

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。

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。

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。

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



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

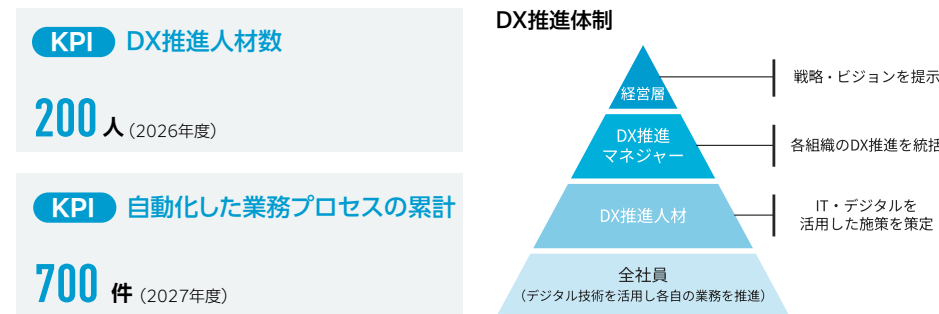
対象マテリアリティ

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)

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

エネルギー × 暮らし(家庭用分野)



専務執行役員
東邦ガスライフソリューションズ(株)
代表取締役社長
竹井 洋一

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お応えできるよう、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)



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。

1 カーボンニュートラルの推進

2 多様なエネルギーとサービスの提供

3 4 5 6

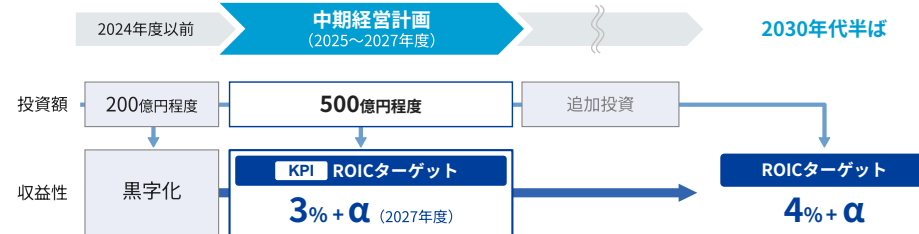
対象マテリアリティ

事業戦略：成長の原動力の育成(電気事業)

ガス事業で培った強み(基盤・技術・知見)を活かし、電気事業を次代に向けた利益成長の原動力とすべく、電力調達の多様化やエネルギーの低・脱炭素化に対する幅広いニーズへの対応、新たなソリューションの創出などに取り組みます。

電気事業

- 競争力のある電源の構築
- 再エネ開発の推進および営業ソリューションの多様化



アクションプラン

電気事業の安定化・基盤強化

調達ポートフォリオの最適化

発電事業者からの長期・短期契約や卸取引所からの調達などを適切に組み合わせ、必要量を確保するとともに、調達価格の安定化を図ります。また、収支変動のリスクを常時監視し、リスクの抑制につながる取引の活用を推進します。

火力発電所の共同開発

(株)JERAと共同で知多エネルギーソリューションズ(同)を設立し、世界最高水準の発電効率を誇るLNG火力発電所の建設に着手します。将来的には水素への燃料転換も視野に入れます。

KPI 電気販売量

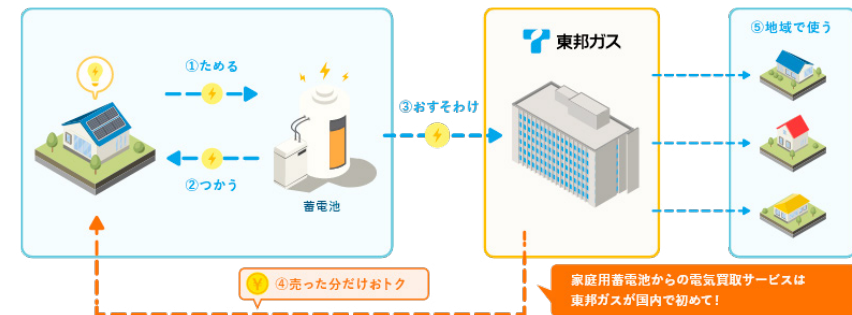
30 億kWh (2027年度)



「知多火力発電所7、8号機」完成予想図
(2029年度運用開始予定)

電力サービスの創出

展開中の電力買取サービスなどの結果を踏まえ、新たな電力サービスの開発を推進します。



電力買取サービス「わけトク」(2024年10月開始)のスキーム

再エネ電源の拡大

多様な再エネ電源および調整力の確保

太陽光、バイオマス、風力などの多様な再エネ電源の開発を進めます。また、東京センチュリー(株)と設立したTTプラザーズ(同)などの連携スキームを活用し、安定・安価な再エネの確保に努めます。並行して、出力変動のある再エネを有効に活用するため、蓄電池などの調整電源の整備を進めます。

バイオマス発電所の運用開始

営業運転を開始した八代(熊本県)に加え、唐津(佐賀県)、田原(愛知県)の運転を開始する予定です。

KPI 再エネ取引量

50 万kW (2030年度)



「八代バイオマス発電所」(2024年6月運転開始)

1 カーボンニュートラルの推進

2 多様なエネルギーとサービスの提供

3 4 5 6

対象マテリアリティ

電気事業



概要と役割

「地域におけるゆるぎないエネルギー事業者」として、お客さまへの電気販売や電力サービスの提供を拡大し、当社の安定的な利益創出を目指しています。また、持続可能な社会の実現に向けて、再エネ電源や脱炭素を視野に入れた火力発電などの電源開発にも注力しています。

2024年度の主な活動

- (株)JERAと共同で、世界最高水準の発電効率を誇る知多火力発電所7、8号機の開発を決定
- 他社と共同開発した八代バイオマス発電所の運転を開始
- 東京センチュリー(株)との共同出資にて再エネ電源開発を目的とした発電事業会社・TTブラザーズ(同)を設立
- 家庭用蓄電池を活用した「わけトク」サービスを開始
- 蓄電池・電気自動車(EV)関連のスタートアップへの出資を実施

「中期経営計画2025-2027」の主な目標

- 発電事業者や卸取引所からの調達を適切に組み合わせることによる調達価格の低減・安定化
- 事業収支変動リスクの把握と、リスクヘッジ策の実行
- 2030年度の再エネ取扱量50万kW達成に向けた再エネ電源の積極的な開発、および再エネ有効活用のための蓄電池等の整備
- 将来的な水素への燃料転換も視野に入れた、大規模・高効率な火力発電所の建設
- 付加価値のある新たな電力サービスの提供

2024年度のレビュー(振り返り)

2022年度以降、ロシア・ウクライナ紛争などに起因したエネルギー価格の高騰の影響を大きく受け調達コストが悪化し、電気事業は2期連続の赤字を計上しましたが、分散調達をはじめとする改善に取り組んだ結果、2024年度は黒字に転じました。また、将来、当社のポートフォリオの柱となる電源として、知多火力発電所7、8号機の建設に着手しました。本発電所が運転を開始する2029年度以降は、調達の安定化、競争力確保の双方に寄与するものと考えています。

再エネ電源の開発については、収支貢献までに一定の期間を要することから幅広い電源種の開発に取り組むことに加え、他社と共同で再エネ電源開発を進める会社を設立するなど、効率性を強く意識した体制を整備しました。

目指す姿をどのように捉えているか

ガス事業で培った強み(基盤・技術・知見)を活かしつつ、戦略事業である電気事業を着実に拡大し、成長させていきます。都市ガス・LPガス事業を含む多様なエネルギーを持つ強みでシェアを拡大し、「地域におけるゆるぎないエネルギー事業者」への進化に貢献していきます。また、持続可能な社会の実現に向けて、カーボンニュートラルの推進を意識し、再エネ電源開発や電源の脱炭素化に積極的に取り組んでいます。

目指す姿の実現／新中計達成に向けた成長戦略

地域のお客さまに安定的に電気をお届けするためには、大前提として、安定的かつ競争力が高い電源を確保することが不可欠です。そのために短期的な視点だけでなく、中長期的な視点を意識し、自社での電源開発を含めて、電源調達ポートフォリオの最適化および収支変動リスクへの対応を進めていきます。

また、お客さまのニーズは、カーボンニュートラルの実現をはじめとして多様化しています。さまざまな再エネ電源の組み合わせによる環境価値や新たな電力サービスによる付加価値を提供し、お客さまや地域全体の信頼を獲得することで事業のさらなる拡大を図っていきます。

1 カーボンニュートラルの
推進

2 多様なエネルギーと
サービスの提供

3 4 5 6

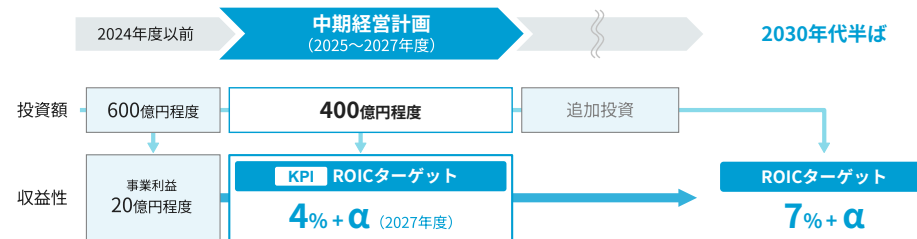
対象マテリアリティ

事業戦略：成長の原動力の育成(海外事業)

ガス事業で培った強み(基盤・技術・知見)を活かし、海外事業を次代に向けた利益成長の原動力とすべく、ガスを中心としたエネルギー事業の拡大や、天然ガスや再エネの普及拡大を通じた各地域の低・脱炭素化への貢献などに取り組みます。

海外事業

- アジア・北米等での
エネルギー・カーボンニュートラル関連事業への出資参画



アクションプラン

海外エネルギー事業の展開

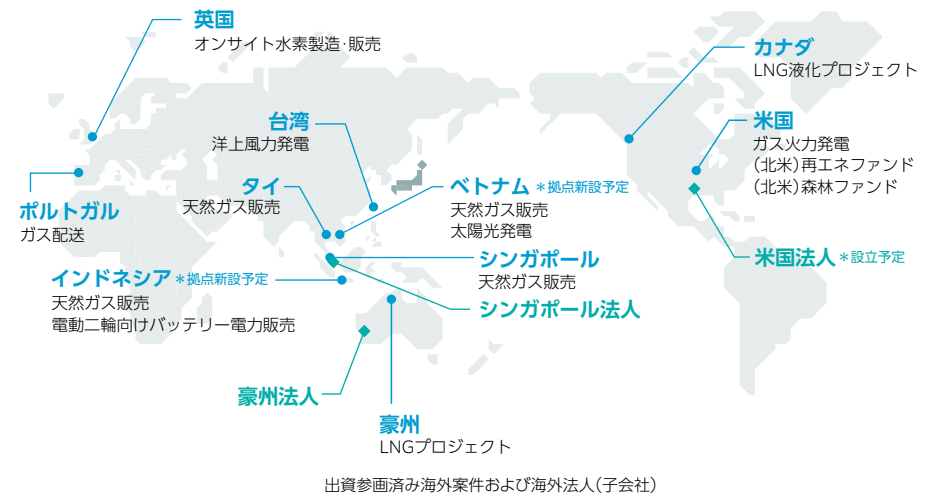
アジア・北米などでのエネルギー事業の深耕

国内事業で培った経験やノウハウを活用し、エネルギー需要の増加が見込まれるアジアの低炭素化に資する天然ガスの普及拡大・高度利用を推進します。また、再エネやバイオガス・水素などの新燃料の開発に係る事業性検討を進め、アジアにおけるカーボンニュートラルの実現に向けた道筋づくりやシナジー創出に取り組みます。北米などにおいては、2024年度に出資済みの再エネ系ファンドの活用による案件開発や、新領域の事業開発を推進し、事業ポートフォリオの強化につなげます。

海外でのエネルギー関連ビジネス

再エネをはじめエネルギー需要が高まる東南アジアでは、当社グループの天然ガス利用などに関する知見・ノウハウを活かし、現地の経済成長と低・脱炭素化の両立に貢献します。

シンガポールや豪州の拠点では、情報ネットワークを構築し新規案件を発掘するとともに、出資先を営業面・技術面でサポートします。欧米などでは、天然ガス利用に係る事業において経営への関与を深めるとともに、カーボンニュートラルに関する事業調査を推進します。



1 カarbonニュートラルの推進

2 多様なエネルギーとサービスの提供

3 4 5 6

対象マテリアリティ

海外事業



常務執行役員
事業開発部 担当

大津 光浩

概要と役割

東邦ガスグループビジョン実現に向けて、海外事業を利益成長の原動力とすべく、成長ポテンシャルの高い国・地域において、ガス事業で培った強みを活かした競争力強化やシナジーの創出に取り組むとともに、環境価値の高い再エネ事業へも積極的に資源投下し、バリューチェーンの拡大および収益性の向上を図ります。

2024年度の主な活動

- アジアで4か国目となるインドネシアにおいて、産業用向けの導管ガス販売事業、および二輪EV用蓄電池を利用した電力販売ビジネスに参画
- 北米、欧州において、脱炭素化に貢献する再エネや森林を開発するファンドへの出資や、工場等へ水素を供給する技術を保有する事業者への出資を実行
- 出資先事業の脱炭素化に向けて、天然ガスに加えバイオガス供給の事業可能性を継続して検討

「中期経営計画2025-2027」の主な目標

- アジアの工業用ガス販売事業の推進、再エネやバイオガス・水素など脱炭素事業の開発・推進
- 北米などのエネルギー関連事業への投資拡大、再エネファンド・森林ファンドを通じた脱炭素事業の開発・推進
- 豪州・シンガポールに加え、現地活動の強化に向けたベトナム・インドネシアの拠点整備、米国法人の新設

2024年度のレビュー(振り返り)

海外事業は、天然ガスの上流事業から導管託送やガス販売など中下流事業まで、事業のバリューチェーン全体で知見やノウハウを活用し、個々の事業特有のリスクを見極めながら拡大を目指してきました。

2024年度は、エネルギー需要の増加が見込まれるアジア地域で4か国目となるインドネシアで産業用向けのガス販売事業に参画しました。燃料転換等の提案営業ノウハウを用いて需要開拓を加速させるなど、事業の進展に一定程度は貢献できたと考えます。

加えて、出資先の国・地域では、日本と同様に脱炭素化の機運が高まっており、バイオガスなどの地産地消型エネルギー事業の可能性も視野に、出資先やパートナーと共同で検討し、シナジー創出を図っています。

目指す姿をどのように捉えているか

事業開発の分野では、国内外の脱炭素化の取り組みや顧客ニーズの変化を捉えるとともに、当社が新しい価値を創出したり、地域社会へ貢献し続けたりするために事業領域の拡大を目指しています。

「中期経営計画2025-2027」では、目指す姿に向けて、海外事業を主要な戦略の一つとして掲げ、今後の成長の原動力として育てることをミッションとしています。世界経済の情勢の変化や各国のエネルギー政策の転換を踏まえ、市場成長を見極めていくことは容易ではないと考えていますが、長年培ったエネルギー利用に関する経験やノウハウは、海外事業戦略を実行するうえで大きな強みとなります。天然ガス事業の拡大や脱炭素化への移行の中で、信頼できるパートナーと連携し、協業しながら、海外事業の成長を進めていきます。

目指す姿の実現／新中計達成に向けた成長戦略

海外事業の拡大に向けては、まず出資先やパートナーとの協業を通じて構築した関係性を深耕し、水素利用やガス調達の多様化など、現地ニーズを踏まえた低・脱炭素化を推進していくことで事業のバリューアップを図る考えです。再エネやガス事業の成長の可能性が高いアジアを重点地域として活動を強化していくとともに、今後は投資機会が豊富でスケールの大きい北米や豪州においても、当社の強みや知見を活用しながら事業拡大していく方針です。

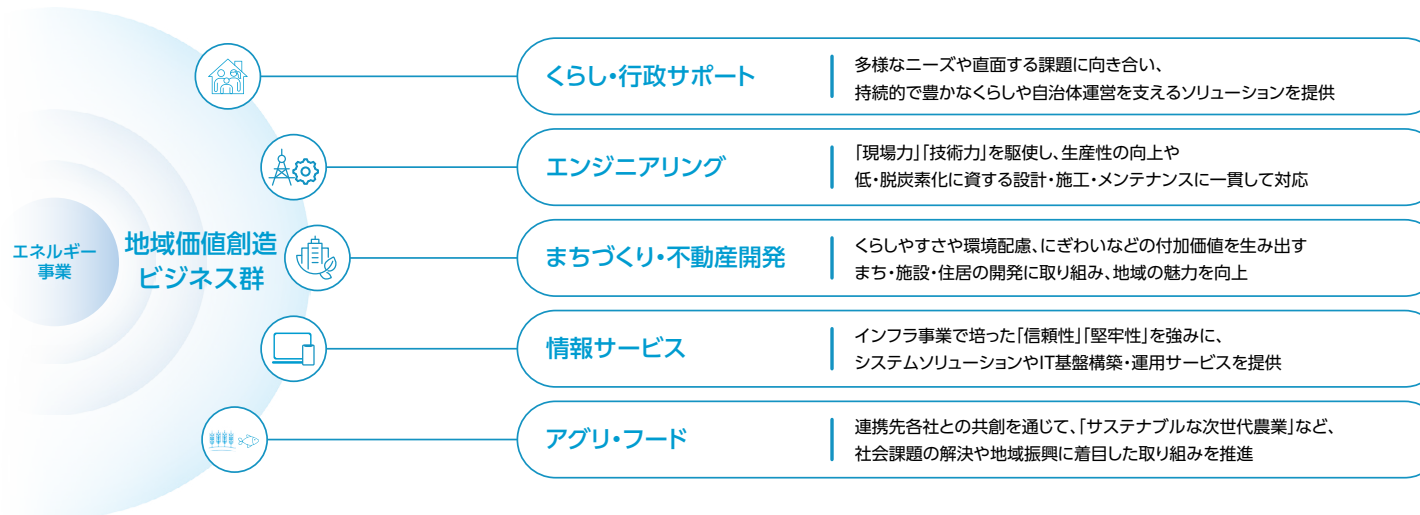
海外事業戦略を力強く牽引し、事業構造を変えていくために、「挑戦する組織風土の醸成」や「海外人材の育成」に取り組みながら、当社グループ一丸となって目標達成を目指します。

事業戦略：地域を基点としたビジネスの深耕

エネルギー周辺領域を中心に、地域のくらしやビジネス、自治体などのWin-Winの関係構築・共生につながる課題解決型ビジネスの深耕を図ります。
また、分野や業界を超えた企業間連携により、事業領域の拡大を目指します。

KPI 地域価値創造ビジネス群の事業利益

50 億円 (2027年度)



アクションプラン

くらし・行政サポート

持続可能な社会につながるすまいの提案

蓄電池の販売や、太陽光発電・エネファームのイニシャルレス提案を強化し、新築住宅のZEH※1対応や既存住宅の省エネ性能向上に貢献します。

また、循環型社会の形成に資する取り組みとして、空き家なども含めた地域のストック住宅の活用・バリューアップなど、事業領域の拡大に向けた検討を推進します。

KPI エネルギー事業のお客さま数※2
314 万件 (2027年度)

KPI くらし周り商材・サービスの売上高※3
200 億円 (2027年度)

※1 Net Zero Energy Houseの略称。断熱性能や省エネ性能を向上し、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

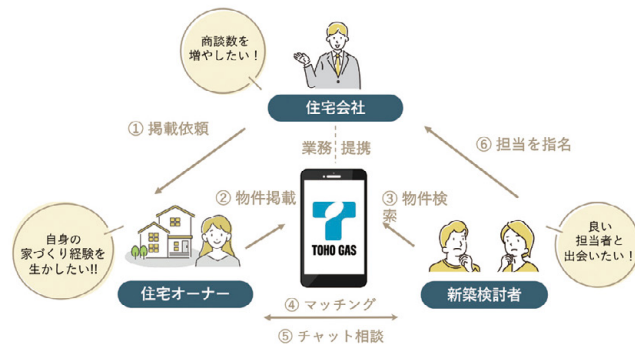
※2 都市ガス・LPG・電気合計の延べ契約件数

※3 ガス機器・リフォームなどの売上高の合計

事業戦略：地域を基点としたビジネスの深耕

デジタル技術を活用したビジネスモデルの構築

家づくりの新たな選択肢となるプラットフォームサービス「イエラボ」を展開しています。今後も地域の暮らしに寄り添い、お客さまの「ニーズ」と「解決策」を紡ぐソリューションの共創に挑戦します。



「イエラボ」(2025年3月サービス開始)の相関関係図

オープンイノベーションの加速

革新的な技術やアイデアを有するスタートアップとの協業による事業創出を目的としたCVC※1「シン・インフラ ファンド by TOHO GAS」を組成しました。「STATION Ai※2」などの共創拠点も活用し、地域社会の発展に貢献する新たな事業の開発に挑戦します。

※1 コーポレートベンチャーキャピタル

※2 名古屋市長和区にある日本最大級のオープンイノベーション拠点

「フラノミスタ」(1ドリンクサブスク)による地域活性化

「フラノミスタ」は、月額550円(税込)で加盟飲食店のドリンクが毎日1杯無料になり、2軒目以降も各店で1杯無料になるおトクなサービスです。「日本にもっと、乾杯を」をテーマに、エネルギー事業者として、もっとたくさんの乾杯を通じて人々やまちに元気を生み出すことを目指しています。

防熱カバー「ネツモリ®」の商品化

スマートウォッチなどに搭載されるウェアラブルセンサを高温高熱から守る防熱カバー「ネツモリ®※3」を商品化しました。当社の潜熱蓄熱技術により、サウナでスマートウォッチが利用できるようになりました。ネツモリは個々の体調に合わせた安全・安心なサウナ体験をサポートします。

※3 「ネツモリ®」は東邦ガス(株)の登録商標です。

くらし・行政サポートに関わる取り組み
詳細はWebサイトをご参照ください。
https://www.tohogas.co.jp/corporate/eco/pdf/2025toho_web_living.pdf



防熱カバー「ネツモリ®」

エンジニアリング

コンサルティング・エンジニアリングの強化

CO₂排出削減ロードマップ策定などのコンサルティングからエンジニアリングまで、ワンストップでお客さま先の低・脱炭素化に貢献します。

- コンサルティング：お客さまの顕在・潜在ニーズを把握し、低・脱炭素化に向けたロードマップ策定を支援します。
- エンジニアリング：ガス・電気・水素・太陽光などのエネルギー設備から生産プラント設備まで、高い施工品質を提供します。

KPI CN×P事業※4の売上高

130 億円 (2027年度)

※4 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

保有技術の外販

コストダウン・環境負荷低減効果が高い非開削工法※5などの技術の外販を推進します。国内の都市ガス事業に加え、水道事業などへ展開することで、地域インフラの老朽化対策など、社会課題の解決に貢献します。

※5 工事区間の両端に掘削坑を設け、ガス導管を地中に引き込む工法

KPI 保有技術の外部売上高

70 億円 (2027年度)

事業戦略：地域を基点としたビジネスの深耕

まちづくり・不動産開発

みなとアクルスを通じた社会貢献

「みなとアクルス」(名古屋市港区)では、「人と環境と地域のつながりを育むまち」をコンセプトに掲げ、まちづくりを進めています。ライブハウス型ホール「COMTEC PORTBASE」が2025年3月に開業し、さらなる多様な体験と交流のある活気あふれるまちに育てていきます。また、コミュニティ・エネルギー・マネジメント・システム(CEMS)により、エネルギー需給を一括管理し、1990年比で60%以上のCO₂排出量削減率を達成し続けています。さらに、ZEH-M Oriented^{※1}のマンションには、503戸全戸に「エネファームtypeS」を設置し、余剰電力を融通することで、まち全体の約10%の電力に貢献し、地産地消に取り組んでいます。「みなとアクルス」のⅡ期エリアについては、引き続き開発を進めます。

また、「みなとアクルス」では、東邦ガス不動産開発(株)がスケートリンクやプールを備えた「邦和みなと スポーツ&カルチャー」などのスポーツ施設や、宿泊・研修施設「邦和セミナープラザ」、ベーカリー&カフェ「チェリー」などを運営しており、地域の多くの皆さまにご利用いただけるようサービスの充実に努めています。

※1 ZEH-M Oriented：共用部を含む建物全体で、一次エネルギー消費量を20%以上削減したマンション

保有ノウハウの活用

PFI事業^{※2}への参画も視野に、当社グループのノウハウを活用することで、魅力あるまちづくりに貢献します。自社の不動産管理で培ったノウハウを活かし、施設・建物の総合的なメンテナンスを行うファシリティ事業を拡充します。

※2 民間の資金やノウハウを活用して、公共施設の建設や運営などを行う事業手法

自社保有地などの有効利用

くらしやすさや環境配慮など、まちの付加価値を生み出す不動産開発や自社保有地の収益化を進めます。東邦ガス不動産開発(株)では、その一環として、名古屋市長東区の社員寮跡地において協業先と共同で分譲マンション事業の実施を検討しています。



「COMTEC PORTBASE」
(みなとアクルスⅡ期エリアに先行開業済)

また、愛知県一宮市今伊勢町では、宅地・戸建分譲(計16区画)を計画し、2024年7月から販売を開始しています。

情報サービス

推進中の外販事業のスケールアップ

パッケージ商品(スマらく検針^{※3}など)やSAP^{※4}、データセンタなど、拡大が期待できる事業について、自社の強みを活かしたスケールアップの可能性や収益拡大策を検討し、外販事業を着実に推進していきます。

※3 東邦ガス情報システム(株)が開発した検針用のスマホアプリケーション

※4 ドイツに本社を置く大手ソフトウェア企業SAP社が提供するERP(基幹業務システム)製品



アグリ・フード

循環型低炭素農業

出資先の(株)TOWING^{※5}と連携を図る中、宙炭(そらたん)^{※6}製造プラントの設計・施工支援をはじめ、プラント設備の共同研究開発、宙炭を活用した農作物(シャインマスカット)の生産など、「循環型低炭素農業」の実現に向けて、さまざまな取り組みを展開しています。

※5 未利用バイオマスを優れた農業用バイオ炭「宙炭」へアップサイクルする技術を保有する、名古屋大学発のスタートアップ企業

※6 (株)TOWINGが保有する土壌微生物培養技術を活かし、農畜産系・食品系などの未利用バイオマスを炭化したバイオ炭(多孔体)に微生物を付与・培養した高機能バイオ炭



栽培予定のシャインマスカット
(写真提供元：(株)日本農業)

知多クールサーモンの陸上養殖

知多緑浜工場内において、LNG未利用冷熱を活用した知多クールサーモンの陸上養殖を2024年11月から本格的に開始し、2025年5月中旬から6月中旬にかけて初出荷を行いました。地元のスーパーを中心に販売し、地域の多くの皆さまに召し上がっていただきました。

不動産事業



概要と役割

ガスビルをはじめとする商業・オフィスビルや賃貸住宅の運営・管理のほか、スケートリンクなどの各種スポーツ施設、宿泊・研修施設、飲食(レストラン、ベーカリー)、グリーン(緑地管理、エクステリア)事業を展開しています。東邦ガスグループビジョンで戦略事業に位置付けられた「不動産」「くらし・サービス」「住関連」を担う中核会社として、東邦ガスグループの持続的成長に向け役割を果たしていきます。

2024年度の主な活動

- 愛知県一宮市で宅地・戸建分譲の販売を開始
- 学生寮「ソレイユ八事」を取得
- グループ外からの施設管理の受注拡大
- ゴルフ練習場の新設備導入と改修
- eスポーツ施設の開業

「中期経営計画2025-2027」の主な目標

不動産事業

- グループが保有する不動産の開発・活用
- 空き家などを含めた地域のストック住宅の活用
- PFI・PPP事業への参画などによるまちづくりへの関与

ファシリティ事業

- 自社の施設管理で培ったノウハウを活かした事業拡張
- 生活コンテンツ事業(スポーツ、セミナー、飲食、グリーン)
- 新コンテンツ・新サービスによる利用者・来場者の拡大

2024年度のレビュー(振り返り)

2024年度は、社名を「東邦ガス不動産開発(株)」へ改称し、事業領域の一層の拡充を目指しました。不動産事業では、保有不動産の活用を目的に、愛知県一宮市で宅地・戸建分譲の販売を開始したほか、安定的な利益を確保するために、学生寮「ソレイユ八事」を取得しました。

ファシリティ事業では、グループ外からの受注拡大を目指す活動を展開しました。

スポーツ・セミナー・飲食などの事業では、ゴルフ練習場に弾道測定器(トラックマンレンジ)を導入したほか、eスポーツ施設を開業するなど、各施設でお客さま満足度を高めるため、新たな設備の導入を進めました。

目指す姿をどのように捉えているか

当社は、不動産事業の川上から川下に至る事業(開発、施設管理、にぎわい創出)を総合的に扱っています。これらの事業は、いずれもエネルギー事業と親和性が高く、くらしや社会の営みと強く結び付いています。

こうした特徴も活かし、当社は、①グループ会社などと連携した不動産開発や施設の維持管理、②豊かなくらしを実現し、地域との共生につながるスポーツ・セミナー・飲食事業、③現在開発中のみならずアクルスで知見を蓄えつつあるエリアマネジメント、④他社とも協働しPFI事業や社会課題でもある空き家対応などに意欲的に取り組み、まちづくりや地域の活性化に広く貢献する会社でありたいと考えます。

100年余の歴史を持つ東邦ガスのグループ会社として、これからも地域を支え、お役に立てるよう、存在価値を高めていきます。

目指す姿の実現／新中計達成に向けた成長戦略

不動産・ファシリティ・生活コンテンツの3つの事業を柱として、安定的・持続的な成長を目指します。

不動産事業では、2025年1月に移管された保有不動産の活用を軸に、不動産市況に鑑みた収益物件の取得や資産の入れ替えを検討するほか、保有ビルや賃貸住宅の収益向上に取り組みます。

ファシリティ事業では、新規受注の拡大、業務品質・競争力の向上に取り組み、売上に占める外部受注の割合を高めていきます。

生活コンテンツ事業では、ワンストップでさまざまなアクティビティを楽しめ、健康づくりにもつながる施設運営や、お客さまニーズに応える商品・サービスの提供に取り組んでいきます。

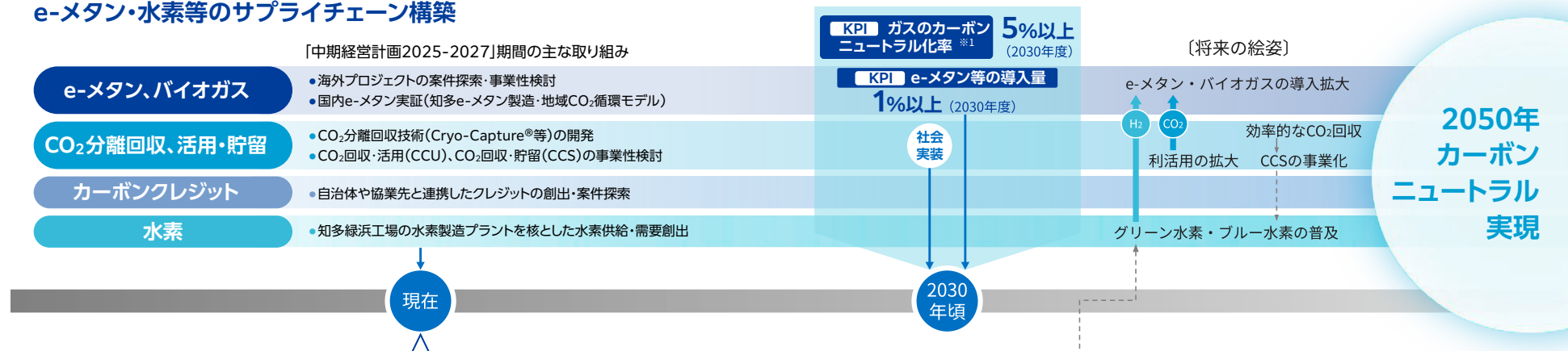
1 カーボンニュートラルの推進 対象マテリアリティ

事業戦略：カーボンニュートラルへの使命と責任

トランジション期における累積CO₂排出量の削減に向け、国内外で熱分野の低炭素化に資する天然ガスの普及拡大やソリューション提案に注力するとともに、2050年カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを加速します。

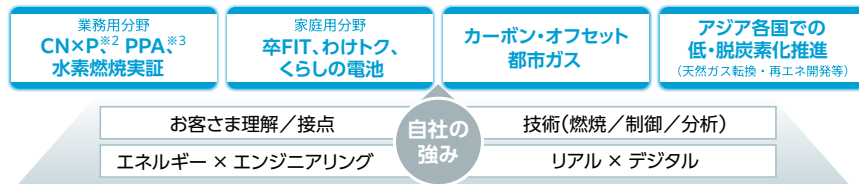
カーボンニュートラル戦略の全体像

e-メタン・水素等のサプライチェーン構築



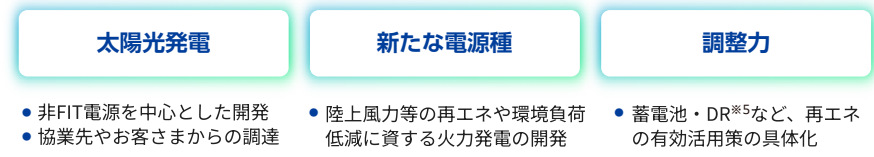
ソリューション提案等

〔現在展開中の一部〕



再エネ電源等の開発・活用

KPI 再エネ取扱い量※4 50万kW (2030年度)



※1 多様な手段を通じ実現するカーボンニュートラル化率 ※2 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
 ※3 当社グループまたは協業先が設備を所有・運営し、発電した電力をお客さまに供給してサービス料金をお支払いいただく仕組み ※4 国内外における再エネ電源開発・保有、FIT電源、調達を含む
 ※5 お客さま先に設置された分散型エネルギーリソースの制御等を通じて電力需要パターンを変化させる仕組み

1 カarbonニュートラルの
推進

2 3 4 5 6

対象マテリアリティ

事業戦略: カーボンニュートラルへの使命と責任

アクションプラン

ガス自体の脱炭素化に向けた取り組み

メタネーション

メタネーションは、水素とCO₂を化学反応させることで、都市ガスの主成分であるメタンを生成する技術です。生成された合成メタン(e-メタン)の原料は、排気ガスなどから回収されたCO₂のため、燃焼しても実質的には大気中のCO₂を増加させません。そのため、将来的なガス自体の脱炭素化技術として期待されています。

e-メタンを脱炭素化手段の主軸に据え、国内では高効率化や低コスト化をはじめとする課題解決に向けた実証を推進します。

加えて、パートナー企業と連携した海外での取り組みなどを通じて、2030年の社会実装を目指します。

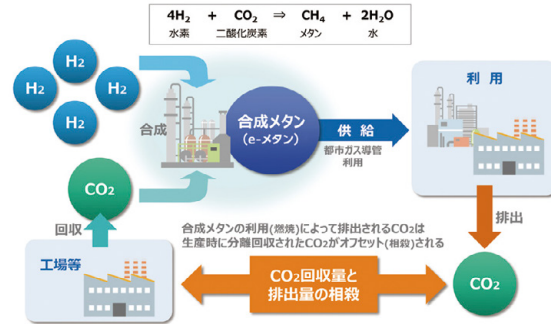
国内でのe-メタン製造

知多市南部浄化センターの下水污泥処理で発生するバイオガス由来のCO₂と、冷熱発電による電力を用いて製造する水素を原料としてメタネーションを行い、都市ガス原料として利用しています。e-メタンを都市ガス原料として利用するのは国内初の取り組みです。この取り組みを通じて、製造設備の大規模化や低コスト化につなげていきます。

CO₂の地域循環モデルの構築

(株)アイシン、(株)デンソーとともに、CO₂の地域循環モデルの検討を進めています。

熱需要のカーボンニュートラル化手段を早期に確保することを目的に、内陸部の工場で排出されるCO₂を回収し、都市ガス製造工場へ陸送してメタネーションすることで、国内・地域内でCO₂が循環するモデルケースを検討しています。



KPI e-メタン等の導入量

1 % 以上 (2030年度)

海外からのe-メタン調達

e-メタンの導入拡大には、原料となる水素とCO₂の安定的な確保のために、海外でのサプライチェーンを構築していくことが重要です。今後もパートナーとともに、既存インフラも活用しながら、米国や豪州での取り組みを本格化、加速化していきます。

CCUSの事業性検討

CO₂分離回収技術の開発

LNG未利用冷熱を活用して安価にCO₂を回収する技術「Cryo-Capture®」や「Cryo-DAC®」について、国の補助金を活用し産学連携にて開発を推進します。2030年度以降の社会実装に向け、試験規模を拡大し、大型化や最適運転などの課題解決に取り組めます。

KPI Cryo-Capture®の
技術開発

社会実装 (2030年度)

CO₂活用・貯留プロジェクトの推進

「あいちカーボンニュートラル戦略会議」の事業化支援を受け、CO₂をコンクリート原料として固定化するプロジェクトを(株)アイシン、大成建設(株)と共同で進めるなど、CO₂回収・活用(CCU)の実用化に向けて取り組んでいます。

CO₂回収・貯留(CCS)の社会実装に向けては、国内外のプロジェクトへの関与を深め、課題抽出、解決策の具体化を図ります。

水素の安定供給

知多緑浜工場の水素製造プラントを起点とし、水素を安定的に供給することで中部地域における水素サプライヤーとしての地位を確立します。



知多緑浜工場の水素製造プラント(2024年6月運転開始)

1 カarbonニュートラルの推進
対象マテリアリティ

事業戦略: カarbonニュートラルへの使命と責任

水素需要の創出

自治体や協業先と連携し、水素の利活用に係る実証・開発などを進め、モビリティ・熱分野などの需要を創出します。

モビリティへの利用

中部地区ではモビリティ用途としての水素の利用が進んでおり、当社も燃料電池自動車の普及を後押しするため、水素ステーション整備や需要の創出に取り組んでいます。名古屋港内港湾機器や物流トラックの水素化に向けた検討を豊田通商(株)・大陽日酸(株)とともにNEDO事業に申請し、採択されています。

KPI 水素販売量

400 t (2027年度)

熱利用

水素燃焼に関する技術開発を推進し、お客さま先での実証を経て早期に実用化を進めます。

水素・都市ガス兼用バーナの実用化では、部品交換を最小限に抑え、都市ガス燃焼と水素燃焼を切り替えられる工業用バーナを複数実用化^{*1}しています。

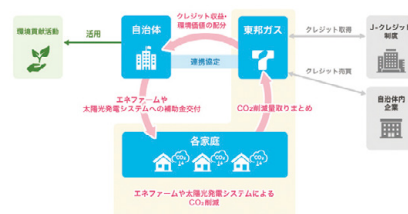
また、三菱重工エンジン&ターボチャージャ(株)とともにコージェネレーション用のガスエンジン商品機を用いた都市ガス・水素燃焼実証に取り組み、都市ガス専焼運転および水素混焼運転を負荷運転中に任意に切替可能な水素混焼コージェネレーションを商品化しました。

※1 直接加熱: 1種類、間接加熱: 2種類

カーボン・クレジットの活用拡大

環境価値の創出と調達

自治体と連携したJ-クレジット創出のほか、パートナーと連携した国内外でのクレジット創出や調達にも取り組み、地域・地球規模の低・脱炭素化を推進しています。今後も省エネの推進や再エネ利用、森林管理・農地管理などを通じた環境価値の創出・調達に取り組めます。



自治体と連携したJ-クレジットの創出・活用スキーム

J-クレジットなどによるオフセット

燃焼などに係るCO₂を、J-クレジットに加え、信頼性の高い認証機関による検証を受けたCO₂-クレジットによりオフセットしたカーボン・オフセット都市ガスを供給しています。

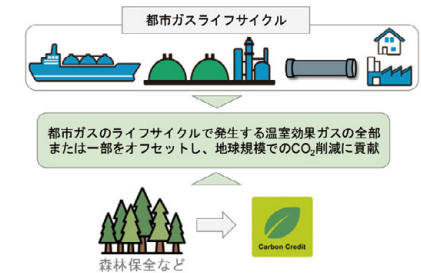
CO₂削減に貢献できる手段として、自治体や幅広い産業のお客さまからニーズをいただき、その取引量を拡大しています。

今後もカーボン・オフセット都市ガスの供給を通じて、地球規模でのCO₂削減に貢献します。

KPI J-クレジット創出量

2,000 t-CO₂ (計画期間累計^{*2})

※2 計画期間=2025-2027年度



パートナーとのカーボンニュートラルに向けた連携

行政機関との連携

中部地域のカーボンニュートラルの実現に向け、「中部圏水素利用協議会」や「名古屋港湾湾脱炭素化推進協議会」などに参画し、連携を深めます。

地域新電力の取り組み

自治体などと共同で地域新電力会社を設立し、ごみ発電などの地産電源から得られた電力を供給することで、地域のカーボンニュートラルを推進します。東海三県で、7自治体等と6社の地域新電力を設立し、事業運営を行っています。

カーボンニュートラル技術・サービスの探索・育成

カーボンニュートラルに関する当社独自技術の確立やサービスの育成・差別化のためには、スタートアップなどとの外部連携が重要です。その実現に向けて、2024年9月にファンドに加入するなど、複数の投融資事業者との連携を深化し、スタートアップ探索・連携に向けた検討を行っています。



カーボンニュートラルに関わる取り組み

詳細はWebサイトをご参照ください。

https://www.tohogas.co.jp/corporate/eco/pdf/2025toho_web_carbon.pdf

1 カーボンニュートラルの
推進

2 3 4 5 6

対象マテリアリティ

カーボンニュートラル



取締役 専務執行役員
企画部
カーボンニュートラル開発部 担当
小澤 勝彦

概要と役割

カーボンニュートラル(以下、CN)に向けたトランジション期の第一目一番地の対応は、環境負荷の小さい天然ガスのさらなる普及拡大と、お客さま先での徹底した省エネ化の推進にあると考えています。殊にものづくりの集積地である東海エリアにおいて、当社が果たすべき役割は非常に大きいと言えます。

また、当地においてお客さま先で培ってきたノウハウを、国内のみならず、経済成長が著しいアジアを中心に海外にも展開していく使命感も持っています。

一方で、CN実現には、e-メタンやバイオガス、水素等の新たな脱炭素エネルギーや、CO₂の回収・活用・貯留(CCUS)・クレジット・再生エネなど、お客さまの求めるものに適合する多様な選択肢を用意することが欠かせません。当社は、こうした選択肢の開発・確保を行うため、足元からできる対応を着実に進めつつ、本格導入を早期に実現すべく、技術開発やコストダウンの深掘り、国内外の環境価値ルールの整備など、諸課題の解決に、まさに全力で取り組んでいます。

2024年度の主な活動

- 愛知県知多市と連携し、バイオガス由来のCO₂を活用したe-メタン製造実証を開始(国内で初めて都市ガス原料として利用)
- 知多緑浜工場において、水素製造プラントの運転を開始
- 再生可能エネルギーの電源開発・調達を拡大

「中期経営計画2025-2027」の主な目標

- 2030年度に販売するガスのCN化率5%に向けた対応
- e-メタンおよびバイオガスの導入に向けた国内実証や海外調達検討の加速
 - CO₂分離回収技術「Cryo-Capture®」の社会実装に向けた開発の推進
- 2027年度の水素販売量400tの達成と安定供給体制の確保

2024年度のレビュー(振り返り)

2024年4月に、カーボンニュートラル開発部を新たに設置し、資金面・要員面の確保を行いつつ、これまで以上に国内外の動きの情報収集を強化し、具体的なアクションをスピード感を持って対応できる体制を整えてきました。

将来の都市ガス原料として期待されるe-メタンに関しては、2024年3月から愛知県知多市で製造実証を開始し、国内初となる都市ガス利用を実現しました。並行して、原料調達やコストの観点なども踏まえ、パートナー企業とともに、海外でのプロジェクト開発活動にも注力しているところです。

また、水素関連では、2024年6月に運転開始した知多緑浜工場水素製造プラントを起点に、地域における水素サプライチェーンの構築に取り組んでいるほか、再生エネ電源開発、クレジット創出、CO₂分離回収技術の開発・CO₂活用の検討など、CNに向けた多様な手段を早期に確立すべく、国内外でさまざまなアライアンス先と協業を開始しています。

目指す姿をどのように捉えているか

CNという目指すべきゴールはありますが、そこに至る過程は、お客さまごとの事業特性や状況によって大きく異なってきます。お客さまの抱える課題を探り出し、課題に応じた効果的かつ具体的なソリューションを提案できることが、長くエネルギー事業を営んできた当社グループの最大の強みです。ビジョンに掲げる「地域におけるゆるぎないエネルギー事業者」「持続可能な社会の実現をリードする企業グループ」を実現するため、安全をベースに、供給安定性・経済効率性・環境適合性を満たす多様な手段の確保に向けた挑戦を続けていきます。

目指す姿の実現／新中計達成に向けた成長戦略

足元からのCO₂削減では、まずは現場を起点にして、お客さまの状況をしっかりとリアルに把握することが重要です。そのうえで、当社の持つ強みである計測技術・省エネ技術を最大限活用しながら、お客さまに合った最適なCN化プランニングを実施します。これを私たちは「CN×P事業」と呼んでいますが、2022年度に事業を立ち上げて以降、一定の手応えを感じています。お客さまからの引き合いにしっかり対応できるよう、要員の育成などを急ピッチで進めているところです。

将来のガス自体のCN化に向けては、e-メタンやバイオガスなど、具体的なプロジェクトの立ち上げや案件の開発を強く推進しています。特にe-メタンは、ガスの脱炭素化の主軸と考え、ガス業界が一丸となって海外企業・国際団体とも連携して、世界的な普及拡大や国家間をまたぐ環境価値のルール整備に取り組めます。

そのほか、CCUSやクレジット、再生エネ電源の拡大など、複数の選択肢を持ちながら、CN社会の実現に貢献していきます。

中期経営計画 2025-2027				
価値創造プロセス	マテリアリティ	前中計振り返り	新中計の方針	財務戦略
			事業戦略	人材戦略

1 カarbonニュートラルの推進

対象マテリアリティ

TCFD提言に基づく情報開示

東邦ガスグループは、気候変動への対応を重要な経営課題と認識しており、2020年4月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）へ賛同しました。TCFDの提言に沿って気候変動が当社グループの事業活動へ与える影響とそれらに対応する取り組みに関して、適切に情報開示しています。

TCFDの提言に沿った情報開示

TCFDは、企業等に対し気候変動関連のガバナンス、戦略（リスク、機会、対応）、リスク管理、指標 および目標について開示することを推奨しています。

① ガバナンス

当社グループでは、気候変動対策を含む環境課題への対応を経営上の重要課題と認識しています。

当社の代表取締役社長を委員長とし、当社の関連部署の担当執行役員等で構成する「カーボンニュートラル推進委員会」を開催し、カーボンニュートラルに係る方針・計画の策定をはじめとする重要な事項について、その方向性を定めるための議論を行っています。

また、サステナビリティ推進部担当執行役員を委員長とし、当社の関連部署の部長と主要関係会社の取締役等で構成する「サステナビリティ委員会」を開催し、気候変動対策を含むサステナビリティに関する方針・目標についての審議・確認を行っています。さらに、気候変動に関しては、リスクや機会、戦略、リスク管理、指標報告などの重要事項について、経営会議を経て、取締役会へ付議し、取締役会はそれらの執行状況を監督しています。

CO₂削減貢献量など気候関連指標の単年度の達成状況を社内取締役の報酬額へ反映させています。

② 戦略

当社グループでは、TCFDの提言に沿って、将来の気候変動によるリスクや機会、対応する戦略を把握・評価するため、2050年断面のシナリオ分析を実施しています。

シナリオ分析については、外部シナリオの中から、気温上昇を1.5℃に抑える「1.5℃シナリオ」と低炭素化が進まない「4℃シナリオ」を選定しています。

シナリオ分析で使用している主な外部シナリオ

国際エネルギー機関(IEA)

- World Energy Outlook NZE、APS、STEPS
- Energy Technology Perspectives B2DS、RTS

気候変動に関する政府間パネル(IPCC)

- 第5次評価報告書 RCP2.6、RCP8.5

選定した2つのシナリオから導かれる2050年の社会像に基づき、短中期（～2030年）、中長期（～2050年）などの時間軸を考慮してリスクと機会の洗い出しを実施しました。リスク・機会の双方に関して対応策を講じることで、レジリエンス性の向上に取り組んでいます。

2050年に向けた戦略として、経営会議を経て、取締役会に付議のうえ、2021年7月に「東邦ガスグループ 2050年カーボンニュートラルへの挑戦」を公表しました。具体的な対応としては、e-メタンやバイオガスの導入といったガス自体の脱炭素化に向けた取り組み推進、知多緑浜工場の水素製造プラントを起点とした水素サプライチェーンの構築、再生エネルギーの拡大などのエネルギーの脱炭素化に加え、CO₂分離回収技術の開発推進、自治体等と連携した環境価値の創出など、多様な手段を適材適所で組み合わせ、カーボンニュートラルへの対応を加速しています。

③ リスク管理

当社グループでは、リスク管理規程に基づき、リスクの発生と変化の組織的な把握、評価、および対応を推進し、リスク管理水準の向上と円滑な事業運営を行っています。

気候変動によるリスクは、リスク管理規程のもと、全社のリスク管理体制・プロセスに統合し、気候変動要因を含むリスク要因の毎年の洗い出し、対応策の検討、総合的な評価を行います。総合的な評価結果などは、経営会議を経て、取締役会に年1回以上付議し、取締役会は全社的なリスクの管理状況と執行状況を監督しています。

④ 指標および目標

当社グループでは、指標および目標として環境行動目標等を設定し、これらの進捗は、経営会議を経て、取締役会に付議し、取締役会はそれらの執行状況を監督しています。

主な気候関連の指標および目標

指標・項目	目標			
	[2025]	[2027]	[2030]	[2050]
CO ₂ 削減貢献量	100万t ^{※1}		300万t ^{※1}	
GHG ^{※2} 排出量 (Scope1～3)				カーボンニュートラル
ガスのカーボンニュートラル化率 ^{※3}			販売するガスの5%以上	
e-メタン等の導入量			販売する都市ガスの1%以上	
再生エネ取引量	25万kW		50万kW	
水素販売量		400t		
J-クレジット創出量	[2025-2027累計] 2,000t-CO ₂			
CO ₂ 分離回収技術 [Cryo-Capture [®]]の開発			社会実装	
CN×P事業の売上高		130億円		

※1 2021年度からの累積値、各年度の削減の基準は2020年度

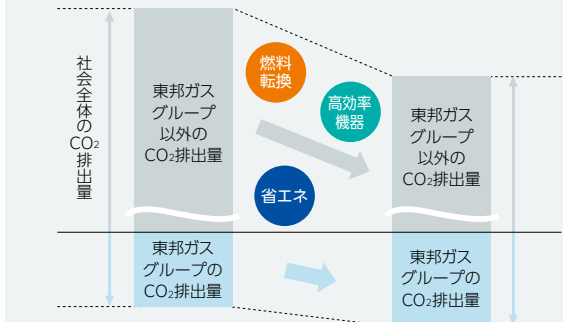
※2 温室効果ガス ※3 多様な手段を通じ実現するカーボンニュートラル化率

「CO₂削減貢献量」とは

自社の製品・サービスによって、他者のCO₂排出量削減にいかに関与したかを定量化したもの

「都市ガス業界の温室効果ガス削減貢献量算定ガイドライン」((一社)日本ガス協会)に基づき算定

当社グループと社会全体の排出量の関係(イメージ)



ほかの化石燃料よりも低炭素な都市ガスへのシフトで、当社グループのCO₂排出量は増加しますが、お客さま先のCO₂排出量は削減されます。

TCFD提言に基づく情報開示

財務影響が比較的大きいリスク 財務影響が比較的大きい機会

シナリオと外部環境				短中期（～2030年）	中長期（～2050年）
気候変動に伴う主なリスク	1.5℃シナリオ 移行	技術	脱炭素イノベーションの進展	技術開発遅延による競争力劣後	技術開発遅延によるさらなる競争力劣後
		法規制	カーボンプライシング	ガス・電力販売価格の上昇	国内企業の海外移転の加速
			エネルギーシフト	省エネによるエネルギー使用量の減少 足元からの電化シフト	省エネによるエネルギー使用量のさらなる減少 熱分野の電化シフト
		市場	お客さまの選好変化	産業用分野の熱需要の減少 乗用車の電動化の進展 ZEH・ZEBによる電化シフト（新築中心）	産業用分野の熱需要のさらなる減少 各種車両の電動化の進展 ZEH・ZEBによる電化シフト（新築・既築とも）
		評判	投資家の評価	脱炭素に消極的な企業の評価の低下	脱炭素に消極的な企業の評価のさらなる低下
	4℃シナリオ 物理	急性	気象の激甚化	製造・供給設備対策費の漸増 災害復旧コストの漸増	製造・供給設備対策費のさらなる増 災害復旧コストのさらなる増
		慢性	気温の上昇	暖房・給湯需要の減 ピーク時の送電能力のひっ迫	暖房・給湯需要のさらなる減 ピーク時の送電能力のさらなるひっ迫
気候変動に伴う主な機会	1.5℃シナリオ 移行	技術	脱炭素イノベーションの進展	脱炭素技術（e-メタン・水素等）の社会実装 省エネや高度・高効率利用技術の普及	脱炭素技術（e-メタン・水素等）の普及 省エネや高度・高効率利用技術のさらなる普及
		法規制	カーボンプライシング	ガス・電力需要の拡大（燃料転換や高度利用）	カーボンニュートラルなエネルギー活用の拡大
			エネルギーシフト	再生可能エネルギー・蓄電池の普及拡大 コージェネレーションの普及	再生可能エネルギー・蓄電池のさらなる普及拡大 脱炭素技術の普及
		市場	お客さまの選好変化	脱炭素化支援ニーズの高まり FC車の普及（乗用車、商用車） エネルギー最適利用・高度利用ニーズの高まり	脱炭素化支援ニーズのさらなる高まり FC車市場の拡大（車種拡大、港湾内機器） エネルギー需給最適化システムの普及・拡大
		評判	投資家の評価	脱炭素に積極的な企業の評価の向上	脱炭素に積極的な企業の評価のさらなる向上
	4℃シナリオ 物理	急性	気象の激甚化	高レジリエンスな供給インフラや エネルギーシステムの導入ニーズの高まり	高レジリエンスな供給インフラや エネルギーシステムの導入ニーズのさらなる高まり
		慢性	気温の上昇	冷房需要と高効率空調ニーズの高まり 電力ピークカット製品・サービスニーズの高まり	冷房需要と高効率空調ニーズのさらなる高まり 電力ピークカット製品・サービスのさらなる普及拡大



				主な対応
気候変動への主な対応	1.5℃シナリオ 移行			ガス ●e-メタン、バイオガスの導入拡大に向けた案件探索・事業性の検討 ●知多LNG共同基地におけるe-メタン製造の実証 ●e-メタンを介したCO₂地域循環モデルの検討 ●CO₂分離回収技術の開発推進 ●CO₂活用・貯留プロジェクトの推進 ●自治体や地域内企業と連携した環境価値の創出 ●お客さまの低・脱炭素化を伴走支援する「CN×P事業」の推進 ●アジア各国での低・脱炭素化の推進 水素 ●知多緑浜工場の水素製造プラントを起点とした水素の安定供給と需要創出 ●水素バーナのラインナップ拡充 電気 ●多様な再生エネ電源および調整力の確保 ●蓄電池等の機器取り扱いと制御サービスの拡充など ➡ お客さま先を含めたサプライチェーン全体で2050年のカーボンニュートラル実現に挑戦  東邦ガスグループ 2050年カーボンニュートラルへの挑戦 https://www.tohogas.co.jp/corporate/company/vision/management/carbon-neutral/pdf/carbon-neutral.pdf
				●高潮対策・洪水対策 ●供給ブロック細分化 ●高レジリエンスなエネルギーシステムの普及 ●エネルギーの高度利用・省エネ化の提案 ●アプリケーション・ガスの高度利用による電力ピークカット ●など