

**銚子ガス** ガス事業の基本である安定供給・保安の確保に加えて、少子高齢化による人口減少やエネルギー市場の自由化による競争の激化を見据え、より強固で効率的な経営基盤の構築を目指し徹底した経営の効率化を推進する。顧客サービスの強化し、新規需要の開拓、ガス販売量の増加を図る。

**総武ガス** 課題1＝ガス電力の自由化に伴う営業体制の強化の推進。施策＝顧客の要望に応えられるようなメニュー、料金体制の充実を図る。課題2＝経営効率化の推進、経営基盤の強化。施策＝工事施工方法の見直し、事務の効率化の推進を図る。課題3＝経年管(本管・供給管)の計画的な入れ替えの推進、耐震化の向上。施策＝道路管理者との道路工事施工予定箇所との調整を合わせながら工事の推進を図る。

**大網白里市** 本市は太平洋に面しており、東日本大震災以降地震対策だけでなく、津波への対応も強化する必要がある。保安体制のさらなる強化を図りながら、安定供給に傾注し、事業を進める。

**白子町** 快適な生活環境の創造に向け、供給段階での事故防止と併せ、近年頻発する大規模自然災害に対し、機動的な対応体制を強化し、安全で安定した供給を最優先に引き続き経年管対策に努めている。

さらに地球温暖化に加え、新型コロナウイルスによる観光客激減など、町内施設での利用に甚大な影響が出ている。収益、費用の推移を分析しつつ中長期的な視点での計画的かつ合理的な経営による持続可能な運営に向けた経営戦略を作成し、経済性の発揮と公共の福祉の増進を図り、町民に信頼され、支持され続けるガス事業経営に努めている。

**習志野市** 家庭用普及率はおおむね100%に達している。省エネ・CO<sub>2</sub>削減意識の高まりや、高効率機器の普及拡大など、1戸あたりの販売量は減少傾向にあり、販売量の維持拡大は最も重要な課題となっている。家庭用燃料電池や床暖房など、顧客ニーズに対応した高付加価値機器の提案営業を引き続き推進する。

**東日本ガス** 都市ガス小売自由化に伴い多角化する現状において、ICTとサービスの効率化を重要課題と認識した上で弊社はさらなる安全と安定供給に向けた展開とシステム構築に努めている。都市ガス料金メニューの拡充と電力小売販売に伴うセット料金プラン等幅広い料金提案の展開、併せてICTを生かした業務効率化とコスト削減、新たなサービス提案を推進し、顧客に選ばれる総合エネルギーサービス企業への発展へ向け進んでいく。

**京和ガス** 課題は、安定供給と保安の確保に加え、自由化による競争の中で、いかにして新規顧客を伸ばすか、既存顧客の他社への切替を阻止するかにあると考える。この課題に対処するため、「顧客の豊かで快適な暮らしへの貢献」、「ガス料金の低廉化および顧客サービスの向上」、「安定供給の確保と保安レベルの向上に向けた施策の確実な実施」、「CSR経営の強化と地域貢献の継続実施」等に取り組む。

**長南町** 本管における白ガス管については計画的に改善工事を進めている。他の本管工事との関連および改善の緊急性を勘案しつつ事業を進めていく。宅内配管における白ガス管対策についても本管と連携を取り積極的に改善折衝を行う予定。

**ニチガス** 日本の地域社会は、一人暮らしの

高齢者世帯の増加など生活が多様化し、個人のニーズは変化し続けている。また、世の中の全ての業態において第四次産業革命によるデジタルトランスフォーメーション(DX)が進展し、これまでにないスピードと規模でパラダイムシフトが進んでいる。国内のエネルギー業界では、電気と都市ガスの小売事業が自由化され、顧客がエネルギー事業者を自由に選べる時代になった。当社は、総合エネルギー事業者として、いち早く都市ガス自由化市場に参入。

2018年11月には電気小売事業を開始し、電気とガスのセットプラン、「でが割」の提供を開始した。また、17年には、都市ガスの自由化市場の活性化を目指し、東京電力エナジーパートナーと共同で東京エナジーアライアンスを設立、興業理からの都市ガス小売事業参入を支援するプラットフォームサービスを提供している。

自由化以降、エネルギー事業者が他の事業者と差別化を図り、生き残っていくためには、これまでとは全く異なる、高質化・効率化したサービスの提供が求められる。これまでの硬直的で画一的な標準サービス、紙を必要とする手続き、時間と手間のかかる決済システムは、多様化した社会ではサービスの受け手に大きくストレスを与えるものでしかない。これからは、地域社会の多様化や変わり続ける個々のニーズに対応することが重要。いま、エネルギー業界で起きていることは単なる自由化ではなく、新たなイノベーションの創出と、そのメリットを社会が享受するための挑戦である。

当社は自ら進化する意思を強く持ち、独自に開発したクラウドシステムを基幹システムに導入した。また、LPGガス事業における従来の常識を覆す物流改革を実施、サービスの高質化・効率化に邁進してきた。しかし、昨今の劇的なパラダイムシフトに対応するために、破壊的レベルでの新たなイノベーションの創出が必要と考える。これを実現するためには、「同じ成功を繰り返さない」という強い覚悟で新たな付加価値の創出に取り組むことが必要。過去のレガシーを「捨てる勇氣」を持ち、新たな価値の創出に向けて挑戦している。

**昭島ガス** ガスと電気の手続きで顧客の生活に密着したサービスの提供に努めている。

また、2016年に策定した長期5カ年目標が最終年度となるので、完遂を目指し、単年度ごとの取組を確実に実行していく。

**青梅ガス** ガス事業の最大の使命である「安定供給」、「保安の確保」に向けて、経年管の計画的な入れ替えやループ化等による導管網の強化を図るとともに、緊急保安にかかわる保安人材の育成を強化し、盤石な供給・保安体制を構築していく。

少子高齢化や高効率機器の普及や近年の大口需要家等の撤退による影響で、ガス販売量が大きく減少していることが喫緊の課題である。この販売量の減少を少しでも補うために、新規顧客の獲得や既存顧客のパフォーマンスアップに注力するとともに、今後より一層の業務効率化を図りコスト削減に努めている。

天然ガスの供給を通じて、電気やリフォーム等顧客の多様なニーズに合わせたサービスを提案し、地域密着企業として顧客から選ばれる会社を目指すと同時に、地域の経済発展・環境保全に貢献していくためにも、天然ガスの優れた環境性・経済性・利便性をアピールし、より一層の普及拡大を図っていく。

**武陽ガス** 天然ガスの普及が最も重要な課題であるため、都市ガス普及率の向上を目指し、需要調査結果に基づいた都市ガス未普及地区へのガス導管の延伸、ならびに大口、小口を問わず、新規都市ガス需要の開拓に注力していく。

特に、一般住宅や集合住宅の新築件数が年々減少しているため、導管延伸

による既設住宅の都市ガス転換に重点をおいて需要開拓を進めていく。

家庭用の顧客については、小家族化、高齢化等により1件当たりの販売量が減少傾向にあるが、ガス機器やリフォームなど、顧客の生活の目標にあわせた、これまで以上にきめ細かい提案ができるよう努めていく。

一方、耐震性を有するガス管への入れ替えについては優先して早期に進めるとともに、ガス緊急保安や供給管理、ガス工事、ガス機器修理等の技術レベルアップと若手社員の早期育成を図るとともに、都市ガス供給体制の強化を図るとともに、既存の顧客に対するサービス向上を目指していく。

**長野都市ガス** 顧客との関係強化＝電気とガスのセット販売による顧客満足度の向上。顧客件数増加および需要量増加に向けた取組み＝新築ガス化率向上に向けた営業体制の強化。既存住宅ガス化率向上に向けた営業手法の開発。LPG切替提案手法の多様化に向けた検討。ガス機器新増設営業の強化。

顧客の安全安心に向けた取り組み＝経年本管の計画的な入れ替え。供給設備の防災性強化に向けた検討。警報器満了需要家に対するDMや架電を活用した取り換え提案の促進。業務用需要家に対する換気警報器取り付け率向上を目的とした折衝の実施。給排気不備の改善および非安全型機器の取り換え促進に向けた改善折衝の実施。長期未点検需要家に対する折衝の実施および面対率の向上に向けた折衝方法の検討。保安上重要な建物の経年埋設工事の管理強化。

経営基盤に関する対応＝長期ビジョン実現に向けた中期経営計画の策定。

**大町ガス** 当社の供給区域である大町市は人口減少・少子化・高齢化等の地方の抱える問題が山積しており、旧市街地の空洞化に伴う供給世帯数の減少・ガス需要の伸び悩みが課題となっている。昨年からの業務用需要の新規獲得等、営業努力を続けており、販売量の拡大につなげてきているが、工業用需要はすべて供給区域外の工業用地への進出となるため難しい状況である。天然ガスも見据えた土地取得も検討しているが具体的にはなっていない。

**上田ガス** 燃料転換営業に注力し需要家獲得増を図る。既存供給地区の新規需要の掘り起こしを行う。顧客の立場に立った対応を常に念頭に置き顧客からより信頼を得られるようサービス向上に努める。少子高齢化社会に備え中長期的な需要供給計画の策定検討。

**松本ガス** 本管支、供給管の耐震化のための経年本管の入れ替え。保安上重要な建物の計画的な経年管入れ替え。災害時対応セキュリティ強化。天然ガスへの燃料転換、高度利用による省エネルギーの推進。顧客サービス向上の徹底。SDGsの目標達成に取組み、地域社会へ貢献する。

**信州ガス** 地域内の人口減少に伴い使用中戸数が減るなかで、未普及地域への普及推進や新たな料金メニューの新設による潜在需要の掘り起こしなど、「受け」から「攻め」の営業に転じて使用中戸数の確保とガス販売量の増加を目指す。

**厚木ガス** 大きく変わりつつある事業環境や競争に打ち勝つため、当社はガスだけではなく電気や付帯サービスを充実し、かつ地元でのブランド力、知名度を向上することで他社との差別化を図り、顧客に選ばれる会社として以下の5点に注力し、事業に取り組む。

(1) 営業面では、顧客にとって利便性の高いガス料金メニューの拡充や、新たなサービスの提供、ガスと電気とのセット販売をより一層強化するほか、これまで以上に顧客と多様な接点を持ち、顧客開拓や既存顧客へのサービスの向上に取り組む。

(2) AIやRPAを活用し社内の効率化に努めるとともに、顧客満足度の向上を図り有益な情報をタイムリーに発信するための効果的なシステム投資を行い、顧客の利便性向上に努める。

(3) LPG事業については、引き続き顧客数の増加に注力し、収益力の向上に取り組む。

(4) すべての自然災害に対し迅速かつ適切な復旧対応・二次災害防止を行うべく定期的に防災訓練や保安教育を実施することはもとより、自治体や地元企業と連携を図り地域の防災活動に積極的に参加し、災害に関与し町づくりに貢献するため、自立型GHPやエネファームといった災害対応機器の普及拡大を図る。

(5) ガス設備の安全性を確保するため地震・漏洩対策としての経年管入れ替えや定期的な防災訓練や保安教育を実施することにより、自治体や地元企業と連携を図り地域の防災活動に積極的に参加し、災害に関与し町づくりに貢献するため、自立型GHPやエネファームといった災害対応機器の普及拡大を図る。

**秦野ガス** 需要増加および維持営業施策の実施。安心安全策の追求と効率性の確保。安定供給と保安確保の強化および防災体制の高化。

**小田原ガス** ガス自由化という新しい時代に突入しているなか、社会基盤であるガスの安定供給と保安の確保のための投資や維持管理を効率的かつ継続して取り組む。リフォーム事業や生活駆け付けサービスなど、地域に根ざした都市ガス事業者として顧客へのさらなるサービスの提供と地域社会への貢献を常に目指していく。顧客に安心してガスを利用してもらうことはもちろん、「快適・安全・安心」な生活を提供するため、さまざまな商材の準備と営業力の強化を図り、トータルライフサポートを引き続き実践する。

**湯河原ガス** 地域の人口が減少し空き地が増加しているが、ガスの普及率の向上を目指し他燃料からの転換営業を一層強化して供給区域の新たな需要を開拓する。

**東京ガス山梨** 目標達成に向け、一人ひとりが結果に拘る文化・マインドを醸成する。また、技術的な業務効率化にむけた取り組み、より納得感のある組織制度を促進し、組織活力・生産性の向上を実現する。県の人口減少や競合他社との競争等、厳しさを増す環境化に際して、当社が今後もう一段成長し、「山梨県内ナンバーワン」の総合エネルギー企業として確立していくための各種戦略を確実に実行する。

**吉田ガス** 新築営業部門は、未折衝物件をなくす営業を継続するとともに需要家の獲得アップと販売量の増加を図る。確認申請データを精査し営業活動をさらに活性化させる。

既設営業部門は、電気販売提案と家庭用選択約款を活用して他燃料転換を推進しパーメーターアップを図る。新規需要の獲得のため、建築、設備設計事務所、ゼネコ、サブコンとの情報交換および巡回訪問を強化し、早期に情報を入力し提案セールス強化を図る。

**熱海ガス** 熱海市街においては、テレビ等のPRやさまざまなイベント等により観光客数は増加し、地域経済は緩やかではあるが回復傾向の模様を呈しているが、今般の新型コロナウイルス感染症の影響を落とし始めている。早期の鎮静化を望んでいるが、現状としては具体的な対策案はない。

このような情勢の中、当社では地域に根ざした企業の強みを生かし、顧客との繋がりをさらに強固なものとするべく電力販売を積極的に推進し、さらに、

幅広いサービスを提供できる体制を構築する。そして、地域社会に安心・安全・快適な暮らしを提供する企業を目指す。

**伊東ガス** ガスの拡販を図るため、エネルギー転換、普及率の低いガス機器の販売、エネファームの推進等により需要の創出を進める。そのひとつとして、重油・灯油からのガス転換を推進し、ガス需要の掘り起こしを行う。ホテル・旅館を優先対象として進めており、採否の決定までに多くのプロセスを要し時間が掛かるが、継続的に取り組んでいく。顧客との密着を進めて、訪問・相談・提案活動により、信頼関係を深化させていく中で、ガス料金のリバランスを実現し、他エネルギーとの競争に負けない合理的な体系を構築する。従来、基本料金が低く抑えられてきたため、家庭用平均使用量が少ないこともあって、難儀している。また、多様化する顧客のニーズに応える新しい料金メニューを構築する。

地震や自然災害に対応するべく、残っている耐震性の低いガス管の入れ替え、製造設備の車検対策など防災対策を着実に実行していく。少子化・高齢化の進展で、地域の人口・世帯数減少が進行しており、顧客数減、1戸当たりの人数減により、家庭用の販売量は長年減少傾向が続いている。経営資源を総動員して、顧客の獲得に努めている。

**下田ガス** 顧客から選択されたエネルギーに合わせた料金メニューを構築する。顧客から選択されたエネルギーに合わせた料金メニューを構築する。顧客から選択されたエネルギーに合わせた料金メニューを構築する。

**東海ガス** 事業広域化の推進＝ガス事業広域化を進め、事業拡大を推進していく。TLC(トータル・ライフ・ソリューション)構想による顧客満足度の向上と、保安・安定供給の知識・技術を提供し、地域の活性化・顧客の豊かな生活に貢献していく。

**御殿場ガス** 暖房用選択約款の見直しにより、暖房需要の取り込みをさらに推し進める。付加価値提案(エネファーム等)を含めた新設営業や他燃料転換も引き続き、きめ細かく展開していく。

**島田ガス** 顧客基盤の拡大＝地域No.1エネルギーソリューション企業としての地位を確立するため、ガスと電気の手続き、暮らしの商材・サービスの最適提案による新規開拓を推進し、顧客基盤を拡大させる。

関係性の深化＝個々の顧客の暮らしに合わせたサービスを提供し、「生活周り」で困ったときは島田ガス」と想起していただけるよう、顧客との関係性を深化させる。持続可能な暮らし・街づくりへの貢献＝災害に強く信頼性の高い導管網を整備するとともに、行政と連携してエネルギーサービスの地域地消型循環システムを構築することで、持続可能な暮らし・街づくりに貢献する。

**中遠ガス** 営業関連の取り組み【新築新設】＝ハウスメーカー、パワビルダーへはグループ力を生かした集約営業、地域工務店へは地道な提案営業と、ターゲット別の最適な営業手法にて成約獲得を目指す。

【既存新設】＝継続して未普及地域への導管整備を積極的にを行い、活動量を上げて開拓営業を展開する。治道営業については従来の戸別営業に加え、「オール電化住宅」、「元当社都市ガス住宅」への営業を推進する。【防衛】＝「オーナー、管理会社」には関係強化と情報収集を、「戸建の顧客」

には電気を含めた総合エネルギー提案を行い、他エネルギーからの防衛に努める。電気獲得が容易な脱落を防ぐとの認識により電気獲得を推進する。

【その他】＝顧客接点の最前線であるショップ体制をさらに強固なものとし、器具販売計画達成を目指す。暖房料金を活用し暖房機器の拡販を図り、さらには灯油、電気温水器等の他燃料からのガス転換、既存需要家へのエネファーム販売も注力する。

**袋井ガス** (1) 成長性確保のための施策＝新設営業の軸は家庭用既存とし、都市ガス新設戸数241戸を獲得、20年末の使用戸数3,629戸を目指す。ガス暖房機普及、およびエネファーム拡販に注力する。お得な料金プランを活用した暖房機の販売促進、ハウスメーカー等への販路拡大と既存物件への設置を提案し、パーメーター減少傾向を抑えて小口販売量を増やす。ふれあい巡回、業務接点を通じて顧客とのさらなる信頼関係を構築する。地域に密着した営業を実現する。さらに宅内の経年管入れ替えを計画的に推進する。

(2) 保安の確保・安定供給のための施策＝維持管理業務(白ガス管)のうち、耐震性に劣り腐食により危険性が高い導管について、本年度に完了すべく765mの入れ替えを実施する。また、需要家敷地内経年管の入れ替えを計画的に実施する。暖房用選択約款ネットワークによる供給支障事故発生リスクを低減するため、計画的に導管建設を実施しループ化を推進する。安定供給を実現することによりライフライン事業者としての責務を果たす。「袋井市のエネルギーを担う天然ガス」をスローガンに定め、安定供給と都市ガス普及率向上に寄与すべく事業を推進する。

**東海ガス** 事業広域化の推進＝ガス事業広域化を進め、事業拡大を推進していく。TLC(トータル・ライフ・ソリューション)構想による顧客満足度の向上と、保安・安定供給の知識・技術を提供し、地域の活性化・顧客の豊かな生活に貢献していく。

エンジニアリング事業の推進＝ガス供給先の工場など企業を対象に、ガスの燃料転換を進めることに加え、エネルギーのソリューション提案を進める。また、ガス事業で培った技術・知見を活かし、総合的なエンジニアリング事業へと事業範囲を拡大していく。

リフォーム営業の強化＝収益力向上、オール電化防止のため、リフォーム営業を一層強化していく。当社の強みであるショールームを活用した回りリフォームを軸に、外壁塗装や間取り変更を伴うリフォームまで、多岐にわたるリフォームに対応し、事業を拡大していく。

完全保安と安定供給の推進＝保安確保と安定供給はガス事業の根幹であり、経年管対策・消費機器対策・災害対策の推進に引き続き取り組んでいく。また、社員全体の保安レベルを高め、さまざまな分野で活躍できる人材を育成していく。

**犬山ガス** 省エネ意識の浸透やガス機器の性能向上、平均気温の上昇などにより、家庭用におけるガス販売量の減少傾向が続いているため、他燃料切替の促進や新規サービスの検討を進め、販売量の回復を図れるよう努める。

また、従業員の世代交代も進んでいるため、知識・技能の継承を進めるとともに、業務の属人化を防ぐための仕組みを強化する。なお、当地域は南海トラフ地震の影響が及ばない地域でもあるため、BCPおよび導管網の整備を引き続き推進する。

(9面に続く)

気体用 次世代マルチパス超音波流量計

# FLAWSIC600-XT

洗練されたデザインが物語る  
高い耐久性、信頼性、長期安定性。  
FLAWSIC600がさらなる進化を遂げ  
より確かな天然ガスの取引計量を可能にします。



- 計測精度±0.2%(条件あり)
- 音響ノイズ耐性向上
- 少流量域の計測範囲拡大
- 電源遮断後も3週間計測可能(オプション適用時)

※本製品の製造元は独SICK社であり、同社との契約に基づき弊社が販売するものです。

**株式会社 オーバル**  
本社：東京都新宿区上落合 3-10-8 〒161-8508  
TEL. 03-3360-5141 5151 FAX. 03-3365-8601

検索

# 暮らしを支える SHINWA

新和グループは創業以来70年以上、暮らしに密着した活動で、  
“お客様の満足”を目指し続けております。  
これからもライフラインを支える一員として、  
より豊かな社会づくりに貢献していきます。

**新和産業株式会社** つねにお客様のあらゆるニーズにお応えします。

大阪本社 〒559-0015 大阪府大阪市住之江区南加賀屋2丁目10番16号  
TEL:06-6683-0701(代) FAX:06-6683-0770

名古屋営業所 〒456-0005 愛知県名古屋市中区東区栄2丁目2番11号 池内ビル2階  
TEL:052-884-7888 FAX:052-884-7890

九州支店 〒811-0104 福岡県糟屋郡新宮町大字の野757番1号(ニスコー物流センター内)  
TEL:092-962-5100 FAX:092-962-5110

関東支店 〒110-0015 東京都台東区東上野4丁目1番8号ザパークハウス上野浅草駅2024  
TEL:03-5827-3278 FAX:03-5827-3279

広島営業所 〒730-0004 広島県広島市中区東白島町5番9号 さくせいでん白島202号  
TEL:082-511-4430 FAX:082-511-4440

ISO 9001  
JIS Q 9001  
ISO 14001  
JIS Q 14001

ISO14001認証取得事業所は北日本営業所、東北営業所を除く