

中期経営計画 (2019-2021)



2018年11月
京葉ガス株式会社

※ 中期経営計画(2019-2021)「経営目標」の実績をp7に記載しています

I はじめに

II 環境認識

III 事業の方向性

IV 経営目標

V 重点課題

1 豊かで快適な暮らしに貢献

(1) 総合エネルギー事業の強化

(2) お客さまへの新たな価値の提供

3

4

5

7

8

8

8

9

2 安心・安全のたゆまぬ追求

(1) 導管事業の深化

(2) 供給基盤の強靱化と
地震防災対策の強化

3 選択と集中による 経営基盤の強化

(1) ICT活用の推進による
サービス向上と経営効率化

(2) 経営資源の最大活用と
CSR経営の深化

10

10

11

12

12

13

当社は2015年11月に中期経営計画(2016-2018)を策定し、都市ガス小売全面自由化をはじめとするエネルギー業界における急激な環境変化に対応するため、「エネルギーシステム改革への対応」「保安の高度化と供給基盤の強靱化」「サービス価値の向上」「経営基盤の強化」に全社一丸となって取り組んでまいりました。

パリ協定に基づく温室効果ガスの削減や、シェール革命の進展等、国際的なエネルギー環境が大きく変化している中、国内においては電力・ガスの小売全面自由化を迎え、関東エリアにも新規参入者の進出が本格化しており、国内外におけるエネルギーを取り巻く情勢はより一層、急激に変化しています。

こうした中、当社はこれまで以上に地域のお客さまとの関係を強化し、お客さまの暮らしに貢献するという社会的な役割を果たすとともに、今後もお客さまに選ばれるために新たな付加価値サービスの充実等に向けた施策を推進していく必要があります。このような認識のもと、今般、新たな中期経営計画(2019-2021)を策定いたしました。

本中期経営計画の策定にあたっては、経営理念のもと3年後のありたい姿「変革と挑戦によりお客さまの豊かで快適な暮らしを支える新しい価値を創造して提供し続けている」ことを目指し、そこに臨んでいく際の基本的な経営の方向性を定め、そのありたい姿の実現に向けた、今後3年間で取り組む施策を示したものです。

当社はオール京葉ガス一体となって、本中期経営計画の達成に向けて、全力でチャレンジしてまいります。

国際的なエネルギーの動向

- 低炭素社会の実現に向けた国際的な枠組みの中で、省エネルギーの推進等の施策を当社として積極的に取り組むと共に、シェールガス由来のLNG生産・輸入増加をはじめとする原料調達環境の変化に対しても、当社は原料のベストミックスにより、安定的かつ価格競争力のある原料調達に努める必要があります。

エネルギー市場の競争激化

- 当社供給エリア内の人口推計および限定的な潜在需要の状況から、今後大幅な需要の増加が難しい中、エネルギーシステム改革の進展により、競争の激化・新たな企業間連携の動きが活発化しています。当社は地域のお客さまに選ばれるために、これまで以上に競争力の強化に努める必要があります。

防災対策・保安の強化

- 当社供給エリア内に大きな被害を与える可能性がある首都直下型地震の発生が見込まれる中、熊本地震、大阪北部地震での対応を踏まえた、迅速かつ効果的な設備対策・緊急対策・復旧対策の強化に努めると共に、継続的な安定供給の確保・保安の高度化に取り組む必要があります。

技術革新・社会的課題への対応

- ICTをはじめとする新たな技術革新を積極的に取り入れ、お客さまへ提供する新たな価値の創出に繋がる施策への展開や業務効率化へ繋げていく必要があります。
- 働き方改革の推進等、社会的な課題の解決に向けた取り組みを進める必要があります。

当社を取り巻く環境認識を踏まえ、本中期経営計画においては、オール京葉ガス※における3年後のありたい姿を設定し、その実現に向けた3つの事業課題に取り組みます。

※ オール京葉ガス：お客さまに提供する価値を高めるための当社、グループ会社を含めたビジネスパートナーで構成する連携体制

経営理念

私たちはお客さまの視点に立った企業活動を通じ、より快適な生活と豊かな社会の実現に貢献いたします。

【オール京葉ガス 3年後のありたい姿】

変革と挑戦によりお客さまの豊かで快適な暮らしを支える
新しい価値を創造して提供し続けている

～「お客さまのお役に立つ」という使命のもと、エネルギー事業を基盤にオール京葉ガスが一丸となってお客さまの期待を超える価値の創造に挑戦し続けます～

事業課題

1 豊かで快適な暮らしに貢献

2 安心・安全のたゆまぬ追求

3 選択と集中による経営基盤の強化

本中期経営計画(2019-2021)では、事業課題ごとに重点課題を設定しました。

1

豊かで快適な暮らしに貢献

お客さまの豊かで快適な暮らしに貢献するため、都市ガス・LPG・電気といったエネルギー供給をはじめ、IoT等を活用した新たな機器・サービスや省エネ・生活関連情報の提供にオール京葉ガスで取り組んでいきます。

(1) 総合エネルギー事業の強化

(2) お客さまへの新しい価値の提供

2

安心・安全のたゆまぬ追求

お客さまに安全に安心してガスをお使いいただけるよう、保安水準の向上と供給ネットワークの信頼性向上を追求し続けます。

(1) 導管事業の深化

(2) 供給基盤の強靱化・地震防災対策

3

選択と集中による経営基盤の強化

お客さまに信頼して選択していただける企業を目指し、強固な経営基盤を築くためサステナビリティを重視しつつ資本の選択と集中を図っていきます。

(1) ICT活用の推進によるサービス向上と
経営効率化

(2) 経営資源の最大活用と
CSR経営の深化

1 <安定供給・保安の確保に関する目標>

● ガスの製造から消費にかかわる
重大事故※1件数ゼロ

ゼロ

● 安定供給と保安の確保に資する設備投資額：
3カ年合計 100億円

113.7億円

2 <営業・サービスに関する目標>

● エネルギー事業におけるお客さま件数
➢ 都市ガス※2：100万件 ➢ 電気※3：10万件

都市ガス：103.0万件
電 気：10.8万件

3 <事業の多様性拡大に関する目標>

● ガス事業以外の売上高100億円

111.1億円

● 新たな事業の
立ち上げ2件以上

2件

- ・ 「道の駅しょうなん」
運営事業参画
- ・ 再生可能エネルギー事業投資

4 <ICT・人財育成に関する目標>

● 付加価値の向上や業務
効率化を図るため、
ICT活用による生産性の向上、
業務の高度化を実現

複数のICT
ツールを活用し、
生産性の向上
及び業務の
高度化を実現

● 高付加価値人財※4の
育成・増強と
社員数抑制の両立

<育成・増強>

- ・ 人財育成方針策定、
新研修体系による研修等実施
 - ・ 時間外労働時間削減▲40分/月
- <社員数抑制>
- ・ ▲56名

5 <経営指標に関する目標>

● 総資産経常利益率(ROA)：3カ年平均4.5%以上

4.6%

※1 当社に起因する人身事故、大規模供給停止、爆発事故等 ※2 当社および卸先事業者さまのメーター取付数

※3 当社の電気を使用している契約件数 ※4 定型業務ではなく、事業環境の変化を受けて、状況対応・判断、企画立案・提案 等の役割を担うことができる人財

(1)

総合エネルギー事業の強化

お客さまに魅力的と感じていただけるガス・電気料金プランやサービスの充実と、お客さまの生活や事業における快適性・安全性・効率性の向上に寄与する提案を推進し、100万件のお客さまへの都市ガスの提供と10万件のお客さまへの電気の提供を目指します。

料金プランの充実

ガス料金では、2017年4月「バリューほっと」、2018年2月「おうちほっと」を新設しました。

電気料金では、2018年5月「マイホームあかりライト」を新設しました。

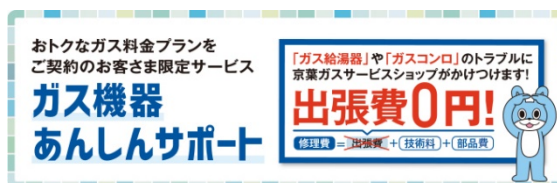
これからも多様なライフスタイルに対応した新たな料金プランを検討していきます。



サポートサービスの拡充

2018年5月「ガス機器あんしんサポート」、2018年8月「でんきのあんしんサポートサービス」を新設しました。

これからもお客さまのニーズに即したサービスメニューを検討してきます。



バリューほっと・・・月20㎡以上お使いであれば、一般料金よりもお安くなるガス料金プラン
 おうちほっと・・・戸建住宅で新たに都市ガスをご使用されるお客さまを対象とした料金プラン
 ガス機器あんしんサポート・・・自由料金プランをご利用のお客さまに対し、ガスコンロやガス給湯器の修理時の出張費を無料にするサービス
 でんきのあんしんサポートサービス・・・当社のでんきをご利用のお客さまに対し、電気設備のトラブル発生時に無料でかけつけるサービス

(2)

お客さまへの新たな価値の提供

お客さまとの対面機会はもとより、会員制ウェブサイトやホームページなどの当社とお客さまとの接点におけるコンテンツの充実や利便性の向上に取り組めます。

また、スタートアップ企業や他企業とのアライアンスにより、地域のお客さまに新たなサービスや商品を提供していきます。

お客さまとの接点強化

2017年9月より会員制ウェブサイト「ウイズ京葉ガス」会員限定ポイントサービスを開始しました。サービスブランドメッセージ「あ、ここにも！」を活用し、当社をより身近に感じていただくPRを展開していきます。

…… 会員制ウェブサイト ……

ウイズ京葉ガス



新たなサービスの提供に向けたアライアンス

2018年3月よりスタートアップ企業と新規ビジネスを共創する「KEIYOGAS ACCELERATOR2018」を開始し、スタートアップ企業と事業化に向けた検討を進めています。



(1)

導管事業の深化

保安に携わる社員に対する教育・訓練の強化やお客さま設備の保安向上施策に継続的に取り組むことで、重大事故件数ゼロを継続します。また、導管事業者として公平性・透明性を確保するとともに、非開削工法などの新技術を積極的に導入することによりコスト削減に取り組めます。

緊急保安業務の高度化

「お客さまの安全確保を最優先」として、迅速な現場対応を確実に実施するため、2017年に運用を開始した緊急保安研修センターを活用した教育・訓練を強化して、現場において的確な判断・行動ができる保安のスペシャリストの育成を推進します。



現場の初動措置・住民への避難勧告の訓練

新技術の積極的導入

道路の掘削面積を大幅に削減する非開削工法は、環境負荷軽減とコスト低減に貢献する工法です。当社はオリジナルの非開削工法の開発を進めるなど、積極的に非開削工法を導入しています。



非開削工法の施工状況

(2) 供給基盤の強靱化と地震防災対策の強化

生産供給設備の能力増強や整備を長期的な視点に立って進めるとともに、大規模地震発生時の早期復旧に向けた災害対策を推進することで、お客さまにガスをお届けする供給基盤の強化に努めます。

供給基盤の強靱化

経年本支管対策に継続的に取り組むとともに、街づくり等にあわせて供給基盤を整備します。

また、将来にわたり天然ガスを安定的にお客さまに供給するために、大多喜ガス(株)さまと共同で設立した、なのはなパイプライン(株)により、新たなパイプラインの建設を進めます。



第二中央幹線（妙典橋）

地震防災対策の推進

首都直下地震の被害想定を踏まえて、ガスの生産・供給設備の耐震性を向上させるとともに、実践的な地震訓練などを積み重ねることで、災害時の早期復旧に向けた災害対応力を強化します。



地震訓練

(1) ICT活用の推進によるサービス向上と経営効率化

お客さま接点業務におけるICT活用の推進によりサービス価値向上につながる施策に積極的に取り組みます。

また、RPAやコミュニケーションツールの導入・活用により業務プロセスや運営体制の改善を行い業務全般にわたる創意工夫による不断の効率化に努めます。

お客さまサービス向上

お客さま接点業務などのフィールド業務を中心にICT活用の推進を図り、より一層お客さまの利便性を高めるべくモバイル端末の導入やシステムの改善等を進めていきます。



モバイル端末による接客

生産性向上による効率化

RPAやコミュニケーションツールを全社的に導入・活用し生産性の向上を図るとともに、コールセンター業務をはじめとした各種オペレーション業務の省力化につながる改善を実施します。



コールセンター

(2)

経営資源の最大活用とCSR経営の深化

人財と保有資産を中心とした経営資源を最大限に活用するとともに、地域社会が発展していくために環境保全や次世代教育などの地域に密着した活動を実践していきます。

人財と保有資産の活用

高付加価値人財の育成に向けて、人事処遇制度を抜本的に見直すとともに、研修体系を刷新し一人ひとりが活躍できる土台を作ります。

また、市川工場跡地の有効活用について検討を推進します。併せて整備工事を確実に実施していきます。



市川工場跡地整備工事

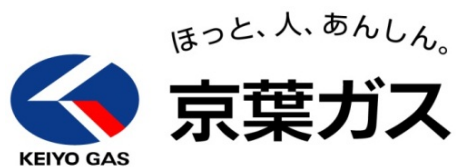
CSR経営の深化

エネルギー企業としてサステナビリティを重視しつつ環境保全の取り組みを積極的に展開していきます。

また、次世代教育の一環としてエネルギーや環境問題に関心をもっていただくことを目的とした小学校での出張授業を実施するほか、ガス会社の職業体験を目的とした高校生・大学生が対象のインターンシップを引き続き実施します。



インターンシップ



本資料の内容は発表日現在において入手可能な情報にもとづき作成したものであり、実際の業績は様々な要因により本資料の予想と異なる結果となることがあります。