

(10面から続く)

福井都市ガス

CGSのメリットとして、①省エネ性、②省CO₂、③災害対応などが挙げられるが、東日本大震災以降の10年をみても全国で地震や台風、洪水、大雪などの大規模自然災害が頻発している現状から、③への期待が大きいのではないか。

被災の状況によっては、健全性を維持するライフラインの種類やそのエネルギー供給量が限定的となる可能性があるため、一つの設備で複数のエネルギーを取り出すことができ、しかもエネルギー効率が高いCGSは、多くの命や財産を守るためにとても効果的なシステムと考えられる。

都市ガス事業者だけでなく他のエネルギー事業者とともに地域のエネルギー事情も考慮しながら最善の災害対策となるように、災害対応本部や、拠点基地、住民避難場所へ提案していきたい。今、発生するかもしれない災害に備えるためにも、導入スピードを促進させ、普及のスピードを鈍化させない補助事業や機器メーカーの生産能力などのバックアップが必要と考える。

犬山ガス

家庭用エネファームについては、商品の仕入価格が低下しないこともあり、販売競争力が弱い状況となっている。一方で、災害時に大きな力を発揮し、パワータームアップにも欠かせない商品であり、新築住宅を中心に販売を進める。

業務用は、レジリエンス補助金を活用して営業したいが、これまで実績がなく手詰まりの状況が否めない。今後起こると言われている大規模災害に備えて、メーカーと協働してCGSの重要性を粘り強く伝えていきたい。

津島ガス

業務用に関しては、候補となり得る需要家(担当者)に対して、最重要課題のコスト面だけでなく災害時における分散型エネルギーとしての役割も含めて情報提供を推進していく。

また家庭用に関しては、昨年のエネファーム取り扱い実績を踏まえ昨今の多発する自然災害や環境面から需要家の意識が高くなってきているのを感じており、顧客のニーズを見合うよう多方面からのPRを行っている。

上野都市ガス

50年カーボンニュートラルに向けた現在の技術として、CGS導入による省エネ価値がより重要視されることを考えている。しかし、業務用途においては、電力自由化により電気の基本料金単価が大幅に下がったことで、CGSの電力コスト削減効果が薄れ、ランニングコストの訴求が困難となっていることを懸念している。

災害時の電力確保の観点から、CGS導入の意義が高まると考えている。電源多岐化による付加価値+補助金で導入を目指していく。

名張近鉄ガス

電気と熱のバランスが合う顧客が少なく、熱を使いきれずランニングコストが創出しづらいことが課題である。BCP対策、レジリエンス強化を訴求し、高額となるインシャルコストを、補助金を活用して導入しやすくなるよう提案を行っている。

甲賀協同ガス

現在のところ需要自体がないが、将来的に提案の機会などがあった場合に对应できる体制整備を図っていききたい。

大垣ガス

主に医療・福祉施設、工場等をターゲットとし、イン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、非発熱用機器の紹介により、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

BCP、電力コスト削減、CO₂削減をテーマにした提案活動を行っている。産業用向けの大型CGSは、提案案件はあるものの導入コストがネックになっている。補助金やエネルギーサービスも併用しながら提案しているが、コロナ禍での景気低迷により設備投資を最小限に抑える顧客も多く、採用につながる案件が少ない。継続的に提案活動を努める。

業務用は、CGSの主要提案先である宿泊業、飲食業、医療・介護施設がコロナの影響により経営状況が悪化し、投資に対して慎重である。また、官公庁施設への導入を目指し行政機関へ提案しているが、財源も逼迫しており高談は停滞している。しかし、昨今頻発している地震や風水害時のBCP対策として、停電対応型マイクロCGSのニーズが高まっており、補助金活用による提案を推進し普及に努める。

高岡ガス

家庭用は、自社の展示会やセールなどでのPR、ハウスメーカー主催の住宅フェアや展示会にてPRを実施。課題としては営業面やメンテナンス面等の社員教育の充実、インシャルコスト・ランニングコストの低減がある。業務用・産業用は、BCP対策を切り口とした提案営業を実施。工場への提案を積極的に行う。

金沢市

導入によるコストメリットが大きくないと採用は厳しい状況である。業務用ではBCP対応や電力ピークカット等の導入メリットと補助金受給の紹介、家庭用では低コスト専用料金や金沢市による補助金等を紹介し普及を図っている。

小松ガス

家庭用では新築住宅を中心にハウスメーカーと工務店に対して省エネ性をPRしガスCGSの導入提案を継続

する。業務用、産業用についてはBCP対策をからめた提案営業を実施する。

越前エナライン

災害時に避難所として活用される施設等を中心に補助金制度を併せて提案活動を実施しているが、当社供給地域においては、CGSのニーズ自体が少ない。今後は公共施設、ビルの新築・建て替え等に提案活動を継続していく。

丹後ガス

当社のガスは輸送導管で80%パスカルの圧力であり、中圧導管はない。従って大規模CGS(中圧供給)はできないが中間圧(80%パスカル)導管の近傍で物件があれば供給できる(総合病院で中間圧ボイラーを中間圧で供給している実績有り)。

福知山都市ガス

異常気象による災害に備えて災害拠点施設への導入を提案するが、地方公共団体の財政難から新規および改修の予算がつかない。

長田野ガスセンター

産業用＝課題：業務用顧客・産業用顧客共にCGS導入の実績がない。施策：業務機会を利用して、省エネ・省CO₂・BCP対策などを切り口として訴求しPRを図る。

家庭用＝課題：国の補助金がなくなり、京都府内としても設定がない。新築時に設置したエネファームのアンコールに苦戦している(価格の高止まり)。既築住宅において給湯器から入れ替え提案をするものの、施工性・納期の面からなかなか進まない。施策：エネファーム料金を設定済み、ハウスメーカーや地場工務店への提案営業(レジリエンス機能、環境性)を継続していく。

大津市

ガス小売、機器販売事業展開がない。

大和ガス

近年多発している地震や台風被害等により、各エネルギーの分散化がより重要な課題であるとの背景から、各種補助金が手厚くなっている。

中でもCGSに関しては、災害時の電力確保の観点から特に注力されている分野であり、ガス事業者としても電力需要平準化としての機能も加え、より時代に合った商品であるとの認識を強く持っている。CGSは必要不可欠という商品ではないため、導入する目的、効果を明確にする必要がある。災害対策であるのか経済的効果であるのかを提案内容に織り込んでいる。提案先は病院・福祉施設、商業施設、工場等多岐にわたる対象があり、目的・効果に絞るインシャルコストとのバランスを取り、補助金も活用しながら提案を続けていく。

桜井ガス

家庭用CGSの普及は徐々に進んでいるが商業用・工業用のCGS普及拡大が課題。

河内長野ガス

業務用は工業・産業分野での企業誘致が進んでいない状況だが、省エネやBCP対策を切り口として既済顧客への導入提案を継続する。新築家庭用では大手ガス事業者と連携しモデルハウスへの提案を実施して採用率を上げていく。また既築家庭用では経年機器が古く宅への巡回を通じて、省エネや災害停電時のメリット等を訴求し情報獲得を目指す。

豊岡エネルギー

地元で設計・施工業者がなく導入に対してのハードルが高い。小規模の案件が多く補助金等の活用も進んで行かない。新築・既築の熱需要のある建物

が少なく有効に排熱が利用できる。資金難での更新時期の延長と縮小。

篠山都市ガス

普及が低迷しているため、新規物件や行政施設等への採用提案を強化し、新規採用の情報収集に努める。

伊丹産業

エネファームについては、ハウスメーカーと協力し新規設置を推進している。既済顧客への設置が進んでおらず課題となっている。

津山ガス

供給エリア内においてCGSの導入実績がなく、まずは提案できる顧客のリサーチが必要である。ランニングコストについても業務用・産業用CGS料金体系がないため、新設の必要がある。また電力自由化の影響で電力料金の値下り合戦が起きており、かなり厳しい状況。今後はまずCGSの優位性を理解してもらい導入につながる提案を積極的に行っていく。

福山ガス

業務用については50年の脱炭素社会に向け、まずはCO₂削減、さらに顧客の課題解決の手法としての提案を心掛けていく。

新規物件へは、BCP対策として施工提案を実施し基本設計へ盛り込んでもらう等の営業を行っている。既築物件では、電気・熱需要のバランスの問題により設置先が限られる。提案に至っても設置スペースの確保や費用捻出等の課題があり導入に至っていない。

自治体に対しては、過去に発生した災害時における停電対応型CGSの稼働事例を紹介し、避難所等への採用検討を提案している。

今年度から自治体の強靭化地域計画に、災害時において避難建物等に電力や熱を継続供給する多様なエネルギー資源の一つに「ガスCGS」が明記されたので、課題解決の一つの手法として提案している。

家庭用については今後もエネファームの勉強会などを開催し、エネファームの普及拡大をしていきたい。既済市場については現段階で積極的に販売できていない。今後は関連ジョブなどと勉強会を開催し既済市場へ販売して

因の島ガス

少子高齢化していく中でのCGSのメリットや優位性を見出すことが課題となっている。またCGSの仕組み等が浸透していないため積極的な広報活動を行わなければならない。

米子ガス

課題＝施工、設計事務所への提案、PR不足。施策＝空調提案等に絡めて提案するなど、プラスアルファとしてPRしていく。

松江市

業務用ではインシャルコストが高いこと、メンテナンスの費用や労力など、ネガティブな印象を持つ需要家が多く、更新されないケースがある。また、当局の供給区域内ではスケールメリットが生かされない規模の需要が多い。家庭用についても、インシャルコスト、設置スペースなどの制限、耐用年数など、熱・電気へのペーユーサーでしかメリットが出ない状況。

出雲ガス

供給区域内に電力や熱を必要とする産業、施設も少なく需要もないのが現状。電力の安定供給や分散型電源、または省エネの観点から積極的に取り組まなければならない事業であるが、インシャル、ランニング等の費用面の更なる低減など、経済的メリットを更に高める必要がある。

浜田ガス

CGS導入について、インシャルコストが高額なこともあり、燃料費や電気料金等の契約する価格によってコストメリットが大きく変化し、燃料費削減のメリットが必ずしも出るとは限らない地方においては経済性のメリットが出やすい物件が少ない。自治体も積極的にあたため、普及が厳しいのが現状である。施策として補助金を使った提案を行い、コスト削減提案を行っている。

久留米ガス

昨年度は、行政施設および飲食店でCGSが採用され工事が完了したが、本年度は導入予定がない。またBOS対応機器を採用されている顧客が少ないことが課題。工場や行政施設に対してBCP対策としての電源セキュリティ向上を訴求しながら、営業活動を継続していく。

大牟田ガス

工業用や医療用を中心に燃焼の提案と共にBCPの観点からCGSの提案を行っている。補助金を活用した提案。インシャルの低減化が課題。エネルギー診断やトータルソリューション提案ができるような要員のスキルアップが課題である。

高松ガス

CGSの実績はなく100%一般家庭(そのうち95%は公団の団地)のため今後も予定なし。

唐津ガス

地元での設置事例物件が少なく実績が伴っていない。導入に向けては、ガス料金の低廉化の検討とCGSの利便性等をPRし導入促進を図りたい。

宮崎ガス

課題＝CGSの課題は「認知度の低さ」と考える。案件ごとに提案はしているものの全体的な認知度はまだまだ低い。設計業者や官民の施設担当者等の関係者に対する情報の発信量が十分ではない。個人のみではなく、ガス業界全体としての発信が課題ではないか。

施策＝まずは官公庁向けの営業を強化したい。昨今の全国各地の災害でCGSの有効性は実証化されており、クロズアップされている。しかし地方の自治体の認識はまだ不足している実感がある。BCPや分散エネルギーの重要性は今や社会的に認識されているため、ここを追い風としたい。他地域の導入事例を積極的に発信し、施設建設や、改修の際はまずCGSを検討してもらうよう取り組み。

南日本ガス

CGSの導入案件が発生していないのが現状であるが、需要施設や設計事務所、建築業者に対し導入に向けたアプローチを実施し、CGSの認知度を高める必要がある。専門知識を習得し提案営業を行える組織及び環境作りを構築する。また、年間目標に織り込み、課題解決に向けて地道に活動を続けて行く方針である。

国分準人ガス

課題＝低コスト化、知識、技能習得。認知度アップ。施策＝家庭用の設置。省エネPRと提案営業のレベルアップ。

出水ガス

電気の知識が足りず、顧客以上に無知な面が出てきてしまう。専任の担当をつけて長期的な計画での、育成やノウハウの蓄積が必要である。

沖縄ガス

業務用・産業用・工業用の顧客へのCGS提案・情報提供の促進。設備設計事務所、設備業者、関連業者等へのCGSの提案・情報提供の促進。官公庁へのCGSの提案の促進。

③ガス空調の普及

東京ガス

環境負荷低減や節電ニーズに対応するため、2020年春より順次発売を開始した高効率ガス空調機器「GHPXAIR(エグゼア)III」や、ガスと電気それぞれの特性を最大限に生かしてエネルギーコスト削減に貢献する、日本初のハ

イブリッド空調システム (GHP+EHP)

など高効率機器の導入を推進していく。「スマートマルチ」は導入が進んでおり、地方都市ガス会社と連携した導入の取り組みも実施している。また、昨今のレジリエンスニーズによる体育館や病院、福祉施設等、機能維持が必要となる施設への空調導入に対応するため、停電対応型GHPを活用したソリューション提案を積極的に展開していく。加えて、顧客ニーズの変化に合わせた空調サービスを提供し、施設全体の環境負荷低減を実現していく。

大阪ガス

20年度は、新型コロナウィルス感染症拡大で一時的に機器更新計画の延期等で一時的に販売の伸び悩みが見られたが、下半期には持ち直し約47万台の販売となった。

21年度は、経年機の入替え需要は今後も増加傾向にあるものの、長期化している新型コロナウィルス禍による計画延期・見直しの影響が、相応に顕在化する想定され、前年計画比8%となる約42.1万台を目標としている。

東邦ガス

ライフサイクルコストの低減や停電対応型GHPの導入によるレジリエンス向上等の訴求と省エネ提案を組み合わせ、高効率機器の新規導入やリプレースを推進していく。

西部ガス

節電や電力ピークカットなど、顧客のニーズに合わせた提案を行うとともに新築物件への導入を促進するとともに、既設空調設備の点検やメンテナンスサービスを通じたタイムリーな更新提案により取組を図っていく。

京葉ガス

電気との競合に加えて国内外における脱炭素動向によりこれまで以上にGHPの採用は厳しい状況にあるが、CGSの販売促進同様、停電対応型のGHPによるエネルギーセキュリティ向上(BCP対応)、電力ピーク削減効果等の訴求により販売促進を進める。

北海道ガス

設備更新時期を迎える建物を出し、ターゲットを絞った燃焼営業を実施。顧客との良好な関係を継続させるための付加価値提供型営業に注力する。メンテナンスメニューの整備や遠隔監視システムの標準化といった総合エネルギーサービスを提供し、顧客の省エネ行動を推進し満足度を高めることでGHPの普及拡大を目指す。

広島ガス

地域再開発事業、大規模造成等での大型業務用物件を中心に、普及が伴っていない。電力の小売全面自由化に伴い電力コスト削減メリットが薄れているため、電気空調機との競合が激化しており、総合エネルギー提案が一層、重要となってきている。ランニングコストやコージェネの排熱利用空調の提案、超高効率型のGHP発売等により、省エネ、省電力を含むトータルなメリットを訴求した、営業活動を展開する。

仙台市

公立小中学校へのGHP導入について、2年前から事業を進めてきた小中学校普通教室におけるエアコン設置が全て完了し、本格稼働を開始した。本格稼働に伴い、空調室外機の運転時間を継続的に調査し、適切なメンテナンス計画を構築するための基礎資料とする。

今後はBCPの観点から自立起動型のGHPを災害時に避難所となる小中学校体育館への導入提案を図っていくほか、私立学校へのGHP導入を戦略的に進めていく。また同時にストック防衛のための既設ガス空調導入物件への巡回自治体の認識はまだ不足している実感がある。BCPや分散エネルギーの重要性は今や社会的に認識されているため、ここを追い風としたい。他地域の導入事例を積極的に発信し、施設建設や、改修の際はまずCGSを検討してもらうよう取り組み。

北陸ガス

ガス空調のストック容量が増え、経年に伴う更新需要の確実な獲得が課題である。レジリエンスを訴求した停電対応型GHPや、新たに導入予定の遠隔監視サービス等をPRし、ストックの維持に注力していく。

静岡ガス

省エネ・ピークカット効果を訴求する従来の空調営業に加え、静岡ガス&パワーによる電力供給を絡めたハイブリッド空調の導入提案により、新規導入営業および更新時期を迎える機種のリニューアル営業を進め、ガス空調の普及に注力していく。

四国ガス

猛暑・寒波・悪天候による太陽光発電の発電量低下・非効率な石炭火力発電所の廃止・原子力発電所の停止等電力需給逼迫の要因はさまざまであり、最大需要電力を引き下げることが節電効果の高いガス空調について、初期投資の高価な部分は各種補助事業を利用し、料金メリットを最大限に活用し普及に努める。近年風水害による被害が多発し、ますます防災の意識が高まっているため、BCP対策強化として電源自立型GHPを主体とする提案活動も推進する。

東部ガス

課題＝メンテナンス体制の充実、インシャルコストの低減。施策＝メーカーや地域の空調業者等との連携強化。修理、メンテナンスにおける自社内的一次対応要員の育成。補助金の活用などによる工事やメンテ費用の低減。自由料金の活用。

ザラエナジー

電力全面自由化以降、電力競合激化によりガス空調のランニングコスト優位性が目減りしたこともあり、更新営業や避難所指定されている体育館、集会所等への新設提案時に停電対応型GHPによって防災機能強化を訴求していく。

武州ガス

ガス空調は大幅に消費電力を削減できるため、それによるランニングコスト低減や節電効果を顧客へ訴求していく。特にGHPの導入により、電力のピークカットや電気設備のコストダウンが図れる物件に対して積極的に営業していく。

経年機器を使用する顧客に対しては、最新の高効率機器へのリプレースにより得られるメリットの提示やリースによる初期投資の低減を提案することで、計画的なリプレースを促す。今期においては空調の更新時期を迎える顧客も多く、顧客のニーズに合わせた効果的なりプレース提案を推進する。停電時でも稼働し発電もできる機種は、BCPに関心が高い顧客の施設や災害時の避難拠点に最適であり、対象とする顧客へ導入を提案していく。

山口合同ガス

電気式と比較してインシャルコストが高く、メンテナンスコストの負担や電気料金の低廉化によって、ランニングコストを含めたトータルメリットの訴求がしづらな状況となっている。エネルギーサービスやリースによる導入提案や、停電対応型GHPによる付加価値提案を行っている。設計事務所等への営業、提携を強化していく。

大喜ガス

エネルギー間の競合は厳しさを増しており、「ランニングコストではガス空調が優位」とは言えない案件が増えている中、次の施策を軸に普及を促進する。自立発電型機器、リース等初期コスト低減策の提案。レジリエンス補助金(災害対応)事業への支援補助金の活用。停電対応として、体育館や高齢者福祉施設などへ自立発電型GHPの提案、補助金制度の活用を行い、顧客の実感・要望を踏まえ、最適なガス空調システムを提案できるよう訴求を継続する。

日本ガス

更新時期の顧客にはメリット享受を再認識してもらうために、ライフサイクルコストの検証提案を行い、スクイモートサービスやエネルギーサービスによる付加価値提案も合わせて行うことで継続使用を勧める。

新築・建替を計画している顧客や設計事務所には顧客の要望をヒアリングし、ニーズに応じたバックやエネルギーサービスの提案を行う。行政にはレジリエンス機能を強化する電源自立型GHPによる付加価値提案を行い、学校教室や体育館への提案を進める。

岡山ガス

小中学校の普通教室へのGHP導入でガス空調は順調に推移している。今後は学校の体育館や特別教室への導入に向けて自治体担当部署への提案を強めていく必要がある。

民間の新築物件においては、設計事務所等のサブ業者との接点をさらに強化し、物件情報の早期収集と提案に注力していく。昨今注目されている災害時のBCP対策として、停電対応型のGHPおよびCGSをツールとした提案を行っている。

また、既存の顧客については、多くの吸収式冷水機およびGHPが更新時期を迎えている。顧客への訪問を強化し、ヒアリングを行っていく。そうすることにより、更新のタイミングを逃すことなく確実なガス空調で更新することにより顧客の取組に努めていく。

東彩ガス

公立学校への空調導入は、区域内の小中学校で一般・特別教室への都市ガス導入が進んでおり、体育館等非常災害時のための避難所対策として先進事例等の紹介、初期投資の低減等を各行政へ提案していく。

GHP設置需要家は、リプレース時に的確な提案営業を行い災害時対応が可能な停電時自立型の機器のPRにつとめ電気へのスイッチ防止を図るとともに環境負荷低減を進める。

旭川ガス

GHP導入によるランニングコストメリットを説明した中で、新設物件に対してGHP導入を提案する。経年GHPの取り換えを促進し、各メーカーのメンテナンスを充実させていく。

滝川ガス

課題＝電気(GHP)との比較になるが、インシャルコストが高くなること。また、点検、メンテナンス費用が高いことがあげられる。かつては暖房面アドバンテージがあったが、EHPの性能が向上し差は縮まっていると思われる。今後、電気料金の変動により市場の変化が懸念される。

施策＝当社は日本の中でも極寒のエリアなので、暖房面での優位性を押し出し、毎年何件かGHPを採用してもらっている。メンテナンスの体制を確立し、自立型の提案等、災害対策を含め普及を推進しよう提案続けることが重要と考える。

岩見沢ガス

設計事務所、建築業界へPR活動を強化し、環境性に優れた天然ガスや省エネ機器、低コストを含めた提案力強化を図る。

苫小牧ガス

現状発電機能付きGHPに特化した料金メニューを持っていないため、空調関係の料金メニューの見直しを急務。企業のBCP対策にもなり得る発電機能付きGHPの普及を目指す。

帯広ガス

当社ではGHPにかかる電力を内蔵の発電機で発電できる機器を設置した場合に適用される発電型GHP料金と高効率吸収式温水機を設置した場合に適用される業務用省エネ料金の提案で業務用新築・既築物件において普及採用を伸ばしていきたいが、今後は高効率タイプGHPに対応した料金プランが必要となってくる。

また、13馬力以下の小型のGHPの促進やそのための提案プランの確立、また補助金等を活用した提案や自治体との協力により非常用発電機(電源自立型)GHPの採用に向けたい取り組みが課題。寒冷地にある当社は、夏と冬、ガス使用量の差が大きくなってきている。このため、空調による需要開発・普及は効果的なガス供給設備計画においても非常に重要になっている。

室蘭ガス

既築物件に対する巡回営業を強化し空調需要の新規獲得を目指す。新築物件に対する情報収集にも力を入れ、管理会社・設計事務所等への空調設備の導入提案を進める。また、既存空調のリプレース提案を実施し空調需要を維持する。

弘前ガス

市内は夏場の需要が少ないため、学校空調は電気を採用された。小規模の場合、インシャルコストの価格差あり。避難所への停電対応も提案。

十和田ガス

経年機器については数年前から更新の提案を行っているが、多大な費用を要するため、機器が使えなくなるまで更新してもらえない現状だ。しかし、小売り自由化を機に新料金プランや社内補助金制度を提案した結果、新規物件や経年機器更新の成約件数が少しずつ増えている。

今後は、公的補助金制度の活用や新機種の高効率な特性等を説明するとともに、新機種への更新や新規導入事例についても、コストを含めた事例紹介を行いガス空調の普及に努める。

黒石ガス

東京の担当者が空調設計をするという事が採用されている。地方との認知度に差があると思う。今年度、当社供給のガス空調が1件竣工した。これも事前に東京都の設計担当者から問い合わせがあったものであった。黒石市の人口は減少傾向にあり、駅前からスーパーが1店舗撤退した。今後のガス空調の需要は不透明。

花巻ガス

既存のGHP使用先の機器更新だけでなく、現在EHP使用先へのPRを行っていきたい。また、ガス空調燃焼更新の機会に他設備でも都市ガス導入を促進し、需要案件数の増加と販売量の増加を図っていききたい。

水沢ガス

店舗などについては、更新の際にEHPに変更するケースが多くない。また、ホテルなどはエアコンを客室ごとに設置する例もある。このことからガス