

～ 協会事業のご紹介 ～

【速報】 第3回東京都高圧ガスセミナー開催される

公益社団法人東京都高圧ガス保安協会

11月21日(火)午後1時30分から、千代田区神田駿河台の全電通労働会館大ホールにおいて『エネルギーの多様化とLPガスの今後』というテーマで、第3回東京都高圧ガスセミナーが開催され、275名の参加者がありました。その詳細は2月号でご案内します。

当日のプログラムは以下のとおりです。



東京都LPガス協会 尾崎会長挨拶



会場全景

『エネルギーの多様化とLPガスの今後』

プログラム

13:30 開会挨拶 (一社) 東京都LPガス協会会長 尾崎 義美

【講演】

- 1 13:40 「LPガスの最近の情勢」
資源エネルギー庁 資源・燃料部石油流通課
企画官(液化石油ガス産業担当) 谷 浩(たに ひろし)氏
- 2 14:20 「次世代タクシーが目指すもの」
トヨタ自動車株式会社 TC製品企画
ZPチーフエンジニア 粥川 宏(かゆかわ ひろし)氏
- 3 15:00 「エネルギー自由化とLPガス産業」
東京理科大学 大学院
イノベーション研究科教授(研究科長) 橘川 武郎(きっかわ たけお)氏

16:00 閉会挨拶 (一社) 東京都LPガススタンド協会会長 山田 能成

各演者の講演要旨



「LP ガスの最近の情勢」

資源エネルギー庁 資源・燃料部石油流通課

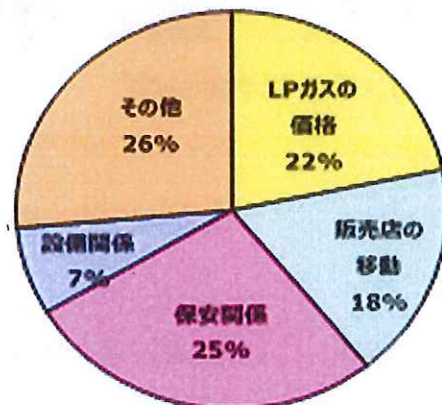
企画官（液化石油ガス産業担当）

谷 浩 氏

LP ガスの重要課題である料金の透明化を中心にお話しされました。

LP ガスは重要なエネルギーである反面、小売価格、料金の不透明さが問題であり、国としてもWGを設け改善策を検討している。約7割の事業者が料金を公表しているが、消費者への説明など一層の透明化が必要。取引適正化ガイドラインでは苦情や問合せに対し受付窓口を置くなど適切迅速な対応を明示している。また、今後エネルギー間の相互参入の波の中で、「攻め」の安全・安心や「絶対的信頼の確保」が不可欠。さらにLP ガスの「見守り」「駆け付け」機能など消費者と近い関係を生かし、すでに業界では実践されている各種割引など創意工夫をお願いしたい。

平成28年度 相談件数割合



（参考）都市ガス小売自由化後の事業者の新たな取組み

●新たな料金メニューやサービスメニューでは、次の類型が見られる。

新メニュー

石巻ガス 「新築祝い5年割」：新たにガスを採用した場合、5年間10%割引
 坂戸ガス 「子育て家庭割引」：中学卒業までの同居している場合、さらに5%割引

セット割引

館林ガス 「館ガスでんきセット割」：館ガスでんきとのセット契約の場合、216円/月割引
 中部ガス 「マイオプションG」：電気・ケーブルTV・宅配水とのセットで、最大324円/月割引

ポイント

富岡ガス 「RARAポイント」：ガス料金・リース料金等1,000円につきスーパーのポイントが3ポイントが付与
 塩釜ガス 「いんでガス」：ガス料金にポイントを付与、スーパー・コンビニのポイントと交換可

見守り

仙台市ガス局「安心・安全見守り活動」：ガス使用量が極端に少ない、郵便物が溜まっている等の異変があった場合、関係機関に連絡

見える化

北海道ガス「TagTag」：電気・ガスの使用量・料金の照会や省エネに役立つ情報が掲載（会員制Webサイト）

駆けつけ

広島ガス「広ガス暮らしサポート」：水回りのトラブルに24時間365日受付 日本ガス 日本ガスひだまり暮らしサポート：水まわり・玄関鍵・窓ガラス・電気設備のトラブルに、専門のスタッフが24時間365日駆けつけ



「次世代タクシーが目指すもの」

トヨタ自動車株式会社 T C製品企画

Z Pチーフエンジニア 粥川 宏 氏

10月に発売されたLPガスハイブリッドのジャパンタクシーの特徴について説明頂きました。

今回全てのユーザーに満足頂けるタクシーを開発した。

○今までのタクシーの課題

高齢者、障害者にとって乗降の不便さが課題であり外出の妨げになっていた。また女性は社内の臭気が不快と感じている。またタクシードライバーも高齢化が進んでいる。こうした課題を踏まえ疲れにくく扱いやすい車を開発した。また経営者にとっては人件費、燃料費、修繕費の軽減を求める声が多く改善を図った。

2020年の五輪年次に向け①ユニバーサル化（低床化）によるバリアフリーの社会実現への寄与
②環境性能の向上によるCO₂削減、および安全性の向上のため先進的技術の導入（視界の確保など）
③観光立国に向け社内スペースの拡大、等改善を図った。特にLPガスハイブリッド車の環境性能については従来のコンフォートと比べ2倍の燃費向上、CO₂排出量は2030年基準の3割減、室内の臭気についてはナノイーイオン2基搭載、などの改善を行った。

ボディーカラーは日本の飛鳥時代からの伝統的で日本を象徴する色である濃藍^{こいあい}を採用した。

なお、当日は実車を屋外に展示（以下の写真）し、多くの方が見学しました。





「エネルギー自由化とLPガス産業」

東京理科大学 大学院

イノベーション研究科教授（研究科長）

橋川 武郎 氏

LPガスの特性として付加価値の高さ、熱量の高さ、ビジネスの強さなどがあり、成長性がある業界であることを強調されました。

インドネシア、マレーシアなど東南アジアの農山部でLPガスが普及しつつある。インドネシアでは政府の補助金の効果もあり5千万世帯に導入。ミャンマーでも電力不足もありLPガスが18%導入されている。バングラデシュでも天然ガスの枯渇もありLPガスが普及している。最大理由は熱量の高さなど付加価値が高いため。もともと持っている商品の強さを理解する必要がある。電力都市ガスの全面自由化となった今、LPガスは逆襲のチャンス。エネルギーの自由化を受け電力会社とLPガス事業者のタイアップなどの変化は起こっている。LPガスの顧客との接点の密度が高い。逆襲の道はあり東京から始まる。天然ガス市場にいかに食い込めるか？がカギとなる。

今後、電力の価格は下がらない可能性がある。その中でLPガスはサービスの向上がかぎとなる。料金の透明化は絶対必要であるが進んでいないのは、今までは怠っていたわけではなく難しかったからである。小売価格は今まで顧客には公表より割高に映っていた。料金についてトラブルは訪問販売上のトラブルが多い。料金も含めたサービスの透明化を図るという考えの方がいい。

都市ガス企業を4つにグループ化した場合、どのグループと争うのかを把握する必要がある。第4のグループである、列車で運び導管で小売供給する地域は、都市ガスも来ないのでターゲットとなる。電力会社は都市ガス会社と組んでいるケースは今のところ少ない。今後はLPガスと組む可能性もある。

LPガスの特性を認識すべきである。日本のLPガス産業の特徴としては①基幹エネルギーの一つであること②高い付加価値③分散型エネルギーの王者④有事の際の最後の砦、がある。

- ① **基幹エネルギー**：現在、全国の44%（2440万世帯）がLPガスを使用しているがその需要は減少。またタクシー業界も高齢化により減車しているが移動人口は増えているため需要に答えきれていない。（全国に法人TX19万台個人TX5万台）震災時にLPガスタクシーが活躍した。都内の移動人口は増加しているが自家用車は減少傾向にある。電車バスは増えている。その中でタクシーが減っている。需要が減っているというより需要を生かしていない。従業員不足と高齢化がネック。東京からこの傾向を変えていける。
- ② **付加価値の高いエネルギー**：熱量の高さなど特性がある反面、備蓄が減少（50日→40日）。LPガスを入れた熱量調整したガスが足りない。発送の転換が必要。いかにビジネスチャンスを逃さないか？付加価値として戸別配送、保安サービスなど顧客とFace-to-Faceの関係にある。また安全面も飛躍的に向上し約40年前には死者63名の時代から2014年では1名と劇的に向上した。このことからアジアへの展開が多くなっている。

30分駆け付けなどのサービスなどのメリットもある。

- ③ **分散型エネルギー**：震災時に原発が動かずオール電化世帯は困った。また福島原発事故で11兆の国民負担が発生。東電がやれることをやるべき。集中型から集中・分散型の時代到大転換している。オール電化世帯でもLPガスが必要であり今FRP容器も市場化され普及しつつある。この技術力はアジアに普及しつつある。オール電化の家こそLPガスを導入すべき。
- ④ **災害時の強さ**：都市ガスエリアが今災害に最も弱い。東京ガスエリアこそLPガスを入れることが社会的使命。今、内なるエネルギーの安定供給が重要となり、都市ガスエリアにおいても需要は高まっている。逆襲しなければならない。シェール天然ガスが昨年から入ってきたが、シェールLPガスも2012年から入ってきている。2013年から輸入価格が下がっている。LPガスは国家備蓄32日分、民間備蓄62日分あり仮設住宅での活用が期待できる。都市ガスエリアにおいてもLPガスを普及することが社会的使命である。2014年に策定された「エネルギー基本計画」では石油とLPガスは有事の際の「最後の砦」と位置付け多くのことが実行されている。災害に最も弱いのは都市ガス地域であり、防災の必需品と位置づけ全国展開の必要がある。またアジアでの災害対策としての展開も視野に置く必要がある。若い社員をぜひ東南アジアに送ってほしい。

LPガスをめぐる新たな動きとして①アメリカからのシェールLPガスの輸入が始まりLPガスの輸入価格、卸売り価格が低下傾向にある。②軽量、安全性などの特徴あるFRP容器による市場開拓により電化世帯でもLPガス使用が可能になっている。現に横浜市の中学校では都市ガスエリアだがLPガスが使われている。さらに都市ガスエリアでのLPガス導管供給の可能性も出ている。

LPガス業界の課題は高コスト体質脱却のためのLPガス業者の連携であり、料金の透明性の確保が不可欠である。基本料金が高いなら顧客に説明する必要がある。料金は3部料金（基本、従量、設備利用）でよいと思う。

日本の高度成長期の素晴らしいところは地方もよくなったところである。LPガスがその主体である。消費者への相談の方法もアジアの参考となる。素晴らしい商品と顧客とのコンタクトは微塵も揺らいでいない。官民双方で変革が必要だが、主役は事業者であり内需拡大のみならず海外展開も今十分可能であり「高級天然ガス」の誇りを持ち成長をお願いしたい。逆襲の時代である。

【閉会の辞】

閉会にあたって、(一社)東京都LPガススタンド協会の山田能成会長から、「LPガスの問題点と有効性、また将来にわたっての展望が得られたのではないかと思います。ぜひ明日からのお仕事に生かしていただければと思います。本日はまことにありがとうございました。」との御挨拶で閉会となりました。



東京都LPガススタンド協会
山田会長から閉会の辞

アンケート集計結果

セミナー直後に参加者からアンケートを回収させていただきました。

122 人の方々からご提出いただいたアンケート結果の概要を以下にまとめました。

ご協力いただきました方々には厚く御礼申し上げます。全般的に大変ご好評をいただきました。

○谷企画官のご講演について

- ・ LP ガスの現状と業界の今後の取り組むべき道が分かった。
- ・ 料金の透明化、コスト構成、仕組について初めて知った。
- ・ 液石法改正の内容が理解できた。
- ・ 地域によっては消費者が選べない状況が多く、行政の指導を望む。
- ・ 都市ガスに対してのポジティブな姿勢の取組が認識できた。

○粥川チーフエンジニアのご講演について

- ・ ジャパンタクシーの特徴がよく分かった。
- ・ 日本のタクシーの未来を感じた。
- ・ 日本の良さをもち、世界にアピールできるタクシーに期待したい。
- ・ ジャパンタクシーの開発思想がよくわかった。
- ・ やさしさおもてなしの心に関係していることが興味深い。
- ・ 快適さが伝わってきました。

○橘川先生のご講演について

- ・ 橘川先生の「LP ガスの逆襲」という言葉が印象的で LP ガス業界にも将来性があることが分かった。
- ・ 災害に強い LP ガスということが改めて分かった。
- ・ LP ガス業界の新しい展望が開けた。
- ・ LP ガスはまだまだ成長余力がある。
- ・ LP ガスは基幹エネルギーということが分かった。
- ・ オール電化エリアの攻めということを開けて良かった。
- ・ アジアの市場の可能性を理解できた。
- ・ LP ガスの新しい世界と経済性、勉強になった。

○全体的講評

- ・ 大変興味深いセミナーでした。
- ・ 3 講演とも素晴らしかった。
- ・ まだまだ LP ガスは需要拡大の余地があると感じた。
- ・ こんなに皆様 LP ガスについて真剣に話したことがあったらどうか。
- ・ 橘川先生の講演は素晴らしかった。再度お願いしたい。
- ・ 非常にわかりやすい。
- ・ 3 者とも建設的であり有益であった。
- ・ LP ガスの強みを再認識できた。