



SHIZOGAS

中長期の取り組み

2015年2月13日

静岡ガス株式会社

SECURITIES CODE : 9543

静岡ガスグループを取り巻く環境

SHIZUGAS

エネルギー環境の変化

- ・ 3.11後の環境変化
- ・ 電力・ガスの全面自由化
- ・ エネルギー業界の連携・再編

マーケットの縮小

- ・ 人口減少
- ・ 生産拠点の流出
- ・ 省エネ機器の普及

お客さまニーズの多様化・複雑化

- ・ 少子高齢化
- ・ 省エネ意識の浸透
- ・ 嗜好の多様化



「地域No.1ソリューション企業」へ

～ガス事業からソリューション事業への転換～

- 暮らしデザインによる
ライフソリューション
- マルチエネルギーによる
ベストソリューション
- LNG基地のソリューション活用



静岡ガスグループの目指す姿

SHIZGAS

SHIZGAS

静岡ガスグループ

くらし事業

- 家庭用エネルギー
- くらし関連事業
- お客さま基盤の確保



マルチエネルギー事業

- 産業用・業務用エネルギー
- ソリューション提案
- エンジニアリングサービス



LNG基地活用事業

- ストレージサービス
- LNG関連開発への参画



ネットワーク事業

- ガス導管整備
- 工事保安業務



くらしデザインによるライフソリューション



くらし事業

ガスをベースに顧客基盤を強化、
くらし関連商材でお客様のくらしをデザイン

【マルチエネルギー提案】

- トータルエネルギーソリューション

【くらしデザイン】

- リフォーム事業の拡大
- くらし関連商材・サービスの新規開発・提供



	2015年	2025年	
エネファーム普及台数	1,700台	31,700台	普及率12%
ガス暖房機普及率	15%	22%	戸建ベース
ガス・LPG販売量	102百万m ³	110百万m ³	
電力販売量	—	150百万kWh	当社グループ顧客シェア10%程度
リフォーム・くらしサービス売上	75億円	250億円	リフォーム市場シェア15%程度

マルチエネルギーによるベストソリューション

SHIZGAS

マルチエネルギー事業

産業用・業務用のお客さまにオーダーメイドのソリューション
お客さまのニーズに、ソリューション提案で応える

- ガス（LNG・LPG）・電力などを組み合わせた最適なトータルソリューション
- 地域密着で迅速なメンテナンスサービス
- 地域分散型エネルギーマネジメント



	2015年	2025年
ガス・LPG販売量 〔うち広域販売量〕	1,490百万m ₃ 〔760百万m ₃ 〕	1,880百万m ₃ 〔980百万m ₃ 〕
コージェネレーション	140MW	220MW
電力販売量	—	300百万kWh

LNG基地活用事業

調達価格低減と新たな可能性の追求

- 調達価格低減に向けたストレージサービス
- LNG関連開発への参画



導管ネットワーク事業

ネットワーク形成の推進、保安レベルの維持向上と効率化の両立

- ガス普及促進と安定供給に応える計画的、継続的なパイプライン投資
- 安定供給を支える導管ネットワーク管理
- 安全・安心な保安体制の維持向上

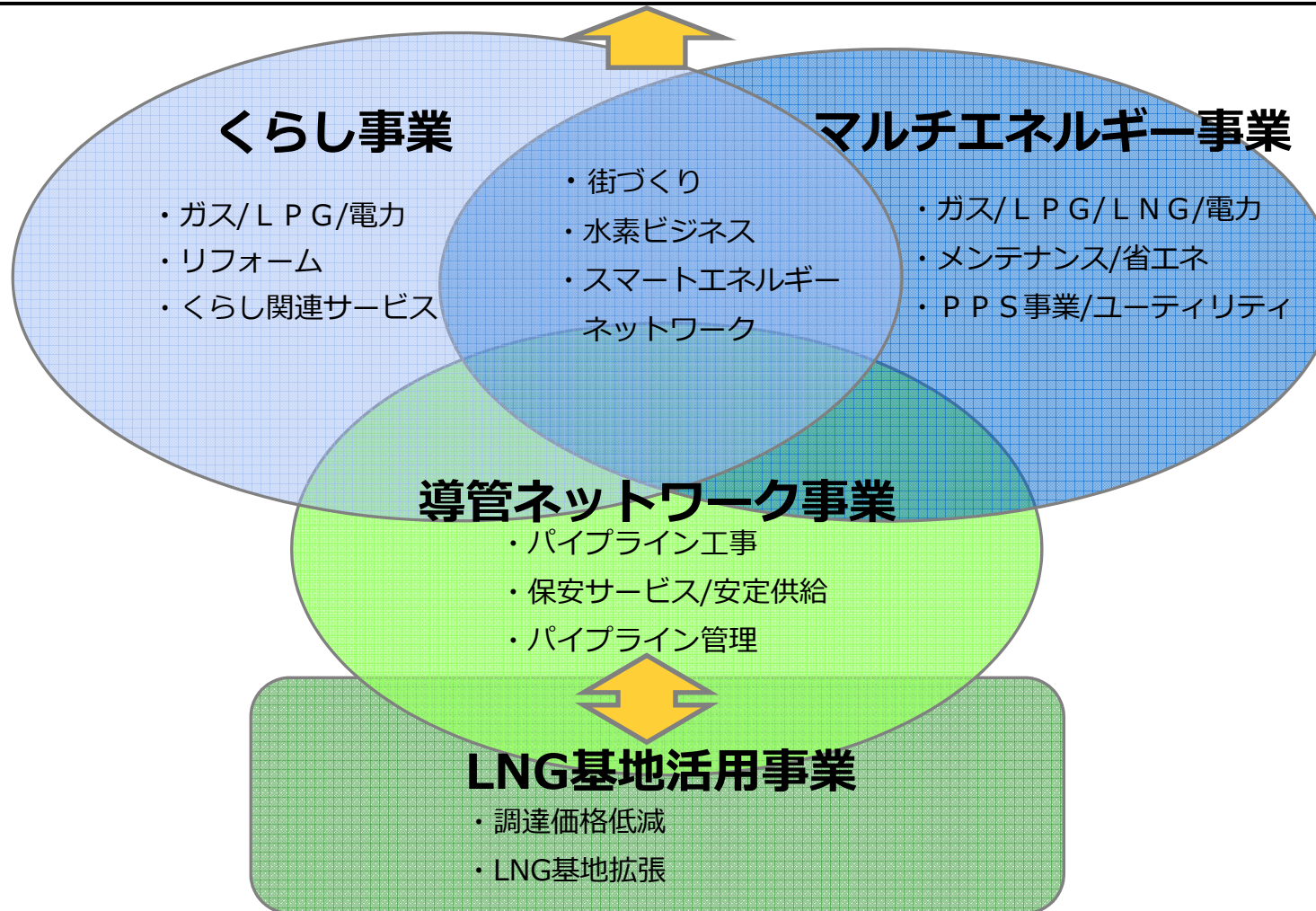
耐震化目標

- 全ガス導管の耐震化を2023年に完了
(現在の耐震化率92.6%)

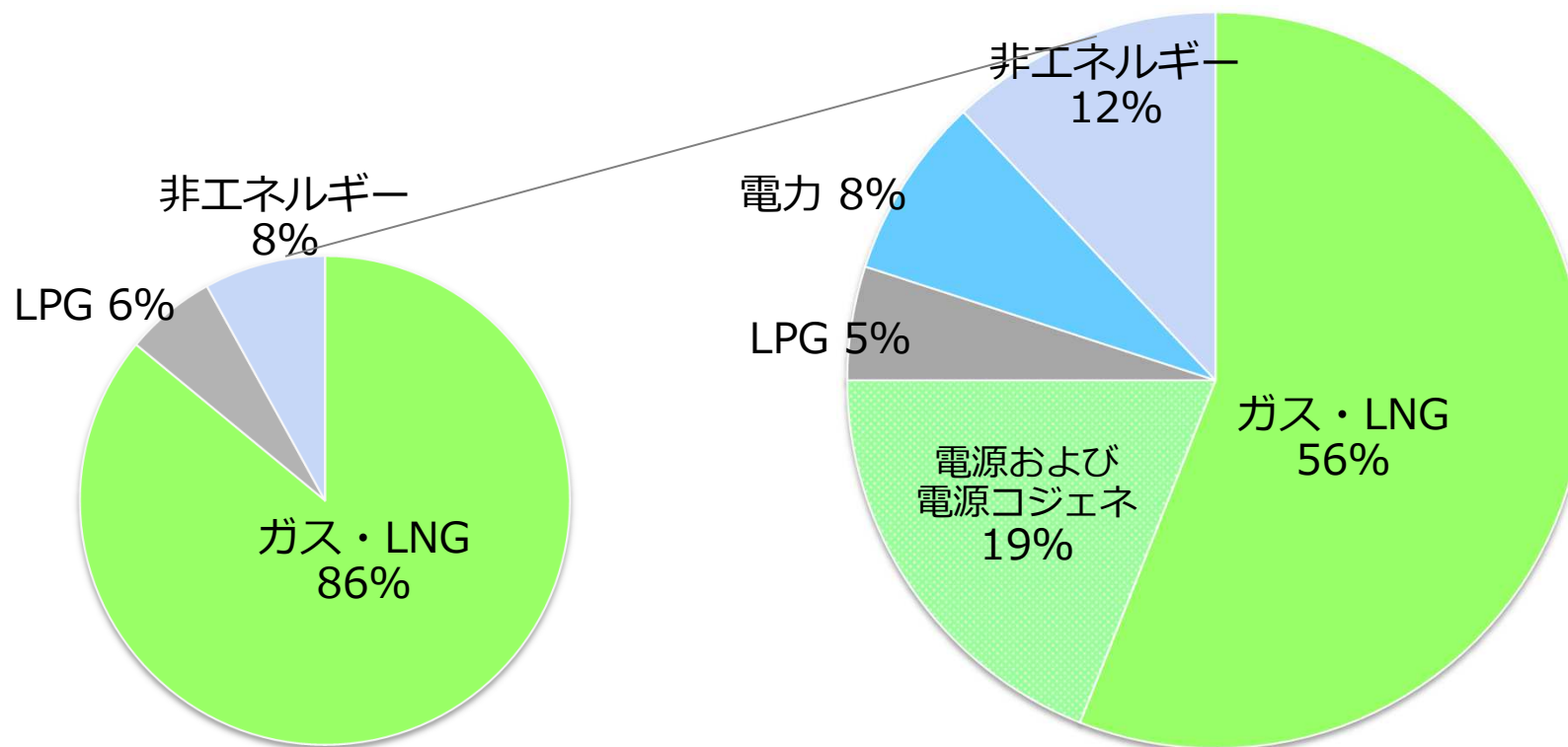


静岡ガスグループの目指す姿

地域No.1ソリューション企業 = お客様満足



売上高目標



2015年 1,519億円

2025年 2,500億円