

熱海ガス

業務用開拓へ全力

熱交終了し体制が整う

2006年11月に天然ガス化を終え、償却が終了する10年をめぐりに体制づくりを進めている。



山田社長

需要家1万9000件の同社は普及率90%で、ほぼ都市ガスが行き渡っている。産業用需要家がないので、重油ボイ

ラーを使用しているホテルや旅館、研修施設、保養所などが需要開拓の対象となる。

天然ガス化で製造設備の負担がなくなり、人と資金を投資できる環境になった。

「開発部を新設し市場調査を実施。切り替への

意思がある、提案次第で切り替えの可能性がある、全く駄目、と分類した。11年には値下げの手

定で、他燃料と競争のできる土俵に乗れる水準にする。業務用料金メニューのシミュレーションを実施し、細かな検討を行っている」と山田社長は戦略を語る。

エネルギー価格だけを考えている事業所は難しいが、環境問題や利便性

などを考慮するところは入り込める余地がある、という。

「経営が安定していないとインフラ事業は継続できないと考えている。経営の健全化・財政の健全化を方針に運営し、天然ガス化の最中も黒字を維持してきた。同社は地道な営業活動を続けている。