エネ事業を通じた地域貢献

持続可能な地域を具体化
自治体・市民との関係強める

都市ガス会社による「地域エネルギー事業」は、持続可能な地域社会づくりへの貢献や、自治体、企業、市民との協力関係に基づく地域の強じん化という意味で重要な取り組みだ。今回は、電気料金を通じ市民活動を支援する小田原ガス出資の湘南電力と小田原市の取り組みと、電力供給を通じ温暖化対策と防災力強化の両方を強化する島田ガス・静岡ガスグループと島田市の取り組みを取材した。

小田原ガス　湘南電力　小田原市

子ども食堂を支援
官民で小田原応援プラン

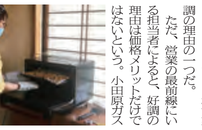
小田原ガスが出資する地域新電力「湘南電力」（社長＝原正樹小田原ガス社長）は、電気代の1%を原資に神奈川県小田原市内で子ども食堂に取り組む団体を支援する新しい電気料金プランを3月に開始、市民から好評を得ている。同料金プランはSDGs（持続可能な開発目標）達成を目指す小田原市と共同開発した。小田原ガスは販売代理店として同料金プランとガスのセット割を顧客に提案、契約拡大に貢献している。「小田原のガス会社が小田原の活動を応援」という分かりやすさが顧客に受け入れられ、小田原ガスのブランド力強化にもつながっている。

身近な活動支援に市民賛同

お結びころりんのスタッフと子ども達（2019年12月撮影）

神奈川県西部を中心エリアとする湘南電力は、2014年の設立当初から、電気代の1%をサッカーチームや市民活動の支援を通じて地域に還元するユニークな低圧向け電気料金プランを採用している。出資者のJ1リーグチーム湘南ベルマーレや、西湘南地域の環境・防災活動など、需要家は支援先に応じ4プランから選べる。今年3月、五つ目のプランとして小田原市と共同開発した「小田原市応援プラン（お結びころりんコース）」が加わった。

お結びころりんは、同市東北部の上府中地区で地域の居場所づくりとして、子ども食堂の活動を行う団体の名称。地元スーパーや農家などから支援を受け、月1回程度、子ども食堂を開いている（現在はコロナ禍のため弁当を配布）。湘南電力の新料金プランを選ぶと、電気料金の1%がこの団体の支援となる。同料金プランの契約件数は開始後4カ月の7月初め時点で約400件と好調だ。第1回の支援として6月、お結びころりんにオーブンが設置された。「自宅で味わえない料理を子ども達に楽しんでほしい」とお結びころりんが要望したものだ。


小田原市応援プランを通じた支援としてオーブンを設置した

契約獲得の原動力は、筆頭株主で低圧電気の販売代理店でもある小田原ガスとLPガス子会社の西湘ガス産業だ。小田原ガスなどのガスを使っている顧客が湘南電力の電気を申し込むと割安になるセット割を2月に開始、3月に始まった小田原市応援プランも併用できるようにした。これが好調の理由の一つだ。

ただ、営業の最前線にいる担当者によると、好調の理由は価格メリットだけではないという。小田原ガスの緒方裕営業部くらしサポートチーム・リーダーは「自分の電気料金が市内の団体を支援するという同料金プランのコンセプトがお客さまに身近だと感じてもらえた。今回、電力自由化から約4年間ずっと切り替えなかったお客さまにも選んでもらったケースが多かった。これこそお客さまに受け入れられた一番の証だと思う」と話す。

小田原ガス 緒方リーダー

同料金プランの契約数が伸び、支援金は想定以上になる見通しになった。そこで小田原市と湘南電力は、お結びころりんの要望も受け、市内の他の子ども食堂の活動にも支援を広げることを検討中だ。

共同事業の経緯

同料金プランの共同開発を呼び掛けたのは小田原市だった。小田原市は再エネや自然環境など地域資源を生かして環境・経済・社会の好循環を生み出そうという環境省の「地域循環共生圏」構想に賛同、17年に部局横断の若手職員を集めたプロジェクトチーム（PT）を発足し具体的施策の検討を始めた。「自然環境の保全・活用への資金循環」と「エネルギーの地産地消の普及」が両立する仕組みづくりを目指し、市民への聞き取りなどをもとに検討を重ね、19年1月、小田原に拠点があり地産地消エネに実績のあった湘南電力に共同事業を提案した。

湘南電力で同メニュー開発に携わった土井悠史氏は「当社として地元再エネによる地産地消が進んだことで、持続可能な社会で重要な『環境』『経済』（地元経済への貢献）の取り組みにめどが立ち、『社会』の側面にどう取り組むか検討していた時に小田原市から相談された」と振り返る。約1年協議し、同年12月に湘南電力の料金プランの枠組みを使ってお結びころりんを支援することを決めた。

湘南電力 土井氏

小田原市と湘南電力が重視したのは、シンプルな仕組みにすることと、市民にとって身近な活動を支援することだ。小田原市のPT事務局の杉田智史氏（環境政策課）は「基金方式では人手やコストがかかるが、湘南電力の料金プランの仕組みを応用すれば新たな仕組みづくりはいらない。支援対象を市内の自然環境保全などに設定すると漠然としてしまうが、特定地域の子ども食堂の場合は話を聞けば具体的な光景が浮かぶだろうと考えた。地産地消エネを販売する湘南電力の電気で支援を受けると分かれば、子ども食堂に関わる大人や子どもへの環境問題に対する啓発効果も期待できる」という。

支援を受ける側のお結びころりんとの意識合わせにも丁寧な対応が必要だった。湘南電力の土井氏は「新料金プランありきではなく、一緒に地域課題を解決するパートナーと認めていただけるよう、まずは信頼関係を築くことを心掛けた。子ども食堂が開催される際に参加するなど、小田原市担当者と連携できたことも、信頼を得る決め手となった」と話している。

小田原市の杉田氏は「今回、湘南電力と代理店として関わった小田原ガスなどの地元民間企業のグループは、意思決定も営業もスピード感があり、心強い存在だった。今回の事業をモデルに、近隣市町村にも広がることを期待している」と話す。

小田原ガスのプロフィール
▼本社＝神奈川県小田原市扇町▼設立＝1913年　▼社長＝原正樹▼供給区域＝小田原市、南足柄市、箱根町、大井町、開成町、二宮町▼需要家件数＝4万2231件（2019年度）　▼グループ会社＝LPガス販売の西湘ガス産業、新電力の湘南電力

メニュー多様化に理解深まる

湘南電力の小田原市応援プランは小田原ガスにとっても転機になった。「湘南電力の電気は料金的に他社と遜色ないが、小田原市内のお客さまの心に響きにくかった。今回、小田原の活動を支援するプランができ、ガスとのセット割もできたことで受け入れられやすくなり、営業担当もより積極的になった」（樋口仁執行役員導管事業部長）という。

小田原ガス 樋口執行役員

小田原ガス取締役兼湘南電力統括の大脇紀氏は、「湘南電力のガスセット割と、小田原市応援プランは別個に検討されたが、たまたま開始時期が近く、小田原市応援プラン拡大の後押しとなった。市の若手職員や、湘南電力の若手の土井が何度も協議した結果よいものになった」と話す。

小田原ガス 原社長

小田原ガス 大脇取締役

小田原ガスと湘南電力を率いる原正樹社長は、「ガス事業は、低炭素エネルギーの普及という社会貢献をしながら商売をしてきた。小田原市応援プランにより、社員に社会貢献の喜びが改めて浸透してきたのではないか。小田原ガスのガスや電気は現状でも競争力があるが、価格面以外の新しい付加価値がないと、競合他社に安い値段を提示されれば価格競争に巻き込まれる。しかし、当社は大手ではないから限界がある。小田原市応援プランで一つ、お客さまが当社を選ぶ理由となる付加価値ができたと思う。若手が頑張ったのは非常に画期的だったし、今後もこの取り組みを指針として取り組んでいきたい」と話している。

地産地消へ地元企業結集
小田原ガスと湘南電力が要

小田原市内の企業はエネルギー地産地消の連携体制を組んでおり小田原ガスと湘南電力はその要だ。

「地産」は再エネ会社「ほうとくエネルギー」が担う。12年に小田原ガスを含む市内企業38社が出資して設立された。市民ファンドによるメガソーラーなどを設置している。

湘南電力は「地消」を担う。14年に、新電力支援ベンチャーのエナリス（本社・東京）とサッカーJ1リーグ湘南ベルマーレが設立。16年から小田原の企業との協力を強め、ほうとくエネルギーの再エネなどを電源にした地産地消電力を湘南電力が供給、小田原市に拠点を置く小田原ガスと古川（LPガス販売会社）が代理店として電気を売る体制をつくった。

湘南電力は17年5月に小田原市に拠点を移し、小田原ガスとLPガス事業の古川が筆頭株主、ほうとくエネルギーも大株主となり、名実ともに小田原の企業になった。

こうした企業の連携体制は、小田原市が3・11後の計画停電で地元産業に影響が出たことを機につくった「小田原再生可能エネルギー事業化検討協議会」がきっかけになった。

ほうとくエネルギーの太陽光発電所

大手通り（長野県上田市）

ガス燈のある街

上田城の城下町、宿場町として栄えた上田市には、今も歴史的な風情が残ります。26基のガス燈が立ち並ぶ大手通りは、上田駅から城跡公園へ景観をたどりながら進んだ先にあります。上田藩主の居館跡に建つ上田高校の前を通り過ぎて大手通りにぶつかるところ、上田市役所の駐車場脇にあるのが、写真の4灯式のガス燈です。

撮影：川村典幸

島田ガス　静岡ガスG　島田市

公共施設に地産電力
太陽光・蓄電池で防災力も

静岡ガスグループの島田ガスと静岡ガス、新電力の静岡ガス&パワーの3社共同事業体（島田ガスJV）は7月21日、静岡県島田市と、市の公共施設への電力供給などのエネルギー事業を通した持続可能なまちづくりで連携する協定を締結した。島田ガスJVは、市の本庁舎、市立小中学校など48の公共施設を対象に、15年間安価な電力を供給するほか、防災拠点になっている施設の一部に太陽光発電や蓄電池を設置し、再生可能エネルギー普及やまちの防災力向上も図る。新たな官民連携の取り組みを取材した。

SDGsへの貢献目指す

左から順に岸田裕之静岡ガス社長、染谷絹代島田市長、新家島田ガス社長、松本尚武静岡ガス&パワー社長

かつて東海道の宿場町として栄えた島田市は、今でも新幹線、高速道、空港（静岡空港）のある交通の要衝だ。ただ人口は日本の人口のピーク（2008年）より10年以上も早い1995年の10万3490人をピークに減少している。

島田市と島田ガスJVの協定の名称は「SDGs（持続可能な開発目標）を先導し持続可能なまちづくりを推進する電力供給等業務に関する協定」。市は電気の購入を市内企業に切り替え、域内資金循環創出と、再エネ比率向上と省エネ推進による温暖化対策を推進。さらに太陽光や蓄電池で防災力アップを目指す。

島田市役所本庁舎の完成イメージ

市は今年2月、市役所本庁舎、市立小中学校25校など約50施設の年間電気料金低減および市の施設を利用した低炭素型まちづくり、エネルギー地産地消、SDGs達成につながる提案を公募していた。審査の結果、島田ガスJVの提案が最優秀提案に選ばれた。

提案は「電力価格」と「付加提案」の総合点で選んだ。島田ガスJVの提案内容は多岐にわたるため、両者は4月にいったん基本協定を締結、詳細を引き続き協議した。今回協定では、島田ガスJVが①48の公共施設への電力供給、②最大17カ所の公共施設に太陽光設備を設置、③最大16施設に蓄電池を設置、④新・市役所本庁舎（23年開庁予定）に電気自動車（EV）、充放電器を設置―の4点を決めた。電力供給開始は10月1日から15年間。48施設が使用する電力の約1割を太陽光にすることも決めた。

②の太陽光は、島田ガスJVが初期費用を負担。発電した電気はその施設で使用し、使用量に応じて島田ガスJVが電気代を徴収する。いわゆる「PPAモデル」（発電者からの直接購入）だ。③の蓄電池は指定避難所など防災拠点となる公共施設を対象に島田ガスJVが初期費用を負担して設置する（国の地方創生臨時交付金を得て市が一部負担）。災害で停電が発生した時にスマートフォン充電など最低限の機器が使える環境を整える。新本庁舎を含む8施設が蓄電池、太陽光の両方を設置する。

EVを含む島田ガスJVの初期費用負担分は電気料金（サービス料）として回収する。省エネ診断（全15施設）、市民発電電力（卒FIT）買い取りと「地域ポイント」による支払い、自己託送による電力融通（公共施設に設置した太陽光や市のごみ発電設備含む）などについても協議中だ。

島田ガスのプロフィール
▼本社＝静岡県島田市横井▼設立＝1957年▼社長＝新家（にいのみ）博之▼供給区域＝島田市▼需要家件数＝5189件（2020年6月末）

価格に加え環境・SDGsを重視

島田市が提案公募を行った直接的契機は、小中学校全普通教室への空調設置と、計画中の新本庁舎の規模が現庁舎の2倍となる見込みになったことで、今後の電力消費量増大が懸念されたからだ。他自治体の電力入札では新電力と大手電力の価格が拮抗していたことに加え、価格よりむしろ環境配慮やSDGsへの寄与に重点を置くべきとの要請が強まっていること、単年度入札の繰り返しでは事務負担が大きいことなどから、今回のような提案公募にしたという。公募に当たり、神奈川県小田原市が小田原ガス出資の新電力の湘南電力などと連携して行っているモデル事業（市立小中学校への太陽光・蓄電池設置）を視察したという。

グループ力を生かす

島田ガスJVでは事業実施に当たり、特定目的会社などは立ち上げず、島田ガスが代表企業として市との契約主体となり実施する。静岡ガスは提案の企画、詳細設計と今後の運用管理、静岡ガス&パワーは電力供給業務、太陽光などの資産の所有管理を担当する。

島田ガスの新家博之社長は、島田ガスJVの提案が採用されたことについて「当社はこの地域で60年以上ガスを供給する地元密着企業。常々、地域社会への貢献として地域活性化、まちづくりでできることはないか考えていたので、提案公募はよいチャンスだった。この事業を通じ市内での知名度、好感度を高め、これまで以上にお客さまとの信頼関係を深め、それを基盤に新たなサービスを提供するような、好循環をつくりたい」と意欲を示した。

島田ガス 新家社長

担当の齊藤孝浩営業グループリーダーは「昨年11月の日本ガス協会の地域活性化フォーラムで、鳥取ガス、小田原ガス、越後天然ガスが、電力業務を通じて地域内で連携しSDGs達成へ取り組む話を聞き、ぜひ島田でも、と強い思いを持った。地方都市だからこそ実現できると確信を持って静岡ガスグループで取り組んだ」と話す。「当社JVの提案が採用されたのは、行政が主催する環境イベントや親子クッキングコンテストなどを通じ普段から市と接点を持ち、市のニーズを的確にくみ取れたことが大きいと自負している。協定締結に向けて行った各施設の訪問調査の多くをコロナの緊急事態宣言期間中に実施したので感染防止に努めながら作業した。今後もしっかりと市とコミュニケーションをとって事業を成功させたい」と意気込んだ。

島田ガス 齊藤リーダー

静岡ガスのマルチエネルギー事業本部都市エネルギー部の柿沼卓也都市デザイングループリーダーは「地域社会の発展に寄与することが当社の理念。今回は全く新しい取り組みだったが、グループとして総力で対応した。今後もグループ一丸で地域の活性化に取り組みたい」と話す。

とは言え、太陽光や蓄電池などに新たに投資しながら採算を取っていくのは難しい。同部の都市デザイングループ土橋亮太氏は「当社グループも適正な利益を上げないと持続可能にならない。太陽光などの資材や電力の調達などノウハウの蓄積があり、コストダウンは可能だ。また投資回収に当たり、15年間という長期での契約ができたことも大きい」と自信を示す。

島田ガスの地道な努力を評価

島田市の担当者は、島田ガスJVの選定理由を「電気料金削減の提案が期待する水準で、長期間にわたる供給が提案されていた。さらに八つの付加提案がありプロポーザルの主旨をよく理解していることが確認された」（島田市行政経営部資産活用課の冨永正克庁舎管理担当課長補佐）という。従来は対象施設で年間2億円、15年総額で30億円を超える金額が電気料金として外部（大手電力）に支払われていたが、今後は料金削減効果と島田ガスJVの投資効果を合わせ15年総額で約10億円が地元にとどまる。この資金が地域で循環し、市の「公民連携による持続可能なまちづくり」に寄与すると期待している。

コロナ禍での業務が続いたが「緊急宣言終了後も東京や大阪など遠方の事業者とはウェブ会議などで対応し意思疎通に難しさを感じる場面が多い。市内は感染拡大を免れているため島田ガスのような市内事業者とは対面で打ち合わせなどができる。今は、そういうところに市内事業者の便利さを実感している」と話す。

市は、島田ガスについて「コロナ禍で普及した飲食店のテイクアウトでの食品ロスを削減する提案や、樹脂製のガス管を加工した手作りのフェイスガード寄贈など、島田ガスのフットワークの良さとアイデア、創造力を評価している。さらに、島田ガスは社員の子宝率指標で県下ナンバーワンになった実績があり、若手社員のワークライフバランスへの配慮でも他社の規範となっている。市内経済に好循環をもたらす企業経営が継続されることを期待している」と評価。地道な努力によって島田ガスが勝ち得た市との信頼関係が、今後15年の事業を成功に導く鍵と言えそうだ。

日本ガス協会のページに関するお問い合わせは広報グループ、大武（☎03・3502・0112）まで。