

2011年5月30日  
北海道ガス株式会社

## 2011 中期経営計画について

北ガスグループが新たな未来に向かって成長していく姿を描いた「2008 中期経営計画～プログレス 2020～」がスタートしてから3年が経過しました。この間、景気低迷や石狩LNG基地の運転開始1年前倒しなど、当社を取り巻く事業環境は大きく変化し、こうした中「プログレス 2020」で掲げた目指す姿を確実に達成するため、このたび2011年度をスタートとする「2011 中期経営計画」を策定しました。

「2011 中期経営計画」では、安全高度化に向けた取り組みの着実な推進と長期的な視点に立った天然ガス供給基盤の確立を前提としながら、徹底的なグループ全体の仕事の仕組みの見直しによる経営の効率化を進め、天然ガスの普及拡大につなげてまいります。

### プログレス2020「北ガスグループの目指す姿」

#### <北ガスグループの目指す姿>

- 「安全・安心・安定供給」をベースとした地域に根付いた都市ガス事業を中心とするエネルギーサービスグループを目指します。
- 天然ガス文化を北海道で浸透・定着させ、2020年度までに年間ガス販売量7億 $m^3$ を目指します。(家庭用2億 $m^3$ 、業務用・産業用5億 $m^3$ )

### 2011中期経営計画の重点施策

## 天 然 ガ ス の 普 及 拡 大

長期的な視点に立った  
天然ガス供給基盤の確立

安全高度化計画の  
着実な推進

徹底的なグループ全体の  
仕事の仕組みの見直し

計画期間:2011年度～2015年度

## 天然ガスの普及拡大

### 【家庭用】

#### ①新築市場

- ・分譲マンションにおける天然ガスセントラルのシェア90%を目指す
- ・一戸建では、供給区域内新築着工件数に占める天然ガスセントラルのシェア90%を目指す
- ・ガスマイホーム発電新製品「コレモ」と「エネファーム」の市場投入とさらなる技術開発を行う

#### 「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。従来方式<sup>※1</sup>と比べて、年間のCO2削減効果は約1.5tで、光熱費は約6万円の節約を実現<sup>※2</sup>。本年8月から発売を予定しており、2年間で150台を販売計画。



#### 「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。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う。従来方式<sup>※1</sup>と比べて年間のCO2削減効果は約1.0tで、光熱費は約4万5千円を節約<sup>※2</sup>。本日5月30日発売、2年間で150台を販売する計画。

5/30  
本日発売



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)を組み合わせて使用。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既設市場

- ・集合住宅においては、灯油セントラルなどからの燃料転換(天然ガス化)を推進する
- ・一戸建では、導管整備地区での燃料転換、導管未整備地区での導管延伸によるエリア開発営業を推進し、さらに既存のお客さまに対しては、高付加価値商品を提案し一戸当たり販売量の増加を図る

### 【業務用・産業用】

- ・大口物件を中心とした需要開発、「コージェネレーションシステム」などの天然ガス高度利用による天然ガスシフトの推進
- ・熱需要の多い老健施設や商業ビルなどの空調をターゲットにした営業展開
- ・新料金メニュー「eco厨」を設定し、ラーメン店や居酒屋などの中小口業務用への営業強化

### 【新技術開発研究所・技術研修センター】

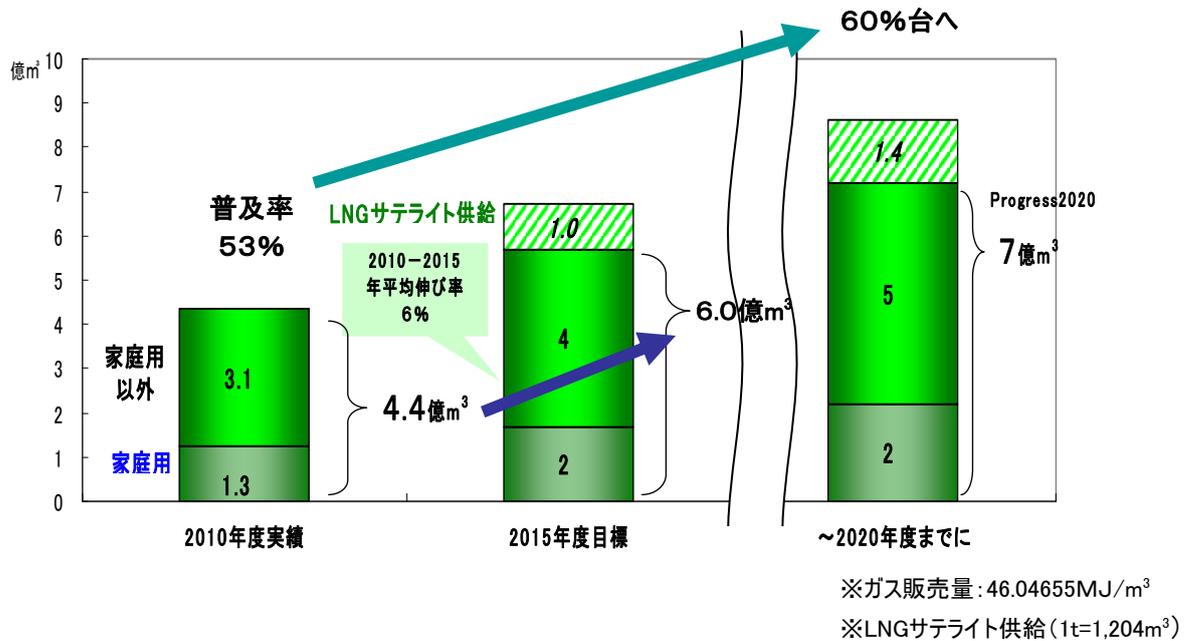
- ・天然ガスの普及拡大に向けた北ガスグループの技術基盤と人材育成の充実を図るとともに、地域に貢献する積雪寒冷地におけるエネルギー・環境技術の発信拠点とする
- ・建設予定地 札幌市厚別区大谷地東1丁目 2011秋着工、一年程度の工期を見込む

### 【LNGサテライト供給】

- ・道内各地に点在している工場などへの、天然ガス普及拡大のための切り札
- ・他事業者と連携を図りながら、石狩LNG基地を基軸とした道内一円へのLNGサテライト供給体制の確立

### 【ガス販売量目標】

- ・2015年度でガス販売量6億 m<sup>3</sup> を 達成し、さらに早期に 7 億 m<sup>3</sup> の実現を目指す
- ・供給区域内における都市ガス普及率60%台を目指す



### 長期的な視点に立った天然ガス供給基盤の確立

#### 【石狩LNG基地建設の推進】

- ・現在の全体進捗は 40%
- ・今年 8 月頃に外航船から LNG を受け入れる「ローディングアーム」の据付を予定
- ・今冬にはLNGタンクの水張試験および耐圧・気密試験を実施



国内最大級の 18 万 kl のタンク  
昨年 11 月にタンクの屋根上げ工事が終了



外航船が停泊するためのバース  
長さ約 300 メートルの大型船も停泊可能

## 安全高度化計画の着実な推進

### 【経年管対策の推進】

- ・ねずみ鋳鉄管対策は、2011 年度に札幌地区が完了し、全社の対策が完了
- ・保安上重要とされている建物の白ガス経年埋設内管対策については 2015 年の完了予定

### 【安全型機器への買い替え促進】

- ・不完全燃焼防止装置のない半密閉式の湯沸器・風呂釜を対象に安全型機器への買い替えを促進し、2012 年度までに概ね 100%の対策完了を目指す

### 【地震等非常災害対策の推進】

- ・地震など非常災害時における二次災害の防止と被害の最小化、早期復旧を図るためのガバナ遠隔監視制御システムについて、2011 年度中に全システムの運用を開始予定

## 徹底的なグループ全体の仕事の仕組みの見直し

- ・適正な事業コストでの事業運営をはかるべく、グループ全体での抜本的な仕事の仕組みの見直しを行い、最大限の経営効率化を図る
- ・お客さま起点で業務プロセスを再定義し、ゼロベースで既存業務を刷新し、グループ全体の仕事の仕組みを見直し
- ・2011 年 4 月に専任組織「業務改革推進室」を設置
- ・2010 年度比 10%程度の費用の効率化を実現

## 経営目標等

- ・ 2015 年度に都市ガス販売量 6.0 億 m<sup>3</sup>、売上高 920 億円(連結)を達成
- ・一定の利益水準確保と経営効率化につとめ、自己資本比率 30%台まで向上

	2011 年度		2015 年度	
	連結	単体	連結	単体
都市ガス販売量	4.5億 m <sup>3</sup>		6.0億 m <sup>3</sup>	
売上高	745億円	584億円	920億円	770億円
自己資本比率	28%	26%	30%超	29%
設備投資(5ヵ年累計)	460億円			

以上