

タスクフォース21

20250725 中田英穂

パターン1

- **基本料金から設備料金を分割して総額変動なし**
 1. 例 基本料金2500円→基本料金2300円 設備料金200円
 2. このパターンが多いと思われる
 3. 但し昨年中に基本料金を値上げしている事業者も多い
 4. 設備料金について明確な根拠はない
 5. 地域における大手の動向を見て決定しているパターンが多い

パターン2

- **基本料金変更なし 設備料金0円**

1. 例 基本料金2500円 設備料金0円(該当なし)
2. 0円の理論武装はない
3. 昨年基本料金値上げしている事業者あり
4. 1件のアパートに複数の料金が存在する事を避けたいとの意向強い
5. 地場大手の動向に右に倣え
6. システム改修に投資せず 請求書の欄外に印刷しているケースもある

- **基本料金値下げ 従量料金値下げ 設備料金0円**

1. 全電化 都市ガスとの他エネルギーとの競争を意識している

状況

1. エアコン 温水便座 ドアホン Wi-Fi エレベータ 駐車場舗装 部屋リフォーム等の無償化はなくなった
2. 地域により給湯器 配管の無償サービスは未だ存在すると思われる
3. 新設案件は都市ガスエリアは都市ガス会社に流れている
4. アパート切替は減少した
5. 戸建て切替活発

前提として考慮すべきこと

1. R6 テレメ率65% R7テレメ率71.9%見込み
2. 日本国人口2008年12.808万ピーク 2030年11.913万高齢化率37.7%
3. 大手各社は2030年に向け増客 増量目指している
4. 販売店のM&Aが急速に進んでいる

課題

1. 三部料金制スタートしたばかりで料金表の整理統合はこれから
2. 何でもタダのビジネスモデルから脱却したばかり
3. しかし新サービスの開発はこれから
4. 価格水準どうするのか
5. ガス消費量の拡大
6. 人手不足

三部料金制移行へのポイント

- 消費者に分かり易いこと
- 同業他社と比較されにくいこと
- 社員が説明できること
- 会社が損しない事
- 競合に対抗出来ること

■ 見守る側のコメント

まだまだ元気なのですが70歳を超えてから時々怪我をしたり心配しています。頻繁に連絡をするのはお互い負担になるので、毎日元気メールが来てガスの使用状況から生活のリズムが確認できるのでとても有難いです。大袈裟に特別な機械をつけなくていいのも気に入ってます。同じ情報を名古屋の妹も見ることができるのですが、コロナ禍でなかなか帰れないので安心できると喜んでいきます。 (40代 息子)

選べるガスの料金メニュー

現行料金表

三部制適合 現行料金表

+

▶ 選べる料金メニュー

給湯器・暖房機・乾燥機など指定するガス機器を保有のご家庭

■ 基本料金表 (一例)

基本料金	2,150 円	
設備料金	0 円	
従量料金 単価	0～10 m ³	700円/m ³
	10～20 m ³	650円/m ³
	20m ³ ～	580円/m ³

- 一つの想定で、LPガス高騰時 現行料金とは異なりますが考え方は共通しております。
- 配送距離・配送頻度などにより毎月の基本料金が変わる場合があります。

料金メニュー利用基本料

200 円/月

◆ 用途別特割

給湯割プラン	15%引 (595円/m ³)
暖房割プラン	30%引 (490円/m ³)

- 用途別特割はガスメーターが用途別などに分けて計測した値を用います。
- 用途別の分計方法は、
給湯割プラン
0.14m³/h以上のガスをご利用頂いた場合
暖房割プラン
0.01～0.14m³/hのガスを30分以上連続でご利用頂いた場合
となります。

◆ ライフスタイル特割

朝割プラン (6:00-8:00)	10%引 (630円/m ³)
夜割プラン (18:00-20:00)	10%引 (630円/m ³)
曜日割プラン	10%引 (630円/m ³)

◆ 指定時間特割

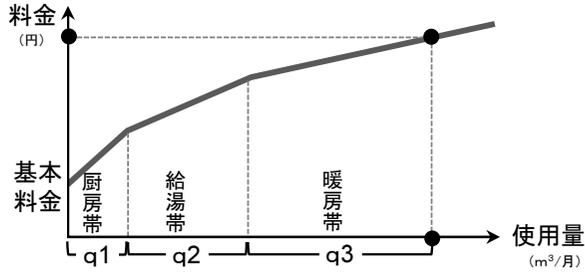
	毎日時間割	割引率
給湯 使用時間帯 特割	一日当たり好きな 2 時間	15%引 (595円/m ³)
暖房 使用時間帯 特割 (暖房期限定)	5 時間	30%引 (490円/m ³)
乾燥機 使用時間帯 特割	1 時間	10%引 (630円/m ³)

- お客様が希望した時間帯を割引きます。
- どれか一つを選び、複数選択はできません。

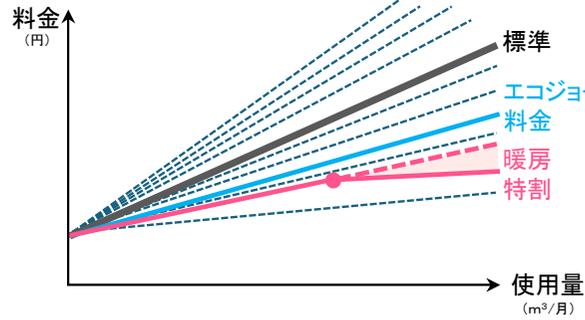
■ ダイナミックプライシング 期間割・地域割・限定特割など

料金体系の比較

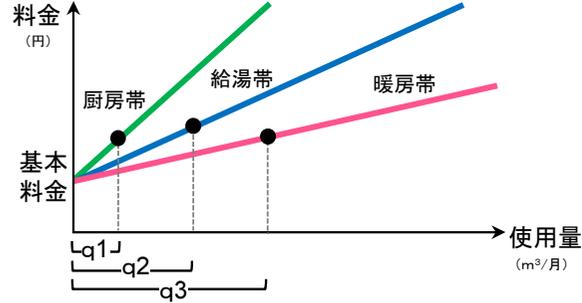
【現行の料金体系】 $Y=ax+b$ 型



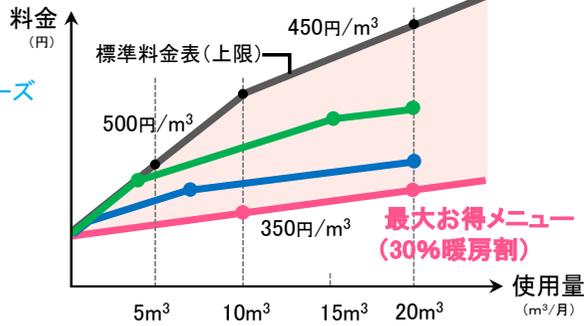
【イメージ図】



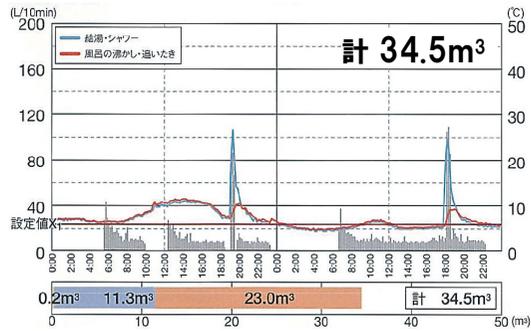
【「新・料金メニュー」】【需要帯別】



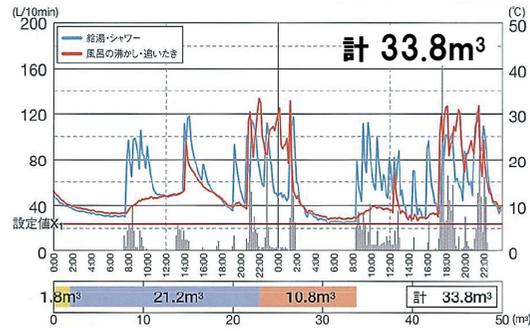
【イメージ図】



暖房型世帯



給湯型世帯



同じ使用量でも、
ガスの用途は異なる。

用途別単価を提供すれば、
ガスエネルギーの
コスト競争力は向上する。

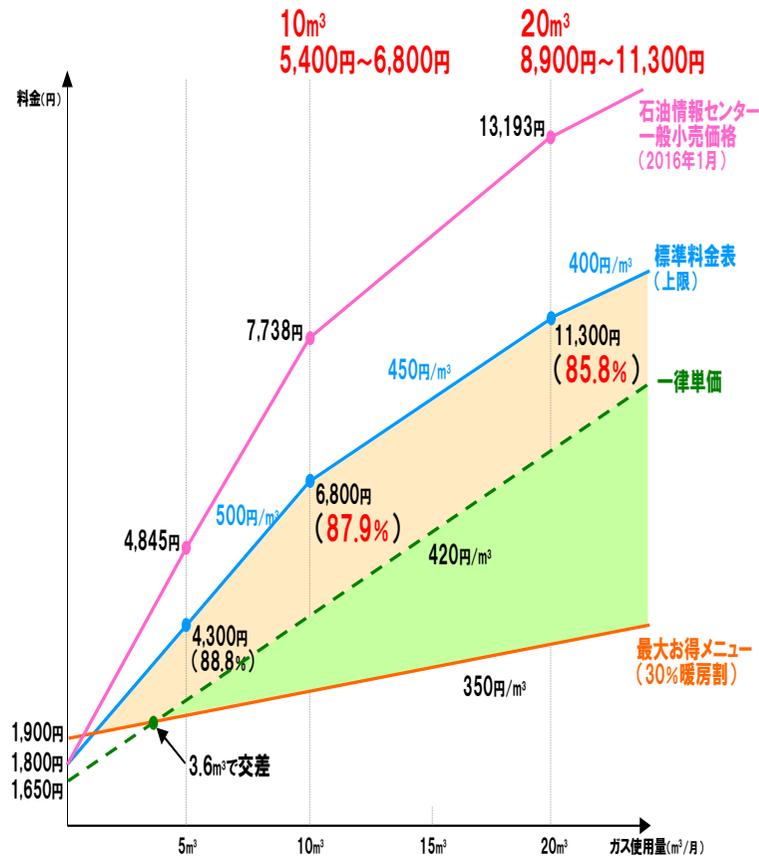
お客様のメリット

- 料金プランを選べる。
- ガスをお得に使える。
- 料金プランの変更もできる。
- お客様から見て公平。

ガス企業様のメリット

- 企業収益の健全化が可能。
- お客様の満足度が向上する。
- 料金表の透明化を実現できる。
- 暖房・給湯需要などの拡大がしやすい。
- 三部制への対応。

橘川座長のコメント



「土田さんの話は
かなり目からウロコのところがありまして、
料金透明化、単線の線を引いて、
それを何となく下のほうに下げればいいと思って
いたら、
そうではなくて、
実は幅で勝負できて、
コモディティ化して叩き合いになるのではなくて、
お客さんとの関係で、
メニューを多様化することができれば、
両方が得をする、満足度が高い、
つまり料金透明化といっていますけれども、
それも当面含むんだけれども、
もうちょっと広い、
サービスの透明化といいますか、
お客さんの側からも、
双方向的に選べるという話なので、
非常にチャームングなんです。」

出所:平成28年3月10日開催
経済産業省 資源エネルギー庁 資源・燃料部 石油流通課
「総合資源エネルギー調査会 資源・燃料分科会 石油・天然ガス
小委員会 液化石油ガス流通ワーキンググループ(第2回)」
橘川武郎座長(東京理科大学大学院イノベーション研究科 教授)
のコメントより
※当会議の詳細はホームページを御参考下さい。

料金メニューの発想を広げよう



ライフステージ

ガス使用量は語る 経営の現状

当社マルチセンターで受信した一年間分(2023年10月～)の毎月の検針データから統計的手法で約10%をサンプリングし対象として分析

- 全データ404.412件
- 家庭用398.785件 98.5% 業務用5.627件 1.5%
 - ガス使用世帯365.471件
 - **年間使用量0m³の世帯33.314件 8.4%**

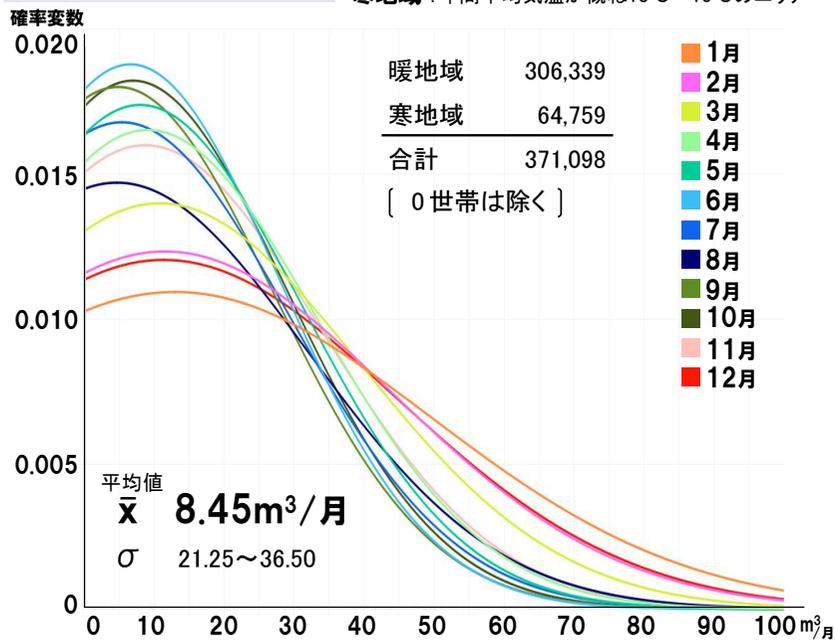
(2) 受信データ

マルチセンターで受信した1年間分(2023年10月～)の毎月の検針データから統計的手法で一定率(約10%)をサンプリングし対象データとしました。

	世帯数		販売量 (千m ³ /年)
▶ 全データ	404,412		37,612.8
▶ 家庭用	内訳	ガス使用 世帯数	365,471 (91.6%)
		年間使用量が 0m ³ の世帯数	▶ 33,314 (8.4%)
▶ 業務用	5,627 (1.5%)		7,236.9 (19.2%)

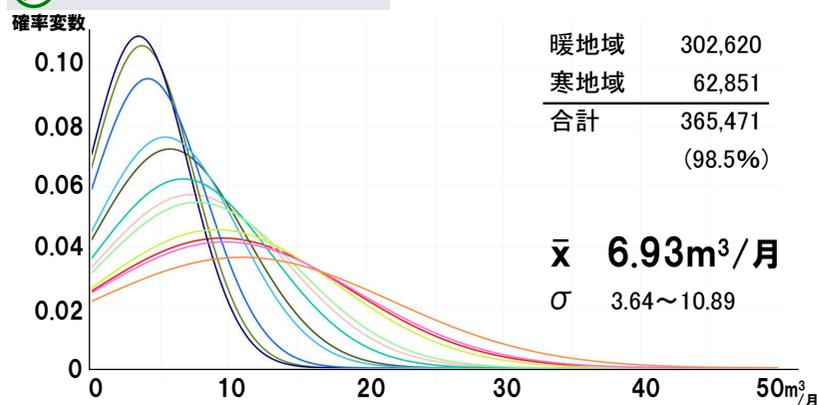
全データ 全エリア

暖地域 : 年間平均気温が概ね15℃以上のエリア
寒地域 : 年間平均気温が概ね13℃～10℃のエリア

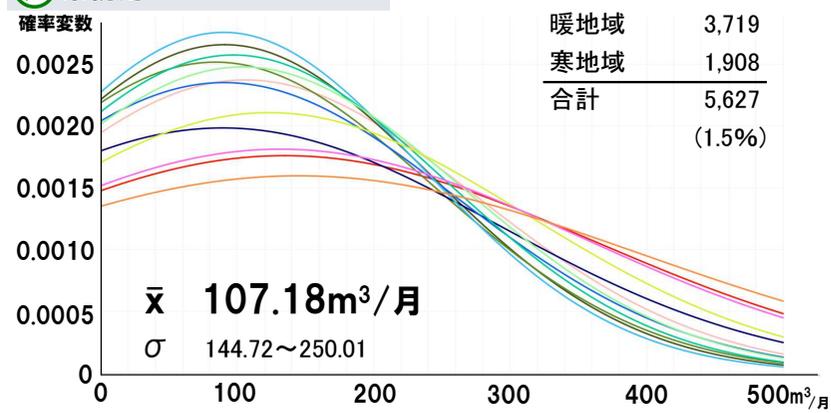


- 年間使用量 [0] 世帯が**8.4%**ある。
- 対象データの年間使用量と月別使用量から、業務用・一般世帯の厨房帯・給湯帯・給湯暖房保有世帯を判別するソフトを開発した。
- 全データから業務用データを除外することが重要。

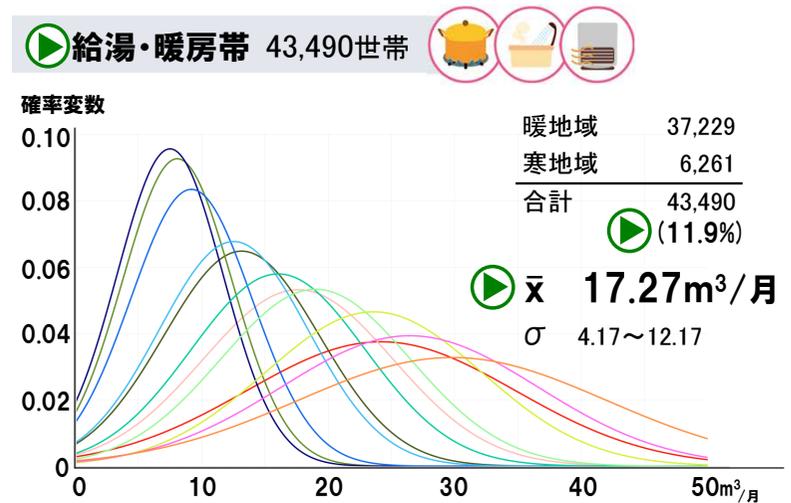
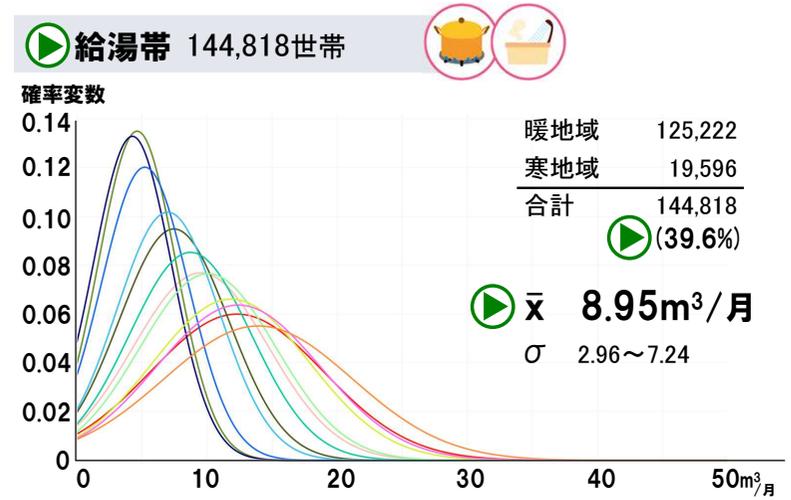
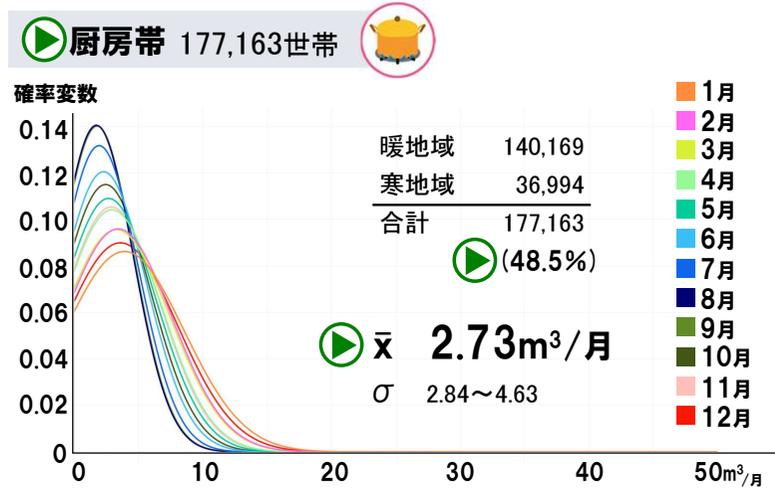
▶ 家庭用 (業務用を除く)



▶ 業務用



一般「家庭用」世帯のデータから厨房帯のみ保有、給湯帯保有、給湯・暖房帯保有、各世帯のデータを作成すると次の通りです。

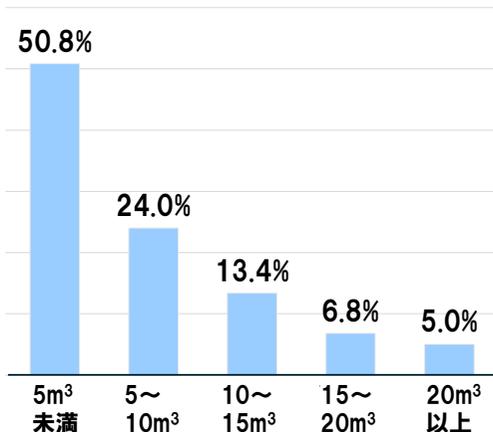


全データ【年ベース】

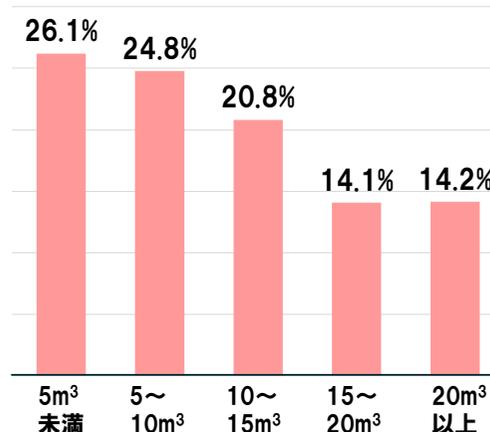
	世帯数	販売量(千m ³ /年)
厨房帯	177,163(48.5%)	5,813.8(19.1%)
給湯帯	144,818(39.6%)	15,548.6(51.2%)
給湯暖房帯	43,490(11.9%)	9,013.4(29.7%)
	51.5%	81%

◆家庭用使用量分布(月平均) 365,471世帯 [年間使用量0㎡世帯は含まれていない]

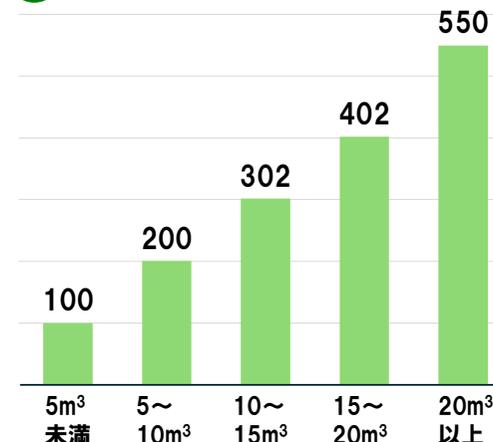
①世帯数比率



②売上比率



③1世帯当たりの売上貢献指数



① 世帯数比率

5㎡未満の世帯は「50.8%」と半数近い比率を占める。20㎡以上の世帯は「5%」。

② 売上比率について

5㎡未満の世帯は「26.1%」と1/4程度。20㎡以上の世帯は「14.2%」。

③ 1世帯当たりの売上貢献指数について

5㎡未満の世帯を「100」とすると、20㎡以上の世帯は「550」であり、5㎡未満の世帯の5倍以上。

世帯数比率が半数近い「5㎡未満の世帯」と比べ、10%にも満たない「20㎡以上の世帯」は売上比率が高く、それに伴い売上貢献指数も非常に高いことが分かる。

世帯数比率	5㎡未満	5㎡～10㎡	10㎡～15㎡	15㎡～20㎡	20㎡以上	計
世帯数合計	185,780	87,666	48,890	24,859	18,276	365,471
世帯数比率	50.8%	24.0%	13.4%	6.8%	5.0%	100.0%

売上比率	5㎡未満	5㎡～10㎡	10㎡～15㎡	15㎡～20㎡	20㎡以上	計
売上合計	688,626,412	651,456,439	546,681,050	370,390,316	372,278,801	2,629,433,017
売上比率	26.1%	24.8%	20.8%	14.1%	14.2%	100.0%

1世帯当たりの売上貢献指数

	5㎡未満	5㎡～10㎡	10㎡～15㎡	15㎡～20㎡	20㎡以上
売上比率/世帯数比率	0.52	1.03	1.55	2.07	2.83
5㎡未満を100とした値	100	200	302	402	550

仮定した料金表

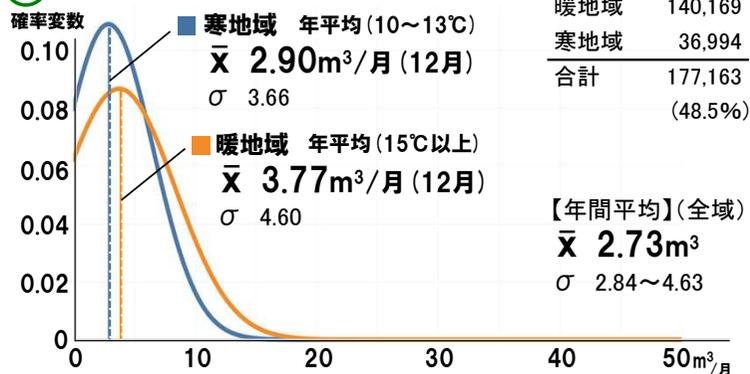
基本料金	2,000円	従量料金単価	750円
------	--------	--------	------

(3) 12月 需要帯別分析 ガスをたくさん使う12月に着目し、データ分析を行いました。

◆厨房帯世帯 (12月データより) 177,163世帯

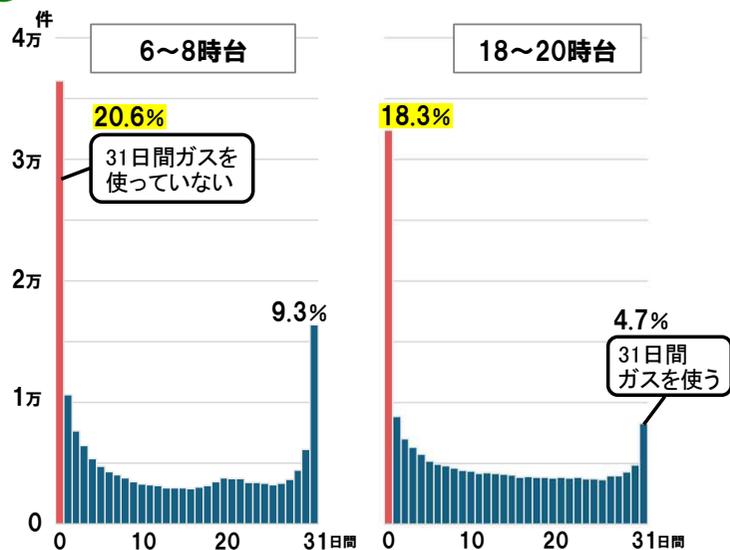


▶【グラフ1】エリア別

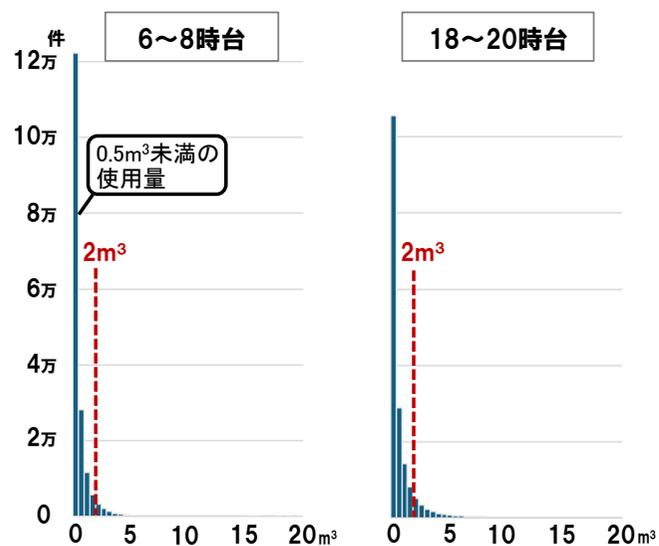


- ① 厨房需要の年間平均は2.73m³/月で標準偏差も小さく、各家庭による差はあまりない。地域差では、暖地域がやや多い。
概して家庭による差は少なく、 $[y=ax+b]$ 一次方程式型の料金体系がなじむ。 **【グラフ1】**
- ② 1ヶ月間で、朝の6~8時台に一度もガスを使用しない世帯は20.6%、夕方の18~20時台は同18.3%。
朝の6~8時台に毎日ガスを使用する世帯は9.3%、夕方の18~20時台は同4.7%。 **【グラフ2】**
- ③ ガスの使用量は、6~8時台、17~19時台共に0~0.5m³の世帯が圧倒的に多い。 **【グラフ3】**

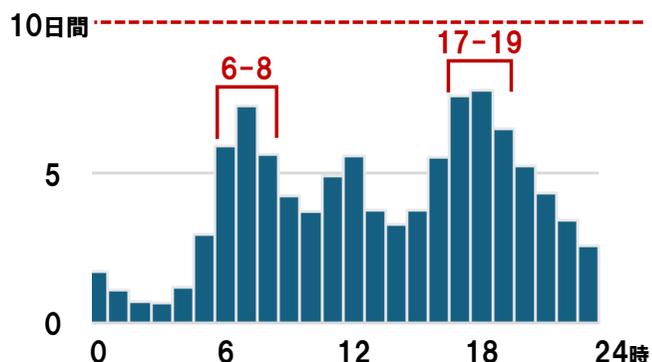
▶【グラフ2】使用日数



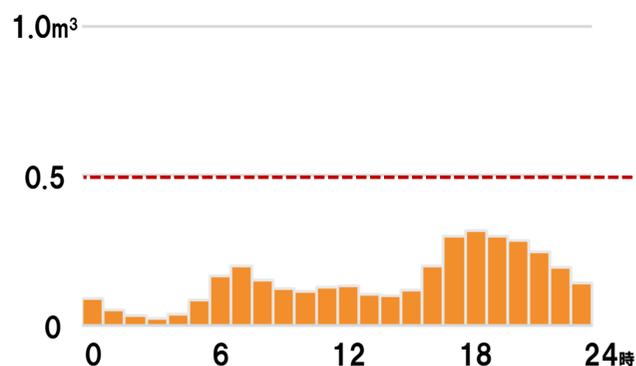
▶【グラフ3】使用量



▶【グラフ4】時間別 平均使用日数



▶【グラフ5】時間別 平均使用量



- ④ 朝6～8時、夕方17時～19時に使用する世帯が多い。しかしその日数は1ヶ月で最大で8日程度である。ガスによる料理離れ傾向の兆しか。

【グラフ4・5】

- ⑤ 厨房帯のみのLPガス世帯では、基本料金(2,000円)、ガス単価750円/m³、ガス使用量3m³/月とすれば平均エネルギー価格は $\frac{2,000 + 750 \times 3}{3} = 1,417$ 円/m³ 支払価格は、4,250円/月 となる。
- ⑥ このことから、厨房のみ利用の世帯がガスコンロをIHに変更した場合、IH 60kWhとして、電気代は[1,750円](東京電力ベースで試算)であるので毎月の差 $4,250 - 1,750 = 2,500$ 円/月 年間 30,000円 IH価格12万(2D)～24万(3D)とすれば、4年～8年で償却する(調理道具変更代・電気工事費は含まない)。
- ⑦ **ガスコンロのみの世帯こそ、LPガスファンにすることが重要。**

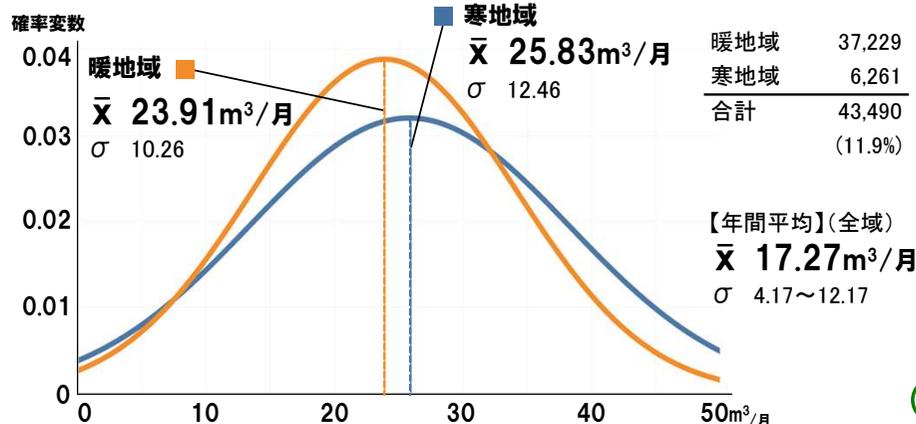
対策

- ▶ 1 「最後の砦」の重要性を定着させる。
- ▶ 2 IoT-Rによる付加価値サービスの提供 [高齢者元気見守り通報サービス] の低価格提供 他
- ▶ 3 暖房を 電気からLPガスへ、灯油からLPガスへ 新・料金メニューを使って転換を促す。
- ▶ 4 給湯を 灯油からLPガスへ、電気からLPガスへ 新・料金メニューを使って転換を促す。
- ▶ 5 乾燥機を売り込み、【+1作戦】を進める。

▶ 給湯・暖房帯世帯 (12月データより) 43,490世帯



【グラフ1】 エリア別



- 給湯暖房需要は12月平均で暖地域23.91m³、寒地域25.83m³となっている。気温による影響と推測される。
- 給湯・暖房帯世帯の標準偏差は、給湯帯世帯よりはるかに大きい。従って、暖房においても[y=ax+b]一次方程式型の料金体系ではなく、用途別や時間帯別の料金メニューがなじむ需要と言える。

【グラフ1】

- 1ヶ月間で、6~8時台に一度もガスを使用しない世帯は1.9%、18~20時台は同1.7%と少ない。6~8時台に毎日ガスを使用する世帯は48.7%、18~20時台では同53.0%と圧倒的に多い。

【グラフ2】

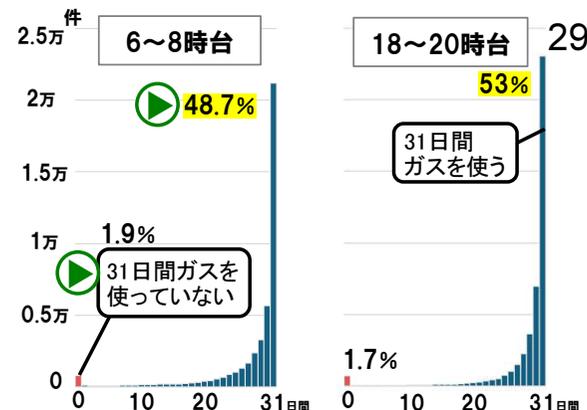
- 時間帯別平均使用日数、時間帯別平均使用量を見ても、給湯・暖房世帯は毎日安定してたくさんガスを利用している。

【グラフ4】【グラフ5】

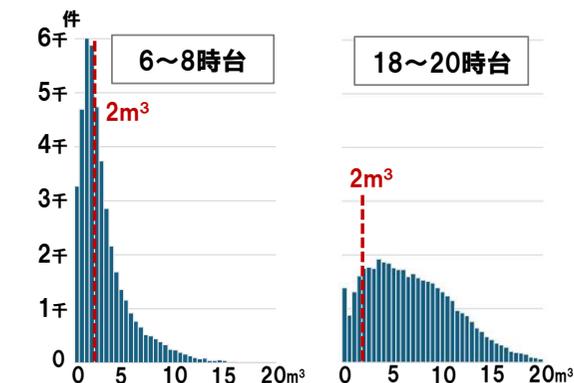
▶ ⑤ 給湯・暖房世帯は、熱的なガスファンであることがデータから明白であり、ガス暖房を勧めることが重要。

▶ ⑥ 暖房をガスで行っていない世帯は灯油か電気である。暖房をガスに転換すれば、市場規模は大きい。暖房を灯油・電気からガスに転換することは、CO₂削減の面でも有効である。

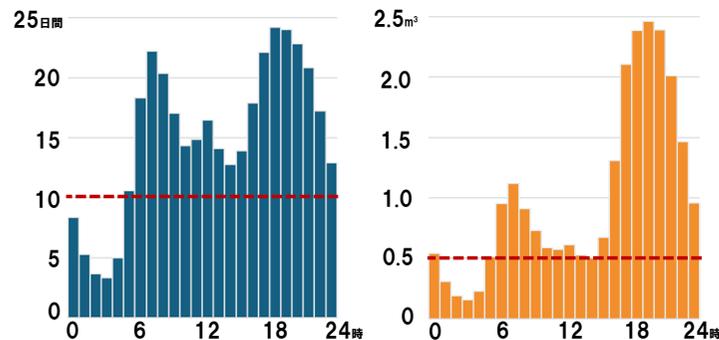
【グラフ2】 使用日数



▶ 【グラフ3】 使用量



▶ 【グラフ4】 時間帯別 平均使用日数 【グラフ5】 時間帯別 平均使用量



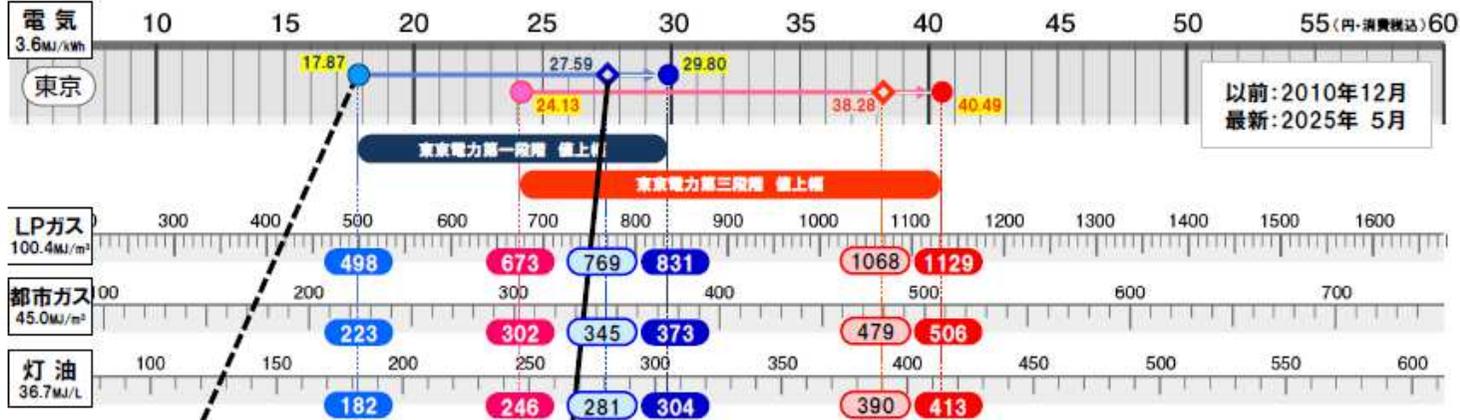
自らの土俵で戦う

- **他社の土俵へ安易に上がらないこと**
- **自社の土俵を創ること**
 1. **他社は低価格 紹介料 設備費ゼロ**
 2. **自社は安全・安心・環境プラス コストは都市ガス並み**
 - **当日の昼までに連絡頂ければお湯が使えるサービスの提供 給湯110番**
 - **メータ交換時に地震対策のトーク徹底**
 - **安心ストックサービス いつも在庫30%で配送**
 - **価格は都市ガス並み 基準料金の開示と 料金メニューでの選択可**
 - **料金上げと下げのルールの開示**
 - **基準料金と最大お得メニューの二本線を開示**
 - **エネルギー尺 エコ尺の活用で環境アピール**

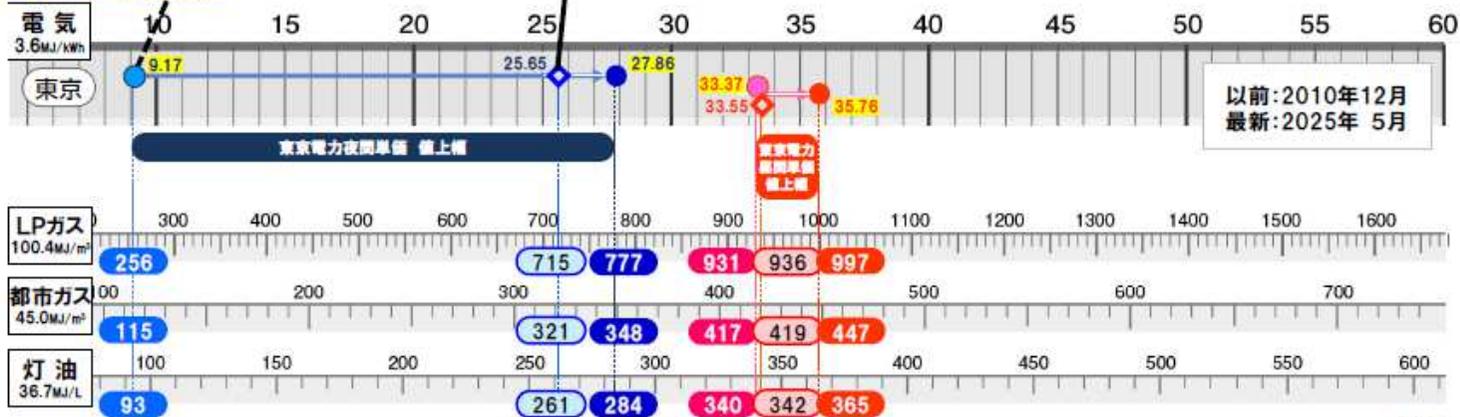
エネルギー 東京電力

[2025年度サーチャージ 3.98円込]

従量電灯



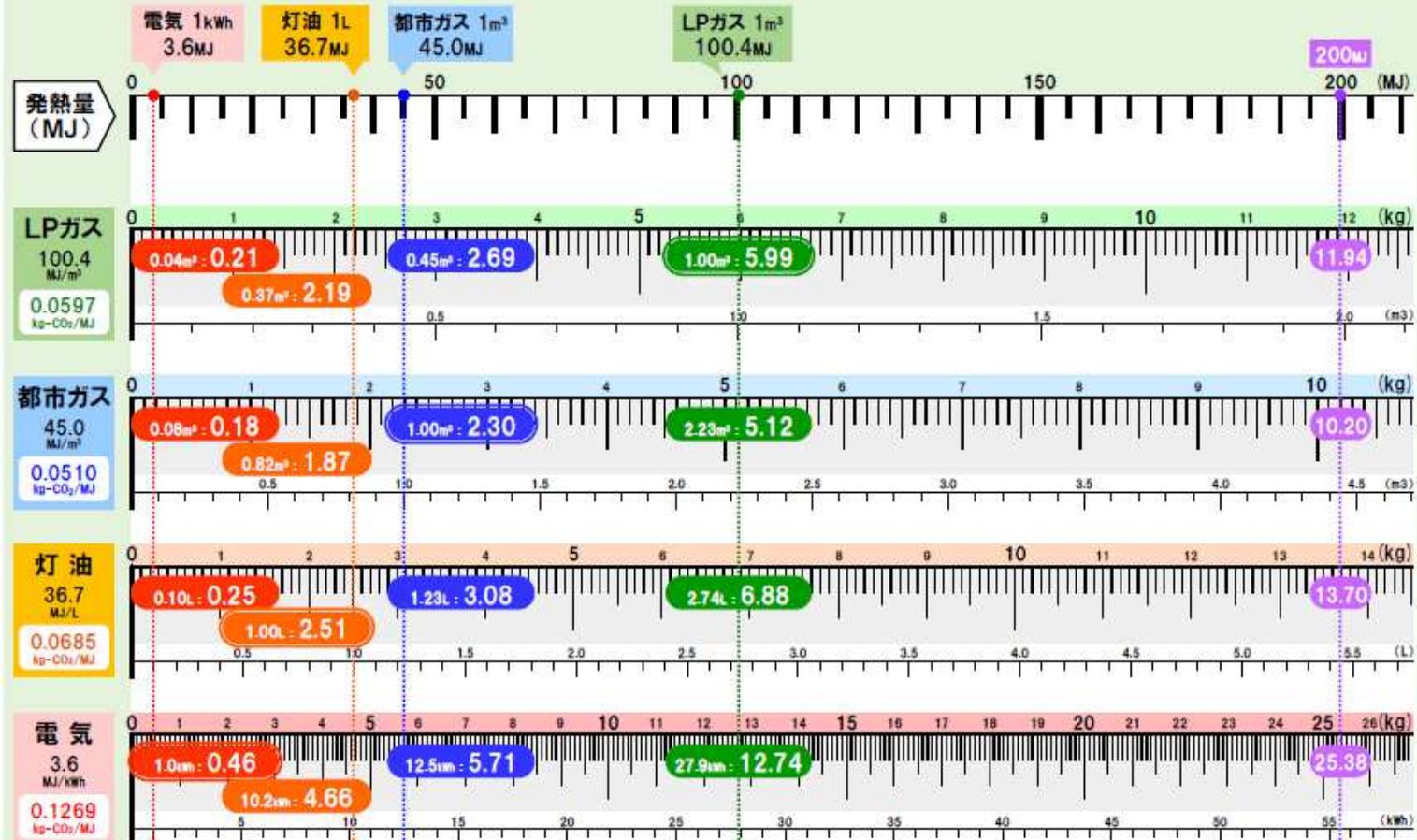
オール電化用



エコ尺 東京電力

2024年8月環境省・経産省公表数値より算出

「エコ尺」は、LPガス・都市ガス・灯油・電気の発熱量あたりのCO₂排出量を同一スケール上で比較できる「ものさし」です。



※令和6年8月29日環境省・経産省公表「電気事業者別排出係数 令和4年度実績」の東京電力EP基礎排出係数より算出