

Briefing Transcription

|| 中期経営計画説明会文字起こし ||

東邦ガス株式会社

9533 東証プライム市場 電気・ガス業

企業情報はこちら >>>

2025 年 4 月 25 日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 中期経営計画の公表を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出席者	02
■ 東邦ガスグループ 中期経営計画の説明	03
■ 東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明	13
■ 質疑応答	24

■ 中期経営計画の公表を受けての FISCO アナリストコメント

- ・前中計は目標として掲げた「連結経常利益 250 億円」「ROA3%」を 3 カ年連続で達成見込み。営業キャッシュフローも計画を上回る進捗のほか、追加的な株主還元を着実に推進している点も評価。
- ・2027 年度に連結経常利益 300 億円を目標。ROE は株主資本コストを上回る「 $6\% + \alpha$ 」となる見通し。政策保有株式の売却と自己株式の取得で自己資本 4,000 億円に最適化する方針。利益成長に伴う累進的な増配もポジティブ材料。
- ・コア事業の安定的な収益維持に加えて、戦略事業（電気事業・海外事業）への投資による規模拡大と競争力強化を図っていくメイン戦略と、地域を基点としたビジネスの深耕にも期待。
- ・ガス事業で培った基盤や技術を活かしつつ、戦略事業への投資でプレゼンスを高めて持続的な成長へ。また、資本政策や株主還元によって、再成長フェーズへの転換も待てる展開か。

■ 出席者

東邦ガス株式会社
代表取締役社長執行役員

山碕 聡志様

東邦ガス株式会社
取締役専務執行役員

小澤 勝彦様

東邦ガス株式会社
執行役員企画部長

金丸 剛様

東邦ガス株式会社
財務部長

片平 裕様

東邦ガス株式会社
財務部 プロジェクトリーダー

鈴木 隆史様

東邦ガス株式会社
企画部 経営企画グループマネジャー

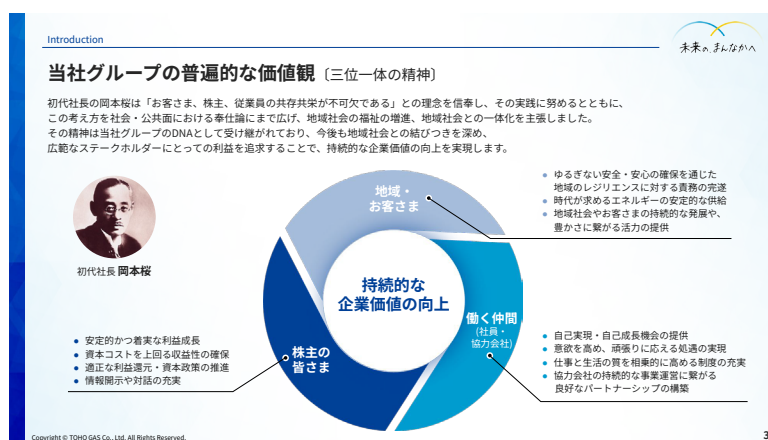
野瀬 正樹様

■ 東邦ガスグループ 中期経営計画の説明



東邦ガス 山崎

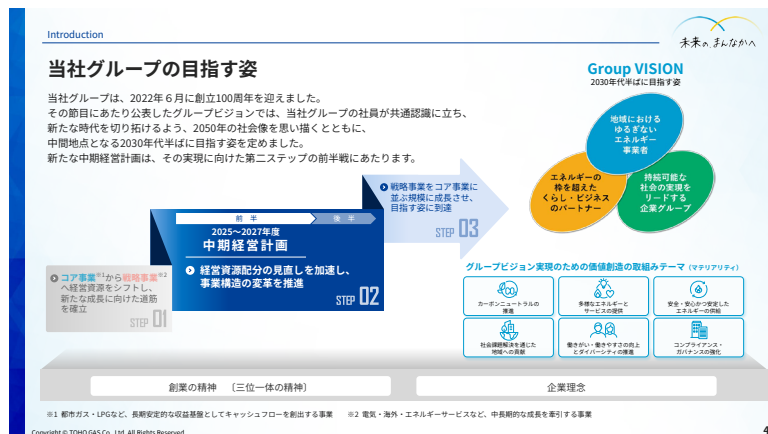
中期経営計画の概要についてご説明させていただきます。



今回の中期経営計画の策定にあたりましては、当社グループの普遍的な価値観であります「三位一体の精神」、これは「お客さま、株主、そして従業員の共存共栄が不可欠」という創業以来の理念であります。この理念を検討のベースに据えて、議論を重ねてまいりました。

東邦ガス株式会社 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画の説明



2022 年 3 月に公表したグループビジョンで描いた当社グループの目指す姿と、その実現に向けた道筋を示しております。

第 1 ステップであるこれまでの中期経営計画の目標達成に目途がついたことを踏まえ、今回、第 2 ステップとして、2025 年度から 2027 年度の 3 カ年を対象とした新たな中期経営計画をまとめました。



まずは、これまでの中期経営計画の振り返りについてご説明します。

こちらは「定量実績」です。

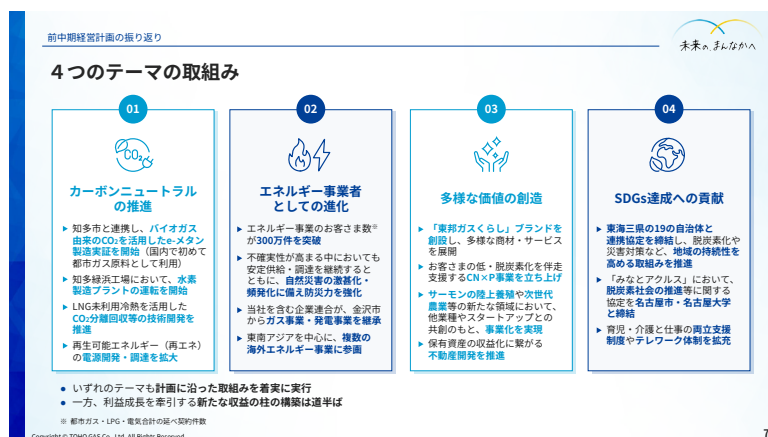
左側のグラフをご覧ください。薄いグレーの棒グラフが連結経常利益の実績です。2020 年度と 2024 年度に引かれている青い実線は、原料調達価格の変動分がガス料金に遅れて反映される原料費調整制度の期ずれ差益など、一過性の要因を補正した実力利益ですが、2024 年度は、2025 年度の目標として掲げていた 250 億円を前倒しで達成できる見込みとなりました。

また、オレンジの折れ線は目標としてきた ROA の実績を示していますが、目標の 3% を 3 年連続で達成する見込みとなりました。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画の説明

右側では、キャッシュフローを示しています。営業キャッシュフローについても3カ年累計で計画を上回るペースで推移しておりますし、適切な資本構成の実現に向けた追加的な株主還元も始めております。



こちらは、前の中期経営計画で設定した「4つのテーマ」の振り返りです。

象徴的なものとして、「02 エネルギー事業者としての進化」の中で掲げた「エネルギー事業のお客さま数」300万件の目標を早期に達成いたしました。その他のテーマも計画に沿った取組みを着実に進めてまいりました。

その一方で、枠外に記載のとおり、今後の利益成長をけん引する、新たな収益の柱となる事業の構築は道半ばであり、新たな中期経営計画における課題として認識しております。



ここからが、今回の中期経営計画の内容となります。

まずは「取り巻く経営環境と中期経営計画の方針」です。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画の説明

下段に記載した、数年前からの潮流や足元で生じている経営環境の変化を踏まえつつ、真ん中の図に示したように、事業・財務・人材の各戦略を統合的に推進し、右の 5 つの「対処すべき課題」に重点的に取り組み、「持続的な企業価値向上」とグループビジョンで示した「目指す姿の実現」に向け、「事業構造の変革」を加速していきます。



「利益と収益性」の向上について、ご説明いたします。

グループビジョン実現に向けた利益と収益性を向上させていく過程として、2027 年度に、連結経常利益 300 億円を目標として掲げます。

グラフの左側が足元の実力（250 億円）ですが、ここから、物価上昇や利払い負担等の利益を押し下げる要因はあるものの、コア事業の効率化や収益力の強化、また、戦略事業の利益伸長により 3 年で 50 億円上積みする計画です。

また、収益性の指標である ROE は、政策保有株式の売却益を含めた利益水準と、次のページでご説明します自己資本の水準から、2027 年度末の値は株主資本コストを上回る「6% + α」となる見通しですが、今回の中計以降も持続的な利益の伸長により、さらなる向上を目指します。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

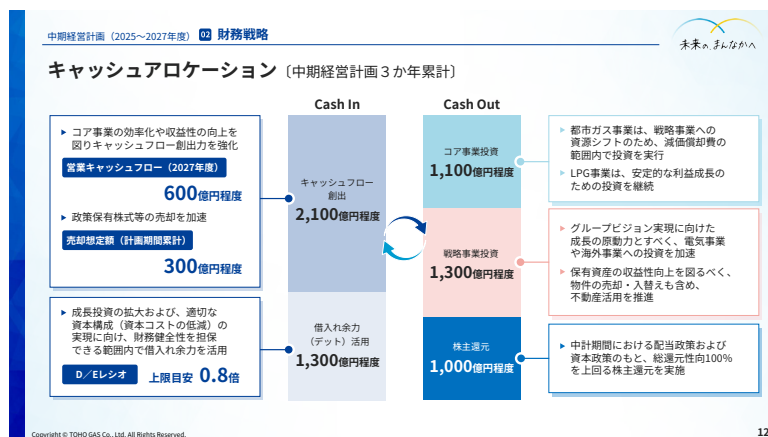
東邦ガスグループ 中期経営計画の説明



つづいては、「株主還元および資本政策」についてです。

この期間の配当政策として「利益成長とともに累進的な増配」を行うことを目指します。

また、自己資本の最適化については、2024 年 4 月に公表した「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」では、「自己資本の目安とする水準について、3,500 億円～ 4,000 億円程度」と整理しましたが、2027 年度末までに 4,000 億円を目安とした最適化を図り、また、政策保有株式の売却については、同様に、2023 年度末の残高に対して 1/3 程度の売却を進めてまいります。



ここからは財務戦略に関する内容になります。

右側のキャッシュアウトについては、コア事業へ 1,100 億円、戦略事業へ 1,300 億円程度を投資する計画です。

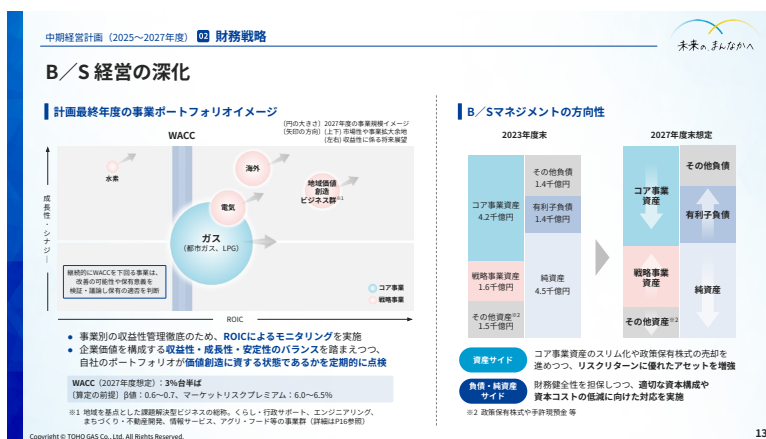
このうち、戦略事業では、今後の成長の原動力として期待している電気事業や、海外事業への投資を加速します。

また、株主還元については、先ほど触れた資本政策のもと、1,000 億円程度を計画しており、着実に実行してまいります。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画の説明

一方、左側のキャッシュインにつきましては、営業キャッシュフローに加え、政策保有株式などの売却によってキャッシュを創出しますが、成長投資の加速および適切な資本構成の実現に向けて必要となる資金は、財務面の健全性を担保できる範囲内で借入れを活用してまいります。



「B/S 経営の深化」として、中計期間中に目指す事業ポートフォリオのイメージと、バランスシートの方向性を示しています。

左の図は 2027 年度における事業ポートフォリオのイメージです。円の大きさが事業規模を示しており、事業規模が大きなガス事業に関しては、引き続き効率化等を推進し、右向きベクトル、即ち、収益性の向上を図ります。

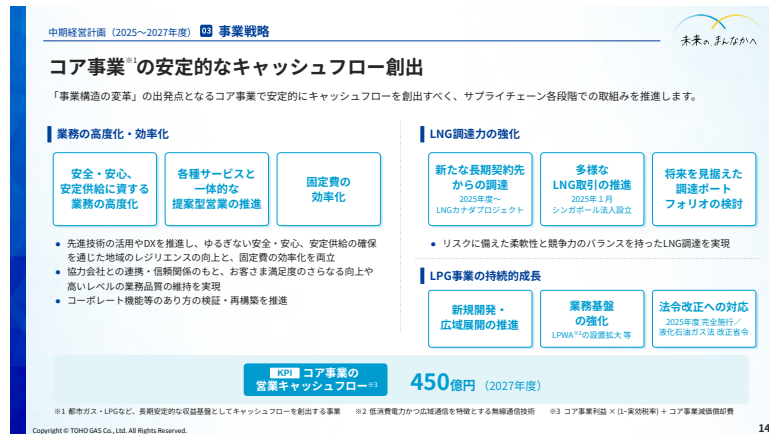
一方、電気、海外、そして地域の課題解決につなげていく「くらし・行政サポート」「エンジニアリング」「まちづくり・不動産開発」などを含む地域価値創造ビジネス群などの戦略事業につきましては、事業規模を少しずつ拡大するとともに、収益性を高め、図では、右上を向いたベクトルを目指します。

また、事業ごとの収益性を定期的に評価すべく、投下資本に対する収益性の指標である ROIC を用いたモニタリングを定期的に実施し、収益性・成長性・安定性のバランスを取りつつ、適切な事業ポートフォリオを構築してまいります。

右の図は、B/S マネジメントの方向性を示しています。バランスシートの資産側では、コア事業のスリム化や政策保有株式の売却を進める一方で、リスクリターンに優れた戦略事業資産を増強します。

バランスシートの負債・純資産の側では、財務健全性を担保しながら、適切な資本構成や資本コストの低減に向けた対応も進めます。

東邦ガスグループ 中期経営計画の説明



このページから事業戦略になります。

まずは「コア事業での安定的なキャッシュフローの創出」についてご説明いたします。

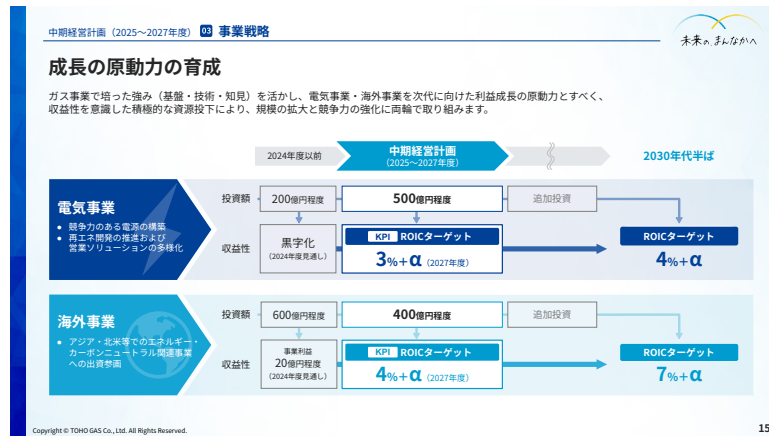
コア事業は、我々が長年手掛けてきた都市ガス事業や LPG 事業であります。第 7 次エネルギー基本計画でも言及されているとおり、天然ガス、LPG とともに引き続き我が国の重要なエネルギーと位置づけられています。

東邦ガスグループは、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としつつ、ページの左側に記載しているような高度化・効率化の推進、さらには、右側に記載している LNG 調達力の強化や LPG 事業の持続的な成長に取り組むことで、今後も安定的な収益基盤の維持を図ります。

これらの取組みを進め、2027 年度のコア事業の営業キャッシュフローとして現在の規模並みの 450 億円を維持します。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画の説明

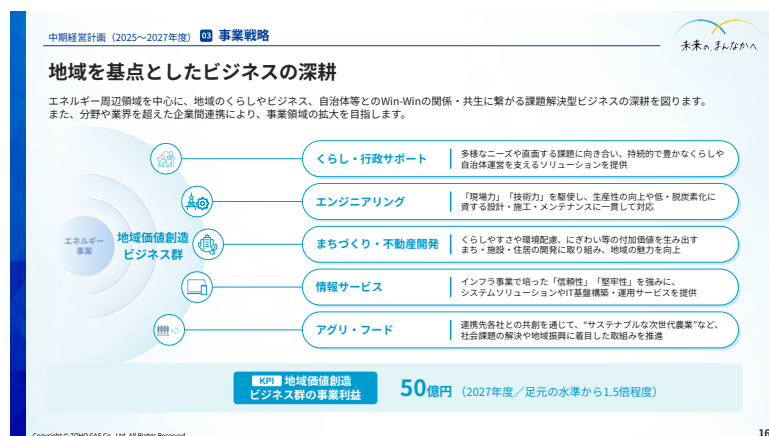


こちらは「成長の原動力の育成」について記載しておりますが、その中心となる電気事業および海外事業に関する内容です。

双方ともに、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。

電気事業においては、競争力のある電源の構築や再エネ電源の開発を推進することで、まだまだこれからではありますが、ROIC3% + α の水準まで収益性の向上を図ります。

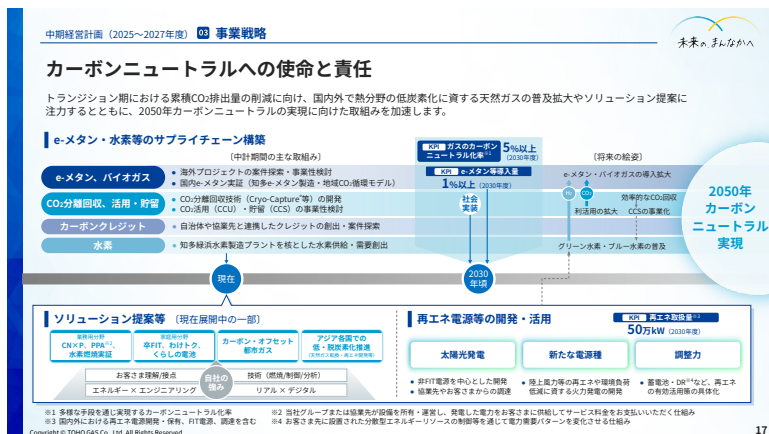
また、海外事業においても、東南アジアを中心としたエネルギー事業、北米やオーストラリアにおけるカーボンニュートラル関連事業への投資を加速することで、収益性を ROIC4% + α の水準まで高めます。



「地域を基点としたビジネスの深耕」についてご説明いたします。

エネルギー事業との親和性が高く、また地域の課題解決につながる事業として、「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」など5つの事業を束ね「地域価値創造ビジネス群」としております。東邦ガスグループとして、これらの事業を推進し、足元の事業利益から1.5倍となる50億円を目指します。

東邦ガスグループ 中期経営計画の説明



「カーボンニュートラルに対する当社グループの使命と責任」について説明いたします。

カーボンニュートラルの実現に貢献することは、エネルギー事業者としての使命であり、また、それなくしてエネルギー事業者は立ち行かないと考えますが、一足飛びに実現できるようなものではありません。

そこで、まず、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します。

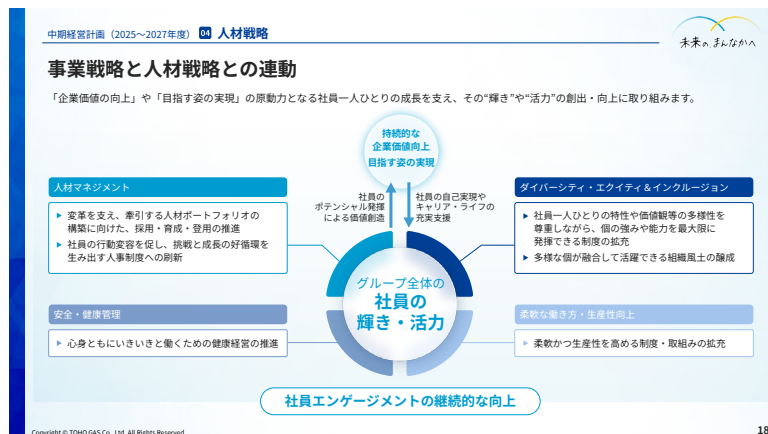
同時に、多様な手段によりガスのカーボンニュートラルを進めるべく、各々のサプライチェーンの構築を目指し、2030 年度にはガスのカーボンニュートラル化率 5% を目指すとともに、このうち、e-メタンやバイオガス等を 1% 以上導入することを目指します。

そのほか、お客さま先のカーボンニュートラルをお手伝いするソリューション提案や再生エネルギーの開発など、あらゆる領域でカーボンニュートラルを加速してまいります。

これらを通じ、エネルギー事業者としての「使命と責任」をしっかりと果たしていきたいと考えています。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画の説明



事業戦略と人材戦略の連動として、「企業価値の向上」や「目指す姿の実現」のための原動力となる社員一人ひとりの成長を支え、その“輝き”や“活力”を創出し、さらに向上させていけるよう左側の「人材マネジメント」や「安全・健康管理」を進めながら、右側のダイバーシティ等の人材の多様化への対応や、柔軟な働き方を通じた生産性の向上といった、4つのテーマに沿った取組みを推進してまいります。

Appendix

中期経営計画 (2025～2027年度) 投融資計画

		中期経営計画 3か年累計	2025年度計画
コア事業	小計	1,100 億円	380 億円
戦略事業	小計	1,300 億円	380 億円
	電気事業・再エネ開発	500 億円	110 億円
	海外事業	400 億円	140 億円
	地域価値創造ビジネス群 他	400 億円	130 億円
合計		2,400 億円	760 億円

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved. 20

こちらは、3年間の投融資計画です。

先ほどの説明と重複しますが、3年間の累計で、コア事業 1,100 億円、戦略事業 1,300 億円と、これまでにない規模の投資を計画しております。

特に戦略事業のうち、電気事業や再エネ電源の開発投資で 500 億円、海外事業投資で 400 億円、地域価値創造ビジネス群などへの投資で 400 億円を計画しています。

以上が中期経営計画の概要となります。

■ 東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明

続きまして、個別テーマごとのアクションプランについてご説明いたします。

アクションプランは、先ほどご説明いたしました中期経営計画を達成するための具体的な取組みを示したものです。



ガスの脱炭素化

カーボンニュートラルの推進

対象マテリアリティ

カーボンニュートラルの実現に向け、既存インフラを有効活用可能な e-メタンの製造プロジェクトへの参画を進め、CO₂の利活用に向けた技術実証にも取り組みます。

e-メタン事業化への挑戦

- e-メタンの導入拡大に向け、米国や豪州において、案件探索や事業性検討を推進します。
- 2024年度に開始した知多LNG共同基地での実証試験において、設備の稼働状況や品質の評価を行い、製造設備の大規模化や低コスト化等の技術課題の解決に繋げます。

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年度の社会実装に向け、試験規模を拡大し、大型化や最適運転等の課題解決に取り組みます。
- ▶ **CO₂活用・貯留プロジェクトの推進**
 - CO₂をコンクリートに固定化するプロジェクト^{※2}の推進を通じ、CO₂活用（CCU）の実用化に向けた取組みを進めます。
 - CO₂貯留（CCS）の社会実装に向け、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。

KPI e-メタン等の導入量 1%以上 (2030年度)

KPI Cryo-Capture®の技術開発 社会実装 (2030年度)

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved. 23

まずは「カーボンニュートラルの推進」に関するアクションプランです。

こちらのページは「ガスの脱炭素化」に向けたアクションプランになります。

カーボンニュートラルの実現に向け、既存インフラを有効活用可能な e-メタンの製造プロジェクト、これへの参画を進めるとともに、CO₂の利活用に向けた技術実証にも取り組みます。

左側では「e-メタン事業化への挑戦」として、海外でのプロジェクトへの参画や、当社 LNG 基地での実証研究、右側では、CO₂の分離回収に関する技術開発について記載しています。

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明



こちらのページは、「電源の脱炭素化」と「水素の普及」についてです。

再エネ電源の拡大や水素の普及に資する取組みを着実に進め、エネルギーの低炭素化、さらには脱炭素化に対する幅広いニーズにお応えします。

「再生電源の拡大」は、太陽光、風力、バイオマス等の多様な手段により、2030年度の再生取扱い量として50万kWを目指します。

「水素の普及」では、安定供給と需要創出、双方の取組みを進め、2027 年度には 400 トンの水素販売を目指します。



このページでは、「地域の脱炭素化への貢献」について記載しています。

自治体や協業先との連携を深め、資源循環やカーボンクレジットの創出により、地域のカーボンニュートラルの実現に貢献します。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明

これまでも、さまざまな地域連携を進めてきておりますが、一例として、左側では、工場等から排出される CO₂ を回収して、都市ガス工場へ輸送し、メタンとして利用する「CO₂ の地域循環モデル」について記載しております。

また自治体と連携し、J - クレジット 2,000 トン - CO₂ の創出を目指します。



このページからは、「多様なエネルギーとサービスの提供」に関するアクションプランです。

まずは当社のコア事業である、「都市ガスおよび LPG」に関する内容です。

都市ガスへの燃料転換や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、LPG 事業においても、事業規模の拡大や業務基盤の強化を進めます。

今後も引き続き、トランジション期間における累積 CO₂ 排出量の抑制に向け、都市ガスの普及拡大に努め、3 年間累計で 1 億 m³ の新規開発を進めます。また、LPG 事業ではまだ規模の拡大の余地が大きいと考えておりますので、お客さま数を 65 万件まで伸ばしていきます。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明

電気

多様なエネルギーサービスの提供

対象マテリアリティ

調達の多様化や発電事業への参画に加え、新たなソリューションの創出を通じて収益性・安定性を高めます。

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

一 発電事業者からの長期・短期契約や卸取引所からの調達等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。

一 収支変動のリスクを常時監視し、リスクの抑制に貢献する取引の活用を推進します。

火力発電所の共同開発

一 株式会社JERAと共同で知多エナジーソリューションズ合同会社を設立し、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。

一 将来的には水素への燃料転換も視野に入れます。

「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）

KPI 電気販売量

30億kWh

（2027年度／2024年度見直し：28億kWh）

電力サービスの創出

一 展開中の電力買取サービスや、EV利用者向けの検証の結果を踏まえ、付加価値のある新たな電力サービスの開発を推進します。

一 蓄電池、EV、DR[※]等を組み合わせたソリューション開発を一元的に担う新組織を設置し、スタートアップ等との連携も強化します。

※ 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

電力買取サービス「おけつく」

（2024年10月開始）のスキーム

このページは「電気事業」について記載しております。

調達の多様化や発電事業への参画という調達側の取組みに加え、新たなソリューションの創出など、需要開発側の工夫を通じて収益性と安定性の双方をバランス良く向上させていきます。

すでに公表している内容ではありますが、株式会社JERA様と共同で火力発電所の開発に取り組んでおります。2029年度の運転開始に向け、発電所の建設に着手します。

電気事業の規模を引き続き拡大し、2027年度には電気販売量を30億kWhまで拡大する計画です。

エネルギー・技術の高度利用

多様なエネルギーサービスの提供

対象マテリアリティ

再開発やまちづくりに合わせ、省エネ性に優れた熱利用を推進します。また、都市ガス事業で培った技術の外部により収益を拡大します。

熱供給事業の推進

一 三菱地所株式会社等が建設を進める「ザ・ランドマーク名古屋栄」への熱供給にあたり、排湯水の未利用エネルギーを活用することで省エネを図ります。

一 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により、環境に優しいまちづくりに貢献します。

「ザ・ランドマーク名古屋栄」に導入する熱供給システムの概略

保有技術の外部

一 ガスの減圧時のエネルギーを利用したガス差圧発電や、コストダウン・環境負荷低減効果が高い非開削工法等の技術の外部を推進します。

一 国内の都市ガス事業に加え、水道事業等へ展開することで、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。

一 基幹システムやデータベースの構築、アプリ開発等のソリューション提案を通じて、お客さまのデジタル化の推進とビジネスの発展を支えます。

ガス差圧発電設備

非開削工法「STREAM工法」

KPI 保有技術の外部売上高

70億円

（2027年度／2024年度見直し：65億円）

こちらは、「エネルギーそのもの、また、我々が保有する技術の高度利用」に関する内容です。

再開発やまちづくりに合わせ、省エネ性に優れた熱利用を推進するとともに、都市ガス事業で培った技術の外部により収益を拡大します。

現在、建設中の「ザ・ランドマーク名古屋栄」への熱供給や、ページ右側では、ガスの圧力差を活用した発電やガス管の非開削工法など当社グループの保有技術の外部に取り組んでまいります。

東邦ガス株式会社 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明

くらし分野の価値提供

エネルギーの枠を超えたくらしのパートナーを目指し、
多様なニーズにお応えする商材・サービスを提供します。

くらし分野の価値提供

▶ **くらしを支えるエネルギー・サービスの拡充**

- ガス・電気の料金メニューを拡充し、お客さまのライフスタイルに合わせた最適提案を実現します。
- お客さまの理想のくらしの実現をサポートする「東邦ガスくらし」の商材や「マイショップ会員」向けサービスの充実を図り、お客さまとのさらなる関係の深化やブランド価値の向上を目指します。

▶ **サステナブルな社会に繋がるすまいの提案**

- 新電池の販売や、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。
- 循環型社会の形成に資する取組みとして、空き家等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。

※1 Net Zero Energy Houseの略称。断熱性能や省エネ性能を向上し、さらに太陽光発電等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

▶ **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」を開始します。
- 今後も地域のくらしに寄り添い、お客さまの“ニーズ”と“解決策”を結び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)の展開戦略図

KPI エネルギー事業のお客さま数^{※2} 314万件 (2027年度 / 2024年度見通し: 308万件)

※2 都市ガス・LPG・電気合計の総戸数

KPI くらし周り商材・サービスの売上高^{※3} 200億円 (2027年度 / 2024年度見通し: 160億円)

※3 ガス機器・リフォーム等の売上高の合計

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved. 29

家庭用のお客さまを対象とした「くらし分野」では、エネルギーの枠を超えたくらしのパートナーを目指し、多様なニーズにお応えする商材・サービスを提供します。

2023 年度から展開している「東邦ガスくらし」ブランドのもとで、エネルギー・サービスの拡充や、すまいの提案などに取り組んでまいります。

これらの取組みを進め、2027 年度までに、エネルギーお客さま数は 314 万件、くらし周り商材・サービスの売上高 200 億円を目指します。

ビジネス分野の価値提供

エネルギーの枠を超えたビジネスのパートナーを目指し、
ビジネスの持続性を高めるソリューションをワンストップで提供します。

ビジネス分野の価値提供 (CN×P事業^{※1})の推進

▶ **コンサルティングの強化**

- CO₂排出削減ロードマップの策定支援など、これまで蓄積したノウハウを活用し、引き続きお客さまの低・脱炭素化に貢献します。
- 建物のカーボンニュートラル化に向けた国の主要施策であるZEB^{※2}の普及に向け、ZEBプランナーとして、ガス空調やコージェネレーションなど、お客さまへ最適な設備を提案します。

※1 カーボンニュートラルに向けた課題を明確化するコンサルティング等を中心としたワンストップ提供。お客さまの低・脱炭素化を促進する事業

※2 Net Zero Energy Buildingの略称。省エネと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にすることを目標とした建物

▶ **商材の拡充**

- 水素バーナーのラインナップの拡充や水素燃焼試験フィールドの提供により、お客さまの水素導入ニーズに応えます。
- オンサイト太陽光発電システム^{※3}を通じて、お客さまの再生エネ導入を支援するとともに、蓄電池等の機器の取扱いや制御サービスを拡充します。

※3 お客さまの屋根をお借りした太陽光発電の導入スキーム

▶ **エンジニアリング力の強化**

- ガス設備に加え、電気空調、電気設備や生産設備に至るまで、当社グループとして高い施工品質を提供します。
- 設備監視や点検等により、継続的な省エネと故障発生の抑制を図ります。また、迅速な復旧対応により、お客さま設備の安定稼働を支えます。

KPI CN×P事業の売上高 130億円 (2027年度 / 2024年度見通し: 120億円)

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved. 30

業務用分野におきましても、エネルギーの枠を超えたビジネスのパートナーを目指し、お客さまのビジネスの持続性を高めるソリューションをワンストップで提供することによりともに成長していくことを目指します。

こちらから 2022 年度から展開しております、お客さまの低・脱炭素化を支援する「CN × P 事業」、これを拡大すべく、コンサルティングサービスや商材の拡充、エンジニアリング力の強化を図り、2027 年度の売上高として 130 億円を目指します。

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明



足元の経営課題として、DXの推進に取り組んでおりますが、まだまだ強化が必要な領域だと認識しております。引き続き、DXによる業務の高度化や効率化、また、デジタル技術を用いて新たな価値創造を進めるとともに、それらを支える人材の育成に取り組みます。

左側に記載しているとおり、生成AIなどのデジタルツールを活用して業務プロセスの見直しを推進するとともに、当社が得意としているエネルギーデータの分析力を磨く一方、それらを支える、DXを推進するための人材を「DX推進人材」と位置付け、2026年度には200人とする計画です。



続いて、海外での取り組みです。

天然ガスや再エネの普及拡大を通じて、各地域の低・脱炭素化に貢献するとともに、海外エネルギー事業の一層の深耕をするため、活動拠点を拡充します。

今後もエネルギー需要の増加が見込まれる東南アジアを中心とした天然ガスの普及拡大や高度利用を進めるほか、北米やオーストラリアにおけるカーボンニュートラル関連ビジネスを強化します。また、そうした海外事業を推進するための拠点を拡充します。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明




安全・安心かつ安定したエネルギーの供給

対象マテリアリティ

LNG調達

最適な調達ポートフォリオの構築とLNG取引の推進により柔軟かつ競争力のある調達を実現します。
また、バリューチェーンへの関与を強め、収益性の向上や環境負荷低減を図ります。

LNG調達力の強化

▶ 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カ国に拡充します。
- 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取引の推進

- エネルギー市場の流動性が高まるなか、LNG船の配船調整に加え、シンガポール法人[※]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。
- ※ TOHO GAS SINGAPORE PTE.LTD. (2025年1月設立)

▶ 次世代エネルギーの調達に向けた取組み

- カーボンニュートラルへの段階的な移行を見据え、e-メタンやバイオガス等の海外調達も視野に入れた検討を進めます。

LNGバリューチェーンへの関与

▶ 上流・中流事業の取組み

- 「イクシスプロジェクト（慶州）」では、現地の環境規制対応や将来の生産量維持の課題にパートナーとともに取り組みます。
- 「LNGカナダプロジェクト」の液化事業では、水力発電由来の電力を用いて、炭素負荷の小さいLNGを生産します。

▶ LNG輸送への関与

- LNG取引のさらなる推進に向けて、一部出資済みのLNG船における運行管理や収益管理等のノウハウを吸収し、自社でのLNG船保有や備船の検討を進めます。

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved.

33

ここからは、エネルギー事業者の使命である、安全・安心や安定供給に関するアクションプランです。

まずは、都市ガスのサプライチェーンの上流にあたる LNG の調達についてです。

最適な調達ポートフォリオの構築と LNG 取引の推進により、柔軟かつ競争力のある調達を実現します。また、LNG バリューチェーンへの関与を強めることにより、収益性の向上や環境負荷の低減を図ります。

2025 年度から、新たに LNG カナダからの調達を開始します。これにより主となる調達先は 5 カ国に広がります。また 2025 年 1 月には、シンガポール事務所を現地法人化し、LNG 取引の体制を整備し、需給調整機能を強化します。




安全・安心かつ安定したエネルギーの供給

対象マテリアリティ

安定供給 / レジリエンス

安全・安心、安定供給の確保と基盤業務の効率化を推進するとともに、災害リスクへの対応力を一層強化し、地域全体のレジリエンスを高めます。

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に向け、安全型ガス機器の一般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、低圧本管の耐震化率のさらなる向上を進めます。

※ AIを活用した製造設備異常の予兆検知や運営の効率化を推進します。

→ スマートメーターの導入を進め、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等を実現します。

地域のレジリエンス向上

▶ 災害対応力の一層の強化

- 南海トラフ地震など、有事の際の製造・供給の継続や被害の最小化に向けて、基幹路線のループ化や供給エリアの細分化、各種訓練を実施します。
- 自治体やインフラ事業者、工事会社等との連携・協力関係を築き、有事における相互連携や早期復旧に努めます。
- 災害に強い都市ガス・LPG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。

▶ 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。

KPI 本管の耐震化率^{※1} **100%** (2030年度 / 2024年度見直し: 98%)

※1 東邦ガスネットワーク株式会社供給エリア内

KPI ブロック数^{※2} **109ブロック** (2027年度 / 2024年度見直し: 106ブロック)

※2 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、地震等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

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved.

34

こちらは、安定供給およびレジリエンスに関して記載しております。

安全・安心、安定供給の確保と基盤業務の効率化を推進するとともに、災害リスクへの対応力を一層強化し、地域全体のレジリエンスを高めます。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明

左下の本支管の耐震化率については、すでに 98% と高い水準になっておりますが、2030 年度までに本支管の耐震率 100% を達成します。

まちづくり／新規事業

保有資産・ノウハウを活用した自社開発と他社協業の両輪で、魅力あるまちづくりや新たな価値の創造に挑戦します。

地域の魅力向上への貢献

▶ まちづくりの推進

- 脱炭素先行地域（環境省）に選定された「みなとアクルス」のII期エリアについて、産学官の連携を深めながら、引き続き開発を進めます。
- PFI事業^{※1}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。

※1 公共施設の建設や運営等を民間の資金やノウハウを活用して行う事業手法

▶ 自社保有地等の有効活用

- 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。その一環として、名古屋市名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。

新たな領域への挑戦

▶ オープンイノベーションの加速

シブ・インフラファンド
by TOHO GAS

- 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^{※2}「シブ・インフラファンド」を組成しました。
- 「STATION AI^{※3}」等の共創拠点を活用し、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。

※2 コーポレートベンチャーキャピタル
※3 名古屋市場取引所にある日本最大級のオープンイノベーション拠点

▶ 推進中の事業のスケールアップ

- サーモンの陸上養殖やデータセンターなど、市場拡大が期待できる推進中の事業について、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、事業性の見通しが立つものについて、順次、実行します。

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved.

35

ここから 2 ページにわたり、「地域貢献」に関するアクションプランです。

まずは、「まちづくり」および「新規事業」についてです。

当社グループが保有する資産やノウハウを活用し、自社開発と他社との協業の両輪で、魅力のあるまちづくりや新たな価値の創造に挑戦します。

2018 年度に「まちびらき」をおこなった「みなとアクルス」については、2025 年 3 月、II 期開発エリアにライブハウス型ホール「コムテック ポートベイス」が開業しました。残りのエリアについても、順次、開発を進めてまいります。

また、スタートアップ企業との連携や、サーモンの陸上養殖など、既に推進中の事業のスケールアップにも取り組めます。

東邦ガス株式会社
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

2025 年 4 月 25 日 (金)

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明



社会課題解決を通じた
地域への貢献

対象マテリアリティ

地域共生

地域が抱える社会課題に付き合い、社会価値と経済価値の両立のもとで、
地域と共に持続的な成長を目指します。

ウェルビーイングの実現に向けた取組み

- ～児童発達支援事業「フラワーキッズのびるこ」において、個々の特性に応じた創作活動や生活体験等を通じ、子どもたちの成長を支援します。
- ～自治体向けソリューションサービス「東邦ガスつなぐtech（ツナグテ）」では、教育委員会と連携した部活動改革に係る実証実験を開始しました。今後も課題解決に資するサービスを順次、拡充します。



KPI 地域共生の活動件数 **600件** (計画期間累計／2024年度見通し：180件)

循環型社会実現への貢献

- ～賞農ノウハワを持つ株式会社日本農業と連携し、株式会社TOWINGが開発する「宙炭（そらたん）」も活用したシャインマスカット生産を開始します。耕作放棄地の活用も視野に、段階的に生産規模を拡大し、循環型低炭素農業の普及を促進します。
- ～有機性廃棄物から炭素をつくり工業材料として利用する循環型廃棄物処理にも挑戦します。
- ～地域新電力を通じたこみ発電など、エネルギーの地産地消および事業利益を活用した経済圏により、様々な地域課題の解決に貢献します。



循環型社会における当社グループの貢献領域（イメージ）

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved.

つづいては地域共生に関する内容です。

地域が抱える社会課題に付き合い、社会価値と経済価値の両立のもとで、地域と共に持続的な成長を目指します。

2024 年度に開所した児童発達支援事業「フラワーキッズのびるこ」など、社会の課題解決につながる取組みを推進します。



働きがい・働きやすさの向上と
ダイバーシティの推進

対象マテリアリティ

人材戦略

社員一人ひとりが最大限に能力を発揮し、成果や成長に繋がられるよう、
制度の拡充や組織風土の醸成に取り組みます。

人材マネジメント

- ～事業構造の改革の出発点となるコア事業の現場力強化に向け、計画的な人材確保と育成に取り組みます。
- ～改革を牽引する電気や海外等の戦略事業を担う人材を育成するとともに、より専門性の高い人材を確保するためのコースを新設します。
- ～若手の早期役職登用、グループ内外への出向やMBA留学等を通じ、将来の経営人材の育成を進めます。

安全・健康管理

- ～定期的な健康診断やストレスチェックにより健康障害リスクを特定し、産業医等の改善指導を通じて、社員の健康の維持・増進に努めます。
- ～食堂や会議室のリニューアル、IT環境の充実等を通じて、快適な職場環境を形成します。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

- ～女性、育児・介護者、シニア、障がい者など、各々が最大限に能力を発揮できる制度や環境を構築します。
- ～その構築の土台となる心理的安全性の高い組織づくりに向け、管理者向けの研修等に取り組みます。

KPI 女性管理職比率^{※1} **50人** (2027年度／2024年度見通し：26人)

柔軟な働き方・生産性向上

- ～テレワークや時間単位の休暇など、社員の声も取り入れつつ、働きやすさの向上に資する制度の整備と、活用しやすい風土の醸成に取り組みます。
- ～デジタル化の推進や、グループ会社間でのコポーレート機能の支援を通じて、グループ全体の生産性を高めます。

KPI 育児取得率^{※1} **100%** (2027年度／2024年度見通し：100%)

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved.

こちらは、人材戦略に関するアクションプランです。

社員一人ひとりが最大限に能力を発揮し、成果や成長に繋がられるよう、制度の拡充や組織風土の醸成に取り組みます。

人材戦略の鍵は、東邦ガスグループで働くことに「誇り」や「働きがい」を持ってもらえるような取組みを、会社がしっかりと提供していくと考えています。

記載した 4 つのテーマに沿った取組みを着実に進めてまいります。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)

9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明

サステナビリティ経営

持続可能な社会の実現と事業の持続的な成長の両立を目指し、サステナビリティ経営を推進します。

サステナビリティ経営の深化

環境保全の取組み

- 政府が掲げる2030年までのネイチャーポジティブ達成に向け、生物多様性や里山の保全活動等に継続的に取り組みます。
- 環境に配慮した循環型の事業活動を通じて、サーキュラーエコノミーの実現に貢献します。



里山保全活動

社会的公正の実現

- 「東邦ガスグループ人権方針」のもと、全社員を対象とした研修を実施するなど、多様性や公平性を尊重した企業風土の醸成に取り組みます。
- 次世代層向けの教育や文化・スポーツ等の取組みを通じて、地域社会との繋がりを深めます。



次世代層向けの教育

持続的な事業運営

- 取締役会の実効性評価や内部統制システムの運用を通じ、コーポレートガバナンスを一層強化します。
- IR・SR活動を強化し、資本市場との対話を推進します。



コーポレートガバナンス体制（概式図）

コンプライアンス・ガバナンスの強化

対象マテリアリティ

最後にコンプライアンスとガバナンスの強化に関する内容です。

持続可能な社会の実現と、事業の持続的な成長の両立を目指し、サステナビリティ経営を推進してまいります。

環境（E）・社会（S）・ガバナンス（G）といった、企業の持続的な成長のために求められる各種の取組みを、それぞれ充実させてまいります。

コンプライアンス

事業運営の大前提となる法令や良識・倫理観に基づいた行動により、お客さまや社会との信頼関係の強化に努めます。

コンプライアンスの徹底

コンプライアンスを最優先する企業風土の醸成

- 社内および社外（弁護士事務所）のコンプライアンス相談窓口の設置、法令や労務管理等に関する講習会や研修の開催、法令等の遵守状況に関する定期的な点検により、社員のコンプライアンス意識を一層高めます。
- 独占禁止法違反を繰り返さないという断固たる決意のもと、業務改善計画に則した取組みとして、重層かつ重点的な教育の実施や、競合会社との接触に係る事前承認・事後報告制度を適切かつ厳格に運用します。
- また、過半数を外部の第三者で構成する「業務改善計画検証会議」において、業務改善計画の実施状況・実効性等を検証します。

個人情報保護の強化

- 社内規程の整備や、個人情報保護活動を審議する委員会の定期的な開催、個人情報等の管理状況に関する自主監査、インターネットからの不正侵入対策等の情報セキュリティの確保を通じ、個人情報保護を強化します。

コンプライアンス推進体制

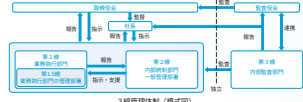
- 社長を委員長とし、担当役員・本部長等を委員とするコンプライアンス委員会を原則年2回開催し、活動計画や実績等を審議します。
- 3 線管理体制により、多面的なリスクマネジメントを実施します。

< 東邦ガス株式会社の 3 線管理体制 >

第 1 線：業務執行部門による素早いコンプライアンスへの対応（業務執行部門の管理監督者等による検閲して部門全体で統括・管理）

第 2 線：内部統制部門による会社全体のコンプライアンス活動の立案・推進および、その他一般管理部署（法務・財務等）による担当分野の管理

第 3 線：第 1、2 線から発生した内部監査部門による業務活動の適正性の監査



3 線管理体制（概式図）

アクションプランの最後は、コンプライアンスについてです。

事業運営の大前提となる法令や良識・倫理観に基づいた行動により、お客さまや社会との信頼関係の強化に努めます。

左側「コンプライアンスを最優先する企業風土の醸成」にも記載しておりますが、独占禁止法違反を真摯に反省し、こうした過ちを 2 度と繰り返さぬよう、再発防止に向けた取組みを徹底しております。

東邦ガス株式会社 | 2025 年 4 月 25 日 (金)
9533 東証プライム市場 電気・ガス業

東邦ガスグループ 中期経営計画（アクションプラン）の説明

マテリアリティに関する主な目標

	指標・項目	目標
 カーボンニュートラルの推進	CO ₂ 削減貢献量 ^{※1}	300万トン [2030年度]
	ガスのカーボンニュートラル化率 ^{※2}	販売するガスの5% [2030年度]
	e-メタン等の導入量	販売する都市ガスの1% [2030年度]
	再エネ取引量	50万kW [2030年度]
	水素販売量	400トン [2027年度]
	J-クレジット創出量	2,000トン-CO ₂ [計画期間累計]
	CO ₂ 分離回収技術「Cryo-Capture®」の開発	社会実装 [2030年度]
 多様なエネルギーとサービスの提供	エネルギー事業のお客さま数	314万件 [2027年度]
	……(内) LPGお客さま数	65万件 [2027年度]
	都市ガス開発量	1億m ³ [計画期間累計]
	電気販売量	30億kWh [2027年度]
	保有技術の外部売上高	70億円 [2027年度]
	くらし寄り商材・サービスの売上高	200億円 [2027年度]
	CN×P事業の売上高	130億円 [2027年度]
	自動化した業務プロセスの累計	700件 [2027年度]
	DX推進人材数	200人 [2026年度]

※1 事業活動を通じたCO₂削減貢献量（2021年度からの累積値、各年度の削減の基準は2020年度）
※2 多様な手段を通じ実現するカーボンニュートラル化率

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved.

40

マテリアリティに関する主な目標

	指標・項目	目標
 安全・安心かつ安定したエネルギーの供給	本支店の耐震化率	100% [2030年度] ^{※3}
	供給エリアのブロック数 ^{※4}	109ブロック [2027年度] ^{※3}
 社会課題解決を通じた地域への貢献	地域共生の活動件数	600件 [計画期間累計]
	エンゲージメント	継続的向上 ^{※5}
 働きがい・働きやすさの向上とダイバーシティの推進	女性管理職数	50人以上 [2027年度] ^{※6}
	女性総合職の採用比率	40%以上 [計画期間累計] ^{※7}
	障がい者雇用率	2.7%以上 [2027年度] ^{※8}
	再雇用率	80%以上 [計画期間累計] ^{※9}
	健康経営認証	ホワイト500の認証取得を継続 ^{※7}
	育休取得率	100% [2027年度] ^{※7}
 コンプライアンス・ガバナンスの強化	人権侵害件数	ゼロ [計画期間中]
	環境保全の活動数	50件 [計画期間累計]
	コンプライアンス	組織全体におけるコンプライアンス意識・リスク認識の共有・浸透

※3 対象は東邦ガスネットワーク株式会社の供給エリア内

※4 都市ガス供給を停止する単位

※5 対象は東邦ガス株式会社およびエンゲージメント調査を実施するグループ会社

※6 新人事業制度（2026年4月改定予定）に基づく数値であり、対象は東邦ガス株式会社所属の社員

※7 対象は東邦ガス株式会社

※8 対象は東邦ガスグループ全体

※9 対象は定年退職時に東邦ガス株式会社に在籍していた社員

Copyright © TOHO GAS Co., Ltd. All Rights Reserved.

41

こちらは、これまで説明してきたアクションプランに記載したものを含め、マテリアリティ別に目標を整理したものです。

本日、ご説明させていただきたい内容は以上となります。

引き続き、皆さまのご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

■ 質疑応答

★質問者

10 ページの現状の実力利益 250 億円から、2027 年度の実力利益 300 億円に向けた + 50 億円の内訳についてご説明いただけますでしょうか。また、戦略事業の収益性についても教えていただけますでしょうか。

●東邦ガス

実力利益 + 50 億円の内訳は、コア事業で + 20 億円程度、戦略事業で + 60 億円程度、営業外収支等が △ 30 億円程度です。戦略事業の収益性は、電気事業は、ようやく黒字が見えてきた段階ですが、3 年後は ROIC で $3\% + \alpha$ を目指し、大規模電源が稼働を開始する 2030 年頃の少し前の段階では、もう一段上げていきたいと考えています。海外事業についても、同様に $4\% + \alpha$ を目指します。ただし、全社的な収益性を向上させるという意味では、このレベルでも十分と考えているわけではありません。

★質問者

11 ページに中計期間の配当政策として「利益成長とともに累進的な増配を目指す」とありますが、中計期間においてのみ累進的な増配を目指すのでしょうか。それとも、中計期間に限ったのではなく、今後も累進的な増配を目指していくのでしょうか。

●東邦ガス

これまで当社は「安定配当」を掲げ、利益成長と共に 1 株当たりの配当を少しずつ増配してきました。ベースにあるその考え方は変えていませんが、減配せず、利益成長に合わせて増配していく姿勢を、より分かりやすくお伝えするため「累進的な増配」としたものであり、必ずしも中計期間に限った考え方ではありません。

★質問者

11 ページに「2027 年度末の自己資本 4,000 億円を目安に最適化を図る」とありますが、4,000 億円の考え方についてご説明いただけますでしょうか。

●東邦ガス

2024 年 4 月に公表した「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」では、自己資本の目安とする水準は 3,500 ～ 4,000 億円程度と整理しました。その整理に沿って、今回の中計期間末までに 4,000 億円を目安に最適化を図ることを目標としました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp