

事業戦略：コア事業の安定的なキャッシュ・フロー創出

「事業構造の変革」の出発点となるコア事業（都市ガス・LPGなど、長期安定的な収益基盤としてキャッシュ・フローを創出する事業）では、安定的にキャッシュ・フローを創出すべく、サプライチェーン各段階での取り組みを推進します。

KPI コア事業の
営業キャッシュ・フロー※1
450 億円（2027年度）

※1 コア事業利益×(1-実効税率)+コア事業減価償却費

基本方針：業務の高度化・効率化

- 安全・安心、安定供給に資する業務の高度化
- 各種サービスと一体的な提案型営業の推進
- 固定費の効率化

アクションプラン

都市ガスの普及拡大

天然ガスは、第7次エネルギー基本計画において、「化石燃料の中で温室効果ガスの排出が最も少なく、燃料転換等を通じた天然ガスシフトが進むことで環境負荷低減にも寄与する」と明記されており、「カーボンニュートラル実現後も重要なエネルギー源」と位置付けられています。

石炭や重油などから環境負荷の小さい天然ガスへの燃料転換、コージェネレーションやエネファームの導入などによるエネルギーの高度利用を通じて、低炭素社会の実現に貢献するとともに、今後もお客さまに安心してガスをお使いいただけるよう、安全・安心、安定供給の確保を最優先に、都市ガスの普及拡大を促進していきます。

KPI 都市ガス開発量

1 億^{m³}（計画期間累計※2）

※2 計画期間=2025-2027年度

安全・安心、安定供給と効率化の両立

国が定める安全高度化目標の達成に向け、安全型ガス機器の一層の普及拡大や啓発活動の展開、高経年設備対策の着実な実施、本支管の耐震化率のさらなる向上を進めます。

また、AIを活用した製造設備異常の予兆検知や導管の劣化予測など、先進技術を活用した保安の高度化と運用の効率化を推進します。スマートメーターの導入を着実に進め、遠隔検針による効率化や、遠隔操作による迅速な安全確保などを実現します。



定期保安点検（イメージ）

KPI 本支管の耐震化率※3

100 %（2030年度）

※3 東邦ガスネットワーク(株)の供給エリア内

地域のレジリエンス向上 災害対応力の一層の強化

安全・安心、安定供給を確保するため、ハード・ソフトの両面からの各種対策を着実かつ計画的に推進するとともに、災害リスクへの対応力を一層強化していきます。

ガス製造・供給設備の地震・津波対策などの予防対策、被害甚大地区における二次災害の発生を防ぐ緊急対策、ガス製造・供給の迅速な再開を目指す復旧対策を充実させるとともに、復旧応援体制や受入体制の整備などを図り、有事における他ガス事業者との連携を進めます。また、災害に強い都市ガス・LPガスの有用性を活かし、避難所となる学校体育館へガス空調の導入を進め、安心できる避難環境の整備に貢献します。

さらに、当社グループ全体で、防災体制の整備、事業継続計画（BCP）の策定、自治体やインフラ事業者、工事会社などと連携した防災訓練を実施し、地域のレジリエンス向上に努めます。



東邦ガスグループ総合防災訓練の様子

KPI ブロック数※4

109 ブロック（2027年度）

※4 ガス供給を停止する単位。供給エリアを細分化し、ブロック数を増やすことで、地震などで被害を受けた際に供給停止するエリアを最小限に抑制。

東邦ガスネットワーク(株)の供給エリア内

サイバー攻撃へのさらなる対策

サイバー攻撃の脅威が高まる中でも、供給に重大な影響が発生しないよう、製造・供給拠点の制御・監視システムのセキュリティ対策を進めます。

熱供給事業の推進

三菱地所(株)などが建設を進める「ザ・ランドマーク名古屋栄」への熱供給にあたり、排温水の未利用エネルギーを活用することで省エネ化を図ります。今後も再開発の規模や計画に合わせた最適な熱供給システムの提案などにより、熱供給事業を推進していきます。

1 2 多様なエネルギーとサービスの提供

3 安全・安心かつ安定したエネルギーの供給

4 5 6

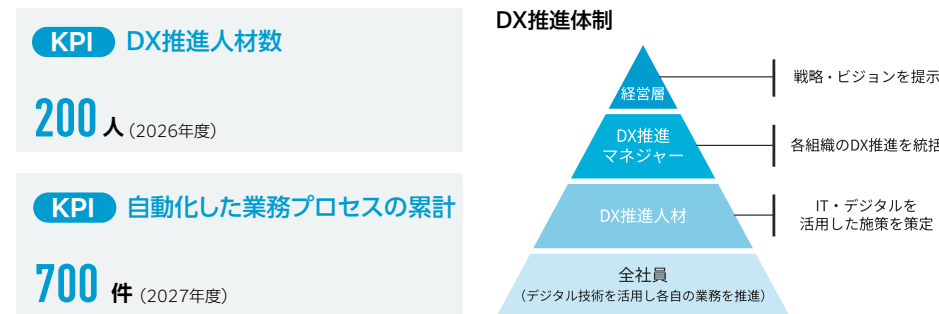
対象マテリアリティ

事業戦略：コア事業の安定的なキャッシュ・フロー創出

DX推進環境の構築

人材育成・教育

全ての社員が自らの業務にIT・デジタル技術を積極的に活用できるよう、DXに関する教育の充実を図ります。また、社内各課所での自発的なDX推進の核となるDX人材の育成・サポート体制の構築を進めていきます。



「DX認定事業者」の認定を取得

2025年6月、当社は経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」としての認定を取得しました。今後も多様なエネルギーとサービスの提供を図るべく、最新のデジタル技術を活用したデジタル化の推進とDX人材の育成により、事業の高度化・効率化や、お客さまサービスの開発と拡充など、DX戦略を推進していきます。



基本方針：LNG調達力の強化

- 新たな長期契約先からの調達
2025年度～ LNGカナダプロジェクト
- 多様なLNG取引の推進
2025年1月 シンガポール法人設立
- 将来を見据えた調達ポートフォリオの検討

アクションプラン

調達ポートフォリオの構築

2025年度に「LNGカナダプロジェクト」からの調達を開始し、調達先を5か国に拡充します。地政学リスクや市況の急激な変動に備え、調達地域の分散化や契約の多様化を図るとともに、長期契約を中心とした調達ポートフォリオを構築します。



LNGカナダプロジェクト

LNG取引の推進

エネルギー市場の流動性が高まる中、LNG船の配船調整に加え、シンガポール法人※1を中心としたLNG取引体制の整備により、需給調整機能を強化します。また、LNG取引のさらなる推進に向けて、LNG船の運行管理や収益管理などのノウハウを吸収し、自社でのLNG船保有や傭船の検討を進めます。

※1 TOHO GAS SINGAPORE PTE.LTD.(2025年1月設立)

基本方針：LPG事業の持続的成長

- 新規開発・広域展開の推進
- 業務基盤の強化
LPWA※2の設置拡大等
- 法令改正への対応
2025年度完全施行／液化石油ガス法改正省令

※2 低消費電力かつ広域通信を特徴とする無線通信技術

アクションプラン

LPG事業の拡大・強化

事業規模の拡大

東海三県を中心としたコアエリアでの新規開発を通じてシェアアップを図ります。また、静岡や長野などにおいて、広域開発に取り組みます。

業務基盤・サプライチェーンの強化

無線通信技術の活用拡大やAIによる配送ルート最適化等を通じ、配送業務の効率化を進めます。同業他社との配送アライアンスや原料受入基地の柔軟性向上などを通じ、効率化を進めるとともに供給の安定性を高めます。

レジリエンス向上への貢献

オンサイトでの備蓄性に優れるLPGは、2025年2月に閣議決定された第7次エネルギー基本計画でも重要なエネルギー源と位置付けられています。今後もLPGの普及拡大ならびに、災害時の対応に向けた設備導入を進めます。

KPI LPGお客さま数

65万件 (2027年度)

エネルギー × 暮らし(家庭用分野)



概要と役割

地域のお客さまの安全・安心で豊かな暮らしを支えるべく、エネルギーの提供に加えて、リフォームなどの暮らし周りの商材やサービスの提供にも力を入れています。これらの取り組みを通じてエネルギーシェアの拡大に努めつつ、都市ガスなどの顧客基盤を起点にして、生活のさまざまなシーンでお役に立つことができるサービスの拡充を図り、お客さまとの関係深化や当社グループの成長につなげていきます。

2024年度の主な活動

- 安全・安心の確保に日々取り組みながら、ガス機器の快適性や利便性を訴求
- 都市ガスのお客さまへ電気セットを提案し、都市ガス・電気の契約数を拡大
- 「東邦ガス暮らし」の拡充に向け、住・食・健康などの分野の商材・サービスを開発
- PRに注力し、ブランド認知向上を目的としたCMを展開
- マイショップ会員を対象としたガス機器購入特典などを充実

「中期経営計画2025-2027」の主な目標

- エネルギー事業のお客さま数^{※1}: 314万件(2027年度)
- 暮らし周り商材・サービスの売上高^{※2}: 200億円(2027年度)

※1 都市ガス・LPG・電気合計の延べ契約件数
※2 ガス機器・リフォームなどの売上高の合計

2024年度のレビュー(振り返り)

「東邦ガス暮らし」ブランドの拡充を重点施策に位置付けました。エネルギーや住・食・健康などの分野で豊かな暮らしの実現に貢献すべく、暮らしショップを起点にお客さまとのつながりを強化し、さまざまな商材・サービスの開発やPRを通じてブランドの浸透を図ってきました。

こうした取り組みの結果、エネルギー事業のお客さま数は308万件と、「中期経営計画2022-2025」で掲げた目標300万件を早期に達成。「東邦ガス暮らし」ブランドの浸透にも手応えを感じています。

目指す姿をどのように捉えているか

エネルギーの競争が激化する中でお客さまから選ばれ続けるためには、100年以上の事業運営で培ってきた信頼を築く力やリアルな接点機会といった強みを基盤にして、「エネルギーの枠を超えたくらしのパートナー」としての存在感を高めなければなりません。

これに向けて「東邦ガス暮らし」ブランドのもと、リフォームや省エネなど住関連分野を中心にした商材・サービスを拡充し、ご希望のサービス店をマイショップとして登録していただいたお客さまに特典を進呈する「東邦ガス暮らしマイショップ」制度を導入しました。さらには、お客さまのニーズに対してよりきめ細かに、かつ迅速にお応えすべく、営業機能を子会社に集約するなど、お客さま一人ひとりに寄り添うくらしのパートナーとして、新たな価値を生み出すための取り組みを進めています。

目指す姿の実現／新中計達成に向けた成長戦略

くらしに関するお客さまの多様なニーズに確実に応えできるよう、ガス料金メニューの拡充や、住・食・健康などの分野での新たな商材・サービスの提供に取り組みます。デジタル接点を通じて収集したWebサイト閲覧情報や購入情報などを分析・活用することで、お客さま一人ひとりのニーズに応じた提案につなげます。

また、エネファームの普及拡大や太陽光発電のイニシャルレススキームの導入などを通じ、住宅分野におけるZEH^{※3}普及に貢献するとともに、快適性・利便性の点から人気の高い床暖房や衣類乾燥機のPRにも注力し、お客さまのより良いくらしの実現に貢献していきます。

これらの取り組みを通じ、エネルギーの枠を超えたくらしのパートナーとしての存在感を高め、「中期経営計画2025-2027」の達成やその先の持続的成長を目指します。

※3 Net Zero Energy Houseの略称。断熱性能や省エネ性能を向上させ、さらにエネファームや太陽光発電などで必要なエネルギーをつくることで、年間の一次エネルギー消費量ゼロを目指した住宅

エネルギー × エンジニアリング(業務用分野)



執行役員
東邦ガスエナジーエンジニアリング(株)
代表取締役社長

玉田 勝也

概要と役割

2024年4月に東邦ガスから業務用お客さま向けのガス・電気販売などの営業機能を集約し、社名を東邦ガスエナジーエンジニアリング(株)に変更しました。エネルギー販売からエンジニアリングまでを一体的にご提供し、お客さまのカーボンニュートラル(以下、CN)実現を支援する「CN×P事業※1」と、エネルギー供給設備の設計・施工・保守などを手掛ける「プラント事業」を柱に事業展開しています。

※1 カーボンニュートラルに向けたコンサルティング、エンジニアリングなどをワンストップで提供し、お客さまの低・脱炭素化を伴走支援する事業

2024年度の主な活動

- 重油・石炭等から環境負荷の小さい天然ガスへの燃料転換などによる都市ガス開発、電気販売を推進
- J-クレジットを活用したカーボンオフセット都市ガスの供給開始
- CN×P事業の拡大に向け、「コンサルティング強化」「商材拡充」「エンジニアリング力強化」を推進
- 業務用会員制トータルビジネスサポートサイト(TOHO BIZNEX)によるガス・電気料金関連帳票のWeb化、CN×P事業の情報発信

「中期経営計画2025-2027」の主な目標

- 都市ガス開発量：1億m³(計画期間累計※2)
- CN×P事業売上高：130億円(2027年度)

※2 計画期間=2025-2027年度

2024年度のレビュー(振り返り)

エネルギー営業では、都市ガスへの燃料転換やコージェネレーションなどの最適な機器導入によるエネルギーの高度利用、お客さまニーズに合わせた電気販売などを推進しました。

CN×P事業では、公立小中学校体育館、病院、商業施設などへの空調設置工事により、エネルギーの高効率利用やBCP対応を実現するとともに、売上拡大につなげました。

また、お客さまのCNニーズにお応えするため、CO₂排出削減のロードマップ策定支援サービスの展開、ZEB※3プランナーへの登録など、お客さまへの設備提案力を強化しました。

多様なエネルギーの活用では、水素バーナのラインナップ拡充や水素実証試験、太陽光発電を活用した水素ステーションの建設、都市ガス・電力のベストミックスなエネルギーサービス事業などを展開してきました。

※3 省・創エネにより年間の一次エネルギー消費量の収支をゼロとすることを目指した建物

目指す姿をどのように捉えているか

当社の強みであるエネルギー営業におけるお客さま理解・営業力・エネルギー利用に関する知見や、エンジニアリングにおける設計・施工能力、都市ガス製造工場・熱供給事業・エネルギーサービスなどにおけるO&M(運用・保守)ノウハウの融合を進めています。また、お客さまへの価値の提供と社会課題の解決に取り組むことによって、地域の産業競争力の向上と魅力的なまちづくりに貢献する企業を目指します。

これらの取り組みを進めることが、東邦ガスグループの目指すべき姿である「地域におけるゆるぎないエネルギー事業者」「エネルギーの枠を超えたくらし・ビジネスのパートナー」「持続可能な社会の実現をリードする企業グループ」の実現につながると考えています。

目指す姿の実現／新中計達成に向けた成長戦略

お客さまから必要とされるエネルギー販売とエンジニアリングの実現に向けて最も重要と考える「技術と人材」へ投資をしていきます。

CN化をはじめとするお客さまのニーズに応える商材・サービス開発、従前からの技術・ノウハウと新たな技術の融合による価値創出につながるコンサルティング・技術力向上を目指す取り組みを強化します。そのために、エネルギーからコンサルティング、設計、施工、運用、保守までの、事業部門を横断したコミュニケーションを活性化させます。

事業を担う人を確保し、育てるとともに、安心して働ける環境を整えることで、会社の競争力向上につながる技術力のある人材の輩出に努めます。

会社の足元を固め、新たな価値を創造し、多様なエネルギーと先進的で質の高い技術・サービスを提供することで、お客さまや社会の課題解決に貢献する企業を目指します。

ガス導管事業



概要と役割

東邦ガスネットワーク(株)は、東邦ガスのガス導管事業等を継承し、約3万kmの導管網を通じて、愛知県・岐阜県・三重県の約260万件のお客さまに都市ガスをお届けしています。今後も、地域に根差したガス導管事業者として、中立性・透明性を確保しつつ、都市ガス供給エリアの拡大や安定供給と安全・安心の確保に努め、地域ならびに社会の持続的な発展に貢献していきます。

2024年度の主な活動

- 基幹路線の建設や導管網の拡充による供給基盤の整備
- AIや新技術を活用した供給設備の保安対策の推進
- ハード・ソフト両面での防災対策の推進
- 家庭用スマートメーターの本格導入

「中期経営計画2025-2027」の主な目標

- 都市ガス供給エリアの拡大
- 安定供給と安全・安心の確保、地域のレジリエンス向上
 - ・本支管耐震化率100%(2030年度)
 - ・ブロック数*:109ブロック(2027年度)
- 先進技術の活用やDXによる業務の高度化・効率化

※ ガス供給を停止する単位。供給エリアを細分化し、ブロック数を増やすことで、地震などで被害を受けた際に供給停止されるエリアを最小限に抑制

2024年度のレビュー(振り返り)

供給基盤の整備では、供給安定性の向上につながる高圧「一宮～尾西線」「南部幹線Ⅱ期」の建設を計画どおり推進するとともに、岐阜・三重方面を中心に導管網を拡充し、供給エリアの拡大を進めました。

供給設備の保安対策では、道路を掘削せずにガスを更新する工法などを適用し、効果的・効率的に対策を推進しました。防災対策の推進では、ハード対策としてガスの耐震化を進め、耐震化率を98%まで向上させるとともに、ソフト対策として自治体やインフラ事業者との防災訓練を通じた復旧対応力の向上に取り組みしました。

また、家庭用スマートメーターの本格導入を6月から開始しました。今後は無線通信を活用した遠隔検針など、業務の効率化や速やかな保安の確保に向けた取り組みを加速していきます。

目指す姿をどのように捉えているか

東邦ガスグループビジョンの「地域におけるゆるぎないエネルギー事業者」を実現するため、「ガス導管事業のさらなる成長」を目指します。天然ガスは、第7次エネルギー基本計画において、「カーボンニュートラル実現後も重要なエネルギー源」として位置付けられており、天然ガスへの期待の高まりをチャンスと捉えています。足元で都市ガスの普及拡大に努めるとともに、供給設備を健全に維持・運用し続ける体制を整え、ガス導管事業者の責務である「ゆるぎない安定供給と安全・安心の確保」を堅持し続けていきます。

目指す姿の実現／新中計達成に向けた成長戦略

地域の低炭素化に貢献する都市ガスへの燃料転換需要を的確に捉え、基幹路線を建設し順次運用を開始します。また、引き続き供給エリアの拡大を目指します。

安定供給と安全・安心を確保し続けるためには、供給設備の建設・維持管理、緊急保安、防災などの現場を支える人材と、業務の高度化・効率化が重要です。人材については、パートナーである協力会社とも連携し、魅力ある現場づくりに努めながら、人材の確保と育成に注力し、高度な技能を次世代へつないでいきます。業務の高度化・効率化については、先進技術の活用や新工法・システムの開発・導入を積極的に進め、現場のスマート化に挑戦していきます。

LPガス事業



概要と役割

東邦液化ガス(株)は、都市ガスと並ぶコア事業であるLPガス事業を担い、当エリアでの高いシェアと全国有数の事業規模を有しています。事業活動を通じて東邦ガスグループの安定的なキャッシュ・フロー創出に寄与するとともに、都市ガス未普及地域での生活や経済活動、災害時のレジリエンス向上に貢献しています。

2024年度の主な活動

- コアエリア(愛知・岐阜・三重)でのシェア拡大と、広域圏(静岡・長野、北陸地方)での開発
- 出荷・充填・配送の物流網強化、LPWA*設置による配送効率化
- 液化石油ガス法省令改正への対応
 - ・ 自己適合宣言のWebサイト公表、三部料金表示
- 豊通エネルギー(株)などからの事業承継(家庭・民生用LPガス事業)

※ 低消費電力かつ広域通信を特徴とする無線通信技術

「中期経営計画2025-2027」の主な目標

- 安定的なキャッシュ・フロー創出に向けたLPガス事業の持続的成長**
(コア事業における利益目標180億円への貢献)
- 新規開発・広域展開の推進
 - ・ お客さま数65万件の達成(2027年度)
 - 業務基盤の強化
 - ・ 低廉かつ安定的な原料調達
 - ・ 充填・配送基盤の整備
 - ・ デジタル技術活用による業務効率化

2024年度のレビュー(振り返り)

液化石油ガス法の省令改正・施行のほか、物流2024年問題等に起因するLPガス輸送能力低下もあり、当社を取り巻く環境が大きく変化した一年でした。そのような中、改正省令に則った適正な営業活動の推進、卸営業体制の改編や静岡での営業拠点の建て替えなどにより、コアエリアの深耕や広域圏での需要開発、M&Aを着実に進めた結果、前年度に比べ、お客さま数は約3万件、販売量は約9千tの増加となりました。また、LPガス輸送能力低下に対応するため、出荷に係る設備・運用面の改善、充填・配送網の拡充、LPWAを活用した配送業務の効率化などにより、着実に基盤強化を図ってきました。

目指す姿をどのように捉えているか

「中期経営計画2025-2027」で目指すのは、安定的なキャッシュ・フロー創出に向けて、その源泉たるストック件数を着実に積み上げて売上を拡大すると同時に、業務基盤の強化を通じて収益性を高めることです。つまり、グループの成長に向けた「ドライビングフォースとしての東邦液化ガス」となることが、私たちの目指す姿と捉えています。

人口・世帯数の減少などにより、LPガス事業のマーケットが大きく拡大していくことは残念ながら期待できないと考えますが、私たちには、そうした中でも成長していくことのできる「力」があると確信しています。それは、安全・安心・安定供給を完遂するという使命感のもと、当地域での圧倒的なプレゼンスを発揮しシェアを高められる強靱な営業力、広域圏での需要開発に果敢に挑戦する高い志であり、これらは私たちの最大の強みです。

目指す姿の実現／新中計達成に向けた成長戦略

私たちの成長戦略に特別な秘策はありません。基本に忠実に、やるべきことを着実に実行すれば、結果は自ずとついてくると考えます。こうした認識のもと、法に則った適正な営業活動を展開し、第7次エネルギー基本計画で「最後の砦」と位置付けられたLPガスを供給する事業者としての責任を全うしていきます。また、名港LPG基地を活用した低廉かつ安定的な原料調達、他社とのアライアンスを含めた充填・配送基盤の強化、デジタル技術の活用による業務効率化も進めていきます。そして、これら全ての事業活動を支える「人材」への投資こそが、成長の「鍵」となります。さまざまな施策を通じて社員のエンゲージメント向上を図りつつ、地力を高める育成を積極的に実施します。社員が持てる力を存分に発揮し前向きに挑戦を続けられるよう、風通しが良く、活気に満ちあふれた社内風土の醸成に力を尽くしていきます。