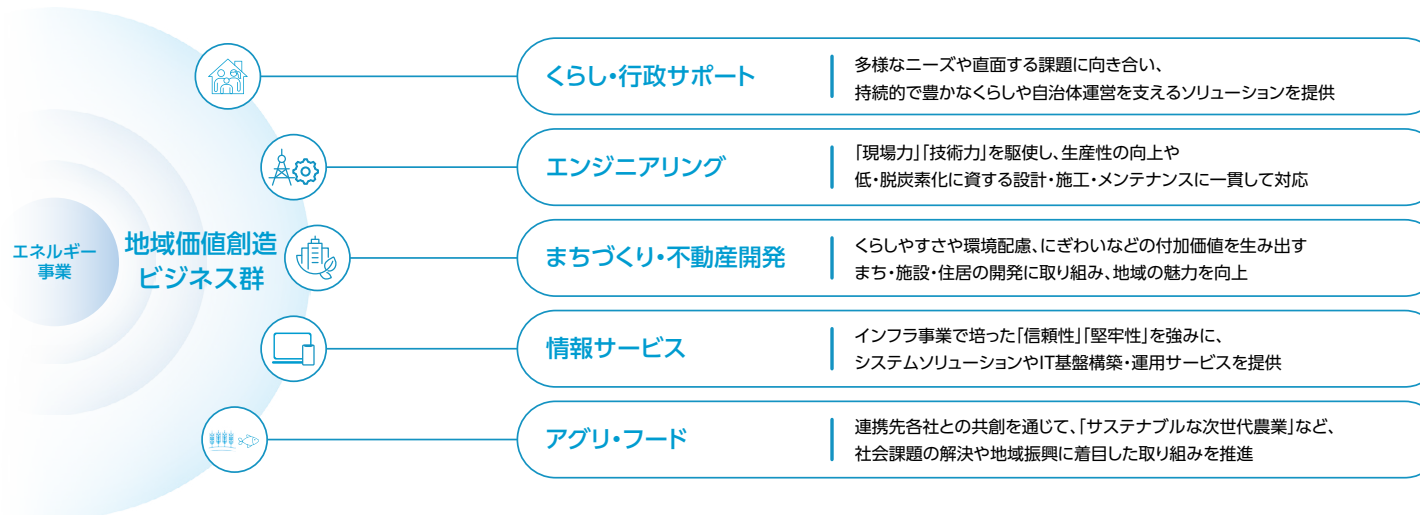


事業戦略：地域を基点としたビジネスの深耕

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

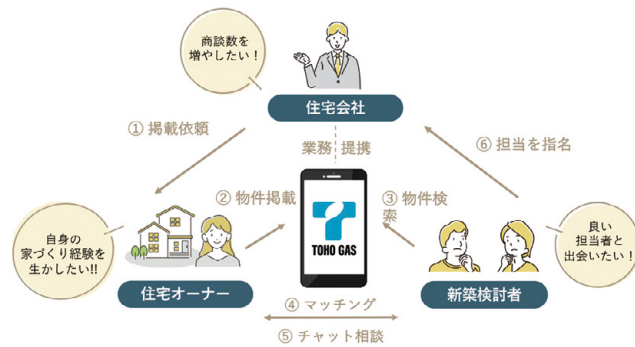
※2 都市ガス・LPG・電気合計の延べ契約件数

※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「イエアボ」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。



「イエアボ」(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



東邦ガス不動産開発(株)
代表取締役社長
鳥居 明

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現在開発中のみなと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。