

寒江ガス

行政、設計事務所への非常時の避難所での空調に関する取組が最中である。

庄内中部ガス

農村地帯であり、一般家庭への供給が多くを占めているため、ガス空調までは程遠いのだが、冬場の暖房時期においてガスファンヒーターのレンタルを推進している。

庄内町

天然ガスの環境性や電力ピークカットなどのメリットをPRし、普及拡大に取り組んでいく。

古川ガス

新築物件では、イニシャルコスト重視の傾向があり、GHP等の採用が難しく、設備設計事務所へのアプローチの強化が課題。

石巻ガス

昨年、県立高校空調へのGHP提案を行い、ランニングコストのメリットを理解され、都市ガスエリアにおいてGHPが採用となり今年7月から稼働する。

塩釜ガス

昨年、都市ガスGHPの学校空調が稼働を始める。狭い都市ガスエリアでは、案件自体がない。

福島ガス

病院、老健施設を中心に普及を進めて、販売と同時にメンテナンス契約を含めた提案を展開している。

若松ガス

GHPはEHPと比較すると機器本体のイニシャルコストが高いうえに、導入後も定期的にメンテナンス費が発生することもネックとなり、設置台数を大きく伸ばすまでに至らないのが現状である。

常磐共同ガス

課題＝顧客にランニングコストのメリットを出しにくい。メンテナン業者がさほどおらず、緊急時対応に時間を要してしまふ。

新発田ガス

イニシャルコストの差や、吸気式を始めとする既存機器の廃棄をどのように回避するかが課題となる。

越後天然ガス

課題＝電力料金の低廉化により、GHP導入のメリットが減少する機会が多い。メンテナンス費が高い(顧客も負担している)。

付いている)。定価が高いため、公共物件では参考見積の段階で不利。施策＝メンテナンス体制の見直し。協力企業との連携。

蒲原ガス

課題＝新電力切替え、電気料金値下げによるEHPとのランニングコストやイニシャルコストの競争力低下。

施策＝省電力、高効率をPRし新規需要の獲得を目指す。経年ガス空調機の入替提案強化を図る。BCP対策として病院や老健施設、指定避難所等への停電対応型GHPの導入提案。

小千谷市

さまざまな選択約款を設定し、一般から大口まで広く普及活動を行っている。一方で、都市ガス自体の継続的な需要拡大が見込めず、普及について苦慮している状態が続いている。

魚沼市

ガス空調を行っている施設が、電力削減に貢献しているイメージを付けるためにガス空調ポスターを配布し、掲示していただくことにより、一般市民向けにガス空調のイメージアップを図る。

上越市

ガス空調を使用している需要家を定期的に訪問し、情報収集をすることで機器更新検討時にガス空調の提案を行う。また、他燃料利用者へ情報提供を行い、ガス転換を図る提案を行う。

白根ガス

ガス空調のメリット・デメリットを正確に伝え、顧客のニーズに合わせた提案を心がけている。既存顧客の設備更新についても、情報収集も兼ねた定期的な営業・PR活動を実施し、接点強化を図る取組みを継続している。

栄ガス消費生活協同組合

ほぼ家庭用の需要家であるので普及は難しい。現在導入されている需要家において、本体のメンテナンス契約等がどうなっているのかを整理し、連絡対応等が取れる体制としている。

栃木ガス

既設物件については、電力需要の多い顧客を対象に提案を行い、ピーク期の電力負荷を軽減させる有効な機器として十分理解をしてもらうため、顧客の状況に合わせた提案資料の作成等が必要。また既存設備の経過年数などから更新時期を把握し、早めに提案を行うことが重要。

新設物件については、設計段階でガス空調の導入を選択されるよう、設計事務所等へ定期的な訪問を実施し、ガス空調のPRを行い、ガスの優位性以外にも定期的なメンテナンスや、アプターサーバーなどの導入への対策も準備しておく必要がある。

北日本ガス

イニシャルコストが他燃料との比較により定期メンテナンス費用も高くなることの高額イメージは払拭できないが、電力消費低減化及びリース契約の活用により顧客の年間ランニングコスト低減を図る。

BCPによる学校等における災害時避難所に停電対応型の設置実績があり、今後のさらなる普及が見込まれる。また、工場等においてはCO2削減・電力削減として営業展開している。

佐野ガス

近年、地震や集中豪雨、台風などによる大規模災害の発生頻度が高くなっているため各自自治体等も中学校、公民館、福祉施設等を避難所として指定しているケースも多い。避難所として必要最低限の機能の確保や円滑な運営のためにも停電対応型GHPの提案を行っている。

伊勢崎ガス

快適性、環境性、経済性に優れたエグゼアを中心に提案しているが、初期投資額が少ない電気式空調を採用する案件が多い。ガス空調の良さを理解していただき、拡販につなげたい。

太田都市ガス

自治体への災害対策用を前面に、発電機能付きGHPの提案を継続して実施していく。

本庄ガス

GHPの普及課題はEHPと比べてイニシャルコストが高いこと。機器の価格と新設工事の際に付帯するガス工事費も高くなってしまい、EHPと比べて倍以上のコストがかかるようになってしまふ。また導入後の定期点検・メンテナンスも担当者からして手間に感じているケースも多い。

イニシャルコスト・ランニングコストの比較書を作成し、いかにGHPが導入後の経費削減につながるかを説明するとともに、補助金や活用方法の情報提供も案内していきたい。また、ガス工事費もなるべく顧客の負担にならないような配管設計をすることを心がけていく。

坂戸ガス

設計事務所等にイニシャル・ランニング・CO2排出量抑制等についてガス空調のメリットを積極的にPRし、新規物件への組み込み営業を推進する。既存空調の顧客へは、迅速な故障修理対応や定期的な訪問により信頼関係を構築し、早めの更新提案に努め脱落防止を図る。

近年、地震や気候変動の影響とみられる自然災害が目立つ。非常時の防災機能を高める停電対応型GHPを積極的にPRし、避難所となる施設等への組み込み営業を推進する。

入間ガス

新設の商業ビル、工場などへの吸気式冷水機、新規需要家へのGHP空調導入や既存商業施設へのRiニューアルなどを積極的に提案し、普及促進に取り組む。

鷲宮ガス

ガス空調は、GHPを中心に産業用の顧客の工場あるいはEHPの代替機として提案していく。

大東ガス

ガス空調普及に向けて、空調営業の専門部署を設け、営業力の向上を図っている。定期的な顧客訪問により、顧客の状況把握と信頼強化に努め、経年機器保有の顧客に対しては、リニューアル提案の徹底を図り、他エネルギーへの転換阻止と販売促進を行う。

堀川産業

更新需要が一巡したのでEHPからの燃費や体育館空調の普及に努めている。ガス空調のメリットである停電対応機などの付加価値をアピールしている。

銚子ガス

ガス空調に関しては、ここ数年電気空調への切り替えが何件か発生しているため、切り替えられる前に自社から更新の提案ができるよう、空調調査への訪問回数を増やし情報収集に努めている。

習志野市

電気空調機との競合が激化しており、ガス空調の採用が厳しい状況だが、施工・ゼネコン・サブコンとの接点営業強化を図り、GHPを中心としたガス空調の採用に向けた提案活動に取り組んでいる。

東日本ガス

民間需要家の新設および更新において、対EHPとのランニングコストメリットが近年非常に薄くなっているのが、今後のさらなる普及が見込まれる。今後は、合致する補助金やGHP単体だけではない総合的な提案を施策として考えていく。

京和ガス

ランニングコストでは共感を得られるが、イニシャルコストで建設事業者への提案時に課題がある。小中学校給食の環境改善や災害時の避難所となる体育館等、地元行政へ空調料金メニューを活用し提案に取り組んでいる。

長南町

工業用、商業用、学校関係などに営業を実施することにより販売量の増加へとつながられるが、職員不足や知識技能不足により対応ができない。

昭島ガス

セントラル空調(吸気式冷水機)と個別空調(GHP)ともにイニシャルコスト重視の顧客への対策が課題。ガス空調の強みである電力ピークカットによる電力料金削減と環境性を切り口とした費用対効果試算による提案営業の実施。

青梅ガス

リプレースを控えるGHP機器については、電源自立型GHPのメリットについて説明し、顧客が策定するBCP対策の一助となるよう提案する。また菌やウイルスの抑制に有効とされる空調機(室内機)についてもPRを実施。

武陽ガス

商業・工業用途ならびに公共施設等を中心に「エネルギーの効率的な利用」、「夏季電力のピークカット」をキーワードとしてガス冷暖房を積極的に提案しているが、既設電力空調からガス空調への転換提案は大変困難であることから、いかに新築情報を把握し、提案経路を見極め、適時にガス空調導入提案を図ることが課題である。

そのため、建築情報誌による新築計画や行政施設計画等の情報収集を図り適時に提案している。ガス空調普及の課題の一つとして、経年機器の電力リプレース防止対策も顕在化している。顧客のニーズを適時につかみ、継続的なガス空調機採用提案を図っていく。

長野都市ガス

経年機器増加へ対応するリプレース提案営業を強化。業務用空調を中心に需要拡大を図る。停電対応型GHPを活用したBCP訴求と提案営業を推進。

上田ガス

経年機器を使う顧客への定期的な訪問営業や、あらゆる業務機会を通して再度ガス空調を採用していただくよう関係構築を築くことを大切にしている。新規ガス空調導入に向けた設計協力。補助金を活用した提案営業。

エナキス

ガス空調について十分な知識がないユーザーが多い。エンドユーザー・サブユーザーからの情報発信や勉強会が必要と感じている。

厚木ガス

新規提案・既存需要とも、顧客との接点強化を徹底している。近年、特にガス空調のリプレース需要が高く、点検・修理等で対応する際は、可能な限り顧客との接点を持ち、リプレース提案を積極的に進め、ガス空調利用の維持に努めている。

秦野ガス

課題＝導入費用の高さと自社の営業努力で導入に至っても他社小売へスイッチされるリスクがある。施策＝既存需要家のGHPリプレース時期には、EHPに対する総合的なコストメリットや停電時のレジリエンス性をPRするなどし、他社小売へ離脱がないように注力する。

小田原ガス

イニシャル、メンテナンスコスト高が課題。リースや補助金を活用し、電力ピークカットとして省エネ「節電」に加え「BCP対策」として学校、商業施設、病院、集会場等の地域防災計画の避難施設に対する防災対策強化として提案。GHPの採用やリプレースが厳しい状況下においてはスマートマルチシステムの検討、提案を行う。

湯河原ガス

供給区域内に対応する物件が少ない。ガス空調の優位性PRを強化する。

東京ガス山梨

最新高効率機種による省エネおよびCO2削減と各種補助金申請を活用したトータルコスト削減の提案を実施している。併せて災害時やBCPの観点から停電時でも稼働可能な機種を顧客にその導入意義を明確に訴求し、新規導入およびリプレースにつなげていく。

吉田ガス

高効率GHPを中心に積極的に提案営業を進める。年々増加傾向にあるリニューアル物件の更新営業を進める。電力ピークカットに貢献するガス空調の普及拡大に努める。地元地域の学校空調の普及拡大に努め、電源自立型GHP提案を積極的に取り組む。

熱海ガス

初期費用やメンテナンス費用について、設計段階における他燃料との競合が課題。普及の施策としてはリース販売を用いることで初期投資を抑え、メンテナンス費用をパッケージ化することで販売につなげたい。また、ガス空調のメリットである電気消費量の低減や電力ピークカットに貢献できること、環境優位性など、ガス空調の持つ強みを機器メーカーと連携し、設計事務所等へのチラシ配布やPR周知を計画。行政関連については、他地域と比べ公共施設への機器導入が進まないことから、避難所等への設置推進など、災害時の応急的な電源確保を訴求したPRも推進していきたい。

伊東ガス

昨今の台風被害や停電の影響もあり、自立発電型GHPを避難所となる施設を中心に紹介した結果、以前よりも格段に良い感触を得ることができた。補助金もセットで紹介することで、より一層設置実現に向けて拍車を掛けていきたい。

下田ガス

公共物件を中心に更新時期を迎える経年機器が増加傾向にあることから、補助金の有効活用、省エネ性と環境性、BCP対策などのメリットを前面に出し脱落防止を図る。

御殿場ガス

GHPのアフターフォロー体制の充実を図るとともに、既存物件のアンコール提案に注力している。

島田ガス

19年度に小中学校向けにGHPを一斉導入という機会に恵まれたが、エリア内の新設や建て替えが少ないため、新規提案する対象が少ない状況。

中遠ガス

イニシャルコスト高が課題だが、新築複合施設に、有事の一次避難所として活用できるよう自立型ガス空調の提案を行い、コスト高以上の付加価値をPRする。今後CO2フリー由来の電気空調を思い、環境対策を行う会社が增多すると予想されるため、ガスも環境対策を織り込んだ提案をする必要がある。

袋井ガス

学校や幼稚園、保育園などの顧客を中心に最適な提案をするためグループ会社(静岡ガス)と協力して営業活動を行っている。

東海ガス

電源自立型GHPを小中学校の体育館空調を中心に導入提案を進めていく。また、コロナ対策として換気を含めた総合提案を実施し、需要を喚起する。

大山ガス

昨年、建て替えの施設において複数台のGHPを採用していただいた。また近隣の市町村の状況踏まえ、行政に対し災害時に避難所となる体育館空調採用に向けて、地道に準備を進めている。直近の課題としては、設置から15年以上のGHPが運転の限界を迎えている。しかし、コロナ禍の状況もあり予算に目が立たず更新に至っていない状況が続く。

津島ガス

一般の小中学校へのGHP導入を機にいくつかの公共施設へのPRを継続しているが、現状の施設規模によっては複数箇所への機器設置要となる等イニシャル面の負担増が課題となっている。現在は環境問題やレジリエンス強化のためのエネルギー分散化を掲げて提案を行っている。

上野都市ガス

空調工事については、自社設計施工管理やリース活用等による価格競争力でも、施工面でもいかに災害時の空調利用など具体的にイメージできる形での提案を行うことで顧客の信用を得ている。競争は激しさを増し以下の項目が課題となっていくが、採用につながる提案

を継続する。電力自由化の影響で、高圧電力の基本料金単価が大幅に下がりに、ガス空調のデマンドかつ効果も薄れている。公共施設等でもイニシャルコスト重視でガス空調採用が難しくなっている。ガス吸気式の取り換え更新は、大きく効率アップが取れないため採用が難しい。

名張近鉄ガス

電気空調と比較した際のメンテナンスコストが高くなるのが課題である。今後は、自由化料金制度、メンテナンスメニューのバリエーションを増やすなど顧客ニーズにあったメニューを提案していきたい。

甲賀協同ガス

常に電気との競合で、非常に厳しい状況だが、空調は現在のガス販売量を飛躍的に増やすことができる方法なので、提案力の強化などさらに体制の整備を図っていく。

大垣ガス

主に学校・公共施設等をターゲットとし、イニシャルおよびランニングコストの試算、省エネとピークカット効果の訴求に加え、自立運転機能付きGHPの紹介により、顧客のBCP対策を切り口とした提案を行う。課題は補助金の活用を含めた提案スキルの向上と、燃料価格変動や電力自由化に伴う投資回収リスクをどう手当てするか。

日本海ガス

コロナ禍により、地方の経済は停滞しており、財政がひっ迫する自治体の公共事業の延期や縮小から新規の空調物件の商談は厳しい状況が予想される。しかし、炭酸水化や地域レジリエンスへの対応において、企業・自治体とも環境性・利便性に優れたガスエネルギーの優位性は再認識された。低炭素に向けたエグゼアIII、レジリエンス強化への停電対応型GHPなどバリエーション豊富なGHPの競争力は向上しており、ガス空調のメリットを訴求し普及促進に努める。

高岡ガス

21年、小・中学校の特別教室に空調機器を新設設置予定。ガス空調を提案し、多くのGHP採用を目指す。停電対応型を積極的にPRする。補助金を活用した提案営業を実施中。経年機器を使用する顧客にランニングコストの削減をPRし、機器更新を提案している。セミナーや研修会等を通して最新機器の情報や提案力の効果につなげる。

金沢市

GHPとEHPとのイニシャルコスト差で不利な面もあり、ガス空調採用は厳しい状況。しかし、ガス空調の採用で学校以外のガスも空調料金と同等の低廉な料金で使用できる空調パッケージ料金のPRに加えて、節電・電力ピークカットによる電力料金の低減効果もPRし、ガス空調普及を図っている。

小松ガス

官公庁、設備設計事務所へ引き続きPR活動を行う。経年経過の既存空調需要家に対する更新営業を行い、脱落防止に努める。

福井都市ガス

これまでのエネルギー競争はオール電化対オールガスも勝敗が明確に決まったものだったが、大規模な自然災害が頻発する近年では、顧客への一つのエネルギーに集約している環境で大規模な災害に見舞われた場合起こり得るリスクを説明し、複数のエネルギーでバックアップをとることで災害対応能力を高めていくことの重要性を提案している。

顧客の日常に目を向けたら、特に昨年は新型コロナウイルス感染防止の観点から窓開放による頻繁な換気が行われた。今後の空調には、快適な室内環境を維持しつつ感染防止のために必要な換気をストレスなく行う設備やシステムを提案する必要を感じている。

都市ガスによる空調は、省エネ性、CO2等の観点から経済の発展と環境負荷低減の両立を実現する施策的に魅力のある設備だが、災害発生時の対応や感染防止に寄与し、顧客の健康(命)を守る設備であることも念頭に置いて普及・提案を進めていく。

(15面に続く)

宮内大介 三浦工業株式会社 代表取締役社長執行役員 矢崎航 矢崎エンジニアリングシステム株式会社 代表取締役社長 山口裕介 株式会社ライクス 代表取締役社長 山本哲也 ヤマナーエネルギーシステム株式会社 代表取締役社長 小谷野純一 理研計器株式会社 代表取締役社長 井口裕介 株式会社ライクス 代表取締役社長 並木一美 リック株式会社 両毛システムズ 代表取締役社長 北澤直来 株式会社両毛システムズ 代表取締役社長 宮川一彦 REX ッキス工業株式会社 代表取締役社長 高橋良典 ガス警報器工業会 代表取締役社長 高橋良典 JGIA 日本ガスメーター工業会 代表取締役社長 宮澤光晴

NewSpeed.jp デジタルポストインサービス 創業から70年 印刷・配送の取引実績300社 電子版の実績40社50誌の東伸社 東伸社 IT事業所 〒130-0024 東京都葛飾区菊川3-17-2 アドム菊川ビル1F TEL: 03-5638-7210 FAX: 03-5638-0252 E-mail: newspeed@toshinsha.co.jp 心を入れて 新聞印刷 東日印刷 〒135-0044 東京都江東区越中島2-1-30 ☎03-3820-0551 http://www.tonichi-printing.co.jp/