



2021年3月31日

各 位

上場会社名	東邦瓦斯株式会社
本社所在地	名古屋市熱田区桜田町19番18号
代表者	代表取締役社長 富成 義郎
コード番号	9533
上場取引所	東京・名古屋 第1部
問合せ先	執行役員 企画部長 前田 勉
	TEL 052(872)9319

東邦ガスグループ 2021年度事業計画に関するお知らせ

東邦ガスグループ 2021年度事業計画を公表しましたのでお知らせいたします。
詳細については、添付資料をご参照ください。

以 上

東邦ガスグループ 2021年度 事業計画

2021年3月31日
東邦ガス株式会社

Contents

はじめに	2
1. 戦略1 都市ガス事業のさらなる成長	3
2. 戦略2 トータルエネルギープロバイダーへの発展	9
3. 戦略3 新たな領域への挑戦	13
4. 持続的成長を支える取り組み	17
参考資料	23

本資料における将来の見通し等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績等は、さまざまな要因により、これらとは異なることがありますことをご承知おき下さい。

はじめに

- エネルギー業界を取り巻く環境は、小売全面自由化に伴う競争激化に加えて、コロナ禍による社会・経済への影響、さらには2050年カーボンニュートラルに向けた動きが広がるなど、これまで以上に大きな変化のうねりが到来しております。
- そうした中で、2020年度は、中期経営計画に掲げた3つの戦略を着実に実行に移しつつ、コロナ禍を契機とした新たな生活様式などに対応するため、各分野でのデジタル化の取り組みを推進してまいりました。
- 中期経営計画の最終年となる2021年度は、各施策における取り組みをスピードアップさせて成果に結び付けるとともに、カーボンニュートラルの実現に向けて果敢に挑戦し、将来にわたる当社グループの持続的成長につなげ、地域社会の発展に貢献してまいります。

中期経営計画の全体像（計画期間：2019～2021年度）

エネルギーとともに。エネルギーの先へ



都市ガス事業のさらなる成長を図るとともに、都市ガス・LPG・電気と新たなサービスを提供するトータルエネルギープロバイダーへの発展、グループ事業の強化・新規事業の展開により、将来に向けた事業構造改革を加速していく計画

1. 戦略1 都市ガス事業のさらなる成長

- ① 地域の暮らしを支える取り組み
- ② 地域のビジネスを支える取り組み
- ③ 低廉かつ安定的な原料調達
- ④ 安定供給と保安の確保
- ⑤ 天然ガスの広域展開



①地域のくらしを支える取り組み

- 新たな生活様式に対応するため、リアル接点とデジタル接点を融合した営業コンテンツの拡充を図るとともに、豊かなくらしや安全・安心をお届けする商品・保安サービスの提供を強化し、お客さまの多様なニーズにお応えするパートナーとして、地域のくらしを支え続けます。

リアル接点とデジタル接点を融合した新たな営業コンテンツの拡充

- 2021年度中に、ECサイト※の拡充・常設化を図るとともに、コロナ禍でも、ガス機器をはじめ、くらしに関する各種ご相談に遠隔で対応する「リモート営業拠点」を開設予定
※ECサイトとは、インターネット上で商品を販売するWebサイト
- ENEDO等のエリア内約180拠点によるリアル接点に加え、デジタル接点のさらなる充実により、お客さまの多様なニーズに対応

ECサイト拡充（2021年上期予定）

- ◆ これまで、「東邦ガスのガス展」等の期間限定で開設していたECサイトを常設化
- ◆ ガス機器をはじめとし、トイレやシステムキッチンなどのリフォーム商材、エアコンなどの家電機器、宅配ボックスなど、くらしまわり商品全般をラインナップ

Club TOHOGASの会員数拡大

- ◆ 主に家庭用のお客さま向けの会員サイト「Club TOHOGAS」の会員数が、50万人に到達。今後もサービスを充実し、会員数をさらに拡大

豊かなくらしや安全・安心をお届けする商品・保安サービスの提供

- 水素エネルギーを利用する家庭用燃料電池「エネファーム」のレジリエンス機能を強化。くらしに安全・安心をお届けするとともに、ZEH(ゼロエネルギーハウス)の普及に貢献
- 「エネファーム」の累計販売台数は2.6万台を突破

新型エネファーム発売

- ◆ IoT機能を標準搭載し、スマホアプリからのON/OFF操作が可能
- ◆ 停電時も電気とお湯を利用可能（気象情報を受信し、停電リスクに自動で備える機能を追加）



※詳細は当社Webサイトをご覧ください

- 24時間365日の電話受付体制により、引越し時や突然の機器故障時などに、いつでも繋がる安心感・利便性を確保。さらに、修理が完了するまでのガス機器の一時貸し出しサービスを開始
- コロナ禍でも、手指消毒・検温等の感染症対策を徹底し、受付体制や保安体制を維持



※詳細は当社Webサイトをご覧ください

②地域のビジネスを支える取り組み

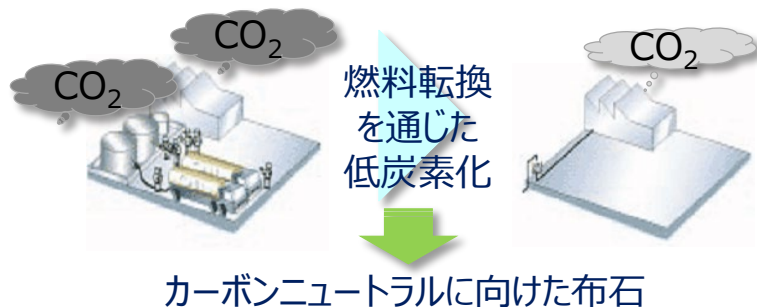
- カーボンニュートラルの実現に向けて、天然ガスへの燃料転換による低炭素化に取り組むとともに、お客さまの多様なニーズに合わせて高効率なガス空調・コージェネの導入を進めます。さらに、エネルギー関連にとどまらない高品質なサービス(トータルビジネスサポート)をWeb上でも提供します。

燃料転換と高度利用の推進

- 脱炭素への段階的な移行を進めるため、当面の取り組みとして、当社のエンジニアリング力や最新技術を活用した高効率バーナー等の導入を通じた都市ガス化による低炭素化を推進

天然ガスへの燃料転換による低炭素化の推進

- ◆ 重油、灯油等のCO₂排出量が多い燃料を使用するお客さま向けに天然ガスへの燃料転換を提案



- お客さまの多様なニーズに合わせ、レジリエンス向上にも繋がる高効率な電源自立型のガス空調・コージェネの導入を推進。エネルギーサービスや補助金等の提案により、導入をサポート

電源自立型GHPの導入によるレジリエンス向上

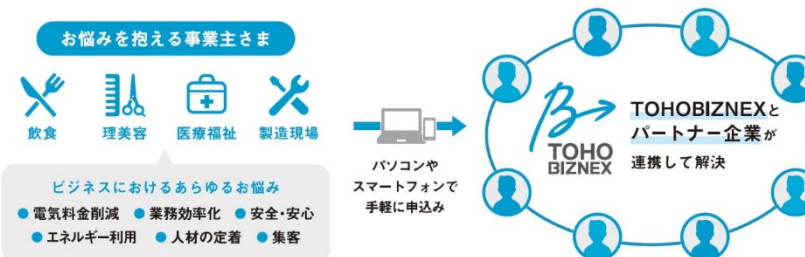
- ◆ 停電時にも照明や空調を継続可能な電源自立型GHPを避難所としても利用される小中学校の体育館等に提案

Webによるトータルビジネスサポートの提供

- 2021年4月より、業務用のお客さま向けの新しいWebサイト「TOHOBIZNEX」を開設し、お客さまのビジネスの収益・業務改善をサポートし、エネルギー関連にとどまらない付加価値を提供

トータルビジネスサポートサイト「TOHOBIZNEX」

- ◆ 当初は、蒸気・工業炉の診断等のエネルギー関連サービスのほか、他社と連携したスマートロック、クラウド勤怠管理、福利厚生などのサービスなど、14種のサービスを提供
- ◆ また、業務用向け低圧電気のWeb上での比較検討・申込が可能に
- ◆ 今後もお客さまのビジネスを支援するサービスを順次拡充予定



<https://biznex.tohogas.co.jp/> (2021年4月1日より開設予定)

③低廉かつ安定的な原料調達

- 調達地域の分散化、価格指標や契約形態の多様化により、低廉かつ安定的なLNG調達を進めます。
- 上流権益・中流事業やLNG船への出資などにより、LNGバリューチェーンへの関与を強化します。

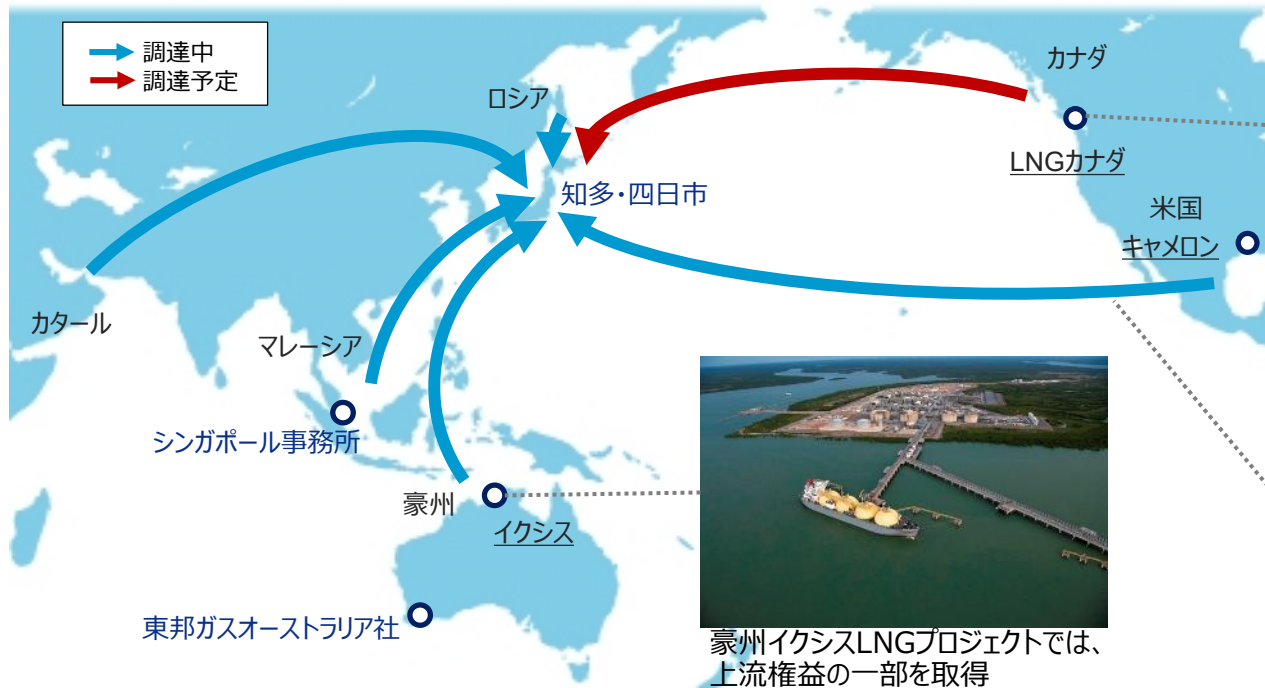
LNG調達の多様化

- LNG調達地域の分散化により、安定的な調達体制を構築
- 資源価格の急激な変動に伴うLNG調達価格の変動を抑制するため、価格指標や契約形態を多様化

バリューチェーンへの参画

- 上流権益・中流事業や、LNG船への出資などにより、調達するLNGのバリューチェーン(生産～輸送～受入・貯蔵)への関与を強化
- 今後もバリューチェーンの各プロセスへの参画を検討

当社のLNG調達先とバリューチェーンへの主な参画事例



LNGカナダプロジェクトでは、中流(液化)事業に出資参画



米国からのLNG輸送では、当社が出資するLNG船を活用

④ 安定供給と保安の確保

- 自然災害の激甚化を受け、設備対策と共にソフト対策の充実を図り、災害対応力を一層強化します。
- 安定供給と保安の確保に向け、デジタル技術を活用した、信頼性が高く効率的な手法の導入等の取り組みを進めます。

保安対策・災害対策の強化

- 国が定める2030年ガス安全高度化計画の保安目標やアクションプランも踏まえ、各種取り組みを推進
- 南海トラフ巨大地震を含めた自然災害への対応として、ハード・ソフトの両面から対策を推進
 - 供給停止ブロックの細分化および早期復旧手法の導入
 - ITを活用し、災害発生後の復旧を迅速化
 - 名古屋大学減災連携研究センターの激甚水害想定を踏まえた訓練による復旧対応力の強化
- LNG基地における大規模地震対策を2020年度に完了。高経年化対策では劣化状況に応じて適切に設備更新



ガスホルダーを点検するロボット



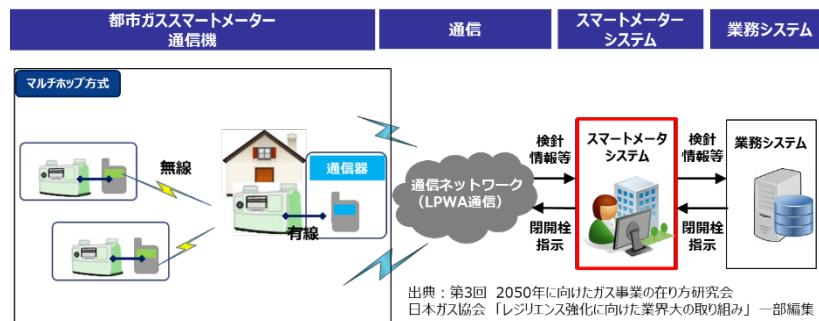
ガス製造工場の高経年化対策
(主要送ガス管のバルブ交換)

デジタル技術等の活用

- LNG基地では、ビッグデータを活用した故障予知等、設備の信頼性を向上
- 多様化するLNG調達に対し、安定的なガス製造を実現するソフト開発にも着手
- 検査精度の向上、未点検箇所の解消、および災害直後の迅速な状況把握を目的に、ドローン・ロボットの導入を検討

スマートメーターの導入

- 業務効率化や保安の強化のため、通信機能付きスマートメーターを導入。プロジェクトを設置し、2020年代前半からの本格導入に向けた準備を推進
 - センターシステムを開発（東京ガス(株)、大阪ガス(株)と共同）
 - スマートメーターのコスト低廉化
 - 保安・災害時におけるデータ活用 など



⑤天然ガスの広域展開

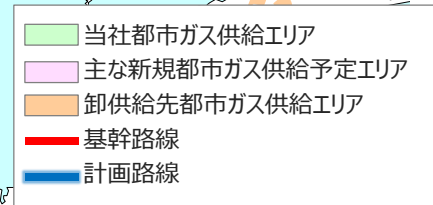
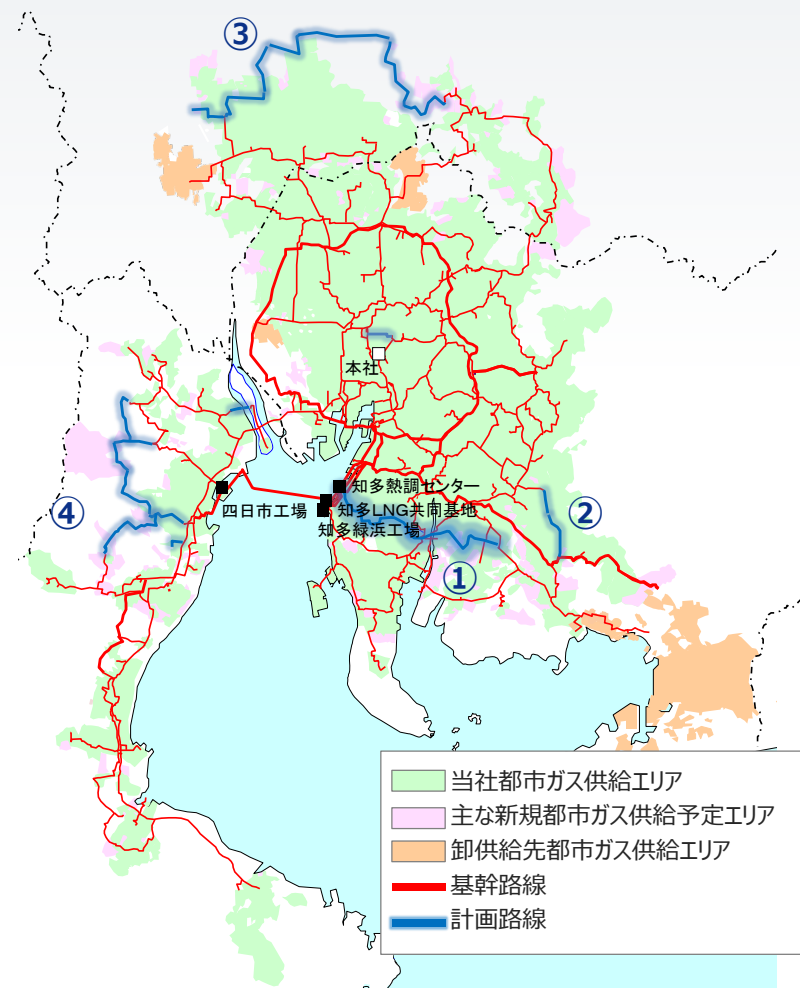
- 都市ガスの導管網拡充と供給エリアの拡大、さらにはLNGローリー供給の拡大により、天然ガスをより広域のお客さまにお届けします。

天然ガスの広域展開

- 愛知県三河方面の供給安定性向上を目的とした幹線敷設
- 岐阜・三重方面の需要開発および供給エリアの拡大、既存導管網の供給安定性向上を目的とした路線延伸とループ化

主な計画路線		延長
愛知県	①南部幹線(知多～安城)	30km
	②大門～坂崎線	10km
岐阜県	③本巣～岐阜～美濃加茂線	60km
三重県	④菰野～四日市～亀山線	40km

- LNGローリー供給により、東海三県、および、その周辺エリア、北陸方面など、広域での需要開発を推進



供給計画図

2. **戦略2** トータルエネルギープロバイダーへの発展

- ① トータルエネルギープロバイダーへの発展
- ② LPG事業の拡大
- ③ 電気事業の発展

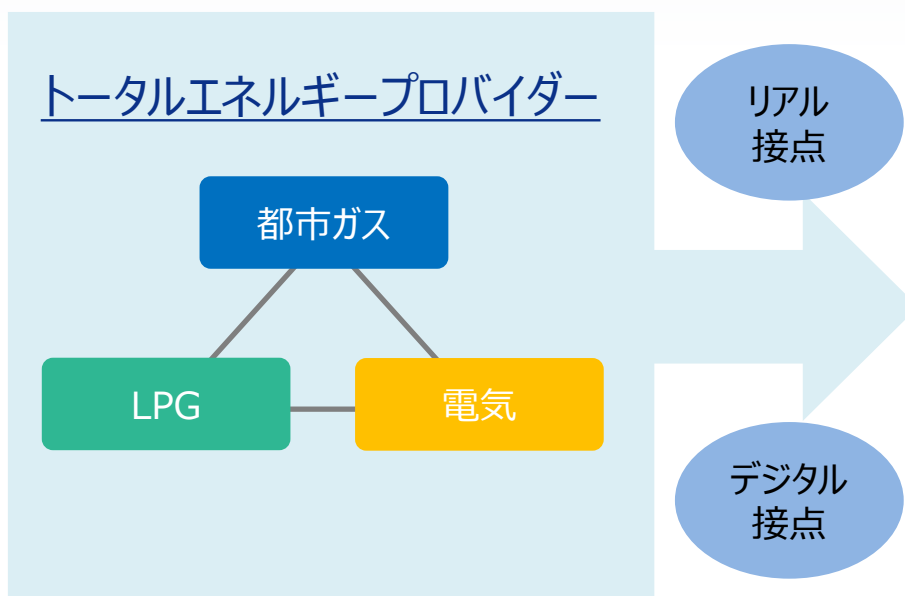


①トータルエネルギープロバイダーへの発展

- 都市ガス・LPG・電気の3つのエネルギーの特長を活かし、お客さまのニーズや利用状況に応じた最適提案を行い、トータルで約300万件のお客さまを、毎年1%程度ずつ増やします。

トータルエネルギープロバイダーへの発展に向けて

- お客さまのニーズ、立地、設備の使用状況などに合わせ、都市ガス・LPG・電気から最適なエネルギーの組み合わせを提案
- 東邦ガスグループの強みであるお客さまに直接お会いするリアル接点に加え、デジタルチャネルの一層の充実を図り、新たなサービスを提供



エネルギーの最適提案

- ◆ 家庭用のお客さま向けに、家族構成やライフステージに応じ、太陽光発電とエネファームや床暖房の組み合わせなど、省エネ性や経済性、快適性を踏まえた提案を実施
- ◆ 業務用のお客さま向けに、熱・電気の需要に合わせたエネルギーの組み合わせや、店舗毎の立地やニーズに合わせた省エネ・省コストに資する提案を、グループ一体となって実施



新たなエネルギー周辺サービスによる
付加価値の提供

②LPG事業の拡大

- 東海三県のコアエリアから北陸・滋賀・長野・静岡方面へ活動エリアを広げ、LPG事業の拡大を図るとともに、充填・配送の効率化などにより、事業基盤を強化します。

広域開発・事業連携による需要拡大

- 2020年度に設置した東邦液化ガスの浜松営業所を活用し、静岡方面での需要開発を強化するとともに、他社とも連携し、お客さま数・販売量を着実に拡大
- 東邦液化ガス、ヤマサグループの拠点を活かし、グループ一体となって広域エリアの活動を推進



充填・配送の効率化

- グループ内の配送会社(東液供給センターとリピックス)を統合し、グループ全体の充填・配送の効率化を推進
- 配送システムの再構築とともに、遠隔検針技術等を活用し、配送を最適化



グループ内の配送会社の統合



遠隔検針機器

③電気事業の発展

- サービスの充実により電力需要を着実に拡大するとともに、低廉かつ安定的な電源調達を進めます。
- 開発体制を強化し、再生可能エネルギーの導入を拡大します。

サービスの充実と低廉かつ安定的な電源調達

- 他社のサービスと連携した新たな電気料金プランを導入

ギフトでんきプランの開始 (2021年4月～)

- ◆ 毎月の電気料金※の最大8%分のAmazonギフト券を進呈

ポイントでんきプランの進呈率引き上げ(2021年4月～)

- ◆ 毎月の電気料金に応じて進呈する(株)NTTドコモのポイントサービス「dポイント」の進呈率を、最大5%から最大8%へ引き上げ

※いずれも、再生可能エネルギー発電促進賦課金は除く

- バーチャルパワープラント(VPP)や家庭用デマンドレスポンスなど、新たなサービスの開発に向けた実証試験を実施
- 調達先・スキームの多様化による低廉かつ安定的な調達を実現するとともに、再生可能エネルギー由来の電源からの調達も実施

再生可能エネルギーの導入拡大

- 太陽光発電に加え、バイオマス発電等の開発も強化し、再生可能エネルギーの導入を拡大
- 2021年度の再生可能エネルギーの取扱量は、自社電源開発や他社からの調達を含めて、約43MWの見通し

再生可能エネルギー電源の開発強化

- ◆ 再生可能エネルギーの導入拡大に向け、2021年4月に開発を担う専門組織を新設
- ◆ 2021年度は、太陽光発電所およびバイオマス発電所が稼働予定の他、風力、水力等を含めてさらなる再生可能エネルギー電源の開発を推進



稼働済の太陽光発電所



2021年度の稼働に向けて建設中のバイオマス発電所

3. **戦略3** 新たな領域への挑戦

- ① グループ事業の強化・発展
- ② 新規事業の開発



①グループ事業の強化・発展

- 「リフォーム事業」「総合ユーティリティサービス事業」「不動産事業」「ガス製造・供給技術の外販」の4つの領域を中心に、グループ事業を着実に強化・発展させます。

リフォーム事業の拡充

- リフォーム専門のブランド「わが家のマイスター」を11店舗で展開中
- 今後も店舗網と取り扱い商材を順次拡大し、地域におけるくらしまわり全般のパートナーを目指す
- 特設サイトやWeb商談等、デジタル活用を進め、お客さまの理想のくらしに関する情報発信や提案を拡充



不動産事業の拡大

- 工場跡地や旧営業所などの保有不動産を活用し、賃貸事業などを拡大

みなとアクルス開発の推進

- ◆ 三井不動産レジデンシャル(株)が、第1区画へのマンション建設(2020年9月竣工)に引き続き、2021年3月から第2区画への建設に着工
- ◆ 第Ⅱ期開発に向けて誘致候補事業者との協議を推進

総合ユーティリティサービス事業の強化

- 空調設備・電気設備・エネルギーマネジメントなど、ガス設備以外の設備工事や保守運用にも取り組み、総合ユーティリティサービス事業を強化・拡大

省CO₂と防災性向上の事例 (カラフルタウン岐阜)

- ◆ 停電対応型コージェネを中心に、潜熱蓄熱材や蓄電池等を組み合わせたエネルギーマネジメントシステムを導入し、省CO₂と防災性向上を実現 (2020年度サステナブル建築物等先導事業(省CO₂型)補助金の採択案件)



旧中村営業所の跡地利用

- ◆ 旧中村営業所に商業・住居施設を建設中(2021年6月竣工、7月より入居開始予定)
- ◆ 住居棟「ヒヴィ・カーサ名駅西」は、瑞穂に続く「ヒヴィ・カーサ」ブランド2例目の賃貸マンション



ガス製造・供給技術の外販拡大

- 独自で開発した、日本初のダクタイル鋳鉄管の非開削工法「STREAM工法」をガス工事に適用中。水道管工事への展開についても、検証を開始

②新規事業の開発－1

- これまでの事業運営で培った技術・ノウハウ・資源を活用し、国内外においてエネルギー関連事業の拡大などに積極的に取り組みます。

国内エネルギー

- これまで培ってきた都市ガス・LPG・電気の事業運営のノウハウ・資源を活用し、他社とも連携して、都市ガス、地域新電力、再生可能エネルギー発電などの事業展開を強化

金沢市ガス事業・発電事業譲渡における優先交渉権者選定

- ◆ 北陸電力(株)ほか4社※と共同で金沢市のガス事業・発電事業譲渡に応募し、優先交渉権者に決定(2021年2月)。今後金沢市の議会承認などの後、2022年4月に事業譲渡を受ける予定

※北國銀行、(株)北國新聞社、松村物産(株)、小松ガス(株)

<金沢市ガス事業・発電事業の規模>

- ガス事業： お客さま数6.5万件、販売量0.4億m³
- 発電事業： 水力発電所5箇所・3.3万kW、販売量1.5億kWh (一般家庭4万件分)

熊本県八代バイオマス発電事業への参画

- ◆ (株)エネ・ビジョン、中部電力(株)と共同で出資し、熊本県八代市に発電出力75MWの木質専焼バイオマス発電所を開発。2024年6月の運転開始予定

海外エネルギー

- 東南アジア、欧州、北米、豪州において、LNG・ガス販売、ガス導管事業、LNGタンク建設に関する技術コンサル業務など、エネルギー利用や導管、LNG基地等に関する技術・ノウハウを活用できる事業への参画を推進
- 国内に続き、海外においても再生可能エネルギーへの取り組みを強化し、カーボンニュートラルに貢献

LNGカナダ液化事業への参画

- ◆ 2021年3月、LNGカナダ液化事業への出資参画を決定

②新規事業の開発 - 2

- 当地域を中心に、ライフサービスプラットフォーム「ASMITAS(アスマタス)」でのサービス提供や、当社グループの強みや資源を活かしたエネルギー以外の領域への進出により、事業拡大を目指します。

ライフサービスプラットフォーム「ASMITAS」



- 日々の暮らしを便利に、快適に、お得にすることを目的に、様々なサービスを提供
- 食・住・安全安心・ヘルスケア・地域振興などの領域を中心に、お客さまのライフスタイル、ライフステージに応じて役立つサービスを30種類程度にまで拡充

主な提供サービス

スゴコネ



- ◆ ご家庭向け無線インターネットサービス。回線工事が不要であることに加え、初月の料金が無料で、契約期間中の解約にも違約金がかからず、気軽に申し込みできることが特徴



- ◆ 月額500円で毎日1杯のドリンクが楽しめるサービス。350以上の店舗で利用が可能



- ◆ 「賞味期限が近付いた」等の理由による商品廃棄の削減に賛同するメーカーから商品を仕入れ、お客さまにお手軽に購入いただけるサービス。なお、商品購入金額の一部を寄付

新領域への挑戦

- 社会課題の解決、サステナビリティ、地域振興をキーワードに、当社グループの技術やアセットを活かして、新たな領域での事業展開を推進
- 他企業との連携、アクセラレーションプログラムやベンチャーキャピタルファンド等への参画・出資を通じたスタートアップ企業との協業などを活用し、取り組みを加速

名古屋市が主催するアクセラレーションプログラム「NAGOYA Movement」に参画

- ◆ 社会課題の解決に繋がる技術を保有するスタートアップ企業等との連携を推進



TOHOGAS ACCELERATOR PROGRAM 2020開催

- ◆ 業務用分野（医療・介護、ものづくり）の新規サービス創出に向け、スタートアップ企業との共創プログラムを主催
- ◆ 2020年度にビジネスプランの策定、市場調査などを実施。2021年度の実証を経てサービスインを目指す



4. 持続的成長を支える取り組み

- ① カーボンニュートラルに向けた取り組み
- ② 技術開発の推進
- ③ ESG経営の深化
- ④ 人材力の強化・活用
- ⑤ 組織体制の整備・業務の効率化



4. 持続的成長を支える取り組み

①カーボンニュートラルに向けた取り組み

- 天然ガスの徹底的な活用や再生可能エネルギー電源開発等の取り組みに加え、「水素」「カーボンリサイクル」「メタネーション※1」といった重点領域における技術開発にも果敢に挑戦します。

※1 メタネーションとは、水素とCO₂から天然ガスの主成分であるメタンを合成する技術

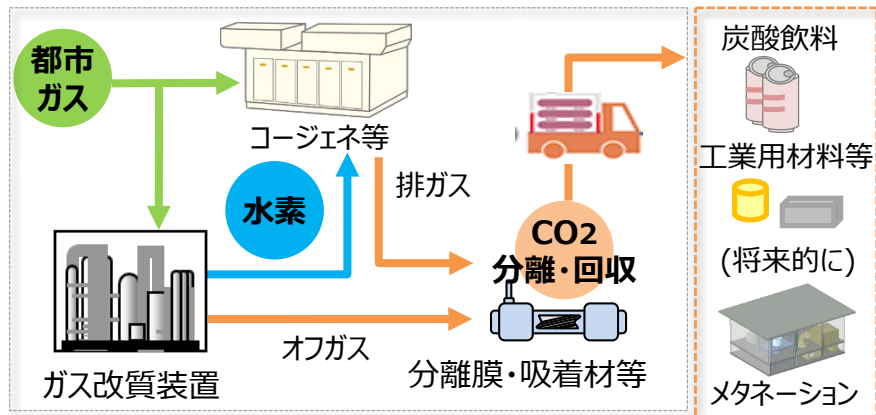
燃料転換・高度利用・再エネの導入促進

- 燃料転換やコージェネ等の導入による天然ガスの普及拡大に加え、蓄熱材を用いた省エネなど、エネルギーの高度利用を推進
- 再生可能エネルギーの開発体制を強化し、風力・水力等を含めて導入を拡大

カーボンニュートラルに資する技術開発

- 水素需要の創出に向けて、水素供給インフラの整備や、水素利用技術の開発を推進
- 排ガス等からのCO₂分離・回収については、カーボンリサイクルの入口の技術として研究開発に注力
- 回収したCO₂は、炭酸飲料・工業用材料等への活用をはじめ、将来的なメタネーションへの活用にも繋げていく

<カーボンリサイクルのイメージ>



水素利用技術の開発

- ◆ 工業炉の燃料として水素を利用する技術を開発
- ◆ コージェネ等への適用を目指し、産業総合研究所と、都市ガス・水素混焼エンジンに関する基礎研究を推進



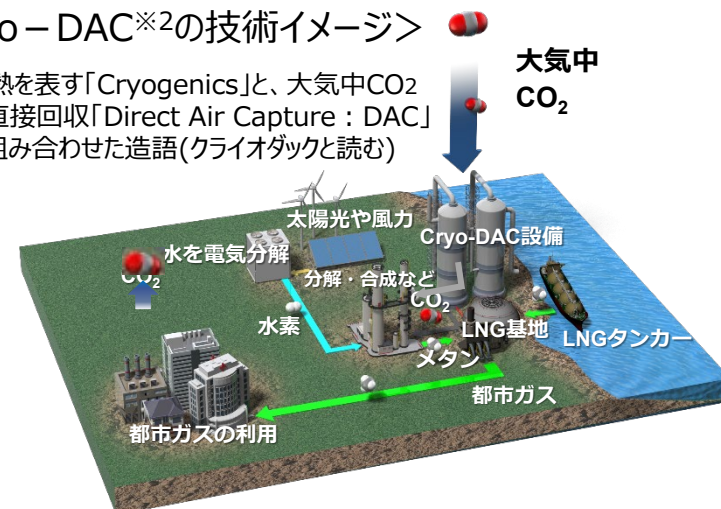
小型炉向け水素燃焼ガスバーナー

CO₂分離・回収技術の調査・研究

- ◆ 燃焼排ガスや大気中のCO₂を分離・回収する技術の確立を目指し、当社が保有する冷熱利用等の知見を活用した研究開発を大学などと連携して推進

<Cryo-DAC※2の技術イメージ>

- ※2 冷熱を表す「Cryogenics」と、大気中CO₂の直接回収「Direct Air Capture : DAC」を組み合わせた造語(クライオダックと読む)



4. 持続的成長を支える取り組み

② 技術開発の推進

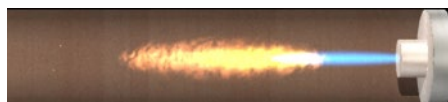
- 機器開発や熱利用技術の高度化を通じて、低炭素化・省エネに貢献します。
- 最新のデジタル技術やIoTの活用に一層注力し、新たな製品・サービスの開発を推進します。

工業用途の低炭素化・省エネ

- 工業炉の燃料転換や省スペース化など、お客さまニーズにマッチしたバーナーの改良開発を推進し、お客さま先での低炭素化・省エネに貢献
 - 大容量・高温燃焼炉向けバーナー開発
 - 間接加熱バーナーの高出力化・低コスト化開発



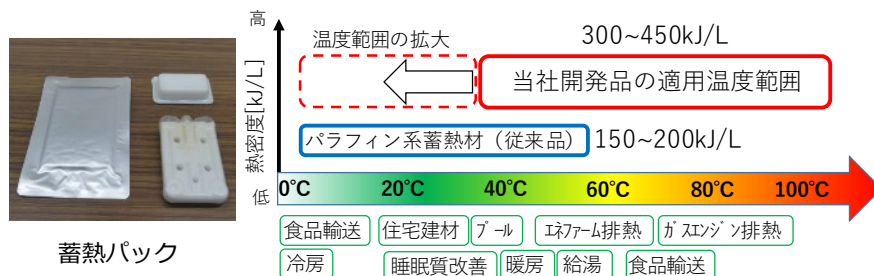
大容量・高温燃焼炉向けバーナー（5,000kW級）



火炎形状

熱利用技術の高度化

- 高密度蓄熱材（従来比2~3倍の性能）の適用温度範囲を拡大し、様々な用途・商品への展開を推進



蓄熱パック

当社蓄熱材の適用温度範囲と想定用途

最適化ソリューション技術活用

- 最先端の最適化技術である量子アニーリング技術※1 を活用し、エネファームの運転制御の最適化を検討
- お客さまのLPG残量データを基に最適化技術を用い、LPG容器の最適配送ルートを選択



LPG配送ルート最適化実用化イメージ

※1 量子力学の性質を応用することで従来のコンピュータより遥かに効率的に最適解を導く技術

VR活用によるサービス開発

- 「どこでも・楽しく・安全に」火の扱いが学べる体験型教材『火学VR』のコンテンツを拡充し利用を拡大



- ◆ 2020年11月からレンタルサービスを開始した「火学®VR」※2 を学校の家庭科授業の教材やイベントでの集客ツールとして活用



火学VR体験授業の様子

※2 「どこでも・楽しく・安全に」火を学べ、家庭での料理実践に繋げる体験型教材

③ ESG経営の深化

- 当社グループは、環境や社会に配慮した責任ある企業活動を通じてSDGsの達成に貢献するとともに、皆さまから選ばれ、地域とともに持続的な成長を実現します。
- 環境変化を的確に捉えながら、ステークホルダーの皆さまからの期待・信頼に応えられるよう、引き続き対話を通じてESG経営をより深化させます。

SDGsに貢献する環境活動

脱炭素への貢献に向けた国際的な枠組みへの参画

- ◆ 気候変動の取り組みとして2020年4月にTCFDに賛同し、戦略等の開示を推進



生物多様性保全

- ◆ 愛知・岐阜・三重に開設した「東邦ガスの森」で森林保全活動に貢献
- ◆ 2020年7月に、経団連の生物多様性宣言・行動指針に賛同

資源循環

- ◆ スマートタウン「みなとアクルス」にて、エリア内の運河水を未利用エネルギーとして有効活用、コージェネの排熱回収による熱利用など、まち全体でのエネルギー最適利用を実現

SDGsに貢献する社会活動

地域新電力の設立

- ◆ 「松阪新電力」につづき、2020年3月に「岡崎さくら電力」を岡崎市・地元企業と共同設立
- ◆ エネルギーの地産地消、地域経済の活性化に貢献



次世代層への教育や地域の防犯活動

- ◆ コロナ禍において、SDGs関連の教育用動画を制作し、次世代層への教育を推進
- ◆ 東海3県での「こどもを守る防犯活動」に加え、2020年7月には岐阜県瑞浪市と高齢者の見守り活動に関する協定を締結

コーポレート・ガバナンスの強化

- 取締役会においては、社外取締役を1/3以上とするなど、公正かつ透明性の高い経営を推進
- 災害やサイバーセキュリティ対応を含むリスク管理とコンプライアンスの徹底等による内部統制を強化
- 2020年5月に「国連グローバル・コンパクト」に参加



④ 人材力の強化・活用

- 当社グループの成長を支える人材の採用・育成と、人材を活かすための柔軟な働き方を実現します。
- 一人ひとりが生き生きと活躍できる職場づくりを推進します。

多様な人材の採用・育成

- ・ 女性やキャリア人材の採用拡大など多様な人材の確保を一層推進。また、メンター制度などによる育成支援、教育プログラムの強化、計画的なグループ内人事ローテーションなどにより、幅広く人材の早期育成と活躍を推進

デジタル人材の育成強化

- ◆ 社内のICT活用やデジタル化の推進を目的に、専門スキルの習得に向けた育成プログラムを拡充

社内公募制度の活用

- ◆ アイデアの着想から事業化までのプロセスを体系的に学ぶ場を設置。社内公募制度を活用し、事業構想人材の育成を促進

柔軟な働き方の実現

- ・ 働く場所を選ばないテレワーク（在宅勤務、サテライトオフィス勤務）やフレックスタイム制等の活用推進により、社員の新型コロナウイルス感染防止とワークライフバランスを両立
- ・ 育児・介護・治療と仕事の両立支援策を拡充するとともに、女性や高齢者の多様なキャリア形成を支援
- ・ 「働きやすさ」や「働きがい」を実感できる職場づくりを推進し、社員エンゲージメントを一層向上

障がい者の活躍

- ・ 2019年10月に東邦フラワーを設立し、法定雇用率を上回る雇用を確保するとともに、障がい者が生き生きと活躍できる職場づくりを推進
- ・ グループ全体で障がい者の自立と社会参加を支援するため、積極的な採用を実施



TOHO FLOWER

特例子会社
「東邦フラワー」

健康経営の推進

- ・ 24時間365日の安全・安心を支える、「従業員のこころからだの健康づくり対策」を実施し、健康経営優良法人2021(ホワイト500)に2年連続で認定
- ・ メンタルヘルス教育の拡充や、がん検診を含む総合健康診断等により疾病予防を推進



2021

健康経営優良法人

Health and productivity

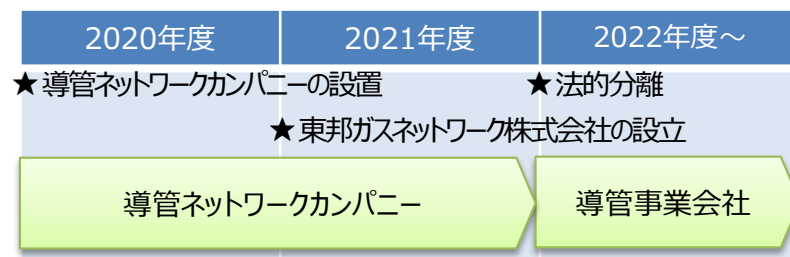
ホワイト500

⑤ 組織体制の整備・業務の効率化

- 導管部門の法的分離に向けた対応を円滑かつ確実に実施するとともに、持続的な成長に向けて、環境変化にも柔軟に対応できる組織への変革に継続的に取り組みます。
- デジタル技術を活用し、抜本的な業務の効率化を推進します。

導管部門の法的分離に向けた対応

- 2022年4月の導管部門の法的分離(分社化)に向け、2020年度から「導管ネットワークカンパニー」を設置し、業務体制を試行しながら課題を整理中
- 分社化までに許認可等の事前手続を行うために、2021年4月に分割準備会社「東邦ガスネットワーク株式会社」を設立
- 引き続き、円滑かつ確実な分社化に向け準備を推進



環境変化にも柔軟な組織への変革

- 家庭用営業本部では、施策立案から実行の迅速化や変化への柔軟な対応のため、市場・機能ごとに営業スタッフとフロント組織を統合（2021年3月）
- 行政・地元企業等との連携の促進により、地域社会の発展に貢献できるよう、三河・岐阜・三重に「地域支配人」を配置（2021年3月）

デジタル技術を活用した効率化

- コロナ対応として、社員の在宅勤務を推進するため、クラウド型グループウェアや内線モバイルを全社に導入し、テレワーク環境を整備
- ウェアラブル端末やタブレット、ドローン等を活用し、現場作業を高度化・効率化



クラウド利用

ウェアラブル端末を用いた現場との連携

- ◆ 現場の作業員が装着するウェアラブル端末を介して、現場調査や立会業務を効率化



業務プロセスの見直し

- 電子決裁、Web会議、チャットボット等を活用した業務の効率化を推進

参考資料 エネルギー販売・投資

エネルギー販売

	2019年度 (実績)	2020年度 (実見)	2021年度 (計画)	2021年度 (中計目標)
天然ガス販売量 (LNG含む)	38.8億m ³	37.0億m ³	37.4億m ³	41億m ³
LPG販売量	48.6万t	46.1万t	49.2万t	49万t
電力販売量	9.9億kWh	16.1億kWh	19.9億kWh	10億kWh

投資

	2019年度 (実績)	2020年度 (実見)	2021年度 (計画)	2019~21 年度累計	2019~21 年度累計 (中計目標)
都市ガス事業投資	277億円	270億円	350億円	900億円程度	800億円以上
成長事業投資	207億円	120億円	340億円	670億円程度	600億円以上