

2021年度

事業計画アンケート

ガスエネルギー新聞はこのほど、全国の旧一般ガス事業者と新規ガス小売事業者を対象に事業計画アンケートを実施し、162事業者(旧一般ガス事業者157事業者、新規小売事業者5事業者)から回答を得た。8~14面に2021年度事業計画の注力ポイント、新規事業への取り組みに関する各事業者の記述回答を、15~17面に都市ガス普及計画、導管敷設計画、設備投資計画を掲載する。

脱炭素対応、新事業に意欲

事業計画の注力ポイント

東京ガス 「脱炭素化の潮流」に「デジタル化」「顧客の価値観の変化・多様化」、「エネルギー自由化」等取り巻く事業環境が激変する時代における進むべき方向を示す羅針盤として、東京ガスグループ経営ビジョン「Compass 2030」を2019年に策定しており、そのビジョンにおいて「3つの挑戦」①CO₂ネット・ゼロをリード、②価値共創のエコシステム構築、③LNGバリューチェーンの変革を通じて、次世代のエネルギーシステムをリードしながら、顧客・社会・ビジネスパートナーとともに価値を創出し続ける企業グループを目指す覚悟を示している。

特に「脱炭素化の潮流」は、新型コロナウイルス禍からの経済復興・グリーンリカバリーの動きによりさらに加速し、20年10月、日本政府も50年のCO₂排出実質ゼロを目標に掲げており、われわれは経営ビジョンをさらに強化して、このパラダイムシフトをリードしていく。

そのために当社グループは、ESGの視点を一層重視し経営を深化させ、以下の取り組みを確実推進する。
E:環境=再生可能エネルギー電源の導入拡大、脱炭素社会への移行(トランジション)期において重要な役割を果たす天然ガスの有効利用を通じ、地球規模でのCO₂排出削減に貢献する。将来の脱炭素社会の実現へ向け、水素・CO₂マネジメント(CO₂回収、活用、貯蔵)に関する技術開発・実用化を推進する。

S:社会=これまでのエネルギーの安定供給によるみなさまの暮らし・社会への価値提供に加えて、分散型エネルギーシステムをはじめとした多様なサービス・ソリューション展開を通じて、地域社会へ貢献する。

少子高齢化、単身世帯の増加など多様な都市生活課題にこたえるメニューを拡大するとともに、デジタル化が加速する中でも「人」でしか行えないラストワンマイルサービスの価値を一層高め「住まいのお困りごとなら東京ガス」を実現する。

G:ガバナンス=監査役会設置会社から指名委員会等設置会社へ移行、業界をリードするコーポレートガバナンス改革を志向し、経営から改革を実行する。
22年の導管部門の法的分離を好機ととらえ、ホールディングス型のグループ体制へ移行し、事業子会社・社内カンパニーが自律的に成長し、それがグループ価値の最大化につながる仕組みづくりを目指す。

大阪ガス 菅首相による脱炭素宣言以降、顧客や社会の脱炭素化に向けた取り組み

が急速に進展している。中期経営計画の初年度として、中期経営計画で掲げた目指す姿の実現に向けた取り組みを加速させ、将来にわたって持続的に力強い成長を目指す。
中期経営計画で示した3つのミライ価値「低・脱炭素社会の実現」「Newノーマルに対応した暮らしとビジネスの実現」「顧客と社会のレジリエンス向上」の最大化に向けた取り組みを、国内エネルギー事業、海外エネルギー事業、LBS事業のそれぞれの事業領域において着実に推進する。

低・脱炭素社会の実現に向けては、再生可能100%の電気を供給する新電気料金メニュー「D-Green」、天然ガスの採掘・輸送・製造・燃焼工程で発生するCO₂をCO₂クレジットで相殺したカーボンニュートラルな都市ガスの申込受付を開始した。今後は水素やアンモニアといった新エネルギーへの取り組みにもチャレンジしていきたいと考えている。

また、今年度中に脱炭素に向けた研究開発拠点「Carbon Neutral Research Hub」を整備するなど、他社とのアライアンスや関係先との連携などを通じ、スピードを持って、さまざまな実証事業に取り組んでいく。

23年度までの再生普及貢献250万kW達成に向け、洋上風力発電など、今後も新たな再生エネルギー開発に積極的にチャレンジし、カーボンニュートラルビジョンの実現に向けた具体的な取り組みを着実に実施する。

ニューノーマルに対応した暮らしとビジネスの実現に向けては、今年度中に、顧客が日々の暮らしの中で利用するさまざまなサービスをまとめて提供するスマイLINKプラットフォームの提供を開始するなど、顧客のライフスタイルやビジネスモデルの変化に応じた新たなサービスの展開し、顧客アカウント1000万の早期達成を目指す。

海外エネルギー事業では、今年度からOGLISAを海外地域統括会社と位置付け、北米における事業推進体制の強化やさらなる収益拡大に取り組む。また、成長市場のアジアにおける事業展開を加速させる。

東邦ガス 中期経営計画(19~21年度)の最終年となる21年度は、各施策における取り組みを加速させて成果に結び付けるとともに、カーボンニュートラルの実現に向けて果敢に挑戦し、当社グループの持続的成長につなげ、地域社会の発展に貢献する。

<戦略1:都市ガス事業のさらなる成長>

①地域の暮らしを支える取り組み=リアル接点とデジタル接点を融合した営業コンテンツの拡充、豊かな暮らしや安全・安心をお届けする商品・保安サービスの提供を進める。

②地域のビジネスを支える取り組み=天然ガスへの燃料転換による低炭素化、高効率なガス空調・コージェネの導入、さらにはエネルギー関連にとどまらない高品質なサービスの提供を進める。

③低廉かつ安定的な原料調達=調達地域の分散化、価格指標や契約形態の多様化に取り組みとともに、LNGバリューチェーンへの関与を強化する。

④安定供給と保安の確保=設備対策とソフト対策の充実を図り、災害対応力を一層強化する。また、デジタル技術を活用した、信頼性が高く効率的な手法の導入を進める。

⑤天然ガスの広域展開=都市ガスの導管網拡充と供給エリアの拡大、LNGローリー供給の拡大を進める。

<戦略2:トータルエネルギープロバイダーへの発展>
都市ガス・LPG・電気の3つのエネルギーの特長を生かし、顧客のニーズや利用状況に応じた最適提案を行い、トータルで約300万件の顧客を毎年1%程度ずつ増やす。

<DLPG事業の拡大=東海三県のコアエリアから活動エリアを広げるとともに、充填・配送の効率化等により事業基盤を強化する。>

②電気事業の発展=サービスの充実により電力需要を普及に拡大するとともに、低廉かつ安定的な電源調達、再生エネルギー導入を進める。

<戦略3:新たな領域への挑戦>
①グループ事業の強化・発展=「リフォーム事業」「総合ユーティリティサービス事業」「不動産事業」「ガス製造・供給技術の外部」を中心に、グループ事業を強化・発展させる。

②新規事業の開発=国内外におけるエネルギー関連事業の拡大、エネルギー以外の領域への進出により、事業拡大を目指す。

<持続的成長を支える取り組み>
カーボンニュートラルの実現に向けて、天然ガスの徹底的な活用や再生エネルギーに加え、水素、カーボンリサイクル、メタネーション等の重点領域の技術開発にも挑戦する。また、ESG経営の深化、人材力の強化・活用、組織体制の整備、業務の効率化など、持続的成長を支える取り組みを進める。

西部ガス 都市ガス事業を中心とするガスエネルギー事業を引き続き推進するとともに、エネルギー以外の事業拡大にも注力していくことで事業構造の多様化・強靱化を進めていく。

具体的には、多くのグループ事業とのシナジーが期待できる不動産事業や、

びびきLNG基地の立地条件の優位性を生かした国際エネルギー事業の拡大により、売上高および利益を伸ばしていく。

京葉ガス 現在の中期経営計画の最終年となる本年は、策定時に示した3年後のありたい姿「変革と挑戦により顧客の豊かで快適な暮らしを支える新しい価値を創造して提供し続けている」ことを目指し、また経営目標の達成に向けて各種施策を展開している。

豊かで快適な暮らしに貢献=都市ガス・LPG・電気の供給といった「総合エネルギー事業者」から、将来的には顧客まわりのサービス提供を中心とする「総合生活産業事業者」を目指す。電力販売事業のほか、事業領域の拡大に向け、海外の再生可能エネルギー事業等も視野に入れた新規事業の検討および立ち上げに注力していく。

安心・安全のためまゆみ追求=「顧客への安心・安全の提供」を高いレベルで実現し続けるために、保安に携わる社員への教育・訓練の強化や安定供給と保安の確保に資する積極的な設備投資を継続する。

また、大規模地震発生時の早期復旧に向けた災害対策を推進することで、顧客にガスをお届けする供給基盤の強化に努める。

選択と集中による経営基盤の強化=強固な経営基盤を築くため、サステナビリティを重視しつつ資本の選択と集中を図るとともに、ICTの活用を通じ、業務の効率化だけでなく、競争優位性の確立に向け、デジタルトランスフォーメーション(DX)を推進していく。

コーポレートブランディングを積極的に推進し、「顧客の期待を超える」存在となる」の実現に向け、ロゴマークやブランドメッセージ、制服の変更などをはじめ、コーポレートブランドに込めた思いや目指す姿をオール京葉ガスで共有し、一体感の醸成を図り、あらゆるシーンで顧客の期待を超える「うれしい」を提供する活動(CX)を展開していく。

さらに、新型コロナウイルスの影響を踏まえた事業活動へのシフト、脱炭素化の潮流や少子高齢化に伴う需要構造の変化、エネルギー間競争のさらなる進展などにより事業環境は大きく変化しており、先行きが不透明な事業環境ではあるが、脱炭素社会の実現に貢献しつつ、将来にわたってオール京葉ガスが持続的に成長していくべく次期中期経営計画の策定に取り組む。

北海道ガス 新型コロナウイルス感染症の影響が依然として続いており、社会・経済情勢等の先行きが不透明であるが、「エネルギーと環境の最適化による快適な社会の創造」の実現に向けて、グループとして取り組みを進めていく。

ガス事業基盤の磨き上げ=顧客件数・販売量の増大に向けて、ガス導管の拡充・基盤整備による燃焼営業を推進するとともに、接点機会でのデータ取得を徹底しデータ活用営業の推進に取り組む。

分散型エネルギーシステムの普及拡大に向けて、家庭用分野ではコージェネ(CGS)のブラックアウトスタート(BOS)機能やコロモの余剰電力買取サービスを訴求する。業務用分野では、災害に強いまちづくりへの参画を通じて、病院・学校・避難所等の重要施設へのCGS導入提案を実施する。

電力事業の推進=面対機会を活用した営業活動に加え、AI-OCR(光学文字認識ソフト)やウェブ広告等のデジタル活用により、北海道全域で顧客基盤を拡大する。

北ガス版エネルギーマネジメントサービスの展開=家庭用分野では、エネルギーマネジメントシステム「EMINEL」の新築デファクト化に向けた取り組み強化に加え、既築住宅への本格展開を開始する。業務用分野では、新築さぼろ駅

周辺地区開発プロジェクトへの参画等を通じ、ICTを活用した地域エネルギー管理システム(CEMS)による地区一帯の省エネ・低炭素化の推進に取り組む。

デジタル活用による業務改革の推進=社内外の情報を組み合わせ、デジタル技術を活用することで、あらゆる業務プロセスを変革(創造的破壊)する。新設した推進部門が中心となり、競争力強化と新たな企業価値創造を目指す取り組みを推進していく。

広島ガス 21年度事業計画で掲げた基本方針は以下の通り。

基本方針1=総合エネルギー事業のさらなる普及拡大を通じた、省エネ・省CO₂への貢献とエネルギーサービス周辺事業の強化による事業拡大を図る。

基本方針2=環境への貢献につながる事業展開と次世代エネルギーの研究を通じた、環境負荷低減に資する施策を推進する。

基本方針3=デジタル技術の活用による高付加価値の創造を図ることによって、新たな価値創造と業務効率化を推進する。

基本方針4=グループ組織力の強化につながる創造性豊かな人材の育成と活用により、グループ総合力の向上を図る。

基本方針5=安心安全のさらなる追求により、エネルギーセキュリティの向上を図る。

基本方針6=社会貢献活動の推進を通じ、地域社会とともに発展する企業グループをめざす。

基本方針7=グループ経営基盤の強化を図り、強靱な企業グループの構築と持続的な発展をめざす。

基本方針8=地域社会からの信頼につながる経営を推進する。

競争激化に対する営業活動(家庭用分野について)=未普及地区・低普及率地区への営業強化、家庭用燃料電池エネファーム等の普及促進、ガス機器修理体制の強化、「暮らしサービス」の充実、顧客との接点強化・サービス向上。

(業務用分野について)=電源の分散化の視点からも注目されるコージェネレーションシステムなど、天然ガスの普及拡大に向けた、顧客ニーズに沿った営業活動の推進。新規物件の獲得および既存物件のリニューアル営業。

脱炭素社会への対応として=「徹底した天然ガスシフト・天然ガスの高度利用」により、2050年を見据えて「累積CO₂の低減」にまい進する。「脱炭素社会の実現に貢献する事業展開」への挑戦。

仙台市 ガス小売全面自由化はもとより、昨今の様相を取り巻くエネルギー事業のねじれは刻々と変化している。このような状況においても、ガス事業を水統的に発展させ、顧客に選ばれ、地域社会に貢献できるエネルギー事業者であり続けるため、「仙台市ガス事業中期経営方針」を策定しており、これからは、その主要目標達成に向けた各般の取り組みを実施していく。

営業面においては、顧客の獲得および販売量拡大のため、家庭用にあつては、顧客宅をはじめ、住宅メーカーや不動産会社等への訪問巡回や、機器販売店との連携による販売会を通じて顧客のニーズに応じた提案を行うことで、新築時やリフォーム時の都市ガス採用率向上を図るとともに、既存の顧客の経年機器更新のタイミングを捉えた更新提案を行うことで、他エネルギーへの離脱防止対策に重点的に取り組んでいく。

業務用にあつては、機器の新設や更新時において、50年脱炭素化に向けたエネルギー状況の情報提供等、ニーズを捉えた都市ガスシステムの導入提案を行うことで、新規需要の獲得と他エネルギーからの燃料転換、既存需要家の離脱防止に努め、ガス販売量の拡大を

図っていく。

保安面においては、顧客の安全と安心を最優先し、安定的に都市ガスを供給するため、経年管の計画的な入れ替えや安全型ガス機器の普及促進、製造供給設備の適切な更新および維持管理を着実に実施することで、ガス事故の未然防止に努めるとともに、災害時における対応力の強化や職員個々のスキルアップなどにより、さらなる保安の維持向上を図っていく。

営業面・保安面、双方において継続した人材育成が必要であるため、幅広い知識・技術の習得および継承に努め、取得に向け、各種支援を実施していくほか、顧客対応力や機器更新における提案力を強化し、さらなる顧客満足度の向上を目指していく。

今後も、これまで築き上げてきた顧客との信頼関係を基盤としながら、ライバル事業者として尽力していくとともに、時代の変化へ柔軟に対応することにより、顧客が満足するサービスを安定的に提供できる体制を持続させていく。

北陸ガス さらなる顧客サービスへの向上とトランジション期の低炭素化に資する天然ガスの普及拡大に努め、ガス事業の原点である安定供給と保安の確保を確実に実施していくとともに、エネルギーの多様化、脱炭素社会の実現に可能な限り貢献していく。

営業関連=エネファームおよびガス温水暖房システムのPR・提案強化により普及を推進し、家庭用需要の中心である給湯・暖房需要の確保と増大を図っていく。また、ウェブガス展などウェブを活用したPR方法を検討し、これまで接点の少なかった顧客へのアプローチを増やしていく。あわせて既築住宅の顧客への営業活動に工夫を凝らし、「お得意さま」としてガバナンス監視システムを機能整備に取り組む。

システム関連=ガス導管事業者の行為規制に関わるシステム対応を着実に進めている。また業務効率化と顧客サービスの向上を目的としたデジタル化を推進していく。

静岡ガス 営業本部では、家庭用・業務用・工業用部門を統合し、一体的なグループ顧客基盤の拡大を進めていく。顧客の暮らしに寄り添ったサービスや、ガス・電気・熱を組み合わせた効率的なエネルギー利用の提案により、顧客や地域社会に向けた価値を提供していく。


導管ネットワーク本部では、保安と安定供給の維持に努めつつ、家庭内の設備工事をワンストップで提供できる体制を構築するなど、ガス工事業以外の分野にも事業を拡大していく。

グローバルエネルギー本部では、基地事業、LNG事業、電力・再生エネルギー事業を推進していく。基地・LNG事業では、LNGの再出荷やパンカリングなど新たな付加価値を創出していく。電力・再生エネルギーでは、地域のエネルギー資源と自社電源を組み合わせた地産地消型の電力供給システムなどにより、地域における効率的なエネルギー利用と電力の安定供給に努めるとともに、国内外における再生可能エネルギー電源の開発に取り組んでいく。海外事業では、インドネシアやタイをはじめとするアジア諸国において、国内で培った技術力やノウハウを活用した事業を進めていく。


DXへの取り組みとしては、新たに「デジタルイノベーション部」を創設し、デジタル技術活用による業務効率化を進めるとともに、次世代デジタル技術の調査・発掘を進め、既存事業の革新と新規事業の創出につなげていく。

ガス製造、発電の安定的・効率的な運営と、豊富な経験で培ったエンジニアリング力を活かしてお客さまの課題解決をサポートします。


エンジニアリング事業
Engineering Business Unit
豊富な経験で培った技術力を提供



ガス製造事業
LNG Business Unit
都市ガス製造所を安全に効率的に運営



発電事業
Power Generation Unit
安価でクリーンな電力を安定供給



Daigas G&P Solution Daigasガスアンドパワーソリューション株式会社
〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町3-5-11 TEL:06-6205-2961 <https://www.daigasgps.co.jp>



エネルギーの視点からイノベーションを。