化する。

同社の100%子会社は小売電気事業者のHTBエナジーの取次事業者として「まるっとでんき」を提供。また、東京電力エナジーパートナー100%子会社でガス小売事業者のファミリーネット・ジャパンの取次として関東エリアで「まるっとガス」を提供している。これらを組み合わせて定額サービスを提供する。

今後は単身者向けだけでなく、さまざまな世帯のニーズに合わせたサービスも検討していく。

乾燥機設置でガス割引

北陸ガスが新料金プラン

北陸ガスは6月、ガス衣類乾燥機を新規に設置した顧客のガス料金を割り引く「カラッと割」の提供を開始する。ガス衣類乾燥機の拡販とガス販売量の拡大につなげる。

割引期間は1年間で、一般料金を契約する顧客はガス料金を10%割り引く。新潟地区で月間40㎥使用する顧客は年間約7000円安くなる。家庭用セントラルヒーティング契約などの家庭用選択約款を契約する顧客は5%割り引く。6月検針分のガス料金から順次、適用する。

同社はガス衣類乾燥機の拡販に力を注いでいる。2019年度の販売台数は3833台と、17年度の172台から2倍以上に増やした。新潟県は天候が悪い日も多く、顧客からは好評を得ているという。

20年度は400台以上の販売を目指す。

新電力が在宅支援

電気代を還元・割引

Looop、イーレックス

新電力のLooopとイーレックスは、新型コロナウイルスの感染拡大で在宅人数が増加し、電気代の負担が増える家庭を支援するため、電気代の負担を軽減するキャンペーンを開始した。

Looopは「DR（デマンドレスポンス）在宅応援キャンペーン」として先着8000世帯を対象に低圧契約の需要家の電気代の一部を商品券で還元する。エリアごとに再生可能エネルギーの発電量が増える時間帯を「在宅応援タイム」に設定。各家庭の同時間の平均的な電気使用量を算出し、平均を上回った分の電気代の40%相当をアマゾンギフト券で還元する。1kwh当たり10円のギフト券がもらえる。キャンペーン期間は23日から1カ月間。発表当日の15日に定員に到達した。

イーレックスの「在宅支援キャンペーン」は、一般家庭向けの電気料金を毎月500円、6カ月にわたって計3000円分、法人需要家向けには毎月1000円、計6000円分を割り引く。それぞれ先着3000者まで。20日、受付を開始した。

同社の電気は68のLPガス事業者が代理店を務め、家庭用顧客約14万件のうち半数がガス事業者経由という。「都市ガス事業者の代理店も増えている。コロナ禍で対面営業が難しい中、ウェブや電話を活用し、この施策を営業に役立ててほしい」（IR広報室）と話す。

エネルギー市況

【週次データ】

原油（WTI）	16.50ドル/バレル	(4/23)	19.87ドル/バレル	(4/16)
天然ガス（米ヘンリーハブ）	1.815ドル/mmbtu	(4/23)	1.686ドル/mmbtu	(4/16)
LNGスポット				
極東アジア到着価格（JKM）※	1,938ドル/mmbtu	(4/23)	2.388ドル/mmbtu	(4/16)
北西欧州到着価格（NWE）※	1,883ドル/mmbtu	(4/23)	2.110ドル/mmbtu	(4/16)
米メキシコ湾岸出荷価格（GCM）※	1,325ドル/mmbtu	(4/23)	1.575ドル/mmbtu	(4/16)
LNGタンカースポットレート				
米メキシコ湾岸→極東アジア（パナマ運河経由）※	0.87ドル/mmbtu	(4/23)	0.99ドル/mmbtu	(4/16)
JEPX電力スポット（24時間平均）	5.34円/kWh	(4/24)	5.78円/kWh	(4/17)

【月次データ】

サウジCP（プロパン）	230ドル/t	(4月)	430ドル/t	(3月)
サウジCP（ブタン）	240ドル/t	(4月)	480ドル/t	(3月)
LPG輸入価格	46,943円/t	(3月分)	54,527円/t	(2月分)
LPG卸価格	2,552円/10㎡	(2月)	2,454円/10㎡	(12月)
LPガス一般小売価格（関東地区）	7,389円/10㎡	(3月24日)	7,382円/10㎡	(2月末)
LNG輸入価格	53,355円/t	(3月分)	52,909円/t	(2月分)
スポットLNG（日本着価格）	3.4ドル/mmbtu	(3月分)	3.4ドル/mmbtu	(2月分)
東京ガス標準家庭料金（東京地区）	4,860円/30㎡	(5月分)	4,860円/30㎡	(4月分)

（注）mmbtuは百万BTU（英国熱量単位）、※S&Pグローバルプラッツ社提供

新電力シェア16%

1月実績、低圧が堅調

電力・ガス取引監視等委員会は15日、1月の電力取引結果を公表した。新電力の販売電力量シェアは前年同月比1.4ポイント増の16.0%だった。

1月の新電力販売電力量シェア（%、カッコ内は前年同月比）

地域	特別高圧	高圧	低圧	合計
北海道	5.9(-9.6)	26.7(-9.6)	12.2(+2.8)	17.3(-3.1)
東北	4.6(-1.1)	23.8(-2.6)	8.6(+2.6)	13.3(+0.1)
東京	6.9(-1.9)	29.6(+1.2)	23.6(+5.6)	21.6(+2.4)
中部	2.1(-0.7)	19.7(-1.2)	11.6(+2.6)	11.7(+0.4)
北陸	4.2(-2.6)	22.6(+2.9)	3.7(+1.0)	10.5(+0.9)
関西	9.6(+1.9)	22.2(±0)	20.9(+4.7)	18.4(+2.7)
中国	4.9(+1.5)	15.4(+1.3)	5.3(+1.6)	8.2(+1.5)
四国	2.8(±0)	21.2(+0.9)	7.7(+2.0)	11.6(+1.3)
九州	2.6(+0.2)	21.5(-1.9)	10.4(+2.8)	12.1(+0.7)
沖縄	1.6(-0.1)	12.1(+4.0)	3.9(+2.9)	6.3(+2.6)
全国	5.6(-0.6)	24.0(-0.4)	15.7(+3.8)	16.0(+1.4)

電気料金を誤請求

処理システムに誤り 東邦ガス

東邦ガスは15日、153件の顧客に誤った電気料金を請求していたことが判明したと発表した。対象顧客に連絡し、速やかに正しい電気料金を請求するとしている。

誤請求があったのは、高圧一括受電サービスで電力供給している集合住宅153件の今年3月分。誤請求総額は18万7010円。

顧客からの問い合わせを受け調査したところ、今回の物件専用の処理システムに誤りが判明した。処理システムを4月中に改修し、再発防止を図るとしている。

地方ガス 将来展望 ④

コロナ危機の捉え方

エネルギー事業コンサルタント 角田憲司

今、わが国では新型コロナウイルスの感染拡大に対し必死の奮闘が行われている。

ガス事業の最前線でも事業継続に向けたさまざまな取り組みがされている。その努力や創意工夫に対し敬意を表したい。

さて、この危機もいずれは終息する。その時、ガスエネルギーを取り巻く環境も変化しているだろう。まだ危機のただ中にいるので「危機後はこうなる」といった断定的な物言いも難しいが、日々届く情報を「ガス業界人」という立場に引きつけて整理していくことは必要だと考える。「ガスエネルギー業界への影響」という切り口から見て、どんな問題意識を持って情報に接すればよいか、考えてみたい。

今般のコロナ危機によりガス需要を取り巻く「環境リスク」に「社会的危機」が加わり、ライフラインに対しては自然災害をイメージした強靭化に加えて、パンデミックに対する強靭化の必要性も出てきたという整理になる。

「変化」を注視

ガス事業から見れば今般のコロナ危機は、それによってもたらされる「経済停滞」に起因するリスクであり、一義的には活動停滞に伴いエネルギー消費の減少が起こる。ただ、見逃してならないのは危機後に経済社会がどのように変化し、それがエネルギー事業にどのような変化をもたらすかである。テレワークの急速な進展がその代表格だが、それ以外にもある。

これからいろいろ報道されることを漫然と眺めるのではなく、「それがエネルギー事業にどんな影響をもたらすか」を常に念頭に置いて接することが重要である。

また、これらの環境リスクは相互に絡み合って現実化することを考えると、コロナ危機が他の環境リスクにどのような影響を与えるか、という問題意識もしっかり持ちたい。

たとえば、エネルギー競合、とりわけガス小売自由化では、コロナ危機後、需要家（大口、小口）にスイッチング上の行動変容が起こるのか。これほど大きな経済的ダメージを受けた中で、それに比べればわずかなメリットのために家庭用需要家のスイッチングは高まるのか（筆者はそうならないと予想）。

またコロナ危機後、ガス小売事業者は従前と同じ営業手法で臨むかどうか。しばらくは対面型の営業効率は下がるだろうから、インターネット等のプル型へのシフトが進むのか。そして消費者側と事業者側の思惑が絡み合って、最終的にはどのような動向を示すのか。これに関する答えは現場にある。顧客と対話できるまで落ち着いたら、顧客の気持ちを丁寧にヒアリングすることをお勧めしたい。

次に、地球温暖化や脱炭素化といった「気候変動」に起因するリスクにはどのような影響を与えるか。ここは多くの専門家がコミットメントするだろうから、それを丁寧に吸収していただきたいが、本年11月に開催予定の「COP26（第26回気候変動枠組み条約締結国会議）」が延期されたように、地球温暖化対策の重要度は変わらないものの、優先度は下がるという流れは避けられないだろう。

地方への影響は

最後に、地域の過疎化など「人口減少」に起因するリスクに対してはどうか。コロナ危機はインバウンド消費を消失させ、地方経済のアゲインスト要因となったが、一方で地域が経済的自立度を高める必要性やテレワークの発達で地域に住み働くことの価値も注目されるのではないか。「これを機に地方創生に新しい風を」という論調も増えるだろうから、地域に根差すガス事業者としてはその論点を丁寧に拾い上げておきたい。

日々の厳しいやりくりが続く中にあっても「目利き力」だけは高めておきたいものである。

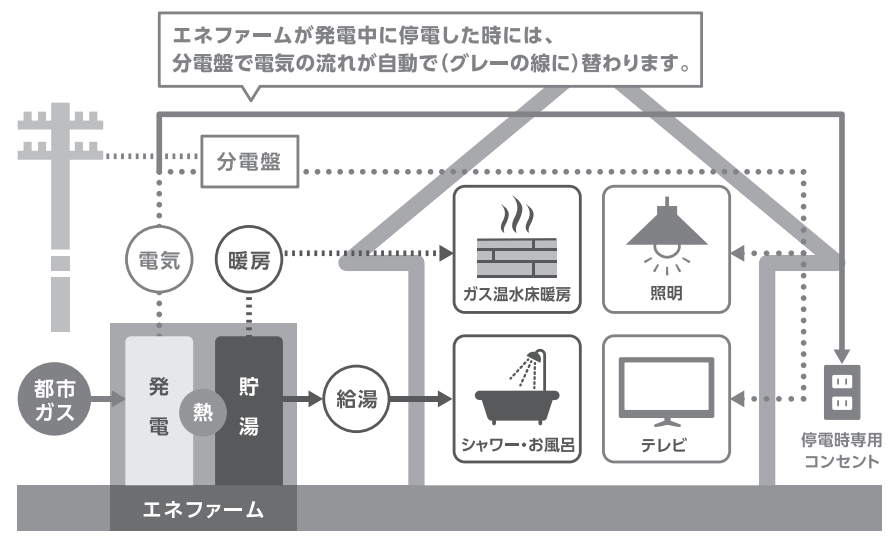
ENE・FARM エネファーム

エネファームは自宅で発電、だから安心。

エネファームが発電中に停電した時は、発電が継続するので停電時専用コンセントで一部の家電製品が使用できます。また、お湯も使えます。

10th Anniversary ENE・FARM

一般社団法人 日本ガス協会
https://www.gas.or.jp/



※イメージ図であり、実際の配管・配線とは異なります。
※停電時専用コンセントへの差替えが不要な機種もあります。
※暖房使用時など、付属のガス給湯器でお湯を作ることもあります。
※「エネファーム」および「ENE-FARM」は登録商標です。
※停電時発電継続機能がついていない機種もあります。
※停電時に使用できる電力量には限りがあり、ご家庭内の全ての家電製品を使えるものではありません。

エネファームを使うとこんないいことが!
おさえておきたい 4つのポイント!

1 高いエネルギー効率で環境にやさしい!
自宅で電気をつくり、発電時の熱で同時にお湯もつくる。ロスが少なく家庭の省エネに貢献し、環境性にも優れています。

2 電気の購入量が減らせ、光熱費を削減!
エネファームでつくった電気を使うので、電力会社からの購入電力を削減。家計にもやさしいシステムです。

3 停電時に使えるタイプも!
万が一の停電時にも、照明やテレビの使用、携帯電話の充電等ができ、また、お湯も使うことができます。

4 バリエーションが充実!
戸建てはもちろん、マンションなど集合住宅に対応したタイプなどバリエーションが充実しています。
戸建て　マンション