

中期経営計画 (平成26～30年度)

平成26年3月
東邦ガス株式会社

本資料における業績予想及び将来の予測に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績は、さまざまな要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おき下さい。

目 次

I.	計画策定の考え方	1
II.	アクションプラン	
	Action 1. 低廉なエネルギーの安定供給	3
	Action 2. お客さまとの関係深化	6
	Action 3. ガス事業の広域展開	11
	Action 4. 事業領域の拡大	14
	Action 5. 安全・安心の確保	18
III.	成長を支える経営基盤の強化	20
IV.	経営目標	23

I. 計画策定の考え方

- わが国のエネルギー政策において、天然ガスは、その役割を拡大していく重要なエネルギー源と位置づけられており、市場の拡大が見込まれる。
- 自由化時代の到来により、市場の競争は一段と厳しさを増していく一方で、ビジネスチャンスは拡大。

《コンセプト》

『強いガス事業の構築』

厳しい競争環境においても、
お客さまから信頼され必要とされ続ける強いガス事業を構築する

『さらなる成長への挑戦』

経営環境の変化によって拡大するビジネスチャンスを捉え、
さらなる成長に向けた基盤を築く

I. 計画策定の考え方

《アクションプラン》

- Action 1 低廉なエネルギーの安定供給
- Action 2 お客さまとの関係深化
- Action 3 ガス事業の広域展開
- Action 4 事業領域の拡大
- Action 5 安全・安心の確保

《成長を支える経営基盤の強化》

- ◆成長サイクルの実現
- ◆人材力・現場力の強化
- ◆技術力の強化
- ◆CSR経営の徹底



東邦ガスグループビジョンの実現に道筋をつける

Ⅱ. アクションプラン

Action 1 低廉なエネルギーの安定供給

原料調達が多様化によるポートフォリオの最適化と安定供給基盤の整備を進め、低廉なエネルギーを安定してお届けします。

(1) 原料調達が多様化

(2) 安定供給基盤の整備

II. アクションプラン

(1) 原料調達が多様化

- 調達地域の多様化
 - 現行の5か国に北米やアフリカなどからの調達を追加
- 契約形態の多様化
 - 短期契約・スポット調達の比率を20%程度まで拡大
- 価格指標の多様化
 - ヘンリーハブ、NBPなどの価格指標を導入
- 価格交渉力の強化
 - 売主に対する交渉力を高め、より低廉な価格と柔軟な契約条件を実現



Ⅱ. アクションプラン

Action 1 低廉なエネルギーの
安定供給



(2) 安定供給基盤の整備

・ LNG基地運用の柔軟性向上

- 知多緑浜工場No. 3 LNGタンクの増設（平成28年度）
- BOG再液化装置の設置（平成28年度）
- LNG棧橋の増強
- 伊勢湾幹線の活用による知多・四日市間、および知多地区LNG基地間でのLNG相互融通



[安定供給基盤の整備]

Ⅱ. アクションプラン

Action 2 お客さまとの関係深化

一人ひとりのご要望にお応えするエネルギー利用の実現とサービスの提供を通じて、お客さまとのつながりを一層強化します。

<家庭用分野>

(1) 快適なくらしと良質なサービスの提供

(2) スマート化の推進

<業務用分野>

(3) 最適なエネルギー利用の提案

(4) 分散型エネルギーシステムの普及拡大

Ⅱ. アクションプラン

Action 2 お客様との関係深化

<家庭用分野>

(1) 快適なくらしと良質なサービスの提供

- 家庭用コージェネの普及拡大

- 高効率化とコストダウンの推進。既築戸建住宅や集合住宅へも拡販

	H25年度末	中計目標 H30年度末	ビジョン目標 H34年度末
家庭用コージェネ 販売台数 (ストック)	2万台	3.5万台	5万台



- 住まいのソリューション提案力の強化

- リフォームに関する提案力・施工力を向上
 - 省エネ行動のアドバイスなどを行う「省エネ診断」を実施

- 接点機会における業務品質の向上、プラスαのサービス提供

- E N E D Oをはじめとするサービスネットワークの強化

Ⅱ. アクションプラン

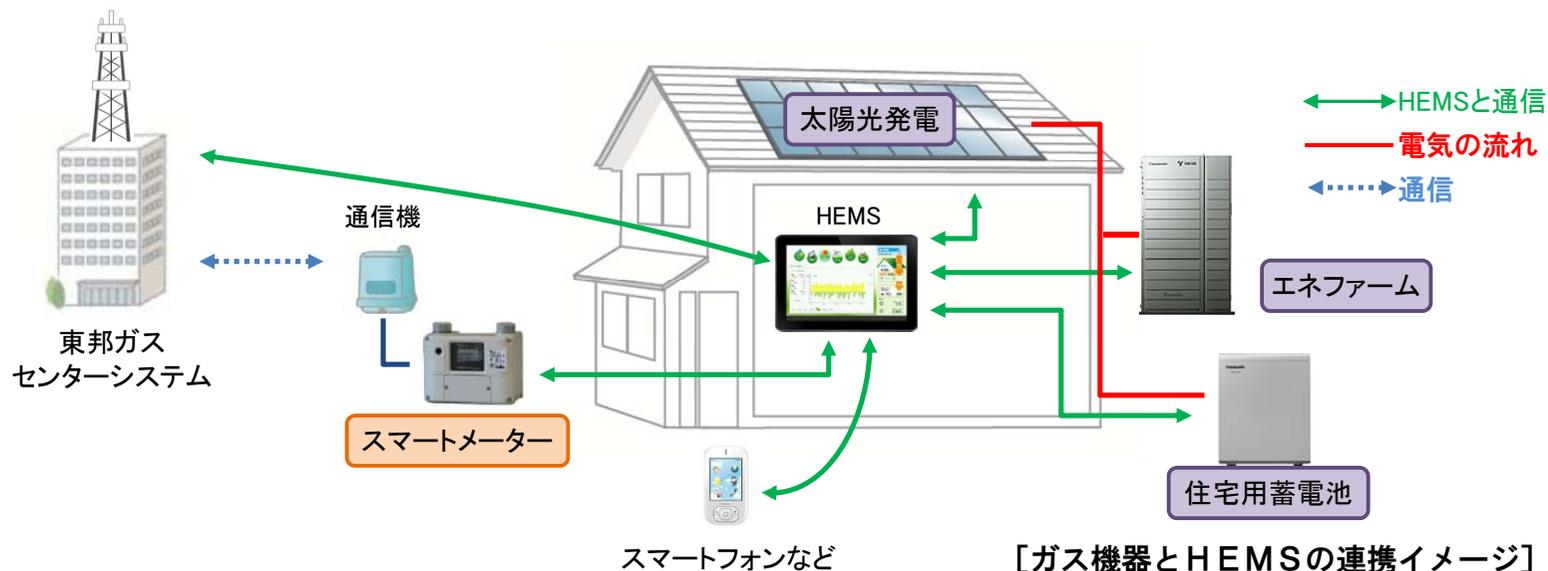
Action 2 お客様との関係深化



<家庭用分野>

(2) スマート化の推進

- ・スマートメーターや通信手段の開発・コストダウン
 - 自動通報サービスご契約のお客さま宅へ先行導入し、自動検針などを実施
 - スマートメーターを活用した保安・防災の取組みを推進
 - ガス機器とHEMSとの連携を進め、省エネ提案などのサービスを提供



<業務用分野>

(3) 最適なエネルギー利用の提案

- ・ 総合ユーティリティサービスを展開し、それぞれのお客さまにとって最適なエネルギーの利用方法を提案することで、
1 億m³/年の新規需要を開発
 - 燃料転換を中心とした需要開発に加え、焼成・ガラス溶解など新たな用途の需要も開発
 - 「エグゼア」(ガス空調)、「涼厨[®]」(業務用厨房機器)などを拡販
- ・ 既存のお客さまへ省エネ診断やエネルギー管理支援を実施

II. アクションプラン

Action 2 お客様との関係深化

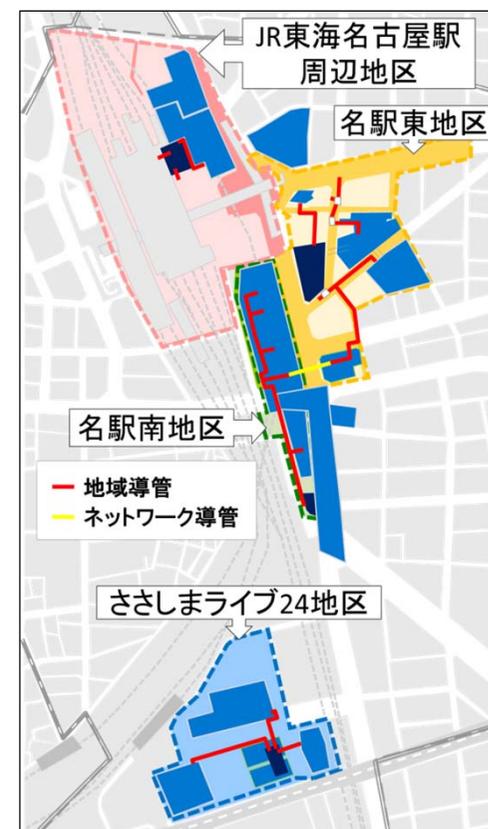
<業務用分野>

(4) 分散型エネルギーシステムの普及拡大

- ・ コージェネの高効率化やコストダウンの推進

	H25年度末	中計目標 H30年度末	ビジョン目標 H34年度末
分散型エネルギーシステム 設置容量 (ストック)	75万kW	80万kW	100万kW

- ・ 名古屋駅地区の再開発計画を中心に、エネルギー一面的利用を拡大



[名駅地区地域冷暖房]

Ⅱ. アクションプラン

Action 3 ガス事業の広域展開

お客さまのニーズに応じた最適な供給形態で、より広い地域にガス体エネルギーをお届けします。

(1) 都市ガスエリアの拡大

(2) LNG・LPGによる広域展開

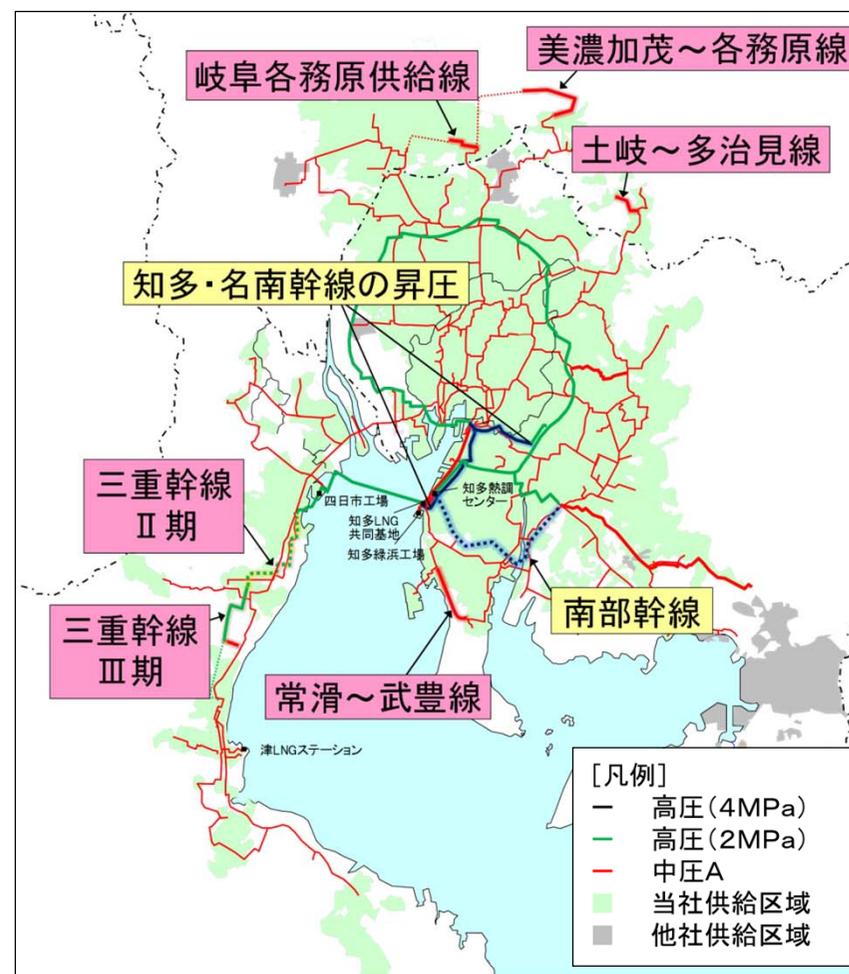
Ⅱ. アクションプラン

Action 3 ガス事業の広域展開



(1) 都市ガスエリアの拡大

- ・ LNG基地からの送出能力向上
 - 知多地区LNG基地からの送出圧力を昇圧（2→4MPa）
 - 知多緑浜工場の第2送出ライン、南部幹線の建設
- ・ 導管を延伸し、潜在需要を開発
 - 岐阜県中濃・東濃（美濃加茂～各務原線など）
 - 三重県中南勢（三重幹線Ⅱ期など）
 - 知多半島中南部（常滑～武豊線など）



[広域供給体制（都市ガス）]

Ⅱ. アクションプラン

Action 3 ガス事業の広域展開



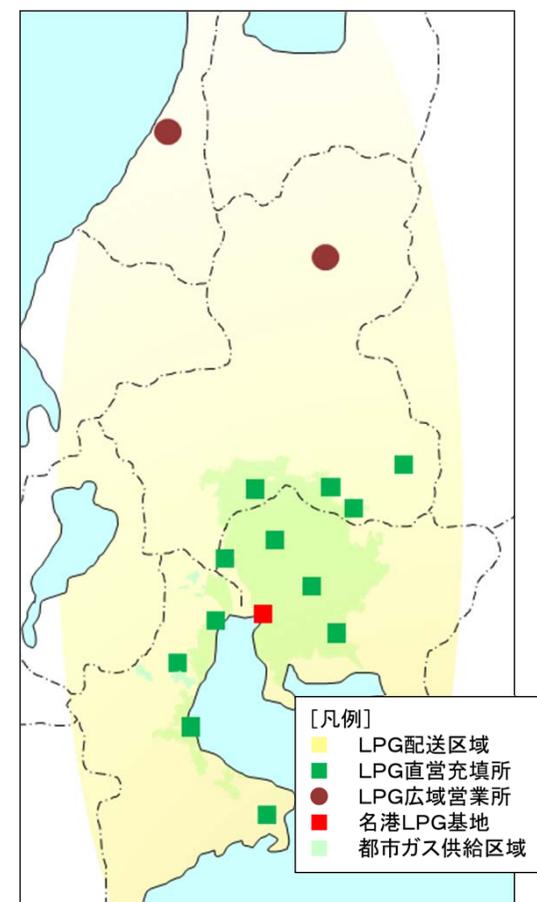
(2) LNG・LPGによる広域展開

(LNG)

- 都市ガス供給エリア周辺の工業用お客さまを中心に販売

(LPG)

- 東邦液化ガス、東邦ガス一体となった営業活動によりグループシェアを向上
- 広域地区での営業を推進
 - 北陸、静岡、滋賀など
- 成長を支える事業基盤を強化
 - 価格指標の多様化など、低廉なLPG調達
 - 名港LPG基地、充填所における地震対策の強化
 - 効率的な充填・配送ネットワークの構築



[広域供給体制 (LPG)]

Ⅱ. アクションプラン

Action 4 事業領域の拡大

総合エネルギー事業とエネルギー関連分野を中心に事業の領域を拡大し、東邦ガスグループのさらなる成長を実現します。

(1) 総合エネルギー事業の展開

(2) 上流事業の拡大

(3) グループ事業の強化

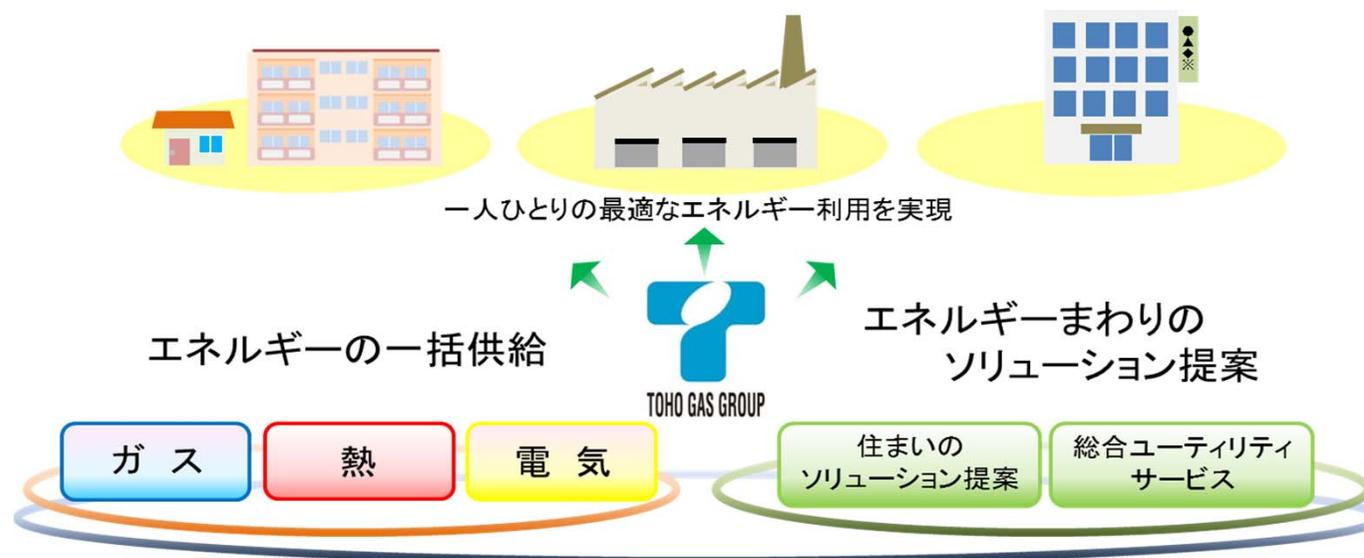
(4) スマートタウンの構築

Ⅱ. アクションプラン

Action 4 事業領域の拡大

(1) 総合エネルギー事業の展開

- ・ ガス・熱・電気の一括供給に、エネルギーまわりのソリューション提案を加えた「総合エネルギー事業」を推進
- ・ エネルギー供給メニューの拡充に向け、電力分野の取組みを強化
 - 電力の特定供給、集合住宅へエネルギー一括供給、電源コージェネの設置



[総合エネルギー事業イメージ]

Ⅱ. アクションプラン

Action 4 事業領域の拡大



(2) 上流事業の拡大

- 新たな上流事業参画に向けた取組みを推進

(3) グループ事業の強化

- リフォームや総合ユーティリティサービス、エンジニアリングなどを担うグループ会社は、営業エリアおよび売上の拡大、ガス事業との相乗効果を創出
- 検針・集金、定期保安点検、ガス工事などを担うグループ会社は、業務品質やお客さまサービスの向上、効率化を推進

Ⅱ. アクションプラン

Action 4 事業領域の拡大



(4) スマートタウンの構築

- ・ 環境面や防災面に優れたまちづくりを通じて地域を活性化、ビジネスチャンスの創出につながるスマートタウンを構築

【港明用地の第Ⅰ期開発】

- 平成27～30年度にかけて順次供用開始
 - 複合的な機能を備えたまちづくり
 - エリア全体のエネルギー需給を一括管理
 - 集中熱源による熱供給と特定供給による電気供給



【港明再開発概要】

- ・ 燃料電池自動車に水素を供給するためのインフラを整備
 - 新たに2基の水素ステーションを建設、既存3基も実証研究終了後に商用化



【水素ステーション】

Ⅱ. アクションプラン

Action 5 安全・安心の確保

防災や保安に対する取組みを強化し、お客さまの安全・安心を確保します。

(1) 防災対策の推進

(2) 保安対策の推進

Ⅱ. アクションプラン

Action 5 安全・安心の確保



(1) 防災対策の推進

- **地震対策、津波・液状化対策の推進**
 - 製造・供給設備の止水・冠水対策
 - 都市ガス導管の耐震化率の向上
- **防災体制の強化**
 - 知多緑浜工場に自家発電設備を増設
 - 緊急時における保安通信設備の信頼性を向上
 - グループ、協力会社一体となった災害対応力の向上



[供給自動管理システム]

(2) 保安対策の推進

- **製造・供給設備の計画的なメンテナンス・更新**
 - 設置後40年を迎える知多LNG共同基地の経年化対策
 - 保安上重要な建物の白ガス供内管対策を平成27年度までに完了
- **消費機器保安活動の推進**
 - 不完全燃焼防止装置のないガス機器の取替え、給排気設備の改善

Ⅲ. 成長を支える経営基盤の強化

1. 成長サイクルの実現

2. 人材力・現場力の強化

3. 技術力の強化

4. CSR経営の徹底

Ⅲ. 成長を支える経営基盤の強化

1. 成長サイクルの実現
2. 人材力・現場力の強化
3. 技術力の強化
4. CSR経営の徹底



1. 成長サイクルの実現

(経営効率化の推進)

- ・ 経営効率化に努め、足元並みの固定費水準で事業運営

(営業キャッシュフローの拡大)

- ・ 今後5か年で2,600億円以上の営業CFを創出

(成長分野への重点投資)

- ・ ガス事業の広域展開や事業領域の拡大へ重点的に投資し、収益基盤を拡大

(株主還元)

- ・ 安定配当を基本とし、自己株式の取得を機動的に実施

Ⅲ. 成長を支える経営基盤の強化

1. 成長サイクルの実現
2. 人材力・現場力の強化
3. 技術力の強化
4. CSR経営の徹底



2. 人材力・現場力の強化

- 果敢にチャレンジする人材を採用・育成
- ガス事業の基盤業務を効率的かつ確実に遂行する力を向上

3. 技術力の強化

- 多様化するお客さまニーズに的確に応える技術開発を推進
- ガス製造・供給設備、お客さまのエネルギー関連設備などの建設、保守管理を通じて、エンジニアリング力を強化

4. CSR経営の徹底

- コーポレートガバナンスの向上やコンプライアンスの徹底
- 環境先進企業として、諸活動を通じた地域社会への貢献

IV. 経営目標

		H25年度	中計目標 H30年度	年平均 伸び率	ビジョン目標 H34年度
お客さま数	天然ガス	237万件	246万件	+0.8%	250万件
	LPG*	44万件	48万件	+1.8%	50万件
販売量	天然ガス	40億m ³	45億m ³	+2.2%	50億m ³
	LPG	42万トン	47万トン	+2.1%	50万トン

	前回中計平均 (H21~25年度)	中計目標 H30年度	ビジョン目標 H34年度
営業キャッシュフロー	490億円	580億円	600億円
D/Eレシオ	0.7程度	1.0以下	1.0以下
ROA	2.1%	3%程度	3%以上

*お客さま数（LPG）には、配送受託件数を含む