

状況が確認できる。「賃貸」以外の事業は順調に数値を伸ばしており、特にハイブリッド給湯器、エネファーム、エコキュートを設置促進する「給湯省エネ事業」は7月40%を超えた。では「賃貸」だけが全く進まない理由とは何か。

●ノベルティ、省エネ家電等で誘引も

あるメーカー関係者は、まず「設置までの手続きが煩雑なことが大きなネックになっているのではないかと推測する。書類作成も大変だが、設置決定までにはオーナー又は管理会社、あるいは両方との話し合いが必要となり、導入が決まったとしても工事は店子毎に承諾を取らなければならない。更に全戸の同時施工ができなければ割高となる覚悟が必要だ。補助金5万円又は7万円を期待したオーナー等には結局、その恩恵は余り無い結果ともなり得る。書類も手間がかかり、行政書士が代行するケースもある。彼らを斡旋する、ある機器メーカーは3月全国の施主向けセミナーを開催し、その内容を動画配信した。3カ月が経ち、停滞するこの状況に「対応策を検討する」と危機感を示した。

(株)バスクリンとコラボし、入浴剤と入浴方法のリーフレットをノベルティに、ガス給湯器の拡販キャンペーンを展開する(株)シーエスクリエイトの島崎浩志社長は「申請の遅れは取引適正化問題の影響があるのかもしれない。オーナー等へのチラシの注文も多く、新ルール用契約書の話も入ってくる。もう一つは入居者も含めた承諾や書類の煩雑さ等の影響もあると思う。た

だ、入浴剤キャンペーンには、多くの問合せや参加希望の連絡がある」ことから、給湯器販売への意欲は低くないと見ている。更に「電力・都市ガスの価格高騰もあって、エアコンを中心に省エネ家電に力を入れる会社も成功している。省エネ商材を前面に出した取組みも受け入れられ易いようだ」と分析した。

7月末配信 需要開発セミナーで周知

(社)全国LPガス協会

4事業について都道府県協会への周知連絡事項などで徹底してきた。「賃貸集合住宅」事業は、「6月末時点で2,000件以上の申請が上がってきており、徐々に伸びていくと考えている。今年度開始した事業であり、オーナー等、入居者との調整が必要であるため、申請までの時間がかかることが出遅れている要因だと思う。特に、給湯省エネと賃貸住宅給湯補助金は7月末から1カ月配信予定の需要開発セミナーで周知を強化する。

制度周知策とインセンティブ検討

(社)日本ガス石油機器工業会

賃貸集合住宅事業が進まない理由は「オーナー、管理会社が省エネに対するメリットを感じていないことや補助金制度自体の周知不足等で認知が進んでいないことも考えられる。対応策は、周知強化とインセンティブを検討し、関係行政への提案、支援時事業を取り扱う事業者の開拓を図ることが必要」とした。会員会社への情報共有、関連団体への補助事業活用セミナー開催、ホームページへのキャンペーンサイ



バスクリンとコラボしたノベルティ

- ● ● ○内は頁
- 〈企業情報〉▷神奈川県保安センター④ ▷セントラル研修会⑤ ▷東ガスとTGNW、総合防災訓練⑥
 - 〈行政情報〉▷LPガス商慣習是正のための関係者の対応(前号続き)⑥ ▷基本政策分科会「脱炭素電源」⑧ ▷東大和市、東ガスと連携協定⑨
 - 〈団体情報〉▷JGA 会長会見⑨ ▷いばらき保安センター総会⑩ ▷日本コミュニティーガス協会 10支部⑪