

大型ショッピングモールを地域の防災拠点に  
～GHP が「サステナブル」を実現する～

日本海ガス株式会社  
広域営業グループ  
谷口 且吉

【日本海ガス株式会社（以下、当社）の紹介】

日本海ガス絆ホールディングス株式会社の傘下子会社であり、都市ガス、液化石油ガス（以下、LP ガス）ならびに液化天然ガスの製造、供給、販売を主たる事業にしています。事業所所在地は富山県富山市にあり、富山県と石川県が営業エリアになります。

当社は地域のエネルギーインフラを担い、長期的な目線でどうすれば地域が継続的に発展するかを考え、率先し行動しています。また、「富山県 SDGs 宣言」を行い、環境未来都市に選ばれている富山市と「SDGs の推進に関する包括連携協定」を締結しています。

この度は「地域のサステナブル」を実現するため、新築の大型ショッピングモールに対して提案を行った結果、GHP をご採用いただいた成功事例を紹介します。

【ご採用物件の概要】

物件名	ショッピングモールH（以下、本物件） 流通最大手であるA株式会社（以下、A社）が管理・運営し、 210のテナントが入居する北陸エリア最大級のショッピングモールである
所在地	石川県白山市

【ご採用設備の概要】

導入設備	GHP 室外機×16台 総馬力数 400HP（ダイキン製） 非常用ガス発電機×1台 発電量 54kW（デンヨー製） 小型ガス発電機×3台 総発電量 4.5kW（ホンダ製）
供給設備	LP ガス災害対応型バルク 2.9t×3基、298kg×1基

【現状分析】

はじめに、本物件と建築地周辺ならびにA社の既存店舗を調査した結果、以下のことが分かりました。

「ネガティブな要素」

- ・A社が運営するショッピングモールはすでに北陸エリアに4店舗あり、空調はほぼEHPを採用していた。
- ・本物件の基本設計において、空調はすでにEHPがスペックされている。

「活路を見出せる要素」

- ・本物件は地上3階建ての大型施設であり、1階センターコートと3階フードコートは広大な空間である。
- ・本物件の周辺には防災拠点になり得る避難所がない。
- ・本物件の基本設計において、フードコートにある厨房機器はガスがスペックされている。
- ・A社はSDGs実現のため、管理・運営する施設を防災拠点として、地域へ提供することに積極的である。つまり、「地域のサステナブル」を実現する姿勢は当社と合致している。

## 【営業戦略の立案】

第一の目標は競合企業に競り勝ち、LP ガスを受注することです。しかし、どのようなアプローチが必要で、どんなストーリーを描けばよいのか、私は苦慮していました。そんな中、「活路を見出せる要素」をヒントにし、仲間とともに検討を重ねた結果、ついに営業戦略を立案しました。

- ① LP ガス災害対応型バルクと GHP ならびに非常用発電機を組み合わせ（以下、当システム）、当システムをご採用いただくことによって、A 社と当社の共通意識である「地域のサステナブル」を実現する。
- ② 当システムをご採用いただくことによって、災害用バルク補助金（以下、当補助金）を活用し、イニシャルコストを大幅に低減する。

これが LP ガス受注への道筋であると確信し、営業活動を開始しました。

## 【白山市へのアプローチ】

本物件が当補助金の対象となるためには、白山市が本物件を一時避難所として認知することが必要でした。白山市は「SDGs 未来都市」に選ばれているため、ご理解いただけるであろうと期待を持ちながら、白山市と交渉を始めました。しかし、白山市の見解は以下のとおりでした。

- ・本物件は防災拠点として大変魅力的であり、A 社と連携協定を締結したい。
- ・ただし、行政の立場から民間企業に対する積極的な働きかけは遠慮したい。
- ・また、A 社の本社は千葉県にあり、遠方である。そのため、交渉が難儀すると予想される。

概して白山市は交渉プロセスに苦慮している印象を受けました。一時避難所として認知されるため、何としてもこの状況を打開しなければならない。そこで、当社は白山市と A 社（以下、双方）の「橋渡し役」になることを提案。そして、本物件が防災拠点として大きな役割を果たす点を力説した結果、承諾を得ることができました。

## 【白山市へのアプローチに対する成果】

当社は 30 回以上、双方を行き来し、災害時の対応に係るスキームの構築に努めました。その後、双方の意見を取りまとめ、A 社から白山市へ提出する「災害時における避難所使用に関する協定書」を策定しました。最終的に双方は「地域貢献連携協定」を締結、当社が調印式に同席させていただいたことは感慨深いものでした。

## 【A 社へのアプローチ】

私は A 社を訪問し、決定権者である担当部長に対して当システムの優位性を提案しました。しかし、担当部長の反応は以下のとおりでした。

- ・本物件を地域の防災拠点として活用する点は大変魅力的である。
- ・しかし、非常時において不特定多数を館内に入場させる点は商品管理上、不安がある。【課題 1】
- ・ところで、当システムを採用すると、複数の 2.9t バルクを設置する必要が生じる点は理解できる。しかし、結果として 10 台分の駐車スペースが縮減する点は現実的でない。【課題 2】

このように懸念事項が発生したため、私は一旦持ち帰り、課題に対する解決策を検討しました。

まず、【課題 1】に対して以下のとおり提案しました。

- ・商品が陳列されていない 1 階センターコートと 3 階フードコート（以下、該当エリア）を避難所とし、該当エリアに GHP をスペックする。  
→結果として、非常用電力を GHP の電源に活用するため、該当エリアでは日常のみならず、非常時でも空調を使用することができる。
- ・該当エリアは面積が大きく、階が異なる。そのため、妊婦や高齢者を 1 階に、一般の方を 3 階に避難させる。  
→結果として、避難するエリアをゾーニングすることによりプライバシーを守ることができる。
- ・3 階フードコート近くにトイレがあるため、非常用電力をトイレへの動線照明と水栓トイレ用の電源に活用し、

さらに非常用コンセントを設け、電力を供給する。

- ・フードコートにはガスがあるため、災害時でもあたたかい食料を提供することができる。

そして、【課題2】に対して以下のとおり提案しました。

- ・駐車スペースがなくなるのではなく、エネルギーを自衛的に備蓄するものと発想を転換してほしい。  
→災害により電力の供給が停止した場合でも72時間(つまり3日間)以上、空調環境を維持することができる。  
結果として、大規模な防災拠点として地域に貢献することができる。
- ・当補助金が採択されれば、補助金交付額は最大1億円になり、費用対効果は大きい。

私は【課題1、2】に対して明確な回答を示しました。その結果、担当部長のご承認をいただき、当システムの採用と当社のLPガス受注が決定しました。

### 【A社へのアプローチに対する成果】

- ① 防災拠点の概要は以下のとおりです。

災害時の収容可能人数	1,100名
災害時の使用可能なガス機器	センターコートとフードコートの空調、フードコートの厨房機器
非常用ガス発電機の電力用途	トイレへの動線照明、水洗トイレ電源、非常用コンセント
小型ガス発電機の電力用途	屋内外で使用するバルーン投光器

【LPガス供給設備】



【災害時のスキーム】



【3階フードコートの風景】



- ② GHPをご採用いただいた結果、LPガスの年間販売量を150tから350tへ大幅に伸ばすことができました。
- ③ A社では本物件が初めて当補助金を活用した事例となり、大変ご満足をいただきました。その結果、「全国にある新築および既築物件を問わず、当システムの導入を検討したい」と有難いお言葉を頂戴しました。

### 【総括】

私はお客様のニーズを的確に把握し、そのニーズに応える提案が最も重要であると考えています。当社はA社と白山市の「橋渡し役」を全うし、当社を含めた三者がともに「地域のサステナブル」を実現するため、大型ショッピングモールが防災拠点として、機能する体制を構築しました。その結果、SDGsにある5つの目標(No.3、9、10、11、16)を達成することができました。

最後になりますが、流通最大手であるA社がLPガスを活用し、防災拠点としての役割を果たすべく、舵を切った効果は当社だけではなく、全国のガス事業者様にとっても大変有意義なものになると考えます。私はこの経験を大きな自信とし、今後もGHPの普及に努めてまいります。

### 【今回達成することができたSDGsにある5つの目標】

