

テレメ協ニュース

2011年春号



目次

- 民生エネルギー分野でのLPガスの生き残り処方箋
葉山 史雄 . . . 2頁
- 「我が国におけるスマートメーター導入に向けた検討状況について」
迫田 英晴 . . . 8頁
- 協議会行事の報告・お知らせ . . . 10頁

．．．テレメータリングを社会インフラに．．．

NPO テレメータリング推進協議会

民生用エネルギー分野でのLPガスの生き残り処方箋

*葉山 史雄

はじめに

今回の3.11東電福島原発における大事故が、世界のエネルギー政策に与えた影響は非常に大きい。原発推進の是非をめぐり、今後国内はもとより、各国に大きなうねりが出てくるだろう。しかし、現実はいささか事だけで論じることはできない。なぜなら、経済・安全・環境を考えて供給構造を変えるには時間と金が必要である。地球温暖化問題の対策は待ったなしの状況にある。

2007年、IPCC（気候変動に関する政府間パネル）が提出した報告書（AR4）は、世界各国首脳に衝撃を与えた。報告書では、人類の活動が地球温暖化を進行させていること、気候変動による深刻な被害が生じる危険性が指摘されていたからである。温暖化問題は、全人類がすぐに取り組みなければならない緊急の課題だ。5年後、10年後とのんびり構えていては取り返しがつかなくなる。そのために各国が注目したCO2削減策が、原子力利用であるということ認識しておかねばならない。原発を抜きに地球温暖化を防止することは果たして可能だろうか？その可能性について、考える余地があることは否定しないが、今回の事故を受け、単純に原発反対という論調がまかり通るかという、各国の事情から簡単に結論が出せるものではないと私は思う。

福島第一原発の大事故は人災

今回、日本の誤りは国策による原子力発電推進ばかりではない。東京電力という独占的公益事業における既得権益に守られた改善、改革への意識の薄さ、危機管理の基準設定や訓練等組織体制の不備が今後明らかになるであろうが、これは人災そのものの悲しい大事故だと思う。そうした認識に立ち、あらためて安全基準の整備がなされれば、また違った環境対策へのうねりも出て来よう。

日本のエネルギー政策では、今後、原発を14基増設し2030年の総発電量に占める原子力の割合を50%とする原発推進一直線だった。エネルギーの安定供給、環境への対応、そして市場原理という3本柱を中心に、原子力に活路を見出してきたのは疑いようのない事実だ。

今回の事故が起こる前、東京電力は6500万^{キロワット}というピーク時の最大需要量に対応できる発電量を有していた。これが事故後、大きく落ち込んだことから、計画停電という現象に発展したわけだが、ここで注目したいのは、IEA（国際エネルギー機関）がまとめた日本の火力発電所の能力に関するレポートだ。これを見ると、東京電力管内の火力発電所の稼働率は30～50%程度。つまり、これらをもっと整備し、稼働率を高めれば1971年～79年建設の老朽化の進んでいる原発を休止して十分供給出来ることがわかる。実際、省エネや節電といった地道な努力を進めた結果、計画停電も一応ひと区切りついている。

基本エネルギーである電力の供給事業者として、安定と安全を基本に据えて、消費者優先で正しい情報を迅速に開示、公開して欲しいものである。

待ったなしの環境対応

一方で忘れがちになるが、環境問題への対応は待ったなしの状態が続く。

また、長引く景気低迷に対しても、エネルギーの価格対策を打つ必要があるだろう。これら諸課題を前に、現実的な道筋とは何か考えると、今、この時点だけを捉えて、原発にNOを突き付けることは現実的ではないように思える。なぜなら、将来にわたって電気エネルギーが中心かつ主力でなくなることはあり得ないからだ。世界の国々に目を向けてみると、いままでは原発がなければ電力を供給できない、環境への対応も出来ないという姿勢で原発の増設を計画し推進してきた。

とくに先進国では、2050年におけるCo₂の80%削減目標を掲げ、低炭素社会の実現をめざし、徹底して脱化石エネルギーを推進する方針で一致していた。2005年以降、大気中のCo₂の含有量は380ppmまで上がってきており、このままだと、あと10年から20年ほどで大気中のCo₂濃度は450ppmを超えるだろう。それに伴い大きな気候変動に見舞われと指摘されている。

IEA(Outlook 2009)はこれら異常気象による被害額について、2010～2030年間で10兆5000億ドルという莫大な額になると警告している。

また、これとともに世界の人口増加にも目を向ける必要があるだろう。世界の人口は毎年、7000万～8000万人のペースで増加し続けている。その中心は中国やインドといったアジア圏だ。2030年の世界人口予測は82億人。人口増加によりエネルギー消費も増大する。

再生可能エネルギーは・・・

今この瞬間も、化石燃料の可採年数は確実に縮まっている。それに代わるエネルギーとして、再生可能エネルギーの利用推進を図っていかなければならないという声があるのは当然だ。しかし、それだけで原発の発電量を賄うのは不可能だと思う。かなりの年数・相当の投資額・地域条件を整えば可能であるが、たとえば家庭用太陽光発電システムの平均的な発電量は3～4kW。これで原発1基分の電力を確保しようとする、といった、どれほどの家庭に太陽光を導入しなければならないか。原発1基の発電量を1200kWとして単純に割り算すれば、同等の電力を確保するのに、約40万戸の家に太陽光パネルの設置をしなければならない。実際これほどの数の家に太陽光発電を導入できるだろうか？

昨年1年間の太陽光発電の導入件数は、ブームと言われながらも約12万件にすぎない。仮にこれを実行に移すと、太陽光発電装置の価格は3kWでおおよそ200万円弱。それを40万戸に設置するには8,000億円の投資が必要で、現状では原発のほぼ10倍以上の投資となる。

ここで、我が国の燃料別の発電構成比を考えてもらいたい。多くの人々が期待する再生可能エネルギー由来の電力はわずか1%程度にとどまっている。現実には、石炭やLNG、石油の火力発電が70%、原子力が22.5%を占める。勿論、再生可能エネルギーの比率をある水準にまで高めることは十分に可能だと思う。たとえば、2005年に抜本的な制度改革を行ったドイツでは、再生可能エネルギー由来の発電電力量を、2010年に10%台まで押し上げることに成功している。

これは、今後のエネルギー供給事業のあり方にも当てはめることができる。LPガス販売事業者だからといって、LPガスだけを販売するという考え方はもはや時代遅れである。

電気であろうが灯油であろうが、お客様が望むエネルギー並びに利用機器をなんでも販売するというトータルエネルギーサプライヤーに進化しなければならない。

LP ガス販売業は今のままでエネルギー競争に勝てるか！

LPG は LNG と共に化石エネルギーではあるが、地球環境に優しいという特性から今後、格段に注目されることは確実である。しかし、ユーザーから選択され利用されるには、お客様が望むものはなにかを考えることが重要だ。

安全性か、利便性か？ もちろん、それらは重要な選択要素となるものだが、最も重視されるのは”経済性”であることを LP ガス販売業は忘れてはならない。経済性を抜きにしてこれからのエネルギー競合時代を勝ち抜くことは絶対に出来ない。今、LP ガス販売業界の喫緊の課題は、この「経済性」に如何に取り組むかである。

(表1)

経済産業局別各種エネルギー価格比較 2月分

LPG10立方メートル相当(熱量換算) 価格									
	北海道	東北	関東	中部	近畿	中国	四国	九州	全国平均
LPG(2月)	8,954	7,825	6,715	7,017	7,038	7,554	7,017	7,316	7,430
都市ガス(2月)	5,114	4,022	3,806	4,597	4,146	5,290	6,273	5,401	4,831
従量電灯(2月)	6,264	5,912	5,550	5,796	5,701	5,918	5,939	5,697	5,847
深夜電力(2月)	3,871	3,472	3,399	3,907	3,624	3,839	3,907	2,716	3,592

各種エネルギーとの価格比較(LPGを100とする)									
	北海道	東北	関東	中部	近畿	中国	四国	九州	全国平均
LPG	100	100	100	100	100	100	100	100	100
都市ガス	57	51	57	66	59	70	89	74	65
従量電灯	70	76	83	83	81	78	85	78	79
深夜電力	43	44	51	56	51	51	56	37	48

* 1: LPG価格は石油情報センター調べモニター価格の各経済産業局平均価格です。
 * 2: 都市ガス価格は下記の各経済産業局管内の代表的な都市ガス価格です。
 北海道:北海道ガス 東北:仙台市ガス 関東:東京ガス 中部:東邦ガス
 近畿:大阪ガス 中国:広島ガス 四国:四国ガス 九州:西部ガス
 * 3: 電力価格は下記の電力会社の価格です。
 北海道:北海道電力 東北:東北電力 関東:東京電力 中部:中部電力
 近畿:関西電力 中国:中国電力 四国:四国電力 九州:九州電力
 * 4: 上記の価格はLPガス・石油・都市ガス・電力は平成23年2月現在の価格。
 * 5: 上記の価格は消費税を含んだ価格になっています。

平成 23 年 2 月時点での経済産業局別各種エネルギー価格比較 (表 1) を見ると、LPG の全国平均指数を 100 とすると、都市ガスで 65、電気 79 と LPG が最も高く、かつ、その差は、年々拡大している。「電気の方が LPG より 2 割も安い」。この格差をどうするか。少しでも縮小する努力が求められるのは当然である。

経済性格差が示す脆弱な販売力

過去 10 年間の家庭用エネルギーの料金推移をグラフにまとめると (表 2)、10 年前には、LP ガスの料金を 100 とした場合、都市ガスは 62、電力は 114 で、電力が高かった。現在はどうか。今年 2 月の時点で、LP ガスを 100 とした場合都市ガスは 58、電力に至っては 85 で、この 10 年で電力が逆転し LPG より 15% 以上も安くなった。これではとても戦えない。オール電化阻止も難しい。

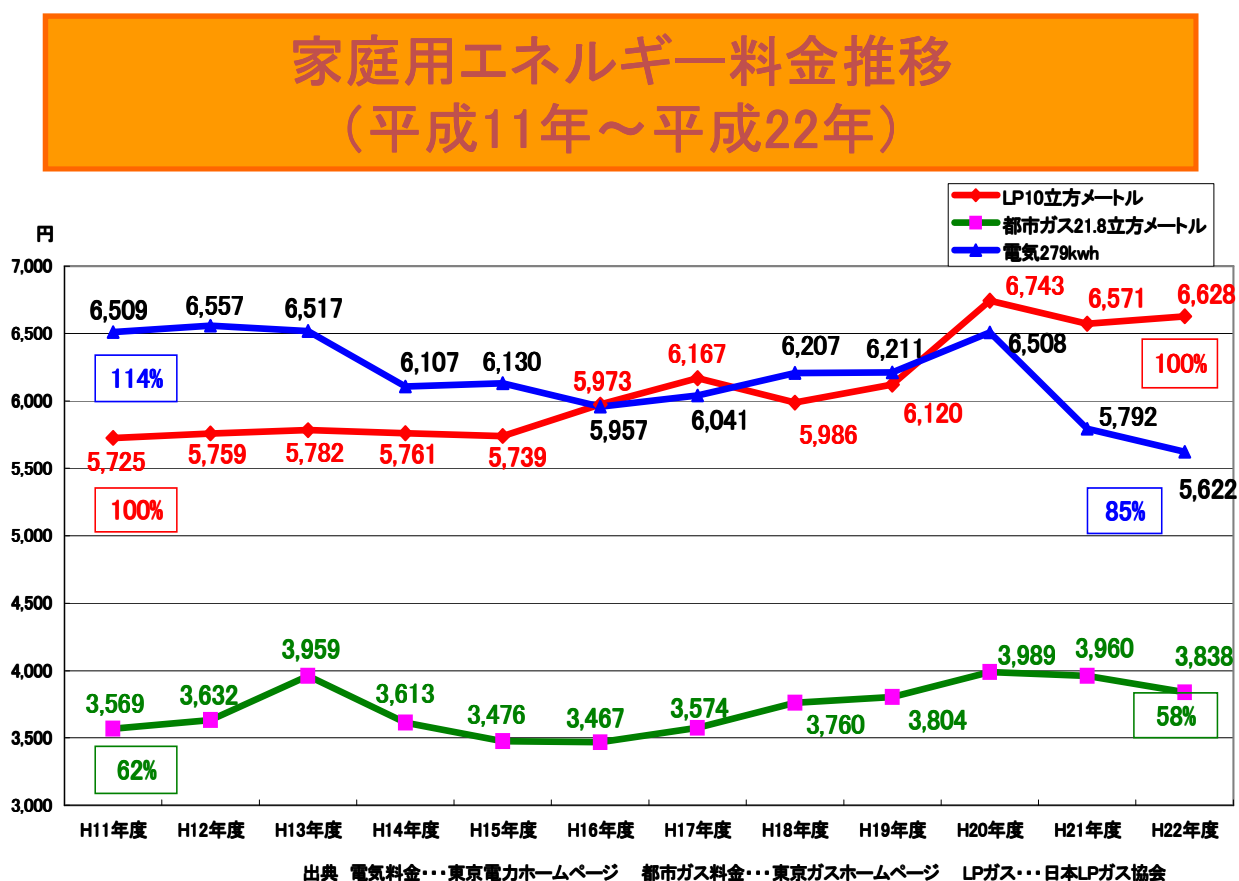
そもそも、なぜこういう状態に陥ったのか。それは LP ガス販売業界の販売力が弱いからだ。

新規顧客の獲得、ガス以外の商品の売り上げ増加という収益確保のための基本戦略がままならないなかで、安易に「料金値上げ」でしのいできたことが他のエネルギーとの価格差を広げた最大要因である。仮に、LPガス販売にもっとガス以外の商品を販売できるような力があつたら、こういう形にはならなかったはずだ。それが無いが故に、「仕入が30円上がったら40円の値上げ、40円に下がったら20円下げる」を繰り返してきたのではないか。足し算はしっかりやるが、引き算をしない業界が立ち至った結論が、現在の立ち位置にあらわれている。

私は、ここを改善しないまま太陽光だ、エネファームだ、リフォームだというのではあまりに無策だと思う。本来、こうした大型高額商品はリフォームの延長線上、あるいは生活提案の延長線上で販売されていくものだ。

LPガス販売業界には、競合エネルギーに対する経済性格差を無視したまま先へ進むようとしている事業者が多い。販売力を養うのは容易ではないが、これに取り組みず料金値上げで収益確保を図る経営をあと5年続けたら、LPガスは選択されないエネルギーに位置づけされる。

(表2)



ガス以外の商品販売なくしては競合に勝てない

平均的なLPガス販売店の損益シミュレーションを行ってみよう。(表3)のとおり、料金を毎年3%値下げし、それにより顧客の減少を3%に抑えた状況でも、初年度から経常利益は赤字となり、3年先には給与の支払いも難しい状況になる。対策としては顧客数を増やすこと、ガス以外の商品販売額をアップする事だが、現実には増客は困難であり、逆に年3~5%程度減少しているのが現状であろう。

(表3) —対策前—

LPガス販売店損益シミュレーション(対策前)

販売店 損益シミュレーション(料金減—顧客減—売上倍加)

(単位:千円)

ガス料金が毎年 **3.00%** 減少 顧客数が毎年 **3.00%** 減少
 対策: その他が減少分の **0** 倍増加 (その他の売上原価率 **0%**) 仕入増減 **100%**

※ 顧客数750軒 消費量月14トン=原単位18.6kg(9.1m)の販売店をモデルとしています。

科目	現在	構成比	1年目	構成比	2年目	構成比	3年目	構成比	4年目	構成比	5年目	構成比
営業損益の部												
売上高(ガス)	52,190	100%	49,106	100%	46,204	100%	43,473	100%	40,904	100%	38,487	100%
売上高(その他)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
計	52,190		49,106		46,204		43,473		40,904		38,487	
売上原価(ガス)	19,700	100%	19,106	100%	18,536	100%	17,980	100%	17,441	100%	16,918	100%
売上原価(その他)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
計	19,700		19,106		18,536		17,980		17,441		16,918	
売上総利益(ガス)	32,490		29,997		27,668		25,493		23,463		21,569	
売上総利益(その他)	0		0		0		0		0		0	
売上総利益(計)	32,490		29,997		27,668		25,493		23,463		21,569	
販売経費及び一般管理費	30,580		30,580		30,580		30,580		30,580		30,580	
営業利益	1,910		-583		-2,912		-5,087		-7,117		-9,011	
営業外損益の部												
営業外収益	590		590		590		590		590		590	
営業外費用	250		250		250		250		250		250	
経常利益	2,250		-243		-2,572		-4,747		-6,777		-8,671	
当期利益	2,250		-243		-2,572		-4,747		-6,777		-8,671	
前期繰越利益	2,630		4,880		4,637		2,065		-2,682		-9,458	
当期末処分利益	4,880		4,637		2,065		-2,682		-9,458		-18,130	

となると残された収益確保の道はガス以外の商品の販売を増やすことだけだ。では、どのくらい売上を伸ばせば収益確保が可能かをみると、上記表(4)の通り年に9,252千円である。

(表4) 一対策後一

LPガス販売店損益シミュレーション(対策後)

販売店 損益シミュレーション(料金減一顧客減一売上げ加)

(単位:千円)

ガス料金が毎年 **3.00%** 減少 顧客数が毎年 **3.00%** 減少
 対策: その他が減少分の **3** 倍増加 (その他の売上原価率 **75%**) 仕入増減 **100%**

※ 顧客数750軒 消費量月14トン=原単位18.6kg(9.1m³)の販売店をモデルとしています。

科目	現在	構成比	1年目	構成比	2年目	構成比	3年目	構成比	4年目	構成比	5年目	構成比
営業損益の部												
売上高(ガス)	52,190	100%	49,109	84%	46,204	72%	43,479	62%	40,904	55%	38,487	48%
売上高(その他)	0	0%	9,252	16%	17,958	28%	26,151	38%	33,858	45%	41,109	52%
計	52,190		58,358		64,162		69,624		74,762		79,596	
売上原価(ガス)	19,700	100%	19,109	73%	18,536	58%	17,980	48%	17,441	41%	16,918	35%
売上原価(その他)	0	0%	6,939	27%	13,489	42%	19,613	52%	25,394	59%	30,832	65%
計	19,700		26,048		32,005		37,593		42,835		47,750	
売上総利益(ガス)	32,490		29,997		27,668		25,493		23,463		21,569	
売上総利益(その他)	0		2,313		4,489		6,538		8,464		10,277	
売上総利益(計)	32,490		32,310		32,157		32,031		31,927		31,846	
販売経費及び一般管理費	30,580		30,580		30,580		30,580		30,580		30,580	
営業利益	1,910		1,730		1,577		1,451		1,347		1,266	
営業外損益の部												
営業外収益	590		590		590		590		590		590	
営業外費用	250		250		250		250		250		250	
経常利益	2,250		2,070		1,917		1,791		1,687		1,606	
当期利益	2,250		2,070		1,917		1,791		1,687		1,606	
前期繰越利益	2,630		4,880		6,950		8,867		10,658		12,345	
当期末処分利益	4,880		6,950		8,867		10,658		12,345		13,951	

エネルギー政策が変わる、LPガス販売事業者はどうする。

今回の福島原発の事故を受け、日本のエネルギー政策は大きな転換を迫られている。原発依存から再生可能エネルギーへの転換を本気で図るのであれば、補助金制度や発電の買取制度、税制等現行の制度は広範な見直しをしなければならなくなる。そして、社会のインフラを再整備し、国民が納得できる負担制度を構築する必要がある。しかし、これからも、フル電化、既築オール電化は、我々が期待するほど抑制されていくとは思わない。もちろん、東日本地域において、一時的にオール電化の勢いは弱まるかもしれないが、原発を稼働させている他の電力会社はこれからも間違いなくオール電化を推進するはずだ。そのなかで、LPガスがどのような役割を果たしていけるか。

業界は、その方向について業界全体として明確なビジョンを示す必要がろう。

では、個々の事業者はどうこれに対応するか。

それは上に述べたように、ガス以外のその他の商品の売上を伸ばすことだ。

(表5) (表6) を見ていただきたい。ガスの売上減少分の3倍をガス以外の商品売り上げでカバーできるように販売力を向上させていけば、将来、地域密着型のトータルエネルギーサプライヤー、

トータルライフショップ、というようにいろいろな商品を販売できる業態に自社を変えていくことができる。

(表5)

1. ガス外商品販売で収益を確保するには！

ガスユーザ対象	+	地域ユーザー対象	+	特定ユーザー対象
<p>① 燃料器具+α</p> <p>※100万/月が限界ならどうする</p> <p>② リフォーム商品(限定)</p> <p>※出来る、出来ないでは無い 行なうことから</p> <p>③ 太陽光他電化</p> <p>※太陽光 → 電化製品どちら ← =フル電化</p>		<p>① リフォーム全般</p> <p>※小さなメンテから本格リフォーム</p> <p>② フル電化販売</p> <p>※IH, エコキュート +太陽光67%の潮流</p> <p>③ ネット販売販売(通販)</p> <p>※価格競争のみ付加価値はどうなる</p>		<p>① 水事業(単品)展開</p> <p>※有望であるが単品販売は 拡大維持が難しい</p> <p>② サービス(福祉)展開</p> <p>※高齢化社会で有望だが 競争にどう勝つ</p> <p>③ 高齢化対策商品</p> <p>※高齢化社会は 益々多様化のチャンス</p>

(表6)

2. 収益部門構築の前提条件と課題

思考改革徹底	+	地域主体事業	+	脱ガス路線構築
<p>① 中長期事業計画はエネルギーか</p> <p>* 10年先の電気と融合するか 防衛し、ガスを死守するか</p> <p>② 経営体力保存か 挑戦か決断</p> <p>* 現状収益をいつまで確保 出来るか</p> <p>③ 願望から現実 路線へ修正</p> <p>* 攻撃は防衛の選択</p>		<p>① 地元企業へ1歩から</p> <p>* LPガス販売店は地域住民から 地元企業と位置づけられてない</p> <p>② ガス販売イメージ払拭</p> <p>* ガス屋さんが電気? 違和感を持っている</p> <p>③ 企業PR活動の徹底</p> <p>* 継続と有効な販促策の能力アップ</p>		<p>① 計画的な人材育成</p> <p>* ガスユーザー対象外の販売</p> <p>② 組織体制の段階的構築</p> <p>* 市場開拓、提案営業、設計積算 施工管理、商品開発、企業PR</p> <p>③ 住生活関連事業へ</p>

* (株)ヨーザン 代表取締役

我が国におけるスマートメーター導入に向けた検討状況について

* 迫田 英晴



はじめに

2011年5月、スマートメーター制度検討会が発足し、検討を重ねて本年2月に取りまとめを行った。検討会では、海外の状況整理、スマートメーターとは何ぞや、国内の動向、スマートメーターの効果や目指すもの、具備すべき条件など幅広く議論された。本取りまとめを受け、通信インターフェースの標準化の議論等を進めるべきところ、この度の東日本大震災で議論が中断しているが、省エネや新産業創出などスマートメーターに対する期待は震災後も変わることはなくむしろ高まっているといえる。

1. 検討の背景

スマートグリッドの世界的な動向、低炭素社会実現のためのエネルギーの見える化の推進、関連産業の創出による経済の活性化などの点から、わが国でも昨年6月の改定エネルギー基本計画が閣議決定され、そのなかで2020年代に全需要家への可及的速やかなスマートメーターの導入が示されたことを受け、「スマートメーター制度検討会」が発足した。

2. 検討会報告書の概要

- ① スマートメーター導入の目的は、一般家庭の需要家に使用量データが見える形で提供して、消費行動を変えてもらうことである。一般家庭を主たる対象としたスマートメーターが満たすべき要件は、遠隔検針、遠隔開閉の機能を持ち、電力使用量、逆潮流値、時刻を30分間隔で受発信できることとする。30分あれば行動パターンを把握できる（ガスは電池の制約から1時間）。
- ② 提供のタイミングについては、現時点では情報を原則翌日までに需要家、事業者の双方に提供できることとする。勿論、プライバシーセキュリティは厳重に保護する。
- ③ 情報ルートは、スマートメーターから、事業者・需要家・第三者機関（サービス事業者）へのルート、事業者から需要家へのルート、第三者機関から需要家へのルートなどが考えられる。但し、第三者への情報提供は、個人情報保護法との兼ね合いで本人の同意をどのように得るかという課題があるが、すでにアメリカでは新規事業としての検討が進められている。

スマートメーターの普及は、まず、事業者が上記エネルギー基本計画の目標達成に向けた取り組みを明示し、国が必要に応じて適切な支援策を講じ、需要家やサービス事業者が情報の有効な活用方法を開発するという取り組みが求められる。

3. スマートメーターについて

スマートメーターの概念はさまざまであるが、わが国においては双方向通信と遠隔開閉機能を有する、ヨーロッパで中心のいわゆる狭義のスマートメーターでよいと考えている。この場合、HAN（Home Area Network）との接続は、リアルタイムでの情報提供の観点から重要であり今後検討を要する。日本の電力量計は欧米に比して高価といわれているが、電力会社間で電文構成が違ったりあるいは部品が違ったりなどコスト面で普及が阻害されないよう標準化、共通化を進める必要がある。

4. 海外の状況

アメリカは、03年8月の大停電や送電インフラ整備、景気向上策等のため政府主導で普及に力を入れ、情報産業ともリンクして5～7年後に5,200万個の取り付けを計画している（メーター取付け総数は1.45億個）。ヨーロッパでは、02年にイタリアが導入を始め11年に95%に設置、EU指令でも2020年までの取り付けを推奨し、独、仏など各国が導入を積極的に進めている。アジアでは中国も普及に熱心であるのみならず、電力計メーカーの低価格を武器にした海外進出も目立つ。

5. 国内の状況

経済産業省による補助事業として、21年度から23年度の3年間で東京電力、関西電力管内において、一般家庭に900個程度のスマートメーターを付けて、「見える化」「料金プログラム」「機器制御による需要家側の管理」等の実証試験を行っている。

「見える化」ではインターネットを利用しPCや携帯電話で電力使用量を可視化し、「料金プログラム」では、時間帯別料金プログラムによりピーク時間帯に課金し使用量を抑制する。なお、この場合の料金は実証試験のための疑似的なものであり、実際は協力を通じたインセンティブとなる。「機器制御」では、「ピーク時間帯料金」と気温によりエアコンを遠隔的にON、OFFする。

昨年は猛暑で、当実験の成果は一概に言えないが一定の省エネがあったと思われる。この点については本年度の効果を踏まえて判断したい。

6. スマートメーター導入の効果

需要家のメリットは、省エネ、省CO₂、家計の節約、見守りや介護などのサービスへの活用などがある。電力会社のメリットは、遠隔検針による検針業務の合理化、遠隔開閉機能による作業の安全性、合理性の向上、「見える化」促進による需要家の需要抑制、さまざまな料金モデルの検討が可能、効率的な設備形成などが挙げられる。

また、これらの効果を通じて、社会全般に省エネ、省CO₂が促進されること、スマートメーターから提供される情報を活用した新しいサービスや新産業の創出など経済の活性化に寄与するものと期待される。

*経済産業省 資源エネルギー庁
電力・ガス事業部 電力市場整備課 課長補佐

（平成23年4月27日に行われた当協議会総会での「記念講演」を載録させて頂きました）

協議会行事の報告・お知らせ等

2/3	<p>展示会活性化準備委員会を開催</p> <p>場 所：当協議会</p> <p>時 間：15:00～17:00</p>
2/16	<p>集中監視システム新バージョン検討・標準化委員会</p> <p>・新通信仕様環境整備部会 準備会</p> <p>場 所：NTTテレコン(株)会議室</p> <p>時 間：13:30～15:00</p>
2/23	<p>理事会を開催</p> <p>場 所：新橋住友ビル</p> <p>時 間：15:00～17:00</p>
2/24	<p>集中監視システム新バージョン検討・標準化委員会</p> <p>・第8回新通信仕様環境整備部会</p> <p>場 所：尚友会館</p> <p>時 間：13:30～15:00</p>
3/2	<p>第8回スマートハウス研究会</p> <p>テーマ：① スマートメーター制度検討委員会報告</p> <p>② LPガス版スマートアイランド構想について</p> <p>場 所：高圧ガス保安協会本部</p> <p>時 間：10:00～12:00</p>
3/11	<p>● 東日本大震災発生</p> <p>① 3/22 に予定した「標準化説明会」の延期を決定</p> <p>② 3/16 に予定の展示会活性化委員会延期</p>
3/24	<p>集中監視システム新バージョン検討・標準化委員</p> <p>・(第12回)新バージョン検討・標準化研究部部会 準備会</p> <p>場 所：NTTテレコン(株)会議室</p> <p>時 間：15:00～17:00</p>
4/13	<p>集中監視システム新バージョン検討・標準化委員会開催</p> <p>・第12回新バージョン検討・標準化研究部部会</p> <p>場 所：尚友会館</p> <p>時 間：13:30～15:00</p>
4/19	<p>編集委員会開催</p> <p>テーマ：2011年 春号について</p> <p>場 所：当協議会</p>

	時 間：15：00～17：00
4/21	第1回展示会活性化委員会を開催 場 所：当協議会 時 間：13：30～15：00 内 容：会員にアンケートを行うこと等を決定
4/27	第9回定例総会を開催 場 所：商工会館 時 間：15：00～18：00 I 総会 1) 平成21年度活動報告 2) 平成21年度収支決算報告 3) 平成22年度事業計画 4) 平成22年度予算 上記につき提案、了承。 5) 役員辞任、就任について 辞任：阿部 剛、森井伸行、山崎 伸、山崎 貞男、鈴木 克治 新任：河村 哲二、多々良 能章、三木田 裕彦、土屋 十萬紀 6) 理事任期（定款16条）の一部変更について 上記につき提案、了承 II 講演 「我が国におけるスマートメーター導入に向けた検討状況について」 経済産業省 資源エネルギー庁電力・ガス事業部 電力市場整備課 課長補佐 迫田 英晴 III 懇親会 東日本大震災で犠牲になられた方々のご冥福を祈って黙祷したのち、「ささやかに」 乾杯し、和やかに懇親を深めた。
5/12	第10回スマートハウス研究会 場 所：高圧ガス保安協会 時 間：13：30～15：00
5/18	第2回展示会活性化委員会 場 所：NTTテレコム(株)会議室 時 間：13：00～15：00
5/18	理事会開催 場 所：NTTテレコム(株)会議室 時 間：15：00～17：00

6/15 ~17	スマートグリッド展2011 主催：日刊工業新聞書 場所：東京ビッグサイト ○ 上記に展示出展及びセミナー開催（3/22に延期した「標準化説明会」）
-------------	--

■訃報

事務局として、長年、当協議会の発展に尽くされた専務理事の阿部剛氏が、本年3月4日逝去されました。享年68歳。心からご冥福をお祈り申し上げます。

■編集後記

大震災により被災された皆様に心からお見舞いを申し上げます。

「がんばろう、日本。がんばろう、東北。」

日本の底力で、一刻も早い復旧、復興が進むことを祈念いたします。

関連の報道に触れ、古い外国映画の「最悪の事態に備え、最高の結果を期待しよう・・・」という歌（せりふ）を思い出しました。ネット検索すると、**expect the best, plan for the worst, and prepare to be surprised.**という慣用句が出てきました。日本語にも「人事を尽くして天命を待つ」という表現がありますが、いかにも英語的な表現に、改めて、困難（課題）との対峙の有り方を考えさせられています。

さて、当協議会活動の一つ **HEMS** 研究部会が正式に発足しました。研究部会では、災害時のガス体エネルギーの使命や今後のエネルギー供給のあり方を意識し、テレメータリングの担う役割について検討を行って行く計画です。「テレメータリングシステムを社会インフラに！」の実現へ向けて、会員一丸となった検討、よろしくお願い致します。

(古澤)

会報名： テレメ協ニュース 2011年春号（2011年5月26日発行）
 発行： NPO法人 テレメータリング推進協議会 発行人 薦田康久
 （旧 LPガスIT推進協議会）
 〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-6-13 三木虎ノ門ビル
 電話 03-3591-9686 FAX03-6240-4664



URL : <http://www.teleme-r.or.jp> E-mail: info@teleme-r.or.jp