（12面から続く）

越前エネライン

学校施設等にGHPの提案を行っているが、各教室のベランダスペースに室外機を設置し、教室ごとに制御ができるEHPが採用される傾向がある。夏の電力デマンド対策としてのGHPの優位性を訴求し、ガス空調普及の取り組みを行っている。

すでにガス空調を使用中の顧客に対して、経年機器が増えていることから、定期的な営業活動等を通じて都市ガスの利便性をアピールし、他熱源空調への転換防止活動を行っている。

敦賀ガス

既需要家においては空調設備が必要なほど大きい建物が少なく普及がなかなか進まない。新規に建設予定されるホテル、商業施設に取り込んでいただくよう、新規建設情報等が入ってくればすぐに設計事務所等に訪問、セールスを行っている。

丹後ガス

舞鶴の公共施設は重油だきの冷温水機がほとんどである（舞鶴市役所は重油だきから13Aに昨年度ようやく燃料転換した）。

福知山都市ガス

公共物件ついては、一定規模以上の物件でGHPの採用があるが、民間物件はイニシャルコストの面からEHPになることが多くある。老朽化しているガス空調機器の取り換え営業を行いガス空調の継続を図る。

長田野ガスセンター

新規提案に加えアンコール案件が増えている。引き続き、電力のピークカット、負荷平準等をアピールし、ガス空調の採用に向けて注力していく。

大津市

ガス小売、機器販売展開がない。

大和ガス

省電力や省エネルギーなどのガス空調が持っている性能を正確に理解し、提案できる人材をより多く育成することが必要である。ユーザー側からの視点で、ランニングコストの低減や電力デマンド削減を効果として見える内容とエネルギー平準化に寄与する面を両立させた提案を目指す。また、学校等公的施設への導入実績が積みあがっていることをアピールポイントの一つとして民間施設へも展開し、幅広い業種への提案活動を充実させていく。

五条ガス

当社のような小さなガス会社は、地域内に大型施設などが少なく、空調設備等の普及となるとなかなか難しい。既存のガス空調使用顧客への早めの設備入れ替えの案内等でアピールし、離脱を防ぐのが最優先。

桜井ガス

GHPによる小規模のガス空調は少ないが増加している、大規模なガス空調（吸収式）の採用が課題。

河内長野ガス

新規物件の情報が乏しい状況であるが、大型店舗の進出や業務用施設の改修情報等、提案機会を逃さないよう既存顧客への定期訪問やエリア巡回等による情報収集活動を進める。GHP設置顧客からのメンテコールへの速やかな対応、経年時期を迎える顧客へのリプレース提案の徹底を継続する。

豊岡エネルギー

地域の特色として、新築の案件がほとんどない。既築の他燃料案件では基本的にエネルギーの転換提案を行っているが同一のエネルギーでの更新になることが多い（GHP→GHP、EHP→EHP）。

都市ガスのエリアが狭いため、官公庁からも同一のエネルギーでの対応を求められることが多く、基本設計は電気になっている。資金難で更新時期が延長されることが多い。

篠山都市ガス

20年度で、供給エリア内の市立小中学校（普通教室と特別教室）へのガス空調導入が完了した。本年度は、災害時、避難場所に指定されている体育館、集会所等へのガス空調導入提案を再度強化する。

伊丹産業

補助金制度を利用し、公共物件の採用を目指している。既存の機器も経年劣化が進んでおり、併せて更新の提案をしている。今後も施設担当者と面談を行い、提案を続けていく。

津山ガス

経年機器をピックアップし、更新提案を積極的に実施している。内容的には補助金・電力のピークカット・BCP対策を含めた提案を行っている。しかしイニシャル・ランニングコスト面での課題があるため、メンテナンス費とガス料金プランの見直しを検討中。

福山ガス

新規物件において、自治体では小中学校の教育環境の改善として都市ガスエリアでのガス空調採用や避難所指定の新築体育館へのガス空調の採用がある。民間では、個別空調方式でもさらに細かく空調が可能な電気式パッケージエアコンの採用が多くなり、ガス空調の採用が少なくなりつつある。

更新物件においては、設置時期の古いものから優先的に提案を実施し、予算取得まで継続的な提案を行い、引き続きガス空調の更新を進めている。

公共施設の更新では再度ガス空調の更新に至るが、民間の更新ではイニシャルコストおよびメンテナンスコストが安価な電気式への更新が増してきた。BCP対策として災害時でも使用可能な停電対応機や発電機能付等の付加価値のある更新提案を行っている。

因の島ガス

新規物件が少ない中でのリニューアルの提案方法が課題となっている。早期のリニューアル提案で補助金制度の提案やリース等を紹介し、災害対策に自立型の提案等を行っている。

米子ガス

課題＝電気との比較提案資料の活用不足。コロナ禍における新たな提案手法の構築。施策＝施主、設計事務所へ定期訪問提案。リプレース提案の徹底。

松江市

EHPと比較して、初期導入コストが高いこと、定期点検や定期部品の交換などのメンテナンス費用がかかることが課題となる。

出雲ガス

福祉施設、医療機関、商業施設、会社事務所などをターゲットとし、設計事務所等への営業強化が必要。

地方事業者にとって、イニシャル、ランニングともにEHP等に対抗するには限界があり、設計段階でEHP等仕様が標準化しているのが現状である。

GHP等のリプレースについても費用面からEHPにシフトされるケースが多い。今後は、既存の需要家との連携を密にし、各省庁の補助金を積極的に活用し、また、環境性を前面に出し、ガスに対する顧客の理解を得ながら提案営業を行っていく。

浜田ガス

個別空調が主流のこともあり、EHPと比較しイニシャルコストが高額な点、定期メンテナンス費用が必要なことで、費用対効果が見えにくい。施策として災害時の空調維持（BCP対策）を中心とした提案を行っている。

久留米ガス

ガス空調更新の引き合いが増えてきている。昨今のネットゼロエネルギービル（ZEB）化・省CO_2推進の普及拡大により、ガス空調の更新を進められるよう、ランニングメリットや省エネ・節電を提案することでガス空調での更新を目指す。

大牟田ガス

大・中規模施設への新規、燃料転換によるガス空調提案を実施している。既存の顧客には、更新時期を見据えた訪問、提案を確実に実行することで離脱防止を図っていく。また、高効率ガス空調機器の案内も実施。CGSの提案と同様に、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

顧客の100%が一般家庭（そのうち95%は公団の団地）であるため、実績なし。

唐津ガス

唐津地区の小中学校が空調を導入したが、現状はEHPばかりである。今後の課題は、EHPとGHPのメリットを生かし、併用して提案すること。

宮崎ガス

課題＝ガス空調の場合はメンテナンスが発生するため、そこを含めたコストの低減。既設顧客との関係を維持し、機器更新情報の早期把握と迅速な対応。施策＝当社管内でも市内小中学校へのGHP導入が実施された。停電対応型機器の導入もあり、電源の二重化等のレジリエンスの意識も高くなっている。今後、補助金を活用した私立学校、民間企業への提案を積極的に実施する。

南日本ガス

公共建物などの電気式からガス式への転換実績があるが、新設建物への電気式の設置事例が多く発生しているのが現状である。既存設置先だけではなく設計事務所、設備会社との関係構築を行いながら、ガス空調の導入に向けた理解を得ることが必要である。提案力の向上と補助金活用を切り口に営業展開して行く方針である。

国分隼人ガス

課題＝低コスト化、知識、技能習得。認知度アップ。施策＝ガス空調のランニングコストの良さと環境への良さのPRと見込みの顧客へ提案営業。

出水ガス

ガス空調は設計段階でどうしても電気空調に流れてしまう傾向にある。メンテナンスの体制や、商品への理解がまだ不十分な感がある。

沖縄ガス

新設・既設物件へのガス空調へのリプレース提案。既設物件へのガス空調のリニューアル提案。設備設計事務所、設備業者へのガス空調の提案。

官公庁へのガス空調の提案。定期巡回訪問による接点営業の強化（電化への離脱防止）。

④燃料転換の取り組み

東京ガス

天然ガスの長期的な経済性・環境面での優位性を理解してもらうとともに、エリアの拡大による油やLPG、石炭等から天然ガスへの燃料転換を推進していく。

大阪ガス

従来から培ってきた燃焼技術、省エネエンジニアリング力、既存の技術を個々の現場に適応させるカスタマイズ力などを駆使し、顧客に工業炉、ボイラーの高効率化などを提案。油のみならず、電気炉など他エネルギーからの燃料転換を進める。今後もガス設備の省エネ性、環境性、利便性などについて顧客に提案し、天然ガスへの燃料転換を進めていく。

東邦ガス

脱炭素への段階的な移行を進めるべく、当社の燃焼技術を生かした高効率バーナーの提案、省エネ診断を通じた改善効果の深掘りなどを通じ、油やLPGなど他燃料からの燃料転換を推進する。

西部ガス

政府が2050年の温室効果ガス排出ゼロ目標を掲げたが、次期エネルギー基本計画で、天然ガスがどのように位置付けられるかを重要視している。

30年までの10年間は「脱炭素社会」を実現する移行期であると考えており、この期間に二酸化炭素（CO_2）を極力低減させておくことが極めて重要になってくることから、CO_2排出量の少ない天然ガスが果たす役割は大きなものになる。

当社グループは、中核であるガスエネルギー事業において、天然ガスや分散型エネルギーシステムの普及拡大による低炭素化の取り組みを引き続き進める。50年の「脱炭素化」の実現に向けて、メタネーションなどの新たな取り組みの検討や、再生可能エネルギー事業の拡大を推進していく。

京葉ガス

対象となる需要が限定的な中、国の補助制度変更の影響によって厳しい状況にあるが、都市ガスの環境性、中圧供給によるエネルギーセキュリティー向上等の訴求により、引き続き、燃料転換の促進に努める。

北海道ガス

燃転ターゲットとなる路線・エリアを選定し、導管延伸を実施。16年度から30年度までに100億円超の投資を行い、約330㌔㍍の導管を敷設予定。地下鉄駅周辺など都心部を中心に普及率80%を目指す。

家庭用＝顧客属性を踏まえ、ターゲット毎に優先順位をつけてアプローチするとともに、北ガスフレアストと連携した地域密着営業を実施する。また、エネルギーマネジメントサービス（EMINEL）の既築物件への導入営業を本格的に開始する。

業務用＝設備更新時期の中小規模ビルの燃転獲得を目指す。

提携飲食店（北ガスグルメパートナー）の拡大活動を通じて、コロナ禍にある顧客を応援し、関係を強化していく。食品関連工場の設備増強や産業団地など中型業務用のガス開発物件へのアプローチを強化し、事業継続計画（BCP）強化を切り口として天然ガス導入を提案していく。

広島ガス

家庭用＝給湯暖房システムや暖房器等のガス機器の環境優位性を最大限に訴求する提案営業や省エネルギー政策に対応したネットゼロエネルギー住宅（ZEH）提案営業の強化を図るとともに、都市ガスとLPガスの協働営業による効率的な営業活動を展開すること等により、家庭用販売量の維持・増量に努め、未普及地区や低普及率地区への営業強化等を行い、天然ガスの普及拡大を目指していく。

業務用＝コージェネレーションシステム（CGS）、GHP等、BCPと防災に寄与するエネルギーシステム提案、省エネ・省CO_2の提案など、顧客ニーズに沿った営業活動の推進により、燃料転換・新規物件の獲得を進めていく。また、未普及地区や供給区域外も含めた広域圏での新規需要開拓の強化を行う。

仙台市

昨今の各企業における環境への取り組みがさらに加速していることを受け、主に石油系燃料設備の更新を的確に捉えた都市ガス化提案が重要と考えている。都市ガスへの燃料転換は、事業者における脱炭素社会に向けた取り組みの一助になること等の情報発信を行う。また、設備更新機会を逃さないようにいかに情報収集するかが重要であることから、今後も顧客巡回を強化し提案を行っていく。

機器更新による燃料転換に留まらず、エネルギーの最適化を図るためエネルギー診断にも取り組みエネルギーのトータルコーディネートを目指していく。

北陸ガス

これまでの燃料転換により潜在需要は年々少なくなっており、大きな物件では種々の事情によりガス化が困難な需要が残るのみである。社会情勢の変化や業界動向を注視し、タイムリーな提案を行っていく。小規模物件では、直着（近隣にガス導管が通っている状態）のLPG転換営業を継続的に行っていく。

静岡ガス

家庭用分野においては、CRM（顧客関係管理）活用をはじめとしたデータ分析により効率的な獲得を行う。業務用分野では、開拓余地があると想定される小口商業用分野とまとまった需要が見込める工業用分野において、計画的に導管を延伸しながら開拓していく。さらに、従来からの高効率機器への更新提案といった省エネや環境性を訴求する燃転提案に加えて、電力も絡めた付加価値の高い燃料転換営業を推進していく。

四国ガス

熱需要の大きい工場が集中しておらず、大規模な新設本管の延長は難しい。しかし、「2050年カーボンニュートラル宣言」以降、さまざまな顧客よりCO_2削減に対する要望が多く聞かれるようになっている。削減効果の訴求・省エネ診断・負荷計測の実施・補助金等を活用し、熱負荷の規模を問わず、積極的に顧客への提案を実施する。また、レジリエンス向上に貢献できるCGSの提案やメーカーに協力いただき各種熱処理炉のガス化などにも取り組む。

東部ガス

課題としては、他燃料との競合やニーズを捉えた提案、イニシャルコストとランニングコストの低減がある。

またその施策として、省エネや技術的課題解決等の個社対応の強化（ソリューションの提供）、補助金の活用などによる工事やメンテ費用の低減、高圧電力とガスを組み合わせた提案や自由料金の活用を進めている。

サーラエナジー

蒸気ボイラー転換については、省エネ診断によるエネルギーの見える化、省エネルギー提案を通したライフサイクルコスト低減活動や各種補助金を活用したイニシャルコスト低減提案を強化し、更新タイミングを逃さない燃料転換を推進。

武州ガス

大規模な工場等においては、省エネ・省CO_2対策が取られ、燃料の天然ガスへの転換も進んでいる状況にあり、当社も広域にわたり積極的に導管延伸を行ってきた。今期はこれまで導管延伸した周辺の顧客の燃料転換が図れる見込みになっている。

一方で、中小規模の工場などではガス配管工事や都市ガス仕様への機器改造工事などの初期投資が課題となっており燃料転換が進まない状況も多くある。このような顧客に対して、天然ガスの環境性や管理の容易さ、料金の安定性を訴求すると共に、補助金の活用に併せてエネルギーサービス、リース等を提案していく。

山口合同ガス

山口市小郡地区に導管を延長し、19年に供給を拡張した。

約2500戸の需要家に向けて燃料転換の勧誘を行い、都市ガス普及に努める。既存エリアでは電気温水器の経年更新を考えている顧客にガス化を提案し、燃料転換を推進していく。

大多喜ガス

産業用・業務用分野については、他燃料価格との価格差は縮小傾向であるものの、都市ガスの経済性は依然不利な状況にあり、顧客にとって天然ガス化の優先度は高くない。

高効率機器導入や、高度利用（排熱利用、高効率バーナー採用など）による省エネ・省CO_2を実現するとともに、脱炭素志向の社会環境に移行する方向性のなか、電化システムでの代替が難しい熱利用の分野等で、早期にCO_2排出を低減できる役割を果たす都市ガスの優位性を提案し、燃料転換を促進する。

日本ガス

都市ガス供給地区の市場調査を実施。都市ガス化率の低い業種に対し重点的に巡回提案を進める。LPGを利用する顧客へは、メンテナンス付き厨房機器リースや理美容、歯科医院向け乾燥機キャンペーンの継続提案を行い、電気提案とあわせて進める。油燃料を利用している顧客へは、更新時期の油タンク設備を保有している顧客を中心に、料金メニュー適用による経済性、省エネ支援提案にて交渉を進める。

岡山ガス

産業用需要に関しては、新型コロナウイルスの影響によって、顧客の生産量の減少をうけ、設備投資が先送りとなるケースが発生している。しかし更新時期は必ずくることから、そのタイミングを逸することなく最適な燃料転換提案を行い、新規需要の獲得を目指す。また、周辺の家庭需要の燃料転換も期待されるため、家庭用営業部署と連携して大口周辺のエリア拡大を計画していく。

東彩ガス

工場等の増設や既存の重油やLPG等のボイラーの更新時期を捉え、既存燃料の貯蔵スペースの有効活用や維持管理の省略化といった利便性や安全性、CO_2排出抑制にもつながる環境性等のメリットを提案していく。

圏央道や東埼玉道路といった主要幹線道路沿線に開発予定の造成地、工業団地に向けて天然ガスインフラ情報を積極的に提供し確実に顧客を獲得していく。

旭川ガス

供給エリア内の大型物件の燃料転換はほぼ完了しており、中・小規模の物件に対しての燃料転換営業を促進する。イニシャルコスト軽減のためエネルギーサービスやリースを活用した提案を進めていく。

滝川ガス

課題は、地域的にプロパンガスが根付いているため、ガス料金は高いとの認識を持っている顧客が多いと感じられる。暖房系の燃転は営業から施工、引き渡しまで、それなりに手間と時間がかかることも多く、当社の社員もなかなかそこに時間を割けないのが現状。そのための施策として、都市ガス料金は高くないことを理解して頂き、導管新設路線等、計画的に営業し続けること、燃転を含めたリフォームを提案できるよう営業を推進していくことが重要と考えている。

岩見沢ガス

天然ガスの環境性や省エネ機器のPR強化や顧客への提案力やサポート力の強化を図る。

苫小牧ガス

苫小牧では東側の地域の宅地造成が活発であり、宅地造成を見込んだ計画を立てる。沿線上の顧客開拓と合わせ、相互的に取り組み導管効率を上げる。課題は、集合住宅の燃料転換が鈍いため、オーナー向けの説明会など継続的なPRが必要であること。

帯広ガス

カーボンニュートラルに向けた取り組みはこれからであり、具体的な検討はもう少し後になる予定。まずは足元を見つめ、ガスの安定供給のために経年管の入れ換えや製造設備の増強をしっかり行っていく。地域あってのガス会社であることを肝に銘じ、地域発展・貢献のため、何をするべきかを考え実践していきたい。

室蘭ガス

業務用について、価格の安定性・ライフサイクルコスト・省エネ・環境性等の優位性をPRし、主にA重油・LPGからの燃料転換の提案営業を進める。家庭用については、近年オール電化からエコジョーズへの燃料転換の提案営業を強く推し進めているとともに、設備会社等とアライアンスを組み、燃料転換を進める。また、灯油給湯器からのお湯需要獲得に向けた燃料転換も進める。

弘前ガス

ホテル等への給湯油だきボイラーから50号給湯器への更新を提案。

十和田ガス

当社顧客情報から石油機器設置時期や電化へスイッチした時期などの履歴を調べ、機器更新のタイミングを見計らって、お得な料金メニューを紹介しながら給湯や暖房用の燃転営業を行い、ガス機器の普及拡大を図る。経年本支管対策が今年度でおおむね完了となるため、来年度から未普及地区への導管延伸に取組み需要獲得を目指す。

八戸ガス

2年前に供給区域内のLPやオール電化の顧客を訪問し、当社の需要家への燃料転換を促進する部署を設立し、その部署を中心に燃料転換を進めている。また、昨年度導管延長を行った地区を中心に、近年伸び悩んでいる家庭用・商業用の顧客獲得へ向け、営業活動を行っている。

黒石ガス

導管の新設は、開発地区等のガス需要が見込まれる路線に限られている。

燃料転換は、給湯および暖房分野で若干あるが、灯油からのものがほとんどである。今後も小規模なものしか見込まれない。

電化の攻勢は相変わらずだが、自由化後のガス料金メニュー作成によりガス暖房の需要が増えつつあるのが救いである。また、ガス衣類乾燥機の普及が増加傾向にあり、メーカーによるテレビCMの影響力に助けられている。

花巻ガス

他熱源給湯機器の買い換え使用年数先をチェックし、イベントチラシ等を利用して都市ガスへの燃転を狙う。給湯機器燃転での機器販売には「燃転割引」とした値引き販売を行う。

水沢ガス

当社の供給エリアは低圧供給で、大口の燃料転換を提案するためには中圧などの供給圧が必要な場合がある。市立病院の移転・新築予定があり、中圧導管の新設を視野にいれながら病院にガスの提案をしていく予定だ。

釜石ガス

他燃料の温水ボイラー（給湯・暖房）を利用している顧客をリストアップして、ターゲットを絞り提案活動している。今年からは、カーボンニュートラルについて、冊子「2050年の未来」を活用している。特に30年の低炭素化に向けた天然ガスシフト等の話題を切口に、ガス業界の取り組みを主に自治体の担当者を中心に説明しており、新市庁舎建設も重なることから興味を持って聞いていただいている。今後、医療機関や対象機器所有の民間事業者の方々にも、有事の際の緊急対応機器の紹介も絡めたガス機器の優位性・有効性を訴え、「必要性」を感じてもらえるよう、普及活動に努めていく。また、一般需要家に対して、高効率で省エネルギータイプである最新のガス器具を紹介し、他燃料からの切り替え提案を継続していく。

にかほガス

昨年度、給湯需要拡大のため、新料金プラン「給湯切替割」を開始した。新料金プランをPRし、今年度も給湯分野での灯油・電気からガスへの燃料切り替えを推進していく。

由利本荘市

燃料転換を検討した際に、敷地内の内管部分の費用負担部分で導入を見送る顧客や宅地への引き込みをためらう不動産業者が見受けられる。

酒田天然ガス

現在使用中の他燃料機器が故障した際に取り換えの選択肢に入るよう定保をはじめとする業務機会において通年販促ツールを配布するなどしてPRに努めている。

燃転工事費総額に占める工事費（外注）の割合が高いため資機材費を極力安価で提供しているものの、ガス工事延長が長くなるほど獲得が難しくなる。特約料金（厨房+給湯+暖房か乾燥）の紹介を絡めランニングコストをシミュレーションするなどお得度を可視化する説明が効果的である。

業務用の潜在需要家では、燃料価格が最大の懸念材料だが、定期的な巡回・営業を行うことでガスの利便性や高い環境性能を理解してもらい、あわせて情報の収集に努めている。

鶴岡ガス

課題は、顧客の積極的な設備投資時期における燃料転換営業方法。その施策として、燃料コストだけにとらわれない、ガスの利便性、安全性、環境面においても優位なエネルギーであることを常に情報発信し、継続した提案営業と導入支援補助金等の情報提供に取り組む。

寒河江ガス

重油蒸気ボイラー使用からガス蒸気ボイラー使用に燃転した場合、ガス供給量の問題解決において、本支管のバイパス連結工事を行った経緯がある。さらに、ガス料金単価をかなり安く設定しないと顧客への提示ができない状態だった。設備投資の回収をかなりの年数で考えないと難しい状態にある。

庄内中部ガス

地域環境より、ガスより灯油が根強く燃転の計画通りには進まないのが現状だが、今後も灯油給湯器の修理ができることのPRを図り、修理実績を重ねながら将来の更新時期には「ガス」も選択肢にしてもらえるような展開を目指していく。

また、新年度に入り、燃料転換を目的に新料金メニューを設けた。今年度は、顧客の減少を昨年状況で維持し、今後は増加を目指して展開していきたいと考えている。

導管の新設状況等に関しては、経年管対応および新しく始まる下水道との共同埋設工事を中心に行っていく計画が今年度にあるが、新設延長工事は現実的に困難な状況にある。

庄内町

国産の天然ガスによるエネルギーの地産地消をPRし、燃料転換に取り組んでいく。

古川ガス

都市ガス供給が可能な燃転需要家をリストアップし、油だきボイラーに対するランニングコストとの比較と、都市ガスの効率の良さと補助金を活用した設備の導入を提案している。ボイラーメーカーと情報共有し、営業促進を図っている。

昨年度は、導管の延伸工事で増区した工業団地への供給で燃料転換を実現して顧客を獲得したが、本年度は他の工業用需要家への転換営業も行って顧客獲得を目指す。

石巻ガス

既設導管エリアの需要開発を行ったが、結果は芳しくなかった。築10年未満の電化住宅が約7割強と多く、比較的機器も新しいため現状困りごとや不満がないとのこと。今後の戦略として、衣類乾燥機など家事ラクの提案や停電時にも電気が使えるエネファームを提案していく。

大口の需要では、1社がA重油ボイラー更新時に都市ガスを採用してもらい、昨年12月から稼働した。まだ数件の案件があり、補助金を活用した提案を行っている。是非顧客獲得につなげたい。

塩釜ガス

震災時に既存ボイラーを補助金で復旧したため、規制（10年間）が残っているので、将来的な需要に向けての燃転営業を展開する。

福島ガス

産業用、業務用を中心に燃料転換を進めているが、案件が郊外にシフトしてきていることにより経済的なインフラ整備が厳しい状況にある。

若松ガス

当社では、介護施設や業務用需要家における、LPGや重油からの燃料転換に力を入れて活動している。また、導管の耐震化工事に伴う路線営業と並行して、都市ガス普及率の低い地域への導管延長による、LPGからの燃料転換を行っている。

昨年、一般需要家向けに都市ガス普及割引プランを作り、今まで以上に経済的側面からのアプローチも可能となり、多くの顧客に勧めやすくなった。また、ラク家事機器としてガス衣類乾燥機、レンタルファンヒーターなどの商材をオール電化住宅にも積極的に提案している。

課題は、燃料転換に関わる費用面であり供給を断念したケースもあった。都市ガスのクリーン性、安全性、安定供給をさらにPRすることで、多くの顧客に天然ガスのメリットを理解してもらい、今後の需要家拡大につながると考える。

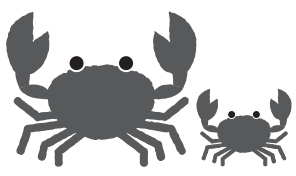
常磐共同ガス

家庭用の給湯需要においては、これまで積極的に推進し、おおむねガス化することができたのではないかと感じている。課題は、大口需要だ。油燃料に比べ、ランニングコストでメリットを出すことができない。そこで、補助金を活用した提案を継続的に行っている。

新発田ガス

燃料転換については、提案時に経済合理性が求められ、延伸が長い物件も多く、投資回収効果を検討しなければならない案件が増えてきている。今後は各種補助金活用によるコスト削減の提案や、潜在需要開拓を踏まえた導管効率を上げる敷設計画の立案が求められる。

越後天然ガス

課題は、潜在需要家の洗い出しが不完全であることや他燃料との価格差（A重油）、最近は下落の兆しがあるがLNGの高騰だ。そのための施策として、潜在需要家のリストアップ化を進めている。

（14面に続く）↗