

短期集中連載 3 回シリーズ「2023年は競合エネルギーに勝つ戦略を持とう」

# 第 2 回 激変緩和措置を乗り越え 電力・都市ガスからLPガス化を図ろう

～電気 7 円/kWh、都市ガス 30 円/m<sup>3</sup>の激変緩和措置を  
乗り越えてLPガス化を図る活動を展開しよう～

マーケティングデザインシステム株式会社  
代表取締役 浅見 博

大手電力 10 社の最終損益		火力比率	規制料金の値上げ
電力会社	2022年4月～9月期		
北海道電力	▲ 16	64	値上を検討中
東北電力	▲ 1363	69	値上申請済み32.94%の値上げ
東京電力	▲ 1433	77	申請済み28.6%の値上げ、6月実施予定
北陸電力	▲ 900	52	値上申請済み45.84%の値上げ
中部電力	▲ 426	64	検討せず
関西電力	▲ 763	44	検討せず、原発再稼働を予定
中国電力	▲ 560	59	値上申請済み31%の値上げ
四国電力	89	44	値上申請済み28.08%の値上げ
九州電力	▲ 476	43	検討せず
沖縄電力	▲ 168	91	値上申請済み39.3%の値上げ
合計赤字額	▲ 6016		

※単位億円 単位%

**電力料金の値上げ申請が明確になり、電力会社間の格差も広がるのが確実だ**

2023年は、電力料金の本格的な改定で今年4月からの値上げを5社が11月に申請しました。さらに、東京電力も1月下旬に値上げを申請しました。

また一方で、関西電力や九州電力は原発の再稼働を予定しており、この2社は値上げを申請せずに乗り切り、関西電力は、2年後には東日本大震災以前の原子力発電所の稼働率を超える計画をしています。



これにより電力会社間の規制料金の格差は大きく広がることとなります。また一方で円高傾向となり昨年1月の円相場の110円台には及びませんが、128円前後で推移し、昨年10月の150円台の影響は、3カ月後の1月から現れることとなります。そのため、11月以降から円高に振れるので、下がるのは3月以降となります。



本名 才津 博  
北海道出身 血液型 B 型  
株)日本流通技術研究所にて、昭和61年より、LPガス業界専門に経営戦略の企画、販売促進企画、ツール開発、経営計画ソフト等のソフト開発の責任者として勤務。その経験とノウハウを活かし、平成9年11月に有志と現在の会社を創業。コンサルタントとしても、経営戦略企画、活性化指導、社員教育から講演活動まで幅広く活躍中。また同社では「繁盛指南」シリーズを発売し、大好評を得ている。  
ご質問・ご相談は下記のメールアドレスまで  
hiroshi@mduco.co.jp

電力会社	項目	0-120kWh	121-300kWh	300kWh超
東北電力	現状料金	22.05	28.8	32.75
	申請料金	31.79	38.68	42.89
	値上げ幅	9.74	9.88	10.14
	値上率	44.2%	34.3%	31.0%
東京電力	現状料金	25.01	31.61	35.7
	申請料金	34.84	41.44	45.53
	値上げ幅	9.83	9.83	9.83
	値上率	39.3%	31.1%	27.5%
北陸電力	現状料金	19.61	23.50	25.21
	申請料金	29.81	36.37	39.27
	値上げ幅	10.2	12.87	14.06
	値上率	52.0%	54.8%	55.8%
中国電力	現状料金	23.95	30.63	32.75
	申請料金	31.39	40.95	44.08
	値上げ幅	7.44	10.32	11.33
	値上率	31.1%	33.7%	34.6%
四国電力	現状料金	なぜか未発表として公表せず		
	申請料金	260kWh使用の標準家庭の算出はしている		
	値上げ幅			
	値上率			
沖縄電力	現状料金	26.93	32.74	34.45
	申請料金	40.29	45.83	48.81
	値上げ幅	13.36	13.09	14.36
	値上率	49.6%	40.0%	41.7%

**規制料金の値上げ改定を申請している6社の値上げ幅は30%を超える**

東北・北陸・中国・四国・沖縄電力の5社が規制料金の値上げを昨年11月に申請し、4月からの値上げを予定しています(東京電力は今年1月申請で6月を予定)。申請し単価を認可するにあたり、経費の削減を厳しく審査すると報道されていますが、結果多少下がる可能性はありますが、値上げは確実に認可されま

す。

実際の値上げ申請幅も大きくなっており、北陸電力は55%前後と高い値上げ幅となっています。

また、四国電力は申請資料には、各家庭用の使用量区画区分による利用金単価を示していないなど、わかりにくい電気料金となっています。

### 値上げ額を計算モデルで示すが、各社の使用量や契約内容が異なり比較困難

値上げ申請をした各社のモデル使用量の料金は、表のように契約内容で使用量も異なり電力会社間の比較が困難です。値上げ幅は各社で異なりますが、東北電力を除き基本料金は値上げしていないため、前ページの単価よりも値上げ幅は少なく計算されています。

また、使用量は従量電灯では26

電力会社	契約電力と使用量	申請料金	現行料金	値上げ幅	値上率
東北電力	従量電灯B 250kWh/月	11,282	8,565	2,717	31.7%
	従量電灯C	40,450	34,616	5,834	16.9%
	契約電力13kVA使用量810kWh	18,181	14,493	3,688	25.4%
	契約電力8kVA使用量340kWh	11,737	9,126	2,611	28.6%
東京電力	従量電灯B 250kWh/月	36,678	29,546	7,132	24.1%
	従量電灯C	27,601	22,139	5,462	24.7%
	契約電力12kVA使用量720kWh	9,098	6,402	2,696	42.1%
	契約電力8kVA使用量550kWh	23,468	16,843	6,625	39.3%
北陸電力	従量電灯B 230kWh/月	9,098	6,402	2,696	42.1%
	従量電灯C	23,468	16,843	6,625	39.3%
	契約電力10kVA使用量710kWh	10,428	8,029	2,399	29.9%
	低圧電力	10,428	8,029	2,399	29.9%
中国電力	従量電灯B 250kWh/月	89,979	68,464	21,515	31.4%
	低圧電力	25,554	20,098	5,456	27.1%
	契約電力8kVA使用量560kWh	10,120	7,915	2,205	27.9%
	契約電力15kVA使用量1,950kWh	43,915	35,435	8,480	23.9%
四国電力	従量電灯A 250kWh/月	23,315	17,584	5,731	24.6%
	従量電灯B	12,320	8,847	3,473	39.3%
	契約電力10kVA使用量440kWh	30,219	22,738	7,481	32.9%
	低圧電力				
沖縄電力	従量電灯B 260kWh/月				
	低圧電力				
	契約電力8kVA使用量560kWh				

0 kWhと少なめの使用量で計算されています。以前は、平均使用量は大半の会社が300 kWhで計算されていました。自由化以降260 kWhと使用量が減っています。これは、世帯人員の減少なのか、省エネの影響なのか不明ですが、顧客1件当たりの使用量が減る傾向にあるのは電気も同様のようです。うがった見方をすると、燃料調整などの値上げ時に、月額を少なく見せるようにしているようにも思っています。LPGガス業界が10㎡の表示を9㎡に変えるようなもので、ちよつと気がかりです。

同様に、経済産業省が指導して、表示する契約内容を統一化する必要があると思います。

### 託送料見直しで1円前後の値上げとなる見込みで新電力も全体が値上げへ

送電力強化へ電気事業法が改正されており、レジリエンス力強化と再生可能エネルギーの主要電力化を図るための送電網の強化へ、託送料の見直しが反映され、電気料金が上がることが一部の電力会社の説明資料に掲載されており、旧電力会社の発電電を担当する会社の託送料が、低圧電力では東京電力の0・20円から中国電力の1・34円まで上がるようになっていくようです。

電気は、全国民が利用しており、強靱(きょうじん)な送電網の構築は必須ですが、電気料金に反映され、今後も再エネ賦課金も含めて上昇傾向にあることは避けられません。

### 原発の再稼働で電力会社間の料金格差が大きくなり、競争が激化する可能性も

日本経済新聞の12月15日付の関西電力の記事によれば、原発の再稼働を目指しており、高浜原発の1号機は今年6月、2号機は7月に再稼働を予定しています。関西電力管内では原子力規制委員会の安全審査を通過した7基の原発が運転可能で、23年度以降は7基すべてが稼働し、震災前の10年度(78・2%)の水準に戻る見通しとされています。

関西電力では、原発の再稼働を計画することで今期の赤字を乗り越え、電気料金の値上げ申請はしない方向としています。再稼働は、原発の稼働率が1%上がると経常費用が95億円減ると試算しているため、今後の収益改善が見込まれています。九州電力も、すでに再稼働が進みつつあり、現在の燃料調整単価も電力会社中で最も低い数値です。このように、原子力発電の再稼働により、電気料金の格差が旧電力会社間で大きく広がることとなります。

供給力の問題もありますが、原発の再稼働が困難と思われる東京電力は、高水準の電気料金が続くこととみられます。自由化により関西電力が東京電力をはじめ高止まりする電力会社に攻勢をかけて、需要拡大を図ることも可能となります。

原子力発電を持つ旧電力会社が電気料金では優位性を持ち、発電設備を持たない新電力は、競争力で劣ることになり、自由化の中で、公正な競争となるか、検討が必要とされます。

また今回関西電力が声掛けをして、高圧電力分野で競争を回避するカルテルを結んだとして、1000億円のペナルティが課されましたが、再稼働で割安な電力を持つ会社が攻勢をかけないこと自体が、競争を抑制することになります。これからの電力市場の大きな課題の一つです。

### 激変緩和措置で電気料金は7円の値下げと大きく下がっている

この2月の電気料金と都市ガス料金から政府の「電気・ガス価格激変緩和措置事業」として、2月から9月検針分までの電気・都市ガス料金が値下げされます。規制料金もオール電化料金などの自由料金も一律で1 kWh当たり7円の値下げが実施さ



案しましょう。実際にガスを使用しているお客さまの親戚・知人などを紹介していただくことが有効です。

### 激変緩和措置を超えてガス化を図る③ 都市ガスで使用量が多い飲食店など業務用の都市ガス利用先に提案してみよう

都市ガス料金の高騰で苦しむのは業務用の方々です。都市ガスは、約款により使用量に応じた一定の料金です。LPガスのように相対で料金交渉はありません。この機会に都市ガスからLPガスへの転換を提案しましょう。

もちろんボンベ置き場の問題がありますが、ボンベ庫や20kg容器の複数設置など工夫することが大切です。

- ① 市街地でガス使用量の多いそば・ラーメン・中華等の飲食店
- ② 都市ガス利用のホテルや旅館
- ③ 大型チェーン店やショッピングセンターなど予算が明確な組織で予算を超えている
- ④ 電気代の高騰で苦しみ都市ガスも使用する中小企業

これらの先を必死に開拓しましょう。LPガスの新規顧客の開拓をするためには、容易に獲得先を見つけることは、簡単には進みません。まずは思いつく先を順に提案して回りましょう。その際には、都市ガスとLPガスのコスト比較と同時に、防災の強み、非常用電源、防災バルク、自立

型GHP、エネファームなどの防災に強い設備も同時に提案することが重要です。

### 激変緩和措置を超えてガス化を図る④ エコキュート故障時の仮設設置やコスト比較などの周知活動を徹底しよう

競合エネルギーの高騰によるLPガスの割安感が高まったことや、エコキュート買い替えの大量発生など、LPガスへの転換を図る大チャンスが到来しています。

まずは、このコスト比較や災害対応の強靭さなど、LPガスの強みを積極的にアピールしましょう。

従来のLPガスの顧客に紹介依頼をすることや、地域のオール電化先や都市ガス利用の飲食店、事業者などにチラシ配布を含めて情報提供することから始めましょう。

今の激変緩和措置は、半年間の制限事業です。ガソリンや灯油に対する補助金も終了する予定です。これから本格的な競合エネルギーとの戦いを勝ち抜くことが必要です。

前号で述べたコスト削減も含めて、競争力を高め、組織的な広報活動などに取り組みましょう。そして、以前から述べているように、比較提案知識を社員に持たせて、競合と比較して提案できる社員を育成しましょう。社員教育が必要でしたら、いつでもご相談ください。

## 電化からの転換提案ツールを提供します。ZOOM を通じた解説付(120分)

### 電化からのガス化ツール CD-ROM

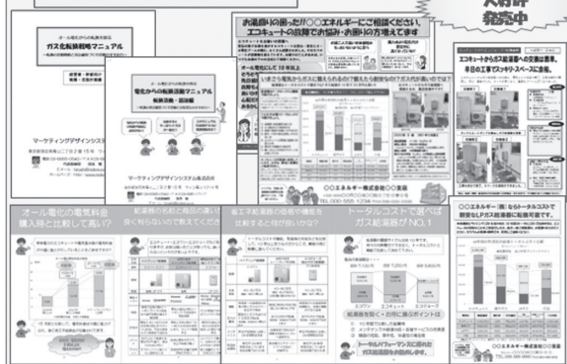
～見込見聞チラシ・アプローチシート・提案書・戦略マニュアル  
活動マニュアル・コスト比較シートを ZOOM で解説・指導～

CD-ROMに即使える資料を収録

大好評  
販売中

- 直ぐに使える資料が満載！ZOOMでの打合せや解説付き(90分程度担当に説明)
- 見込見聞・提案用ツールから戦略・活動マニュアル、比較ツールなどを収録
- WordシートとExcelシートを自社の内容に修正して、すぐに使用できる！
- 提案マニュアルには、話法まで収録！社内勉強会や活動で即活用できる！
- 社員の知識補強と提案力強化を図る即戦力ツールだから活用範囲が広い！
- 購入後に無料でZOOM解説を90分相当実施し、戦略・活動・活用をアドバイス！
- 社名・会社案内・電力会社料金との比較などを修正も実施(有償)

「電化からのガス化 CD-ROM」の主な内容例



お問合せは、弊社 HP または下記へメールください  
マーケティングデザインシステム株式会社  
HP: <https://mdsys.co.jp/>  
電話: 電話 03-6665-0542/FAX03-6850-7117

「電化からのガス化ツール CD-ROM」 価格 100,000 円(税別、ZOOM 解説付)

種別	予定数	収録の主な内容と利用目的
会社案内と見込見聞チラシ	8 点	見込客を創るための会社案内からエコキュートの修理依頼が入るチラシを用意。見込見聞用にポスティング・新聞折込・DM などと配布するためのチラシやツール。各社の HP や会社案内資料から修正し提供も可能(有償)
アプローチシート	16 頁	見込客やサブユーザー、施主などへの説明用ツール。エコキュートとエココン、エコジョーズを比較しガスの良さの資料。社員が説明できる能力を養う資料として活用可能。また社員の提案力を補う資料として活用できる
比較提案シート	4 シート	Excel の電化とガスの比較シミュレーションシート
設置事例モデル	3 点	複数の設置事例を説明する事例シート。事例をサンプルに自社の事例集を作る参考に活用。施工事例モデルの写真をそのまま活用も可能。
電力会社別の比較資料	10 電力×3	各電力会社のオール電化用の夜間電気料金の資料、2005 年との比較や再エネ賦課金をプラスした場合の比較などのシート。メーカーの比較資料も収録。
戦略マニュアル提案マニュアル	2 種	オール電化からの転換を図るための具体的な戦略から活動のすすめ方までをマニュアルとして収録。提案マニュアルには、比較提案するための手法、お客様の断り応酬法を収録し自信を持ち提案できる社員を育成する。
参考データ資料	多数	エコキュートの出荷データ、ガス機器出荷データなど、ガス業界の未来予測データとカーボンフットプリント資料、個別エコキュート・ガス給湯器の出荷データなどの資料・データを多数収録。

※CD-ROMの内容は、作成後に変更する場合があります。(詳細内容内および申込用紙は裏面にあります)

オプション	内容	価格
ZOOM 解説	購入特典・無料で 90 分程度 120 分以内 ツール、マニュアル、チラシ、比較シートなどを解説、戦略や活動のアドバイスを実施し活用し成果につなげるための解説。 申込後、貴社到着後に希望日・時間を弊社に連絡し ZOOM で招待 URL を送信。	50,000 円(税別)
社員研修(有償)	比較提案に自信を持てる開発担当・社員育成のために、ZOOM による研修を実施。対象に応じ貴社の状況・担当の能力を確認し希望内容・時間に応じて計画を提出し実施。(見積提出)	提案資料、アプローチシートなどの社名修正、電力会社毎の修正を実施し ZOOM 解説時に内容を確認し修正版を後日(修正に1週間程度)送付。