

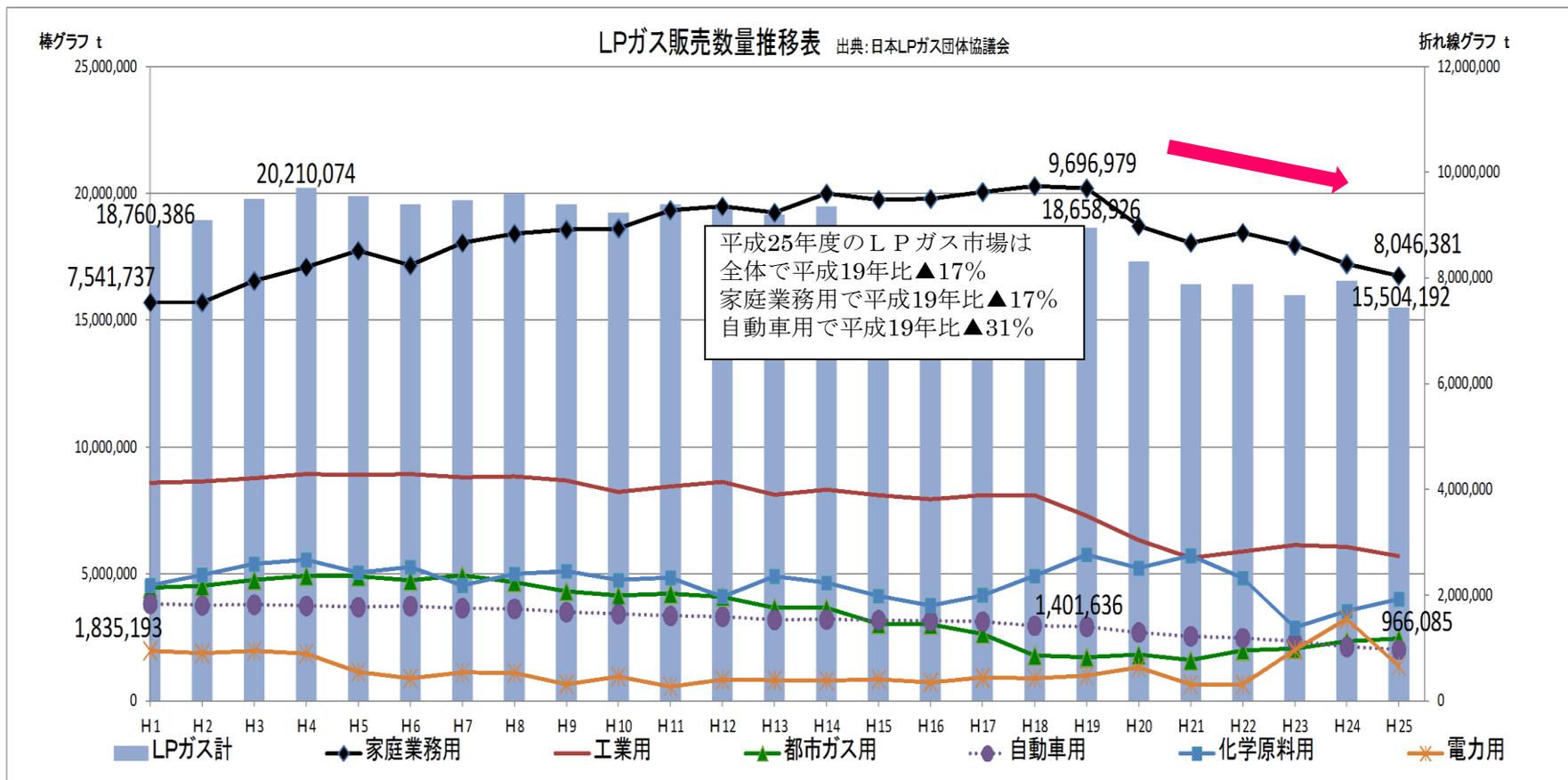
# エネファーム普及促進セミナー



一般社団法人 全国LPガス協会

# 1.LPガス業界の現状

## (1)LPガス販売数量の推移について



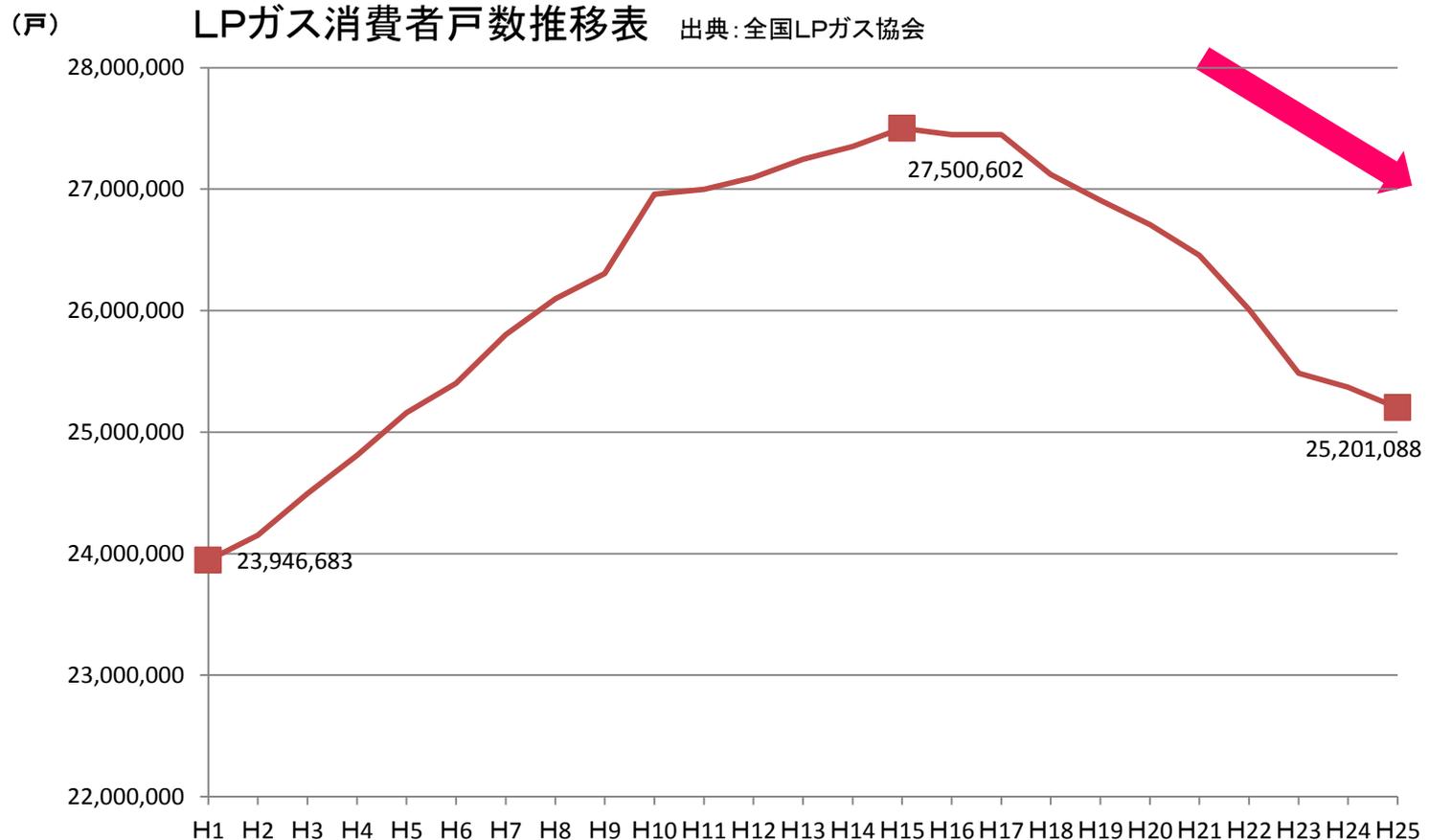
LPガスの販売量は19年以降年々減少傾向にある。



今後LPガス事業者が勝ち残っていくためには、LPガスの販売量を増やす必要がある。

# 1.LPガス業界の現状

## (2)LPガス消費者戸数推移について

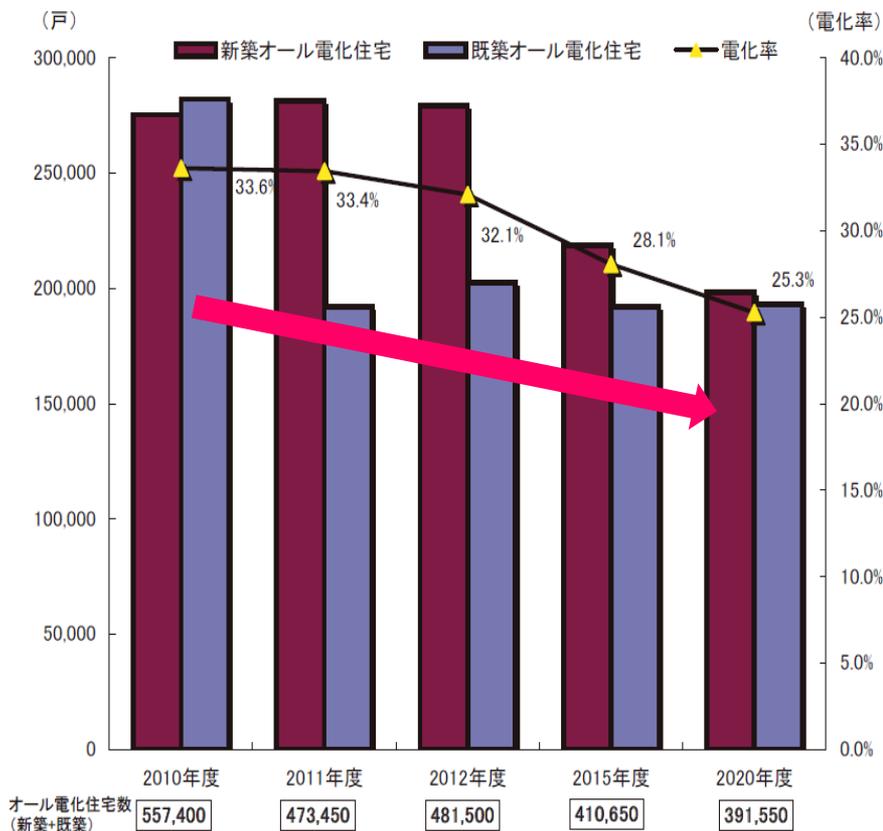


LPガスの消費者戸数はH15年以降、減少傾向にある。



今後LPガス事業者が勝ち残っていくためには、LPガスの消費者戸数を増やす必要がある。

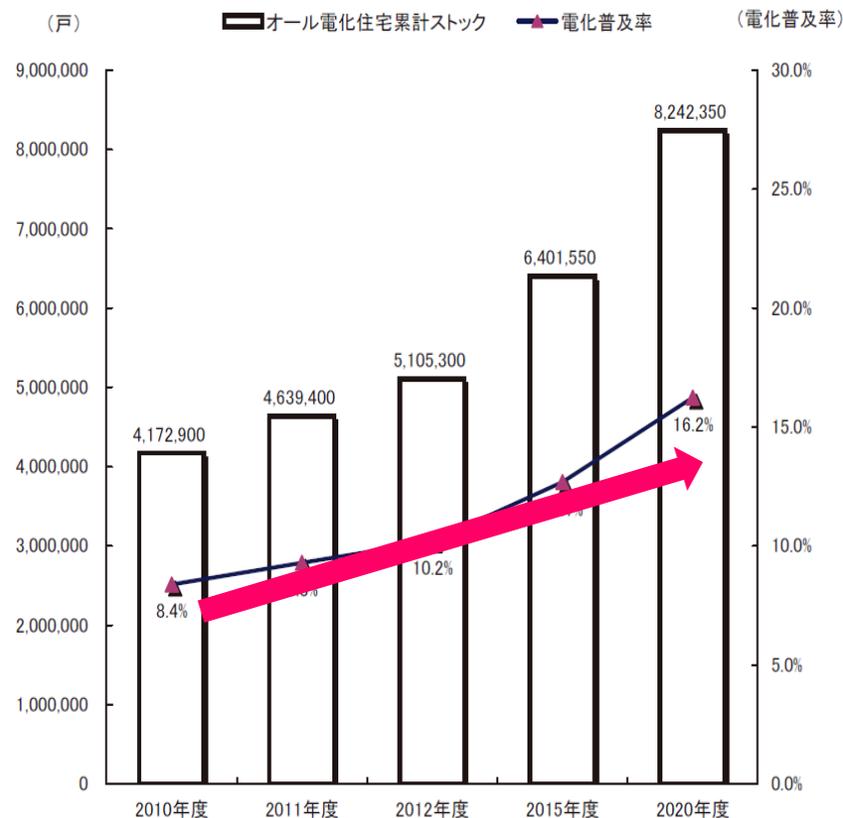
# 2.オール電化住宅の普及



## オール電化住宅 年間戸数予測

電化率 = 新築オール電化住宅数 ÷ 新築着工住宅数

出典：株式会社富士経済「エネルギー需要家別マーケット調査要覧2012」<住宅分野編>



## オール電化住宅累計ストック

東日本震災後、オール電化住宅は年間戸数では減少傾向。しかし、累計戸数では増加傾向。

オール電化の進行による燃料転換の進行。



オール電化に対抗し、LPガスの単位当たりの消費量増加が必要である。

## (1) LPガスの位置づけ

- ・化石燃料の中で温室効果ガスの排出が比較的低く、発電においてはミドル電源として活躍可能であり、また最終需要者への供給体制及び備蓄制度が整備され、可搬性、貯蔵の容易性に利点があることから、平時の国民生活、産業活動を支えるとともに、緊急時にも貢献できる分散型のクリーンなガス体エネルギー源である。
- ・災害時にはエネルギー供給の『最後の砦』と記載されている。

## (2) 「水素社会」実現に向けた取り組みの強化

- ・エネファーム、2020年140万台。2030年530万台の導入を目標としており、コスト低減をすることで自律的に導入が進む環境を実現する。

## (3) 家庭用部門における省エネルギーの強化

- ・2020年までに新築の住宅への省エネ基準適合の義務化

# 4.エネファームの販売台数

## ① エネファームの普及台数の目標

2020年	140万台
2030年	530万台 (10軒に1軒はエネファームの時代)

## ② 平成25年度の販売台数 (25/4~26/3補助金交付台数)

平成24年補正補助金251億円	53,000台	
都市ガス仕様実績	25,871台	
LPガス仕様実績	5,236台	
合計	31,107台	58%

## ③ 平成26年度の販売台数 (26/4~27/3補助金交付台数)

平成25年補正補助金200億円	50,000台	
都市ガス仕様実績	31,687台	
LPガス仕様実績	4,556台	
合計	36,243台	74%

## ④ 平成27年度の目標販売台数

平成26年補正補助金222億円

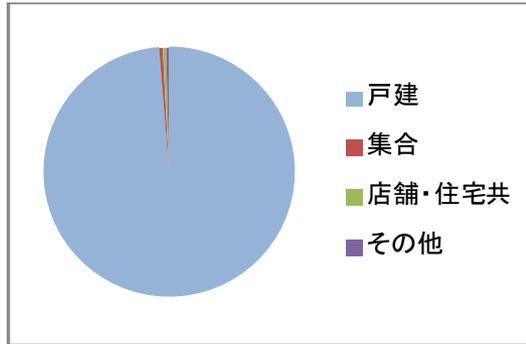
LPガス仕様(目標)	12,000台
------------	---------

# 5.平成26年度 エネファームの実績

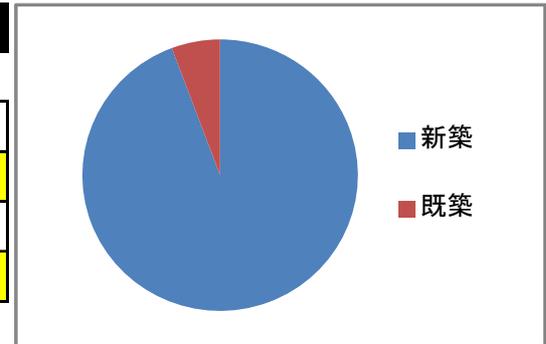
## ■ 平成26年度(平成26年4月～平成27年2月) エネファーム補助金分布(LPガス+都市ガス仕様機)

(単位:台)

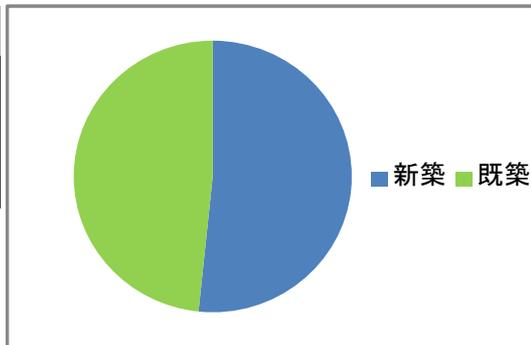
設置家屋別シェア	
戸建	35,785
集合	162
店舗・住宅共	164
その他	132
合計	36,243



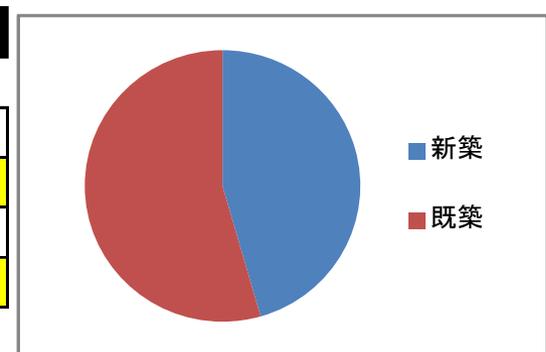
新築・既築別シェア	
LPガス	
新築	4,296
既築	260
合計	4,556
(既築割合6%)	



新築・既築建物別	
新築	18,722
既築	17,521
合計	36,243



新築・既築別シェア	
都市ガス	
新築	14,426
既築	17,261
合計	31,687
(既築割合54%)	



**エネファームの普及は、LPガス販売事業者の既築販売への頑張りが不可欠！！**

# エネファーム既築販売推進へのバックアップ

全国LPガス協会では、事業者様へのエネファーム既築販売推進のバックアップをいたします。

※「平成27年度需要開発推進運動アクションプログラム」より

活動1	「エネファーム情報交換会」の実施
対象	正会員
実施時期 及び開催地	5月12日(火)13:30～18:00 秋葉原ビジネスセンター(東京/秋葉原) 5月13日(水)10:00～12:00 東芝燃料電池システム(株) (横浜/磯子)
内容	●5月12日「エネファーム既築販売セミナー」(費用負担あり) ①経済産業省燃料電池室による「エネファームの今後に関して」(仮称) ②既築住宅への積極的な取り組みを実施している山陰酸素工業及び大阪ガス社員を講師に迎え、取り組み内容の実施事例を紹介する。 ●5月13日「東芝エネファームセミナー」(費用負担あり) ①東芝エネファーム工場見学、②東芝エネファームの商品説明、質疑応答
活動2	「エネファーム技術セミナー」の実施
対象	LPガス販売事業者
実施時期	27年7月、10月の2回開催予定
開催地	東芝燃料電池システム株式会社 2F 家庭用燃料電池エネファーム研修室 〒235-0017 横浜市磯子区新磯子町33(株式会社 東芝生産技術センター内)
内容	エネファーム設置に関する技術の習得のための講習会を実施する。(費用負担あり) ●セミナーメニュー ①燃料電池の概要、②新型機のシステム基本仕様、③設置工事、④試運転、電力立会い、⑤自立試験運転、定期点検等

活動3	「需要開発推進運動活動レポート」の作成
対象	LPガス販売事業者
実施時期	7月に配布予定
内容	<p>●中堅のLPガス販売事業者を対象として、<b>エネファームを含めた</b>今後のLPガス機器の販売拡大へのヒントとなる事例集を作成する。</p> <p>①各地での取組み、導入事例等を商品テーマごとに取りまとめる。</p> <p>②エンドユーザーの購買心理・動向を分析した内容を加味する。</p> <p>③各テーマごとに、より深く内容を掘り下げるため、エンドユーザーにご協力頂き、インタビュー形式で生の声を紹介する。</p>

活動4	各LPガス協会主催「LPガス機器需要開発セミナー」の実施
対象	都道府県協会傘下のLPガス事業者及び、取引先サブ・ユーザー
実施時期	4月～
開催地	47都道府県(任意開催)
内容	<p>●全L協は各県協会で開催する場合のセミナーの提案と講師派遣協力等を実施</p> <p>●研修メニュー</p> <p>①<b>エネファーム(必須)</b> ②GHP(選択) ③エコジョーズ(選択) ④ハイブリット給湯器(選択) ⑤災害バルク供給(選択) ⑥LPガス発電機(選択)</p> <p>⑦LPガス移動電源車(選択) ⑧リース制度(選択:リースを活用した成功事例)</p> <p>・地元の住宅産業等のサブユーザーへも積極的に参加をお願いする。</p>

## 6. エネファーム既築販売へのアプローチ

### 1. 既築住宅への販売状況と課題

- ①初期投資費用の高さが顧客にダイレクトに実感される。
- ②給湯器故障時の買い替えは急を要するため、燃料電池の提案が困難。
- ③リフォームでは、他の改修と競合する。
- ④高齢者層は新しい機器導入に慎重。

出所:住環境計画研究所「スマートホーム化に向けた家庭用燃料電池の普及見通しに関する調査報告書」(平成27年3月)

## 2. 優れたガス機器からエネファームを選んでいただくには

ガス機器はスター揃い(沖縄バージョン)

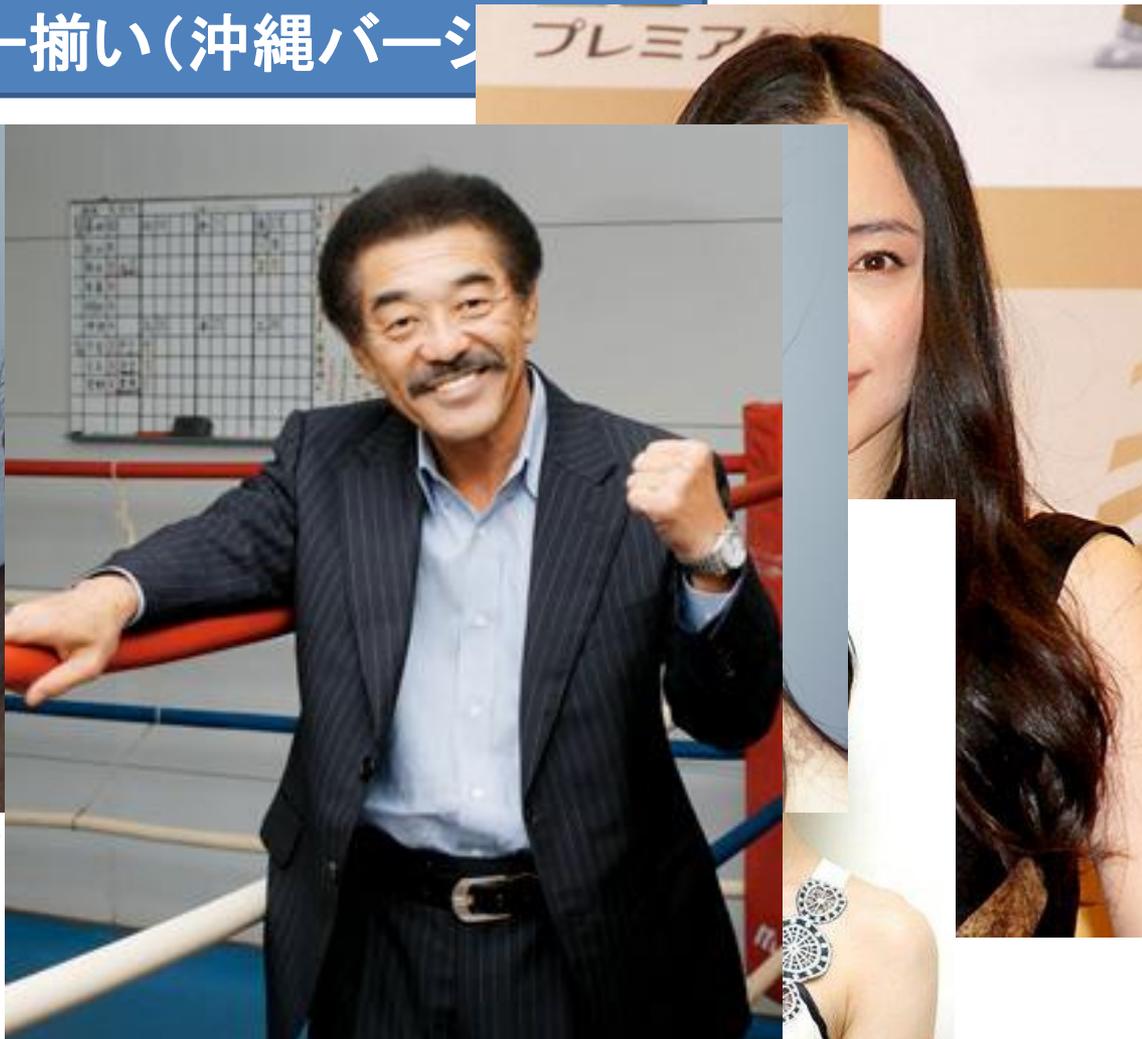
●エコジョーズ →

●エコウィル →  
(LIXILの「レジリエンス」を  
兆し)

●ハイブリッド給湯

●エネファーム →

※最も注目され急成長だが



エネファームを

す！！

### 3. エネファームのメリットを十分理解する

主体	メリット
エンドユーザー	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 家庭での CO<sub>2</sub> 削減や光熱費の削減</li><li>➤ 家庭の電力使用量の一部をまかない、無理なく節電できる</li><li>➤ 停電時の非常用電源としても活用</li></ul>
住宅関連事業者	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 快適性ととともに、省エネ・省 CO<sub>2</sub> を実現できる高付加価値住宅の提供</li><li>➤ 住宅リフォーム獲得に向けた新たな商材としての活用</li></ul>
部品／システムメーカー	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 日本の最先端技術を駆使した世界初の商品</li><li>➤ 家庭用燃料電池のグローバル展開による事業の更なる拡大</li></ul>
ガス事業者	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 環境性に優れる都市ガス・LP ガスを、より効率的に利用する設備の提供</li><li>➤ 省エネ・省 CO<sub>2</sub> への貢献</li></ul>
国・政府	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 民生部門の省エネ・省 CO<sub>2</sub> 化</li><li>➤ 分散型電源による節電・ピークカット</li><li>➤ 産業育成・経済活性化</li></ul>

出所: エネファームパートナーズ「第2回エネファームパートナーズ総会資料」2014.6.12

- 特にお客様とお客様をつなぐ住宅関連事業者のメリットと感ずる部分に注目する。
- エネファームの利点をご理解いただいたお客様の場合、コスト導入への大きな障壁にならない。

## 4. お客様へのアプローチ

### (1) ダブル発電で理想的な省エネハウス

太陽光発電は天候で左右される。エネファームと太陽光発電のどちらか1つをお客さまにおすすめるなら、一年中安定的に発電できるエネファームをセットに！！

相性バツグン!! エネファーム×太陽光発電

# ダブル発電

なら、家計にも環境にもやさしい!!

**発電量が増えるから、売電量も大幅アップ!!**  
ダブル発電の家では、エネファームでつくった電気から優先的に使用するので、太陽光発電でつくった電気の多くを売電にまわせます。

生活に合わせて発電する **ENE-FARM**

自然に合わせて発電する **太陽光発電システム**

発電

発電

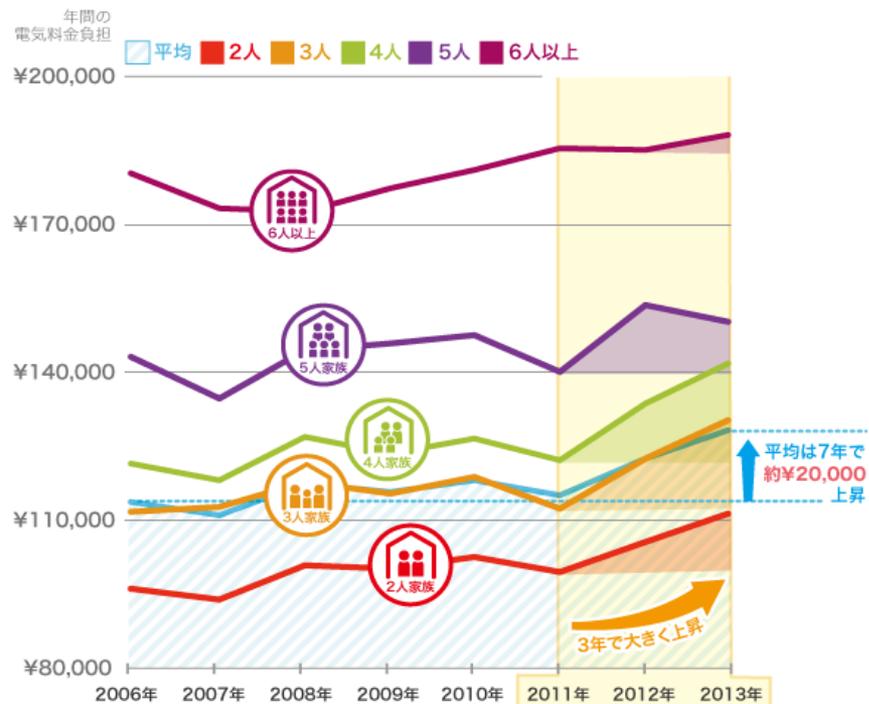
エネファーム

ご家庭の発電とついでに  
売電は、ダブル発電の  
おトク!!

## (2) 予測出来なかった大幅な電気代の値上げ

家庭の電気代の推移、値上げの繰り返しでたった数年で年間2万円以上も高くなっていった！

電力会社の電気料金単価の値上げが家計に打撃を与えている！？



年	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
2人世帯	¥96,048	¥93,912	¥100,764	¥100,140	¥102,420	¥99,576	¥105,732	¥111,300
3人世帯	¥111,708	¥112,716	¥117,624	¥115,308	¥118,752	¥112,488	¥122,520	¥130,188
4人世帯	¥121,344	¥117,984	¥126,888	¥123,372	¥126,396	¥122,160	¥133,560	¥141,828
5人世帯	¥143,160	¥134,652	¥144,396	¥145,812	¥147,492	¥140,124	¥153,456	¥150,096

出典：総務省統計局「家計調査」家計収支編・年報より

家庭用の  
平均値上げ率

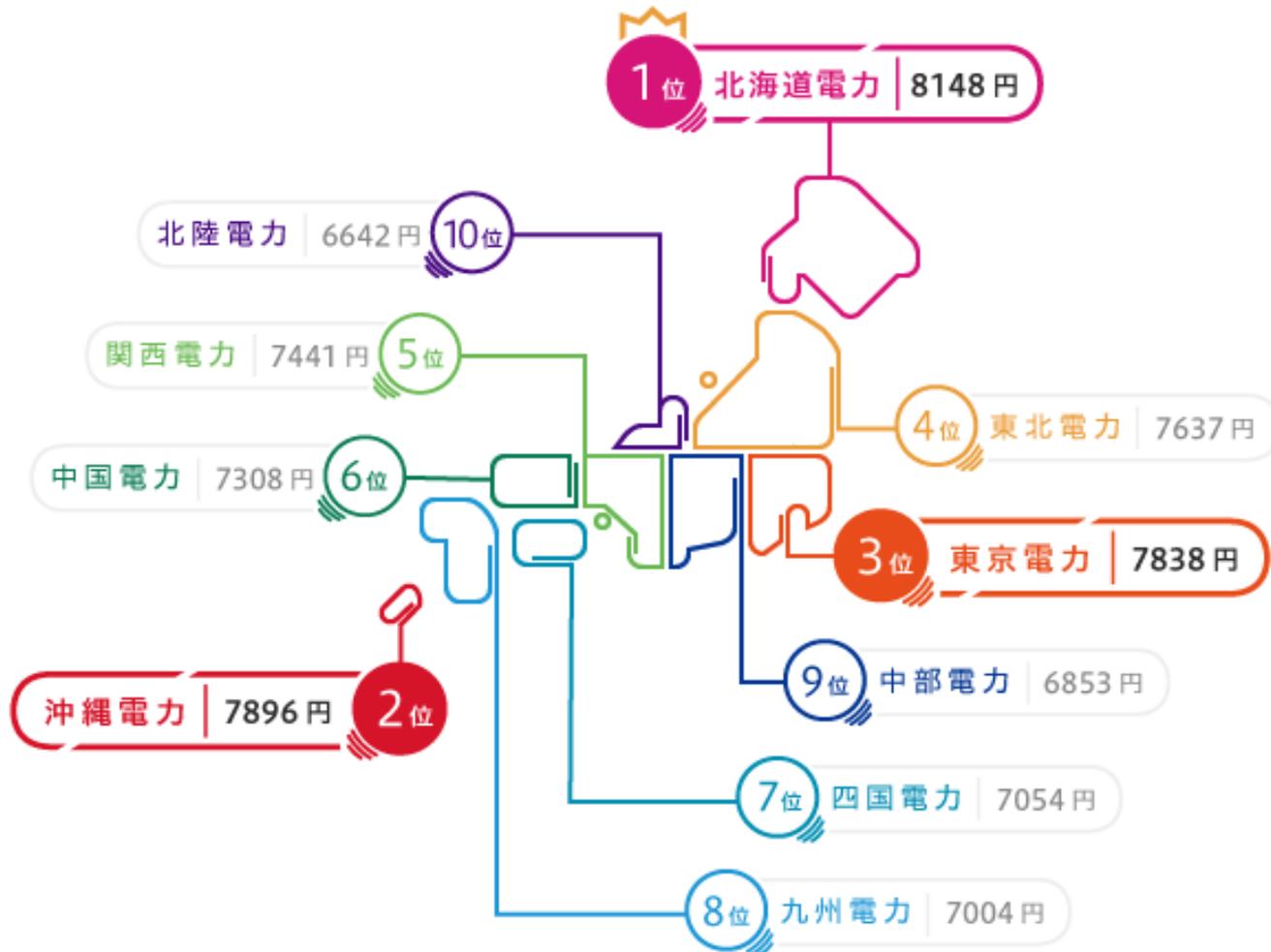
夜間電力の  
値上げ率

オール電化  
割引

 <b>東京電力</b> <small>TEPCO</small>	(平成24年9月実施)	<b>8.46%</b>	<b>21.6%</b>	継続
 <b>関西電力</b>	(平成25年5月実施)	<b>11.88%</b>	<b>26.3%</b>	2015年度より 新規加入停止
 <b>九州電力</b> <small>ずっと先まで 明るくしたい。</small>	(平成25年5月実施)	<b>8.51%</b>	<b>17.5%</b>	制度なし 夜間蓄熱機器割引は 2014年度から新規停止
 <small>ともに暮らす毎日のために</small> <b>ほくてん</b>	(平成25年9月実施)	<b>7.73%</b>	<b>17.4%</b>	制度なし
 <small>地域とともに未来をひらく</small> <b>東北電力</b>	(平成25年9月実施)	<b>8.94%</b>	<b>25.1%</b>	制度なし 夜間蓄熱機器割引は 2014年度から新規停止
 <b>四国電力株式会社</b> <small>YONDEN しあわせのチカラになりたい。</small>	(平成25年9月実施)	<b>7.80%</b>	<b>23.9%</b>	2015年度より 新規加入停止
 <b>中部電力</b>	(平成26年5月実施)	<b>3.77%</b>	<b>9.0%</b>	2016年度より 新規加入停止

## 電力会社別料金ランキング

標準家庭1月あたりの各社の電気料金(従量電灯、使用電力量:300kWh、最低料金制の場合)。

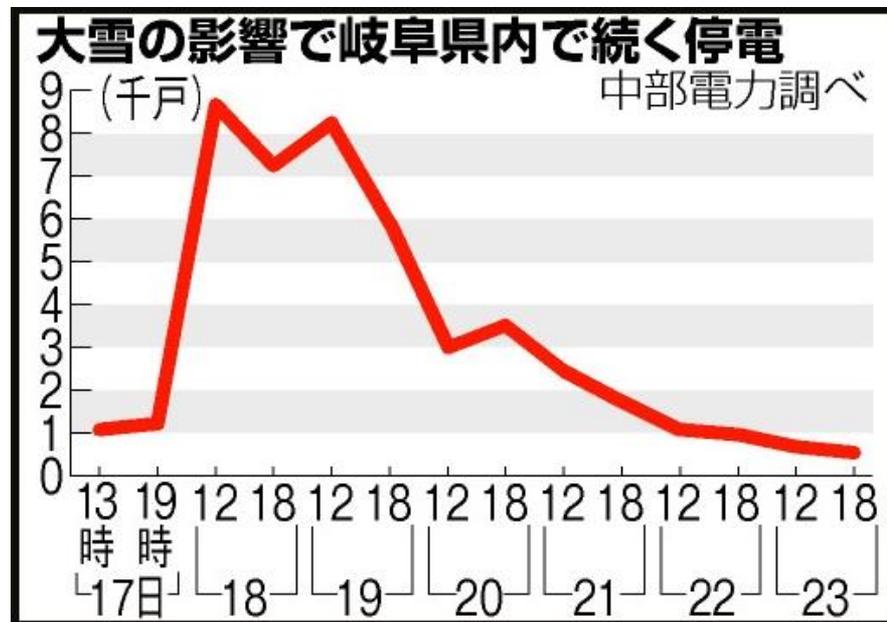


2014年4月の情報を元に作成しています

### (3) 気象災害で電力の供給が止まる

昨年、低気圧がもたらした記録的な大雪で、岐阜県飛騨地方では12月17日から最大9000世帯、最長6日間停電が続いた。

オール電化の暮らし→暖房も給湯も使えない



気象災害は、いつ・どこで起こるか分からない

→特に送電線は、暴風や大雪による停電リスクが高まる

オール電化と比較したLPガスのメリットを整理して、現場に浸透させる必要あり。災害時のことを考慮する方が、適切な選択が出来るよう広報活動をすべき

#### (4) お客様への提案のタイミング

ハウスメーカーを含めたサブユーザ様の意見をまとめると……

**「住宅の定期点検(10年目点検など)は機器の更新時期にもあたるため、その際が提案のチャンス」**

**「住宅の付加価値を上げるという発想が必要」**

#### (5) リース制度の積極的な活用

新築よりも既築の設置の実績の多いLPガス販売事業者様のお話から

**「初期投資が不要というリースの利点を生かし、既築の販売実績はほとんどがリースである」**

#### (6) 社員のスキルアップはお客様の信頼を勝ち取る

第二種電気工事士、液化石油ガス設備士、給水管工事資格の取得を！！

**「社員のスキルアップは企業の力となり、お客様の信頼感もアップする」**

## (7) 広くエネファームを知って頂きましょう！

皆さんも**燃料電池**を作ってみませんか？！

小学生、中学生は学校で電気を学ぶ過程で、既に**エネファーム**、**燃料電池自動車**のことを知っています。

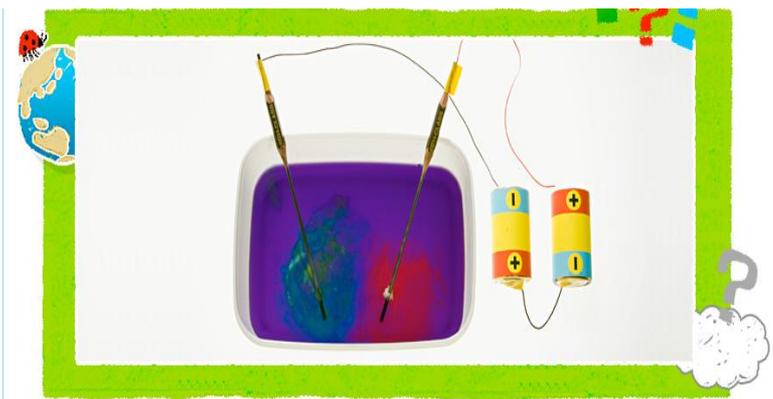
燃料電池の仕組み理解し、理科の実験ベースで実際に作ってみましょう。

(身近なもので、簡単に作れます！)

ご家族揃って燃料電池を理解して頂くには**良いチャンス**です。

参考：HONDA KIDS「燃料電池を作ってみよう」

<http://www.honda.co.jp/kids/jiyuu-kenkyu/challenge/c-1/>



**ご清聴ありがとうございました**