

(12面から続く)
リフォーム事業
常磐共同ガス
はこれまでも行っていたが、さらに推進する。さらに、設備工事業にも注力し、ガス給湯器のみならず、場合によってはエコキュートやIH調理器などの電化機器の取り換え工事も行い、工場の幅を広げている。

新発田ガス
電力販売やポイント制度の導入について検討していき、また地域活性化につながるような活動としてどのようなニーズがあるか分析を進めていこうと考えている。

越後天然ガス
電力小売事業。

蒲原ガス
現在実施中、検討中の新規事業等はなし。地域連携推進室、KBR推進室を立ち上げ地域連携事業や新規事業、業務改善等について企画、実施する。

魚沼市
特になし。

上越市
最新ガス機器を「いつでも」「見て」「触れる」ことができる体感型ショールーム「ガステラス」が20年11月にオープンし、ガステラスを営業拠点し、新築やリフォームを検討される顧客に対し、都市ガスの利便性や安全性をPRするとともに、家庭用温水暖房契約などの割引料金プランを提案していき、都市ガスの採用拡大に向けた情報発信を進めている。

白根ガス
現在、新規事業(小売電気事業、総合生活サービス等)を新型コロナウイルス感染症により変化した「新たな生活様式」を含めた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
電力販売事業(継続中)・ミネラルウォーター事業(継続中)・リフォーム事業(継続中)・買い物代行事業(新規実施中)。

北日本ガス
電気とガスのセット販売を昨年度より実施し、加入率もアップしている。スマホやパソコンからの申し込みも簡素化し、加入しやすい環境となった。

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行い、拡張に努めている。

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の電力PRを実施していく。関連企業の新電力会社は、市の株主資本の参入により、卒FIT買取サービスを実施し、着実に件数を伸ばしている。

坂戸ガス
電力については、21年2月から都市ガス供給エリアにおいてさらなる収益の拡大および新たな需要の掘り起しを目的とする低圧電力の単独販売を開始した。

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kWhのガスエンジンによる自家発電設備を設置し、自営線を敷設して、近隣工場を含めた4社へ「電力特定供給」並びにガスエンジン「排熱の有効利用による「蒸気熱熱融通」を行う。4社のCO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、今年3月に竣工、4月から操業を開始した。

大東ガス
FIT(固定価格買取制度)の終了に伴い、20年1月から太陽光発電によって

発生した余剰電力の買い取りの受付を開始したほか、蓄電池の販売促進も行って

国への推進する、引越し時のワンストップサービスについて、ポータルサイト事業者と提携し、引越しの負担を軽減する取り組みを行っている。

伊奈都市ガス
生活様式の変化に対応し、住宅関連リフォーム事業の拡充を図る。

堀川産業
電力販売、駆けつけサービス、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」への取り組み。新たな電気関連への事業の展開。水素事業=水素時代にキャッチアップできるよに当社の強みを生かした事業の展開。

銚子ガス
小規模の事業所への進出はすくなくは難しい。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
新規事業としてはないが、現行事業でのICT化を進め、より高度な顧客提案を実現し、さらなる信頼を得られるように拡販していく。現行事業でのICT化導入事例として、顧客向け自社グループアプリ「マイニチガス」を活用した案内を展開し、保安周知実施やアプリ上案内により紙のチラシの削減を実現している。

京和ガス
電力販売(非化石証書も含む)。

ニチガス
エネルギー小売事業を展開させ、デジタルでつないで最適化したオペレーションを他社に提供して収益を上げるプラットフォーム事業というビジョンを行っていく。

機器受発注プラットフォームである「タノミマスター」により、紙や電話による受発注をスマホアプリで完結させ、中間コストを削減する。

コールセンターを一元化する「ニチガスサーチ」は、既存システムの改修なしに複数のデータベースから情報を総合的、かつ安全に読み取る事ができるシステム。当社とグループ会社などがそれぞれに持つ顧客データベースを対象に、改修することなく横断的なデータ検索が可能となる。

青梅ガス
16年4月から小売電気事業を開始。「ガス事業に依存しない事業構造への改革」をテーマに新規事業・新しいサービスの創出し検討している。

武陽ガス
電力販売については、家庭用の低圧電気や業務用の高圧電気販売をガス利用の有無にかかわらず積極的に進めていく。

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。

今後は既存の都市ガス事業に加え、新たな地域の魅力創出を進め、「この地域に住み続けて良かった」と思ってもらえるようなサービスや取り組みを実施していく。

長野都市ガス
再生可能エネルギー事業への参入。

上田ガス
顧客サービス向上につながる事業、顧客との関係をより強くできるような事業を検討していく。

エナキス
エネルギーベストミックスによるコスト削減・環境へ寄与するシステム提案を企業・一般家庭へ実施していく。

厚木ガス
機器販売、点検、料金メニュー提案、その他サービスについて、パッケージとして提案できるスキームを構築する。

秦野ガス
16年から取り組みの継続とさらなるシェア率向上を目指し、昨年度より当社電気の顧客に付加価値を提供するため、所有ガス機器の延長保証サービスを開始。その他の新規事業については現在検討中。

小田原ガス
新たな事業スタイルとして、20年10月に地域とのコミュニケーションを目的とした「おだわら花壇」を創刊し、コロナ禍によりオンラインでの開催となったガス展とのタイアップを行った。また、当社初の開催となる「春のガス展」についても、おだわら花壇での周知を図る。電力販売についてはエネルギーの地産地消を掲げる湘南電力との連携を強化している。

湯河原ガス
昨年より取り組みを始めたリフォーム事業や暖房機器のレンタル事業を今年度は強化する。

東京ガス山梨
東京ガスグループ企業や地元企業等との連携により、東京ガス電力の販売を強化していく。

吉田ガス
電力販売・太陽光エネルギーサービスやガス機器、消火器リース、および水回りのリフォーム事業を商材とし、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、困りごとなどの御用聞きができるよう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
現在、「顧客増・ガス販増」と「地域活性化」の両面から積極的に検討中。

下田ガス
電力販売、余剰電力買取サービス、家庭用太陽光エネルギーサービス(PPA モデル)の取次ぎ。

御殿場ガス
グループ戦略で「SHIZGASでんき」の獲得施策を継続的に実施し、顧客との結びつきをさらに深める。また、業務機会を通じてリフォームを始めとする生活関連商材の提案営業も同時に進め、地域でのプレゼンスを高めていく。

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、ガス需要家以外に対して、卒FIT電源の買い取りに積極的に取り組んでいく。ガス以外の商材として、非常用備用品・発電機をセットにした防災商品である「あんしんくん」を、顧客のニーズに合わせてアラップアップしながら販売促進を進めている。

中遠ガス
掛川市と民間事業者等が手掛ける、電気小売事業と地域課題解決事業を目的とした新電力会社の設立に当たり出資を行い、地域循環創出の一翼を担っている。

袋井ガス
新規事業ではないが、小規模リフォームを拡充していき、

東海ガス
カーボンニュートラルに向けた新規事業として、コージェネレーションやボイラーなどの設備費、メンテナンス

費、運転管理費をパッケージ化したエネルギーサービスを展開する。また自治体や企業に対しての省エネ・環境コンサルティング事業も進めていく。家庭用分野では、20年度から、保存食と発電機のサブスクリプションを開始した。警報機等の期限管理の仕組みを利用し、保存食の期限管理サービスを行うことが特徴である。加えて今年度は、月額制によるガス給湯器・ガスコンロ等の12年間の修理保証サービスを開始する。

犬山ガス
従来の水回りのリフォーム事業に加え、外壁塗装や玄関ドア取り換え工事等、さらなるリフォーム事業の拡大展開を図るとともに、住宅まわりの軽作業(網戸・換気等の張り替えやハウスクリーニング)の代行サービスを拡充している。また、社員自らが行うワンコインサービス(500円)の拡充を図る。

上野都市ガス
現在、ガスと電気の一括請求のほか、宅配水、駆けつけサービス、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。グループ企業が取り組む自家消費型太陽光発電事業(PPA)に参画し、21年度から企業への具体的な提案活動を開始する。

名張近鉄ガス
取り巻くさまざまな環境、ウィズ・コロナ、アフターコロナを見据え、持続的成長に向けた新規事業、新サービスを検討している。ガス料金、器具販売などのポイント制度導入、競合力のある電力メニューの提案(電力+定額メンテナンスメニュー、電力業務用メニューなど)、他社アライアンスなど名張近鉄ガスとしての総力を結集し、新たな収益源確保の実現に向け取り組んでいる。

甲賀協和ガス
近年力を入れてきたリフォーム事業を中心に展開していく予定だが、基本的に法令順守はもとより、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用してもらうことにより、ガスだけでなく何でも相談していただけ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、顧客の獲得が鈍化しているが、一定の効果があったと考えている。今後さらなる獲得に向けて、地道に営業活動を続けていく。

日本海ガス
顧客との関係深化を図るため、ボイラーやCGS、太陽光発電設備を保有の上、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。新築戸建住宅を対象に、エネファームと太陽光発電を活用したイニシャル低減サービスを検討する。ビジネスプランコンテストの開催、ビジネスインキュベーション施設の運営を通し、新ビジネス創出を志す起業家の支援事業を開始。住居や家具、シェアリングカー等の一括提供を通し、富山県や地方への移住やワーケーションを気軽に試すことができる移住体験サービスを開始。

高岡ガス
リフォームや水回りなど、暮らしの相談窓口としての役割を担う。LINEなどのSNSを利用した効果的な広告配信。タブレット等を用いた営業などデジタル技術の活用。電気とのアライアンスによる顧客の囲い込み。

福井都市ガス
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、昨年度に展開した新料金メニューや新サービスをより深化させ、顧客の利便性をさらに高めることに注力していく。具体的には、ガスファンヒーター向け「ガス fan プラン」等により高使用量帯の料金を引き下げるとともに、昨年度好評であったレンタル制度を継続して暖房需要の拡大を図る。また、北陸電力の電気料金とまとめて支払う最大月額500円割引引く都市

ガス・でんきまど割」は既に多くの顧客が申し込んでおり、今年度もさらに多くの顧客が申込むよう活動する。

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、当社都市ガス供給区域外の顧客を中心にLP ガス供給を積極的に展開する。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。

敦賀ガス
現在、エコステーション事業を行っているが、年々、圧縮天然ガス(CNG)車が減少しており顧客が減少している。しかし、エコステーションも減少しているためCNG車を所有している事業者(宅配事業者)が敦賀のほうにCNG車を配備している。

丹後ガス
昨年度から公務員宿舎の管理入居業務を引き受け、今年も継続して新たな収益源になりつつある。

福知山都市ガス
電力販売実施中。

長田野ガスセンター
代理店として電力販売を準備中(7月開始予定)

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、顧客接点を生かし、提案している。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クアクララの代理店となり、営業提案からボイラの配達まで全て社員で行い、接客強化を図っている。インターネットサービスは、NTT ぷららの代理店として大和ガス光を扱っている。

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、新たなサービスとして展開している。

桜井ガス
電力販売等の新規事業は現在のところ考えていない。

新宮ガス
現在販売しているガス警報器、住宅用火災警報器、家庭用消火器に防災グッズを追加して、顧客に安心安全を提供する事業を目指す。

河内長野ガス
16年度から河内長野ガスグループは、電力販売(取次)を開始し、21年3月末まで3000件弱の契約をすることができた。検討中の新規事業としては、河内長野市が抱える地域課題である空き家対策(空き家管理、中古住宅のリノベーションや移住促進など)と高齢者等を対象とした生活支援サービスがあげられる。また、エネルギーの地産地消を目指して、地域の関係者と連携し、小水力発電事業を検討している。

篠山都市ガス
電気 の供給、通信機器、食料品の販売。

津山ガス
18年より都市ガス区域外でのオンサイト設備による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進出する可能性があると考えており、同じような形態での取組先を今後も模索していきたい。エネルギー以外の分野で具体的な新規事業については今のところ予定していない。

福山ガス
現在実施中=リフォーム事業、宅配水の販売代理店業務。

因の島ガス
ミネラルウォーターの販売や浄水

グループ会社によるエネファームのリース販売を昨年度に開始。

出雲ガス
16年低圧電力全面自由化により同年小売電気事業者登録を行い、電気小売事業を開始している。電気小売事業については、既存のガス顧客に対するエネルギー提案として開始した。今後は、非ガス顧客に対しても事業展開していき、今後の事業展開としては、地域に必要な、地域が豊かな事業をしつかりと模索しながら検討を進めていきたい。新規事業においては、非ガス顧客との新たなつながりを確立していけることに期待している。

浜田ガス
20年4月より太陽光電力の買取代行サービスを開始、21年3月より水販売事業を開始。

大牟田ガス
子会社で取り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仲介。

唐津ガス
現在、福祉用具のレンタル・販売事業を行っているが、継続してきたことで、徐々に地域内での認知度も上がってきた。今年度は、人員を増やし、拡大する予定。また、入札関連事業では、現在の管工事に加え、水道・土木工事も参加していく予定である。

エコア
新規顧客営業による供給区域内普及率の増加、および既存顧客の満足度アップを図る。新規顧客営業としては、新規開拓営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、ガスと電気のセット販売を提案する。

また、既存顧客については、新型ガス機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を図る。

宮崎ガス
ひむかエールエルの設立=宮崎県延岡地区にある旭化成第3石炭火力発電所の天然ガス化に伴い、天然ガス供給のための合併会社ひむかエールエールを5社(大阪ガス、日本ガス、九州電力、旭化成、宮崎ガス)で設立(2018年12月)。2021年度中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
グループ会社において、電力事業、新エネ関連事業に取り組んでいる。リフォーム事業、ポイント制等、生活関連のサービス事業もっており、新年度より家電販売事業への取り組みも開始している。

国分準人ガス
現在実施中=電気販売事業。リフォーム事業。

出水ガス
暮らしサポート事業の準備=自社で行えるように作業内容洗い出しと訓練を予定。地域情報発信ウェブサイト「まいふれ」への参画=「まいふれ出水・阿久根・長島」の運営を行っており、地元店舗や施設などの情報を発信している。21年度は参加店増加を目指す。3カ年計画の中間の年度となる。目標達成への確認と方向性の確認を行っている。

沖縄ガス
高圧電力、低圧電力、家庭用従量電灯の販売促進。

暮らしとエネルギーのサステナブルな未来のために。

激しい変化の時代にあっても、私たちの想いは変わらない。

それは、エネルギーインフラの進化を支え、

安全・安心でサステナブルな社会づくりに貢献すること。

長年培った技術に、AIやIoTなどの革新技术を融合させ、

暮らしとエネルギーをつなぐさまざまな事業において、

想像を超えたソリューションをカタチにしていきます。



トキシステムソリューションズ株式会社
〒210-0005 神奈川県川崎市川崎区東田町8番地 パール三井ビル
TEL 050-3852-5280 FAX 044-222-7155