強じん性向上へタッグ

エネファーム・EVの顧客開拓

東ガス群馬 日産販社

東京ガス群馬支社は2月19日、群馬県内のガス販売店「エネスタ」（3社6店舗）、群馬県内の日産自動車販社3社と提携し、4月からパナソニック製エネファームと、日産製電気自動車（EV）「リーフ」の販売で協力すると発表した。両者を連携させ高い環境性と強じん性を両立したシステムの普及でタッグを組む。エネスタがリーフを、日産販社がエネファームをそれぞれの顧客に案内し、必要に応じ互いの顧客を紹介する。

高崎市内のモデルハウスでエネファームとリーフの連携をＰＲ

東京ガス群馬支社は発表に際し、同県高崎市内で、報道関係者向けにエネファームとリーフの連携による強じん性向上に関する説明会を開いた。エネファームの現行機種は、系統電力が停電した時に起動していれば運転継続が可能で最長8日間、温水と最大500㍗の電気を家庭内に供給できる。リーフを組み合わせれば、系統停電時にエネファームが運転停止していても再起動が可能で、8日間の制限もなくなる。エネファームから最大700㍗の電気が供給できるので、リーフが家庭に供給できる電気最大6㌔㍗と合計で最大で6・7㌔㍗の電気が供給できる。

この機能を利用するには、リーフ、エネファームに、「EVパワー・ステーション」（リーフの直流電気を家庭用の交流に変換して給電する）のうち家庭内の通常コンセントが利用できるEVパワー・ステーションプレミアモデルを組み合わせることが必要だ。

提携するのは、エネスタ3社と群馬日産自動車、日産サティオ群馬、日産プリンス群馬。相互の顧客にエネファームとリーフの連携システムで、環境性が高く、停電発生時でも平常時とほぼ変わらない生活ができることをPRし、双方で顧客開拓を進める。

群馬県は2019年12月に、①自然災害による死者、②温室効果ガス排出量、③災害時の停電、④プラスチックごみ、⑤食品ロスについて、それぞれを2050年までにゼロにする「ぐんま5つのゼロ宣言」を掲げている。東京ガス群馬支社の小屋かをり支社長は「今回のエネファーム・リーフの販売協力は、ぐんま5つのゼロ宣言の中でも、温室効果ガス排出量ゼロと災害時の停電ゼロに貢献するものと思っている」と話した。

東京ガスは昨年7月、パナソニック、EVパワー・ステーションのメーカーであるニチコンと共同で、リーフ、エネファーム、EVパワー・ステーションを連携運転する実証試験を実施、想定した結果が得られたことから、順次販売協力を実施する。

コロナ禍による料金支払期日延長3月も

ガス・電力大手

経産省は2月24日、本省所管の都市ガス5社と大手電力10社、一般送配電事業者9社が申請していた、新型コロナウイルスの影響でガス・電気料金支払いが困難な需要家への規制料金の支払い猶予の延長を認可した。

各社は①2020年2～11月検針分料金（大手電力と一般送配電事業者は同3～11月検針分料金）の支払い期限を5カ月間②同12月検針分を4カ月間③1月検針分を3カ月間④2月検針分を2カ月間⑤3月検針分を1カ月間――それぞれ延長する。

ガス主任試験対策講座

5～8月にオンラインで開催

中小企業診断士事務所「アップウエルサポート合同会社」は5月から8月にかけて、ビデオ会議システム「Zoom」を用いたオンライン講座「甲種ガス主任技術者試験合格対策プレミアム塾」を開講する。同社代表で、本紙の同試験対策記事でもおなじみの上井光裕氏が多彩なオリジナル教材をそろえ、分かりやすく解説し、効率的な学習を指導する。チャット機能を活用し、講義中の質問も受け付ける。

上井氏は東京ガスを退職後、ガス事業関連会社向けのコンサルティングや資格取得のための企業向け講座、ガス主任技術者試験の模擬問題集の執筆などを手掛けている。442の資格を保有しており、豊富な受験経験を基にした合格のためのノウハウを提供する。

プレミアム塾は5～8月の土・日曜の8日間（午前10時～午後4時）開催する（当日不参加者向けの録画も用意）。各回で基礎理論、製造、供給、消費機器、法令について解説し、最終日には模擬試験と解答解説、直前対策の解説を行う。

甲種の合格率は2019年度から大幅に下がり、合格するのは容易ではない。プレミアム塾では、過去問題を分析し、頻出事項を抽出した科目別ポイント解説集を配布する。試験の難化対策としてチャレンジ問題集を用意。高難度の問題や未出題の問題などをそろえた。また、学習中の悩みや学習方法、自習中に気付いた疑問点などについてオンラインによる個人別コーチング（期間中1人1回30分×最大2回程度）も行う予定。

定員は先着24人、費用は1人6万6000円。

問い合わせ・申し込みはアップウエルサポート合同会社、☎080・4117・2434、またはmitukamii@gmail.comまで。

全社が値上がり

4月の原調

都市ガス大手4社は2月25日、原料費調整制度に基づく4月検針分のガス料金を発表した。2020年11月～21年1月の平均原料価格による調整で、1立方㍍の単価（税込み）は3月分と比べて、東京ガス（東京地区等）と大阪ガス、西部ガスが4・27円、東邦ガスが4・19円上がる。

標準家庭の月額料金（2021年４月）

	４月	３月	影響額
東京ガス	4531	4403	128
大阪ガス	5203	5071	132
東邦ガス	5652	5522	130
西部ガス	5561	5462	99

（注）月間使用量は東京ガス30㎥、大阪ガス31㎥、東邦ガス31㎥、西部ガス23㎥（熱量はいずれも45ＭＪ）単位円。税込み。東京ガスは東京地区等。

住まいサービスの窓口に

ガス直営の販売店経営

～自由化時代の4社～
④（最終回）

エネルギーから顧客起点へ

サーラエナジー

2019年12月、サーラグループの都市ガス会社「中部ガス」とLPガス会社「ガステックサービス」が合併して、サーラエナジー（愛知県豊橋市、資本金31億6278万9000円）が誕生した。これまで「都市ガス」「LPガス」というエネルギー別に両社が行ってきた営業を顧客起点に転換すべく、愛知県と静岡県に4社の地域販社を設立。既存の関東地区の1社を併せた5社の地域販社がサーラの窓口となって、それぞれの地域特性に合わせたマーケティング戦略を展開する体制とした。統合・再編から1年強、新体制の下、どんな効果が生まれているのか探ってみた。

都市ガスとLPガスを展開する愛知県の東三河エリアと静岡県の浜松エリアには、サーラE&L東三河と同浜松を設立。両社が経営する接点業務拠点を複数置いた。

東三河エリアにはこれまでLP営業所7カ所、都市ガスのガスショップが個人経営3、直営2の計5店あったが、都市・LPガスの両業務を行う3拠点、LPを扱う4カ所、都市ガス3店の計10拠点に集約した（個人2店撤退）。

浜松エリアにはLP営業所9カ所、ガスショップは5店（個人2、直営3）あったが、都市・LPガス両業務を行う5拠点、LP4カ所、都市ガス1店の10拠点に統合（個人1店撤退）。拠点名称もショールームの有無によって「サーラプラザ」（SP）、「サーラステーション」（ST）へ統一し、東三河にSP4、ST6、浜松にはSP6、ST4拠点を整備した。名古屋と静岡東部・南部・山梨エリアは、サーラE&L名古屋・同静岡がLP営業所を展開。SPは名古屋2、静岡に1拠点ある。

関東は、ガステックサービスが11年前に他社から買収した「グッドライフサーラ関東」が、神奈川・東京・埼玉・千葉のSP1拠点を含む8拠点を管轄する。

旧直営ガスショップ5社のスタッフ約120人については、新会社サーラE&Lサポートに集約して、労務条件を統一。同業務から撤退した個人3社の社員の一部も同社が採用し、サーラE&L東三河・同浜松へ配置している。

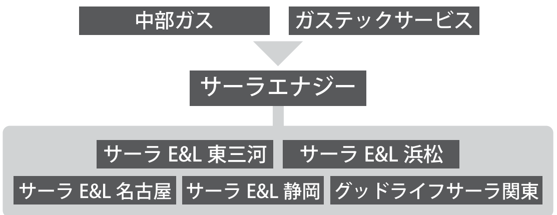
ただ、同じグループとはいえ、法律も文化も違う都市ガスとLPガスの統合に、現場で混乱はなかったのだろうか。枠山（かせやま）誠暮らしのSALA推進部長は「両社はもともと人事制度が同じで以前から人事交流もあり、他社に比べると近い関係にあった。集約型の都市ガスと分散型のLPガスでは業務フローが違うが、お互いの良いところを生かしながら業務整理を進めている」と話す。

例えば集金業務。LPは営業マンが集金も行うが、都市ガスと重なるエリアでは都市ガスと同じく集中処理を始めている。東三河と浜松地区では問い合わせも、都市ガスと併せてコンタクトセンターで受けるようにした。「合併前から両社は相互の業務に必要な資格取得を進めており、新規採用者も両方の業務ができるように教育していく。基幹システムに依存する法律に関する部分以外のLP業務を都市ガスに合わせる形で集中処理することで、かなりの合理化が期待できる」という。

松尾淳同部生活サービス企画グループマネージャーは「エリアごとの再編によって指示・命令系統が一本化できたため、意思伝達の迅速化も図れる。ショップごとに行っていたキャンペーンもスケールアップできるし、そのためのウエブ環境も整いつつある」と説明する。2店の個人店については「優秀なショップであり、今後もパートナーとして一緒に頑張っていきたい」と続ける。

一方で、SPやSTはどんな役割を果たすのか。例えば昨年6月に開設した14カ所目のSP「サーラプラザ豊川」は、都市・LPガス業務を担い、サーラ住宅と中部ガス不動産が同居する新形態だ。ガスや電気に加え、土地探し、新築、リフォーム、住み替えに至るまで住まいに関する相談を丸ごと引き受ける。自身も豊川市民という枠山部長は「豊川のように住まいサービスの窓口機能を担う拠点としては、愛知県では東三河を中心に西は知立、静岡では浜松と磐田地区までと考えている」と話す。

サーラプラザ豊川は地域のランドマークに



豊川はグループ会社が経営するレストランも併設。地域のランドマークとしてコロナ禍にあっても順調なスタートを切った。6～11月のLP機器販売、土地売買仲介、住宅販売は前年実績を超過。情報リレーでショールーム来館者が分譲住宅を購入する事例もあった。

サーラグループの構想は、1社がつながりを持った顧客をグループ全体の生涯顧客にすることだ。顧客情報を一元化して顧客別にニーズを把握。それぞれの顧客に最適なタイミングと方法でさまざまな情報を提供し、需要を喚起する。フォーカスするのは「住まいサービス」であり、「不動産」「住宅」を起点と位置付ける。

生活サービス企画グループの川瀬基史氏は「新生活の悩みは土地探しや新築・中古住宅の選別から始まり、エネルギーや設備機器の選択はその後だ。例えば新築住宅の給湯器は選んだ覚えのない施主が大半だと思う。ガス会社とは法令点検や入居後10年以上たって機器や水回りに不具合が起きてから関係が深まる。今後はサーラグループで土地を売ったり、家を建てたら、そこからずっとサーラが寄り添い、老後を見据えたリフォームまで任される頼りになる存在になりたい」と展望した。

（この連載は宮下夕佳が担当しました）

地方ガス 将来展望 43

エネルギー事業コンサルタント 角田憲司

LPガスと脱炭素化

LPガス事業も営む地方ガス事業者にとって、LPガスの脱炭素化はどうなるのか、気になるところだろう。

業界内では昨年から「グリーンLPガスの生産技術開発に向けた研究会」が行われている。これはカーボンニュートラルなLPガスの生産技術開発に向けた最新の技術・研究開発動向等に関する情報の共有化を目的とした、産官学の研究会である。グリーンLPガスとは石油から生成しないLPガスを指し、都市ガスでのメタネーションに相当する「プロパネーション」による合成LPガスや、欧州で取り組みが進んでいるバイオLPガスが該当する。ただし、まだ技術・研究開発の動向を収集している段階であり、今のLPガスを代替できるかといった事業化検討はまだ先の話となる。

グリーンLPガスのうち、植物系廃棄物や家畜のふん尿から作るバイオLPガスは生産可能であるが、原料の特性上少量しか生産できず、地域限定的にならざるを得ない。水素と炭素からプロパンを合成する「プロパネーション」では今後、触媒の開発も必要となる等のハードルがある。また仮に生産の目途がついても、今のLPガス流通市場にて商用化するためには、メタネーションによるカーボンニュートラル都市ガスよりはるかに高い「コスト面での壁」を乗り越えねばならない。つまり「プロパネーション」による合成LPガスが日本でモノになるかは、現段階では見通せない。

だからといって、脱炭素化社会に向けた動きの中でLPガスがすぐフェードアウトしてしまうわけでない。天然ガス同様、石油や石炭に比べた低炭素性によりCO_2排出量の削減に貢献できるし、災害に強い特性を生かして地域のレジリエンス強化にも貢献できる。また、何よりも日本全体を見渡すと、生活になくてはならないエネルギーとなっている。

日本は「2050年ネットゼロ宣言」をしたが、達成に向けた課題は山積しており、宣言したからといって50年に達成できているとは限らない（たとえば電力がちゃんとゼロエミ化できているかはわからない）。一方、30年後の「ネットゼロ」は足元からの各セクターの省エネや排出量削減の地道な取り組みの蓄積の結果で成し遂げられるものであり、仮に将来、革新的な技術が登場しても地道な努力の価値が損なわれるものではない。要は、「詰め将棋的議論」に惑わされず、低・脱炭素化への貢献に向けて「やれること・やるべきこと」をきちんと行うことがLPガス事業者の当面の使命である。

ただし炭素の問題だけがLPガス事業の持続可能性を危うくするわけではない。都市ガス同様、「エネルギー需要が急速に縮減する中でどう生き延びていくか」の方が大きい問題である。次回、考えてみる。

Zoom+VTRによるオンライン塾
令和3年度ガス主任技術者試験
合格対策講座 甲種プレミアム塾
会場 ご自宅のパソコン・スマホ　定員 甲種先着24名
昨年度合格率全国平均10%、プレミアム塾はその2倍!!
今年どうしても合格したい方、不得意科目を克服したい方、いつも学習が長続きしない方向けのオンライン塾が開講!!
今年もZoomによるオンライン塾で開催!!
教室 オンライン講義だけでなく、演習問題に取組み、間違え、質問し、モチベーションの高い学習仲間との切磋琢磨で実力アップ
講師 ガスエネルギー新聞でおなじみ、452の資格ホルダー上井光裕がノウハウを伝授、受験指導実績9年20事業所
教材 都市ガス工業を圧縮したポイント集、演習問題は400問、模試と直前対策、アクティブラーニング教材も
合格によって生涯の価値が獲得できるプレミアム塾
■名　称：甲種ガス主任技術者試験合格対策プレミアム塾
■日　時：2021年 5/8, 9、6/5, 12, 19、7/18, 19、8/28
（計8日間、各日とも10：00～18：00）
※欠席の方は、事前収録VTRで学習できます。
■場　所：ご自宅のパソコン（最終回模試&直前対策は集合講座を予定）
■定　員：先着最大24名
■費　用：66,000円（税込）
詳細な内容やお問合せは ガス主任 プレミアム塾 検索
オンライン塾以外の時間でもSNSによりヘルプ、モチベーション維持のためオンラインコーチングを予定
アップウエルサポート合同会社　電話：080-4117-2434　Eメール：mitukamii@gmail.com　アップウエルサポート 検索

「発創する」
「i-takenaka」
― これからを考える、そしてはじめる ―
「タケナカのシゴト」
！はかる 屋外×電源不要×10年間
屋外で最大10年間、安定稼働し正確な計量が可能な堅牢性と正確性を併せ持った計量器です。
！まもる 作り続けたメーター×選ばれ続けた信頼
創業以来60有余年、都市ガス用メーターの製造を行い、ガス会社様との信頼を築いてきました。
！なおる 3R×一貫生産×自社修理
有効期間10年毎に修理・再生を行うことで、30年以上リユース可能です。
株式会社 竹中製作所　i-takenaka 検索
本社・市川工場　〒272-0033 千葉県市川市市川南5丁目1番33号
TEL:047-323-2188 FAX:047-322-7629
長野工場、筑波工場、大阪事務所