2020年度
第4回業務委員会
資料№3
2020年12月1日

経過措置指定団地の2020年9月及び12月解除並びに2021年3月解除予定

▲は、生産動態統計で旧簡易ガスに区分された旧一般ガスの供給区域。

（一社）日本コミュニティーガス協会

	2017年3月31日			2017年4月～2020年2月	2020年9月1日	2020年9月1日見込（2020年8月生産動態統計BASE）			2020年12月1日	2020年12月1日見込（2020年9月生産動態統計BASE）			2021年3月1日	2021年3月1日見込（2020年9月生産動態統計BASE）		
	自由化団地	経過措置指定団地	団地 計	供給地点群数の増減	解除	自由化団地	経過措置指定団地	団地 計	解除	自由化団地	経過措置指定団地	団地 計	解除見込み	自由化団地	経過措置指定団地	団地 計
北海道 ▲ 4	*1* 333 5.9%	*2.9%* 10 0.6%	343 4.6%	−4 3.6%	*0* 0 0.0%	*0* 332 5.4%	*2.1%* 7 0.6%	339 4.7%	*0* 0 0.0%	*0* 332 5.4%	*2.1%* 7 0.6%	339 4.7%	*0* 0 0.0%	*0* 332 5.3%	*2.1%* 7 0.7%	339 4.7%
東北 ▲ 1	*88* 542 9.6%	*13.3%* 83 4.8%	625 8.5%	−23 20.7%	*0* 0 0.0%	*11* 567 9.2%	*5.8%* 35 3.2%	602 8.3%	*0* 0 0.0%	*11* 567 9.2%	*5.8%* 35 3.2%	602 8.3%	*0* 2 2.9%	*11* 569 9.1%	*5.5%* 33 3.2%	602 8.3%
関東 ▲ 7	*266* 1,385 24.5%	*34.3%* 722 41.8%	2,107 28.6%	−35 31.5%	*3* 3 25.0%	*130* 1,560 25.3%	*24.8%* 514 46.3%	2,074 28.5%	*2* 4 18.2%	*132* 1,562 25.3%	*24.6%* 510 46.8%	2,072 28.5%	*17* 20 28.6%	*149* 1,582 25.3%	*23.6%* 490 48.1%	2,072 28.5%
中部	*124* 469 8.3%	*28.7%* 189 10.9%	658 8.9%	−9 8.1%	*1* 1 8.3%	*48* 515 8.4%	*20.4%* 132 11.9%	647 8.9%	*2* 3 13.6%	*50* 520 8.4%	*19.9%* 129 11.8%	649 8.9%	*6* 8 11.4%	*56* 528 8.4%	*18.6%* 121 11.9%	649 8.9%
北陸	*10* 292 5.2%	*0.0%* 0 0.0%	292 4.0%	−12 10.8%	*0* 0 0.0%	*0* 280 4.5%	*0.0%* 0 0.0%	280 3.9%	*0* 0 0.0%	*0* 280 4.5%	*0.0%* 0 0.0%	280 3.9%	*0* 0 0.0%	*0* 280 4.5%	*0.0%* 0 0.0%	280 3.9%
近畿	*123* 680 12.0%	*33.3%* 339 19.6%	1,019 13.8%	−16 14.4%	*0* 0 0.0%	*65* 753 12.2%	*24.9%* 250 22.5%	1,003 13.8%	*5* 5 22.7%	*70* 758 12.3%	*24.4%* 245 22.5%	1,003 13.8%	*7* 13 18.6%	*77* 771 12.3%	*23.1%* 232 22.8%	1,003 13.8%
中国	*86* 549 9.7%	*13.1%* 83 4.8%	632 8.6%	−25 22.5%	*1* 1 8.3%	*20* 571 9.3%	*6.2%* 38 3.4%	609 8.4%	*0* 0 0.0%	*20* 569 9.2%	*6.3%* 38 3.5%	607 8.4%	*2* 5 7.1%	*22* 574 9.2%	*5.4%* 33 3.2%	607 8.4%
四国	*50* 291 5.1%	*17.6%* 62 3.6%	353 4.8%	−2 1.8%	*2* 2 16.7%	*24* 323 5.2%	*8.0%* 28 2.5%	351 4.8%	*3* 3 13.6%	*27* 326 5.3%	*7.1%* 25 2.3%	351 4.8%	*0* 0 0.0%	*27* 326 5.2%	*7.1%* 25 2.5%	351 4.8%
九州	*166* 931 16.5%	*20.4%* 238 13.8%	1,169 15.8%	5 −4.5%	*1* 5 41.7%	*50* 1,068 17.3%	*9.0%* 106 9.5%	1,174 16.1%	*3* 7 31.8%	*53* 1,075 17.4%	*8.4%* 99 9.1%	1,174 16.2%	*14* 22 31.4%	*67* 1,097 17.6%	*6.6%* 77 7.6%	1,174 16.2%
沖縄	*1* 181 3.2%	*0.5%* 1 0.1%	182 2.5%	10 −9.0%	*0* 0 0.0%	*0* 191 3.1%	*0.5%* 1 0.1%	192 2.6%	*0* 0 0.0%	*0* 191 3.1%	*0.5%* 1 0.1%	192 2.6%	*0* 0 0.0%	*0* 191 3.1%	*0.5%* 1 0.1%	192 2.6%
全国 計 ▲ 12	*915* 5,653 100.0%	*23.4%* 1,727 100.0%	＜減少率= 7,380 100.0%	−1.5%＞ −111 100.0%	*8* 12 100.0%	*348* 6,160 100.0%	*15.3%* 1,111 100.0%	7,271 100.0%	*15* 22 100.0%	*363* 6,180 100.0%	*15.0%* 1,089 100.0%	7,269 100.0%	*46* 70 100.0%	*409* 6,250 100.0%	*14.0%* 1,019 100.0%	7,269 100.0%

＊ *斜体の数字*は自由化団地の内、シェア50%超の団地数

＊＊下段のパーセンテージは全国計に占める割合

（注）旧簡易ガス団地が廃止された数及び指定団地・自由化団地の内訳は把握していない。

【出典：生産動態統計 ほか】

2020年度
第4回業務委員会
資料№4

2020 年 12 月 9 日

ガス事業会計規則（収益認識基準）の進捗について

業務部

本省に問い合わせたところ、以下の回答がございました。

「今年度中に改正予定ですが、現状、まだパブコメ等の日程は決まっていません。」

以上

2020年度
第4回業務委員会
資料№5-1

2020 年 12 月 1 日

コミュニティーガス事業（＝旧簡易ガス事業）申請・届出の手引き【業務編】

序　コミュニティーガス事業（＝旧簡易ガス事業）とは（法第２条、規則第１条）

(1) 「コミュニティーガス事業（＝旧簡易ガス事業)」とは、ガス事業法に規定され“小売供給”のうち、“特定ガス発生設備”においてガスを発生させ、導管により“一の団地”内において 70 以上の“供給地点”にガスを供給する事業を言います。

(2) 「小売供給」とは、一般の需要に応じ導管によりガスを供給することを言います。また小売供給を行う事業を「ガス小売事業」、ガス事業法第３条の規定に従い、経済産業大臣の登録を受けた者を「ガス小売事業者」と言います。

(3) 「特定ガス発生設備」とは政令（ガス事業施行規則）で定める簡易なガス発生設備をいい、高圧ガス保安法または液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律に規定する規格又は技術上の基準に適合する容器並びに当該容器内において発生するガスの集合装置及び当該容器に付属する気化装置からなります。

(4) 「一の団地」とは、客観的に一区画をなしていると認められる土地の区域を言います。昭和４５年の簡易ガス事業制定当時は戸建て住宅からなる団地を想定していましたが、その後集合住宅が増加してきたため、現在は、「道路を横断又は並行している導管によりガスを供給する」戸建住宅型団地と「道路を横断又は並行しない導管によりガスを供給する」集合住宅型団地に分けて、「一の団地」の区画を決めています。なお、戸建住宅と集合住宅が混在する混合型団地は、戸建住宅型団地と同様に扱われます。

(5) 「供給地点」とは、特定ガス発生設備で発生させたガスをガスの使用者に供給すべき地点のことであり、①２以上の集合住宅、木造アパート、中高層住宅等の共同住宅の場合には供給の相手方となる者の室、②造成宅地等の分譲地の場合には、建物が建設され、供給地点が確定するまでの間は、分譲計画上の個々の区画を言います。

【まとめ】一定の区画内に、１事業者が、導管により、戸建住宅または集合住宅の７０戸以上に供給する場合は、ガス事業法が適用される可能性があります。

新規供給が７０戸以上でなくても、例えば、既にガスを供給している既築の集合住宅４０戸の近隣にある既築の３０戸の集合住宅に新たにガスを供給することになれば、一の団地に７０戸以上となってガス事業法が適用されます。また、１０～２０戸程度の戸建集団供給を同一町内で数カ所行なっていれば、やはりガス事業法適用の有無を確認しなければなりません。

ガス事業法改正前の簡易ガス団地は認可制でしたが、２０１７年のガス小売自由化によりガス小売事業として登録制になり、参入は比較的に容易となっています。ガス事業法の適用対象となった場合には、この「申請・届出の手引き」を参考に、遅滞なく申請・届出を行ってください。

1. コミュニティーガス事業を始める

(1) コミュニティーガス事業を始めるためには、ガス小売事業の登録を受けなければなりません。登録の申請については、法第 4 条及び規則第 6 条に規定されており、様式第 1 ～ 3 が定められています。提出書類は以下のとおりとなります。

① ガス小売事業登録申請書（様式第 1）

② 〃 添付書類 a.導管の設置の状況を記載した図面

③ 電話番号、電子メールアドレスその他の連絡先

④ 法第 6 条第 1 項各号(第 4 号を除く)に該当しないことを誓約する書面

⑤ ガス小売事業遂行体制説明書（様式第 2）

⑥ 苦情処理体制説明書（様式第 3）

⑦ 供給地点群の位置を明示した国土交通省国土地理院の発行に係る縮尺 5 万分の 1 の地形図

⑧ 小売供給を行おうとする地域ごとのガス工作物の設置の状況を記載した図面

⑨ 小売供給を行おうとする地域ごとの主たる技術者の履歴書

⑩ （申請者が法人である場合） 申請者の定款、登記事項証明書、最近の事業年度末の貸借対照表及び損益計算書並びに役員の履歴書

（申請者が法人の発起人である場合）法人の定款及び役員となるべき者の履歴書

（申請者が法人以外の者である場合）申請者が事業を営んでいるときは、最近の事業年度末の貸借対照表及び損益計算書又はこれに準ずる書類

（申請者が地方公共団体である場合）申請者がガス小売事業を営むことについての議決に係る議会の会議録の写し

⑪ （提出の要請があれば） 他の者からそのガス小売事業の用に供するためのガスの供給を受ける場合における当該ガスの供給に係る契約書の写しその他の必要と認める書類

(2) 法第 6 条の規定により、上記申請書を提出したものが次の各号のいずれにも該当せず、申請書およびその添付書類の重要な事項につき虚偽の記載がなく、または重要な事実の記載が欠けていなければガス小売事業者に登録され、遅滞なく通知されます。

① ガス事業法若しくはこれに基づく命令又はこれらに基づく処分に違反し、罰金以上の刑に処せられ、その執行を終わり、又はその執行を受けることがなくなった日から 2 年を経過しない者

② 法第 10 条第 1 項の規定（ガス事業法若しくはこれに基づく命令又はこれらに基づく処分に違反した場合において、公共の利益を阻害すると認めるとき）により登録を取り消され、その取消しの日から 2 年を経過しない者

③ 法人であって、その役員のうちにＡ）・Ｂ）のいずれかに該当する者があるもの

④ 小売供給の相手方の当該小売供給に係るガスの需要に応ずるために必要な供給能力を確保できる見込みがないと認められる者その他のガスの使用者の利益の保護のために適切でないと認められる者

2. 登録事項を更新する

ガス小売事業者として登録されている間は、登録した事項を常に最新の状態に維持していく必要があります。そのために変更登録の申請または届出の方法・様式が定められています。

また、(1)(3)の場合には併せて供給計画の変更届が必要となる場合が多いと思います。

(1) 変更登録申請を擁する事項（以下の項目の内、「軽微な変更」を除く。）

- 「軽微な変更」とは（規則第 7 条）
  - 変更後の最大ガス需要として見込まれる値（＝変更後最大ガス需要）が直近供給能力値未満であるもの
  - 変更後の供給能力として見込まれる値が直近ガス需要値を超えるもの
  - 供給地点の数の変更であって、変更後最大ガス需要値が直近供給能力値未満であるもの

【法第 7 条第 1 項、規則第 8 条、様式第 4（変更を必要とする理由を記載)】

① ガス発生設備及びガスホルダーにあっては、これらの設置の場所、種類及び能力別の数

A) 供給地点群を新設する場合は①に該当しますので変更登録が必要となります。

② 他の者からガス小売事業の用に供するためのガスの供給を受ける場合にあっては、当該ガスの量に関する事項

③ 小売供給の相手方の当該小売供給に係るガスの需要に関する事項

(2) 届出を要する事項（その 1）【法第 7 条第 4 項、規則第 9 条第 1 項、様式第 5】

① 氏名又は名称及び住所並びに法人にあっては、その代表者の氏名

② 主たる営業所その他の営業所の名称及び所在地

③ 事業開始の予定年月日

④ その他経済産業省令で定める事項（前記 1.(1)の③～⑪）

(3) 届出を要する事項（その 2）【法第 7 条第 4 項、規則第 9 条第 2 項、様式第 6】

① 上記 2.(1)①～③の事項の内、(2) の「軽微な変更」に該当する事項

A) 複数ある供給地点群の内、一部の供給地点群を廃止する場合はこちらに該当しますので、変更の届出が必要となります。併せて、供給計画変更届も必要です。

（注意!!） 届出か申請かの判断は見解が異なる可能性があります。届出と考え事後に届け出た場合に、事前の申請が必要と判断された場合には時期を失することになりますので、申請と判断された場合でも間に合うタイミングで、本省又は局の担当官に事前に相談されることをお薦めします。

3. コミュニティーガス事業を承継する

コミュニティーガス事業の全部を譲渡の場合、またはガス小売事業者の相続、合併、分割（コミュニティーガス事業の全部を承継させる場合）した場合には、コミュニティーガス事業を譲り受けた者、相続人、合併後存続した法人もしくは合併により設立した法人および分割によりコミュニティーガス事業の全部を承継した法人は、前記 1.（2）①～③に該当しなければ、小売ガス事業者の地位を承継します。承継した場合には、届出が必要です。【法第 8 条、規則第 10 条、様式第 7】

届出書には以下の書類の添付が必要です。

① コミュニティーガス事業の全部の譲渡、相続、合併もしくは分割があったことを証する書類。

② コミュニティーガス事業を承継した者がガス小売事業者以外の場合

A） 法第 6 条第 1 項各号(第 4 号を除く)に該当しないことを誓約する書面

B） （法人である場合） 承継する法人の定款、登記事項証明書

（法人の発起人である場合）承継する法人の定款

4. コミュニティーガス事業をやめる

ガス小売事業である全てのコミュニティーガス事業をやめる場合には、上記３. の承継以外にも考えられます。それが事業の休止・廃止および法人の解散です。【法 9 条、規則 11・12 条、様式第８】

① 供給している唯一のコミュニティーガス団地の居住者が減少し、その団地の供給地点が７０未満になり、これ以上供給地点が増える見込みがないと判断される場合には、ガス小売事業を休止又は廃止して、液石法や高圧ガス保安法の適用を受けることが出来ます。この場合、休止の届出をするためには３年以内に再びコミュニティーガス団地に供給する計画があることが必要と指導しています。供給計画上に予定が上がらなければ、事業の廃止を届け出るべきでしょう。

② また、やむを得ず合併以外の理由で法人を解散することもあるでしょう。その場合には、清算人（または破産管財人）が、遅滞なく解散の届出をしなければなりません。

③ ①、②いずれの場合にも、あらかじめ相当な期間を置いて（②の場合には無理ですね！）、次のいずれかの方法により需要家に適切に周知する必要があります。

A） 訪問

B） 電話

C） 郵便その他の手段による書面の送付

D） 電子メールの送信

E） ＨＰ等の閲覧

2020年度
第4回業務委員会
資料№5-2

申請者が法第２条第１項に規定する特定ガス発生設備においてガスを発生させ、導管によりこれを供給する者である場合。

様式第１（第２条第１項関係）

ガス小売事業登録申請書

令和〇〇年〇〇月〇〇日

〇〇　〇〇　殿

住　所　東京都〇〇区〇〇　〇―〇―〇
氏　名　〇〇コミュニティーガス株式会社
代表取締役社長　〇〇　〇〇　印

ガス事業法第３条の規定により、ガス小売事業の登録を受けたいので、次のとおり申請します。

主たる営業所	名称	〇〇コミュニティーガス株式会社
	所在地	東京都〇〇区〇〇　〇―〇―〇
その他の営業所	名称	〇〇コミュニティーガス株式会社　東京支店
	所在地	東京都〇〇市〇〇　〇―〇―〇　〇〇ビル１階
	名称	〇〇コミュニティーガス株式会社　神奈川支店
	所在地	神奈川県〇〇市〇〇　〇―〇―〇
電話番号、電子メールアドレスその他の連絡先		電話　〇〇－〇〇〇〇－〇〇〇〇 電子メール　〇〇〇〇@〇〇〇.co.jp
その行うガス小売事業以外の事業の概要		首都圏の一部（東京都・神奈川県・埼玉県）においてLPガス販売事業を実施

※以下の事項については、小売供給を行おうとする地域ごと（一般ガス導管事業者の導管によりガスを供給しようとする場合にあっては当該一般ガス導管事業者の供給区域(法第３８条第第２項第４号に規定する供給区域をいう。以下同じ。）ごと、特定ガス導管事業者の導管によりガスを供給しようとする場合にあっては当該特定ガス導管事業者の導管ごと、法第２条第１項に規定する特定ガス発生設備においてガスを発生させ、導管によりこれを供給しようとする場合にあっては供給地点群ごと、又はその他の導管(以下「その他導管」という。）によりガスを供給しようとする場合にあっては当該導管ごと）に作成すること。ただし、一般ガス導管事業者の供給区域が複数の地域に分かれており、かつ当該地域間が導管で接続されていない場合又は特定ガス導管事業者の導管及びその他導管が地理的に複数の地域に分かれている場合にあっては、当該地域ごとに作成すること。

<table>
<tr><td colspan="3">小売供給を行おうとする地域</td><td colspan="3">供給地点群の名称：コミュニティー団地
供給地点の数：１４５地点（〇〇県〇〇市〇丁目 1～145 番地）</td></tr>
<tr><td colspan="3">最大ガス需要が見込まれる月及び時間帯</td><td>2 月 18 時～19 時</td><td>備考</td><td rowspan="2">当該供給地点群が所在する地域においては、給湯等によるガス需要により需要がピークを迎えるのは２月の夜間になると考えられる（生産動態統計調査等を元にモデルデータから最大ガス需要を算出。）。</td></tr>
<tr><td colspan="3">最大ガス需要の見込み</td><td>30.2 ㎥/h</td></tr>
<tr><td colspan="3">供給能力の確保の見込み</td><td>48.8 ㎥/h</td><td>備考</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="11">内訳</td><td colspan="5">（１）自社ガス発生設備等</td></tr>
<tr><td colspan="2">確保するガス発生能力の見込み</td><td>48.8 ㎥/h</td><td>備考</td><td>換算係数　0.488 を使用</td></tr>
<tr><td colspan="2">自社ガス発生設備等による供給能力の確保の見込み</td><td>48.8 ㎥/h</td><td>備考</td><td>上記と同様</td></tr>
<tr><td colspan="5">ガス発生設備、特定ガス発生設備及びガスホルダーの設置の場所、種類及び能力別の数等</td></tr>
<tr><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">設置の場所</td><td colspan="2">種類</td><td rowspan="2">使用開始日</td><td rowspan="2">ガス発生能力</td><td rowspan="2">能力別の数</td><td rowspan="2">供給能力の確保の見込み</td><td rowspan="2">備考</td></tr>
<tr><td>設備名</td><td>原料名</td></tr>
<tr><td>ガス発生設備</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="3">特定ガス発生設備</td><td rowspan="3">〇〇県〇〇市〇-〇-〇
コミュニティー団地特定製造所</td><td>容器</td><td rowspan="3">LPG</td><td rowspan="3">平成 29 年 4 月 1 日、平成 28 年 10 月 1 日（工事着工日）</td><td>―</td><td>50kg×29 本×2</td><td rowspan="3">100kg/h</td><td rowspan="3">能力別の数の選定根拠については別紙を参照。</td></tr>
<tr><td>調整装置</td><td rowspan="2">100kg/h</td><td>100kg/h×1</td></tr>
<tr><td>気化装置</td><td>100kg/h×1</td></tr>
<tr><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">設置の場所</td><td colspan="2">種類</td><td rowspan="2">使用開始日</td><td rowspan="2">圧力及び容積</td><td rowspan="2">能力別の数</td><td rowspan="2">供給能力の確保の見込み</td><td rowspan="2">備考</td></tr>
<tr><td>設備名</td><td>原料名</td></tr>
<tr><td>ガスホルダー</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

<table>
<tr><td colspan="3">導管の設置の場所及び内径並びに導管内におけるガスの圧力</td></tr>
<tr><td rowspan="4">導管</td><td>設置の場所</td><td>内径</td><td>総延長</td><td>導管内のガスの圧力</td><td>備考</td></tr>
<tr><td rowspan="3">申請書に添付されている導管の設置の状況を記載した図面参照</td><td>100Ａ</td><td>340m</td><td rowspan="3">2.2 kPa～3.2kPa</td><td rowspan="3"></td></tr>
<tr><td>75Ａ</td><td>630m</td></tr>
<tr><td>50Ａ</td><td>1,560m</td></tr>
<tr><td colspan="6">（２）相対契約</td></tr>
<tr><td colspan="2">確保する契約ガス発生能力の見込み</td><td colspan="4">㎥/h</td></tr>
<tr><td colspan="2">相対契約による供給能力の確保の見込み</td><td colspan="4">㎥/h</td></tr>
<tr><td colspan="6">契約の相手方の事業者名・所在地・契約締結日等</td></tr>
<tr><td>事業者名</td><td>事業者の所在地</td><td>契約締結日</td><td>契約期間</td><td>契約ガス発生能力</td><td>供給能力の確保の見込み</td><td>備考</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">事業開始の予定年月日</td><td colspan="5">令和〇〇年〇月〇日</td></tr>
</table>

備考　１　「小売供給を行おうとする地域」の欄には、一般ガス導管事業者の導管によりガスを供給しようとする場合にあっては当該一般ガス導管事業者の氏名又は名称を記載し、特定ガス導管事業者の導管によりガスを供給しようとする場合にあっては当該特定ガス導管事業者の氏名又は名称を記載し、法第２条第１項に規定する特定ガス発生設備においてガスを発生させ、導管によりこれを供給しようとする場合にあっては供給地点群の名称、供給地点の都道府県郡市区町村字番地住居番号及びその数を記載し、その他導管によりガスを供給しようとする場合にあっては供給しようとする場所（都道府県郡市区町村字番地及び事業場であるときは事業場名）を記載すること。

２　最大ガス需要とは、当面見込まれる小売供給の相手方のガスの需要の最大値をいう。

３　「最大ガス需要が見込まれる月及び時間帯」及び「最大ガス需要の見込み」の「備考」の欄には、これらをどのように見込んだのかの説明を記載すること。

４　「供給能力の確保の見込み」の欄には、最大ガス需要が見込まれる時間帯における当該最大ガス需要の見込みに応ずるための供給能力の確保の見込みを記載すること。

５　他のガス事業者に対してガスを供給する見込みがあることその他の理由により、「供給能力の確保の見込み」の欄に記載する値と、その内訳の合計値（「自社ガス発生設備等による供給能力の確保の見込み」及び「相対契約による供給能力の確

保の見込み」の合計値）が一致しない場合には、「供給能力の確保の見込み」の「備考」の欄にその理由を記載すること。

6　「ガス発生設備、特定ガス発生設備及びガスホルダーの設置の場所、種類及び能力別の数等」における「特定ガス発生設備」の「ガス発生能力」及び「供給能力の確保の見込み」を kg/h で記載する申請者にあっては、「自社ガス発生設備等により確保するガス発生能力の見込み」及び「自社ガス発生設備等による供給能力の確保の見込み」の「備考」の欄に、kg/h を㎥/h に換算するに当たって用いた係数及びその考え方を記載すること。

7　「ガス発生設備、特定ガス発生設備及びガスホルダーの設置の場所、種類及び能力別の数等」の「設置の場所」の欄には、都道府県郡市区町村字番地及び事業場名を記載すること。

8　「ガス発生設備、特定ガス発生設備及びガスホルダーの設置の場所、種類及び能力別の数等」の「使用開始日」の欄にこの申請書の提出日より後の日を記載する場合には、当該欄に当該ガス発生設備等の工事着工日も記載すること。

9　「ガス発生設備、特定ガス発生設備及びガスホルダーの設置の場所、種類及び能力別の数等」の欄において、「ガス発生能力」の欄と「供給能力の確保の見込み」の欄に記載する値が一致しない場合には、「備考」の欄にこれらの供給能力の確保の見込みの考え方を記載すること。

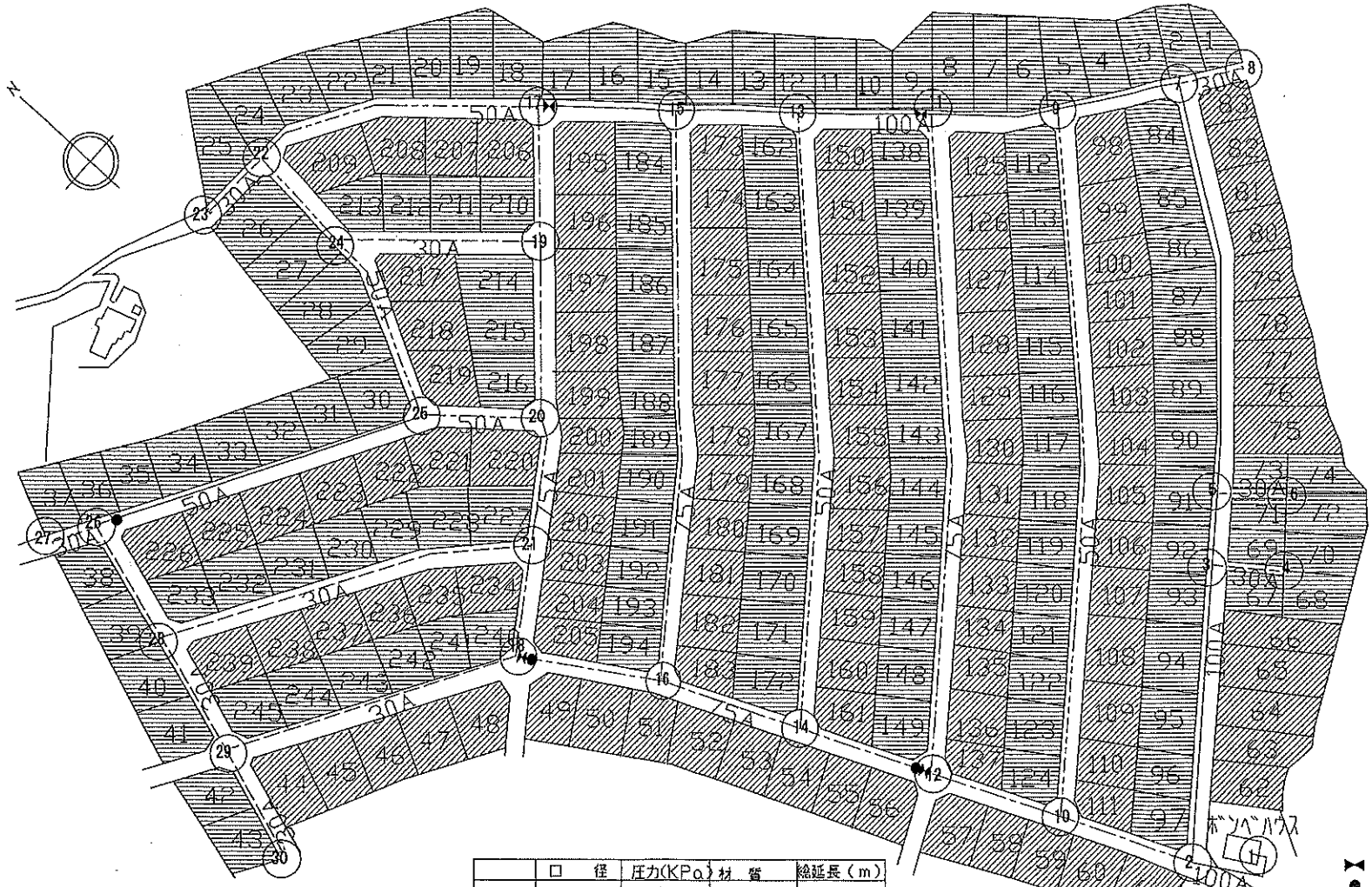
１０　「ガス発生設備、特定ガス発生設備及びガスホルダーの設置の場所、種類及び能力別の数等」における「特定ガス発生設備」の「備考」の欄には、能力別の数の選定根拠を記載すること。なお、「備考」の欄への記載に代えて、当該事項を記載した別紙をこの申請書に添付することも妨げない。

１１　「契約の相手方の事業者名・所在地・契約締結日等」の欄において、「契約ガス発生能力」の欄と「供給能力の確保の見込み」の欄に記載する値が一致しない場合には、「備考」の欄にこれらの供給能力の見込みの考え方を記載すること。

１２　用紙の大きさは、日本工業規格Ａ４とすること。

１３　氏名を記載し、押印することに代えて、署名することができる。この場合において、署名は必ず本人が自署するものとする。

導管の設置の状況を記載した図面



	口　径	圧力(KPa)	材　質	総延長(m)
———	100A	2.2~3.2	PE管	300
———	75A	〃	〃	750
———	50A	〃	〃	820
- - - -	30A	〃	〃	300
供給管	25A	〃	〃	700
計				2,870

132*1.2+113*4.8=700

日　付		工事場所	図名 簡易ガス標準団地　導管図
縮　尺			図番

＜記載例＞

誓約書

年　　月　　日

○○　○○　殿

住　所
氏名（名称及び代表者の氏名）　印

弊社は、ガス事業法第６条第１項第１号から第３号までのいずれにも該当しないことを誓約します。

＜小規模事業者例＞

様式第２（第２条関係）

ガス小売事業遂行体制説明書

１．ガス小売事業を遂行する責任者

代表取締役社長　〇〇　〇〇

２．ガス小売事業を遂行する体制の概要

代表取締役社長がガス小売事業について全体を統括。

業務・保安部において、ガス小売事業全体のマネジメント、料金メニューの立案や顧客管理、ガスの仕入れ、ガス機器の販売の営業活動、検針業務を実施。

配送（充填）・工事は〇〇株式会社に委託し、緊急時対応など保安業務に関しては、保安業務規程に定める。

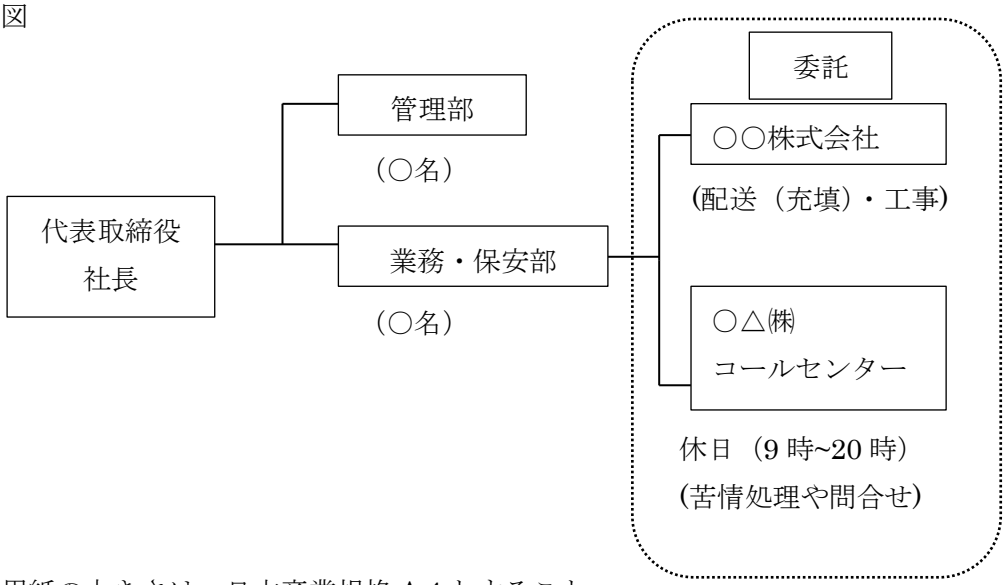
需要家への供給条件の説明や書面交付は、社内教育を実施することで法令遵守を徹底する。

原則、業務・保安部にて、相対又は電話にて供給条件の説明を行い、契約時の書面交付は相対にて行う。

管理部において、経理・人事管理等の業務を実施。

また、顧客からの苦情や問合せ対応は平日 9 時から 20 時までは管理部、業務・保安部で連携して対応し、休日 9 時から 20 時迄は〇△㈱コールセンターに委託する。

３．組織図



備考　用紙の大きさは、日本産業規格Ａ４とすること。

＜小規模事業者例＞

様式第３（第２条関係）

苦情等処理体制説明書

１．小売供給の相手方からの苦情及び問合せの方法

・電話、FAX、郵便等により受付

・お問合せ電話：本社電話・FAX 番号

委託先〇△㈱コールセンター電話・FAX 番号を記載

対応時間帯：本社　9 時から 20 時迄（平日）

〇△㈱コールセンター　9 時から 20 時迄（休日）

・苦情及び問合せの連絡先は、供給条件等の説明書、検針票に記載。

２．小売供給の相手方からの苦情及び問合せを処理する体制の概要

・ 苦情及び問合せは、平日 9 時から 20 時までは本社にて対応し、休日は〇△㈱コールセンターに委託する。

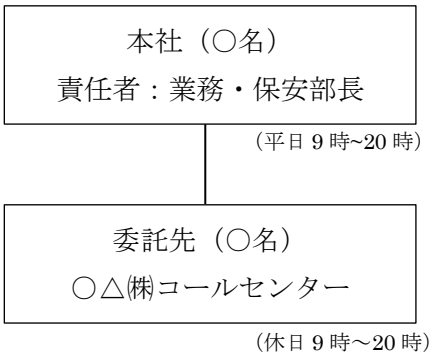
・ 全ての従業員が対応可能なように、弊社作成のマニュアルに沿って電話による苦情及び問合せに対応。委託先にも対応マニュアルに沿って対応することを委託契約書等で規定。

・〇△㈱コールセンターにて答えられない場合、連絡を受けて速やかに業務・保安部にて対応。

そこで十分な回答ができない場合、または、著しく問題となる場合などには、業務・保安部長が対応。

・ＦＡＸ等による苦情及び問合せについても同様の対応。

３．小売供給の相手方からの苦情及び問合せを処理する体制図

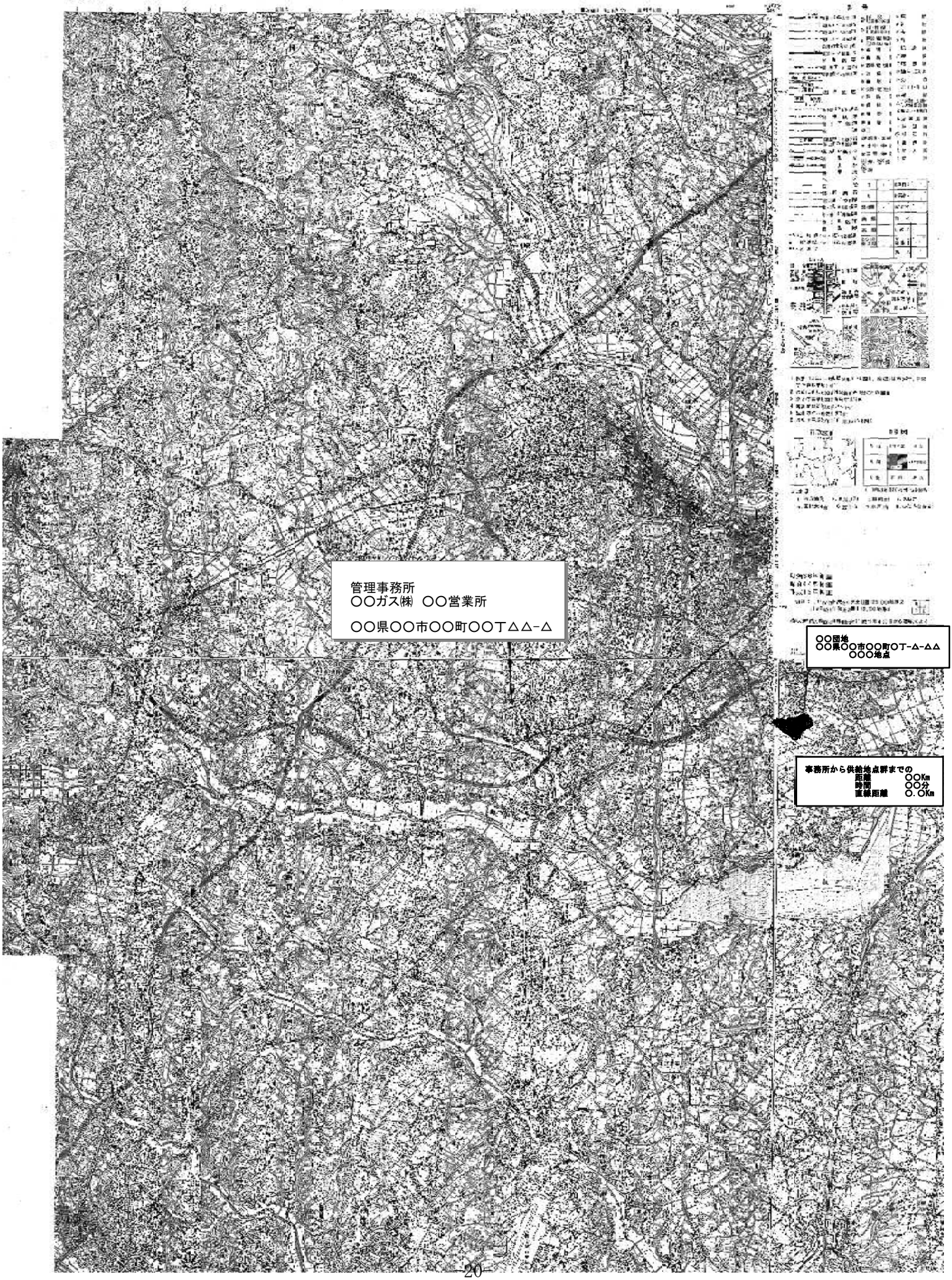


備考　１　１．については、対応することができる時間帯も記載すること。

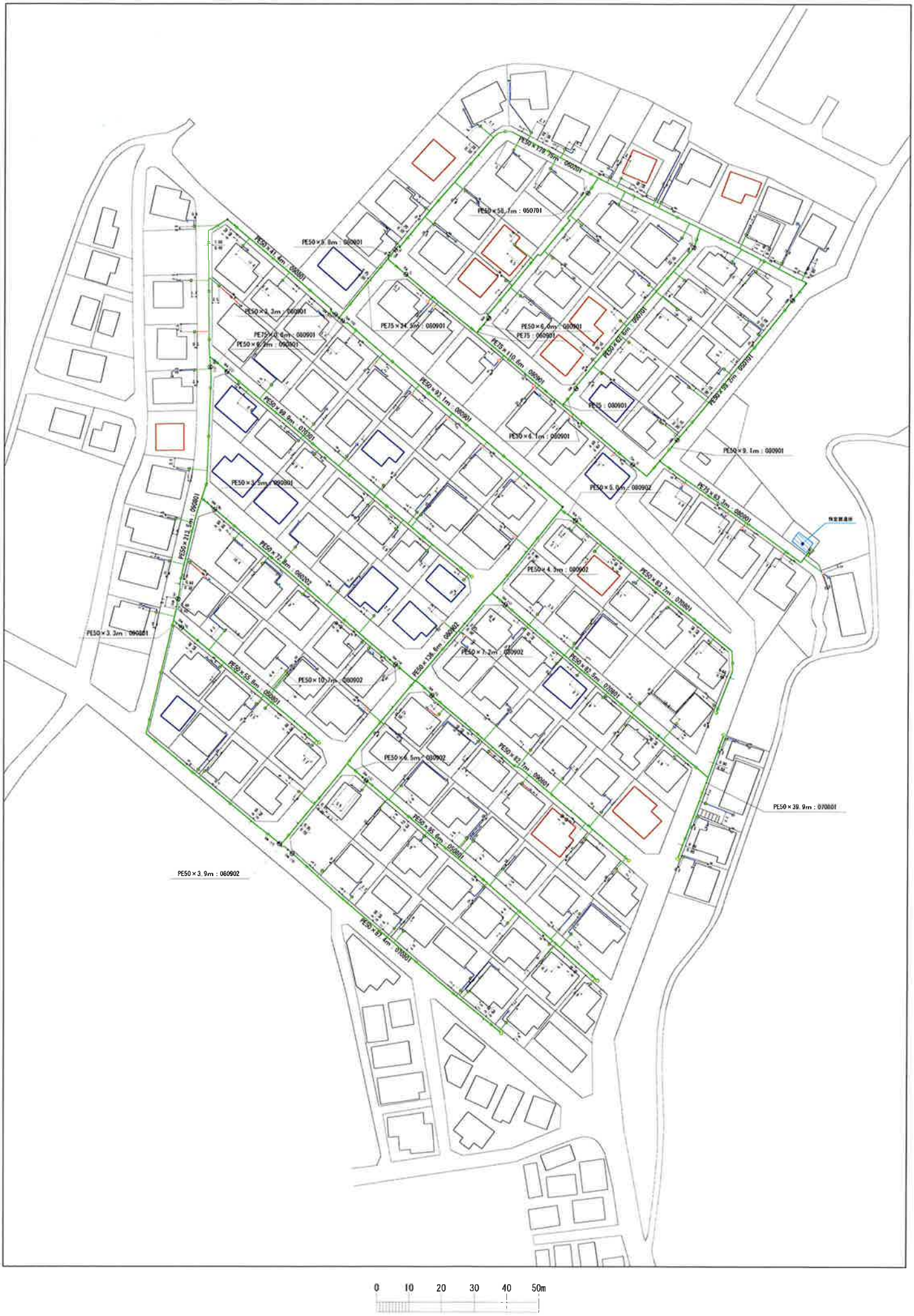
２　３．については、具体的な対応人員等も記載すること。

３　用紙の大きさは、日本産業規格Ａ４とすること。

○○市



ガス工作物の設置の状況を記載した図面



主たる技術者の履歴書

ふりがな	○○ ○○ ○○ ○○			本　籍　地	
氏　名	□　□　□　□			都道府県	
生年月日	大正 昭和	○○年○○月○○日			

職歴及び現在の勤務地	年	月	日	履　歴
	昭和　○○	○○	○○	△△ガス株式会社入社
	〃　○○	○○	○○	△△ガス株式会社退社
	平成　○○	○○	○○	○○ガス株式会社入社
	〃　○○	○○	○○	○○ガス株式会社○○支店勤務現在に至る。
	〃　○○	○○	○○	○○団地のガス主任技術者に選任

免状の有無	交付年月日			種類	免状番号	備考
	平成　○○	○○	○○	丙種ガス主任技術者	第○○号	

賞　罰	な　し

上記のとおり相違ありません。

平成○○年○○月○○日

氏　名　　○　○　○　○　　㊞

備考　用紙の大きさは、日本産業規格Ａ４とすること。

◎　作 成 要 領

１．主たる主任技術者とは、申請供給地点群に係る技術責任者及びガス主任技術者として選任を予定されている者等をいい、これら該当者ごとに作成すること。

2020年度
第4回業務委員会
資料№6

営業事例集（当協会ホームページ）掲載について

Ⅰ．活性化策・取組事例について
・展示会・ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ・実演・講習会等は、小規模な事業者でも参考となるものを優先とした。

Ⅱ．新設獲得事例
・コミュニティーガス団地内における、電化・他エネルギーからの燃転を主とした。

Ⅲ．機器販売事例
・事業者側からお客様への、提案営業をを優先とした。
・各種業務の訪問時にプラス１の提案したものを掲載した。

Ⅰ．活性化策・取組事例について

パターン１　展示会・感謝祭を利用した活性化策

① HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン１-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン１-②.pdf
③ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン１-③.pdf
④ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン１-④.pdf
⑤ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン１-⑤.pdf
⑥ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン１-⑥.pdf

パターン２　施策サービスによる他エネルギーへの流出阻止策

① HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン２-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン２-②.pdf
③ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン２-③.pdf

パターン３　各種キャンペーンの実施

① HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン３-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン３-②.pdf
③ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン３-③.pdf
④ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン３-④.pdf
⑤ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン３-⑤.pdf
⑥ HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン３-⑥.pdf

パターン４　教室・講習会開催による他エネルギーへの流失防止策

① HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン４-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン４-②.pdf

パターン５　住宅・設備関連会社へのＰＲ

① HPｱｯﾌﾟ用【A】¥★パターン５-①.pdf

Ⅱ．新設獲得事例

パターン１　新築獲得

① HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン１-①.pdf

パターン２　建替獲得

パターン３　電化からの切替獲得

① HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン３-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン３-②.pdf
③ HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン３-③.pdf
④ HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン３-④.pdf
⑤ HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン３-⑤.pdf
⑥ HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン３-⑥.pdf

パターン４　LPGからの切替獲得

① HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン４-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン４-②.pdf
③ HPｱｯﾌﾟ用【Ｂ】¥●パターン４-③.pdf

Ⅲ．機器販売事例

パターン１　ガス定期検査時の情報からの機器販売

① HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン１-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン１-②.pdf
③ HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン１-③.pdf
④ HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン１-④.pdf
⑤ HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン１-⑤.pdf
⑥ HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン１-⑥.pdf

パターン２　各種訪問（器具取替希望）時のプラス１提案

① HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン２-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン２-②.pdf

パターン３　各種訪問（器具修理）時のプラス１提案

① HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン３-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン３-②.pdf

パターン４　キャンペーン等からの機器販売

① HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン４-①.pdf
② HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン４-②.pdf
③ HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン４-③.pdf
④ HPｱｯﾌﾟ用【Ｃ】¥○パターン４-④.pdf

【A】コミュニティーガス団地での活性化策・取組事例

パターン１-①　展示会・感謝祭を利用した活性化策

概要	団地内で毎年開催されるお祭りに出店させていただき、お客様との関係強化を目的に開催をしております。展示物やガス器具販売だけでなく、お年寄りからお子様まで家族で楽しめるブースを企画し、団地内の住民の皆様で賑やかに開催しております。
背景	弊社のことをもっと良く知っていただきたいとの思いが開催する際のきっかけとなります。弊社のサービス・保安体制を知っていただき、お客様との関係を深め信頼関係を築いていきたいと考えております。
目的	ガスの良さを体感していただく為にガス機器に触れて体感していただき販促につなげること、お客様とのふれあいで関係強化を図ることを目的としております。
実施期間	9月下旬（土・日）1回の開催
実施内容	●感謝祭企画⇒感謝祭内容の打ち合わせ（予算・展示物・企画・役割・準備など） ●メーカー打ち合わせ、機器発注⇒当日メーカーの参加お願いと、実機・展示機器の予約 ●準備⇒チラシ作成、テント・机・椅子等の手配（業者確認）、来場者記念品・成約記念品確認・振舞料理等食材の確認 ●周知活動⇒3週間前に1回、1週間前に1回、確実な集客を目的に担当者が訪問し手配り。不在の場合は投函 ●事前準備⇒前もって確認取りしていた実機・準備品・食材等の手配。感謝祭前日テント張り、机・椅子等の配置 ●感謝祭当日⇒受付で来場記念品引換券をもらい記念品と振舞料理のお渡し。お子様はキッズコーナーでキーホルダーの作成（親子で可能）。お客様に座っていただき実演コーナーで料理した品を試食していただきながら商談・雑談
成果	団地内でも感謝祭が恒例行事と周知されてきており、奉賛会の方や役員の方から来年も是非お願いしたいとの声や、お客様からまた今年も来場するからなどの声が多く、少しづつではありますが住民の皆様との関係が深まっています。 ガスの良さ・利便性を知っていただき、機器の販売・灯油機器からの燃転につながっております。
今後に向けて	今後も継続し出展させていただく為、営業所での反省と次回に向けた内容の精査、お客様・関係者の方々からの要望や修正点をヒヤリングし、より良い感謝祭に向け準備をしていく。
他	リフォーム等の展示や防災関連機器などお客様がお困りになっているような商材などを取り入れ、快適な生活を送っていただけるよう新しい企画の考案。

【Ａ】コミュニティーガス団地での活性化策・取組事例

パターン２－①　施策サービスによる他エネルギーへの流出阻止

概要	お客様にガス衣類乾燥機の良さを体感してもらうことを目的に、衣類乾燥機の実演を行った。 事前に濡れたタオルを用意していただき会場でそのタオルを乾燥機にかけながら機器の説明。 普段使用しているタオルの仕上がりを体感してもらう。
背景	住宅団地の近隣のコインランドリーが混雑するということで、ガス衣類乾燥機のニーズが大きいことが予想された。 ミニ展・防災訓練での展示やリフォーム展の開催はマンネリ化してしまっている為ポイントを絞った取組みとした。
目的	話題のガス衣類乾燥機の販売を通し、その利便性から電化防止や電化奪還を目的とする。
実施期間	
実施内容	★展示機器　⇒ガス衣類乾燥機の実演機3台 ★展示会の主な内容　⇒衣類乾燥機の実演を行い、2週間レンタルの申し込みや販売に繋げる。また、電化防止や電化奪還を目指す。 ★周知活動　⇒　2週間前からチラシにて案内。洗濯物（タオル）をご持参の上、体験していただきた方にたまご1パックプレゼント。 ★事前準備　⇒公民館室内にガス衣類乾燥機の実演機を設置。 ★展示会当日のお客様の流れ　⇒持参した洗濯物（タオル）を実演機で乾燥。乾燥中にアンケートや機器の説明、来場記念品渡し最後に仕上がりを体感する。
成果	当日成約台数 1台 2週間お試しキャンペーンの申し込み 3件 体験をされた方のほとんどが満足のいく仕上がりという評価をいただいた。
今後に向けて	電化のお客様もご来場いただき、ガス乾燥機を体験いただけた。成約には至らなかったものの良さについて十分なアピールができた。規模は小さいがポイントを絞った企画イベントを定期的に行っていきたい。
他	

【A】コミュニティーガス団地での活性化策・取組事例

パターン３-①　各種キャンペーンの実施

概要	コミュニティーガス団地内の戸建住宅が築年数的にレンジフードの取替時期を迎えているため『レンジフード取替キャンペーン』を実施。 営業所内に常時レンジフードやコンロを展示している特長をいかして実機を見ていただきお手入れのしやすさを実感してもらう。
背景	取替時期を迎えているレンジフードを前面に出し、コンロとの連動機能などを紹介しコンロとのセット販売が出来るようにした。
目的	機器の良さのアピールとお客さまとの接点機会を作り、親しくなるきっかけ作りを目的とした。
実施期間	キャンペーン展示日数　2日間
実施内容	・ターゲットを絞り案内を郵送（新築や最近レンジフード取替たところを除く） ・来場粗品を設け、まずは『実物を見てもらう』ようにした。 ・当日は器具メーカーさんに勤務（接客）協力をしてもらい、より細かい説明をしてもらった。（チラシのみだと安いものを選びがちになるので直接説明を行うことでグレードアップを図ることを目的）
成果	・来場組数に対し購入成約されたお客さまが約6割、購入者に対しコンロとのセット販売が7割と、ターゲット選定が良かった。 ・営業所と同じ団地内に住んでる方をターゲットとしているので来場後すぐに現場確認対応をすることが出来た。
今後に向けて	・今回は平日のみの開催だったため、土曜を入れた「金・土開催」で平日に仕事をしている方も来場しやすい日にちを設定することも検討。
他	

【Ａ】コミュニティーガス団地での活性化策・取組事例

パターン４－①　教室・講習会開催による他エネルギーへの流失防止

概要	・営業所社屋の１階にフリースペースを設け、月替わりで料理教室などの楽しいプログラムを多数開催することで、お客さまの"ガス会社"へ対するハードルを下げ、存在を身近に感じていただけるような工夫を行っている。また、実際に機器に触れながらガスの良さを体感していただくことで、通常とは異なる方向からのアプローチが可能となっている。 ・各種プログラムには地元の大学、商店街、FMラジオ局、主婦の方々に講師を依頼することで、より強固な関係づくりを行いながら地域に根差した活動となるよう心掛けている。
背景	元々団地の中心部に営業所が位置し、長年"地域密着型の営業所"として親しまれてきた社屋の改修に伴い、今まで以上にお客さまと近い距離で関係づくりができるよう、地域の方々にとって憩いの場となるようなフリースペースを設けた。
目的	地域密着、地域貢献を通じたお客さまとの関係づくりによる"気持ちのいい暮らし"の引き出しと提案を目的としている。
実施期間	２０１６年９月より現在進行形にて実施中。
実施内容	【プログラムの内容】 地域の主婦の方が地元で手に入りやすい材料を使用して考案した主婦ならではの目線で誰でも挑戦しやすいメニューが人気の料理教室や、地域の大学で管理栄養士の卵として勉強している学生さん考案のメニューを一緒に楽しく作ることのできる料理教室という２つの料理教室。 地域特化型のFMラジオ局のパーソナリティの方や地元の人気店の方によるお片付け、カラーセラピー、アロマ、お灸、ヨガ、コーヒー講座など、月替わりで様々なプログラムを行うことで、幅広い年代層の方に楽しんでいただけるような工夫を行っている。 【プログラムの企画運営】 プログラムの企画運営は全て社員自らが行っている。お客さまのニーズと講師の方のお声を合わせながら毎月のイベントを組み立て、時にはアシスタントとして一緒に参加する。各プログラムではお客さまとの会話が弾み、距離が一気に縮まっていることを実感。 【プログラムの周知方法】 主な周知方法は、地元情報誌へのチラシ折込と掲載、ポスティングや駅及び公共施設へのチラシ掲示などである。最近では主婦の間で口コミが広がり、それをきっかけに足を運んでくださるお客さまが増えている。 【いこえーる会員】 いこえーるのプログラムに参加して"楽しい！"を実感していただけた方の中から希望される方を"いこえーる会員"とし、定期的に会報"いこえーる通信"のお届けや限定イベントを通じて、より密度の濃い関係づくりを行っている。
成果	・社員自らが企画、運営に携わることで、来場してくださったお客さまとの距離が縮まり、結果として北ガスジェネックスファンが増加した。各種キャンペーンやイベントへの来場者数も年々増加しており、気軽にお困りごとを相談しやすい環境から、機器の成約やコミュニティーガスの切替にも繋がっている。 ・プログラムの企画や講師の依頼を通じて地元の大学、商店街、FMラジオ局との繋がりができ、地域に根差した企業としての色合いが強くなった。 ・料理を通じてガスの良さを体感していただくことで、"やっぱりガスだね"という根強いガスファンを獲得することができた。
今後に向けて	・既存プログラムについては講師の方とのコミュニケーションを大切に、内容を定期的に見直しながら実施することで、お客さまが飽きることなく楽しんでいただけるような工夫を行い、継続的な関係を築いていく。 ・地域の催し事やお客さまのニーズには常にアンテナをはり、新たなプログラムメニューを取り入れることで更なる新規開拓を行う。
他	

【Ａ】コミュニティーガス団地での活性化策・取組事例

パターン５-①　展示会・感謝祭を利用した活性化策

概要	暖房設備店さまに弊社PR活動を展開し、コミュニティーガス団地内でのオール電化住宅採用を給湯暖房エコジョーズへ採用変更をしていただく。
背景	近年、既存のオール電化住宅にて電気料金高騰に伴う他燃料への検討をされるお客さまからのお問い合わせが多数見受けられていた。
目的	暖房設備店さまに、当社コミュニティーガス団地のガス供給方法や給湯暖房エコジョーズ向けのガス料金体系を知っていただき、オール電化住宅からコミュニティーガス利用によるガスセントラルシステム住宅化（給湯暖房エコジョーズ）に向けたPR営業を展開。
実施期間	
実施内容	暖房設備店さまへの提案内容 ★弊社のコミュニティーガス団地のガス供給の優位性を説明。 ★ガス料金と電気料金を比較したランニングシミュレーションを提示しガス化の経済性を提案。 ★ガス小売り全面自由化に伴いリリースした独自のガス工事料金契約制度の内容も説明し、以前のように工事代金を一括でお支払いいただくのではなく、定額制で毎月のガス料金と同時に工事代金を分割でお支払いいただく制度の良さをPR。 ★ガス料金のみならず弊社のガスに変更した場合には、電気契約の変更で（北ガスの電気）電気代も割引となりエネルギーコスト全般がお得になることをPRした。
成果	当初、給湯暖房を灯油式に変更するこも検討していたものの、コミュニティーガスを利用することで灯油タンクの設置も必要なく、また、灯油独特の排気臭もないこと。「つながるパック」での定額支払いも気にいっていただき、灯油式からガス式の検討に変更、エコジョーズによる給湯暖房方式の採用となりました。もちろん同時に「北ガスの電気」もご契約いただきました。
今後に向けて	暖房設備店の営業やメンテナンスの方々に、都市ガス会社の今後の展開も話に交えながら、弊社個別LPガス供給方式やガス料金メリットなどについて説明会を実施した。 引き続きこのような活動を通して、コミュニティーガスの採用促進をはかっていきたい。
他	同時に厨房へのガス採用のため、コンロ・レンジフード等のリース制度のPRも行っていたことで、厨房のみだけではあるが燃転の問い合わせもいただけるようになりました。

【Ｂ】コミュニティーガス団地内での新設獲得事例

パターン2－①　新築

<table>
<tr><td rowspan="4">ガス新設獲得</td><td rowspan="2">獲得区分
（該当に○）</td><td>①建替(継続)</td><td>②新築</td><td>③既築電気</td><td>④既築灯油</td><td>⑤既築都市G</td><td>⑥既築LPG</td><td>⑦他</td></tr>
<tr><td></td><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">メーター数
（ 6 件）</td><td rowspan="2">交渉相手
（該当に○）</td><td>物件ｵｰﾅｰ</td><td>不動産会社</td><td>ﾊｳｽﾒｰｶｰ</td><td>工務店</td><td>設備店</td><td>他</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>○</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">新設時ガス機器販売（該当に○）</td><td>ﾋﾞﾙﾄｲﾝｺﾝﾛ</td><td>ｴｺｼﾞｮｰｽﾞ</td><td>ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄ給湯器</td><td>暖房機器</td><td>乾燥機器</td><td>ｴﾈﾌｧｰﾑ</td><td>他</td></tr>
<tr><td>○</td><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>物件概要</td><td colspan="7">★戸建住宅（４LDK）
★厨房→ガス給湯器、ガスビルトインコンロ
★販売商品→ガス給湯器＋ガス工事</td><td>ZEH
物件○</td></tr>
<tr><td>背景</td><td colspan="8">★一進一退の状況でも、法令順守のもと粘り強い交渉が結果に結びついた。</td></tr>
<tr><td>交渉の経緯</td><td colspan="8">建築会社様より新築6棟分譲住宅のお話をいただきました。その際の供給条件がガス配管工事、ガス給湯器の貸与であることでした。条件を飲めない場合は、他社ガスへのシリンダー供給または、オール電化へ検討するとのお話でありました。
先方の会社様もコミュニティーガスであると認知はしていましたが、貸与ができないことへの認知度は低く十分な説明が必要でありました。
その後、ガス事業法に基づくコンプライアンス遵守が絶対であり、コミュニティーガスの魅力を説明しましたが、交渉には縺れる場面が多々ありました。しかし、それでもご納得いただくよう交渉に交渉を重ね、新築6棟をすべて有償販売、有償工事で受注することに成功しました。
その後は建築会社様と良い関係が構築でき、続けて分譲住宅のご紹介いただき、ここ2年の間で同条件の元、16棟のお話をいただくまでになりました。</td></tr>
<tr><td>成功要因</td><td colspan="8">★成功要因は、コミュニティーガスの魅力を十分に説明でき、最後まで諦めない粘り強い交渉ができたこと。
★ガス事業法の説明を先方に分かりやすく説明ができたこと。</td></tr>
<tr><td>他</td><td colspan="8"></td></tr>
</table>

【Ｂ】コミュニティーガス団地内での新設獲得事例

パターン3－①　電化からの切り替え

<table>
<tr><td rowspan="4">ガス新設獲得</td><td rowspan="2">獲得区分
（該当に○）</td><td>①建替(継続)</td><td>②新築</td><td>③既築電気</td><td>④既築灯油</td><td>⑤既築都市G</td><td>⑥既築LPG</td><td>⑦他</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">メーター数
（　1　件）</td><td rowspan="2">交渉相手
（該当に○）</td><td>物件ｵｰﾅｰ</td><td>不動産会社</td><td>ﾊｳｽﾒｰｶｰ</td><td>工務店</td><td>設備店</td><td>他</td></tr>
<tr><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">新設時ガス機器
販売（該当に○）</td><td>ﾋﾞﾙﾄｲﾝｺﾝﾛ</td><td>ｴｺｼﾞｮｰｽﾞ</td><td>ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄ給湯器</td><td>暖房機器</td><td>乾燥機器</td><td>ｴﾈﾌｧｰﾑ</td><td>他</td></tr>
<tr><td></td><td>給暖○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">物件概要</td><td colspan="6">★戸建住宅（４ＬＤＫ）
★厨房→電気、給湯風呂→ガス、暖房→ガス
★販売商品→給湯暖房エコジョーズ</td><td>ZEH
物件○</td></tr>
<tr><td colspan="2">背景</td><td colspan="7">★地点群内の電気ボイラーからエコジョーズ取替に伴う工事前周知を近隣の住宅に行ったところ、電気温水器の取替検討をしている方より問合せがあり。給湯暖房エコジョーズに取り換えることでイニシャル、ランニング共にメリットが出る為、コミュニティーガスへの燃転利用の承諾をいただいた。</td></tr>
<tr><td colspan="2">交渉の経緯</td><td colspan="7">★電化からのガス化燃転工事並びにエコジョーズ取替に伴う地点群内周辺住宅への工事前お知らせ周知を物件オーナー了解の上行った。
★その工事前周知案内を見た近隣住宅のお客さまより問い合わせが入り、電気温水器の老朽化で取替検討をしているとのことで、早速訪問説明を行った。
★ヒートポンプ式電気温水器・電気ボイラー取替見積の総額が160万円程度で、初期投資が高額になる上に現在の冬期間の電気料金が高い点と、暖房能力が低く厳寒期が寒い点に不満を感じられていた。
★ガスの安全面への不安を感じられていた為、現在のガス機器の安全性や当社の保安体制を説明の上、初期投資の少ない機器リース制度をご提案した。
★コミュニティーガスの利用では、外壁に容器を設置することもなく美観を損ねることがない点や容器交換やガス切れ等のリスクがなく安心してお使いいただけることをご理解いただけた。
★当初はガスへの不安感を強く持たれていたが、見積提出以降施工のイメージやランニングシミュレーション資料を提出し、三回目の説明訪問にて成約に繋がった。</td></tr>
<tr><td colspan="2">成功要因</td><td colspan="7">★ガス化燃転の拡大も目的としている周辺住宅への工事前周知が狙い通りとなった。
★機器取替検討タイミングで工事前周知が手元に届いた点。
★初期投資、ランニングコスト含めてガス化で大幅なメリットが出せたこと。
★ガスへの不安感が払拭できたこと。</td></tr>
<tr><td colspan="2">他</td><td colspan="7">オール電化住宅のお客さまはガスへの知識が薄く、不安も感じている為、ガスの安全面や利便性をもっと知らせていく必要性を強く感じた。
取替後、厳冬期の夜が暖かくとても快適になったとの感想をいただいた。</td></tr>
</table>

【Ｂ】コミュニティーガス団地内での新設獲得事例

パターン4－①　既築LPGからの切り替え

<table>
<tr><td rowspan="4">ガス新設獲得</td><td rowspan="2">獲得区分
（該当に○）</td><td>①建替(継続)</td><td>②新築</td><td>③既築電気</td><td>④既築灯油</td><td>⑤既築都市G</td><td>⑥既築LPG</td><td>⑦他</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>○</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">メーター数
（　1件）</td><td rowspan="2">交渉相手
（該当に○）</td><td>物件ｵｰﾅｰ</td><td>不動産会社</td><td>ﾊｳｽﾒｰｶｰ</td><td>工務店</td><td>設備店</td><td>他</td></tr>
<tr><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">新設時ガス機器
販売（該当に○）</td><td>ﾋﾞﾙﾄｲﾝｺﾝﾛ</td><td>ｴｺｼﾞｮｰｽﾞ</td><td>ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄ給湯器</td><td>暖房機器</td><td>乾燥機器</td><td>ｴﾈﾌｧｰﾑ</td><td>他</td></tr>
<tr><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>物件概要</td><td colspan="7">★戸建て住宅
★厨房→ガス　★給湯風呂→灯油　★暖房→灯油</td><td>ZEH
物件○</td></tr>
<tr><td>背景</td><td colspan="8">★団地内にて、おうちの節約に関する意識調査アンケートを行った際、コミュニティーガス契約によるメリットの説明と、粘り強い交渉により、物件オーナーよりコミュニティーガスの利用承諾をいただいた。</td></tr>
<tr><td>交渉の経緯</td><td colspan="8">★地点群内にて、おうちの節約に関する意識調査アンケートをポストへ投函した。
★投函後まもなく、物件オーナーよりアンケート回答の旨のご連絡をいただいた。
★物件オーナーの現住居へお伺いし、お話を伺ったところ、コミュニティーガス団地内であることはご存知だったが、自宅にも接続できることは知らなかったとの事だった。
★弊社ボンベ供給によるLPガスであった為、この団地は当社が一括集中で供給しているガス供給地域であり、都市ガス同様に低廉なガス料金である点、ＬＰガスボンベを使用しないため、排雪の手間がなくなる点、新サービスによりガス工事代の初期投資負担が少ない分割での支払いが可能な点などをコミュニティーガスのリーフレット等で丁寧に説明し、検討をお願いした。
★はじめは、ご年配のご夫婦2人住まいということで、いつ施設に入居になるかもわからないと、あまり乗り気ではなかったが、何度か現地確認調査やご説明に訪問させていただくうちに、徐々にコミュニティーガスに理解を示された。
さらに、ガス工事のついでに既設のロードヒーティングボイラーを撤去したくて困っている等の、住宅に関するご相談を受け、一緒に住まいに関する不満が解消できるのならと、ガス工事と同時にロードヒーティングボイラーの撤去、物置内の補修の発注を受けた。</td></tr>
<tr><td>成功要因</td><td colspan="8">★おうちの節約に関する意識調査アンケートをきっかけにお客さまとの関係をつくれた点
★何度もお客さま宅を訪問し、お客さまの普段から生活のご不満をお聞きしながら、コミュニティーガスへの切り替えによりその不満が解消できるなど、粘り強い交渉を行うことができた点。
★コミュニティーガス以外の個別プロパンのお客さまのおうちで、お困りごとの解決にも貢献できた点。</td></tr>
<tr><td>他</td><td colspan="8">ちょうど住宅のメンテナンスを色々と検討していたそうで、タイミングがよかったことと、冬場のボンベ位置の排雪の心配がなくなったことにお喜びの声をいただいた。</td></tr>
</table>

【C】コミュニティーガス団地既存需要家へのガス機器販売事例

パターン１-①　ガス定期検査時の情報からの機器販売

<table>
<tr><td rowspan="4">ガス機器販売</td><td rowspan="2">販売区分
（該当に○）</td><td>①ﾋﾞﾙﾄｲﾝｺﾝﾛ</td><td>②ｴｺｼﾞｮｰｽﾞ</td><td>③ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄ給湯器</td><td>④暖房機器</td><td>⑤乾燥機器</td><td>⑥ｴﾈﾌｧｰﾑ</td><td>⑦他</td></tr>
<tr><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>○</td></tr>
<tr><td rowspan="2">交渉相手
（該当に○）</td><td>奥様</td><td>御主人</td><td>御夫婦</td><td>ﾊｳｽﾒｰｶｰ</td><td>工務店</td><td>設備店</td><td>他</td></tr>
<tr><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>物件概要</td><td colspan="7">・分譲マンション(2LDK)築20年
・夫婦2人家族
・厨房、給湯、暖房　→　ガス
・販売商品　→　　ビルトインコンロ　＋　レンジフード</td><td>ZEH
物件○</td></tr>
<tr><td>背景</td><td colspan="8">定期点検調査にて訪問の際、キッチン廻りリフォームの提案を行ったが、ご主人が工務店勤務の為リフォームは依頼できないと言われる。
この為、コンロ・レンジフードの提案に切替え成約しました。</td></tr>
<tr><td>交渉の経緯</td><td colspan="8">定期点検調査にて訪問の際、キッチン廻りの使い勝手を確認したところ、収納のしにくさと掃除してもきれいにならないことへの不満が出る。
そのため、キッチン廻りの改善を提案することとし、システムキッチンの入替も含めたリフォームの説明をしていたところ、ご主人が工務店勤務のためリフォーム提案については断わられる。
但し、レンジフード回りの掃除をどうしていいかわからず困っているとの相談を受けたため（ご主人に相談しても仕事で忙しく掃除もしてくれないとのボヤキもでる）、奥様でもお手入れ簡単なレンジフードを紹介。またコンロも古かったため、ビルトインコンロへの交換も含め提案、見積書を提出。後日、ご主人から了解を得たとのことで成約となった。
その後、納品時の会話の中で、マンション所有者は奥様で独身時に購入した物件であること、当方のキッチン回りの提案についてご主人も関心を持っているとのことで、今後水回りの改修等についても、ご主人も理解はしてくれているとのことであった。
工事完了後にリフォーム検討の余地を質問したところ、興味があるため、改めて提案をして欲しいと正式な依頼を受ける。</td></tr>
<tr><td>成功要因</td><td colspan="8">奥様が使い勝手で悩んでおり、改善提案を進めることにより成約に結びついた。
マンション物件でも、ニーズの深掘りによるリフォーム提案により、大きな商談に結び付く可能性を引き出すことができた。</td></tr>
<tr><td>他</td><td colspan="8"></td></tr>
</table>

【C】コミュニティーガス団地既存需要家へのガス機器販売事例

パターン２-①　各種訪問（器具取替希望）時のプラス１提案

<table>
<tr><td rowspan="4">ガス機器販売</td><td rowspan="2">販売区分
（該当に○）</td><td>①ﾋﾞﾙﾄｲﾝｺﾝﾛ</td><td>②ｴｺｼﾞｮｰｽﾞ</td><td>③ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄ給湯器</td><td>④暖房機器</td><td>⑤乾燥機器</td><td>⑥ｴﾈﾌｧｰﾑ</td><td>⑦他</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">交渉相手
（該当に○）</td><td>奥様</td><td>御主人</td><td>御夫婦</td><td>ﾊｳｽﾒｰｶｰ</td><td>工務店</td><td>設備店</td><td>他</td></tr>
<tr><td>○</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>物件概要</td><td colspan="7">・戸建住宅（４LDK）
・５人家族
・追い焚き付き給湯器（ガス）、ビルトインコンロ（ガス）、暖房機（ガス）
・販売商品⇒ハイブリット給湯器</td><td>ZEH物件○
－</td></tr>
<tr><td>背景</td><td colspan="8">給湯器の経年劣化により、不具合があり交換を検討しておりました。５人家族で光熱費を気にされており、エコキュートに魅力を感じているとの事でした。
電気とガスのエネルギーをミックスした「ハイブリット給湯器」を設置することで、ライフラインを効率よく使い分けするご提案をしたところ、成約となりました。</td></tr>
<tr><td>交渉の経緯</td><td colspan="8">給湯器の不具合が発生していたため、奥様が給湯器交換を検討しており、当社にご相談を頂きました。他社にエコキュートの見積もりを既に依頼しており、 将来的にはオール電化への変更も希望されている厳しい状況でした。
お話を伺うなかで娘様（小学生～高校生）が４人いらっしゃる情報を入手。夜と朝シャワーを長時間使用され、エコキュートに変更された場合、タンクに貯めたお湯を使用しますので、湯切れの恐れがあることを説明。さらにはオール電化に変更した場合、電気の使用量が多くなることによって「再エネ賦課金」も高くなることもご説明しました。再エネ賦課金は７年連続で値上げとなっている現状を上手く伝えることができました。
そのような中でハイブリット給湯器を設置することで、ガス・電気の２つのライフラインを上手く使い分けるご提案を行いました。
電気で安くお湯を作り、貯めておき、バックアップとしてガス給湯器で瞬時にお湯を作ることができる最大の特徴をご説明し、見積りをさせて頂くことになりました。
翌日、お客様のガスと電気の年間使用量をもとにシミュレーションを作成し、見積書と一緒にお渡ししました。
後日、奥様から「エコキュートよりハイブリット給湯器の方が魅力を感じる！！」と有難いお言葉を頂戴し、成約となりました。</td></tr>
<tr><td>成功要因</td><td colspan="8">・新電力会社として電気料金の仕組みを理解し、伝えることができたこと。
・ガス・電気の年間使用量を確認し、具体的なシミュレーションができたこと。
・奥様の熱が冷めない内に、素早くシミュレーションと見積書を渡すことができたこと。
・ご家族のライフスタイル情報を入手できたこと。
・エコキュートまたはオール電化には無い、ガスと電気をベストミックスする魅力を感じてもらえたこと。</td></tr>
<tr><td>他</td><td colspan="8"></td></tr>
</table>

【C】コミュニティーガス団地既存需要家へのガス機器販売事例

パターン３-①　各種訪問（器具修理）時のプラス１提案

ガス機器販売	販売区分（該当に○）	①ﾋﾞﾙﾄｲﾝｺﾝﾛ	②ｴｺｼﾞｮｰｽﾞ	③ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄ給湯器	④暖房機器	⑤乾燥機器	⑥ｴﾈﾌｧｰﾑ	⑦他
		○	給暖○					
	交渉相手（該当に○）	奥様	御主人	御夫婦	ﾊｳｽﾒｰｶｰ	工務店	設備店	他
			○					

物件概要	・戸建住宅（４ＬＤＫ・二世帯住宅） ・厨房→1階ガス・2階ガス，給湯→1階灯油・2階灯油，暖房→1階灯油 ・販売商品⇒1階エコジョーズ（給湯暖房），2階エコジョーズ（給湯専用） ・ビルトインコンロ	ZEH物件○
背景	・「暖房ボイラーの調子が悪いので見て欲しい」との事でお客さま宅を訪問。ご主人がボイラーの点火がしにくくなって使用年数も10数年たっているので、灯油式暖房ボイラーの取替見積をしてほしい。合わせて2階の灯油式給湯ボイラーの調子も良くないとの事。給湯・暖房2台の調子が悪いということで、ご提案の末エコジョーズ2台とビルトインコンロの設置となった。	
交渉の経緯	・訪問した際に同等の灯油暖房ボイラーの見積（12年使用）をお願いされたが、給湯暖房エコジョーズを紹介したところ、ご近所にもエコジョーズを使っている人がいるということで詳しく説明を求められた。 ・当社には10年の保障とメンテナンスが付いているリース制度がある事をご紹介し提案。給湯・暖房の一体型なので省スペースで同年数使用の給湯ボイラーも新しくなりますと提案。 ・2階の灯油給湯もリース制度を利用したエコジョーズ（給湯専用）で提案。合わせて、グリルが点火しないガスコンロを新しいビルトインコンロに取替ることも提案。 ・①当社の保証付10年リース制度は初期費用が掛からず、ガス工事費のご負担のみである。②また一体型による設置場所の省スペース化。③ランニングコストも灯油と変わらない事のランニングシミュレーション資料を提出。④さらに屋外にある灯油タンクが不要になる為、配送の心配・手間が掛からない事と⑤お庭が広くなる事をアピール。 ・後日、実費部分となるガス配管工事費とビルトインコンロの見積書を訪問提出。 ・後日、ご主人からご提案の内容でお願いしますと連絡があり。契約・設置と至る。	
成功要因	・暖房ボイラーと同じく、給湯の経年も同年数だったので一体型への取替に耳を傾けてくれた。 ・当社のリース制度の内容、特に10年保障に、価格面含め非常に安心感をもって頂いた。 ・ご近所にも使用者がいて実物を見たことがあった。 ・ランニングコストシミュレーションの説明によってガスは高いと思われていたが、灯油と同等という事を理解してもらえた。	
他		

【C】コミュニティーガス団地既存需要家へのガス機器販売事例

パターン４-①　キャンペーン等からの機器販売

ガス機器販売	販売区分（該当に○）	①ﾋﾞﾙﾄｲﾝｺﾝﾛ	②ｴｺｼﾞｮｰｽﾞ	③ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄ給湯器	④暖房機器	⑤乾燥機器	⑥ｴﾈﾌｧｰﾑ	⑦他
					○			○
	交渉相手（該当に○）	奥様	御主人	御夫婦	ﾊｳｽﾒｰｶｰ	工務店	設備店	他
				○				
物件概要		★戸建住宅（4LDK) ★厨房→ガス、給湯→電気、暖房→電気、灯油 ★販売商品⇒ガスファンヒーター、レンジフード						ZEH物件○
背景		★新築より25年が経過している団地の為、当時の入居者も高齢になってきている。冬場での暖房は主に電気ｴｱｺﾝ、灯油ストーブである。ガスの消費増を考えた場合、冬場需要期における暖房を増やすことが重要（通常使用月の3倍の消費量が見込める。）であることから、11月頃より毎年ガスファンヒーターのモニターキャンペーンを開催している。						
交渉の経緯		★ｶﾞｽﾌｧﾝﾋｰﾀｰの無料貸出キャンペーンチラシを作成し、団地内にポスティング。配管工事は5mまで無料。 ★消費機器点検調査の際にガスストーブの提案をした際に興味をもっていただいた。 ★秋の展示会にも足を運んでいただき、実際に展示体感をしていただいた。 ★冬期暖房契約をすることによって、ガス料金も安くなることの説明を行った。 ★電気ｴｱｺﾝとの暖かさの違い、ガス燃焼による速暖を実感して頂けて、また日頃重い灯油のポリタンクの移動、給油する手間、ニオイなど不満が解消できたのもポイントであった。 ★奥様からは台所の換気扇の手入れが大変という事でお手入れの簡単なﾚﾝｼﾞﾌｰﾄﾞの提案をした。価格も各仕様の説明確認をして価格交渉についても納得のいく商談ができた。						
成功要因		★お客様のニーズに対応できる商品の提案。 ★電気ｴｱｺﾝ、石油ストーブに負けないガス器具の提案ができた事。 ★冬期暖房契約によりガス料金の割安感を感じて頂いた。 ★日頃の灯油のポリタンクの移動、補充の際の不満ストレスを解消し納得いただいた事。 ★換気扇の掃除の軽減、交換の検討時期であることを説明してご主人にも納得いただいた事。						
他		★実際にｽﾄｰﾌﾞｷｬﾝﾍﾟｰﾝを行ってみますと、ほぼ100%の高い確率で契約になるので、ガス暖房の良さを感じていただくには毎年キャンペーンを行うことは必要であると思います。						