激流に挑む

地方ガスインタビュー 69

「電池3兄弟」で新市場

地域交流にユニーク裁判劇

鳥取ガス　児嶋（こじま）祥悟（しょうご）社長

―オールガス化ショールーム「サルーテ」はガス業界でも注目の的のようです。

「サルーテ」の考え方の基本は「地域の文化交流の拠点にすること」、今後の新ビジネスの領域として狙いをつけている「ブルー・オーシャン」の2つです。

鳥取ガス90年の歴史は、市民とのお付き合いの中で文化の歴史を築いてきた面が強かったのです。そういう中でガスの「炎の文化」を大切にしたいというお客さまも多く生まれ、今日の幅広い鳥取ガスに発展してきました。

だから「サルーテ」も、玄関に「くらしの館」という、生活文化全般にかかわる看板を掲げているのです。

ビルの中に鳥取の古民家をそっくり移築したのも、生活文化の伝統ある流れを表現したいという考え方に基づいています。古民家の部屋は、それを体感していただくために市民の集会などに貸し出しています。ともかく「地域文化の交流拠点」がすべての基本になっています。

―一方の「ブルー・オーシャン」とは？

世界的なベストセラーとなったビジネス書『ブルー・オーシャン戦略』（W・チャン・キム他著）で打ち出された考え方で、今はまだ存在しない競争のない市場を目指します。これに対して競争の激しい既知の市場をレッド・オーシャンと言います。

現在のガス事業はレッド・オーシャンの真只中にいるが、そこから離れた所に市場を作ればそれがブルー・オーシャンになる。エネルギー分野でのブルー・オーシャンは、例えば自然エネルギーを組み込むことです。ブルーの新分野を開拓するには、哲学が必要です。鳥取ガスは市民と一緒に文化を築いてきましたが、これを現代的に言い換えれば市民とともに「ブルー・オーシャン」を築くということで、そのために「サルーテ」を拠点にしたいのです。目指すべき新分野の可能性については、また後ほど触れます。

―ショールームとしての「サルーテ」の特徴は？

オールガス化を徹底し、必要な電気はすべて敷地内に設置されたコージェネで作り、系統連系をしていません。このようなショールームは全国的に例がないでしょう。

地域の文化交流の拠点にするという考え方から、集会、イベント、展示会、打ち合わせの喫茶室などに使用する面積が大きな割合を占めています。イベントホールや喫茶室は、市民に低料金で利用してもらっています。

スタッフは館長以下11人、すべて女性です。

―ガス展も「サルーテ」で開くのですか。

「リフォーム&ガス展」を昨年、初めてここで開催しました。期間を3週間とし、お客さまを検針区ごとに3つに分けて1週間ごとに招待し、じっくり見ていただくという方法で5000組1万人の方に来ていただきました。

―地域の文化交流ではどんな活動を？

社会問題や環境問題を広く知ってもらう狙いで、「ユニークな裁判劇」を2000人収容の県立県民文化会館ホールで開いています。会社創立90周年の昨年は、教育問題をテーマに取り上げました。県教育長が被告の役を引き受けてくれ、囚人服に手錠という大胆な姿で舞台に登場してもらいました。翌日の新聞各紙は写真入りで大きく取り上げ、市民の間で大きな話題となりました。これまでに環境、食糧問題などをテーマに5回ほど実施しています。県知事、鳥取大学学長、一般市民、それに私も被告人として出演しました。

昨年、90周年記念事業として、小中高生を対象に「中国を知ろう！　学ぼう」をテーマに作文コンテストも行いました。

―エネルギー・環境関連の活動は？

「とっとり共生の森」という県主催の森林保全運動で、当社が県第1号として協定に調印し、5・5haの森林を保全する活動に全社員で取り組んでいます。

また「サルーテ」開館後には太陽光発電、風力発電、燃料電池、コージェネ、バイオエネルギーなどを扱った「エネルギー展」を県とともに開催しました。当社が特許を持つ「まき自動車」が大変な人気でした。木をペレットにして燃やしガス化して燃料として使うのですが、実用は難しいので、次は山間地の廃材を利用してコージェネを動かす実験に力を入れてみようと考えています。

―自宅で燃料電池の運転試験をされていると聞きましたが。

設置後1年間の結果では電力総負荷の47％を燃料電池で発電、二酸化炭素（CO_2）を30％近く削減できました。燃料電池の普及には水素をどう作り、どう運ぶのか、そのインフラが大事です。車にしても、水素のインフラができないと、家庭でも簡単にプラグインできる電気自動車に燃料電池車は対抗できないことになるでしょう。

―初めに話のあったブルー・オーシャンの新分野とは？

私が抱いているイメージは、太陽電池・燃料電池・蓄電池の「電池3兄弟」がそろえば、電気と熱という家庭のエネルギーはほぼ全部を賄えるということです。この組み合わせにより、自らエネルギーを作り、使い、売れば、競争のないブルーの市場領域を生みだせると考えます。余った電気を貯めておく蓄電池は価格が5、6万円になれば、「電池3兄弟」によるエネルギー・システムは、新ビジネスとして十分成り立つのではないか。これにより2030年ごろには発電コストが1kW当たり7円と原子力コストとほぼ同水準になるので、原子力は不要になります。こうなれば原発の環境問題も解決し、競争のない「ブルー・オーシャン」が実現するはずです。

（聞き手・山口　正康）