

若松ガス 現在進行中である電力販売と、ガス需要家の結びつきを、より堅固にするために電力とガスをセットで加入した需要家へ、ガス機器5年間の無償修理サービスを行う。一般家庭用のガス機器に限定されるが、現在使用する機器が期間内(製造年月から5年間)であれば、他社購入品を含め対象とする。電気単体ではあまりメリットを出せない顧客も、付随するサービスがあれば切り替えに一歩踏み出してもらえる。ガス・電気との結びつきが強ければ強いほど、顧客の離反はなくなると考え、サービスの開始に至った。

東北ガス アフター業務活動の中からの、水回りを中心とした、リフォームの受注や灯油供給の受注、修理メンテナンス対応。経年導管対策完了後の技術の転用を水道工事や、工業用の受注工事へと変えていき、ガス外利益の比率向上を目指す。

常磐共同ガス 総合エネルギー企業として、ガス、電力だけでなくエネルギー供給を展開すべく供給ルートの調査、確保を実施する。

上越市 ガス水道局庁舎新築工事に合わせ、新設するガスショールームが、本年11月に完成予定。ここでは、最新ガス機器の展示や温水暖房を体験できるスペースを設けるなど家庭用ガス販売量の維持と新たな需要の獲得に向け取り組む。

白根ガス 新規事業(小売電気事業、総合生活サービス等)をさまざまな角度から検討しているが、実施に至っているものはない。

栃木ガス ミネラルウォーターの販売(継続)、リフォーム事業(継続)。

北日本ガス 当社では、電気とガスのセット割のサービスを開始。スマホやパソコンからの申し込みでも受付を行っている。

佐野ガス FIT電源買取を検討中。

桐生ガス 2016年電力完全自由化開始より小売電気事業者登録を行って、電力販売を行っている。

伊勢崎ガス 17年4月から市内唯一の電気小売事業者として、都市ガス・電気の最適な提案をして拡販に努めている。

太田都市ガス 当社が実施している電力販売は、まだ認知度が低く、PR不足のため、需要家訪問時やイベント開催時での電力PRを実施していく。

坂戸ガス 電力については低圧電力に続き高圧電力販売を昨年5月より開始した。低圧電力については需要家件数の10%獲得を当面の目標とし、キャンペーンの実施や接点機会での「セット割引」PR等、全社員が一丸となり獲得に努める。高圧電力については4月よりプロジェクトチームを立ち上げ、1件でも多い獲得に努める。

入間ガス 当社の新規事業として、既存大口需要家の敷地内に1万kWのガスエンジンによる発電設備を設置し、自営線敷設して近隣工場も含めた4社へ電力供給とガスエンジン排熱の有効利用による蒸気の熱融通を行い、各需要家のCO₂排出削減、エネルギーコストの低減を図り、さらに大規模停電などBCPに対応する多様な価値を生む「分散型エネルギー」を行う事業で東京都の助成金を活用し、現在来年3月竣工に向け工事を実施中である。

新日本ガス ガスと電気を組み合わせたセット価格販売「でが割」により毎月の割引料金設定。また電気トラブルが発生した時のサポートサービス。

大東ガス FIT(固定価格買取制度)の終了に伴い、2020年1月から太陽光発電によって発生した余剰電力の買取の受付を開始したほか、蓄電池の販売促進も行っていく。

堀川産業 電力販売、駆けつけサービス、会員優待サービス、光回線サービス、キッチン・バスのリフォームを実施。

フジオックス リフォーム事業の新展開＝M&Aで譲受した建設会社と当社のリフォーム部門を統合し、いろいろな分野の顧客にワンストップで役立てるリフォーム事業。
新エネルギー事業＝令和の時代の「新エネルギー」への取組み。新たな電気関連への事業の展開。
水素事業＝水素の時代にキャッチアップできるように当社の強みを生かした事業の展開。

野田ガス 電気小売全面自由化よりガスと電気とのセット販売を推進している。顧客の生活に欠かせないエネルギーを「生活まわり駆けつけサービス」、「電気トラブルサポートサービス」とセットでご提供していく。今後も、顧客のニーズをお聴きしながら「快適な暮らしを提供する地域のガス会社」として努力していく。

銚子ガス 小規模の事業所などの新たな分野への進出はすぐに難しい。引き続き顧客との信頼関係を大事にし、他事業者への流出を防いでいくことを優先したい。

東日本ガス 新規事業としては実施中、実施検討はないが、現行事業でのICT化を進めていき、より高度な顧客提案を実現して顧客からさらなる信頼を得られるように拡販していく。

京和ガス 電力販売。

ニチガス ガス事業オペレーションの高質化・効率化が主な目的であったクラウドシステム「雲の宇宙船」をインベションの実行基盤とすべく、刷新を進めている。
ガスメーターなどから取得するIoTデータをデータ収集統合基盤「ニチガスシステム」に取り込む。取り込まれたデータはAIと連携、「APIゲートウェイ」により、データはみじん切りにされ、決済・検針・保安など特定の機能のみを他事業者システム連携することが可能となる。さまざまな事業者が自社の機能を持ち寄り、活用する実行基盤として構築するのが「データ道の駅」である。これにより、自社のコア事業と、データ道の駅を利用する他社の機能を融合させ、新たな価値の創出を目指す。
ガス機器受発注プラットフォーム「タノミスター」＝ガス機器の受発注には営業員、事務員、商社・代理店など、多くの人が関与し、紙ベースで業務が実施されている。当社は、この一連の業務をスマホで完結できる仕組みを構築した。本来不必要な中間処理業務を排除し、リアルタイムでの在庫管理を実現する。受発注業務へのシステム導入は、人的ミス(発注ミスや違算)、中間マージンの排除にもつながる。同システムを業界の標準システムとして育てていく。また、順次他の商材にも対象を広げている。

青梅ガス 2016年4月から小売電気事業を開始。その他の新規事業については現在検討中。

武陽ガス 現在、電力販売については、家庭用の顧客を中心に低圧電気と新ガス料

金プランのセット契約をご案内しているが、今後、業務用の顧客へ高圧電気販売の本格化を図っていく。また、社内にて電気工事士、給水装置工事の資格取得を順次進めるなど、新たなサービスの創出に向けて準備を進めている。

長野都市ガス 当社供給エリアを中心としたLPG事業への参入検討。

上田ガス 電力販売事業が開始後3年目となり、さらに積極的な営業活動が必要となる。今まで培ってきた顧客との関係性をより強固なものとし、電気契約獲得を通じてサービス向上を図る。

松本ガス 電力小売事業。

信州ガス 現時点で具体的な計画はない。グループ会社の電力販売事業を活用してガスと電力のセット販売を行ない、顧客とのより密接な関係構築を進めている。

厚木ガス 低圧電力販売については、使用量が多い顧客向けの料金メニューのみ取扱いは行っていたが、20年5月より「顧客へのわかり易さ」「営業パーソンの提案のし易さ」の観点から、使用量の少ない顧客向けの料金メニュー「ひかっどプランS」を新たに追加し、すべての顧客を対象とした料金メニューの拡充を行い、開栓業務をはじめとする全ての業務接点機会でも営業提案をさらに強化することができるようになった。

秦野ガス ウェブでの開閉受付。

小田原ガス 電力販売、光通信販売、くらしサポート巡回、生活まわり駆けつけサービス、リフォーム提案等の各種商材をそろえ、顧客とのつながりを強化している。また、電力販売ではエネルギーの地産地消を掲げている湘南電力との連携を強化している。

湯河原ガス ガス器具の修理や消費機器調査時の顧客との接点機会を生かし、都市ガスの営業やキッチンリフォームの営業を強化する。電気についても、引き続き業務機会を通じ取次営業を実施する。

東京ガス山梨 生活ソリューション事業の一部として、リフォーム事業をガス事業との相乗効果を生み出すものとして位置づけ、各種施策を徹底し、顧客に価値を提供する。

吉田ガス 電力販売やガス機器、消火器具を商材としメンテナンス体制を充実させて、顧客の足元まで踏み込み、やりごとなどの御用聞きができる地域に密着した企業を目指している。

熱海ガス ショールームのリノベーション、テナント誘致、再生可能エネルギー分野への参入。

伊東ガス 新規の収益源として、物販、営業サービスに付随する事業を構築したい。

下田ガス 収益基盤拡大に向け新たなサービスメニュー創出を検討中。具体例はないが、今後の事業化に向け検討を継続していく。

御殿場ガス グループ戦略でもある「SHIZGAS」の獲得を継続的に実施し、顧客との結びつきをさらに深める。

島田ガス SHIZGASでんきの代理店として、電力の普及拡大を進めるとともに、今年からは、ガス需要家以外に対

しても卒FIT電源の買取に積極的に取り組んでいく。新商材としては、防災グッズとして、非常用備蓄用品・発電機をセットにしたサービス「あんしんくん」を2019年に開始した。

中遠ガス 掛川市と民間事業者等が手掛ける、小売電気事業と課題解決事業を目的とした新電力会社設立に向け出資を検討。

東海ガス エネルギー分野の事業以外にリフォーム事業を実施しており、その一環として福祉用具レンタルを行っている。介護認定を受けている利用者およびケアマネージャーに対し、状態に合った福祉用具を提案している。加えて要介護者の活動をサポートするための住宅改修の提案も行っている。福祉用具と住宅改修をワンストップ提案できることが強みとなり、利用者やケアマネージャーからも好評を得ている。

犬山ガス 従来水回りのリフォームに加え、外壁塗装や玄関ドア取換工事等、リフォーム事業の展開。住宅まわりの軽作業(網戸・襖・畳等の張替えやハウスクリーニング)の代行サービスを拡充しております。また、社員自らが行うワンコインサービス(500円)を試験運用する。

上野都市ガス ガス小売り全面自由化がスタートし3年が経過した。市場に影響を与える制度面の改革が続いており、電力・ガスの垣根がさらに低くなることで市場競争はさらに激しさを増している。これまで私たちは、顧客の期待に応えるためガス以外で次の事業を開始してきた。

(1) 2017年10月水宅配サービス(水宅配事業)
(2) 2018年4月上野ガスサポートくらぶ(設備トラブル駆付け)
(3) 2019年4月上野ガスでんき(取次店として電力販売)
現在、ガスと電気の一括請求のほか、宅配水、駆付けサービス、通信など幅広い分野のバンドルサービスを提供している。さらに顧客の囲込みと満足度向上に向け、引き続きグループ会社の特徴を生かしたサービスの拡大に取り組んでいく。

名張近鉄ガス 総合設備事業の拡大、不動産賃貸事業の検討など、付帯事業のさらなる拡大に挑戦していく。

甲賀協同ガス 新規事業として、近年力を入れているリフォーム事業をさらに積極的に展開していく予定。基本的に法令遵守はもとより、さらなる自主保安の充実を図り、まず顧客に安全に安心してガスを使ってもらうことにより、ガスだけでなく何でも相談してもらえる信頼関係を築くことが最優先と考えている。

大垣ガス 電力販売については、顧客の獲得は鈍化してきたが、一定の効果があったと考えている。電力全面自由化直後ほどの顧客の獲得は難しいが、今後も地道に営業活動を続けていく。

日本海ガス 業務用施設、一般家庭を対象に太陽光発電設備の自家消費型第三者所有モデル事業を試行する。顧客との関係強化を図るため、ボイラやコージェネレーションシステムを保有の上、ガス・再エネ電力供給、メンテナンス、ファイナンス等の各種サービスを一括提供するエネルギーサービス事業を検討する。

高岡ガス リフォームや水回りなど、くらしの相談窓口としての役割を担う。接点を増やすことで既存顧客との関係をより一層充実したものとす。また、新規顧客へも積極的に提案を行う。ガス衣類乾燥機など、顧客満足度の高い商材の紹介に注力する。

福井都市ガス 事業初年度となる今年度は、ガス事業以外の新規事業を展開するのではなく、新料金メニューや新サービスの導入により、顧客の利便性を高めることに注力していく。
新料金メニューについては、ガスファンヒーター向け「ガスファンヒーター」を導入し高使用量帯の料金を引き下げるとともに、レンタル制度を拡充し、暖房需要の拡大を図る。ガスファンヒーターの安全性・快適性を多くの方に実感していただくため、無料モニターを100台募集する。
また、北陸電力の電気料金とまとめてお支払いいただく最大月額5000円の割引をさせていただきます。「都市ガス・でんきまとめ割」を4月1日から受付開始している。

越前エネライン 地域一番の保安力・きめ細かい営業活動の強みを生かし、供給区域外の顧客へLPG供給を行い、将来的にはリフォーム事業・生活関連サービス事業等の拡大を目指した取り組みを行う。

丹後ガス 自治会管理業務(公務員倉庫)

大和ガス 電力は大阪ガスの取次代理店として取り組んでいる。ガス料金「すまいる割」と大和ガスの電気とのセット契約による経済性を武器に、顧客接点を活かし、提案していく。また、宅配水とインターネットサービスで顧客の快適な暮らしをサポートする。宅配水は、関連会社の大和ガス住宅設備がアスクララの代理店となり、営業提案からボルトの配達まで全て社員で行い、接客強化を図る。インターネットサービスは、N T T ぶららの代理店として大和ガスを扱っている。

また、ウェブでガス料金・電気料金を確認できるサイト「My大和ガス」を構築。新設した大和ガスLINE公式アカウントとともに、新たなサービスをして展開している。

桜井ガス 新規事業の展開は現在検討していないが、従来からのリフォーム、台所、洗面所、風呂場等の水回りの困りごとに対する需用家への提案営業、フォローアップ等を継続していく。

大武 機器リース販売の運用を開始していく。そのためのシステム稼働や運用ルーチンの確立等が必要になってくる。

河内長野ガス 2017年度と2018年度の2年間(計8回)にわたり、大学教授や市内の企業経営者、市役所幹部等の参加を得て、河内長野市や河内長野ガスグループの課題について話し合う将来構想検討委員会が開催された。この委員会が発案された地域課題解決型の新規事業として生活支援サービス事業を検討している。これまで、関係先にヒアリングを行い、情報を収集し、事業計画を作成している段階である。

豊岡エネルギー 2018年度から取り組んでいるリフォーム事業のさらなる展開。

篠山都市ガス 電気、食料品、通信機器の販売。

津山ガス 18年末より都市ガス区域外のオンライン設備によるLNG販売を開始した。災害の少ない土地として注目されている岡山県北部には、現存の工業団地にある工場に加え、新たな誘致企業が増加する可能性があると考えており、同じような形態での取り組み先を今後も模索していきたい。

福山ガス リフォーム事業、宅配水の販売代理店業務を現在実施している。

因の島ガス 人事採用が順調に進んでいない

為、人材不足が慢性化しており、新規事業に着手できていない。

久留米ガス 収益の多角化の一環として、賃貸マンション「ウエスト久留米老番館・武番館」の2棟(79戸)が、2019年10月末に竣工、稼働中。

大牟田ガス 子会社で取組んでいるリフォーム事業の拡大(エリアの拡張、売上増)を図る。グループ会社の電気の媒介。

唐津ガス 2011年11月に、福祉用具のレンタル・販売事業を佐賀県に登録し、数年間こつこつと営業してきた。当初は地域での認知度も低かったが、継続してきたことで福祉関連施設や、市民の方からも声をかけていただく機会が増えてきている。また、18年から住宅関連設備事業も開始し、戸建ての水まわりの修理、取り換えなども行っている。将来はリフォームも視野に入れている。

伊万里ガス 当社が今後持続的に事業を行うには、ガス事業以外で地域でのつながりを深めていく必要がある。その先にも地方自治体や地域の様々な事業や活動へも参画をしていく。その先に事業化できていくものがあれば実施していきたい。現在コロナ禍で伊万里の為に何かできないかと考え、地元ケーブルテレビ等と共同で「伊万里の求人」サイトをfacebook(https://www.facebook.com/sagaq.imari/)に5月20日より掲載して、地域での求人情報のマッチングを行っている(無償活動)。将来的には全国のガス事業者等と連携して、伊万里への移住者や企業移転等のニーズとマッチングを行い、空き家対策、市街地の活性化等を事業化していきたい。

エコア 新規顧客営業による供給区域内普及率の増加、既存顧客の満足度アップを図る。新規顧客営業としては、新規事業である電力販売事業と合わせた新規開拓営業を行う。カルチュア・コンビニエンス・クラブのポイントサービスも導入し、ガスと電気とのセット販売を提案する。

既存顧客については、新型ガス機器であるエコジョーズ、ハイブリッド給湯器を始め暖房機器を提案しガスの増販につなげ、またリフォーム等による住設機器、太陽光発電、蓄電池、その他電気製品等の提案により顧客満足度の充実に努める。

宮崎ガス エネルギーサービス事業への参入＝移転建替後の宮崎県医師会病院でのエネルギーサービス事業に参入(東京ガスエンジニアリングソリューションズとの協業)。20年8月事業開始予定。

ひむかエネエスジの設立＝宮崎県延岡地区にある旭化成第3石灰火力発電所の天然ガス化に伴い、天然ガス供給のためのひむかエネエスジを5社(宮崎ガス、大阪ガス、九州電力、日本ガス、旭化成)で18年12月に設立。21年の供給開始を目指し、基地や導管などのインフラ設備を建設中。

南日本ガス 現在、当社グループ内の取り組みは、電力事業・新エネルギー関連事業に取り組んでいる。エネルギー以外では、リフォーム事業やお助けサービス、ポイント制等の生活関連サービス事業を導入している。

国分隼人ガス 電気販売事業を実施している。

出水ガス 見守りサービス等を今後の事業に加えていきたい。

沖縄ガス 電力小売事業においては、高圧電力に加えて低圧電力および家庭用従量電灯の販売をスタートさせ、新規顧客獲得に向け取り組んでいる。



エネルギーインフラに新しい答えを。

新たな価値の創造で安心・安全・効率的なエネルギーインフラの進化を支え、明日の社会に貢献するために。これから私たちは、アイデアとノウハウ、AI/IoTといった最新技術とエンジニアリングを結び、想像を超えたソリューションを次々とカタチにしていきます。激しい時代の変化の中、本当に必要な答えを探すお客様と私たちの新たなリレーションが始まります。