ガス営業／経営・政策

関西初、乾太くん全戸に
高槻にコンセプトマンション
大阪ガス都市開発

Daigasグループの不動産開発会社大阪ガス都市開発（大阪市中央区）は、大阪府高槻市のJR高槻駅から徒歩9分の場所に、関西圏で初めてガス衣類乾燥機「乾太くん」を全戸設置した分譲マンション「シーンズ高槻真上町」（11階建て、全30戸）を来年6月完工予定で建設、6月上旬から販売を開始する。エネファームtypeSも全戸に導入するなど、コロナ禍の在宅ニーズに対応した設備をそろえた。

JR高槻駅はJR京都線と阪急京都線が乗り入れ、新快速で大阪まで15分、京都にも13分と交通の便が良い。医療や教育機関など生活環境が整い、自然も豊かで市も定住促進に注力している。同社は高槻エリアをリモートワークとオフィス勤務の両立に最適な立地と判断し、コロナを踏まえた新たな付加価値を提供するマンションとして「たかつき Me:LIFE（ミライフ）」というコンセプトを立案。その第1弾として、今回の物件を位置付ける。

同社は自社物件の入居者を対象に定期的にアンケートやヒアリングを行い、その声を商品づくりに生かしている。今回は在宅時間の長期化に伴うニーズを踏まえ、「ラク家事」「置き配」「レジリエンス」をキーワードとした。

ラク家事では、洗面室に乾燥容量5㌔㌘のスタンダードタイプの乾太くんを標準設置（オプションで8㌔㌘タイプも対応）、その上下に大型リネン庫を配置することで、洗濯・乾燥・収納が満杯で再配達になるリスクを防ぐとともに、重い荷物を運ぶ手間も省く。

レジリエンスの観点では、自立発電タイプのエネファームtypeSを導入。年間購入電力量を75%削減すると同時に、停電時も700ワットの電気を供給する。余剰電力買取サービスも提供する。また、玄関前には戸別に水や非常食、救急セット等をしまえる防災備蓄庫も設置した。

4月上旬に高槻駅周辺にモデルルームを開設する予定。第2弾の物件も計画している。

シーンズ高槻真上町

1カ所で完結するようにした。乾太くんは「日本子育て支援大賞2020」を受賞しており、大阪ガスでは今後、分譲マンションへの導入を積極化していく考えだ。

置き配では、一般的に共用部に設置されることの多い宅配ボックスを、各住戸の玄関前に設置。同社は自社物件の入居者を対象に定期的にアンケートやヒアリングを行い、その声を商品づくりに生かしている。今回は在宅時間の長期化に伴うニーズを踏まえ、「ラク家事」「置き配」「レジリエンス」をキーワードとした。

ラク家事では、洗面室に乾燥容量5㌔㌘のスタンダードタイプの乾太くんを標準設置（オプションで8㌔㌘タイプも対応）、その上下に大型リネン庫を配置することで、洗濯・乾燥・収納が満杯で再配達になるリスクを防ぐとともに、重い荷物を運ぶ手間も省く。

レジリエンスの観点では、自立発電タイプのエネファームtypeSを導入。年間購入電力量を75%削減すると同時に、停電時も700ワットの電気を供給する。余剰電力買取サービスも提供する。また、玄関前には戸別に水や非常食、救急セット等をしまえる防災備蓄庫も設置した。

4月上旬に高槻駅周辺にモデルルームを開設する予定。第2弾の物件も計画している。

新社長

袋井ガス
豊田 大介氏（とよだ・だいすけ）
2005年広島大学大学院理学研究科修了、トモエ化学工業入社。08年豊田肥料入社、16年豊田有機社長（現職）、20年豊田肥料社長（同）、21年3月2日付で袋井ガス社長に就任。静岡県出身、42歳。

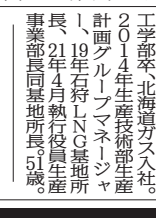
人事・組織変更

北海道ガス
（4月1日付）次世代プラットフォーム検討プロジェクトとICT推進部を統合・再編し、デジタルトランスフォーメーション・構造改革推進部を新設。ICT推進部のオペレーション・保守機能を北ガスサービスのシステム部門に移管する。技術&情報基盤整備本部を廃止し、同本部下の技術開発研究所と人材開発センターを独立組織とする。法務文書グループを新設する。

◇

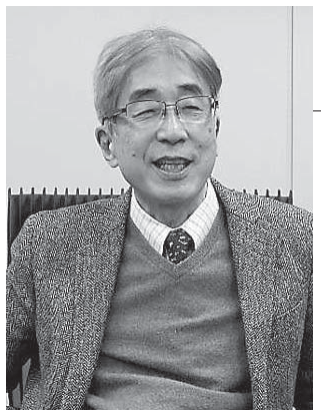
（4月1日付）常務執行役員技術開発研究所・人材開発センター担当（常務執行役員技術&情報基盤整備本部長、人材開発センター・監査部・リスク管理担当、ICT推進部長）土谷浩昭▽経営企画部長を解く 常務執行役員経営企画本部長井澤文俊▽常務執行役員生産供給本部長、デジタルトランスフォーメーション・構造改革推進部担当（常務執行役員経営企画本部長、生産事業部長、次世代プラットフォーム検討プロジェクト担当）前谷浩樹▽フレアスト事業担当部長兼務 執行役員フレアスト事業担当、北ガスフレアスト社長後藤隆一郎▽執行役員デジタルトランスフォーメーション・構造改革推進部長（次世代プラットフォーム検討プロジェクト部長）川村智郷▽執行役員生産事業部長石狩LNG基地所長（石狩LNG基地担当出向）宮本伸司▽経営企画部長（経営企画部経営企画グループマネージャー兼原料企画室長）金田幸一郎▽第二営業部長（フレアスト事業担当部長兼フレアスト事業担当マネージャー＝北ガスフレアスト出向）坪井則勝▽経営企画本部長付部長＝室蘭ガス出向（第二営業部長）前山芳輝 川村 智郷氏（かわむら・ちさと）1992年早稲田大学教育学部卒、北海道ガス入社。2011年企画部料金企画グループマネージャー兼経営企画グループマネージャー＝企画部長、17年エネルギー事業コンサルタント 角田憲司

四国ガス
（3月26日付）取締役、四国ガス産業社長（取締役常務執行役員保安推進プランナー導管本部長兼生産本部長）和田博明▽執行役員保安推進プランナー導管本部長兼生産本部長生産技術部長（執行役員徳島支店長）中川隆史▽執行役員徳島支店長（執行役員丸亀支店長）桑村政宏▽丸亀支店長（同支店次長）飯尾浩二 退任（四国ガス産業社長）高橋博昭



工学部卒、北海道ガス入社。2014年生産技術部生産計画グループマネージャー、19年石狩LNG基地所長、21年4月執行役員生産事業部長同基地所長、51歳。渋谷 聡氏（しぶや・さとし）1992年北海道大学大学院工学研究科修了、北海道ガス入社。北海道出身、52歳。

電力・ガス取引監視等委員会
八田達夫委員長インタビュー



東日本大震災から10年

DRの仕組み 不十分
分散型推進は地点別料金で

――震災を機に、この10年間で進められた電力・ガス自由化を振り返って、どう評価するか。

小売り全面自由化と発送電分離が実現し、取引の公正性やネットワーク部門の中立性を監視する機関として当委員会が設立された。いずれも3・11以前は考えられなかったことだ。大前進だが、残っている仕事はいくらでもある。電力自由化の当面のゴールを富士山頂に例えれば、現状はまだ6合目くらいだろう。

――この年末年始には寒波とLNG不足に起因する電力需給ひっ迫が起きた。まだ6合目ということだが、残る課題は。

需給調整にDRが活用できていないこと、先物市場が弱いこと、旧一般電気事業者の発電部門における内外無差別取引の実現、調整力コストを反映したインバランス料金の実現、電力潮流に応じた送電料金の課金（地点別料金）などだ。

安定供給上の一番の問題は、需給ひっ迫時に報奨金を支払って需要を減らしてもらうDRの仕組みが十分でないことだ。北欧、ベルギー、オランダなどでは調整力の6割がDRだという。日本でもDRを阻害している仕組みをなくし、新規参入者がDRで十分な利益を上げられるようにする必要がある。

電力自由化先進国ではスポット市場のリスクをヘッジするための先物市場が発達している。日本はそれが弱い。今回の需給ひっ迫でも、小売事業者が一部でも先物を手当てしておけば、ずいぶん影響は違ったはずだ。先物で一定の価格が保証されれば、発電会社が将来のスポット価格下落リスクを恐れずに十分な燃料を調達する動機にもなり、ひいてはスポット価格の変動を和らげる効果も期待できる。

旧一電の発電部門は自社取引は当委員会の、外無差別取引は当委員会の、現在の中心的なテーマの一つだ。既に旧一電は内外無差別にコミットしており、来年度から具体的に運用をしてもらうことになっている。小売り会社の相互参入が起き、ガス大手3社は22年4月に導管部門を分離する。これは非常に大きなことだ。

ガスで電力のような活発な新規参入が起こりにくいのは、3大都市圏の導管がつながっていないことが理由だ。電力会社のLNG火力向け導管とガス会社の導管も必ずしもつながっていない。つながっている場合も熱量調整の問題があり、競争が制限されている。電力とガスのLNGタンクが導管でつながれば相互にガスを融通でき、レジリエンスやLNG調達時の交渉力の向上にもつながるのではないか。長期的には解決すべき問題だ。

――50年カーボンニュートラルに向けて、都市ガスを活用した分散型システムが伸びるためには何が必要か。

二つの問題が絡まっていると思う。カーボンニュートラルの方向に進んでいくには、炭素税でなくてもいいが、何らかの形でカーボンプライシングが必要だ。その中でガスを脱炭素化する技術進歩に期待するのが一つ。

もう一つの分散型の促進には地点別の送電料金が有効だ。電力潮流の川上に当たる電源立地地域は送電料金を安くし、都市部など川下は高くすることで、電源立地地域では電力多消費型産業の立地が進み、都市部はコージェネのような分散型発電の整備が促される。地方創生にも役立つ。当委員会が進めている送電料金の発電側基本料金もこうした改革の一環だ。

英国や北欧では川下の発電に補助金を出すことでコージェネなどの分散型電源の逆潮流を大幅に優遇する制度もある。こういうやり方が、将来目指すべき方向だろう。

（聞き手・片山 浩樹）

デマンドレスポンス（DR）

電力は需要量と供給量を常に一致（同時同量）させないと周波数が不安定になり、最悪の場合は大規模な停電に至る。デマンドレスポンスは、報奨金の支払いなどのインセンティブによって、需給ひっ迫時に需要家に電力消費を抑制してもらったり（下げDR）、太陽光発電の余剰時には逆に消費を促したりする（上げDR）仕組みだ。

DRにより、需要家は需給ひっ迫時や電力価格の大幅上昇時に節電することで利益を得られる。電力会社は運転費が高い電源を稼働する代わりにDRを利用して、同時同量のコストを削減できる。

3・11以前は需給ひっ迫時に需要を抑制する仕組みが十分でなく、これが福島第一原発事故後の東京電力の計画停電の原因の一つにもなったとも言われている。

地方ガス 将来展望 44
地域LPガスの未来

エネルギー事業コンサルタント 角田憲司

LPガス需要は今も減少傾向にあるが、脱炭素社会への移行が早まったことで減少速度は速まるだろう。また人口減少・過疎化の進展に歯止めがかからないままだと減少はさらに加速し、需要密度が低い地域では「ガス料金が高い→ガスを使わない→ガス使用量が減少する→ガス収支が悪化する→ガス料金を上げる→ガス料金が高い」という「負のスパイラル化」が起きる確率が高まることだろう。

一方、LPガス販売事業者数は、今も経営者の高齢化や後継者の不在等による廃業・事業譲渡という形で減少しているが、今後は「需要減少に伴う経営悪化」という理由が増えてくると思われる。

ただし、その場合であっても需要家への供給は卸売事業者等に引き継がれるため、事業者数の減少は必ずしも「LPガス供給体制の危機」を意味しない。ここがSS（給油所）と違うところであり、また皮肉なことに、承継されることによって需要家には安定供給を、承継事業者には事業拡大によるメリットをもたらすことになる。

だがLPガス市場が縮小する中にあっては、この傾向もどこかで変化する。市場原理からして、不採算なLPガス販売をどんどん吸収していけば承継先の事業者の収支は悪化し、採算地域の利益を補填して価格を維持するユニバーサルサービス的な手法に限界が来るからであり、また、今は地域を問わず規模拡大している有力事業者もあまりに不採算な地域には手を出さなくなると考えられるからである。ゆえに、需要の過疎化が進む地域では供給そのものはなんとか引き継がれるかもしれないが、負のスパイラル化は免れない。

打開のカギは「地域ぐるみ」だと筆者は考える。「地域単位で消費者が安定的にLPガスを使用できる供給体制を構築する」という「横串をさす発想」で、既存の供給体制をリバランスすることである。では、その場合の担い手は誰がふさわしいのか。一番手は「地域の中核的な販売事業者」だろう。中核的な事業者は1社でなく、複数社や協業形態でも構わない。地域のレジリエンス的にも意味があるし、過疎化する地域のインフラ事業者に求められる「地域密着型のマルチサプライヤー化」の母体にもなれる。

ただし「地域でのLPガス供給の在り方」の検討を行政や業界団体主導で行うことは難しいかもしれない。元売事業者、企業系販売事業者、地場系販売事業者、小規模事業者が混在して利害関係調整が難しく、このテーマに特化して検討できる状況にないからである。

もっとも、規制産業でないLPガスは都市ガスのように行政や業界主導で在り方を検討する必要はなく、たとえば地域において自主的に検討すればよい。その方が当事者意識に基づく実効性のあるモデル検討ができるだろう。