

2011年4月4日

2011年度事業計画について

当社では、「2008中期経営計画 Progress2020」策定から3年が経過し、その間、天然ガス転換作業の完遂、経年管対策等の安全高度化の推進、お客さまへのワンストップサービスを実現する「北ガスフレアスト」による家庭用営業の強化、石狩 LNG 基地建設工事の推進をはじめとする天然ガス供給基盤の整備等、計画達成に向けた諸施策を着実に進めてまいりました。

一方で、低炭素社会の早期実現に向け、とりわけ石油依存度が高い北海道においては、天然ガスが果たす役割は非常に大きいものと考えます。

こうした状況を踏まえ、2011年度につきましても、当社事業の根幹である安全高度化の着実な推進を図りながら天然ガス供給基盤整備を進めるとともに、天然ガスの普及拡大を加速させるべく営業諸施策に積極的に取り組んでまいります。

なお、本計画は東日本大震災の影響を織り込んでおりません。

また、新中期経営計画（2011～2015年）につきましては、東日本大震災の影響等、当社を取り巻く事業環境の変化を見極めた上で発表させていただきます。

I. ガス販売量と設備投資計画

■ ガス販売量

		2010年度見通し	2011年度計画	対前年増減率
お客さま件数		556,781	550,664	-1.1%
万 ガ ス 販 売 量 （ 百	家庭用	125	129	+3.2%
	業務用	311	316	+1.6%
	小計	436	445	+2.1%
	卸売り	4	5	+25.0%
総合計		440	450	+2.0%

熱量：46.04655MJ/m³

■ 設備投資計画

(百万円)

	2010年度見通し	2011年度計画	対前年増減額	主な内容
土地・建物	55	761	+706	
製造設備	4,474	3,824	-650	石狩 LNG 基地建設 等
供給設備	7,311	7,983	672	導管網整備 等
業務設備	277	453	+176	
合計	12,117	13,020	+903	

II. 主要な取り組み

1. 「安全高度化に向けた取り組み」の確実・迅速な推進

1) 経年管対策の推進

①ねずみ鑄鉄管対策の完了

ねずみ鑄鉄管対策については、これまで北見地区（2008年度）、函館地区（2009年度）、千歳地区（2009年度）、小樽地区（2010年度）の対策を完了（全社進捗率：約94%）しております。

今年度につきましては、札幌地区の対策（対象延長：約4km）を完了させ、全社の対策完了を目指します。

②白ガス経年埋設管対策の推進

保安上重要とされている建物の白ガス経年埋設管対策についても、2015年の完了を目指し、引き続き取り組みを着実に進めてまいります。

2) 安全型消費機器・設備の普及促進

下取り制度の活用や各種キャンペーンの実施など、不完全燃焼防止装置のない半密閉式の湯沸かし器や風呂釜を対象に、安全機器への買い替え促進に取り組んでいます。昨年度末までに、対策完了率80%を達成し、今年度は4000台を目標に取り組みます。2012年度までに対策完了率概ね100%を目指し、引き続き取り組みを進めてまいります。

3) 地震等非常災害対策の推進(ガバナ遠隔監視制御システムの稼働)

地震等の非常災害発生時の二次災害防止および早期復旧を目的に、ガス導管網の被災状況把握と被災地区のガス供給停止を速やかに行えるよう、2008年度から整備を進めてきたガバナ遠隔監視制御システムについて、今年度から運用を開始する予定です。

2. 天然ガスによる省エネルギー機器・システムの普及拡大と地域深耕営業の強化

1) 「ガスマイホーム発電」新製品の市場導入

今年度から環境性・経済性に優れた新しいタイプの家庭用コージェネレーションシステム「エネファーム」と「コレモ」を市場導入し、天然ガスの訴求力を高めるとともに、新築一戸建住宅の天然ガスセントラルヒーティングのシェアアップにつなげてまいります。

「エネファーム」(家庭用燃料電池) パナソニック製

「エネファーム」は、天然ガスから取り出した水素と空気中の酸素を化学反応させて発電し、そのとき発生する熱を給湯に有効利用します。従来方式^{※1}と比べて、年間のCO₂削減効果は約1.5tで、光熱費は約6万円節約できます^{※2}。本年8月から発売を予定しており、2年間で150台を販売する計画です。



「コレモ」(家庭用ガスエンジンコージェネレーションシステム) アイシン精機製

「コレモ」は、省エネ型給湯暖房機「エコジョーズ」と組み合わせて使用します。暖房を使用すると自動的にガスエンジンを稼働させ発電し、そのとき発生する排熱を利用してセントラルヒーティングを行います。従来方式^{※1}と比べて年間のCO₂削減効果は約1.0tで、光熱費は約4万5千円節約できます^{※2}。本年5月から発売を予定しており、2年間で150台を販売する計画です。



新発売の「コレモ」(右)はすでに発売されている「エコジョーズ」(左)を組み合わせ使用。エコジョーズは屋内に、コレモは屋外に設置します。

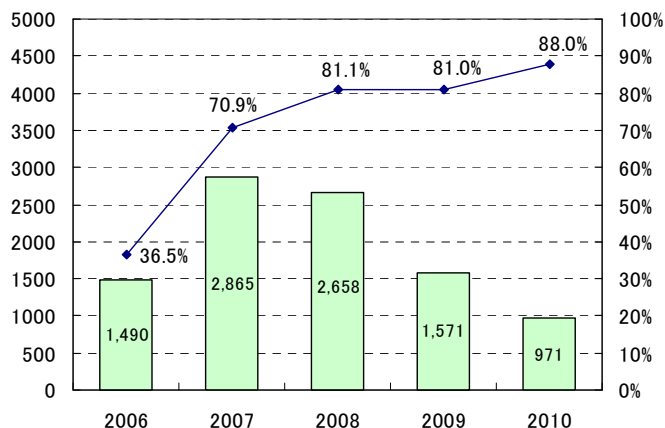
※1：電気は火力発電所から供給し、給湯と暖房は当社の都市ガスを用いた給湯暖房機（非潜熱回収型）から供給する方式
※2：4人家族で調理・給湯・暖房にガスをご使用の場合のモデル

2)天然ガスセントラルヒーティングのシェア維持と普及拡大

①分譲マンション市場

札幌市内の分譲マンションにおける天然ガスセントラルヒーティングの採用シェアは 2008 年度以降 80%を確保し、2010 年度につきましては 9 割に迫るまでになっています。今年度も引き続き最大限のシェア維持・拡大を目指してまいります。

■札幌市内分譲マンション熱源獲得戸数とシェア(年度竣工ベース)



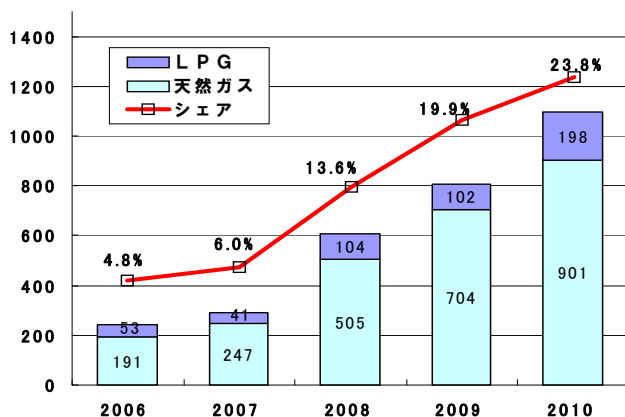
■集合住宅獲得戸数(全社)

	2010年度 (実績)	2011年度 目標
分譲MS	971	1,200
賃貸MS	877	740
合計	1,848	1,940

②新築一戸建市場

札幌市内の新築一戸建住宅における「エコジョーズ」をはじめとする天然ガスセントラルヒーティングの採用シェアは約 24%となり、そのシェアも確実に増えています。今年度については、「エネファーム」「コレモ」といった新製品を新たに戦略商品として加え、新築一戸建住宅における天然ガスセントラルの更なるシェアアップを図ります。

札幌地区新築一戸建住宅における
ガス給湯暖房システム採用戸数とシェア
(LPGを含んだ北ガスグループのシェア)



■戸建住宅獲得戸数(全社)

	2010年度 (実績)	2011年度 目標
新築	1,236	1,500

3)北ガスフレアストによる需要開発営業の強化

昨年 1 月に設立した地域総合チャンネル「北ガスフレアスト」と当社営業部門に立ち上げた専門組織による既築一戸建住宅のガス化営業を強化していきます。「北ガスフレアスト」では、昨年度に引き続きお客さまのご要望の聞き取りやガスに関する情報提供を行う「ふれあい巡回」を実施し、お客さま一人ひとりと信頼関係を構築してまいります。

3. 業務用分野における営業強化

1) 燃料転換と提案営業の積極的な推進

今年度も引き続き、重油から天然ガスへの燃料転換やコージェネレーションシステムをはじめとする省エネルギーシステムの導入、さらには空調機器のリプレース時期に合わせた提案営業を積極的に進めてまいります。

2) LNGサテライト供給の提案営業活動

2012年12月の石狩LNG基地の稼働を見据え、都市ガス導管網が整備されていない地域での大口需要をターゲットにした「LNGサテライト供給」についても積極的な提案営業を行います。

3) 小口業務用分野での営業強化

小口業務用については、「涼厨」等のエコ厨房機器をご利用のお客さまを対象に適用される新料金メニュー「eco厨」を設定し、居酒屋、ラーメン店等の中小飲食店分野を中心に営業強化を図ってまいります。

4. 長期的な視点に立った天然ガス供給基盤の確立

石狩LNG基地建設につきましては、2012年12月の稼働を目指し順調に工事を進めています。昨年11月にはLNGタンクの屋根上げ工事が完了し、引き続きタンク内部での組立工事を継続しています。今年度は、大型船受け入れ棧橋や気化装置等の付帯設備の工事を予定しています。

5. 新技術開発研究所・技術研修センターの建設

当社にとって大きな節目となる創立100周年を機に、将来の北ガスグループの技術基盤と人材育成の充実を図るとともに、地域に貢献する積雪寒冷地におけるエネルギー・環境技術の発信拠点とすべく新社屋の建設に着手します。

建設予定地：札幌市厚別区大谷地東1丁目（現東社屋所在地）

工 期：2011年秋着工、2012年秋竣工

以上