

四国ガス

2019年度からスタートしている「四国ガスグループ中期経営計画2021」の最終年度となるため、グループでの経営基盤の強化を図りつつ、重点戦略である「ガス体エネルギーの普及拡大」、「安定供給と保安の高度化」、「新たな事業領域へのチャレンジ」の項目達成に向けて取り組みを進めていく。

四国においては、新規ガス小売事業者はなく小売全面自由化の影響は限定的だが、人口減少や高齢化などの市場縮小化や他エネルギーとの競合激化などの課題に対応するために、エネファームや衣類乾燥機などの付加価値の高い商品の提案だけでなく、現在提供中のサービスの充実や20年6月に稼働した「顧客センター」によるワンストップサービスなどを提供することで顧客満足度の向上を図る。

また50年の脱炭素化に向けては徹底した低炭素への取り組みが必要となるため、業務用・産業用の燃料転換への取り組みを強化し、環境性に優れた天然ガスの普及拡大を図る。

引き続き経年埋設内管対策やガス漏れ警報器の普及拡大などの顧客の安全・安心を支える取り組みを推進するとともに、四国は東南海・南海地震による被害が想定されるため、ガス管の耐震化率・ポリエチレン管化率の向上およびBCPの観点から事務所ビルの建て替え、移転を進めていく。

経営基盤を強化するため20年4月に経営組織の変更を行ったが、外部環境変化に柔軟に対応するために、業務プロセスの見直しに加え、ワークフローやRPAなどのデジタル技術を積極的に活用し、業務の生産性向上を推進していく。

東部ガス

概要＝「地域で一番信頼される会社」の実現と一層の収益力の向上を目指し、全社員の関係構築(RSS)の強化に取り組むとともに、管理者のマネジメント力(RMS)をさらに向上させ、個人々の継続的な成長を支えるしくみを作り上げる計画として、3つの基本的な経営方針のもとに中期経営計画「確(SHIZUE)」を20年にスタートした。

顧客に喜んでいただける仕事を生み出し、顧客を向いている仕事を大胆に削減・省力化する。

すべての部門においてデータの重要性を理解し、蓄積・共有・分析の仕組みを構築する。活気に満ちた職場・支え合う職場・成長を感じる職場を実現する。

これらの経営方針のもと、都市ガスにおける「究極の安全・万全の供給」はもちろん、家庭のすべての困りに応える「うち住まいごとサービス」を充実させ、リフォームへとつながる新たな事業にも取り組んでいる。

デジタル化の進展、脱炭素化の流れなどにも、新規事業の発展や業務改革などを通じて対応していく。また、地域人口の減少、コロナ禍による生活様式や価値観の変化を踏まえて、これまで以上に地域を意識したSDGsへの取り組みについて検討を進めている。

家庭用分野

課題＝新築戸建ガス化率、ガス機器装備率(SI)コンロ、温水暖房、エネファーム)の向上

エネファーム、温水暖房の普及促進
社員の営業スキル(新たな知識、提案)の向上

施策＝サブユーザー営業マンに対する活動プロセスの可視化と課題発見、解決に向けた具体的活動の推進、エンドユーザー、サブユーザーのニーズ、懸念の仮説を立て、生活スタイルやサブユーザーの家に合った提案の深化。

業務用分野＝BCPやCO₂削減、SDGsとの関連性を訴求したガス化交渉、業務用厨房機器の直売率向上に向けた、飲食店巡回強化。

サウエナジー

20年度は新型コロナウイルス感染症の拡大により、当社の事業活動並びに業績は大きな影響を受けた。また、「50年まで温室効果ガスの排出を『実質ゼロ』とする」方針が「首相より示されるなど、ガス体エネルギーをコア事業とする当社においては、エネルギー需要の減少が今後も構造的要因で継続することが考えられる。こうした環境変化に対応するためにも、暮らしのSALA、ビジネスのSALAの実現に向け、ガス種によらない業務運用を含めその取り組みを加速する必要がある。

予期せぬ新型コロナウイルスの影響により、顧客対応や働き方に「ニューノーマル」新しい形態への変化が迫られる状況ではあるが、事業再編で目指す姿の実現に向け、チャレンジする。

新型コロナウイルスによる環境変化において、顧客との直接の接点の強みを最大限活かすとともに、グループビジョン実現に向け顧客起点で商品・サービスを組み立てる。働き方改革を推進するとともに、新たな技術の活用や業務改革により、業務効率の向上、新たなサービスの創出を図る。

武州ガス

ガス事業における保安向上、供給安定性向上が重要課題。また、環境負荷低減、省エネルギーの推進、社会貢献も取り組むべき課題。そしてガス小売事業、一般ガス導管事業、小売電気事業、発電事業、通信事業、農業事業の各事業において、当社の提供価値を高め、より多くの顧客に利用してもらい、喜んでもらうことも課題。

「取組方を誤るとガスは危険なものである」との認識を顧客と共有し、協働して、ガスを安全に利用してもらうとともに、定期保安検査の確実な実施、給排気不備の改善、白ガスマスをはじめとした経年設備の更新に取り組む。

次に、エネファーム等の高効率ガス機器の普及、太陽エネルギー利用機器の普及、エネルギーサービスによる効率的なエネルギー利用推進に取り組む。また、SNSを利用したコミュニケーションや情報誌を通じ、環境負荷低減、省エネルギーを社会に働きかけるとともに、文化イベントやスポーツイベントを開催する。

そして、顧客の要望を捉え、新サービスの開発、サービス向上に取り組む。また、導管網整備、情報発信により、ガス利用を中心に、顧客に当社を選択していただくように努める。

脱炭素社会に向けた動き、少子高齢化、情報処理技術の進展、国際化による社会変化の方向性と速度を的確に捉え、当社の強みを生かして、事業の革新を行っていくことが重要であると考えている。

山口合同ガス

「地域密着型総合エネルギー企業」として新しい生活様式に合う提案を行い社会の要請に応えていくとともに、石油・石炭などから天然ガスへの燃料転換やコージェネレーション・燃料電池・高効率給湯器の普及拡大を推進することにより、さらなる低炭素化社会の実現に向けて努めていく。

ガス事業の基本的使命である「安定供給と保安の確保」について、地震、台風、豪雨などの大きな自然災害が近年多発しているため、防災訓練や保安教育を通じて災害時においても迅速かつ適切な行動がとれるよう、災害対応能力の向上を図るとともに、新型コロナウイルスなどの感染症に対しても感染拡大防止と要員確保につとめ、ライフラインを担う企業として事業継続の強化を図っていく。

大多喜ガス

ガスの安定供給体制の維持・強化を図るとともに、より魅力的なエネルギー

サービスを提案・提供することで、顧客から選ばれ、地域から信頼される総合エネルギー企業として事業の発展を目指す。そのために、21年度は以下の施策に重点的に取り組む。

顧客に安定してガスを届けられるよう計画的に経年設備の更新と地震災害対策の強化に取り組む。京葉コンビナート市原臨海部の顧客のガス需要の増大や燃料転換等のニーズにも応えられるよう、天然ガスインフラの整備を着実に進める。都市ガス・LPガス・電気の一体的な販売営業の展開や、ワンストップサービスでの各種対応を通じて、顧客が安心して当社のサービスを利用してもらえる体制を強化する。

顧客の多様なニーズに合わせた個別提案や電気とのセット販売などを通じて、ガスおよびLPガスの新規獲得に取り組む。家庭向けの電気の販売も、事業拡大を図る。

日本ガス

当社は、20年11月に今後10年を見据えた「中長期ビジョン2030」を策定し、21年度はその1年目に当たる。人口減少、脱炭素、デジタル化等の要因により今までの10年とは取り巻く環境が大きく変わらうとする中、21年度においても継続して都市ガス、電力、LPGなどのエネルギー需要を最大限伸ばしていくことに注力する。加えて顧客の生活をより豊かにすべく暮らしの価値を高めるソリューションを提供していきたい。

また、22年1月より予定している鹿児島市新南部清掃工場からのバイオガス受入をはじめ、再生可能エネルギー分野の取り扱いも拡大していくとともに、持続可能な社会の実現に向け、顕在化する地域課題や社会課題の解決に向けた取り組みを行政等と連携の上、進めていきたい。

岡山ガス

地震や台風、集中豪雨などの自然災害に加え、昨年から拡大が続いている新型コロナウイルス感染症に対し、保安の確保や安定供給がこれまで以上に求められている。「顧客の安全で快適な暮らしの創造に貢献する」という経営理念の実現のため、安定的な原料調達や経年管対策による耐震化率の向上、感染症対策などBCPを意識した取り組みをこれまで以上に進めていく。本支管における経年管の取り換えは進み、高い耐震化率となっているが、経年外埋設内管については34年全廃という目標を掲げ取り換えを進めているもの、20年末で約1万1000本残存している。今年4月から「経年管対策チーム」を新設し、経年外埋設内管の取り換え促進に注力していく。具体的にはこれまで他事業者との兼業だった交渉チームを専属チームとし、交渉要員を7人増員し11人とする

ことで、対象の全ての顧客を5年間で一巡し、交渉、取り換えをこれまで以上に進めていく計画である。

50年カーボンニュートラルについて、まずは移行期にできることとして低炭素化に貢献できる天然ガスの普及拡大に取り組む。家庭分野においてはエネファームやエネジョーズなどの創エネ、省エネ機器の普及に取り組む。業務分野においては石油系燃料から天然ガスへの燃料転換、高効率なコージェネやガス空調の普及に努めている。加えて、これまで地域とともに発展してきた地方事業者の強みを生かし、自治体や学校、地元企業などと連携を深め、地域から信頼され、地域へ貢献できるガス体エネルギーの供給を核とした総合生活企業を目指している。

昨今の事業環境や労働環境の変化に対応するには、DXへの取り組みが不可欠となっている。多様化している顧客ニーズに応えるためにはシステムへの対応が必須となり、デジタル人材の育成を強化している。

複雑化している労働環境に対し、定型

的な事務作業についてはロボティック・プロセス・オートメーション(RPA)を導入し、業務効率化に取り組んでいる。一定の成果は表れているが、さらなる効率化を目指し、対象業務の拡大とロボット製作担当者の育成に力を入れている。

東彩ガス

50年のカーボンニュートラル達成に向け、当社としてはこれまでどおり天然ガスへの燃料転換を推し進めていくことで将来の脱炭素化に結び付けていく。

レジリエンス強化のためにさらなる安定供給と保安の確保に向けて導管ルーブリ化を促進し、需要増加に対応できる導管ネットワークを構築していくとともに、デジタル技術を導入した新型NCU(無線通信ユニット)の設置等を通してスマート保安を推進していく。

昨年、新日本ガスとの合併により13市5町への供給となり、より地域との関係強化が重要になってくる。われわれガス事業の発展は当然のことながら地域の発展がなければ成り立たないため地域の関係各所との連携を取りながらよりよい街づくりに貢献していく。

これまで築き上げてきた顧客との信頼関係をより強固とするために、あらゆる業務機会を通じて電力セット販売や最新ガス機器の提案営業を行い、顧客の笑顔がわれわれの喜びにつながる活動を続けていく。

旭川ガス

人材への投資とデジタル化による生産性向上＝人材育成のための投資を図って持続的な成長を目指すとともに、RPAなどのITを活用しながらデジタル化を進め生産性を向上させていく。

滝川ガス

当社としても、脱炭素化社会への対応と、DXへの取り組みを今後の重要な経営課題として位置づけている。脱炭素化は当社単独での取り組みが難しいため、日本ガス協会および大手都市ガス事業者との連携の他、行政や地元企業との連携を視野に入れて、どのような取り組みが具体的に可能であるか今後検討を重ねていきたい。

DXについては、まずは実現可能な項目や業務から進める方針としており、取り組みの進捗状況は役員も出席する毎月開催の部次長会議の中で確認するとともに、今後の方向性について検討していくこととしている。

岩見沢ガス

家庭用エコジョーズの促進、業務用の空調(GHP)の設置拡大、この2本が柱と考える。また、省エネ機器の普及拡大を図り、安定供給の確保およびコンプライアンスの強化に努めるとともに、ガス導管のインフラ整備を行い、社内全力を上げて、顧客に選ばれる会社を目指していく。

苫小牧ガス

都市ガス事業のさらなる成長を掲げ、顧客の暮らしのパートナーとして、当社の強みである「地域に密着した保安・サービス体制」を生かし、顧客から信頼され選ばれ続ける企業を目指す。

その中で、保安対応やサービス向上のために社内連携システムの強化を行い、安定供給と保安確保に向けた取り組みを着実に進める。また、メタネーションなどの技術について、社内教育などを通して今後の脱炭素化社会へ向けた人材を育成する。

帯広ガス

設備投資に関しては、ガスの安定供給のため、ガス導管の維持更新と製造設備の補強を重点に行う。営業面においては工場等の大口需要の獲得とともに、個人住宅・集合住宅や店舗の獲得に注力していく。また、顧客へのサービス向

上のため、ポータルサイトを導入し、毎月の使用量・料金可視化および料金支払方法の拡充を図る。社内的には、将来を担う人材の登用を行い、各種講習会を通じて、育成を行っていく。

室蘭ガス

家庭用については、エネファーム・コレモといったマイホーム発電の普及拡大を目指し、業務用については、マイクロジェネ、省エネボイラーの普及拡大を目指し、ガス開発量の増加と省エネ機器の普及拡大に注視し取り組む。また、室蘭市水素協議会へ参画し地域とともにエネルギーを取り巻く環境の変化を考え、地域とともに成長できるエネルギー会社を目指す。

弘前ガス

経年内管の入れ替えを推進していく。

五所川原ガス

需要件数数の減少が続いているため、経年管更新の際の新規獲得やガス利用のない電化住宅へガス暖房を進めるなど、需要件数数を維持するために営業活動に力を入れていきたい。

十和田ガス

事業環境において、安定的に事業継続を図るための事業計画とした。このため、保安対策に重点を置きながら未普及地区への導管延伸を図り、新規需要の獲得と次年度以降の導管延伸につなげていく。また、脱炭素化社会への対応として、石油から天然ガスへの燃料転換に注力する。そして、DXへの取り組みとして、昨年開始したスマートメーター化への取り組みを継続する。

八戸ガス

10年前程から力を入れてきた、暖房特約料金を新規で139件獲得することができ、累計で1679件の契約となった。冬期の暖房によるガス販売量は増加傾向にある反面、夏期のガス販売量の減少が課題となっているため、通年ガス使用量が見込めるガス給湯需要の開拓や、昨年より新たに業務用の顧客向けの暖房特約料金プランを設ける等、顧客1件当たりのガス使用量の増加を目標に営業活動を行う。

黒石ガス

コロナの影響により商業用の販売量が大幅に減少したものの新規で獲得した厨房および給湯の販売量がこれを上回った。しかし、飲食店や観光施設等、休業や閉店が見受けられ、昨年は観光行事がほとんど中止になった。よって、今後のガス需要は横ばいと見込んでいる。

花巻ガス

保安に関する重点事項として、昨年7月に福島県郡山市で発生したガス爆発事故への対応として業務用施設の点検を進め、腐食等ある場合には、改善を進めている。

デジタル化を加速させるために、今年度は「デジタル推進室」を設置し、この部屋を中心に顧客・社内コミュニケーションのデジタル化やペーパーレス化、各種管理事務の合理化を進める予定である。

脱炭素社会を見据え、日本ガス協会で作成した「2050年の未来」等資料を社員教育に活用するとともに、今後の大型設備投資を見据えて企業体力の強化をはかっていく方針としている。

釜石ガス

現在重油を使用している業務用・工業用施設へ、50年の脱炭素社会実現に至るための移行期として、「徹底した天然ガスシフト・天然ガス高利用」による省燃CO₂削減の必要性をアピール

し、重油からガスへのエネルギー切り替えの提案を行っている。

水沢ガス

以前から取り組んでいる住宅リフォーム関連に力を入れている。ガス機器だけでなく水回りも含めたリフォーム全般について、顧客に提案していきたいと考えている。

男鹿市

業界を取り巻く環境が刻々と変化している中、公営事業者として今後あり方を含めさまざまな観点から検討を重ねている。特に人口減少に伴う需要家の減少が目下最大の課題である。このような状況下で需要量減少を食い止めるべく、公営事業者として限界はあるものの営業活動の強化を図っている。

今年度の主要事業として、導管の耐震化事業を行う。昨年経年本支管の更新が終了したことから、導管の耐震化が主たる事業となる。また、公営であるが故避けられない人事異動等による既存システムのブラックボックス化や老朽化については、小規模事業者である本市においても同様の課題である。また、需要家や地域社会のニーズに応えるべく、新たな経営戦略が必要とされていることから、DXへの取り組みは重要と考えている。

にかほガス

さらなる安定供給体制構築による信頼度の向上＝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。これまで以上に万全な供給保安体制を構築し対応することで、地域の顧客の安心と安全を確保していく。

LPガス事業開始による事業基盤拡大＝新たにLPガスの販売事業を開始し、事業の広域化を進め、事業基盤を拡大していく。

TLC推進による顧客満足度のアップ＝TOKAIグループならではの新たなサービスの提案、「TLCポイントサービス」の提供等を行うことで、地域の顧客のより快適な暮らしに貢献し、地域の顧客からの信頼度・満足度の向上へつなげていく。

由利本荘市

ガス需要開発を推進し販売量の増加と、経費削減による経費率の向上を進める。人材育成と技術の継承を図るとともに、災害に強いライフラインを確立するため、ガス管の経年管の計画的な更新を行う。

酒田天然ガス

営業活動＝新規需要家の獲得、石油系燃料から当社ガスへの転換促進、既存需要家の囲い込み・他燃料への転換防止、経年機器の取り換え促進、顧客ニーズの収集と対応、顧客への情報発信。

保安対策＝ガス事故の防止(自社工事に係る事故防止対策の実施、他工事に係る事故防止対策の実施)、導管の維持管理(経年管の改善、中圧管の防食対策と耐震化対策の実施)、災害対策の強化(県の津波被害想定への対応)、需要家保安対策(不良吸排気の改善、安全型機器への取り換え促進や機器に関する安全な使用方法の周知等による事故防止対策の実施、業務用厨房の事故防止対策およびCO警報器普及促進、オン・オフガス栓への取り換え促進、ガス漏れ警報器の普及促進)。

(11面に続く)

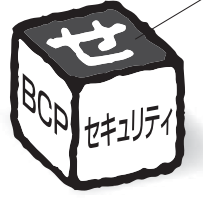
エネルギー対策のさしすせそ。

お困りではありませんか？

私たち「TGES」におまかせください。
エネルギーにかかわるお困りごとをワンストップで解決いたします。

削減したい！コストもCO₂も。
コスト削減、省エネ・省CO₂対策などに対する課題を、専門家の視点から「見える化」し、豊富な知見・経験に基づいて、成果と価値を生み出す最適ソリューションを提案します。

初期負担を抑えたい。
TGESの「オンサイト・エネルギーサービス」は、初期投資不要。月々のランニングコストのみで、熱・電気から空気、水処理といったコージェネリティまでワンストップでご提供します。



ソリューションのパートナーがほしい。
地域の皆さまとともに、エネルギーのプロとして培ってきた「ユーザーズ・ノウハウ」でお客さまにトータルな価値を創り出し、一緒に成長し続けます。



スマートにエネルギーを活用できる街・工場にしたい。
独自のノウハウに基づく最先端の技術で「スマートエネルギーネットワーク」の構築や自動最適制御、面的融通を実現。エネルギーの高度利用で地域・生産拠場の価値向上に貢献します。

セキュリティ対策、BCP(事業継続計画)を強化したい。
災害への備えにもガスコージェネレーション。熱源のベストミックスと停電時の自立運転によるエネルギーの継続供給で、省エネとともに「エネルギーセキュリティ」の向上を図ります。



大型システムから、あらゆる事業所に導入しやすいコンパクトパッケージタイプまで、TGESのコージェネシステムはお客さまのニーズに合わせて最適設計。遠隔監視センターで24時間365日、エネルギー設備のエキスパートが見守り、安定稼働を実現しています。全国で累計約70万kW、コージェネ実績日本一TGESにおまかせください。

