

== 関係部署にご回覧下さい ==

# LPGC Report

エルピーガス振興センターレポート

December 2000

## 第10回研究成果発表会が開催されました

平成11年度にエルピーガス振興センターが実施した技術開発・調査研究事業に関する成果について、広く皆様方にお知らせする「第10回研究成果発表会」を、去る11月28日に虎ノ門「発明会館」にて開催しました。

研究成果の概要については、前号のレポートに各プロジェクト毎に掲載しております。また、当日更に詳細な内容の要旨集を作成し、参加者各位に配布しましたが、予備部数がございまして、必要な方は実費(1冊 2,000円)でご提供しますのでお申し出下さい。

以下、発表会当日の様子と講演要旨に関して掲載します。

当日は繁忙期にもかかわらず、全国各地から200人近い参加者の方々がご来場され、大変熱心にご聴講いただきました。

発表会は、事務局長 磯部照の司会のもとに、先ず主催者代表として理事長 中原晟介の挨拶で幕を開けました。中原理事長からは

- ①LPガス業界は、エネルギー間の競争に勝ち抜いていけるだけの体制作りをより一層推進していかなばならない。
- ②振興センターは、皆さんに活用していただくために技術開発、調査研究、国際交流、流通や供給問題の研究会、設備助成等幅広く事業を手がけている。是非とも、積極的に当センターを活用していただきたい。
- ③先般10月に、世界LPガスフォーラム(アメリカ・サンディエゴで開催)に参加した。世界40ヶ国から400名近い方々の参加があった。私は振興センターが現在手がけている技術開発事業(低品質LPガス利用技術開発、高効率LPガスエンジンの開発、家庭業務用高効率バーナの開発)のプレゼンテーションを行った。同じく日本からは、岩谷産業の奈佐氏が日本におけるGHPの普及状況についてのプレゼンテーションをされた。世界各国は、日本の技術開発について大変強い関心を持っていることを

実感した。今回の総会で、世界LPガス協会の中に、技術全般(GLOTEC)と自動車関係(GAIN)の二つの組織が結成され、日本に対しても期待が寄せられることになった。

- ④成果発表会は毎年東京で実施しており、地方で開催したことはまだないが、センターの事業を少しでも広く知っていただくための活動をしていきたい。

という4点を強調し、本日までご参加の皆さんにおかれては、お帰りになられてから本日の成果発表の内容を多くの方にお伝えしていただければ誠に幸いですと挨拶しました。

続いて『LPガス業界と行政の課題』について、通商産業省資源エネルギー庁石油部液化石油ガス産業室 滝本 徹 室長が講師として講演\*<sub>1</sub>をされました。

引き続き、各プロジェクト担当者がテーマ毎の11年度成果及び12年度進捗状況を逐次発表を行いました。

午後からは、特別講演として『現代流通の課題と展望』について、早稲田大学社会科学部 野口智雄 教授を講師として、世界的視野から最新の流通情勢を基にした大変興味深い講演\*<sub>2</sub>がありました。最後に、専務理事の黒田克祐より「当センターは、本日開催した成果発表会の他にも、LPGC Report、海外LPガス情報の紹介や各事業報告書の概要版作成、さらにはホームページ等により、その事業を広く知っていただくよう努めているところである。また、本日発表したテーマの他に、国際交流事業やコ・ジェネやパルクの設備助成事業等も手がけ、皆様のお役に立つよう努力している。皆様には、是非、忌憚のないご意見を承りたいと思っている。本日の講演要旨集の中にアンケート用紙を綴じ込んでいますので、是非ご意見を賜りたい。本日は長時間にわたってのご静聴に感謝いたします。」の閉会の挨拶により、盛況のうちに幕を閉じました。

## 講演要旨

### 『LPガス業界と行政の課題』\*<sub>1</sub>

通商産業省資源エネルギー庁石油部流通課  
液化石油ガス産業室 室長 滝本 徹 氏

・ 振興センターは、今、盛りだくさんのテーマや勉強会等を手がけている。産業室の予算をかなり使っている関係上、役所の団体と思われがちであるが、そんなことはない。そもそも振興センターの設立は、業界の方々が発起人となり、毎晩深夜まで作業して達成されたと聞いている。もう一度創立の精神を掘り起こし、一緒になって考え、業界の最新の問題意識と考えを、センターの事業の中に、新しい息吹として吹き込んでいただきたい。如何に良い業界とするかについて振興センターを大いに活用していただきたい。

LPガス業界は大きく分けて三つの課題がある。

#### 「供給安定性の向上(含む価格)」

- ①本年7月からLPガス供給問題研究会を発足させ、供給多様化、スポット比率の拡大、LPガス国際市場の流動化(スワップ等)、生産・開発プロジェクトへの日本企業関与に対する支援の在り方等を検討している。
- ② LPガスは、石油や天然ガスの副産物として採掘されており、石油より多様化しやすい。LPガス業界として、新しい論点から資源論の研究をしっかりとやる必要がある。
- ③ CPは、大きな流れからみると原油にリンクしている。要は原油換算比率で如何に適正価格にもっていくかのレベルの問題である。
- ④ それより、スポット市場の未整備と国内上流部門の価格の不透明性の課題解決が

重要。特に、国内の価格後決め慣行が問題である。国内でのその時その時の価格指標がキチンと市場に出ないから、サウジも日本の実態が把握出来ず、また日本も説得力ある交渉が出来ないでいる。量確保が先行し、価格は後と言った甘さやシェアへのこだわり等の業界の古い体質が残っている。元売だけでなく、流通全体で考えていく問題と考えている。

#### 「料金の透明性」

- ①これについては、業界あげでの取り組みの成果が確実に現れている。今般、卸売協会の協力をえて、卸各社と将来ビジョン等についてヒヤリングしている。取り組み状況については、地域毎にヨコとの連携により、しっかりしたものとなってきている。業界が健全な発展をしていくためには、料金が市場指標としておもてに出て、競争原理がキチンとはたらかねばならない。
- ②行政として今後、輸入価格から小売価格まで、出来るだけ体系的にわかりやすい指標を作っていきたい。9月からオートガス価格の調査を始めた。今、欠けているのは産業用と卸売価格である。これから充実させたい。
- ③次に、流通問題連絡会であるが、今一番問題になっているのが、首都圏の小売価格問題と設備の無断撤去の問題である。無断撤去の問題がなくなるのであれば、規制のアミをかけるべきだと考える。
- ④安売り競争の問題であるが、新規獲得のため10m<sup>3</sup>当たり 1,000 円も 2,000 円も違うと消費者は納得しない。料金問題は、規制にはなじみにくい、公取法の精神からユーザーに対する不当な差別である。何らかの制度で、規制を設ける必要があるのではないか。今後、業界の中でも議論が必要である。

#### 「構造改革」

来年1月から公益部長・石油部長の連名の勉強会を持ちたい。

主題は、ガス事業法の改正問題にとどまらず、10年後のガス市場をどう考えるかといったレベルの勉強をしていく予定である。LPガス業界の10年後はどうあるべきかについても、しっかり勉強していきたいと考えている。

・ トピックスを2点お話ししたい。

##### ①一つは、LPガス自動車の件。

グリーン税制、ディーゼル規制、低公害車の認定制度などクリーンエネルギー自動車普及を取り巻く枠組みが変わってきている。LPガス車は、新エネルギー導入大綱の中でも低公害車4兄弟と並ぶクリーンなエネルギー自動車として位置づけされているが、現実には4兄弟に、遅れている。昨日(27日)、コープ自動車シンポジウムで東京都石原知事が、LPガス自動車を一番大きな目玉として取り上げられた。1年前とかなり状況が変わってきている。よい方向に進んでいる。今一番大事な時期である。しっかりと作戦をたて、正当な評価をしてもらうよう努力する必要がある。

##### ②二つ目は、DME検討会の件。

12月から発足させる予定である。LPガス設備を使えるDMEは、業界にとってビジネスチャンスを伴うプラスの代替エネルギーであり、また、供給問題を考えても将来的には中東に対するバーゲニングパワーにもなる。また、DME車が注目されている中で、LPガス業界が推進していけば、大変注目されることになる。ディーゼル対策として、新エネルギー関連の予算も使えることになると思う。

・ 最後に業界団体の在り方についてお話ししたい。

##### ①卸協のヒヤリングの中でも物流改革は非常に重要な課題として進められている。

卸協関係、日連関係及び輸入元売りを含めた全体的な改革として、それぞれの団体と

リンクさせて取り組み、コストを下げていくことが重要である。そのために、振興センターが知恵役となって、勉強会の場を設けていただきたい。上流部門のコストダウンの他に、充填所の情報システム化、シリンダー共同配送、システムの統合、共通化等の推進が業界の中では卸協関係でかなり進んで来ている。そういった課題を取り込みながら進めていってほしい。

- ②日協については、供給問題とこれに派生する価格問題にしっかりと焦点を当てて取り組む必要がある。需要開拓についても同時に取り組んだ方がよい。
- ③昨今は、政官財の癒着がとやかく言われ、行政と業界が話し合いをすることそのものによろしくないと言うような批判がある。決してそんなことはなく、アメリカが強くなったのは、行政と業界がうまくリンクした結果である。日本も高度成長期の良き循環は行政と経済界がうまくリンクしていたことによるものが大きい。これからは、課題について、行政と業界がキチンと話し、しっかり問題点を分析し、目的を設定して役割分担を決め、一步一步積み上げていくことが必要である。その辺りのことを含めて、業界としてやるべきことは山ほどある。そう言う意味で、振興センターと行政を活用していただきたい。

## 『現代流通の課題と展望』\*2

早稲田大学 社会科学部 教授 野口 智雄 氏

### 1. 流通メガバトルの時代

流通メガバトルの時代、たまたま同名の本を今年1月に日本経済新聞社より出させていただいた。競争が非常に激しくなるようなことが言われているが、いわゆる競争を越えて戦争状態の状況になって来ている。マクロでの日本の流通の動きを見てみるとトリプルマイナスと言うような状況である。バブル崩壊からずっと悪い状態が続いているので、何を聞いても驚かなくなったが、ついに、今まで最低限、伸びていた小売りマーケットですら、マイナスになってしまったという結果が出ている。

卸売業、小売業、両方を含めた、日本の流通の状況を見てみると、商店数で、前回と比べて減っている。日本の商業、卸、小売りというのを見てみると、全部が縮小傾向にあると言う状況である。小売りの年間販売額がいよいよ減る時代になった。前回調査に比べても小売りマーケットは縮小している状況であるが、実は、従業員数を見ると、小売業は増えていて+2.6%。卸、小売りと合わせると、-0.5%だが、小売りだと+2.6%ということで、何故この数字になっているかは、ローコストオペレーションのためになるべくお金のかからない様に、人件費コストを削減するために専従従業員を減らし、パート、アルバイトを採用しているからである。その他いろいろな傾向がでてきているが、マクロ的に見ると、大規模化というのが進んできている。卸一般で見ると、再編、淘汰という形で、大きな固まりになってというところが非常に多い。小売りの方だが、中小・零細企業は、やはり減少の一途をたどって、いわゆるシャッター商店街といわれることがあるが、シャッターを閉じてしまって、もう商売をやっていない所が随分増え、空き店舗問題として非常に深刻で、商店街の活性化をどうするか、きわめて重要な課題である。

特に中小・零細企業というのは、減少に歯止めがかからない。いろんな傾向が出ているが、厳しいと思うのは構造的なデフレの部分、この部分が大変厳しい。年間販売額が減っているという話があるが、これは、ディスカウントが非常に一般化してきているからである。後ほど話したいが、デパートがそうです。来店客数はあまり変わらない、あるいは増える状態にあるが、売り上げは減っている。客単価が減っているということである。デパートでも、100円ショップを入れたり、ユニクロを入れたりしているところもある。そう

すると、お客さんは来ているが客単価があがらず、売り上げが前に比べて減少、こういうような形になってしまう。

海外の企業が入ってくることは、昔では考えられなかったが、カルフルが日本における先駆的な事例になると期待している。日本は地価が非常に高い。海外の企業は基本的に投資効率しか見ないので、あまり投資効率が高くなく(高売り上げとはなるが)二の足を踏んでいた。

トイザラスが日本に入ってきたときは驚いた。普通、玩具店は小さな敷地面積であるが、トイザラスは広大な敷地面積で、大きな駐車場を持っている。

例えば、乳母車等を買いに行く場合、日本の場合はデパート等に行くと、2、3種類はある。一方トイザラスでは、20種類位ある。現在の多様化する日本の消費者は微妙な違いに大きな価値を置くのでこのように多様な種類が置いてあることが大事になる。そのため専門の大型店が好まれる。なおかつ値段もカテゴリーキラーといわれるほど安い。品数が多くて価格も安いとなればそちらに行く。

このトイザラスでもアメリカでは、一時期は良かったが現在は、斜陽で非常に厳しい状態である。

日本には多数の外資が入ってきているがダメなところもあるが、非常にうまく行っているところもある。ドライな若者の気持ちを掴めるかが肝心である。アメリカでのビジネスモデルをそのまま持ってきているところはまず、うまくいっていない。日本流のアレンジをしているところは、ほどほどの売り上げを伸ばしている。

カルフルの出店に関してのニュースを放送したいという番組が13番組あり、そのためコンペが開かれた。私はNHKの番組に出ることになっていたが、結局ダメだった。どうしてかというと、NHKは固有名詞を書かないので、コマーシャルにならない。日本人的思考方なら、それでも宣伝になるしいだらうとなるが、さすがにシビアだと感じた。

カルフルは大きな事件として扱われている。大きな象徴的なニュースである。今まで外資で入ってきているのは専門店、今回は総合店である。食料品を扱うので購買頻度が全く違う。消費者への定着性が違う。

流通は現在、世界的規模で再編淘汰されている。ウォールマートは98年にドイツに進出している。ウォールマートはすぐに企業を買収、M&A を行う厳しい企業である。94年に進出にもかかわらず、カナダでナンバー1の小売業になっている。

カルフルは一店舗づつで時間がかかるが、ウォールマートは弱いところをすぐを買収してしまうので、非常に怖い。イギリスに入らないと言っていたが99年にイギリスのスーパーを買収している。いずれ日本にも入ってくると思う。

イギリスにウォールマートが入ったため玉突き状態でその他の小売りが日本を狙っている。その例が、カルフルやテスコ、メトロなどである。

日本の小売りは、現在ですら数字だけをみれば死んでいる。この状態で外資が入ればすぐを買収される。ウォールマートの売り上げ増が年間2兆円もある。地価も下がったため、外資にとっては絶好のチャンスである。私はメガバトルと言っているが、いよいよ日本も大変なことになる。

## 2. 規制動向が流通を変える

最近外資が日本に入ってきて来られるのは、規制緩和のためである。なぜアメリカは、日本ばかりに規制緩和しろと言うのか、フランスはもっと大規模店に関しては厳しいし、逆にフランスは規制強化をしたのに日本は、緩和した。実は、世界的に見ると強化している。

日本でも一時規制のない時期があった。アメリカが1947年12月になくしている。その前には第1次百貨店法があった。しかし1956年に第2次百貨店法が出来た。アメリカでは、せっかく日本に教えてあげたのに言うことを聞かないという考えがある。

将来的には規制緩和で大型店が増えてくる。消費者の立場から見れば良いことだが、企業の立場では、過当競争で大変である。数年後には、既存のGMS(ゼネラル・マー

チャンダイジング・ストア＝量販店)は外資に変わっている可能性がある。  
今後日本とアメリカの景気が近づく、景気の差がなくなるとまたジャパンパッシングが復活するのではと考えている。

### 3. デジタル革命のインパクト

現在、インターネットが爆発的に伸びているが、日本は3000万人、アメリカ1億人である。人口比率からすれば、日本は5000万人位いても良いのだが、いない。それは、日本は制度的に遅れているからである。2005年までに光ファイバーを各家庭に引くと言っている。そうすると70分のCDを送るのに現状ISDNで125分かかかるが光ファイバーでは3分で済む。超高速の時代が来ると言う。動画配信が出来るようになる。現在と比較してかなり実用的になる。

2003年の商取引の市場規模はB to C (消費者向け電子取引)で3兆円、B to B (企業間電子取引)で68兆円と言われているが、もう少し大きくなるのではないかと思う。

B to Cは限界がある。無尽蔵に増えるとは考えられない。しかしB to Bは非常に大きくなる。迅速性、利便性、手間がかからないのでコストが低減され、普及する。

たまたま、シスコシステムズと話をした際、今後、電子取引ができることは必要最低限になるだろうとのことだった。B to Cで必要な4つのキーワードがある。それは、オーディオ、ビジュアル、チェンジャブル、ムービーであるとのことだった。

### 4. 日本型流通システムはこう変わる

ネット社会で変わることは、直接流通が進んでいく可能性が高い。流通の短縮が進むと言われているが、生産地と消費地は離れているので、距離的なギャップを誰が埋めるかが問題である。消費者が埋めることは無理である。また生産者は大量に売りたい、消費者は小分けで買いたいので、卸の機能がいらなくなることは考えられない。

卸がいらなくなることはないが、無駄な部分もあるので、コストがかからず合理的にならなければいけない。LPガスでは、交錯配送の問題などである。直接流通にしるというのではなく無駄を省くようにしなければいけない。

また、データベースを共有化することによって無駄の排除ができるので、今後、いっそう押し進めなければいけない。ネットでの自由な取引、外資の参入によって日本の商慣習(返品制、委託販売等)は揺らいでくるだろう。

### 5. ソフトセルフフィッシュ化する日本の消費者

セルフフィッシュというのは、自己中心的という意味で、ソフトはやわらかい、柔軟さを意味する。自分のこだわり、価値観を大事にする人が増えてきている。でも流行にも敏感で仲間も大事にする。だから流行も起こる。他人とも融合するが、自分も大事にする人が増えている。

しかし、分解して考えてみると、現在価値観が一つの方向性、合理性にむかっている。バリューフォーマネーである。

日本的な合理性は安いものを安く買うのではなく、品質、サービスへのあこがれ、評価が非常に高い。高級ブランド等品質へのこだわりがある。そのため景気が良くなると品質、サービスへ回帰してくる。しないと困る。価格破壊と言ってばかりいると、縮小の状態ではない。回帰しなければ、以前よく言われていたデフレスパイラルの状態になってしまう。品質、付加価値、サービスに対してきちんと評価するようにならなければいけない。そうならないと、日本の展望は非常に暗い。

今年の海外旅行者数は史上最高になるのでは、と言われている。また、小売りでもヴィーナスフォートのように付加価値(テーマ型)を付けると人が集まる。

明るい価値観にあふれた日本の経済社会になってほしい。

## 第4回・5回LPガス供給問題研究会開催内容

「LPガス供給問題研究会」は第4回(11月24日)、第5回(12月8日)が開催され、下記内容のプレゼンテーション及び研究会報告書(骨子案)の説明があり、それに基づいての自由討議が行われました。

### 第4回LPガス供給問題研究会

プレゼンテーション

1. 「LPガスプロジェクトに対する石油公団の支援策」  
「シベリアとサハリンの石油開発状況」  
藤本 不二男(石油公団 天然ガス・プロジェクト企画部部長)
2. 「石油・天然ガスの可採埋蔵量と可採年数及び期待可採埋蔵量」  
鈴木 勝王(石油資源開発株式会社 海外本部海外第二部長)
3. 「LPガスの供給問題と今後の課題」  
粉間 正孝(日本LPガス協会・LPガス輸入協議会)  
(補足説明)エルピーガス振興センター 技術開発部次長 鈴木 健一  
「スペック問題検討会中間報告」

### 第5回LPガス供給問題研究会

プレゼンテーション

- 「中東の石油化学事情」  
武田 眞(株式会社 ダイヤリサーチマーテック 理事)
- 「LPガス供給問題研究会 報告書(骨子案)の説明」  
資源エネルギー庁石油部流通課液化石油ガス産業室 室長 滝本 徹

本件に関するご意見、お問い合わせ等がございましたら、総務部担当:岩崎宛ご連絡下さるようお願い致します。

## 第1回DME研究会開催内容

DMEは、物性がLPガスと類似していることから、LPガスの物流設備が使用可能と考えられ、また用途も類似した用途が考えられている。したがって、物流を担うLPガス業界の観点から本検討会として、次について検討を行うこととする。

- ①LPガス業界にとってDMEの意義。具体的利用の可能性。
- ②既存物流設備を使用するに当たっての保安関係等の課題。
- ③技術的課題

第1回「DME検討会」が12月11日に開催され、下記内容のプレゼンテーションと、それに基づいての自由討議が行われました。

## 第1回 DME検討会

### 1. 「DMEの概要」 田村 秀樹

(出光興産株式会社 ホームエネルギー部 販売三課課長)

DMEの物性から、環境性、経済性、供給面と幅広い範囲にわたってその概要を説明した。

- (1) 背景
- (2) 基礎物性・安全性
- (3) 経済性
- (4) 環境性
- (5) 法制面
- (6) 実用性
- (7) 市場性
- (8) 供給面
- (9) まとめ

### 2. 「民生用燃料としてのDME」 森 牧彦(岩谷産業株式会社 理事)

DMEはLPガスと同様に Portable Clean Fuel であるという考えよりLPガスの流通、価格構成等の説明をした。

- (1) Size Fuel Tank relative to Diesel Fuel
- (2) LPガスエリアと天然ガスエリア
- (3) LPガスの流通経路(元売り、卸売、小売)
- (4) LPガスの原価構成

本件に関する内容については、ホームページに掲載しています。ご意見、お問い合わせ等がございましたら、技術開発部 担当：醍醐・山本宛 ご連絡下さるようお願い致します。

## プロジェクトニュース

### 「石油ガス開発計画可能性調査」カナダ現地調査概要報告

ガス開発可能性調査の目的に沿い、各訪問先よりカナダのエネルギー全般に関する実情として、輸出政策等を含むエネルギー政策、エネルギーの供給と需要の現状及び将来展望、石油/ガスの生産問題として、原油/ガスの埋蔵量、石油 / ガスの生産状況と今後の見通し、LPガスの供給と需要問題として、天然ガスとLPガスの生産及び生産拡大計画、LPガスの需給の現状及び将来展望、輸出の可能性、LPガスの流通と輸送問題として鉄道輸送と Pipeline 輸送の現状、輸出基地及び設備能力等に関する調査を行いました。詳細については以下のとおりです。

現地調査期間：平成12年11月5日～11月16日（11日間）

調査団メンバー：平成12年度「石油ガス開発計画可能性調査」調査研究委員会メンバーから下記メンバーが構成された。



調査団団長：酒井 賢二(三菱液化ガス株式会社)  
団員：寺野 実(財団法人エンジニアリング振興協会)  
伊藤 弘記(三井石油株式会社)  
鈴木 成明(コスモ石油ガス株式会社)  
北代 愉仁(住友商事株式会社)

なお、オブザーバーとして通商産業省資源エネルギー庁石油部流通課液化石油ガス産業室から土屋企画班長、事務局エルピーガス振興センターより榎本調査役が同行した。

調査行程(訪問都市、訪問先)：

**Ottawa**：Natural Resources Canada、Industry Canada、  
Dept. of Foreign Affairs and International Trade  
在カナダ日本大使館

**Toronto**：RNG/Interquip/Controls、JETRO トロント事務所

**Edmonton**：Alberta Resource Development、Dow Chemical Canada ( Site )

**Calgary**：Cran Stenning Technology Inc.、BP Canada Energy Company  
Marengo Energy Associates、National Energy Board  
Conoco Canada Midstream、Alberta Energy and Utilities Board  
Canadian Pacific Railway、Propane Gas Association of Canada Inc.

**Prince Rupert**：Prince Rupert Economic Development Commission

**Vancouver**：BC State Ministry of Energy and Mines  
BC State Ministry of Employment and Investment  
在ヴァンクーヴァー日本総領事館

他に、進出日本企業(三井物産、ARGO 社、住友商事、三菱商事)より現地事情を伺った。

本件に関するご意見、お問い合わせ等がございましたら、総務部担当：榎本宛ご連絡下さるようお願い致します。

## 「LPガスエンジンの開発動向調査」欧州の実態調査概要報告

平成11年度から開始した「高効率LPガスエンジンの開発」プロジェクトにおいて、諸外国の研究開発動向、LPガス自動車の現状、将来動向等を把握するためヨーロッパ各国の技術動向調査を実施することを目的としました。

平成12年度は研究開発の2年目になることから、初年度(平成11年度)に実施したLPガス液直接噴射式エンジンの研究開発状況を説明し、訪問先のエンジン開発状況、将来動向等の情報と合わせ、エンジン開発技術について討論を行いました。

調査団構成：

団 長 宮本 登 委員長(北海道大学大学院 工学研究科 教授)  
副団長 後藤 新一 委員(通商産業省工業技術院 機械技術研究所 研究室長)  
団 員 三浦 昭憲 主任研究者(日産ディーゼル工業(株) 研究部 部長)  
団 員 本城 史隆 研究員(日産ディーゼル工業(株) 研究部 研究員)  
事務局 醍醐 完二 財団法人エルピーガス振興センター 技術開発部 部長

訪問先：TNO Automotive(オランダ)  
NECAM B. V. & KOLTEC(オランダ)  
VIALLE B. V. (オランダ)

Renault, Lardy Testing Center(フランス)  
Ricaldo Consulting Engineering Ltd.(イギリス)  
ASSOGASLIQUIDI(イタリア)  
Professor Cozzolino(イタリア)  
AVL LIST GMBH(オーストリア)

日 程 : 平成12年10月22日~11月4日

欧州のLPガス自動車開発、特に直接噴射式エンジンの開発について、多くの研究者らと直接討論した。ここで得たいろいろな知見を今後のエンジン開発に活用していきたい。欧州と日本の交通事情からエンジン開発のコンセプトが異なることも分かった。

本件に関するご意見、お問い合わせ等がございましたら、技術開発部担当:醍醐宛ご連絡下さるようお願い致します。

### コージェネレーションシステムの導入に関して

本年度におきましては、当該制度の補助金申請に基づき審査委員会にて審議の結果、ガスエンジン方式については、名古屋市内のスーパーストア「(株)ユーストア」に対し補助金の交付決定をいたしました。燃料電池方式についても補助対象事業者を選定し交付決定いたしました。

なお、燃料電池導入施設の詳細については次号にてお知らせいたします。

以上のように本年度はガスエンジン方式、燃料電池方式ともに募集を締め切りましたが、本制度は来年度も引き続き募集を予定しております。

**(株)ユーストア コージェネ設備概要:ガスエンジン 300Kw×2 補助金交付決定額 4,500万円**



### 家庭用バルク貯槽の補助制度について

クリーンなエネルギーであるLPガスのバルク貯槽を自宅に設置する際に、その費用の一部を補助をする制度で、11月1日より募集の受付を開始しました。応募状況は、次のとおりです。

## 応募状況（12月20日現在）

	件数	交付予定金額
応募（受理）	62	9,759千円

なお、補助金の予算残額は約90,000千円です。  
コージェネレーションシステムの導入及び家庭用バルク貯蔵導入助成制度に関するご意見、お問い合わせ等がございましたら、設備助成事業室担当：小林・加藤宛ご連絡下さるようお願い致します。

## 平成14年度新規テーマを募集します

通商産業省からの委託事業及び補助事業を主体として、LPガス業界並びに関連業界の発展に寄与することを目指し、各種事業を平成元年度から推進してまいりました。これらの事業は、関係各位のご提案に基づき、政策ニーズ、業界ニーズにマッチしたものを実施してきたものであります。

この度、平成14年度の新規事業テーマの募集要領を12月5日にLPガス業界並びに関連業界の賛助会員（銀行・損保・エンジニアリング関係会社を除く）へ発送しましたので、平成13年1月31日（水）までにご応募下さるようお願いいたします。

なお、詳細はにつきましてはホームページに掲載しておりますが、本件に関するご意見、お問い合わせ等がございましたら、総務部担当：磯部宛ご連絡下さるようお願い致します。

## 編集後記

本年最後のLPGC Reportを発行することが出来ました。大げさにいえば、今世紀最後のReportということになります。

省みますと、20世紀の100年間、いろいろなことがありました。

20世紀前半は、世界的に戦乱に明け暮れ、また経済的にも混乱を生じた時代だったといえましょう。それ以後も局地紛争も起こっています。経済的にも世界的に困難を極めた経験をしております。

我が国の場合は、世紀半ばにして、すべてを失い、0すなわち「無」からの出発を余儀なくされ、国民の英知を結集しての再建が始まった時代でもありました。

後半は、世界的にも、日本にとっても、発展の時代であったといえましょう。科学技術の発展を踏まえての経済の発展はめざましいものがありました。特に、我が国の場合、その高い能力をいかんなく発揮して、すばらしい発展を遂げてきたのは記憶に新しいところです。

ところが、何事においてもいつまでも右肩上がりばかりではありません。最後の10年ほどの間は、「バブルの崩壊」という言葉で表されるような厳しい経済状態に追い込まれ、現在に至っています。まさに、経済的にこれからというときに20世紀を終えることになります。

21世紀は、我が国にとって、高齢化社会の一層の進展、環境問題への積極的な取り組み、科学技術のさらなる発展等が大きなテーマとして取り上げられています。これらの問題にいかに取り組んでいくかによって時代は変わってくるものと考えます。エネルギーにとってはどうでしょうか。薪炭、石炭という固体燃料から石油という液体燃料へ、さらにはガス体燃料へと一層利便性にとんだエネルギーへと変化をしつつあります。

人間にとって、「衣食住」が基本とされますが、エネルギーはその中でまさに基本です。そして、「火」というものを発見して以来、人間だけがその恩恵にあずかっている動物といわれています。いろいろな問題を解決していくにあたって、あらゆる場面でエネルギーが関係してくることは当然といえましょう。

我々が、そして次の世代の人たちが、先人たちが苦勞を重ねて發展を図り、国民に定着させてきたこのクリーンなLPガスをいかに有効に活用し、さらなる發展をさせていくかが問われる世紀に入っていくものと考えます。

新しい世紀を迎えるにあたって、業界関係者を中心に消費者をも含めてLPガスの特色を生かし、英知を絞って一層の努力をしながら、發展させていきたいものです。関係皆様方の新しい世紀の新しい気持ちでの出發を祈念しております。

良いお年をお迎え下さい。

## (財)エルピーガス振興センター

〒105-0001 東京都港区虎ノ門一丁目19番5号

虎ノ門一丁目森ビル

TEL 03-3507-0041(代表) FAX 03-3507-0048

03-3507-0047(設備助成事業室)

03-3507-0971(備蓄室)

ホームページURL: <http://www.lpgc.or.jp>

Eメールアドレス: [info@lpgc.or.jp](mailto:info@lpgc.or.jp)

送付先変更等のご連絡は、現在の送付先と変更後の送付先を明記の上、FAX またはEメールでお願いします。