新型コロナ対策 ガイドライン策定

全L協 政府方針受け具体策

全国LPガス協会（秋元耕一郎会長）は14日、政府による新型コロナウイルス感染症対策の基本的対処方針の見直しを受け、3月に作成した感染防止対策の概要を見直し、新たにガイドラインを策定した。

全L協ホームページに掲載するとともに、各都道府県協会や直接会員らに対し、参考とするよう会員や従業員に周知を要請した。

ガイドラインは、都道府県協会、LPガス販売事業者、LPガススタンド事業者ごとに分かれており、事務所などの消毒、換気といった基本的な対処や時差出勤、テレワークの導入などを記載した。

今回新たに、不特定多数が使用するトイレ関係でペーパータオルの設置、休憩・休息スペース関係では人との距離を2㍍程度確保し、一定数以上が同時にスペースに入らないなど3密を防止する内容を盛り込んだ。

今後の各地域の感染状況を踏まえ、随時見直すとしている。

日溶工 物流改善と保安に力

今年度事業計画 人手不足など対応

日本溶接容器工業会（矢端和之会長）は今年度の事業計画を承認した。定時総会は11日に大阪市で開く予定だったが、新型コロナウイルス対策で、書面での決議とした。予算（事業活動支出）は2291万円。

溶接容器の供給対策として、メーカー出荷容器の納入時に車上渡しを柱とする物流改善を進める。昨年10月にサイトに文書を掲載するなど関係業者への要請を実施している。20年告示検査による廃棄バルクの大量発生が見込まれているなか、対応に努めていく。

溶接容器業界の現状について、人手不足に加えて鋼材を中心とする原材料の値上がりなどで物流コストが高騰するなか、製品への価格転嫁が困難で、収益の悪化が進んでいると示した。一方で、厳しい経営環境にあっても安全と安心を支える容器の技術革新と品質の向上を図り、エネルギーの安定供給の使命を全うしなければならないと確認した。

20年3月期決算

20年3月期決算発表が始まったが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で、JXTGホールディングス、出光興産、エア・ウォーター、シナネンホールディングスなど発表を延期する企業も多い。欧州でガス事業を展開するENGIE（前期比2・3%増）、営業利益の12・5%増）、経常利益（同8・9%増）、純利益（同4・2%増）、セグメント利益（同10・0%増）。

ガス事業では、ガス事業者の仕入れ価格の変動が上げ減に仕入れていない。記録的な暖冬や大陽日酸を除き、新型コロナの大きな影響は出ていない。

ガス事業者の売り上げをカバーしている企業は多く、各社増益となっている。

2期連続最高益 TOKAIホールディングス（8日）

20年度を最終とする中計・IP2020"JUMP"では4年間で総額1千億円のM&A・アライアンス投資による積極的な収益基盤拡充に取り組むなかで、第3コーナーとなる前期は2期連続で最高益を更新するなど、売上高、利益ともに成長が、特にグループ顧客件数が3000万件の大台を突破し、積極的なM&A戦略が、各事業で奏功。ガス事業、建築・不動産、CATVなど各事業で増収増益となる増客効果がプラスに働いている。

連結売上高1959億円（前期比12・5%増）、営業利益の1200万円（同14・1%増）。情報・通信サービスは、光コラボとMVNOのセット販売など増客に取り組む一方、ISP顧客減が響いたが、システム受託が順調に増加し、売上高517億53万円（同1%増）、営業利益の29億5900万円（同14・1%増）。

欧州でガス事業を展開するENGIEは、新型コロナの影響で、前期比45億円減の2900億円だった。

欧に新型コロナ影響 大陽日酸（12日）

連結売上高8502億円（前期比14・8%増）、営業利益9939億円（同29・2%増）、純利益5300億円（同40・5%増）。

セグメントでのM&Aによる顧客増と設備機器販売増で、セグメント売上高は7811億5400万円（0・2%増）、営業利益も49億7800万円（10・7%増）。

ガス（LP・都市ガス）が売上高1311億7900万円（同2・9%増）、営業利益（同14・1%増）。CATVは売上高の313億8500万円（同2・9%増）、営業利益29億5900万円（同14・1%増）。

建築・不動産は売上高223億8300万円（同4%増）、営業利益（同97万3千件増）、情報通信が71万3千件（前期末比2・2%増）。

ガス（LP・都市ガス）が4千件（9万1千件増）、CATVが115万3千件（3万1千件増）、アクアが16万1千件（5千件増）、セキュリティ1万6千件（1千件増）で合計3030万1千件（10万3千件増）と3300万件中の大台を突破した。

今期は、連結で売上高2205億円を見込むなど、初のグループ年商2兆円を目指す。顧客件数も10万2千件の純増を見込んでいる。

建設など伸び増益 サンリン（12日）

連結売上高2779億1200万円（前期比1・5%減）、営業利益9億5500万円（同5・8%増）、経常利益11億5700万円（同7・4%増）、純利益7630万円（同11・7%増）。

訪問面談や付加価値の創造を通じた顧客接点の強化によりLPガスの普及拡大に努めてきた。ゴールド保安認定事業者として集中監視の設置を進め、普及率は同2・1%増の85%に達した。

電力小売事業でサンリンでんきの契約件数を記録的な暖冬により伸ばしたが、子会社の販売数量の伸び悩みや石油類の販売価格下落により、エネルギー関連事業売上高は2533億6060万円（同2・5%減）となり、減収に響いた。

利益面では、仕入価格の変動に応じた適正利益の確保に努めたことに加え、子会社ウロコ興業の建設事業で公共工事の完成物件が増加したこと、子会社サンエネックの不動産販売事業で分譲地の販売が好調に推移したことが増益に貢献した。売上総利益は同2・7%増の6942億円。

次期は新型コロナの影響を見通し、売上総利益の2・7%増を見込んで公表を見送る。

顧客拡大 新型コロナ後に備え 災対や効率化進め新戦略

昨今多発している自然災害に備えるため、全事業所に蓄電池やLPガス発電機を配備し、災害時（風水害・停電時など）に迅速に対応できるようBCPを整える方針を打ち出した。これまで着々と配備を進め、全国80拠点のうち既に78%設置済みであり、今年度末には93%にする計画だ。

――人手不足への早期対策としてLPWAの実証も進めている。

昨年LPWAの実証実験を行い、本年よりグループとして本格的に導入を進めている。特に取り組みを強化しているのが、検針員不足の解消、配送の効率化、更なる顧客サービスの開発だ。検針員不足については、LPWAを導入することで非効率であった遠隔地の検針をなくし、さらに検針総数を減らすことができる。併せて現在進めているウェブ請求により、お客さまの利便性の向上にもつなげていく。配送の効率化については、これまでも自社システムで試算した配送サイクルによって残ガス率の減少に取り組んできたが、LPWAによって実測値をリアルタイムに入手でき、一層緻密な配送サイクルを組むことが可能になった。特に灯油定期配送では、灯油残量の可視化により配送予測が難しい顧客の灯油切れを防ぐことができた。

最後に顧客サービスの開発についてはさまざまな可能性を検討しており、例として遠隔での開閉栓が可能なことを活用した入金後のスピーディーな開栓などを検討している。

――消費量拡大、件数拡大も重要なテーマとなっています。

第4次中期計画の2年目である本年も、顧客件数拡大による事業基盤の強化を最重要事項としている。具体的には、これまでより広い目線でのM&Aの強化や業務提携に取り組み、空白地域への進出も検討の一つだ。

消費量の拡大については、従前より取り組んでいるガス衣類乾燥機やガス浴室暖房機の提案を強化している。ガス衣類乾燥機は販売事例も増えており、ニーズが予想されるお客さまにダイレクトに案内し、導入ハードルを下げられるリースプランなども提案している。

今、述べたようにいろいろな取り組みに果敢に挑戦しているが、足元では新型コロナウイルスの沈静化が予見出来ないなか、まずは社員の健康管理を最優先し、当社グループのビジネスの基本であるLPガスの安定供給を通じて、大切なお客さまに安全と安心を確実にお届けすることを最重要課題としている。

――エネサンスグループの今後について。

日本国内各地のお客さまにエネルギーを通じて豊かさと夢をお届けし、エネサンスを愛され続ける会社にしていきたいと考えている。その過程でわれわれが直面するさまざまな環境変化の中で生き残っていくために、自らを変革・進化し続けていかなければならず、「自ら変わること」にチャレンジする姿勢を忘れてはならない。

日本国内の人口やLPガス需要が今後も減少傾向にあるなかでは、「エネサンスはLPガスも取り扱っている会社である」とお客さまに言われるように、事業を多角化していかなければならない。LPWAひとつ取っても、単にLPガスのビジネスで活用するだけなく、さらに付加価値を付けられないかを、親会社と情報交換しながら検討を進めている。LPガスビジネスを経営の基盤としつつ、変化に果敢にチャレンジし収益基盤を拡充していく事が今後重要だ。

トップインタビュー

エネサンスHD 飯田正人社長

4月1日付でエネサンスホールディングスの社長に就任した飯田正人氏が本紙のインタビューに応じた。飯田氏は、まずは新型コロナウイルスから従業員の安全を守り安定供給に注力し、災害対応やLPWAを使った効率化、需要拡大策を練りつつ、収束の時期を見て推進する考えを示した。

◇　◇

――新型コロナウイルス感染拡大下の活動方針について。

新型コロナウイルスの影響下、経済環境が厳しくなり、健康的な生活が脅かされる中での船出となった。

しかしながら「HSSE・保安そしてコンプライアンスは経営のすべてに優先する」というグループのポリシーは不変であり、このような困難な時期であればこそわれわれのサービスを必要としている大切なお客さまに「いつも通りの安全と安心をお届けする」という強い気持ちを社員全員で共有し、業務に臨んでいる。社員とその家族の健康管理は非常に重要であり、正しく新型コロナウイルスを怖れ、感染防止に向けた適切な行動を取るよう指示している。

また、経済産業省の要請を受け、お客さまに対しては新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うガス料金・電気料金の支払期日に関する特別措置を講じ、ホームページなどで広く案内している。

――年初に自然災害を想定したBCP体制を強化の方針があった。どの程度具現化したいとお考えですか。

93%にする計画だ。

――人手不足への早期対策としてLPWAの実証も進めている。

昨年LPWAの実証実験を行い、本年よりグループとして本格的に導入を進めている。特に取り組みを強化しているのが、検針員不足の解消、配送の効率化、更なる顧客サービスの開発だ。検針員不足については、LPWAを導入することで非効率であった遠隔地の検針をなくし、さらに検針総数を減らすことができる。併せて現在進めているウェブ請求により、お客さまの利便性の向上にもつなげていく。配送の効率化については、これまでも自社システムで試算した配送サイクルによって残ガス率の減少に取り組んできたが、LPWAによって実測値をリアルタイムに入手でき、一層緻密な配送サイクルを組むことが可能になった。特に灯油定期配送では、灯油残量の可視化により配送予測が難しい顧客の灯油切れを防ぐことができた。

最後に顧客サービスの開発についてはさまざまな可能性を検討しており、例として遠隔での開閉栓が可能なことを活用した入金後のスピーディーな開栓などを検討している。

――消費量拡大、件数拡大も重要なテーマとなっています。

第4次中期計画の2年目である本年も、顧客件数拡大による事業基盤の強化を最重要事項としている。具体的には、これまでより広い目線でのM&Aの強化や業務提携に取り組み、空白地域への進出も検討の一つだ。

消費量の拡大については、従前より取り組んでいるガス衣類乾燥機やガス浴室暖房機の提案を強化している。ガス衣類乾燥機は販売事例も増えており、ニーズが予想されるお客さまにダイレクトに案内し、導入ハードルを下げられるリースプランなども提案している。

今、述べたようにいろいろな取り組みに果敢に挑戦しているが、足元では新型コロナウイルスの沈静化が予見出来ないなか、まずは社員の健康管理を最優先し、当社グループのビジネスの基本であるLPガスの安定供給を通じて、大切なお客さまに安全と安心を確実にお届けすることを最重要課題としている。

――エネサンスグループの今後について。

日本国内各地のお客さまにエネルギーを通じて豊かさと夢をお届けし、エネサンスを愛され続ける会社にしていきたいと考えている。その過程でわれわれが直面するさまざまな環境変化の中で生き残っていくために、自らを変革・進化し続けていかなければならず、「自ら変わること」にチャレンジする姿勢を忘れてはならない。

日本国内の人口やLPガス需要が今後も減少傾向にあるなかでは、「エネサンスはLPガスも取り扱っている会社である」とお客さまに言われるように、事業を多角化していかなければならない。LPWAひとつ取っても、単にLPガスのビジネスで活用するだけなく、さらに付加価値を付けられないかを、親会社と情報交換しながら検討を進めている。LPガスビジネスを経営の基盤としつつ、変化に果敢にチャレンジし収益基盤を拡充していく事が今後重要だ。

ガス特例措置の3カ月延長認可 経産省

経済産業省は13日、新型コロナウイルス感染症の影響に伴う所管のガス大手5社から託送料金支払い期日延長の特例措置について、現行の最大2カ月繰り延べから原則として合計3カ月繰り延べるとの新たな申請を認可した。

また、近畿経済産業局は11日、北村産業から申請のあった旧簡易ガス団地「紀見ヶ丘グリーンハイツ」（橋本市）の2～6月検針分に加え、7～12月検針分のガス料金支払い期日も1カ月延長するとの申請を認可した。

石油化学新聞社の集計では、14日時点のガス料金特例措置の認可事業者数は全国267事業者。対象検針月は5月までが大勢で、12月までは紀見ヶ丘グリーンハイツが全国初と見られる。

電気安全小委 3WGを再編

経済産業省産業保安グループは、産業構造審議会電力安全小委員会（委員長＝横山明彦・東京大学大学院教授）に設置している三つのワーキンググループを再編する。4月14～21日に書面審議で開催した第22回会合で事務局が明らかにした。

電気保安や新エネルギー発電など分野ごとの制度検討に関わる論点を抽出して「電気保安制度WG」を新設し、ほかは電気工作物の事故調査・再発防止策などを行うWGへの集約、改組を図る。自然災害やサイバーテロ、産業構造変化への対策など、多様化する政策課題に対して迅速で柔軟に対応するとともに、WG新設を避けて事務コストを抑制する。

【訂正】11日付2面の「KHK、試験など中止・延期」の記事について、「20年上期の法定資格講習」とあるのは「20年度上期の法定資格講習」、「LPガス設備士の講習会（再講習含む）」と筆記試験、業務主任者講習も同様に中止とする」とあるのは「LPガス設備士講習と保安業務員講習、業務主任者代理者講習は中止とし、設備士再講習は延期とする」と業務主任者講習は延期とする」の誤りでした。

KDDI 28日にウェブセミナー

KDDI（本社・東京、高橋誠社長）は28日午後1時半～2時半、ウェブ上でビジネスセミナー「LPガス販売事業者の競争力を高めるガスプラットフォーム活用セミナー」を配信する。

LPWA方式による自動検針や集中監視、ポータルサイト、ガス残量予測、配送ルートの最適化など、LPガス業界向けに提案する「KDDIガスプラットフォームサービス」の特徴を紹介するとともに、効果的な活用法を解説する。業界課題である検針員や配送員の人員確保、需要家向けサービスの向上などに対応したIT活用を訴え、業務効率化のみならず、新たな付加価値創造に結び付くデジタルトランスフォーメーション（DX）の成功ポイントを分かりやすく整理する。

プラットフォームサービスの紹介は、西山知宏ソリューション事業本部ビジネスIoT統括本部IoTイノベーション推進部長が担当。最後の15分に質疑応答の時間を設ける（いずれも予定）。

参加希望の場合は27日午後5時までに、専用フォーム（http://kddi-l.jp/GHs）から申し込む。参加は無料だが、同一のメールアドレスによる複数人の申し込みはできない。配信には「マイクロソフトチームズ」を使用する。

KDDI ガスプラットフォーム活用

係官庁に製缶板金業の分野追加の要請を行う。

保安対策では、バルク貯槽処理認定事業の普及と認定工場の拡大を図り、運転手不足に対処し安定した物流の確保につなげる。外国人材受け入れに向けても引き続き関係諸団体と連携し、関係官庁に製缶板金業の分野追加の要請を行う。

保安対策では、バルクの強化によりLPガスの普及拡大に努めてきた。ゴールド保安認定事業者として集中監視の設置を進め、普及率は同2・1%増の85%に達した。

電力小売事業でサンリンでんきの契約件数を記録的な暖冬により伸ばしたが、子会社の販売数量の伸び悩みや石油類の販売価格下落により、エネルギー関連事業売上高は2533億6060万円（同2・5%減）となり、減収に響いた。

利益面では、仕入価格の変動に応じた適正利益の確保に努めたことに加え、子会社ウロコ興業の建設事業で公共工事の完成物件が増加したこと、子会社サンエネックの不動産販売事業で分譲地の販売が好調に推移したことが増益に貢献した。売上総利益は同2・7%増の6942億円。

次期は新型コロナの影響を見通し、売上総利益の2・7%増を見込んで公表を見送る。

蚊の習性を知り尽くした屋外専用蚊取り装置　モスキートマグネットエグゼクティブ

MOSQUITO MAGNET®

特長1 最大約4,000㎡の広範囲効果
LPガスで発生させた二酸化炭素と誘引剤により、半径35mにわたり蚊やブヨを引き寄せます。

特長2 有害な薬剤を使いません
人体・ペット・家畜に無害。益虫や昆虫にも影響しない環境に優しい製品です。

特長3 静音・防雨・省エネ設計
昼夜活動する蚊を捕獲するため、24時間稼働でも運転音が静かです。高温多湿の日本の環境に対応した新設計。

販売店募集

「モスキートマグネット」導入事例　無害で安心、お客さまとの接点強化に！

滋賀県

GLAMP ELEMENTさま
2017年のオープンより導入し、虫刺され等のクレームがなくグランピングを楽しめる環境になりました。

長野県

白馬五竜スキー場さま
夏場には高山植物が咲き誇る美しい高原を開放しています。蚊やブヨの発生を抑制し、人にも動物にも安心の環境づくりを行っています。

総輸入発売元
ヤナセ産業機器販売株式会社
〒104-0033　東京都中央区新川2-13-11
0120-541-834
営業時間　9:00～17:30／定休日　土・日・祝祭日
ホームページ　www.yanase-sanki.co.jp

火気との隔壁板　家と家との狭い通路に最適！

脱着式 路地用パネル

特許申請中

設置された通常の状態 ▶ 手でビスを緩めると簡単に外れる ▶ 外すと通路が広くとれボンベの交換が楽になる

型式	BLP−21	BLP−31	BLP−51
標準価格	23,800円／1台	29,800円	36,800円
サイズ	幅32×奥430×890㎜	幅32×奥430×1170㎜	幅32×奥430×1400㎜
入数	2台	1台	1台

これは便利　特長
・パネルの脱着が簡単！（ボルトをゆるめるだけ）
・安心、安全設計！（頑丈なつくりです）
・ボンベ交換ラクラク！（配送員も感動）
・傾斜調整もOK！（傾斜角度5°）

製造元 新しい常識を創造する 株式会社ホームハイテック　TEL.072-957-4777　FAX.072-957-4778　http://www.home-hightec.com

新発想！ 容器や供給設備がほとんど見えない。 LPガス 容器フェンス

ここがポイント！

屋根がありません！

建築基準法上の「建築物」に含まれない
「建築物」に含まれないと…
①建ぺい率に含まれない
②延焼ラインにも設置が可能
※設置の際は行政指導がございますので、関係機関にお問い合わせください。

YF−200
搬入口は、耐風圧に優れ観音開き扉（片開き扉）

YF-100MT（50kg容器×2本用）標準価格106,000円（税別）	YF-300（50kg容器×8本用）標準価格265,000円（税別）	YF-800D（50kg容器×16本用）標準価格418,000円（税別）
YF-200（50kg容器×4本用）標準価格215,000円（税別）	YF-300D-Ⅱ（50kg容器×6本用）標準価格293,000円（税別）	YF-800W（50kg容器×16本用）標準価格502,500円（税別）
YF-200D（50kg容器×4本用）標準価格202,000円（税別）	YF-400D（50kg容器×8本用）標準価格332,500円（税別）	YF-950D（50kg容器×18本用）標準価格484,500円（税別）
YF-250（50kg容器×6本用）標準価格244,000円（税別）	YF-500（50kg容器×10本用）標準価格310,500円（税別）	YF-950W（50kg容器×18本用）標準価格595,000円（税別）
YF-300MT（50kg容器×6本用）標準価格255,000円（税別）	YF-600（50kg容器×12本用）標準価格376,500円（税別）	

容器フェンスの特徴
■税制上も償却資産となり、都市計画税（0.3%）が不要（東京都において）
■中身がほとんど見えないため、供給設備の美観向上・いたずら防止など　安全性も高め、機能と汎用性を高めた
■配管スペースも充分に確保
■集合装置・チェーンフックも横桟に取り付け可能

ホクエイ　株式会社ホクエイ
本　社／〒007-0882 札幌市東区北丘珠2条3丁目2番30号　TEL(011)781-5111　FAX(011)784-2265
関東営業所／〒337-0051 さいたま市見沼区東大宮5-3-2 山直ビル4階　TEL(048)615-4900　FAX(048)615-4901
西日本営業所／〒567-0861 大阪府茨木市東奈良2丁目18-15-102号　TEL(072)637-5500　FAX(072)637-5501
福岡駐在所／〒818-0315 福岡県太宰府市向佐野2丁目10-5-402号　TEL(092)918-3936　FAX(092)918-3937
ホクエイホームページ　https://www.hokuei.co.jp/　E-mail　info@hokuei.co.jp