↘

上野都市ガス ガス事業を取り巻く環境の変化は激しく、ガス小売全面自由化後の激しいエネルギー間競争に加え、昨年来の新型コロナウイルス感染拡大はわれわれの企業活動を抑制する状況にある。われわれは、保安の確保を前提に接点強化に努め、軸となる都市ガス販売に取り組んできた。その基本的な営業方針は感染症に対応しながら今年度も堅持し、顧客の利益を考えた総合エネルギー生活事業を展開することで地域におけるリーダー企業を目指す。

また、これまで培ってきた熱、環境、防災といった強みを最大限生かしつつ、地域で何が必要か、何ができるかを考え、地域活性化に尽力することもわれわれの重要な取り組みと考えている。

一方、加速するデジタル化は大きな投資を伴うものであり、簡単にやり直せるものではない。しかし、傍観を続けることも逆に無用な投資を招くことになりかねない。人材育成、財務体質の強化、営業力強化を図りつつ、情報収集を継続し、導入の対象とタイミングを見極めていく。

調達、運送、革新技術の導入など個社で解決できない事案に関しては、グループ企業をはじめとする各企業、事業者との連携を強化し、販売拡大につなげたいと考えている。

名張近鉄ガス 人口減少、パーメーター減少、電化による家庭用ガス販売量の減少が顕著な中、ガス事業者として安定供給のための基盤強化、ガス販売および器具販売収益の維持と拡大、新たな収益源となる新規事業・DXに挑戦していく。

甲賀協同ガス 新型コロナウイルス感染症の収束の見通しが見えない状況であるため、まず全社員の感染防止対策を徹底し、基本である保安と安定供給の維持継続を確実にするとともに、政府の50年カーボンニュートラル・脱炭素社会の実現を目指す宣言に対しエネファームなどのコージェネ機器の普及をはじめとして貢献していくと同時に企業としての成長戦略に取り組んでいく。

今年度はトヨタの燃料電池車「MIRAI」を導入、可搬型給電器も常時積載し、災害時対応力の強化を図り地域の防災にさらに貢献できるようにしていく。

大垣ガス 現在、基幹中圧A導管の延伸を進めており、今年度についても供給計画に基づいて延伸を続けていく。また、数年前に延伸が完了している既設の基幹中圧A導管の沿線開発も並行して力を入れていく。

日本海ガス 変革期にある顧客ニーズを迅速にくみ取れるスピーディーな営業体制を、アナログとデジタルの両立により再構築し、ガスのある暮らしの優位性、エネルギーの分散やリスク管理の必要性を訴求することで、ガス採用率アップを図る。

デジタルツールを活用した非対面営業も取り入れながら、顧客・サブユーザーへの提案・訪問活動による関係強化を図るとともに、高満足商品・高効率機器・家事楽の提案や、創エネ設備導入によるエネルギー提案を通して、ガスの利便性・優位性を訴求する。

訪問やイベント等以外のコミュニケーション手段が多様化している中、目的とターゲットに合った効果的なコミュニケーション手段を活用し、接点機会を絶やさないようにする。

産業用においては、環境性・省エネ性の訴求や補助金活用の提案により、天然ガスへの燃料転換および高効率機への更新を推進する。また、CO_2排出削減・BCP対策としての機運が高まりつつあるCGS提案を積極的に提案し採用につなげる。

DXの推進を視野に入れながら、まずは社内のデジタルインフラ改善に取り組む。以前よりモバイルパソコンの導入を順次進めており、コロナ禍での新たな営業手法に活用するだけでなく、在宅勤務やリモートワーク等の多様な働き方にも柔軟に対応できるように通信環境も改善していく。そのうえでRPAやグループウェア等も活用したデジタライゼーションにより、業務改善や効率化につなげる。

これまで蓄積してきた情報やデータをさらなる営業戦略や経営判断に活かすための仕組みづくりを目指し、まずは社内にあるさまざまなデータの整理と見える化に取り組む。

民間企業および自治体の既存顧客を中心に太陽光発電をはじめとした再エネを商材オプションに加え、ガス×再エネによるレジリエンスと低・脱炭素を両立するソリューション、街づくり提案に取り組む。

高岡ガス 「50年カーボンニュートラル」に向け、分散型エネルギーシステムの活用として、ガスコージェネレーションや燃料電池を推奨しているが、そうした中にあって、低炭素社会から脱炭素社会に向けてスピード感を持って取り組んでいく。

DXの推進については、クラウド化や業務効率化につながるIoT技術を活用していく。また、ガス料金の支払方法に電子決済を導入して利便性を高め、LINEなどのSNSを使い効果的な広告配信を行っていく。

自宅で過ごす時間が増えて快適な住環境が求められる中、ガス衣類乾燥機や空気清浄機など顧客満足度の高い機器の販売に注力する。また、ガス事業以外ではリフォーム事業の拡大に注力し顧客の多様なニーズに応えていく。

金沢市 金沢市は、ガス事業を取り巻く環境変化を踏まえ、市民サービスの向上と事業の持続性確保を図るため、22年4月にガス事業を新設の株式会社へ譲渡することとし、20年度に、公募により事業承継先の候補となる企業グループを決定したところである。

21年度は、円滑な事業承継に向けて事業譲渡手続きを本格化していく予定である。

小松ガス 50年カーボンニュートラルに向けて社内環境施策を推進する。

福井都市ガス 今年度は、事業開始2年目となるが経営理念は昨年度と同様、下記の4点を掲げ事業を推進していく。

①安全・安心なガスを安定的に供給することに全力を尽くす。②低廉な価格と魅力あるサービスメニューを提供する。③顧客ファーストであることを徹底して実践する。④地域社会の一員として社会的役割を果たす。

「安全最優先と社会的責任の全うを経営の基軸とし、顧客ファーストのサービス提供を通じて、顧客および地域社会に貢献する企業を目指す」という経営戦略のもと、各種の取り組みを進めていく。

この経営戦略の中で特に注力を注ぐのは下記の2点となる。

①従前より、エネルギー事業者間競争の激化により調定数が減少しており、昨年度はさらに新型コロナウイルスの影響を受け、特に工業用・商業用の顧客に関して操業の縮小・閉鎖が余儀なくされておりガス販売量が大幅に減少している。そのため、今年度は販売量を確保していくことが何よりも求められるミッションとなる。具体的には営業職だけでなく技術職の者まで社員全員が営業マンとして営業力を強化し、個人の顧客・法人の顧客に関わらずアプローチをかけていく。

②脱炭素化社会に向けて、油などからの燃料転換活動や高効率機器への取り換え等の省エネルギーの推進に積極的に取り組んでいく。

越前エネライン 電力との競争激化の状況において、北陸地方ならではの気候に合ったガス器具（衣類乾燥機、ガス温水床暖房、ガスファンヒーター）の利便性を、各種イベント、個別営業を通じて顧客に理解してもらう活動を展開。併せてエネファーム普及に向けた取り組みを行う。産業用途の顧客に対しては、脱炭素化に向け、まずはCO_2排出量の大幅な削減のためのガス転換を訴求する。

敦賀ガス 北陸新幹線の敦賀までの延長に備えて、製造、供給の設備の整備増設を計画、実行を行っている。オール電化住宅に対して、ガスの強みを生かした衣類乾燥機、浴室暖房機の拡販を計画し、供給量の増加を計画している。

丹後ガス 当社の場合、経年埋設白ガス管が約5㎞残っている。先ずこれをPE管に入れ替えることが都市ガス事業存続のための行動と考えている。

福知山都市ガス 電力・ガスの自由化による影響はそれほど受けていないが、高齢化、人口減少による家庭用の調定数、販売量が減少している。

付加価値（乾燥機、床暖房等）や最新機器（エネファーム等）の提案により1戸当たりの販売量の増加を図る。ハウスメーカー、地場工務店への都市ガス導入の営業を図る。

長田野ガスセンター 安全・安定供給のための導管の耐震化工事を23年完工に向けて継続中。製造設備の老朽化対策。DXへの前段階であるRPAの導入を行う。新型コロナウイルス感染症拡大の影響でテレワークの導入が必然となったためクラウド型会計ソフトを導入する。CNL導入についての検討（工業用顧客のニーズを調査、原料の調達）。

大津市 大津市は19年度より、一般ガス導管事業者となり、小売等の競争はないが、国で策定が進められている第6次エネルギー基本計画について、大津市としてはエネルギーの安定的な供給、脱炭素社会の実現、自然災害時にも素早く回復するエネルギー供給基盤の確保に向けた政策等の検討状況の把握に努め、エネルギー・環境政策を推進する。また、新感染症対策の強化として、情勢の変化に応じた業務計画の見直し、迅速かつ的確な対応、顧客との非接触型の対策を推進する。

大和ガス 21年度は、デジタル化の推進と顧客接点の強化を注力するポイントと考えている。21年4月から顧客管理システムの運用を開始している。従来の足で稼ぐ顧客接点をシステムへ入力し、データとして蓄積していくことで担当者以外にも情報を共有化することが可能となる。顧客対応力の強化はもちろん、顧客に合わせた営業提案を行うことを目指している。また、共働き世代の増加により、年々増える「会えない顧客」には、公式LINEアカウントでつながりを持つことで、デジタルで接点を構築していきたいと考えている。

このような形で、顧客の接点を構築、管理していくことで電力・通信・宅配水といったサービスを顧客に合わせて提案することが可能となる。ガス以外のサービスで顧客とつながりを持つことで、接点をより強く、太くしていく。顧客とガス以外の接点の数を増加させることが、ガス需要を守り、会社を成長させる方法のひとつと捉え取り組んでいる。

年々、エネルギー競争は激しさを増しており、当社においても例外ではない。新型コロナによる販売量の減少等の逆風もあり、ガス販売量は減少傾向となっている。社員一丸となって、このような逆境に打ち勝つことができるよう、一人一人が顧客との関係性の強化に努めていく。

桜井ガス 今年度は安定供給を目的とした中圧導管延伸（供給エリア東側）工事を予定しておりJR軌道下の推進工事が中心となる見込み。ミニ開発等宅地造成に伴う本支管工事も予定している、都市ガス需要の拡大に注力していく。

新宮ガス 快適なガスのある暮らしを提供していくために導管網の耐震化を進めていく。また地域社会に密着した営業活動を進め、顧客に選ばれる企業を目指す。

河内長野ガス 「地域とともに成長を目指す」という中期計画基本方針のもと、今年度の基本方針を定めた。

基本方針＝河内長野のブランド力を上げる。住む街、働く街としての魅力アップに貢献する。アフターコロナを見据えた業務の変革。脱炭素を含めた持続可能な社会の実現を推進する。地域の顧客や地域社会のニーズを捉え、今後も顧客に選択され続ける企業へ進化し、豊かな社会の実現に貢献する。自然災害に備えたレジリエンス（回復力）強化、BCP対策。

具体的施策＝今年度の基本方針のもと、「枠を超え新たなステージにチャレンジする」というスローガンを掲げ以下の施策を実施する。保安の確保（ガス事故・トラブルゼロ）。保安人材の育成・向上。地震対策の推進。導管営業の推進（新規導管の敷設）。内管工事管理業務の変革。サービス業務充実と顧客満足度向上。新規需要の獲得。電気契約活動の推進。SDGsの取り組みとCSR活動の周知。安全、健康の推進。もしもの場合に備えた備品管理と施設整備計画策定。料金業務の効率化とコスト削減。

豊岡エネルギー 人口減少に伴い都市ガス調定数は減少傾向にある。販売量の減少に歯止めをかけるため、既築・新築家庭用営業の継続と、業務用分野では、自立型GHPとコージェネのセット提案や避難所となる施設へのGHP大型提案など、省エネによる脱炭素化に向けた提案や、BCPを意識した提案を行い、需要開発を図る。

篠山都市ガス 地方小規模都市ガス事業者の地域特性に対する強みを生かし、官民協働で地域貢献に取り組む。地元企業や地域住民との連携を大切にし、暮らしサポート企業として事業を展開することがポイントとなる。

伊丹産業 エリア内の少子高齢化が年々進んでおり、今後の事業発展のためには、クリーンエネルギーであるガスを積極提案することが不可欠である。エネファームをはじめ、各種安全機器の提案を行い、業務用・工業用はもとより、家庭用においても油燃料からの燃料転換を積極的に進めている。また、保安面においては事故ゼロを継続させさらなる保安レベル向上に努めていく。

洲本ガス 特化した計画なし。

津山ガス 昨年の50年カーボンニュートラルに向けた政府の方針発表以来、世界的規模で脱炭素の取り組みが一気に加速し始めた。この流れの中で地方の都市ガス事業者として何ができるかを考えていくため、法人プロジェクトを立ち上げ今後の会社としての方針を検討していくこととした。

とりあえず21年からの数年についてはできるだけLNGへの燃転を数多く手がけ、将来的にはCO_2を排出しないLNGへ移行することによってカーボンニュートラルに寄与することを考えている。

ただそれだけでは地方での特色が発揮できているとはいえず、地方自治体や周辺の法人様のニーズを探りながら、水素利用・再生可能エネルギーへの取り組み等当社として手伝いができることを実現できるよう、21年はその準備期間としてさまざまな情報を収集し検討していきたい。

福山ガス 21年から3年計画として「中期経営計画2023」を策定し、「天然ガスの普及拡大」、「安心・安全のさらなる追求」、「顧客満足と信頼の向上」を3つの柱として掲げ政府が目標としている50年の脱炭素化社会に向けた地盤作りを行い顧客から選ばれ、地域の持続的な発展に貢献できる企業を目指す。

まず、「天然ガスの普及拡大」として家庭用については、ハウスメーカー等への最新ガス機器の勉強会の実施、ガス衣類乾燥機やガスファンヒーターのキャンペーン等を実施し顧客にガス機器ならではの快適さの提案を行う。業務用については50年の脱炭素に向けたCO_2削減やBCP対策、さらに顧客の課題解決の手法とした提案を心掛けている。

次に、「安心・安全のさらなる追求」として経年本支管の取り換えや経年機器の取り換え提案を積極的に行いレジリエンスの強化を図る。

最後に「顧客満足と信頼の向上」として感染症対策を行う中で、顧客のニーズに応えるサービスの充実、安心・安全に顧客に天然ガスを届ける万全の供給体制などを通じて顧客から信頼され選ばれる企業を目指す。

米子ガス 老朽化した自社サーバーの更新。自由化に対応した基幹システム導入の検討。グループ会社内での共通事務の一本化。グループ会社の連携強化、出向人事等。

松江市 電力・都市ガスの競争激化、新型コロナウイルス感染症拡大の状況下を踏まえた安心安全の体制強化や営業戦略を進める。ウェブや紙などの媒体を通しての情報発信や、コロナの状況を注視しながらの訪問活動による需要家の流出の防止、業務用需要家に都市ガスの環境への優位性をアピールし、新規獲得に向けた営業活動を行う。

これらの活動を支援するために顧客管理システムの更新を行う。脱炭素社会・DXへの対応については適宜、情報収集を行いつつ、早急に対応策を検討・実施する。

出雲ガス 電力・都市ガスの競争下の取り組みとして、地方の特色を生かした顧客との繋がりづくりをより強化し、選んでもらえる企業となるため、顧客からの要望を完結するだけでなく、プラス提案・プラス満足の付加価値提供を推進する。

天然ガス、LP ガス、電気の普及拡大＝昨年度構築した料金割引メニューをさらに普及するとともに、さらなるサービス向上を目指し、新たなサービスメニューの充実について、引き続き検討し、地域の活性化に貢献していきたいと考えている。またカーボンニュートラルの実現に向け、天然ガスの普及、省エネ機器の導入を進める。

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。顧客ニーズを軸に、業務プロセス・企業文化や風土を見直し、生産性向上、コスト削減、時間短縮を図っていく。接点業務における業務フローを見直し、業務の円滑化（時間短縮）を図り生産性の向上実現のため、接点業務従事者へタブレットを支給し現場完結型の取り組みを行う。また検針業務をリモート化（現在はLP顧客向け）することによる、接点が減少することへのコミュニケーション強化へカを注ぐ。会員サイトやポイントサービスなど、今まで接点の少なかった顧客との関係性を深めていけるなど、非対面におけるサービスやコミュニケーションを提供することによりリアルとデジタルを融合した新たな顧客接点の可能性にチャレンジしていく。

地域社会の皆さまが安心安全に生活できる環境整備＝安定したエネルギー供給、防災対策および保安レベルの高度化を進める。また保安レベル向上のため、人材育成・教育体制を強化する。

SDGsの推進＝今年度からSDGsの達成の貢献に向け、目標を掲げ取り組みをスタートした。地域とともに持続可能な社会の実現に向け、まずは地域に必要とされる組織づくり・人づくりを進める。

浜田ガス SNSを活用し、企業活動や保安周知、営業情報などを発信。

久留米ガス ファンヒーターや衣類乾燥機の提案による、ガス販売量の増加を目指す。顧客数についても防衛・獲得の両面から営業活動を徹底する。

大牟田ガス 営業＝供給エリアでの人口減、高齢化の進展など、顧客戸数の減少や家庭用需要の先細りが想定される中、エネファーム、床暖等のシステム機器拡販、ファンヒーター、浴室暖房乾燥機を中心とした暖房需要の開拓、併用需要家の燃転促進等で家庭用原単位のアップを図っていく。

エリア内外を問わず、他燃料転換を目指した産業用潜在需要の掘り起こしを行い、総販売量の維持拡大を図る。顧客戸数の維持拡大に関しては、集合住宅のオーナーや管理会社との良好な関係構築を図り、また、サブユーザーとの関係の強化を行い、新規顧客の獲得にも注力していく。リフォーム事業のさらなる拡大等を行い、大牟田ガスグループ一体となった事業拡大を目指す。

①販売量および家庭用原単位のアップ、②暖房需要の開拓（BOXガス栓増設、選択約款料金」のPRなど）、③産業用潜在需要の掘り起こし、④新規顧客の獲得。

供給＝経年管取り換えの推進を中心に、安心安全の向上を図る。

①保安教育の拡充（工事会社向け教育の徹底など）、②事故ゼロ推進（他工事事故の低減）、③自然災害による被害を最小限にするためガス導管、ガバナー等の増強を推進する。

唐津ガス 今後、5年間の事業計画を立てる中で、特に注力していくポイントは、ガス事業の維持・拡大、行政等との連携事業、新規事業の3つである。特にガス事業に関しては、将来的に都市ガス事業の縮小が予想される中で、いかに販売量を維持していくかが課題となる。また、プロパン需要家の新規獲得には特に力を入れていく。

将来の脱炭素化への取り組みに向けて、経営体力をつけていくことと、会社の新たな発展性を試みていくことが直近の目標である。

↗

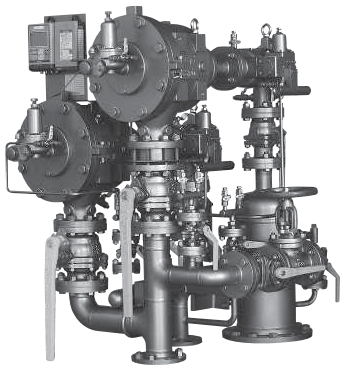
2020 TECHNOLOGY AWARD 技術賞 一般社団法人日本ガス協会

パイロット式ABガバナ

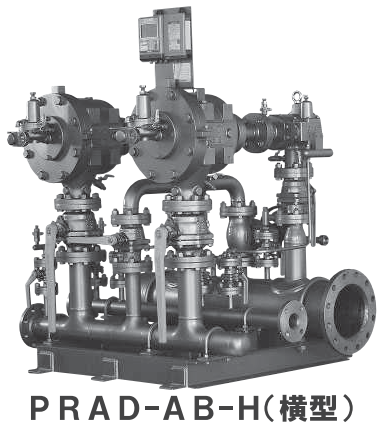
PRAD-AB（プラッド）

東京ガス（株）共同開発品

・地区ガバナ、専用ガバナのどちらにも対応したユニット型のパイロット式ABガバナです。
・主弁を取り出しやすい設計にし、また遮断弁をフィルターの側面に設けたことでメンテナンスを容易にしました。
・容量を重視したベンチュリ絞りと、出口圧力の安定性を重視した固定絞りの2種類が選択可能です。
・横型タイプについては、出入口接続方向を4種類から選択可能です。



PRAD-AB-V（縦型）



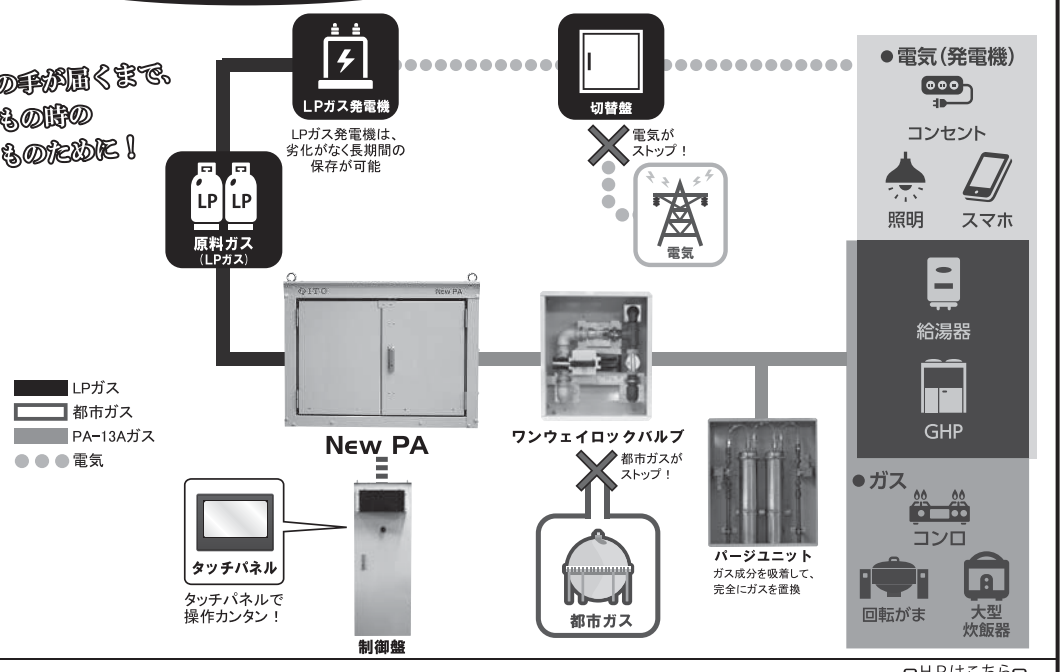
PRAD-AB-H（横型）

コージェネ大賞 2019 特別賞

防災減災対応システム

BOGETS

病院、介福祉施設、学校や避難場所、企業のBCPなどに「BOGETS」を備えれば、都市ガスや電気が復旧するまでの間にガスと電気の供給を受けることができます。



I・T・O SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

I・T・Oは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

本社・工場	〒579－8038	大阪府東大阪市箱殿町10番4号	TEL 072－981－3781	FAX 072－987－6590
営業開発部／東京事務所	〒105－0014	東京都港区芝3丁目24番3号 芝ASビル5階	TEL 03－3456－6513	FAX 03－3456－6514
営業開発部／名古屋事務所	〒451－0064	名古屋市西区名西2丁目33番10号東芝名古屋ビル8階	TEL 052－856－3082	FAX 052－856－3801
営業開発部／大阪事務所	〒579－8037	大阪府東大阪市新町8番6号	TEL 072－942－0782	FAX 072－982－2210
営業開発部／九州事務所	〒816－0901	福岡県大野城市乙金東4丁目3番25号	TEL 092－513－0021	FAX 092－513－0023

HPはこちら