事業化へ検討開始
苫小牧でLNGバンカリング

石油資源開発は、海運事業者等と連携して、北海道・苫小牧港でのLNGバンカリング（燃料供給）事業の実現に向けた具体的な検討を開始する。詳細は未定だが、中期的には燃料供給船を使用したシップ・ツー・シップ（STS）方式による事業実施を目指す方向だ。同社の勇払LNG基地がLNGの出荷拠点になる。

石油資源開発は2019年2月、苫小牧港管理組合とともに「苫小牧港LNGバンカリング検討会」を設置し、同港を拠点としたLNGバンカリング事業における課題等を議論してきた。検討会には他に、国土交通省の出先機関や海運事業者など官民の関係団体23者が参加。4月までに6回の会合を開き、11日に報告書を公表した。

報告書は「早期のSTS方式の導入を検討する必要がある」と提言した。燃料供給方式には他に、タンクローリーによるトラック・ツー・シップ方式や、陸上のLNG貯蔵タンクから直接供給するショア・ツー・シップ方式などがあるが、いずれも岸壁の占有時間などの制約によりLNG需要の増加にやがて対応しきれなくなるとした。

検討会のこうした結論を受け、石油資源開発は苫小牧港におけるLNGバンカリング事業の実現に向けた本格検討の議論を主導する構えだ。「事業化に向けた検討作業への参加を関係各社に呼び掛けている」（広報IR部）という。参加するメンバーは未定だが、海運事業者等が中心になるとみられる。

検討スケジュールも白紙だが、20年代後半には苫小牧港に寄港する船舶の多くが交換時期を迎える予定であることから、それまでにはSTS方式を含めた供給インフラが整っていることが望まれている。苫小牧港管理組合は「LNGバンカリング需要が実際に生まれる見込みが示されれば、港湾設備の改良など必要な対応に当たる」としており、当面は民間側の検討を見守る考えだ。

国内港湾での本格的なLNGバンカリングは、東京湾と伊勢・三河湾で事業化が決定し、燃料供給船を建造中だ。事業開始は伊勢・三河湾が先行し、9月末には燃料供給船が稼働を開始する予定だ。大阪湾では大阪ガスや商船三井による検討が行われている。九州・瀬戸内エリアでは西部ガスや九州電力などが事業化を目指している。苫小牧港での石油資源開発主導の検討は、これらに次ぐ動きになる。

苫小牧港は政府が全国に18港を指定している国際拠点港湾の一つ。北米や北東アジアとつながる北日本最大の国際貿易港で、海上取り扱い貨物量は国内4位だ。

ほとんどが売れ残り
非化石価値の2019年度取引

日本卸電力取引所（JEPX）は15日、同日実施した非化石価値市場の取引結果を公表した。約定量は約6330万kwhだった。これで2019年度の全4回の取引が終了し、通年の約定量は約4億4000万kwhになった。18年度の約3500万kwhから10倍以上に増えたものの、ほとんどが売れ残った状況に変わりはない。小売電気事業者に非化石価値を調達する必要性が基本的にないためだが、20年度から非化石電源比率の中間目標の評価期間が始まることで、こうした状況は大きく変わることになる。

今回の取引対象は昨年10～12月に固定価格買取制度（FIT）対象電源が発電した電気に付随する非化石価値。入札に参加した小売電気事業者は36者で、約定価格の加重平均は最低価格の1・30円/kwhだった。19年度の4回の中で、約定量は今回が最も少なかった。

非化石価値の売り札量を決定する19年の1年間のFIT電源による発電量は約878億5700万kwh。つまり、売り札量全体に占める約定量の比率はわずか約0・5%だった。売れ残ったほとんどの非化石価値は、各小売電気事業者に販売電力量に応じて無償で分配される。

小売電気事業者に非化石電源比率の中間目標達成という誘因が生まれることで、20年度の約定量は大きく増えることが確実だ。今年度には大型水力など非FIT非化石電源に付随する非化石価値の取引も始まる。両価値は別々に取引されることから、買い札量や約定量がどう偏るかも注目されている。最低価格が設定されていない非FIT非化石価値の方が優先的に買われるとの見方は強い。

2期連続で最高益
TOKAIHD 顧客増が寄与

TOKAIホールディングス（HD）は8日、2020年3月期連結決算を発表した。LPガス、都市ガス、CATV、宅配水など主要事業の顧客増により、売上高は3期連続の増収、営業利益と純利益は過去最高益を2期連続で更新した。売上高は前期比2・3%増の1960億円、営業利益は8・9%増の142億円、純利益は6・0%増の82億円。期末時点の総顧客数は10万1000件増の300万3000件となり、期初計画の300万件を達成した。

LPガス事業では既存事業エリアでの顧客獲得強化と解約防止に加え、新規エリアにも進出したことで顧客数が2万3000件増加し、65万2000件となった。都市ガス事業は、傘下の東海ガスが秋田県にかほ市のガス事業を譲り受け「にかほガス」を新設したことで、顧客数は5120件増の6万1000件となった。これらによりガス・石油セグメントの売上高は0・2%増の782億円、営業利益は9・3%増の75億円となった。

21年3月期も売上高2053億円、営業利益150億円と増収増益を見込むが、新型コロナウイルス感染拡大の影響については「合理的な算定が困難」として織り込んでいない。第1四半期決算発表時に見直しも含めて判断するとしている。

執行役員に新たに5氏
増田常務が専務に
東邦ガス

東邦ガスは14日、執行役員人事を発表した。増田信之常務執行役員が専務執行役員に、山碕聡志執行役員と藤井高司執行役員が常務執行役員に昇格する。山本宣雄電力事業推進部長、大津光浩営業計画部長、小澤勝彦財務部長、拝郷丈夫人事部長、前田勉都市エネルギー営業部長が執行役員に就任する。6月24日付。

◇

山本 宣雄氏（やまもと・のぶお）87年一橋大学法学部卒、東邦ガス入社。15年三重支社長、18年営業計画部長。愛知県出身、55歳。

◇

大津 光浩氏（おおつ・みつひろ）88年慶応大学経済学部卒、東邦ガス入社。16年財務部長。愛知県出身、54歳。

◇

小澤 勝彦氏（こざわ・かつひこ）89年東北大学文学部卒、東邦ガス入社。16年都市エネルギー営業部長。富山県出身、53歳。

◇

前田 勉氏（まえだ・つとむ）91年神戸大学大学院工学研究科修了、東邦ガス入社。16年都市エネルギー営業部長。岐阜県出身、53歳。

◇

拝郷 丈夫氏（はいごう・たけお）89年慶応大学経済学部卒、東邦ガス入社。16年三河支社長、18年人事部長。岐阜県出身、53歳。

◇

（6月24日付）社外取締役 名古屋大学名誉教授 濵田道代▽社外監査役 池田総合法律事務所・池田特許事務所 池田桂子

直売100万件を突破
岩谷産 5期連続で最高益

岩谷産業は14日、2020年3月期連結決算を発表した。売上高は前期比4・0%減の6867億円、経常利益は7・7%増の322億円と5期連続で過去最高益を更新した。LPガス、産業ガスの市況改善が寄与した。配当は創立90周年記念配20円を加えて年95円とする。

LPガスの直売顧客件数が3月末時点で100万件を突破した。同社は21年3月期を最終年度とする中期経営計画で10万件の目標を掲げており、1年前倒しで達成したことになる。その他の目標指標は、カセットコンロとカセットボンベの販売数量がそれぞれ3796000台（中計目標4400万台）、1億3200万本（同1億3700万本）となった。コンロの国内シェアは80%、ボンベは60%に達したとしている。間島寛社長は「中計目標は達成できる」と自信を示した。

また、同社は電力会社と提携し、都市ガスの保安や機器販売を推進している。3月末現在の都市ガスの顧客件数は関西エリアで96万戸、中部エリアで22万戸となっている。

今期の業績予想は、売上高が1・4%減の6775億円、経常利益は14・5%減の276億円。LPガス販売は、巣ごもり消費や春先の低気温などにより順調な出だしとなっているが、産業ガス・機械部門が新型コロナ禍の影響により4～6月期を中心に大きく落ち込むと想定している。配当は普通配年75円を継続する方針。

ハンドソープ寄贈
萩市など市町村に
岩谷産業

岩谷産業は15日、グループ会社のイワタニ山陽を通じて、LPガス小売りの服部産業と共同で、山口県萩市に薬用ハンドソープ（ポンプ式350mlボトル）120個を寄贈したと発表した。今後もイワタニ山陽が事業基盤とする山口、岡山、広島3県の28市町村に計5640個寄贈する予定。他エリアの自治体への寄贈も検討している。

新型コロナウイルスの影響でハンドソープも品薄状態が続いている。そこでイワタニ山陽などは、萩市内の小中学校や図書館など公共施設での利用を想定し、岩谷産業製の「アララ薬用泡のハンドソープ」を寄贈することにした。

追跡
注目事業、プロジェクトの今

収穫につなぐ段階へ
静ガス海外事業
村井 陽一 常務に聞く

静岡ガスは2015年4月、シンガポールに駐在員事務所を開設したのを皮切りに、同年タイの火力発電事業に参画、17年にはシンガポール事務所を現法化する一方、日本の都市ガス会社としては初めてインドネシアの現地企業と資本提携を結ぶなど、いくつもの種をまいてきた。そして今年は、いよいよ刈り取りにつなげるステージへと一歩を進める。海外事業の指揮を執る村井陽一常務執行役員に話を聞いた。（大喜多輝雄）

◇

――海外事業のこの5年間の振り返りから。

アセアン10カ国を対象地域と定めて情報を集めている。その中からまずは3カ国に進出した。シンガポールはトレーディングとアジアの情報収集、タイは地元の独立系発電事業者への出資が主たる業務だが、インドネシアは全土を事業対象とする地元のエネルギー事業者ミトラ エネルギーペルサダ（MEP）の株式7・5%を取得し、協業を始めており、ここからの発展が期待できる。有力な事業案件が寄せられるようになり、手応えが出てきた。

――インドネシアではどのような事業を行うか。

MEPとは、主に南スマトラ州における産業用天然ガス配給事業の営業支援と、全土を対象とした新規事業の共同開発で協業している。前者は当社の地産地消のノウハウを十分に生かせる。最新技術を取り入れながら地域のニーズに応えていきたい。

――具体的な進展は。

インドネシアでは現在、ガスエンジンによる発電事業をはじめ、MEPと複数の案件を検討している。まずはその中から一つを事業化したいと考えている。

――今後の海外事業の進め方は。

当社はグローバルニッチ戦略を追求していく。大企業が目を向けないような隙間を狙う。当社は地方都市の静岡で110年間も、都市ガス事業を継続してきた。近年は電源コジェネを活用した地域の電力安定供給にも貢献している。こうした経験やノウハウを海外にも投入していく。

昨年は、ベトナム、フィリピンの市場調査も始めたところだ。若い社員にも海外経験を積ませて、厚みのある体制を築いていきたい。

エネルギー総合

新規ガス小売事業者に聞く
ガス警報器普及の取り組み

ガスエネルギー新聞はこのほど、新規ガス小売事業者14社に保安対策とガス警報器の取り扱いを聞くアンケートを実施した。関西電力、九州電力、中部電力ミライズ、CDエナジーダイレクト、びわ湖ブルーエナジー、JXTGエネルギーの6社から回答を得た。

関西電力は、「関電ガス」の販売から保安、機器の修理・買い替えまで、顧客をサポートする関電ガスサポートを中心に保安活動を展開。ガス警報器の推奨は、提携店の関電ガスサポートショップがさまざまな集務機会を通じて行う。

中部電力は同社から分社化した販売事業会社の中部電力ミライズが、ガス保安業務を実施。ガス警報器の設置提案は、開栓時調査や定期保安調査などの接点機会を通じて行う。警報器の有効期限管理を行い、有効期限の満期を迎える需要家へ取り換えを提案している。

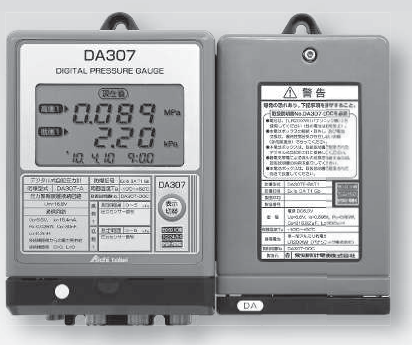
九州電力は、ガス警報器の販売を提携店が、九電本体はリースを扱う。需要家へ案内チラシやハガキを送付。開栓作業時や消費機器調査時にガス警報器の有効期限が切れていれば、九電への連絡先が行っている。同事業者が19年度に販売したガス警報器は859台、20年度の目標は2000台としている。

CDエナジーダイレクトは、自社と保安業務の委託事業者でガス保安に取り組んでいる。ガス警報器はリース方式で、設置を推奨している。

JXTGエネルギーは、「需要家の保安を万全とするため、24時間応対できる体制を整えている」としている。ガス警報器は現状取り扱っていないが、問い合わせがあれば市販品の情報を提供し、購入を勧めている。

大津市から都市ガス小売事業を引き継いだびわ湖ブルーエナジーのガス警報器の販売・提案活動は、主に定期保安業務委託先が行っている。同事業者が19年度に販売したガス警報器は859台、20年度の目標は2000台としている。

デジタル式自記圧力計が
生まれ変わりました！



model DA307
東邦ガス株式会社様　共同開発品

らくらくメンテナンス
自記圧力計、圧力センサー、電池ボックスを個別に防爆取得しており、メンテナンスの際は、個別に取替可能。

耐湿性が向上した
省電力圧力センサー搭載
従来品と比べて耐湿性が高い圧力センサー（※）を搭載したことで地下ガバナでの設置が可能に。さらに省電力対応により4点計測時に15ヶ月間の電池寿命を実現。
※圧力センサーと延長ケーブルの接続コネクタは非防水のためスコッチキャストによる保護が必要です。

愛知時計電機株式会社
本　社：名古屋市熱田区千年一丁目2番70号 〒456-8691
札幌支店：Tel 011-642-9500　東京支店：Tel 03-5323-5355　大阪支店：Tel 06-6305-9053
仙台支店：Tel 022-258-1181　名古屋支店：Tel 052-661-5855　福岡支店：Tel 092-534-2050