

**【事業名】ガス会社による太陽熱エネルギー供給サービス事業**

平成23年4月22日

**【代表者】東彩ガス株式会社 川合 時雄**

**【実施年度】平成21～22年度**

**(1)事業概要**

本事業は、ガス事業者（東彩ガス株）による住宅への「太陽熱エネルギー供給サービス事業」である。ガス事業者が「太陽熱利用設備を設置（リース方式含む）して給湯・暖房用の熱源として太陽熱を供給し、その設備に係る保守・管理を行う。

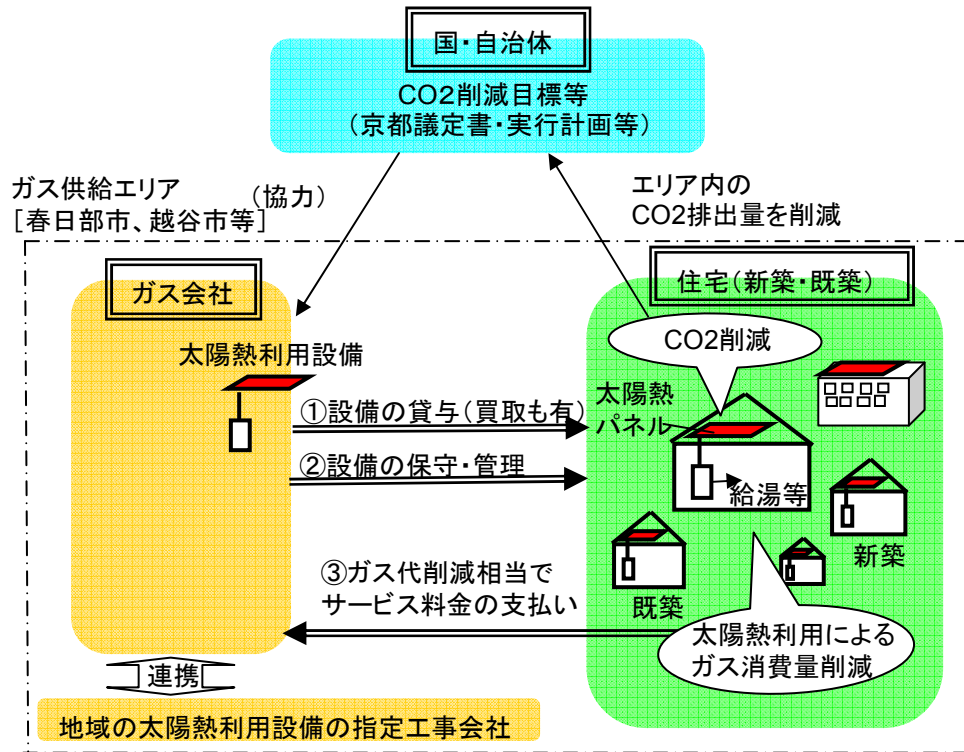
**(3)事業化による販売目標**

<事業化による導入実績およびCO2削減効果>

2009年5月モデル事業開始。2010年加速化事業に展開。2011年本事業開始

年度	2009	2010	2011	2012	2020 (最大普及時)
契約数(件) ※累計件数	(50) 24	(100) 39	150	250	2,850
概算料金(円/月/件)	3,800	3,800	4,500	4,500	4,500
CO2削減量 (t-CO2/年)	(23) 11	(46) 18	69	115	1,311

**(2)ビジネスモデルの概要イメージ**



<事業スケジュール>

事業開始段階は、当社の販売ネットワークを核として、戸建住宅へのモデル事業等を中心にシステムの導入拡大を実施する。2011年からは、行政、ガス協会および大手都市ガス会社との連携強化より販売網の増加に伴い、他ガス会社による販売で最大普及を目指す。

年度	2009	2010	2011	2012	2020
戸建住宅へ導入	→				
提携強化による販売網拡大		→			
最大普及に向けた事業拡大			→		

<事業収益>

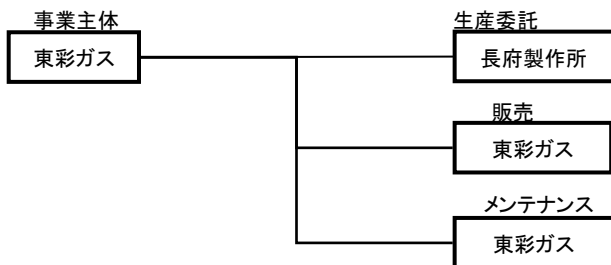
モデル事業(39台)における収支

単位(千円)

年度	2009 (1年目)	2010 (2年目)	2018 (10年目)	2023 (15年目)	2028 (20年目)
単年度収支	-3,007	-4,111	281	747	821
累計収支	-3,007	-7,118	-3,367	483	4,481

主にリース販売のため短期間での累計黒字は難しいが、リース期間満了時の15年目の2023年には累計黒字に、そして耐用年数期間(20年)では約448万円の累積利益が見込まれる。本事業開始後も販売台数増加が見込まれるため、黒字化には長期間かかるが、最終的には黒字に転換すると考えられる。

#### (4)事業実施／販売体制



#### (5)成果発表状況

平成21年5月20日「ガスエネルギー新聞」で紹介  
 平成21年5月25日「プロパン・ブタンニュース」で太陽熱供給事業に参入と紹介  
 平成21年8月27日「グリーンエネルギー購入フォーラム」で太陽熱エネルギーサービス事業の事例紹介(発表者 エックス都市研究所 関家 一弘氏)  
 第1回埼玉県環境ビジネスセミナー(平成21年9月14日)「太陽熱エネルギーサービス事業の事例紹介」(発表者:東彩ガス 斉藤 安行)  
 第12回ウイズガス営業セミナー(平成21年11月17日)「太陽熱利用給湯システム販売の取組みの販売事例紹介」(発表者:東彩ガス 斉藤 豊)  
 東京都のソーラーシンポジウム(平成21年12月2日)「太陽熱利用給湯システムのリースを含めた取組み」(発表者:東彩ガス 斉藤 安行)

#### (6)期待される効果

##### ○2011年時点の削減効果

- ・契約予定台数 150台
- ・年間CO2削減量 69 t-CO2 /年  
 ※0.46 t-CO2 /年/台

##### ○2020年時点の削減効果

<東彩ガスによる削減効果>

- ・目標契約台数 2,850台契約
- ・年間CO2削減量 1,311 t-CO2 /年

<全国の都市ガス会社に展開した場合の削減効果>

東彩ガスにおける普及率 約1%

2020年度における全国ガス会社のお客さま件数(推定) 2,600万件/家庭用

太陽熱システム契約件数 26万台

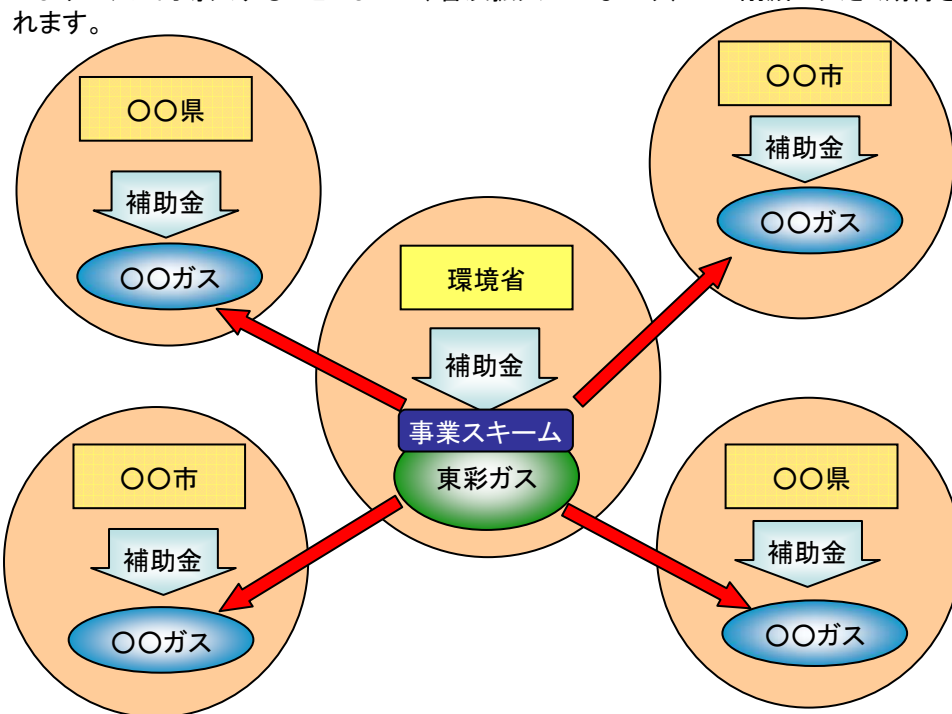
年間CO2削減量 119,600 t-CO2 /年

契約台数 2,600万件×1%=26万台

年間CO2削減量 26万台×0.46 t-CO2/年/台=119,600 t-CO2/年

#### (7)ビジネスモデルの応用可能性

本ビジネスモデルは、当社に限らず大手ならびに地方ガス会社と地方行政との連携によりモデル的導入することによって、普及拡大につながり、CO2削減が大きく期待されます。



#### (8)今後の事業拡大に向けての課題

##### ○事業拡大に向けた課題

- ・一般消費者の認知度向上のための広告宣伝の強化
- ・メンテシステム/体制の合理化によるコストダウン
- ・ガス会社による拡販の促進
- ・販売網拡大のためのメーカーとの連携強化

##### ○行政との連携に関する意向

- ・温暖化対策ビジネスに対する認証・ラベリング制度の創設
- ・自治体やNPO等との連携による消費者向け導入相談窓口の設置・運用
- ・地方公共団体による当該事業のモデル的導入

## 地球温暖化対策技術開発評価委員会による終了課題事後評価の結果

- 評価点 6.7点（10点満点中）
- 評価コメント
  - これから普及が期待されるビジネスモデルである。さらに、PR努力を進めていく必要がある。
  - 一般家庭を対象にした省エネ技術の普及は、コストが最も重要な要素であるが、認知度やイメージなども重要であることがこれまでの実態からわかっている。本事業ではリースという初期コストの削減による普及を主目的としているが、このような方向も重要な普及方策であると評価される。
  - リース方式はアイデアとしては一定の可能性をもっていると期待されるが、顧客は20年間で約100万円のリース代となる。それでも買取方式に較べてメリットがあるのかがはっきりしない。消費側の受容性など、今後の展開についての検討が不十分。
  - スキームは非常に優れているが普及がネック。特に、太陽熱の普及は非常に難しい。PR的以外の検討が重要であり、行政と連携するなどの工夫も必要と考えられる。
  - 顧客とガス会社双方へどのようなメリットがあるかを明確化することが重要。