

職場探訪

福井市企業局



福井県で唯一単独での企業局を持つ福井市では、水道事業とガス事業を行っています。今回は、その中でも特に、公営のガス事業を訪問しました。ガス事業ならではの仕事や苦勞について、営業開発課の西澤公太さんにお話を伺います。

福井市のガス事業の規模や特徴を教えてください。

福井市の都市ガスは、ガスの太い配管が地面の下を通っている「供給区域」と呼ばれる区域内で提供させていただいており、福井市の市街部を中心として、約2万6千世帯に展開しています。

「プロパンガスとどう違うの?」といったご質問をよくいただきます。同じガスでも、都市ガスは空気より軽く、プロパンガスは空気より重たいです。また、プロパンガスは取り扱っている業者によってガスの単価が違います。なので、プロパンガスを同じ量だけ使っていても、使っている業者が違えば隣の家とガス料金が違うことがあります。

一方、都市ガスは、どんなお客様にも決められた価格でご提供するので、価格に差はありません(お得な料金プランは除きます)。

営業開発課とはどういった仕事をしている部署になるのですか。

多くの公務労働者にはピンとこないと思いますが、その名のとおり営業先を開発する仕事です(笑)。

どういうことかと言いますと、「一般的な水道などの公営企業と違い、ガス事業には「競合他社」があります。福井市のガスは主に「家庭での熱源」として使われており、オール電化や民

営のプロパンガスなど、都市ガスの供給区域内に居住している方でも、「福井市のガスを使わない」という選択ができるのです。

特にオール電化の出現による影響は大きく、エネルギー競争が激化していく中でわれわれも積極的に需要家への営業を開発しようということの中で平成六年度から営業開発の担当部署ができたのです。

他社と比較して需要家の方に少しでも都市ガスの良さをわかってもらったり、他社に比較して有利になるようなプランを需要家の方に提案させていただいたりなどして「営業開発」しているということです。

その他にも、企業局庁舎1階にあるガスセンターのショールームでは、最新の都市ガス器具の展示や販売も行っています。冬になると、ガストープやファンヒーターのレンタル(5ヶ月間レンタルで3150円!これは安い!)も行っていて、毎年たくさんのご予約を頂いております。都市ガス機器の修理も行っていますので、「何かガス機器の調子がおかしい」「ガスの機器ってどんなものがあるの?」などと、たくさんのお声をお待ちしております!

営業開発課で行っている取り組みやエピソードを教えてください。

まずは直接ユーザーの方に営業へ行くことが第一です。毎月地区を決

めて、お客様の家を二件、一件ポケットティッシュを片手に地区を練り歩いています。(ポストインク活動)

ある日、いつものようにお客様の家にポケットティッシュを入れようとする、奥から「お〜ちようどよかつた!」と呼ぶおばあちゃんの声がありました。

どうやら、ガスコンロの買い替えを考えていたのですが、足が悪く、買い替えのタイミングを逃していたようでした。



「ガスって危ないんやろ?」「日クッキングヒーターにしようかしら?」というおばあちゃんの質問を皮切りに、ひとつひとつ現在のガスコンロができることをご説明させていただきました。

最後には、「今日来てくれたから、今まで気になっていたこと解決できたわ」と喜んでいただきました。普段お客様が声には出さない思いをどれだけでも上げるかも営業の魅力のひとつですね。

平成二十三年度時点で、福井市の新築オール電化率は約85%となっており、都市ガスにとつては厳しい状況が続いています。そんな中でサブユーザー（ハウスメーカー・工務店）の方々が「都市ガストって何がいいの?」「どんなところがメリットなの?」「オール電化と比較したトータル的な光熱費は?」など様々なご意見をいただきます。

ひとりでも多くのお客様に都市ガスの魅力を知っていただくとうと、直接サブユーザー様の基で「都市ガス勉強会」を行ったり、共同してイベント出展も行ったりしています。

―ガス展について教えてください。

毎年、福井市企業局では、都市ガスをこ愛用いただいているお客様に日頃の感謝の意をお伝えすると共に、ガスの利便さ、楽しさをお届けする



ために、ガス機器の安売りセールを行っています!有名なタレントさんや呼んでの調理実演など、毎年大変盛り上がりがあります。

営業開発課職員としても、お付き合いのあるメーカーさんと新商品や最近のガス事情を話したり、お客様からの生のご意見を聞かせてもらえたりする場でもあるので、毎年勉強になることばかりです。

―仕事をしていて感じることや苦勞を教えてください。

日本の高齢化社会化も手伝って、「ガスは火があるから危ない」というイメージが、まだまだある気がします。最近のガスコンロは自動消火機能など保全面でも過去のものとは比べ格段に向上していますし、今のガスコンロは喋ります(笑。)

自分で言うのも何ですが、今のガスコンロは、みなさんが想像するより便利ですし、なんでもできてしまう万能機器です。こういったことを広報するための媒体や宣伝方法を常に模索しなければならぬと最近よく感じます。

また、福井は「家を建てるならオール電化」といった風潮がまだまだ強いですが、しかし、実際オール電化がよいかどうかはご家族の住み方、ライフスタイルによって一概に良いとは言いかねません。「ガスのある家」という選択肢を売り込むためには、電力会社さん以上の営業努力とお客様をいかに大事にするかの真心が必要だと感じています。

―今後の営業の方針や注目の新技術など耳寄りな情報があれば教えてください。

昨年発生した東日本大震災以降、エネルギー確保の問題に大きく注目が集まっております、そうした中、熱エネルギーへの変換効率が良く、比較的クリーンなエネルギーであるガスの良さが見直されてきていると思います。自家発電や蓄熱、蓄電の技術がさらに発展することで今後さらなるガスの巻き返しもあると考えています。今後にもさらに魅力的な商品、プランを提案させていただき、需要家の皆様に安心して安価なエネルギーとしてガスを選択していただけるようがんばっていききたいと思います。

最近では、自家発電が注目され、先の震災以降、原発の影響や熱源についてエンドユーザーの方が、日々勉強されているのを感じます。ガスにも「エネファーム」「エコウィル」という自家発電機があります。東京や大阪といった都市と比べると、福井のペーは、まだまだ緩やかですが、近い将来自分の家が発電所といえる日も、そう遠くないと思います。

今後の営業方針としては、ひとつでも多く「ガスがある新築の家」を獲得していくことが大事だと考えています。そのためには、まずサブユーザーの方にガスのメリットデメリットを含めた提案を継続して続けていくことが大事だと考えています。サブユーザーの方がエンドユーザーの方をイベントや住宅展示会にご招待する例が多いので、その点でもサブユーザー様への営業には力を入れていきたいですね!

―最後に、西澤さんにとつて「営業」の魅力とは何ですか?

はつきり言つて営業の結果は、今日明日で見えるものではありませんが、ほんのちよつとした「これやったら、お客さん喜ぶかな?」をチームのみんなで練り合わせ、実行し、お客様からいい評判を頂いたときの喜びは格別です。もちろん振り返りは必要ですが(笑)