

# IT協 ニュース

LPガスIT推進協議会会報

2006年 創刊号

## 目 次

- 【発刊のご挨拶】 . . . 2頁  
LPガスIT推進協議会 理事長 直江重彦
- 【集中監視システムの現状と提案】 . . . 3頁  
株Ing コーポレーション 荻野 悟
- 【ドライカップの話】 . . . 6頁  
NTT テレコン(株) 小坂恒夫
- 【集中監視システム関西セミナー】 . . . 9頁  
LPガスIT推進協議会 阿部 剛
- 【協議会からのお知らせ】 . . . 12頁



## 会報発刊にあたって



NPO 法人

LP ガス IT 推進協議会 理事長 直江重彦\*

今年は LP ガス業界に集中監視システムが導入されて 20 年の節目の年でもある。LP ガス IT 推進協議会の前身であるテレコン普及研究会が都市ガスと水道および電力の三つの公益事業のために開発されたテレメータシステムを、LP ガス業界の安全向上と業務の効率化のために応用することを目的として 1986 年に活動を開始した。

この普及研究会はマイコンメータの開発や共通型 NCU の開発、さらにはノーリング回線サービスの普及促進など、集中監視システムの基盤整備を進めることで LP ガス業界の近代化を支援することを目的として活動していた。その後、研究会は集中監視システムの普及だけでなく、業界の情報化を含む総合的な取り組みの必要性を踏まえて OA 化推進協議会に改組され、NPO 法人化にあたって IT 推進協議会と名称を改めて活動を進めている。

NPO 法人としての活動も 3 年が経過し、その間、集中監視システムの実態調査や経済産業省の補助金によるネットワーク基盤技術の調査など、今日の情報通信の変革に LP ガス業界としてどのように取り組んでいくことが必要かを議論し、その方策を検討してきた。

今日、LP ガス業界だけで 600 万世帯弱にまで普及の進んだ集中監視システムも、そのネットワーク基盤である電話から通信全体がインターネットを中核とするネットワークへの変革に対応し、ISDN、ADSL、光アクセスなどの新しいネットワーク普及に適合して行く事が求められている。アナログ電話を基盤として開発された今日の集中監視システムも時代に合わせた新しい技術開発や新しい利用方法の開拓が望まれている。

会報の発刊にあたり、この会報が、今後、新しい情報化時代に適合した新しい情報システムの開発やその利用分野の開拓など、LP ガス業界の発展のために関連業界を含めた関係者の経験と知恵を結集していく情報交換の一助となれば幸いである。

\* 中央大学 総合政策学部 教授

## 集中監視システムの現状と提案



荻野 悟\*

はじめに

集中監視システムがスタートして20年が経過した。この間に技術の進歩やLPガス業界の変化等により、集中監視システムも変貌を遂げてきた。業界内では、この集中監視システムを疑問視する声も少なくない。折角導入したシステムの撤退を図る会社もある。このシステムに悩んでいる向きも多く見受けられるので、ここで今一度考えてみたい。

### 1. 集中監視システムの利益について

1980年代後半より、本格的に始まった集中監視システムは、消費者保安とガス供給業者の合理化という、二つの利益が消費者や販売事業者両者に得られる複合されたシステムである。

消費者保安の利益とは、第一に消費者本人の安全や安心感の授与が挙げられ、第二はガス事故等による供給業者の社会的信用度の失墜を防ぎ、信頼される事業者として他社との差別化が図れる利益のことである。

また、ガス供給業者の合理化とは、検針の手間が省ける自動検針と残ガス管理によるガス切れ予防が挙げられる。

特に、残ガス管理はLPガスの最たるデメリットを克服出来る内容である。単に、ガス切れを防ぐのみでなく、配送効率を高めると共に残ガス率の低下による充填工場での生産性の向上にも寄与でき、これは、自動検針による恩恵もあり規則的な検針データは配送予測の精度向上に寄与している。

その他、自動検針のメリットは従来、供給が難しかった遠方の消費者迄取り込めるという利点が出て来た。検針に手間がかかる事と緊急時、対応の困難さで、テリトリー外の消費者はあきらめるしかなかった。集中監視システムはこれらの問題を解決出来るシステムもあった。

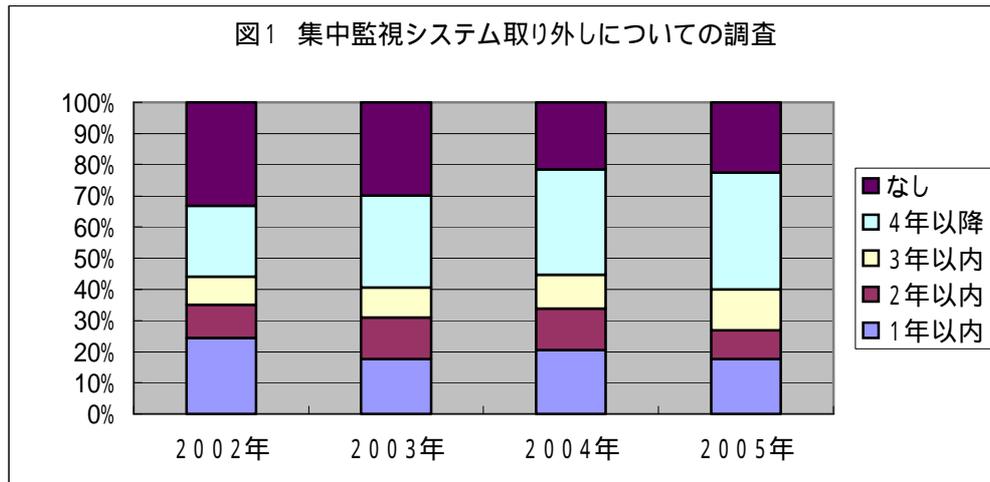
このようにシステムが生む利益を整理してみると、無形の利益は別として、消費者よりも販売業者にメリットを多く与えるシステムであると思えてくる。

### 2. 集中監視システムを取り外す消費者

2001年秋から集中監視システムの取り外しが目立ってきた。要するに、販売事業者の変更である。変更した販売事業者はほとんど集中監視システムを採用していない。この事から弊社では、販売事業者より報告を受ける際、内容を確認し、他社に移行した消費者の警報履歴を調査し、集中監視システムが消費者に与える影響を考えてみた。

変更した消費者の警報の履歴を調査し、センターよりいつ警報対応を行ったかを調べたのが図1

である。



1年以内に警報対応があった消費者の約20%の方々は集中監視システムを取り外し、他社へ移っているが、問題はやはり警報対応が4年以降の方々と、設置してから全くない消費者で、全体の約6割を占めており、6割の消費者が有形利益として、集中監視システムの恩恵を受けていないと思ってしまう。

### 3. 消費者保安教育

これらの調査を踏まえ、当社は2004年より消費者保安教育の一環としてパンフレットを作成し、システムの利点を再度PRした。



このPRが良かったのか、2004年における警報対応なしの消費者宅の他社変更は10%もダウンと云う結果えお生んだ。

次に消費者対象の集中監視センター見学会を定期的に行い消費者に集中監視システムを体験して頂いた。

興味深い話がある。

販売事業者A店が廃業した。後を任された販売事業者B店の従業員は、A店の消費者に集中監視システムを勧めた。ある消費者に説明の時、「うちはA店の社長より集中監視システムは不要だと言われた。何故なら、マイコンメータがあり、最新の給湯器やガステーブルだから安全だ。だから、集中監視システムなんていらない。」と。これもりっぱな消費者教育と言えるかも知れない。A店は集中監視システムを採用していなかった為、逆に、消費者を集中監視システムは無用と消費者教育

をしていたものと思われる。

おかしな話だが本当にあった話であるがしかし、考えて見ると、この消費者は集中監視システム知っていたのか疑わしい。消費者にLPガスの保安情報をお知らせするのは主に販売事業者である。集中監視システムを採用し保安にコストを掛けている販売事業者とそうでない販売事業者が消費者に話す内容は当然変わってくるよい例である。

#### 4. 提案

97年の液石法改正により、集中監視システム積極導入販売事業者にインセンティブが与えられる認定販売事業者制度が発足した。当時、多くの販売店が認定に向けて努力したが、ここに来て折角認定を受けたのに返上する販売事業者もある。販売事業者はインセンティブが受けられるから認定販売事業者を目指す訳では無いが、結果的に認定販売事業者として消費者にメリットを与える物ではなかった為か、消費者から認定販売事業者としての評価を受ける事が出来なかった為か、多くの販売事業者が認定を受ける方向に行っていない。

そこで、提案であるが。それは認定販売事業者制度とは別に、もっと消費者に解りやすく、保安に前向きな販売事業者として評価を受けやすい方法である。

それは、販売事業者が消費者に提供する保安システムにランクを付けることである。例えば、集中監視システムが設置してあり、警報器連動であれば「AAA」(トリプルA) 連動していない場合は「AA」(ダブルA)、マイコンメータと警報器連動は「BBB」(トリプルB) 等とはっきりとした基準を設定し、調査票等に「保安レベル」として書き入れる方法でこれなら販売事業者が消費者に提供する保安システムを具体的に表現する事が可能となり、販売事業者間の公平な競争が可能となる。

#### 5. おわりに

集中監視システムは技術の進歩により大きく様変わりし、ガス機器も進歩を遂げ、これを使用する消費者もLPガス業界も変化して来た。変わらないのは安全に快適に安心してLPガスを使用し頂きたいという販売事業者の心である。

集中監視システムが多くの家庭に設置され、LPガスがエネルギーのリーダーになれることを心から望んで筆を置くこととしたい。

\* (株)インゲコーポレーション

情報システム事業部運用管理部 スーパーTOMS あんしんセンター 課長



## ドライカップの話

小坂恒夫\*

ドライカップの本格的サービス開始から約1年強の日にちが経過しました。当社（NTTテレコン）が把握している数値は当初想定したよりもはるかに小さいが一方、確実に増加しています。全体への影響は今のところ少ないとはいえ、消費者にどう対応したらよいか、集中監視がそのまま使えるのか、NCUは交換しなければならないのか、双方向は維持できるのか……等々会員の方々のお悩みについてここでお答えします。

### 1. ドライカップとは……

正式には直収型固定電話サービスと言い、NTT以外の通信事業者が、東西NTTが敷設済みのメタル線（加入者ケーブル）を借用し、提供する加入電話サービスを云い CHOKKA（平成電電）、おとくライン（日本テレコム）、メタルプラス（KDDI）などのサービス名で提供しているものです。

H17.9 現在 上記3社の合計は約136万加入（日経コミュニケーションH17.11月号による）と言われています。

### 2. テレコンの実態（H17.12 現在）

NTTテレコン社共同利用センタの実態値はつぎのとおりです。

約3,600回線で共同利用センタ収容数に対する割合は0.4%。

### 3. よくある質問

技術的質問

Q：集中監視実施中の消費者の電話回線がドライカップに変更されました。

現在使用中のNCUはそのまま使えますか？

A：

- ・ノーリング双方向で運用中のNCUについてはデータ変更で端末発呼方式に変更することにより引き続き警報監視、定期検針等のサービスは可能となりますが、双方向機能が使えませんので、以下のNCUの場合を除いて遠隔遮断、随時検針ができなくなります。

**ドライカップでも双方向機能を利用できるNCU**

- （ア）ノーリング双方向機能が搭載されているNCU（ベルが鳴りますが……）  
一般通話の着信でも一定回数呼び出し後NCUが自動応答しますので発信側に電話料金がかかってしまいます。また、NCUによってFAX等自動応答機器が接続されている場合、**双方向機能が使えないことがあります。**

(イ) ナパ-ディスプレイ双方向機能が搭載されている NCU

ノーリング方式と全く同じ感覚で双方向通信が可能ですが、消費者宅電話が発呼先電話番号通知サービス(ナパ-ディスプレイ等)契約をしていることが条件になります。

Q: データ変更の内容・方法を教えてください。

A:

ドライカップになることを

- ・事前に行った場合は、切替前にセンタから NCU データをノーリング 双方向から端末発呼、リング 双方向またはナパ-ディスプレイ双方向に変更しておきます。
- ・事後に行った場合は、原則、現場において NCU の設定変更が必要ですが、現場での設定作業を回避する方法もあります。  
予め、設定変更内容をセンタ側に登録しておき、強制的に端末発呼させセンタと通信を行って変更データをダウンロードする方法で、発呼させる方法としてはメータのテスト遮断、ボンベリセットなどがあります。

Q: 消費者宅の配線状況などを見て、ドライカップであることがわかりますか？

A:

ドライカップ用に通信事業者が設置する機器は特にありませんので外見からは全くわかりません。

参考 一般的な設置イメージ

<http://www.ntt-tc.co.jp/lpgas/08.html>

#### 運用的質問

Q: ドライカップの消費者に対する運用上の留意点はありますか？

A:

- ・端末発呼の場合  
基本的に遠隔遮断、随時検針などのセンタ発呼の制御ができませんので異常があった場合には現場へ出動して確認することになります。
- ・リング 双方向の場合  
センタ発呼の制御が可能ですが、制御時に電話のベルが鳴りますので、例えば緊急時の遠隔遮断に限定したり、消費者が受話器を上げてしまった場合に系統的に「受話器を下ろしてください」などのトーキーを入れたりする配慮が必要です。更に、消費者に対しベルが鳴ることがある旨を事前に説明し理解していただく必要があります。
- ・ナパ-ディスプレイ双方向の場合

ノーリギング 双方向の場合と全く同じ運用ができます。

Q： 変更情報が無い場合の判定方法がありますか？

A：

通常は定期検針値が取得できなくなってはじめてわかるわけですが、通信結果としては、電話使用中あるいは話中の表示となります。このときの対応方法は次のとおりです。

114番でお話中調べをします。ドライカップの場合「・・・確認できませんので係のものに・・・」というメッセージの後、そのままNTTにつながります。

NTTの担当者にノーリギング通信ができない旨、伝えることにより、ドライカップになったなどの情報を得られることがあります。

Q： ドライカップを提供している通信事業者はノーリギングサービス(NTTのサービス)が使えるようにはしないのでしょうか？

A：

LPガスイT推進協議会でH16秋に日本テレコム、KDDIに申し入れをしましたが、当面、対応はしてもらえないようです。また今後も難しいかもしれません。

参考

日本テレコム URL

<http://www.japan-telecom.co.jp/otoku/important/pdf/exposition.pdf>

の7ページ参照

KDDI URL

[http://www.dion.ne.jp/service/metal/phone/discallable\\_numbers.html](http://www.dion.ne.jp/service/metal/phone/discallable_numbers.html)

\*NTTテレコン(株) 中央支店長



## 集中監視システム関西セミナーの報告

阿部 剛\*

昨年10月25日伊丹シティホテルで当協議会主催のセミナーが開催された。直江会長の海外出張と重なりそのため山中会長代理が開会の挨拶を兼ねたインターネット化の波にどう立ち向うかの基調講演で開幕となった。集中監視システム運営販売事業者、集中監視システム製造・販売会社、そして火災警報器販売会社の方々を講師陣に85名の受講者は熱心に耳を傾けられた。セミナーの最後は下の写真のように講師の皆さんが壇上に並びパネルディスカッションを行った。当協議会の小野博雄理事の熱のある軽妙な司会もあって受講者からの質問が続出し、盛り上がったセミナーになった。併設した展示会はセミナー会場内に展示しセミナー開始前、昼食時間、休憩時間とも多くの方の熱心な見学を頂いた。



パネルディスカッションの場面



展示会風景

### セミナー実施要領など

テーマ 2005 L P ガス集中監視システムセミナー 関西  
インターネット・IP電話時代  
これからどうなる！どうする！集中監視システム

基調講演 インターネット化の波にどう立ち向かうか  
NPO 法人 L P ガス I T 推進協議会 会長代理 山中唯義

講師 わが社における通信回線変更に関する課題と具体的対応  
伊丹産業(株) 保安部次長 難波 良二  
河野商事(株) 代表 河野 勝  
(有)中村ホームガス 社長 中村幸太郎

インターネット化に向けてわが社が提案する処方箋

	矢崎総業(株)、リコーエレメックス(株)、(株)ティージー情報ネットワーク、NTTテレコン(株)、新コスモス電機(株)
後援	LPガス事業研究会
協賛	日本LPガス団体協議会・(財)エルピーガス振興センター
協力	石油産業新聞社・プロパン産業新聞
受講参加者	85名
システム展示	NTTテレコン(株) 矢崎総業(株) 新コスモス電機(株) (株)ティージー情報ネットワーク 北国コンピュータ(株) (株)マルトウコンパック リコーエレメックス(株)

## アンケート結果

受講者のみなさんにアンケートをお願いし回収率は62.4%であった。

総合的な感想、講師の方々のそれぞれのお話に対する回答ともたいへん役に立った役に立ったを併せると70%以上であった。多忙の中、業務の合間を縫って参加していただいた皆様に多少なりとも有益な場を提供できたと、開催者として安堵している。

アンケートでは“今後のセミナーで取り上げて欲しいことは”“集中監視以外のIT関係ではどのようなことを取り上げたらよいか”についてもご意見をいただいた。

以下は皆様のご意見の主なものをそのまま列挙したものである。今後のセミナーの参考にさせていただきたい。

- ・今日のセミナーでの内容は経営者に対してのプレゼンテーションが多かった様に思いました。
- ・各担当者に分けたセミナーをされたらいいと思います(経営者、保安担当者、集中監視工事担当者)。
- ・定期的に(初めての参加なので)開催して欲しい。通信環境の変化が早いので・・・
- ・協議会が考える5年後、10年後のスタンダードモデルについてのパネルディスカッション。
- ・PHS 端末などコスト面の問題。
- ・共通型 NCU への取り組み。本当にどこのセンターでも利用できるのか。
- ・集中監視センターの現場の人の声を上げたディスカッション。
- ・集中監視システム・NCUの今後の動向、方向性について。
- ・顧客との繋がりをいかに展開していくか。事例や他業種のビジネスモデルの紹介を。
- ・通信事業者の動向と集中監視(LPG業界)に対するスタンス。
- ・通信事業者(NTT,KDDIなど)の今後の通信動向。海外での検針、セキュリティサービスの紹介。
- ・集中監視システムに付加価値を付けた実例、及び警備法に触れない範囲内での提案などの話が聞きたい。
- ・集中監視でLPガス業界はどう変わっていくのか、生き残っていけるのか。
- ・各自治体とタイアップしたセキュリティや介護システム(地域無線LANなど)。
- ・ガス設備とインターネットの連携。セキュリティへの展開。
- ・火報(火災警報器の普及)にどう取り組むか。

## プロパン産業新聞の紹介記事

NPO 法人 LP ガス IT 推進協議会主催の LP ガス集中監視システムセミナーが 10 月 25 日、兵

庫島の伊丹シティホテルで開かれた。当日は、開会あいさつを兼ねて、山中唯義 IT 推進協議会会長代理（元通産省液化石油ガス保安対策室長）の基調講演「インターネット化の波にどう立ち向かうか」、伊丹産業、河野商事、中村ホームガス 3 社の講師による事例紹介「わが社における通信回線変更に関する課題と具体的対応」、関連システムメーカーからの「インターネット化に向けてわが社が提案する処方箋」が行われた。

### 販売事業の活性化に一役

山中会長代理は「インターネットが社会経済に与える影響が年々大きくなり、さまざまな事業分野でコスト削減のためのインターネット化が進んでいる。エネルギー業界もこの問題は不可避だ。高齢化が進むなか、顧客から見てエルピーガス販売店は安全・安定供給だけでなく、どんな情報提供が出来るかがニーズとして出てきている」として、安全確保と IT を駆使した生活サービス提供の両立が販売店の今後の重要な事業課題になると訴えた。

事例紹介で、伊丹産業保安部次長難波良二氏がシステム設置について全て自社で設置できる社員を育成して各事業拠点に配置、自社でやることで問題点を洗い出し解決する、その繰り返しで普及を進めてきた。あくまでも目標は 100%。ほぼ 3 年ごとに 10 万戸を達成し、現時点でもうすぐ 60 万というところまで来た。ADSL や光ファイバーなどの普及で設置をはずされることもあったが、全社一丸となり問題を解決してきた。どうしてこれほどまで普及したかと言われれば、やるのであれば 100% 普及させるのだという信念で取り組んできたからだ」とし、本気になって普及に取り組むことの重要性を説いた。河野商事代表河野勝氏は「販売店の仕事は大半が発生業務、これを何とか計画業務に変えたかった。集中監視を活用していかにガスを安全に安く供給できるか考えた。いま当社では、都市ガスより電気より安価にガスをお届けするために、前年比 7 割のガスを還元するサービス“スーパーエコジョーズ”を推進してガスの拡販に強力に取り組んでいる。その条件は、検針は年 1 回、各月とも料金は均等払い、料金の滞納が無いこと。これにより社員の一人当たりの担当客数が従来の倍以上となり、社員数を半減、結果的に人件費、車両・燃料費を削減して合理化効果を得ることが出来た。ガス還元は既に全顧客の 7~8 割まで進んでいる。」と述べて、集中監視導入による事業合理化と CS 獲得の効果をアピールした。中村ホームガス社長の中村幸太郎氏は、地元・滋賀県で顧客件数 1000 軒未満の販売事業者 5 社で平成 5 年に設立した集中監視の共同利用会社“ステップ”について「センター設備導入に 700 万円かけ、5 社一斉に導入に踏み切った。保安第 1 を念じて設置に取り組み、5 社の設備投資総額は 5000 万円。同志 5 人で“事業の原点にもどれ”を共通認識にして事業にあたった。その後の通信環境変化で、普及率が 1 時 6 割を切るところまでいったが、そのつど、自社で対応、問題点を解決してきた。集中監視の導入後、料金が高いといわれたことは 1 度もない」とし、共同利用による集中監視活用が成功の秘訣として、5 者が出会い、長い間の議論の末、共通認識を持ったこと 導入しようとした時に、共同利用可能システムが存在したこと 集中監視の利用を保安だけで終わらせず、配送・検針・営業など幅広く活用してガス拡販に努めたこと、の 3 点を挙げた。なお、見学会を開催しセミナーの前日は大阪ガス生活誕生館、翌日は伊丹産業集中監視センターの見学も行った。

\* LP ガス IT 推進協議会 理事

## 近況報告（協議会より）

2005 10/24	25日のセミナー参加者による見学会（希望者） 大阪ガスショールーム（生活誕生館 デイリバ） 7名参加
10/25	伊丹シティホテル（兵庫県伊丹市）でセミナー開催 テ－マ 2005LPガス集中監視システムセミナー 関西 <b>インターネット・IP電話時代</b> <b>これからどうなる！どうする！集中監視システム</b> 受講参加者 85名 システム展示 7社
10/26	25日のセミナー参加者による見学会（希望者） 伊丹産業(株)集中監視システムセンター 21名参加
1/27	IT協ニュース創刊号を会員へメール送付
2/7	定例研究会 これからの保安行政について 講師 経済産業省原子力・安全保安院 審議官 照井恵光氏
3/上	定例研究会 (株)サイサン充填所見学会（詳細は折衝中）
4/25	総会 議題 平成17年度報告と平成18年度事業計画 基調講演 経済産業省原子力安全・保安院 石油液化ガス保安課 課長 志方 茂氏

### 編集後記

ようやく発刊の運びとなりました。あらためて、編集委員一同、会員の皆様のご協力の賜物とお礼申し上げます。

さて、今後は年4回(季刊)の定期刊行を予定しておりますが、皆様にご愛読いただける機関誌にするため、お読みにになりたい記事等、なんでも結構です、ご意見をお寄せ下さい。

投稿もお待ちしております。

また会員の皆様には、執筆をお願いする機会があるかと存じますので、その節は宜しくお願いいたします。当誌の発展に、今後のご支援、ご協力を重ねてお願い致します。

会報名 IT協ニュース

発行 NPO法人LPガスIT推進協議会

発行人 直江重彦

東京都港区虎ノ門2-6-13 三木虎ノ門ビル

電話 03-3591-9686 FAX03-3501-4704

ab.itkyo@cotton.ocn.ne.jp

og.itkyo@cotton.ocn.ne.jp

