

高度経済成長下での拡大

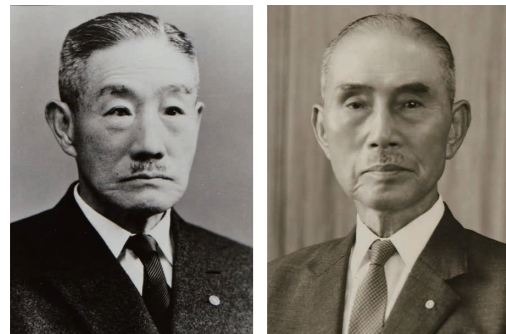
第1節 需要増大のもとでの事業伸長

高度経済成長期の到来

わが国の経済は1954（昭和29）年に戦前の水準を突破し、1956年度の経済白書には「もはや戦後ではない」との記述がなされ、その復興ぶりが強調された。1956年の国民総生産（GNP）は年率で10%という高い伸びを示し、1957年まで神武景気と呼ばれた長期の景気拡大が続いた。さらに1958年から1961年まで神武景気を超える岩戸景気が続き、わが国は世界でも類を見ない長期にわたる高度経済成長期を迎えた。

こうした高度経済成長により、名古屋市を中心とする中京工業地帯も大きく飛躍し、重化学工業地帯としての存在感を高めていった。なかでも名古屋港南部臨海工業地区、高浜・碧南地区、自動車工業を中心とする豊田・刈谷・岡崎などの西三河地区、機械工業を中心とする小牧・春日井地区などが大きな発展を遂げた。

国民の生活水準も向上し、1950年代半ばには食料、衣料をはじめ各種の生活物資が店頭に出回るようになった。1950年代後半からは「三種の神器」と呼ばれたテレビ、洗濯機、冷蔵庫をはじめとする家庭用電化製品が普及しはじ



3代社長 塚田實則

4代社長 石黒英一

めた。ガスの需要も国民生活の向上とともに旺盛となった。

加速する石炭から石油への転換

1950年代後半、エネルギー業界にも大きな変化が訪れた。

第2次世界大戦前後に中東地域を中心に大規模油田が相次いで発見されたこともあり、石油が安価で大量に入手できるようになった。石油は石炭に比べてはるかに扱いやすく、輸送、貯蔵、消費などの面でも多くの利点があったことから、エネルギーの主役は石炭から石油へと移行し流体革命（エネルギー革命）と呼ばれた。わが国においては中東地域から大型タンカーで大量の石油が輸入できるようになると、石炭の需要は減り、戦前に1次エネルギーの60%以上を占めていた石炭のシェアは1960年代後半には20%以下に低下し、これに代わって石油のシェアは1970年代に70%を超えた。

名古屋市の発展と販売量の戦前最高水準の突破

戦後、名古屋も著しい発展を見せ、人口は1956（昭和31）年に戦前の最高であった約137万人を突破し、1959年には150万7,000人にまで増えた。人口の増加に伴い、志賀・自由ヶ丘・星ヶ丘などで大規模団地の建設が進められた。1954年にテレビ塔が完成して名古屋の新しいシンボルとなり、1957年には名古屋駅前に地下街が誕生し、名古屋～栄町間に地下鉄が開通した。

こうした拡大を背景に当社のお客さま数、ガス販売量は、ともに大きな伸びを見せた。お客さま数は戦前の最



金川製造所の第3・第4コークス炉

高を超えた1952年末の11万3,400件から1960年には30万2,640件にまで増え、ガス販売量も1956年に2億m³（3,600kcal（約15MJ）/m³）を記録して戦前の最高水準を超え、1960年には3億60万m³（3,600kcal（約15MJ）/m³）に達した。

港明製造所の建設と桜田製造所の廃止

増加するガス販売量に対処するため、1953（昭和28）年、金川製造所に第3・第4コークス炉30室が完成した。その後、1954年から1958年にかけて季節間の需要変動に対応できる石油式の増熱水性ガス発生装置⁰¹を計6基設置したが、ガス需要は増加する一方であった。

既存製造所の設備増強だけでは急激に増加するガス需要に対応できないとの判断から金川製造所の隣接地に新たな工場を建設することとなった。

1957年7月に起工式を行い、1958年12月までにコークス炉2連52室、発生炉4基、10万m³のガスホルダー1

⁰¹ コークスを原料としてガスを製造し、重油（後に原油）によってガスの増熱を行う。ガスの成分は水素と一酸化炭素が主であり、わが国のガス事業としては戦後初の導入であった。



金川・港明製造所の全景（1959年）

基からなる新工場が完成した。新工場には石炭・コークス炉における統括制御や送出ガスの熱量自動調整、ガス発生炉の自動運転機能などを採用し、設備の集中化と自動化を図った。新工場は所在地の港区港明町にちなんで港明製造所と命名され、1959年には3連目の26室が完成して金川製造所をしのぐ規模となった。

港明製造所の操業開始に伴い、名古屋ガスの創業以来、当社のガス製造を支えてきた桜田製造所は1958年以降、水平式炉を段階的に廃止し、1960年11月に製造所としての歴史を終え、ガスホルダーと圧縮機を残して桜田供給所となった。

金川と桜田の両製造所に設置されていた増熱水性ガス発生装置は、需要の変動に対応しやすく、建設費が安くすむという利点がある一方、一酸化炭素の含有量が多いという欠点を抱えていたため、一酸化炭素を低減するための研究を開始した。1958年に金川製造所に試験用プラントを建設して本格的なテストを繰り返し、1960年1月、港明製造所に発生炉ガス変成装置と一酸化炭素変成装置を設置した。これによりガス中の一酸化炭素を減少させるという業界初の成果が生み出された。

輸送幹線の建設と高圧供給方式の導入

供給エリアの拡大によるお客さま数の増加に伴い、供給設備の拡充も進めた。1953（昭和28）年から1957年にかけて名古屋市内の輸送幹線の整備を進めたほか、名古屋市外では1953年10月に国道22号線に沿って名古屋と一宮をつなぐ全長16kmの輸送幹線が完成し、南部方面でも1957年12月に鶴里から刈谷まで16kmの輸送幹線が完成した。

それでも名古屋市内および周辺部で拡大する需要と潜在需要に対応するには、既設の中圧導管網だけでは不十分と判断し、新たに高圧供給方式の導入を決定した。金川製造所から直接中圧導管で送出する地域以外では、高圧（現・中圧A）、中圧（現・中圧B）、低圧の3つの供給圧力に分けた「3段階供給方式」を採用し、1956年7月に金川製造所～桜田製造所間と桜田製造所～北部供給所間を連絡する約17kmの輸送幹線の工事に着手、同年12月に完成した。1958年には金川から桜田への輸送幹線から分岐し、八熊～明道間に輸送幹線を建設した。

1960年以降は名古屋市内から半田市、常滑市、武豊町へ放射線状に伸びる輸送幹線を建設したほか、1964年1月に岐阜ガスに卸供給を開始し、1968年5月には高蔵寺ニュータウンおよび周辺地区にガスの供給を開始した。さらに同年11月、岡崎ガスへの卸供給を開始した。

輸送幹線の整備に伴い、ガバナの稼働状況を把握するため1958年に無線式テレメータ装置を初めて採用し、ガバナの遠隔監視システムを導入した。

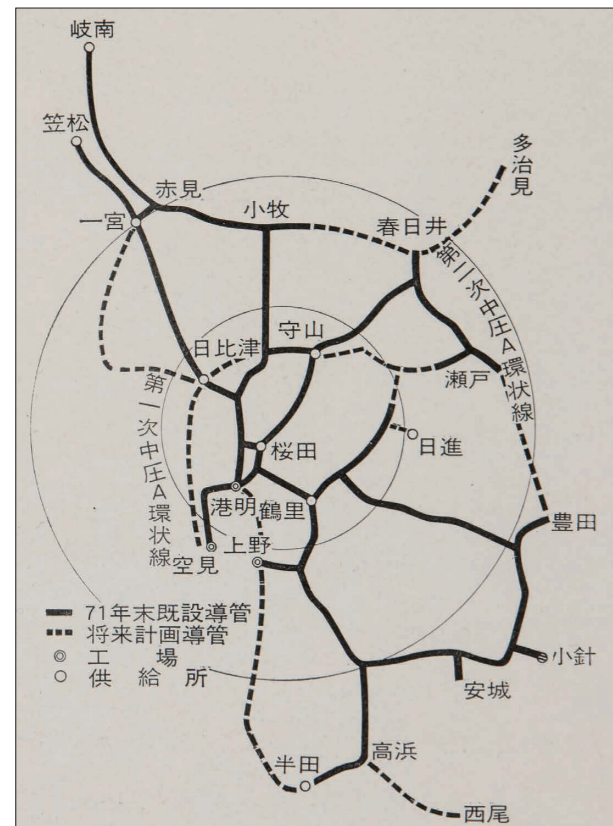
石油ストーブ・電気炊飯器への対抗

ガス需要が順調に伸び続ける一方、競合商品として暖房器具では石油ストーブ、家庭用電気器具では電気自動炊飯器が登場した。

石油ストーブは燃料が安く入手できることに加え、手軽に持ち運びができることから全国的に人気が高まっていた。当社は暖房需要防衛のため、1957(昭和32)年に赤外線式ガスストーブを、1959年には電池式自動点火装置を搭載したガスストーブを発売し、石油ストーブに対抗した。

1955年12月に発売された電気自動炊飯器は一大ブー

■高庄（現・中庄A）導管网図（1972年時点）



当時のガス機器
(左:瞬間式湯沸器、中:赤外線式ガスストーブ、右:ガス冷蔵庫)

ムを巻き起こし、各家庭に急速に普及していった。都市ガス業界はこれに対抗してガス式の自動炊飯器の開発を進め、当社でも1958年からガス自動炊飯器の販売を開始した。

こうした新しいガス機器を拡販していくため、テレビ・ラジオ・新聞などのマスメディアを活用したほか、市電・銭湯・市場などにポスターの吊り下げ広告を掲出し、積極的な宣伝活動を行った。1961年10月にはお客さまにガスおよび器具をPRし、お客さまとの親近感を一層高めることを目的とした第1回のガス展を中区栄の松坂屋（現・松坂屋名古屋店）で開催した。お客さまを対象とした抽選会なども行われ、ガス機器などに関する当地区で最大規模の展示会として大きな反響を呼び、以後、毎年開催されるようになった。



ガス自動炊飯器の街頭販売



第1回ガス展

外部販売機構の整備

当社は1950(昭和25)年7月に東邦ガス指定浴槽店を4店、1952年9月に東邦ガス協力浴槽店25店を指定してガス風呂の拡販を進めていたが、1953年5月、これらで「東風会」を結成した。ガス機器の販売においては、1952年から遠隔地区の金物店と契約を結んで委託販売を開始し、1958年10月に既存の店のなかから16店の金物店と燃料店を選んで「東邦ガス指定ガス器具販売店」とし、これらで「東器会」を結成して外部販売機構の整備を進めた。

1962年9月に東邦ガス指定ガス器具販売店の委託業務を拡大しお客さまサービスの拠点として活用する方針へと転換、同年10月に集金業務、11月に工事設計業務を販売店に委託し、1963年4月には東邦ガス指定ガス器具販売店から「東邦ガスサービスショップ」へと名称を改めた。名称変更に伴い、各店共通の照明看板の取付けや車の外装デザインの統一などによりサービスショップのイメージ定着・向上に努めた。さらに、同年5月に機器修理、1965年9月に簡易小工事、1966年5月には閉栓業務と一部の開栓業務も委託するなどサービスショップとしての機能を充実させた。その後、当社の営業体制におけるサービスショップの重要性は年を追って高まっていった。なお、1975年のサービスショップへのチャネル一元化に伴い、東風会、東器会は発展的に解消され、新たに「東邦ガスサービスショップ会」が設立された。

伊勢湾台風の襲来

1959(昭和34)年9月26日の夜半から27日にかけて、伊勢湾台風が東海地方を襲った。全国で死者行方不明者5,098人、全壊や半壊、流出した家屋は約14万5,000棟に及んだが、とりわけ名古屋市では高潮による堤防の決壊によって大きな被害を受け、海拔ゼロメートル地帯は長期にわたって浸水し、死者・行方不明者は1,851人、全壊や半壊、流出した家屋は約5万1,000棟に及んだ。

当社でもお客さま数全体の15%に相当する3万9,000戸が被災し、お客さまの被災率は港区で97%、南区・熱田区で50%を超えた。冠水エリア内の低圧導管総延長311kmのうち約187kmが浸水し、およそ1万1,600個のガスメーターが水没した。低圧導管への浸水により約1万7,000戸のお客さまへの供給が一時停止したほか、半田地区では中圧導管が110m流失し、高浜町（現・高浜市）への供給が約1か月間停止した。

金川・港明両製造所では9月26日の21時前から浸水が始まり、23時44分に両製造所構内全域で最大1.5mまでに達した。20時24分には中部電力からの送電が止まったが、直ちに自家発電装置の運転を開始した。これにより27日8時まで正常圧力を維持したものの、それ以降は製造・圧送能力の大幅な低下を余儀なくされた。

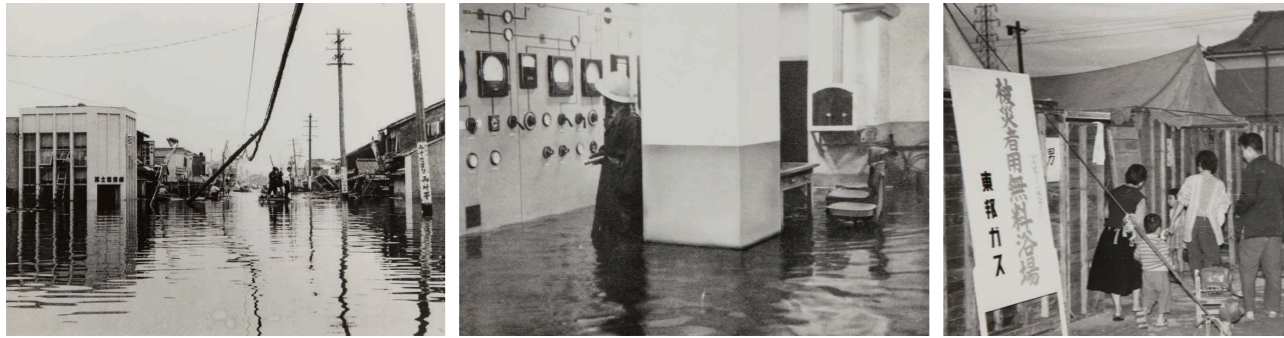
半田製造所では全停電と工場内のガス配管内への浸水などによって一時製造を停止したものの、予備の発電用ガソリンエンジンを稼働して電源を確保したことで製造を再



指定浴槽店



指定ガス器具販売店



南区道徳付近の浸水状況

金川製造所の熱量調整室

被災者用に開設した無料の浴場

開できたことからお客さまへの影響はほとんどなかった。

当社の被害総額は導管やメーターなど2億5,000万円にのぼり、前年度(1958年度)の経常利益の約6割に相当する被害となった。家屋の流失・全壊、床上浸水など大きな被害を受けた社員は516人に及び、社員の家族15人が犠牲となった。また、被災社員のうち、家族を失った心労と疲労で1人が亡くなった。

復旧に向けた懸命な取組み

生産部門では、まず必要とされた電源確保のために中部電力と折衝を重ね、同社の築港変電所の7万V本線を当社工場のケーブルと連絡して送電を受けることとし、1959(昭和34)年9月27日23時37分から受電を開始した。これにより28日午前中に平常圧力での供給を開始することができた。

営業・供給部門では、復旧作業が長期にわたることが予想されたため、供給復旧本部を設け、臨時体制のもとで復旧に取り組むこととした。導管内への浸水で供給停止となった地区の採水作業に努める一方、供給継続地区では、お客さまを個別に訪問し、七輪やガスバーナなどガス機器の点検と掃除を行ったほか、被災者が数多く入院している病院に急速300mの導管を埋設するなど懸命



本管復旧作業

の作業を続けた。

東京ガス、大阪ガスから救援物資を満載したトラックが本社に到着したのをはじめ、全国のガス会社から見舞いや物資が届けられた。東京ガス、大阪ガスからは採水タンク車、ポンプ、無線サービスカーなどによる応援隊が派遣され、復旧作業は加速した。

こうした社員による懸命な復旧作業や関係各所からの支援もあり、供給停止したお客さま数は当初の1万7,000戸から、約1か月後の10月20日には2,170戸にまで減少した。



東京ガスからの応援隊



大阪ガスからの応援隊

ガス料金値上げの延期と再申請

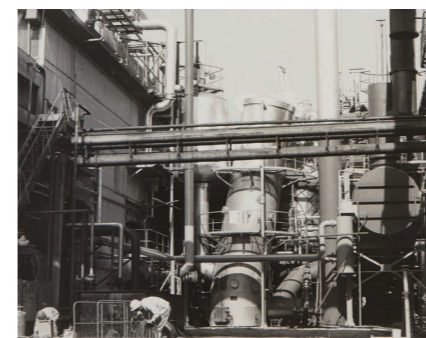
世界的な景気後退の影響を受け、副産物市況は著しく沈滞し、またお客さま1戸当たりのガス消費量も伸び悩んでいたことから、当社の経営状態は急速に悪化の一途をたどっていた。そのため、伊勢湾台風の襲来直前の1959(昭和34)年9月11日に、ガス料金値上げの申請を行っていたが、台風による被害の大きさを考慮して申請を取り下げた。また、通商産業大臣(現・経済産業大臣)の認可を受け、被災したお客さまに対し、配管の無料復旧工事や運取料金の適用の除外などの特別措置を実施した。

その後、復旧のめどがついた1960年3月に改めて料金値上げの申請を行い、7月に認可された。その際には、被災したお客さまに対し、被災後約1年間(1960年10月まで)は値上げ前の料金を適用するなど特別措置を講じた。

原料転換による供給熱量の変更

1960(昭和35)年以降、原油、ナフサ、ブタンといった石油系原料を使用するガス発生装置を金川、港明の両工場(1960年11月に金川製造所、港明製造所はそれぞれ金川工場、港明工場に改称)で増強し、当社の石油系原料によるガス製造能力は1日当たり約132万 m^3 にまで増加した。石油系ガス製造設備は、石炭を原料とした従来の設備と比べ、①自動化により要員が少なくてすむ、②運転と停止操作が容易でピーク時の調整がしやすい、③建設費が比較的安く建設期間が短い、といったメリットがあり、原価低減の効果をもたらした。

当時、お客さま数の増加と供給エリアの拡大によって増大していたガス導管工事は、交通量の増加と道路舗装率の向上によって付帯工事が増え、工事費がかさんでいた。一方で従来の3,600kcal(約15MJ)/ m^3 での供給では、高熱量である石油系原料によるガスの利点が活かさ



港明工場の油ガス発生装置

れないため、供給熱量を引き上げ、生産・供給両面でのコスト上昇を抑えるべきとの判断がなされた。1960年9月、供給熱量引き上げの検討を開始し、ガス機器の燃焼性を考慮して新たな熱量を4,500kcal(約19MJ)/ m^3 にすることを決定した。同時に熱量変更で生じるメリットをお客さまに還元するため料金の引下げを実施することとした。

1963年5月から9月まで、38万戸のお客さまを対象に約115万個のガス機器の調整を行い、同年10月1日から供給熱量を4,500kcal/ m^3 に引き上げた。当社にとって1945年に行った熱量変更(名古屋地区の熱量を4,200kcalから3,600kcalへ引下げなど)以来、18年ぶりとなる熱量変更であった。



熱量変更のためのガス器具調整を周知する広告



お客さま宅でのガス器具調整作業

第2節 景気拡大基調のもとで続く事業拡大

長期の景気拡大と名古屋市を中心とする経済圏の形成

1961(昭和36)年に岩戸景気が収束して以降、しばらくは景気の停滞が続いたものの、これを乗り切ったわが国の経済は1965年から再び景気の拡大軌道に乗った。いざなぎ景気と呼ばれたこの景気拡大は1970年まで続き、神武、岩戸を上回る長期にわたった経済成長を遂げた。この間の1968年、わが国のGNPは当時の西ドイツを抜き、自由経済圏で米国に次ぐ第2位の経済大国となった。

こうした景気拡大を受け名古屋市はさらに発展し、地下鉄の延伸、高層住宅の建設、都市高速道路の建設計画が具体化するなど市街地の再整備開発が推進され、新しい都市へと変貌していった。郊外でも大規模団地の開発が進み、春日井市の高蔵寺ニュータウン、瀬戸市の菱野団地、小牧市の桃花台ニュータウンなどの造成が進んだ。こうして1960年代後半から1970年代にかけ、名古屋を中心とする経済圏が形成されていった。

積極的な都市ガス化による供給エリア拡大

名古屋を中心とする経済圏が目覚ましい発展を遂げるなか、当社は名古屋周辺エリアへの進出を図った。

1960(昭和35)年から1972年にかけて豊田市・小牧市・瀬戸市・知多郡横須賀町(現・東海市)などへの都市ガス供給を開始し、1967年8月には安城ガスのガス



5代社長 青木清

事業を譲り受け、この結果、お客さま数は50万戸を突破した。同年末の供給エリアは13市18町3村となった。

1968年以降は各地で進んだ土地区画整理事業にも積極的に関わり、開発された宅地や公営住宅にガス設備を設置し、その周辺の地域にも都市ガスの普及を進めた。そのなかで最大のものが1968年5月に都市ガスを導入した春日井市の高蔵寺ニュータウンであり、計画戸数2万戸、本支管延長21万6,000m、計画期間が10年にも及ぶという一大プロジェクトとなった。

LPガス販売の開始

都市ガスの競合燃料であるLPガスは1953(昭和28)年ごろに登場し、1950年代後半から家庭用燃料として普及しはじめ、徐々に需要が拡大していた。取扱いの簡便性などから、都市の周辺部や農山村部で普及が進み、1962年には全国のLPガス需要家数が都市ガス需要家数を上回るほどになっていた。名古屋周辺でもLPガス専門の販売会社が登場し、宣伝や営業活動を強化していた。

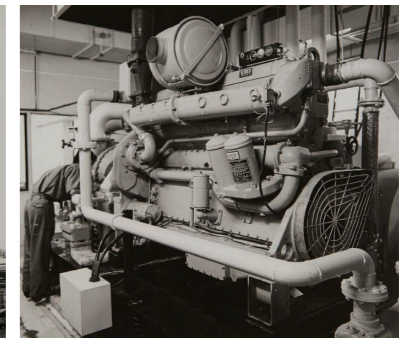
そうした動きに対抗するため、当社は1959年11月、資本金1,000万円で東邦液化燃料(現・東邦液化ガス)を設立し、翌1960年1月からLPガスの販売を開始した。設立当初は、都市ガスの防衛という観点から、直売を主体とすることも考えられたが、既存のコークスやタールなどの特約店網を活用する卸売り主体のかたちで営業活動を開始した。なお、東邦液化燃料が設立された同じ年、岐阜液化燃料、岡崎液化ガス、合同液化ガスも相次いで設立された。



設立当時の東邦液化燃料



港明工場排水処理用フェノール抽出装置



当社初の大型ガス空調
(ガスエンジン駆動ターボ冷凍機)

公害対策の推進

高度経済成長の一方で、1960年代以降、工場や人口が特定の地域に集中し、生活環境を急速に悪化させるなど、急激な成長による歪みが露わになった。なかでも深刻だったのが公害問題であった。

当社は地域とともに歩むとの姿勢から公害対策を経営の重点施策の一つとして掲げ、1965(昭和40)年12月、公害対策の基本方針の立案、対策の実施などを行う当時としては先駆的な公害対策委員会を設置し、1969年からの3年間、7億円を超える資金を投じて公害対策を実施した。とくに港明工場ではプロジェクトチームによる排水・粉塵対策を抜本的に実施し、1971年度にほぼ完了した。

1971年10月には公害に取り組む専門の部署として公害対策室を設け、原料原油の低硫黄化、排水装置や粉塵防止装置など各種公害防止装置の設置など抜本的な対策を実施した。また名古屋市との間で同年3月に港明工場、6月に空見工場を対象とした公害防止協定をそれぞれ締結し、法規制値をはるかに下回る公害防止計画を作成し、実施することとした。

旺盛な住宅需要への対応と業務用需要の開拓

1960年代以降、長期にわたる経済成長のもとで国民の所得も急増し、生活水準も大きく向上した。人口の増加や核家族化による世帯の細分化もあり、住宅に対する需要が旺盛になると、住宅設備においても機能向上やユニット化が求められるようになった。そうしたニーズの高まりを受けてガス機器もユニット化、システム化が進み、給湯用ボイラ、セントラルヒーティング、強制給排気機器などが普及しはじめたことから、その拡販に取り組んだ。

業務用においては、経済の好況により需要は好調だっ

たものの、重油などの他燃料との競合が激しかったため、さらなる拡販を図っていくには新たな需要の開拓が必要であった。また、都市ガス需要は冬季と夏季とで、大きな季節格差があることから、その平準化をめざし、夏季の需要につながるガス空調の開発に努めるとともに、大量かつ年間を通じてフラットな使用形態を持つ工業用の需要開発を積極的に行った。1968(昭和43)年7月、初めてのガスエンジン駆動ターボ冷凍機を民間企業に設置し、これを機に冷房を含めたビル空調分野に都市ガスが進出するようになった。小型業務用として当社と東京ガス・大阪ガスの共同開発により5冷凍トンガスパッケージ型エアコンを商品化した。1971年に吸収式冷暖房機3.5冷凍トンと5冷凍トンの2機種を開発し、1972年には10冷凍トンおよび家庭用の2冷凍トンを加えラインナップを拡充させた。そのほか業務用として都市ガスのメリットを活かした貫流式スチームボイラ、うどん釜、大型ガス暖房器、焼成窯、焼物器などを商品化し、需要拡大につなげた。

なお、新しいガス機器やシステムの登場を受け、1970年8月、本社構内の一角に器具技術センターを新設し、機器の試験・開発体制を整備した。

上野工場の操業開始

1958(昭和33)年9月、富士製鉄(現・日本製鉄)と当社を含む地元の企業・自治体の出資により東海製鉄(現・日本製鉄)が設立され、1964年8月にコークス炉、同年9月に高炉の操業を開始した。当社は東海製鉄設立時より、そのコークス炉からの余剰ガス購入に合意しており、1967年9月、東海製鉄とコークス炉ガスの売買に関する基本契約を締結した。そのコークス炉ガスの受入と精製を目的として、名古屋南部臨海工業地域の北端に上野工

場(現・技術研究所敷地)の建設を決めた。

1967年8月から、受入導管を海底土砂に埋設する工事に着手し、難工事であったものの、同年11月末に完成し、12月から購入ガスの受入を開始した。上野工場で精製されたガスを鶴里供給所に輸送する導管には、腐食防止を目的にガス中の水分を除去するためアンモニア冷凍機を用いた深冷脱水法によるガス脱水装置を当社で初めて採用したほか、1969年1月には、港明工場から送出するガスとの比重を整合し、ピーク時の生産能力を増強できるブタン改質ガス発生装置が完成した。これにより同工場の最大製造量は1日当たり80万 m^3 に達した。

空見工場の操業開始

1960年代に入って以降、石炭から石油へエネルギーの流体化はさらに加速し、それに伴い、港明工場では1960(昭和35)年から1965年にかけて相次いで油ガス発生装置を設置した。こうした増設により、1日当たり約132万 m^3 の生産能力を確保したが、その後もお客さま数、ガス販売量の増加が続いた。お客さま数は1965年には44万5,457戸に、ガス販売量も約3億8,000万 m^3 に増加し、さらなる拡大が予想されていたため、新たな対応が求められた。上野工場と港明工場の増強を検討したが、いずれも拡張の余地がなかったことから、名古屋港の埠頭用地であった港区空見町に石油荷役と貯油設備およびガス化装置を建設することとした。

1968年9月、空見工場建設準備委員会を発足させ、工場の概要に加え、新工場に設置する新しいガス化装置の検討を開始した。港明工場建設の際は石炭をベースとした都市ガス製造を基本としたが、空見工場では原料事情や製造・精製方式に関する調査と検討を重ねた結果、最終的に石油系のナフサを原料とする高圧連続式改質装置を導入することとした。この装置は単一のプロセスでガスをそのまま市巾に送出できることから、当社ではSTG(Straight Town Gas)プロセスと命名した。

1969年9月、まず埠頭用地東側に石油荷役と貯油設備を建設してタンカーから直接原料を受け入れできる体制を整えた。同年12月に空見工場の建設を開始し、1970年10月、ガスの製造と送出を開始した。

ガス需要の増加傾向はその後も続いたため、空見工場



空見工場No.1 STG装置(1970年ごろ)

では適宜増設を行い、需要の拡大に応えた結果、1974年度には当社のガス製造量の52%を生産するまでになり、港明工場に代わる当社の主力工場となった。

合理化の推進と管理システムの整備

1960年代に入ると、経営環境がより一層厳しさを増し、技術・設備面に加え、事務においても合理化の必要性がより高まったことから、1963(昭和38)年7月、事務合理化委員会を設置した。営業・供給部門でも生産性の向上をめざし、1964年2月から営業統括部を中心に合理化に向けた調査を行い、その結果を踏まえ数多くの案が提起された。同様の取組みは製造部門、一般管理部門でも逐次実施され、人員の増加を抑えつつ業務量の増大に対処した。

また、お客さま数やガス機器販売数、受注工事件数の増加とそれに伴う業務量の増大の対処には業務の合理化が必要となったことから、1960年代に入ると、コンピュータの本格利用が始まった。1961年に初めてコンピュータの導入を決定し、1963年6月に料金調定業務、7月には給与計算業務を自動処理化した。同年10月には熱量変更に伴う複雑な料金調定にもコンピュータを活用し、円滑に進めた。その後も各業務の自動処理化を加速させ、1968年8月、より高性能なコンピュータへの更新を決定、管理業務の迅速化・効率化を加速させた。