

2014年度事業計画

2014年4月3日

「プログレス2020」達成に向けて（これまでの取り組み）

ガス販売量、売上は堅調に推移

ガス販売量
7億 m^3 へ

経営
環境

- ・LNG・LPG価格は高水準で推移
- ・石狩LNG基地稼働による減価償却等の基地運営費用の負担
- ・経営全般にわたる効率化を推進

プログレス2020の

4つの重点課題

- 1) 天然ガス供給基盤の確立
- 2) 地域深耕営業の推進
- 3) 安全高度化の推進
- 4) グループ構造改革

2012年11月

石狩LNG基地稼働開始

2013年 9月

お客さま接点業務支援システム「LINKS」導入

2009年

北ガスフレアスト営業開始

2013年 4月

技術開発・研修センター運用開始

2011年

ねずみ铸铁管対策完了

7億 m^3

5億 m^3

1,000億円

ガス販売量※45MJ

4億 m^3

売上高
699億円

945億円

- ・お客さま中心を徹底した営業を推進
- ・ワンストップサービスの提供
- ・天然ガス高度利用技術と分散型電源の普及

エコジョーズ標準化
40,000件へ

新設一戸建獲得のうち
マイホーム発電を5割へ

プログレス2020策定

2008

～

2011

2012

2013

～

2020

総合エネルギーサービスグループへ

エネルギーを取り巻く環境の変化

取り巻く環境の変化

当社の動き

原発再稼働問題

節電要請の高まり

3.11
以降

灯油価格の高騰

省エネ意識の定着・浸透

●重要なエネルギー源「天然ガス」

新たに閣議決定される見通しのエネルギー基本計画においても、天然ガスシフトが明記され、天然ガスの高度利用の促進に期待

国および自治体が定めるエネルギー政策での分散型電源の位置づけが向上

石油依存の高い北海道だからこそ、天然ガスの普及拡大への期待は大きい

電力・ガス小売り全面自由化へ

石狩LNG基地の稼働

天然ガス需要増に対応
エネルギーセキュリティ向上

<家庭用>

- ・ガス販売量は順調に増加
- ・新規獲得、燃転も好調

<業務用>

- ・商業用ガス販売量が減少傾向
- ・物件減により新設獲得が停滞

お客さま件数は純増へ

ガス販売量、売上は堅調に増加

LNGサテライト供給

ガス導管未整備地区への
天然ガス供給が可能

道内一円への普及拡大

2014年度の取り組み

- ・マイホーム発電の拡販により家庭用分野をさらに伸張
- ・燃料転換巡回営業の強化による業務用分野の巻き返し
- ・道内一円への天然ガス普及拡大と安定供給体制の強化
- ・自由化を見据えたビジネスモデル構築

2014年度事業計画

家庭用分野の主な取り組み

既築分野

北ガスフレアストとの連携強化

- ・マイホーム発電の営業を推進
- ・他燃料からの燃料転換を推進

戸建



- ・ガスマイホーム発電(下記)による燃料転換を推進
- ・省エネ型高効率給湯暖房機エコジョーズによる燃料転換を強化

分譲



- ・管理会社・管理組合への営業強化

賃貸



- ・灯油暖房の燃料転換を推進

新築分野

- ・マイホーム発電の普及拡大
- ・ガス採用シェアの拡大

戸建



- ・エネファーム採用ハウスメーカーの拡大
- ・マイホーム発電シェアの向上

ガスセントラルシェア70%以上
その20%はマイホーム発電

分譲



- ・コージェネ導入営業の強化

ガスセントラルシェア80%以上の堅持

賃貸



- ・エコジョーズの拡販
- ・仲介業者へのPR強化

ガス獲得シェア20%以上へ拡大

ガスマイホーム発電

ガスで発電し、その排熱を給湯や暖房に利用する
家庭用コージェネレーションシステム

ENE・FARM エネファーム

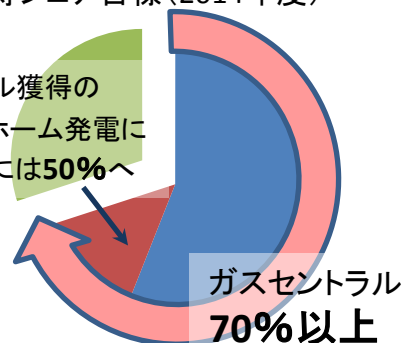
燃料電池で発電。排熱は主に給湯に使用

COREMO コレモ

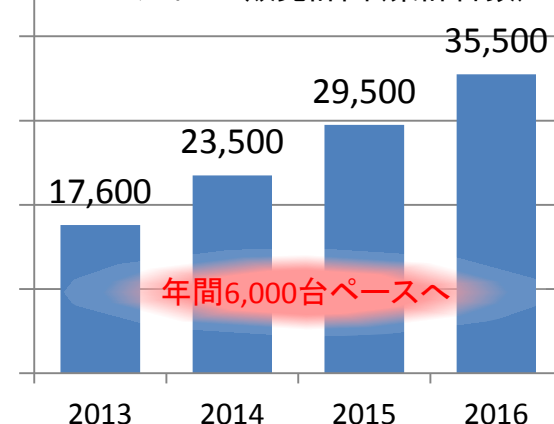
ガスエンジンで発電。排熱は暖房に使用

新築一戸建住宅(直着エリア)における
獲得シェア目標(2014年度)

ガスセントラル獲得の
20%をマイホーム発電に
※2020年度には50%へ



エコジョーズ販売計画(累計台数)



2014年度事業計画

ガスマイホーム発電(コレモ・エネファーム)の普及拡大

家庭用ガス需要の拡大と分散型電源の普及拡大に対応

国・自治体における
分散型電源の位置付け

- ・国のエネファーム普及目標 2030年までに 530万台
- ・札幌市のコージェネ普及目標 2022年までに 3万台(エネルギー基本計画)

エネファームの新商品発売

5月1日発売開始予定

システム構成の簡素化と
部品点数の削減



現行品▲65万円を実現
本体価格 220万円へ

その他の主な特長

- 総合効率の向上
世界最高水準の95%(LHV※1)
- 停電時発電機能(オプション)

※1 低位発熱量基準(Lower Heating Value)の略。
燃料ガスを完全に燃焼したときの発熱量から水蒸気の凝縮熱量を差し引いた値



エネファームの省エネ・節電性

- 電気代の6割を削減
- CO₂削減効果: 約1.5^{トン}/年※2
- 光熱費: 年間約7万7千円節約※3

※2 電気を火力発電所から供給し、給湯暖房は弊社の都市ガスを用いた給湯暖房機(非潜熱回収型)から供給する方式と比べて

※3 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

新築戸建に加え、北ガスフレアストによる既築戸建への営業を推進

コレモを含めたマイホーム発電販売目標



= 2014
目標 1,000 台

2014年度事業計画

業務用分野の主な取り組み

●ターゲットを絞った巡回営業により燃料転換を推進

- ・業務用チャネル「北ガスジープレックス」との連携による巡回営業を強化
- ・病院、高齢者向け施設等を重点とした巡回と燃料転換を推進
- ・ナショナルチェーンに加え道内企業への営業強化による中小業務用分野の新規獲得

●都心部再開発計画へのガス化営業を推進



TOPIC

8月にオープン予定の(仮)札幌三井JPビルディングは天然ガスコージェネレーションを採用。同ビルの電気・熱をまかなうだけでなく近隣ビルへの熱供給も行います。



2014年度事業計画

IT技術の活用によるお客さまを中心に据えた業務変革

◆お客さま接点業務支援システム「LINKS」の導入・活用

全てのお客さまへのワンストップサービスの実現と潜在需要開発を推進

LINKS の特徴

- ・地域情報、お客さま情報、作業進捗情報等を地図上で一元管理し、いつでも、どこでも情報を共有
- ・収集した情報をビックデータ化し、巡回営業での利用のほか、ガス以外のあらゆるサービスにも対応



住所（地番）単位の地域情報
【土地・建物など】

情報収集



お客さま情報

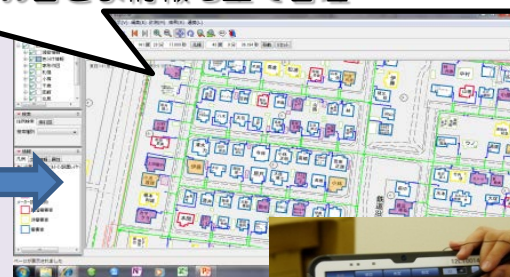


エネルギー利用情報

LINKS



灯油／電気／LPGなどガス以外のエネルギー
をご利用のお客さま情報も全て管理



タブレット端末で
いつでもどこでも
情報共有



お客さまサービスの
さらなる向上へ

訪問約束時間幅の短縮

現状 2時間



1時間へ短縮

2014年度内実施へ

LINKS拡張
第2フェーズへ本格着手

対象業務を拡大

2016年1月リリース予定

- ・機器設置工事
- ・ガス工事 等

2014年度事業計画

北海道におけるエネルギーの安定供給を担う「石狩LNG基地」

◆石狩LNG基地 LNG2号タンク建設の着実な推進

- ・石狩LNG基地の安定操業と北海道のさらなる需要の増加に対し柔軟に対応
- ・LNG調達の多様化に対応 ⇒ シェールガス等の非在来型天然ガスの受け入れも視野に

LNG2号タンクの概要

サイズ : 直径 約85m × 高さ 約58m
タンク容量 : 20万kL
運転開始 : 2016年9月(予定)



TOPIC

石狩LNG基地の共同利用

石狩LNG基地を拡張して北海道電力火力発電所向けLNGタンク等の建設に着手(2018年度運転開始予定)



2014年度事業計画

石狩LNG基地を拠点とする天然ガス供給ネットワーク

道内ガス事業者と連携し、石狩LNG基地を拠点に
道内一円に向けた天然ガスの安定供給と普及拡大を実現



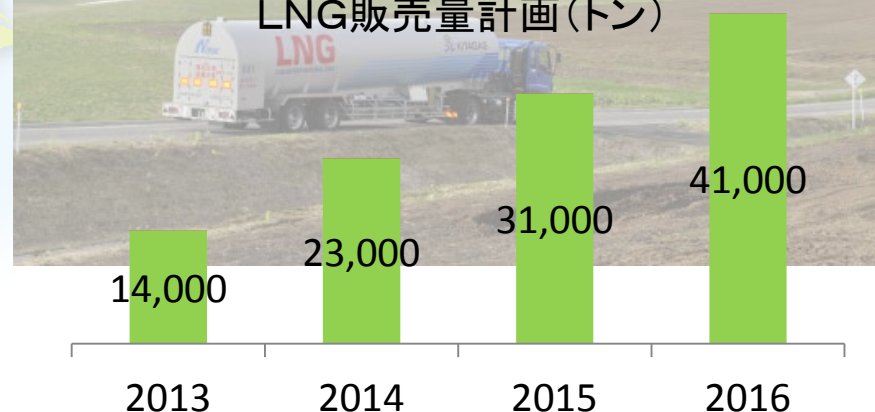
「LNGサテライト供給」の拡大

導管網が整備されていない地区のお客さまに
天然ガスをご利用いただくサービス

LNGサテライト供給のお客さま

- ・よつ葉乳業十勝主管工場様 (音更町) 2012年 7月
- ・オエノンホールディングス苫小牧工場様 (苫小牧市) 2013年 3月
- ・佐藤食品工業北海道工場様 (岩見沢市) 2013年 7月
- ・大塚製薬工場釧路工場様 (釧路市) 2013年11月

LNG販売量計画(トン)



2014年度事業計画

環境の変化に対応する技術開発と人材育成

◆札幌東ビル 技術開発・研修センター(2013年4月運用開始)

エネルギーの自由化を見据え、総合エネルギーサービスの実現に向けた人材育成と技術開発を推進

エネルギー環境技術の発信拠点

積雪寒冷地における、天然ガスと再生可能エネルギーを融合させた新たな環境負荷低減手法の開発と地域への情報発信

低炭素社会実現に向けた技術開発

通年でマイナス25℃を再現できる「環境試験室」等を設置し、より効率的な寒冷地技術開発の実施

安全安心を支える人材育成

街並みなど、現場をよりリアルに再現した「緊急総合研修室」を設置し、実践的な訓練でガスのプロフェッショナルを育成



TOPIC

技能向上を目指したコンテスト等の実施

- 技能マスターグランプリ
修理技能コンテスト
- 緊急保安全社合同訓練



■第1回修理技能コンテストの様子
(2013年10月)

2014年度事業計画

電力事業参入を見据えたビジネスモデル構築へ

エネルギービジョンプロジェクト部の新設(4月)

設置 目的

北ガスグループにおける電力ビジネスの展開を含めた総合エネルギーサービス事業推進に向けた具体的ステップ等の検討・構築を行う



電力小売全面自由化およびガスシステム改革の進展を見据えたビジネスモデルを構築

お客さまにとって最適なエネルギーと、
それに付随するサービス、付加価値を提供することで

「お客さまの快適な暮らし」と「地域社会の発展」に貢献

安全・安心への取り組み

経年管対策

■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の推進

2001年度から本格的に対策を開始(対象数7,000件)
2013年度末の残存数は、800本(進捗率:90%)

2015年度完了予定

ねずみ鑄鉄管対策は全国に先駆け
2011年度に完了

消費機器対策

■特定業務用機器をご使用のお客さまへの不完全燃焼警報センサーの設置

2011年度から対策を開始(対象数3,000件)
2013年度までに2,500件の設置が完了(進捗率:80%)

2015年度完了予定

不完全燃焼防止装置のない機器の
買替促進は、2012年度までに完了

危機管理室の設置(4月)

設置
目的

非常災害等における復旧活動ならびにBCP(事業継続計画)に関する
全社の対策活動を推進

ガス販売量・設備投資計画等

■ガス販売量・お客さま件数計画

(百万m³、45MJ/m³)

		2013年度 (見通し)	2014年度 (計画)	プログレス2020
ガス 販売量	家庭用	150	160	200
	業務用(卸売含)	350	360	500
	合計	500	520	700
お客さま件数(千件)		554	558	—

2020年までのできるだけ
早い時期に7億m³達成

■設備投資計画

(百万円)

	2013年度 (見通し)	2014年度 (計画)	備考 (2014年度の主な内容)
製造設備	5,569	3,408	石狩LNG基地2号タンク
供給設備	4,470	5,408	導管整備
その他	147	129	業務設備
合計	10,186	8,945	

■LNG関連データ(参考)

	2013年度 (実績)	2014年度 (想定)
年間 購入量	約42万トン	約51万トン (計画)
LNG価格	77,000～ 90,000円/トン※	90,000円/トン
為替	96～ 104円/ドル※	103～ 106円/ドル

※2014年2月までの実績