

CHAPTER

02

価値創造に向けた戦略

東邦ガスグループの持続的な成長を実現するため、財務・事業・人材の各戦略を統合的に推進します。

企業価値向上や目指す姿の実現に向け、価値創造ストーリーに基づき最適な資本構成と各事業の強みを融合させた具体的な取り組みについて紹介します。

財務戦略	20
事業戦略	24
都市ガス事業(エネルギー×くらし)	25
都市ガス事業(エネルギー×エンジニアリング)	26
ガス導管事業	27
LNG調達	28
LPガス事業	29
電気事業	30
海外事業	31
不動産事業	32
カーボンニュートラル	33
事業戦略を支えるDX・技術開発	34
人材戦略	35

財務戦略：財務担当役員メッセージ

中期経営計画の確かな進捗を 足がかりに、資本効率の向上と 規律ある戦略事業投資を通じて、 企業価値の最大化に取り組めます。



取締役 専務執行役員

拝郷 丈夫

中期経営計画初年度の総括： 着実な利益成長と事業構造変革の進捗

「中期経営計画2025-2027」(以下、中計)は、東邦ガスグループビジョンで掲げた「2030年代半ばに目指す姿」の実現に向けた第二ステップの前半戦として、都市ガスやLPGのコア事業をさらに強化するとともに、電気事業や海外事業といった戦略事業への経営資源の重点配分を加速し、事業構造の変革を推進するものです。

その初年度となる2025年度は、コア事業の効率化・収益力強化と、戦略事業の利益伸長に取り組めました。当社の事業のベースとなるエネルギーのお客さま数については、電気事業を中心に計画を上回るペースで伸長しており、中計で掲げた「2027年度末に314万件」という目標達成に向けて順調に進捗しています。戦略事業の一つである電気事業においては、こうした販売基

盤の拡大を後押しした料金メニューの拡充や調達が多様化などを計画的に進め、利益を拡大させることができました。今後も、コア事業の強固な基盤を維持しながら、戦略事業のさらなる利益水準の底上げを図ります。

株主還元と自己資本の最適化に向けた取り組み

当社は、中計で掲げる「利益成長に伴う累進的な増配」と「自己資本の最適化(2027年度末4,000億円目安)」の方針に基づき、2025年度は、総還元性向100%を上回る規模の株主還元を実施しました。配当につきましては、2025年度は期初計画を上回る利益も達成し、増配を実施しました。

自己資本の最適化に関しては、株主還元の実施により「株主資本」は着実に最適化が進みました。一方、株式市況の上昇や円安の進行等の外部環境の影響を受け、「その他の包括利益累計額」

が増加したことにより、2025年度末の自己資本は前年度末比で増加する結果となっていますが、中計で掲げた方針に基づき、計画的な進捗を図っていきます。

資産の圧縮・有効活用：政策保有株式の売却加速

政策保有株式については、2027年度末までに「2023年度末の残高に対して3分の1程度の売却を完了する」という目標を掲げています。2025年度も100億円の売却を実行したものの、株式市況の好調により時価評価額自体は大きく増加しています。こうした実態や、事業構造の変革に向けた投融資をさらに加速させる必要性を踏まえ、2026年度はさらに売却ペースを引き上げる計画としています。売却によって得た資金は、戦略事業投資の原資とするほか、株主還元にも活用し、資本効率の向上を図ります。

財務戦略：財務担当役員メッセージ

ROIC管理の浸透と、 規律あるキャッシュロケーション

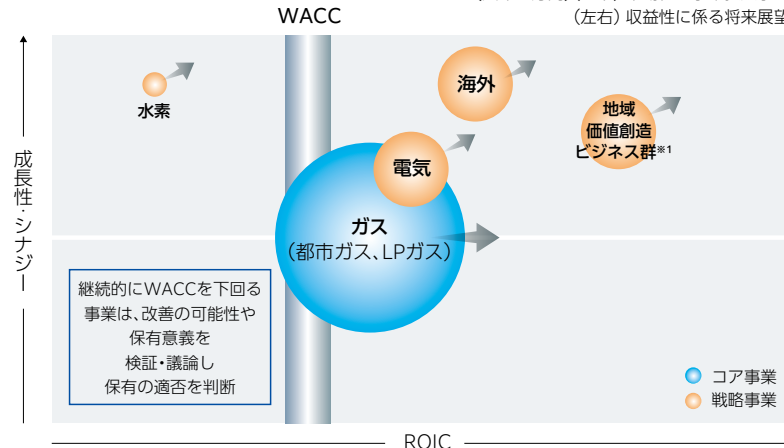
企業価値の向上には、経営資源を効率的に投下し「稼ぐ力」を伸ばすことが不可欠です。そのため当社では、「資本効率」を重視する観点から、事業別・会社別のROIC(投下資本利益率)を用いたモニタリングを継続して実施しています。

キャッシュロケーションにつきましては、主にコア事業から生み出される営業キャッシュ・フローや政策保有株式の売却等によるキャッシュインを原資とし、コア事業への投資を確実に実行するとともに、将来の収益拡大に向けた戦略事業投資へと積極的に資金を振り向けていきます。あわせて、株主還元についても着実に実行していきます。不足する資金については借入余力も活用していきますが、格付け維持を念頭に、D/Eレシオの上限目安を0.8倍とし、財務の健全性を担保できる範囲内で計画的な資金調達を進めます。

戦略事業投資の実行にあたっては、資機材価格などの高騰や金利上昇といった事業環境の変化を見極めつつ、事業リスクを踏まえた適切なハードルレートを設定し、資本コストを上回るリターンが見込めるかを慎重に検証するなど、投資規律の徹底を図ります。2025年度はこうした投資規律を最優先し、一部の案件について意思決定の時期を2026年度以降へスライドした結果、投融資の実績は計画を下回りましたが、事業構造の変革に向けた戦略事業投資を拡大していく方針に変わりはありません。

また、投資実行後におきましても、ROIC等を用いて収益性をモニタリングし、継続的にWACC(加重平均資本コスト)を下回り改善が見込めない事業については売却等の撤退も進め、適切な事業ポートフォリオを構築していきます。

中計最終年度の事業ポートフォリオイメージ [円の大きさ] 2027年度の事業規模イメージ
[矢印の方向] (上下) 市場性や事業拡大余地 (左右) 収益性に係る将来展望



- 事業別の収益性管理徹底のため、**ROICによるモニタリング**を実施
- 企業価値を構成する**収益性・成長性・安定性のバランス**を踏まえつつ、自社のポートフォリオが**価値創造に資する状態であるかを定期的に点検**

WACC:3%台半ば^{※2}

[算定の前提]
β値:0.6~0.7
マーケットリスクプレミアム:6.0~6.5%

※1 地域を基点とした課題解決型ビジネスの総称。くらし・行政サポート、エンジニアリング、まちづくり・不動産開発、情報サービス、アグリ・フードなどの事業群

※2 中計策定時(2025年3月)における2027年度想定

株主・投資家の皆さまへ

中計の初年度は、計画の達成に向けた順調な滑り出しができたことと評価しています。足元では地政学リスクが顕在化するなどの事象も起きていますが、情勢変化に柔軟に対応しながら、当社は中計で掲げた各種施策を着実に推し進めていきます。

こうした当社の変革と成長の歩みを、より幅広い投資家の皆さまにご支援いただけるよう、2026年4月1日付で1株につき4株の割合で株式分割を実施し、株式をご購入いただきやすい環境を整備しました。これに伴い、株主優待制度につきましても、当社株式の魅力さをさらに高め、より多くの株主さまに当社株式を長期的に保有していただけるよう拡充しています。

事業構造の変革と資本効率の向上を目指していく中で、これま

で以上に多くの皆さまとの対話を一層重視し、いただいたご意見を経営の糧としながら、企業価値の向上に取り組んでいきます。



財務戦略

キャッシュアロケーション(中期経営計画3か年累計)



投融資計画



投融資計画の内訳

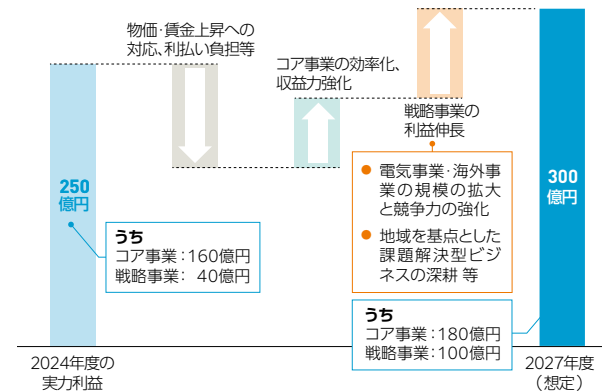
3か年累計		2025年度実績	2026年度計画
コア事業	小計	1,100億円	370億円
	小計	1,300億円	500億円
戦略事業	電気事業・再エネ開発	500億円	114億円
	海外事業	400億円	59億円
	地域価値創造ビジネス群ほか	400億円	103億円
	合計	2,400億円	870億円

全体戦略・数値計画

利益・収益性



連結経常利益の変動イメージ



ROEの水準について

- 政策保有株式の売却益（特別利益）を含めた利益水準および、自己資本の水準から見通す「中期経営計画2025-2027」（以下、中計）最終年度のROEは6%+α
- 戦略事業を中心とした持続的な利益成長により、中計期間以降、さらなるROEの向上を目指す方針

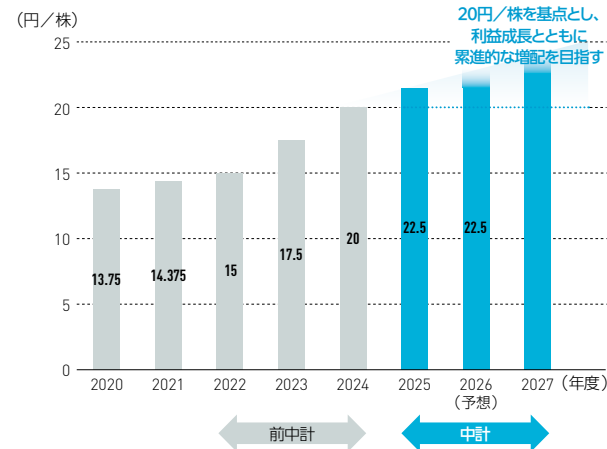
中計最終年度のROE見通し **6%+α** > 株主資本コスト **5%** 程度

株主還元

中計期間における配当政策

利益成長とともに **累進的な増配** を目指します。

配当金の推移



注：2026年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行ったため、上記の配当金は、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しています。

資本政策

自己資本の最適化

自己株式の取得を進め、2027年度末の自己資本 **4,000** 億円を目安に最適化を図ります。

政策保有株式の売却

2027年度末までに **3分の1** 程度の売却^{※1}を完了します。

【参考】2024年4月の当社開示内容
「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」

自己資本の目安とする水準について、**3,500～4,000億円^{※2}**程度と整理

政策保有株式について、保有意義の薄れたものを中心に、まずは**3分の1程度を売却^{※1}**

※1 2023年度末の残高に対する比率。2027年度末の政策保有株式の残高は、自己資本対比で20%未満となる想定。

※2 ガス事業者の使命である安全・安心、安定供給の確保の必要性を踏まえ、大規模地震等の自然災害や、原料調達への地質学リスク等を考慮し整理した水準。外部環境の変化やリスクの量・性質に応じて変化する可能性があります。

事業戦略

東邦ガスグループは、事業環境の変化を的確に捉えながら、持続的な成長と企業価値の向上を実現するため、4つのテーマの取り組みを推進しています。

コア事業の安定的な キャッシュ・フロー創出



中計方針

「事業構造の変革」の出発点となるコア事業で、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。

- 都市ガス事業
(エネルギー×くらし) P.25
- 都市ガス事業
(エネルギー×エンジニアリング) P.26
- ガス導管事業 P.27
- LNG調達 P.28
- LPガス事業 P.29

成長の原動力の育成



中計方針

ガス事業で培った強み(基盤・技術・知見)を活かし、電気事業・海外事業を次代に向けた利益成長の原動力とすべく、収益性を意識した積極的な資源投下により、規模の拡大と競争力の強化に両輪で取り組みます。

- 電気事業 P.30
- 海外事業 P.31

地域を基点とした ビジネスの深耕



中計方針

エネルギー周辺領域を中心に、地域のくらしやビジネス、自治体等とのWin-Winの関係・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。

- 都市ガス事業
(エネルギー×くらし) P.25
- 都市ガス事業
(エネルギー×エンジニアリング) P.26
- 不動産事業 P.32

カーボンニュートラルへの 使命と責任



中計方針

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 P.33

コア事業の安定的なキャッシュ・フロー創出 地域を基点としたビジネスの深耕

都市ガス事業(エネルギー×暮らし)



エネルギーの枠を超えたくらしのパートナーとしてお客さまから選んでいただくことで、中期経営計画の達成、グループビジョンの実現を目指します。

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

森川 渉

事業環境(リスクと機会)

現在、住宅着工件数の減少、人手不足に加え、中東情勢による資機材の高騰など、当社(東邦ガスライフソリューションズ)の営業を取り巻く環境は先行きが不透明な状況にあります。

家庭用分野では、2027年4月から住宅の省エネ基準が強化されることにより、オール電化との競争激化が見込まれます。一方、エネファーム、太陽光発電や蓄電池といった高付加価値商材への関心が高まることが予想され、当社にとっては大きなチャンスでもあります。イニシャルレススキームなどの多様な販売方法でお客さまニーズにお応えしていきます。

また、慢性的な人手不足の状況下において、デジタル技術の活用による提案力の強化・迅速化や施工管理のシステム導入による効率化などにより営業力を強化しています。

2025年度の振り返り

2025年度は、「中期経営計画2025-2027」の初年度として、エネルギー分野では概ね計画どおりに推移しました。都市ガス、電気などのエネルギー事業のお客さま数は312万件と堅調に増加しています。また、デジタル会員サイト「Club TOHOGAS」は10周年を迎え、多くのお客さまにご利用いただく基盤となっており、2025年度から導入した「東邦ガスくらしマイショップ」会員は21万人を超えました。これらの取り組みにより増加したお客さまとの接点を通じ、さまざまな情報を発信するとともに、リフォームなどのくらし周り商材の販売拡大につなげています。

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

多様化するお客さまのニーズに幅広くお応えできるよう、ガス・電気の料金メニュー拡充や、住まい・食・健康を軸とした商材・サービスの開発・提供に取り組んでいます。デジタル接点においても、「Club TOHOGAS MALL」機能の拡充などを通じ、お客さまのライフスタイルに寄り添ったご提案を強化していきます。

また、エネファームや太陽光発電、蓄電池の普及拡大を通じ、住宅の脱炭素化に貢献するとともに、快適な住空間を創出する床暖房や衣類乾燥機の魅力を発信することで、お客さまのくらしがより良いものとなるよう、尽力していきます。

これらの取り組みにより、エネルギーの枠を超えたくらしのパートナーとしてお客さまから選んでいただくことで、中期経営計画の達成、グループビジョンの実現を目指します。

価値創造事例

東邦ガスくらしマイショップ会員制度

東邦ガスくらしマイショップ会員制度は、お客さまが日常生活の困りごとを気軽に相談できる会員制度です。東邦ガスくらしショップの店舗の中から相談窓口として「マイショップ」を登録すると、機器購入や修理時などにさまざまな特典を受けられます。

会員数は着実に増加し、21万人を突破しました(2026年2月末時点)。くらしマイショップとの接点を通じてお客さまのニーズを把握し、商品の提案につなげるなど、当社にとっても有効な仕組みとなっています。また、子育て世帯向け特典や映画特典もご好評をいただいています。

今後は新規会員拡大と満足度向上に向け、特典のさらなる充実を図っていきます。



コア事業の安定的なキャッシュ・フロー創出 地域を基点としたビジネスの深耕

都市ガス事業(エネルギー×エンジニアリング)



多様なエネルギーと先進的で質の高い
エンジニアリングをとおして新たな価値を創造し、
お客さまと社会の課題解決に貢献していきます。

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

事業環境(リスクと機会)

第7次エネルギー基本計画において天然ガスがカーボンニュートラル(以下、CN)実現後も重要なエネルギー源と再定義され、低炭素な都市ガスへの燃料転換需要は底堅く推移しています。一方で、各地の紛争や米国の関税政策、中国の過剰生産等の海外情勢を受けて国内工場の稼働減等が顕在化し、お客さまの投資計画への影響が懸念される中、当地域の主要企業はCNに向けた取り組みを着実に進めており、CNは不可逆な潮流です。

こうした状況下、お客さま先ではエネルギー・設備検討スタッフや現場管理技術者の不足が課題となっています。当社(東邦ガスエナジーエンジニアリング)は、長年培ったお客さまとの強固な信頼関係を土台に、エネルギー販売と高度なエンジニアリングを一体提供することで、この課題を解決します。コンサルティングを起点に需要

を創出することで新たな成長機会へとつなげ、地域の産業競争力を支える強靱な体制を構築していきます。

2025年度の振り返り

エネルギー営業では、都市ガスへの燃料転換、導管未整備地区におけるLNG販売、コージェネレーションと他の熱源機器の最適制御などによるエネルギーの高度利用、太陽光発電を含むお客さまニーズに合わせた電気販売を推進しました。

CN×P事業[※]では、猛暑による空調市場拡大を確実に捉え、売上を拡大しました。特筆すべきは、建設ディレクター制度の導入です。事務業務の集約とICT活用により、現場技術者が施工に専念できる体制を構築し「施工品質・生産性」の競争力を高めました。また、自社保有のO&M体制とノウハウでお客さまの安心感を獲得し、複数の案件で

エネルギーサービスを開始したほか、「ザ・ランドマーク名古屋栄」への熱供給を開始するなど、安定的な事業基盤を拡大しています。

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

「中期経営計画2025-2027」(以下、中計)は順調に推移しています。ガス開発量は大型案件の確実な獲得により、2025・2026年度の2か年で中計達成に関わる目標(1億㎡)に大きく近づきます。CN×P事業も2026年度に中計達成に関わる目標(売上高130億円)に近づく見込みです。

今後の成長戦略の核は、「エネルギー×エンジニアリング」による営業コンサルティング力の進化です。協力会社との強固なネットワークを駆使して、お客さまの設備導入の構想段階から保守まで一気通貫で伴走することで、主力商材の収益拡大と新商材の市場形成を並行して推進します。戦略の根幹である「技術と人材」への投資を加速させ、採用・育成・定着の好サイクルを確立することで、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エンジニアリングをとおして、お客さまと社会の課題解決に貢献する企業を目指します。

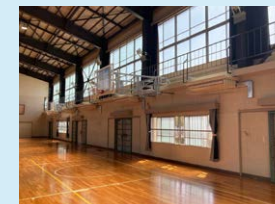
[※] カーボンニュートラルに向けたコンサルティング、エンジニアリングなどをワンストップで提供し、お客さまの低・脱炭素化を伴走支援する事業

価値創造事例

空調導入をとおした快適な教育環境と自治体BCP支援

当社が設計・施工した豊田市内小中学校55校の体育館などにおけるガス空調システム(GHP)の運用が開始されました。空調システム導入により、猛暑から児童生徒を守る安全・安心で快適な教育環境が実現し、災害時の避難所としての機能が強化されました。

拠点避難所指定校は、災害発生後最大72時間は空調が稼働でき、特に都市ガス供給エリアの学校は、都市ガスとLPガスの燃料種切替システムと電源自立機能を備え、災害発生時にも空調、体育館内外の非常用電源コンセント・照明を利用可能にすることで、自治体の事業継続計画(BCP)運用にも寄与しました。今後も先進的な技術で、安全・安心な地域社会の基盤づくりに貢献していきます。



コア事業の安定的なキャッシュ・フロー創出

ガス導管事業



**地域に根差したガス導管事業者として、
都市ガスの普及拡大や安定供給と
安全・安心の確保に努め、社会課題の解決や
レジリエンスの向上に取り組みます。**

東邦ガスネットワーク(株)
代表取締役社長

柴田 喜充

事業環境(リスクと機会)

当社(東邦ガスネットワーク)は、地域に根差したガス導管事業者として、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。

当社の事業環境として、第7次エネルギー基本計画において天然ガスの重要性が再認識された一方で、資機材価格の高騰や人手不足の深刻化なども顕在化しています。また、10年ぶりに実施された南海トラフ地震の被害想定の見直しを踏まえ、引き続きレジリエンス強化に努める必要があります。

当社は、天然ガスへの期待の高まりをチャンスと捉え、都市ガスの普及拡大を進めていきます。また、安定供給と安全・安心の確保を最優先に、業務の高度化、効率化を推進しながら、経年設備

の保安対策や災害対応力を強化します。加えて、供給設備を災害時も含めて、健全に維持、運用する体制を確保していきます。

2025年度の振り返り

供給基盤の整備では、高压導管「一宮～尾西線」「南部幹線Ⅱ期」を計画どおり建設するとともに、岐阜・三重方面を中心に、中圧導管網の拡充を進めました。

経年管対策では、AIによるガス管劣化予測技術や非開削工法などを適用し、効果的・効率的に対策を推進しました。防災対策では、供給ブロックの細分化を進めるとともに、南海トラフ地震などを想定した各種訓練を実施したほか、自治体や他インフラ事業者との連携を深化し、復旧対応力の向上に取り組みました。

また、2024年度に本格導入した家庭用スマートメーターは、着実に設置を進めており、遠隔検針のほか、ガス漏えい警報時の遠隔遮断など、保安レベルの向上につなげていきます。

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

天然ガスへの燃料転換需要などを的確に捉え、供給基盤の整備を着実に進めることで、都市ガスの普及拡大に取り組んでいきます。

また、安定供給と安全・安心を確保し続けるた

めには、パートナーである協力会社も含めて、現場を支える人材が必要不可欠です。人材の確保と高度な知識・技能の伝承に取り組むとともに、業務の省人化、省力化に向けた新技術やDXの現場実装を進めます。

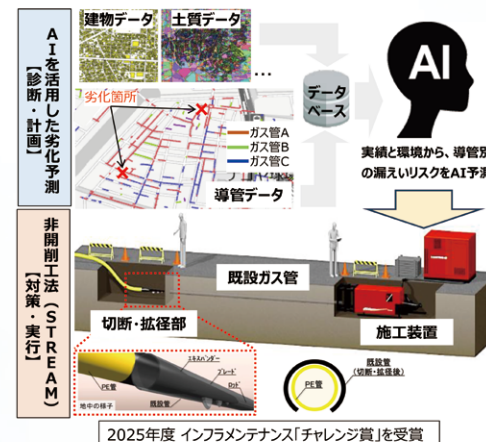
さらに、導管事業に関する知見・技術を活かした導管エンジニアリングを他ガス事業者や水道事業者などに展開していきます。

当社は、引き続き、ガス導管事業者としての社会的責任を果たしながら、中期経営計画の達成、グループビジョンの実現を目指します。

価値創造事例

スマートな現場づくりへの挑戦

業務の高度化、効率化の具体例として、Fracta社と共同開発したAIによるガス管劣化予測技術の経年管対策への活用があります。予測の結果、埋設年の古い順に更新する手法と比較して、2倍程度の投資対効果が確認でき、加えて非開削技術を採用することでさらなる効率化が期待できます。



コア事業の安定的なキャッシュ・フロー創出

LNG調達



外部環境の変化に左右されない供給体制を維持・強化し、お客さまの信頼を得ることで、コア事業の安定的な成長に寄与していきます。

原料部長

浅井 実成

事業環境(リスクと機会)

世界のLNG市場は、中東情勢の影響などを受け、引き続き不安定な状況が続いています。このような環境下において、当社の調達ポートフォリオは、アジアや北米、豪州といった環太平洋地域を中心としたバランスの良い構成となっており、地政学リスクが高い特定地域への過度な依存を避けた供給構造としている点を強みとしています。今後も外部環境の変化に左右されない供給体制を維持・強化し、お客さまの信頼を得ることで、コア事業の安定的な成長に寄与していきます。

2025年度の振り返り

2025年度は、ガス事業の需給状況に加えて

国際情勢や市況の動向を注視しながら、適正な需給バランスの確保に努めました。具体的には、従来の配船調整に加え、2025年1月に設立したシンガポール法人を中心としたLNG取引を通じて、機動的な需給調整を行いました。

また、調達地域の分散化に向け、2025年に操業を開始した「LNGカナダプロジェクト」からの受け入れを開始したことで、調達先が5か国へと確実に拡充され、供給の安定化が大きく進みました。中東情勢の悪化に伴う混乱もありましたが、当社の供給に支障が生じることはありませんでした。

さらに、国および近隣事業者とともに、万が一の際における安定供給に向けた情報交換の実施を通じて連携を深めました。

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

地政学リスクが高まる中においても、エネルギーの安定供給を継続することが、ガス事業者としての変わらぬ使命です。外部環境の変化に左右されない調達ポートフォリオの形成と、長期契約による確実な原料確保を通じ、コア事業における安定的なキャッシュ・フロー創出に貢献します。

また、将来の調達柔軟性に資する取り組みとして、当社グループが出資するLNG船の竣工を予定しています。自社船を含めた自社アセットやLNG調達契約、シンガポール法人の機能を組み合わせることで、LNG取引の機会を拡大し、需給調整力や競争力を強化します。これらにより、激動する市場環境に振り回されない強靱な事業基盤を築きます。

価値創造事例

LNGバリューチェーンへの参画とグローバル人材の育成

当社は、単なるLNGの買い手に留まらず、上流のガス田開発から中流の液化加工、輸送に至るLNGバリューチェーン全体への積極的な参画を通じて、調達の柔軟性確保と収益の拡大を図っています。具体的には、上流出資として豪州の「イクシスプロジェクト」、中流出資としてカナダの「LNGカナダプロジェクト」、LNG船への出資参画が挙げられます。

これら海外プロジェクトの「当事者」となることで、安定的な事業収益を得るだけでなく、現地の運転状況や将来計画といった一次情報を早期に獲得し、調達戦略に活かしています。また、海外での現場経験やプロジェクト管理を通じて、激変する国際市場を俯瞰できるグローバル人材の育成を推進しています。出資参画を通じて経験を重ねながら、長期的な安定供給体制の高度化と、次世代を担う人材への投資を加速していきます。

コア事業の安定的なキャッシュ・フロー創出

LPガス事業



**第7次エネルギー基本計画において
「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。**

東邦液化ガス(株)
代表取締役社長

古山 義洋

事業環境(リスクと機会)

東邦液化ガスグループは、東邦ガスグループにおいて都市ガス事業と並ぶコア事業であるLPガス事業を担っているグループであり、コア事業拡大と収益力強化を牽引する存在です。当社(東邦液化ガス)が主として担うLPガス事業は、人口・世帯数の減少などにより、マーケットの大幅な拡大は残念ながら期待できないと考えますが、東邦液化ガスグループにはまだまだ成長の余地があります。具体的には、愛知・岐阜・三重といったコアエリアでのシェア拡大に加え、北陸、長野、静岡、滋賀といった広域展開を図ること、また産業資材分野でビジネス領域を広げていくことなど、事業規模の拡大に取り組んでいきます。こうした成長を実現できる当社の最大の強みは、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

高めてきた強靱な営業力と、広域圏での需要開発に果敢に挑戦する高い志にあります。

2025年度の振り返り

液化石油ガス法の省令改正・施行による三部料金制の導入や営業活動の変化、物流2024年問題に起因する輸送能力の低下、資材やエネルギー価格の上昇など、LPガス業界を取り巻く事業環境は大きく変化した1年となりました。

また、年度末には、期中を通じて安定して推移していたLPガスの調達環境が、ホルムズ海峡の航行リスクの高まりにより、調達コストの上昇圧力と供給安定性への不安が増す状況へと変化しました。

このような環境変化のもと、営業面では、東海三県を中心に広域にわたる直売・卸売の需要開発やM&Aの推進により、お客さま数、販売量ともに前年度比で増加しました。供給面では、大型

ローリーの自社配送体制の拡充、充填・配送業務の効率化に向けたLPWA^{*}の活用推進など、LPガスの安定供給に向けた業務基盤強化への取り組みを進めました。

^{*} 低消費電力かつ広域通信を特徴とする無線通信技術

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

当社は業務遂行にあたり、基本に忠実に、やるべきことを着実に実行することを心がけています。こうした認識のもと、改正液化石油ガス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において「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、事業拡大の「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。

価値創造事例

岐阜県の(株)大丸を子会社化

2026年4月、岐阜県大垣市のLPガス販売事業者である(株)大丸を東邦液化ガスグループに迎えました。同社は地域に深く根差し、リフォームや水道工事など高度な施工技術と生活サポートに強みを持つ企業です。

この連携により、西濃地域においてエネルギーから住まいの困りごとまでをワンストップで解決する、より付加価値の高いサービス体制を強化しました。業界全体で後継者不在などの課題が深刻化する中、当社は販売店さまが築いてきた歴史を尊重し、その志を次世代へつなぐパートナーでありたいと考えています。資本提携は一つの選択肢ですが、その前段階として、営業応援や技術支援による事業継続のバックアップなど、現場の課題に寄り添った柔軟な連携からスタートできる体制を整えています。

地域インフラを末永く守る「最良の相談相手」として、ともに歩みながら、持続可能な社会の実現とグループの企業価値向上に邁進していきます。

成長の原動力の育成

電気事業



電気事業をガス事業と並ぶ収益の柱へと成長させていきます。

取締役 専務執行役員
電力事業推進部担当

前田 勉

事業環境(リスクと機会)

第7次エネルギー基本計画では、エネルギー安全保障に加え、データセンターの普及やAIの進展に伴う電力需要の増加が織り込まれました。当社は、カーボンニュートラルの進展を含めたこれらの環境変化を新たな成長の機会と捉え、大規模火力電源や再生可能エネルギー電源の開発を通じて社会的要請に応えていきます。

一方、足元では中東情勢の混迷によって燃料価格や電力スポット市場価格が高騰しており、厳しい事業環境が続いていますが、このような状況下でもお客さまに安定的な価格で電気を供給することがエネルギー供給事業者に課せられた使命だと考えています。調達面の工夫などを通じてこの難局を乗り越え、お客さまの信頼を得ること

で、地域社会への貢献と事業の成長を両立していきます。

2025年度の振り返り

2025年度は、調達と販売の両面で着実に歩みを進めた1年でした。調達面では、取引先を拡大しつつ安価な調達に努めてきました。販売面では、都市ガス・LPガスとのセット販売を推進するとともに、時間帯別料金[トフトクタイムプラン]をはじめとする料金メニューを拡充するなど、お客さまニーズに対応することで、お客さま数は70万件を超え、当社グループのLPガス事業に匹敵する規模へと拡大しました。この結果、電気事業収支は2024年度に続き黒字とすることができました。

将来のさらなる事業の成長に向けては、スター

トアップ出資などを通じて、EVや蓄電池を活用したサービスの構築にも着手したほか、ペロブスカイト太陽電池の実証や浮体式洋上風力技術研究組合(FLOWRA)への参画など、次世代の再エネ電源開発に向けた準備も進めています。

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

当社は、小売電気事業の着実な成長に加え、2030年度の大規模電源の運転開始を契機に発電事業を本格的に開始します。具体的には、ベ

ス電源としての「知多火力発電所7、8号機」と、需給バランスの調整に優れた「ガスエンジン発電所」の建設を進めることで、電力需要増への対応という社会的要請に応えると同時に、電力スポット市場の乱高下の影響を受けにくい強固な収益基盤を築きます。

また、将来のカーボンニュートラル社会の実現に向け、開発環境の変化に柔軟に対応しつつ、再生可能エネルギー電源の開発を継続します。

これらの取り組みを通じて、電気事業をガス事業と並ぶ収益の柱へと成長させていきます。

価値創造事例

大型ガスエンジン発電設備の建設

2026年4月、当社は中部地方初となる10万kW級の大型ガスエンジン発電設備の建設を公表しました。本発電設備については、脱炭素電源の確保に向けた制度「長期脱炭素電源オークション」で落札しています。愛知県半田市にあるJFEスチール(株)知多製造所の構内に建設予定で、2027年4月に着工し、2030年度内の運転開始を目指します。

本設備は、起動性に優れたガスエンジン14基で構成され、稼働台数や稼働時間を制御することで、再生可能エネルギーの拡大などに伴う需給バランス制約による出力変動にも柔軟に対応することができます。これにより、電力系統の安定化に寄与するとともに、当社の電気事業における収支の安定化を図ります。

成長の原動力の育成

海外事業



グループ一丸となり、海外事業を収益の柱へと育て上げ、グループビジョンの実現を確かなものにしていきます。

常務執行役員
事業開発部担当

大津 光浩

事業環境(リスクと機会)

世界的な脱炭素化やエネルギー政策の転換、中東情勢の変化など、海外事業を取り巻く環境は複雑さを増しており、市場成長の見極めは容易ではありません。しかしながら、この変化は、当社が培ってきたエネルギー利用の知見を活かす大きな機会と捉えています。特に、成長が期待される東南アジアや、投資機会が豊富な北米・豪州では、従来の電気・ガス事業の進展に加え、脱炭素化に向けたバイオメタンへの移行や再エネ導入への強いニーズが存在します。当社は、国内外の顧客ニーズの変化や脱炭素化の潮流を的確に捉え、海外においてもエネルギー事業者として新たな価値を創出しながら事業領域を拡大していく方針です。長年培ったガス事業の経験と信頼できるパートナーとの連携を当社の強みに、不透明な環境下においても着実な成長を目指します。

2025年度の振り返り

2025年度は、成長の原動力となる海外事業の基盤を大きく強化した1年でした。具体的には、豪州の再エネ開発事業者YES Groupへの出資参画により、太陽光発電や蓄電事業へ進出しました。また、アジアでの事業開発を加速させるため、シンガポールに加え、ベトナム、インドネシアにも拠点を新設し、現地体制を拡充しました。参画済みの工業用向け天然ガス販売事業や再エネビジネスに加え、地産地消型のバイオガスプロジェクトも商用化に向けて検討を進めています。北米などの先進地域においても、再エネ・水素技術への出資など、多角的なポートフォリオの構築も着実に進展しています。天然ガスのバリューチェーン全体で培ったノウハウを、個々の事業リスクの見極めや燃料転換の提案に活用し、現地の需要開拓と経済成長に貢献する事業基盤が整いつつあります。

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

中期経営計画において、海外エネルギー事業は利益成長を牽引する戦略事業と位置付けられています。これまで築いてきたアジア市場での深耕を一段と加速していきますが、戦略の柱は、既存パートナーとの連携強化による事業価値の向上です。政策などの変化に迅速に対応しつつ、価格競争力の確保や調達先の多様化、地産地消型のバイオガスなどの新商材検討を通じ、現地二

ズに即した低・脱炭素化を推進します。また、より豊富な投資機会を有する北米や豪州などにおいても、次なる成長の舞台と位置付け、電力・ガス分野の新たな事業機会の発掘や当社の強みを活かした事業拡大を図ります。

これらを力強く実行するため、「挑戦する組織風土の醸成」と「海外人材の育成」に注力し、事業構造の変革を断行します。グループ一丸となり海外事業を収益の柱へと育て上げ、グループビジョンの実現を確かなものにしていきます。

価値創造事例

豪州における再生可能エネルギー事業への参画

2025年12月、当社は、豪州南東部で再エネ事業の開発・運営から電力の小売販売までを一貫して行うYES Groupおよびその保有する事業資産に出資し、同国の再エネ電力事業に参画しました。YES Groupは、これまでに100か所を超える太陽光発電所や蓄電所の開発実績があり、これらの事業資産の建設から運営管理、電力の小売販売までを一貫して行うノウハウを有しています。

本出資を通じて、YES Groupが取り組む太陽光発電および蓄電池を中心としたインフラ設備の拡充に寄与するとともに、電力市場などの理解や現地パートナーとの連携を深め、新たな事業機会の発掘や地域の低・脱炭素化への貢献に取り組めます。



YES Groupが保有する太陽光発電所・蓄電池(建設中)

地域を基点としたビジネスの深耕

不動産事業



グループビジョンで戦略事業に位置付けられた「不動産事業」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た役割を果たしていきます。

東邦ガス不動産開発(株)
代表取締役社長

藤井 高司

事業環境(リスクと機会)

当社(東邦ガス不動産開発)は、名古屋市を中心に、ガスビルをはじめとする商業・オフィスビルや賃貸マンションなどの運営・管理のほか、スケートリンクなど各種スポーツ施設、ホテル・研修施設(セミナー)、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)など幅広く事業を展開しています。資材・原材料価格の上昇や人手不足、金利上昇などにより、事業環境は厳しい状況が続いていますが、1958年の創立以来、約70年にわたり培ったノウハウや地域とのつながりをベースに、グループビジョンで戦略事業に位置付けられた「不動産事業」を担う中核会社として、不動産事業をはじめ、ファシリティ事業、グリーン事業、生活コンテンツ事業に取り組み、東邦ガスグループの持続的成長に向けた役割を果たしていきます。

2025年度の振り返り

不動産事業では、保有不動産の開発・活用の一環として、名古屋市名東区の社員寮跡地において、野村不動産(株)と共同で分譲マンションの建設に着手しました。また、将来的な自社でのアセット・マネジメント事業への参入を視野に、私募ファンド・リートへ出資するとともに、豪州の複合施設開発事業に日本法人とともに参画しました。

ファシリティ(施設管理・清掃・警備、ビル・マネジメント)事業では、自社ビル管理の無人化などによる業務効率の改善や、設備故障率やメンテナンスコストの削減、品質向上に取り組みました。グリーン事業とあわせ、グループ外からの新規受注獲得に向け、不動産オーナーへの直接営業を展開しました。

スポーツ・セミナー・飲食などの生活コンテンツ事業では、会員数の増加を背景にスポーツジム

のスペースを拡張したほか、ホテル宿泊需要の拡大を見据え「邦和セミナープラザ」のリニューアルを実施しました。このほかにも、体験教室などお客さまにご満足いただくための各種施策を展開しました。

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

東邦ガスのグループ会社である強みを活かし、この地域でのプレゼンスを高め、安定的・持続的な成長と低炭素社会の実現を目指していきます。

不動産事業では、基盤となる保有ビルや賃貸住宅の収益向上(プロパティ・マネジメントの強化)に加え、保有不動産を活用した複合開発や分譲戸建住宅を中心としたまちづくりを検討・計画します。また、不動産市況を注視しつつ、収益物件の取得や新規案件へのジョイントベンチャー参画も進めます。

ファシリティ事業やグリーン事業では、業務効率化による利益の拡大を図るとともに、高品質かつ競争力ある商材やサービスを提供し、新規受注の拡大に取り組めます。

生活コンテンツ事業では、グループとして地域社会との共生に貢献しつつ、収益性の確保に努めていきます。お客さまが安心して施設を利用できるよう、日本版DBS(こども性暴力防止法)の認定

申請の準備を進めます。加えて、法人・団体向けのサービス拡充やスポーツクラブへのサポートなどにも取り組みます。

当社の事業は、いずれも豊かなくらしの実現に貢献する事業です。こうした特性を活かしつつ、地域やお客さまの期待に応えられるよう取り組んでいきます。

価値創造事例

建設予定の分譲マンション(イメージ)



豪州複合施設: Rozelle Village (イメージ)



カーボンニュートラルへの使命と責任

カーボンニュートラル



グループ一丸となり、地域・お客さまとともに
カーボンニュートラル社会の実現と、
東海地域のさらなる発展に貢献していきます。

常務執行役員
企画部
カーボンニュートラル開発部担当

黒部 高之

事業環境(リスクと機会)

地政学リスクの顕在化やカーボンニュートラル(以下、CN)関連投資の停滞など、事業環境の不確実性が増す中においても、CN社会の実現に貢献する当社の責務は変わりません。

国の第7次エネルギー基本計画では、天然ガスがCN実現後も重要なエネルギー源とされ、e-メタンも次世代エネルギーとして位置付けられています。ものづくりの集積地である東海地域において当社が果たすべき役割は非常に大きく、お客さま先で培ったノウハウを経済成長の著しいアジアなどへ展開する使命も担っています。

足元からできる対応を着実に進めつつ、技術開発やコストダウンの深掘り、国内外での環境価値ルールを整備に向けた連携などを通じて、諸課題の解決に全力で取り組んでいきます。

2025年度の振り返り

環境変化を踏まえ、「2050年カーボンニュートラルへの挑戦」を更新し、「S+3E」を前提に複数の手段による供給エネルギーのCN化を実現することで、お客さまの多様なニーズにお応えするためのロードマップなどをお示しました。

足元の低炭素化に寄与する天然ガスの普及拡大に努めるとともに、2030年度の導入に向けた米国でのe-メタン製造事業「Live Oakプロジェクト」への参画や、米国産バイオガスのトライアル調達を実施しました。また、民間JCM(二国間クレジット制度)を活用したクレジット創出を目指す共同実証、CO₂分離回収技術の実証やバイオマス発電所の稼働を開始するなど、国内外で取り組みを推進しています。

また、米国法人も新設し、CN社会の実現に資する取り組みを米国でも推進しています。

中期経営計画達成・グループビジョン実現に向けた事業の戦略

CN社会の実現には、お客さまの事業特性に適合する多様な選択肢の提供が不可欠です。足元のCO₂削減に向けては、現場を起点にお客さまごとの課題をリアルに把握し、当社の強みである計測・省エネ技術を活かした最適なソリューションを提案するとともに、設備・サービスのラインアップの拡充にも注力しています。

並行して、中期経営計画で掲げる目標の一つである、e-メタンやバイオガスの2030年度の導入に向け、幅広いパートナーと国内外でプロジェクト開発を本格化させています。さらに、国や業界と連携し、環境価値のルール整備や位置付け向上などにも取り組んでいます。

グループ一丸となり、地域・お客さまとともにCN社会の実現と、東海地域のさらなる発展に貢献していきます。

価値創造事例

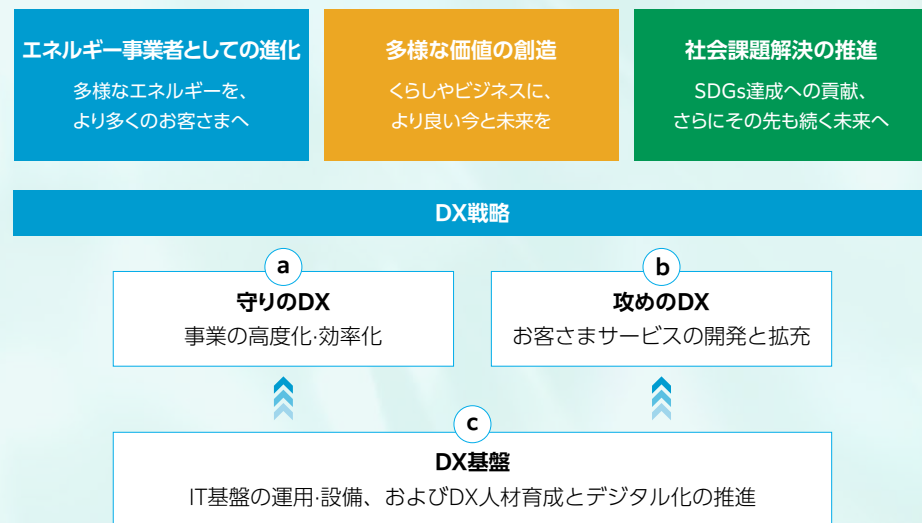
米国ネブラスカ州におけるe-メタン製造事業: Live Oakプロジェクト

米国ネブラスカ州において、再生可能エネルギー由来のグリーン水素と、バイオエタノール工場から回収されるバイオマス由来のCO₂を合成し、次世代エネルギーであるe-メタンを製造するプロジェクトです。製造容量は年間約7.5万トンを見込んでいます。2025年12月に、大阪ガス(株)、伊藤忠商事(株)、TotalEnergies社、TES社と共同開発契約を締結しました。本プロジェクトは、世界に先駆けたe-メタンの商用スケールでの製造ならびに国際的なサプライチェーンの構築を目指すものであり、2027年度内の最終投資決定(FID)、および2030年度内の製造・日本への輸出開始に向け、強力なパートナーシップのもとで検討を加速させています。

事業戦略を支えるDX・技術開発

DXの取り組み

東邦ガスグループビジョンが示す「エネルギー事業者としての進化」「多様な価値の創造」「社会課題解決の推進」に対応すべく、イノベーション推進本部に設置したDX推進部を中心に、デジタル技術を駆使しながら、グループ全体でDXを進めていきます。



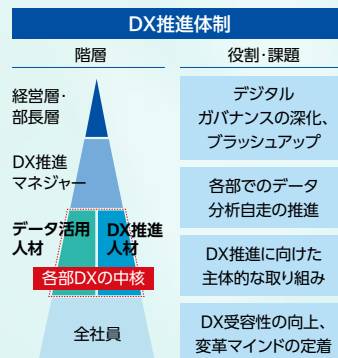
● 人材育成・教育

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、グループ内各部での自発的な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ます。

● 「DX認定事業者」の取得

当社は「DX認定事業者」の認定を2025年6月に取得しました。デジタル化の推進とDX人材の育成により、お客さまサービスの開発や拡充などにおいてDXを推進していきます。



技術開発の取り組み

当社グループでは、くらし・地域・ビジネスの多様なニーズや課題と向き合い、技術開発を通じてカーボンニュートラルをはじめとした持続可能な社会に貢献することを目指しています。

● コア事業

環境負荷の小さい天然ガスへの燃料転換・高度利用に向けた技術開発や、ガスの安定供給と効率化の両立に向けた取り組みを推進していきます。

● 戦略事業

中期経営計画で定める「地域を基点としたビジネスの深耕」に資する循環型社会の実現に向けた技術開発に取り組んでいきます。

● カーボンニュートラル

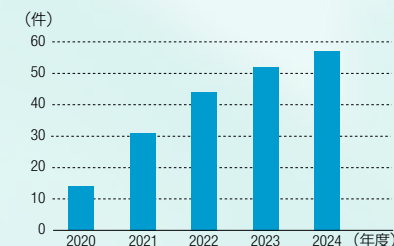
カーボンリサイクルの起点となるCO₂分離回収、e-メタン実証、水素普及に資する取り組みなどを通じて、地域の脱炭素化に貢献していきます。

技術の価値を高める知的財産活動

技術開発の取り組みを通じ、着実に特許出願を行っています。今後もより質の高い知的財産を獲得し技術開発における競争優位性を確保するため、「IPランドスケープ※1」の活用を推進していきます。

※1 知的財産の情報分析を企業の各種戦略立案に活用する取り組み
※2 2020年度以降に出願し公開されている特許の件数。なお、出願済みではあるが、現時点で特許公開されていない特許を含む2025年度と2026年度のデータについては未掲載

累積特許出願件数※2



社会実装に向けた技術広報

技術開発成果の社会実装を推進するために、「技術広報」にも注力しています。

一例として、ステークホルダーの皆さまにカーボンニュートラルなどの技術開発を紹介する見学施設「CaN-Lab(キャンラボ)」を技術研究所内に開設しています。本拠点のご見学を通じてお客さまとのコミュニケーションを深め、連携の起点にしています。



技術広報拠点「CaN-Lab」

人材戦略



執行役員
人事部長

森井 定正

**多様な人材が最大限に能力を発揮できる
環境の構築を進めていきます。**

人的資本に関するリスクと機会

東邦ガスグループビジョンで掲げる事業構造の変革を実現するためには、「コア事業の強化」と「戦略事業の拡大」の両面において多様な人材の確保と活躍が不可欠です。

昨今の労働環境の変化として、少子高齢化に伴う労働力人口の減少により人材確保は難しくなる一方で、労働市場の流動化や価値観の多様化は、さまざまな分野の知識や経験を持つ人材を迎え入れ、新たな発想を生み出す機会だと捉えています。こうした考えのもと、中期経営計画では、事業戦略と人材戦略の連動を重視し、「人材マネジメント」「ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン」「柔軟な働き方・生産性向上」「安全・健康管理」の4つの観点で人事課題へ取り組む方針を掲げ、多様な人材が最大限に能力を発揮できる環境の構築を進めています。

企業価値向上に向けた人材戦略

労働環境の変化に対応しながら、グループビジョンで目指す姿を実現すべく、「人材マネジメント」の取り組みとして、2026年4月に人事処遇制度を刷新しました。新制度では、柔軟な早期登用ができるよう役割等級を見直したほか、DXやエンジニアリングなどの特定分野において高度な専門性を発揮できる枠組みを新設しました。

運用においては、適正な評価や適材適所の配置、人材育成など人材施策への連動により、社員の行動変容を促し、挑戦と成長の好循環を生み出すことで、持続的な企業価値の向上を目指します。中でも、日常業務を通じた上司と部下の関わりを重視し、定期面談の拡充や評価者研修の実施により、相互理解に向けた対話の促進と、成長支援強化に努めています。あわせて、資格・研修などの育成体系を再整理し、これまで実施してき

た社内公募や留学、海外フィールドワークといった挑戦機会の拡充も含めて、自律的なキャリア形成を後押ししています。

「ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン」では、女性やキャリア採用の強化、仕事と生活の両立支援、障がいのある社員の職域拡大など、多様な人材の確保・活躍支援に取り組んでいます。

同時に、テレワーク勤務や時間単位年休などの制度を拡充するとともに、業務を効率的に進めるためのデジタル化を推進するなど、「柔軟な働き方・生産性向上」を両輪で進めています。今後は、生成AIの活用などを通じた業務の抜本的な見直しを推進し、組織全体での成果創出を加速させていきます。

これらの施策を効果的に実行するためには、安心して働ける環境づくりが欠かせません。「心理的安全性」をテーマとした職場ミーティングを開催するなど、相互理解を深める組織づくりにも努めています。

また、「安全・健康管理」では、グループ一体での安全衛生活動や健康経営の推進を通じて、長期的にわたって安心・快適に活躍できる職場環境を整備しています。2026年度からは、健康診断における追加検査の選択肢拡大や、産業保健システムの導入による健康施策の充実など、健康経営のさらなる推進に取り組んでいます。こうした取り組み

を評価していただいた結果、当社では、2026年、通算6回目となる「健康経営優良法人ホワイト500（大規模法人部門）」の認定を取得しています。

価値創造事例

人的資本レポートの発行

お客さまをはじめ幅広いステークホルダーの皆さまに東邦ガスグループの人的資本経営について理解を深めていただくことを目的として、2026年3月に「人的資本レポート2026」を発行しました。

本レポートは、東邦ガスグループビジョンの達成に向けて人材の重要性が高まる中で、当社グループの人に対する考え方や人材戦略に基づくさまざまな取り組み、目標・実績をまとめたものです。具体的な取り組みについては、当社グループ従業員へのインタビューや対談を交えながら、多様な従業員の思いや仕事・働き方を紹介しています。



人材戦略

人材戦略の取り組み

基本的な考え方

東邦ガスグループの持続的な成長の源泉は、従業員一人ひとりの挑戦・成長にあります。2022年3月に公表した「東邦ガスグループビジョン」の達成に向けては、企業価値の向上に向けた事業構造の変革が不可欠であり、この変革の原動力である人材への投資を拡充し、多様な挑戦機会を提供することで変革を牽引する人材を育成します。同時に、一人ひとりが最大限に能力を発揮できる環境を構築するため、「人材マネジメント」「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン」「柔軟な働き方・生産性向上」「安全・健康管理」の4つの観点から、制度の拡充や組織風土の醸成に取り組みます。これらの取り組みを通じて、エンゲージメントの継続的な向上を図り、個々の挑戦・成長意欲を最大化することで、人と会社がともに成長する好循環を加速させます。

人材マネジメント

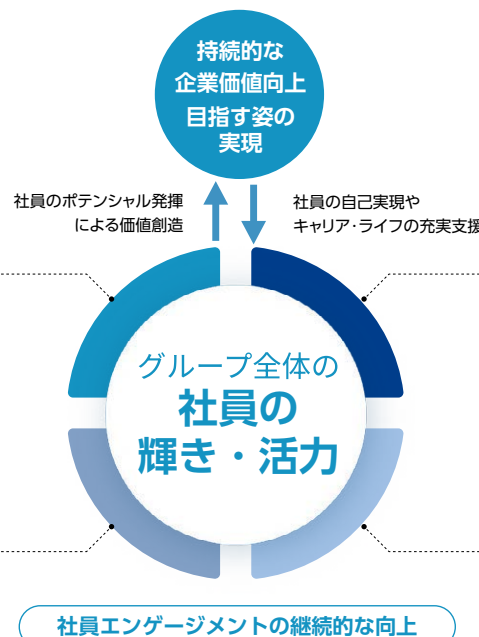
人材ポートフォリオの実現を目指し、採用や配置、人材育成、公正かつ適正な評価・処遇を通じて、コア事業を支える人材、変革期の事業を牽引するマネジメント力や専門性を備えた人材の活躍促進、確保に取り組んでいます。

- コア事業の現場力強化に向けた計画的な人材確保と育成
- 変革を牽引する戦略事業やDX推進を担う人材の育成
- 特定分野における高度な知見・技能を有する社員の専門性発揮など、多様な活躍に対する適正な評価
- 若手の早期抜擢、戦略事業関連部門のローテーション強化、出向や留学などを通じた将来の経営人材育成

安全・健康管理

「働く人の安全と健康の確保は、企業としての基盤である」との考えのもと、当社グループ全体で安全衛生活動の推進に取り組み、従業員の安全と健康の確保とともに、長期にわたって安心・快適に活躍できる職場環境づくりに努めています。

- 従業員の安全確保と健康維持（交通災害や作業災害の防止、健康診断やストレスチェックの実施、産業保健システムの導入など）
- 健康経営の推進による従業員の健康増進とパフォーマンス向上（メンタルヘルス対策、生活習慣病対策など）
- 快適な職場環境の形成（食堂や会議室のリニューアル、IT環境の充実など）



ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

企業価値向上や持続的な成長には、さまざまな分野の知識や経験、価値観を持つ人材が意見を出し合うことで、新たな発想を生み出すことが必要との認識のもと、多様な人材が活躍できるように、特性に合わせた支援や相互理解を深めるための組織風土づくりに取り組んでいます。

- 女性、キャリア採用の強化、適性・能力を加味した積極的な管理職登用
- シニア層の長期活躍支援（キャリア研修、希望を考慮したマッチング、能力や職責に応じた処遇設定）
- 障がい者の雇用・職域拡大、特例子会社（東邦フラスター）見学会などを通じた理解促進
- 「心理的安全性」をテーマとした研修や職場ミーティングの実施

柔軟な働き方・生産性向上

両立支援を含めた柔軟な働き方を促進する多様な「制度の整備・拡充」をはじめ、Web会議など勤務場所によらず業務に従事できるツールなどの「業務環境の整備」、ITリテラシー向上のための取り組みなどを通じた「組織・風土づくり」により、従業員一人ひとりが生産性高く、安心して働ける環境づくりを進めています。

- 働く時間・場所の柔軟化（フレックスタイム制、時間単位年休、テレワーク勤務制度など）
- 育児・介護等との両立支援策の拡充（休業・短時間勤務制度、専門家による相談窓口など）
- 働き方の個性の尊重（副業制度、服装自由化など）
- デジタル化の推進、グループ会社間のコーポレート機能の支援などによる全体での生産性向上



詳細は、「東邦ガスグループ 人的資本レポート2026」を参照
https://www.tohogas.co.jp/corporate/eco/pdf/2025toho_social.pdf