



平成 31 年 3 月 29 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	執行役員経営企画部長 山崎 聡志
	TEL 052(872)9313

東邦ガスグループ 2019 年度事業計画に関するお知らせ

東邦ガスグループ 2019 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 2019年度 事業計画

2019年3月29日
東邦ガス株式会社

Contents

はじめに	2
------	---

1. 主要施策	3
---------	---

戦略1 都市ガス事業のさらなる成長	3
-------------------	---

戦略2 トータルエネルギープロバイダーへの発展	8
-------------------------	---

戦略3 新たな領域への挑戦	12
---------------	----

グループ経営基盤の強化	15
-------------	----

2. 数値計画	19
---------	----

エネルギー販売	20
---------	----

投資計画	21
------	----

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

- エネルギー業界は、小売全面自由化による競争激化に加え、低炭素化の進展やデジタル技術の急速な進歩がお客さまのライフスタイルや産業構造に影響を与えるなど、大きな転換期を迎えています。
- こうした中、当社グループは2018年11月、持続的な成長への道筋を描いた新たな中期経営計画（2019～2021年度）を策定しました。
- 2019年度は、この初年度として、掲げた各戦略の具体化と着実な実行に取り組み、中期経営計画期間、そしてその先も見据えた成長への第一歩を踏み出してまいります。

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. 主要施策 | 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 天然ガスの広域展開と安定供給・保安の確保



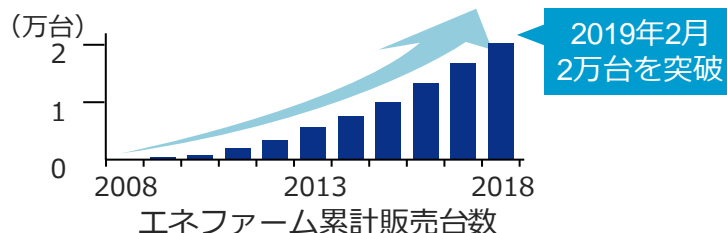
①地域のくらしを支える取り組み

- お客さまのくらしまわり全般のパートナーとして、快適でエコなくらしの提案や、お客さまのライフスタイルにあった幅広いサービスの提供に加え、当社グループの強みである「地域No.1の保安・サービス」を強化します。

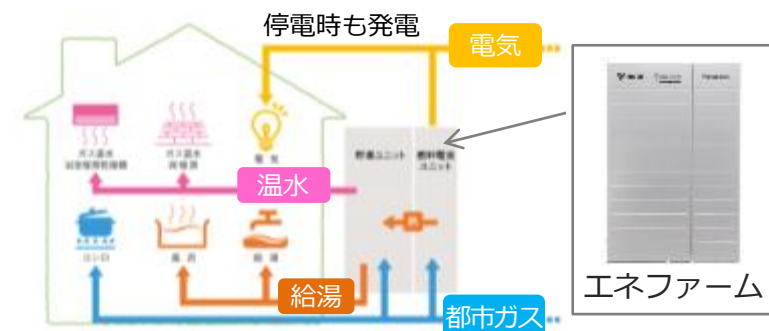
快適でエコなくらしの提案

- スマートハウスやZEH(ゼロ エネルギー ハウス)普及に向けたエネファーム拡販等の取り組みを推進
- 停電時にも発電を継続できる機能を標準搭載したエネファームを4月1日から販売開始

エネファームの普及拡大



万一の停電時にも発電



幅広いライフサポートサービスの提供

- 「らくらく暮らしサポート」「らくらくメンテ」「らくらくリース」などの暮らしまわりサービスメニューを充実
- グループ会社とENEDOが一体となった、リフォームをはじめとするくらしまわり事業の拡大

くらしまわりサービスの拡充

- ◆ 2019年3月に **らくらく暮らしサポート** 会員向けの優待サービスを拡充。今後も一層のサービス充実を推進

地域No.1の保安・サービス体制

- 21時までのガス機器訪問修理や「住まいの安心点検」など、トラブル時の安心も含めた品質の高いサービスを提供

「住まいの安心点検」の本格化

- ◆ ガス機器・水まわり設備を無償点検。安全で快適なくらしをサポート



②地域のビジネスを支える取り組み

- 都市ガスの普及拡大に向けた燃料転換やエネルギーの面的利用の推進に加え、最適なエネルギーソリューションサービスの提供など、お客さまサービスの充実に努め、引き続きものづくりをはじめとした地域のビジネスを支えます。

燃料転換の推進

- 当社の燃焼技術や熱利用ノウハウを活かし、都市ガス利用による省エネ、省CO₂、省コストを訴求

燃焼技術の開発

- ◆ 都市ガスバーナのさらなる高効率化、ラインナップ拡充などに向けた技術開発の推進

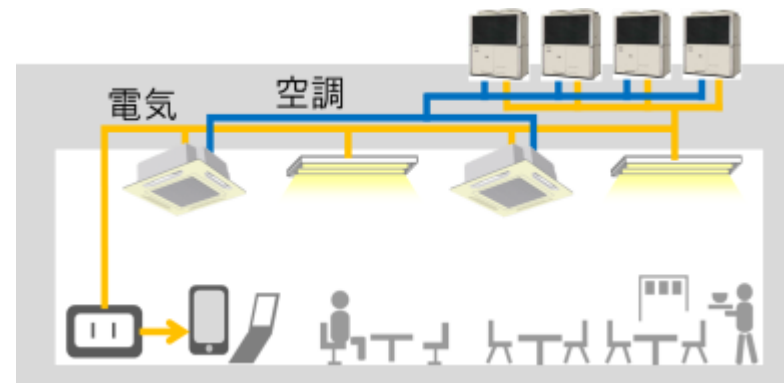


小容量ラジエントタイプバーナ

最適なエネルギーソリューションサービスなどの提供

- 遠隔監視システムによる設備の最適運転の実現やデータ解析に基づく予防保全などのソリューション提案
- 保安点検サービス、メンテ付設備リースの提供
- 電力設備や水処理等、新たなサービスを構築
- お客さまのBCPに貢献する高効率コージェネ・ガス空調設備の提案推進

停電時も照明や空調を継続可能な電源自立型GHP



エネルギー面的利用の推進

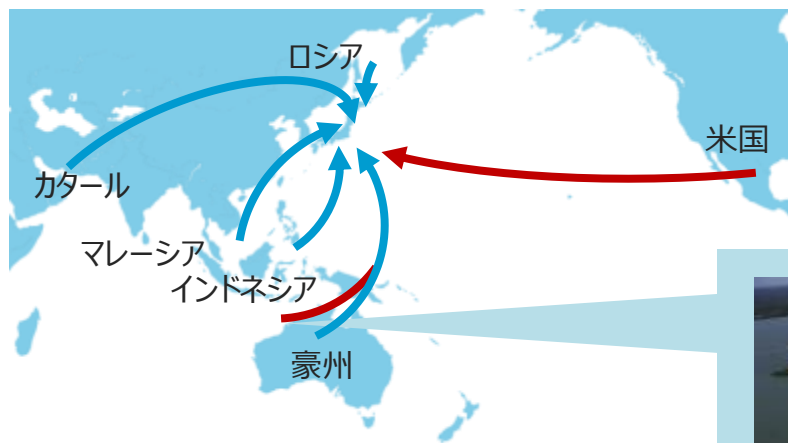
- 都市の再開発等に合わせて、コージェネを中心に電力・再生エネルギー・蓄電池等を組合わせたシステム導入など、地域全体でのエネルギーの有効利用に向けた取り組みを推進

③低廉かつ安定的な原料調達

- 低廉なLNGの安定調達に向け、新たな地域からの調達や、受入基地も含めた柔軟性の向上に取り組み、調達の多様化を推進します。

LNG調達の多様化

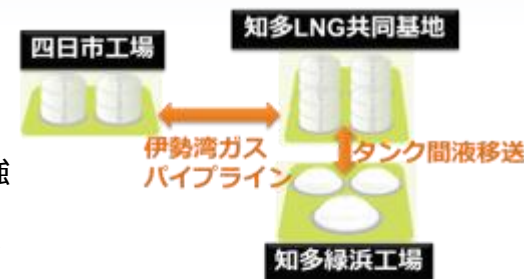
- 調達地域・価格指標・契約形態の多様化を推進
- 豪州イクシスLNGプロジェクト、米国キャメロンプロジェクトからの調達開始



〈調達国数〉 5か国 → 6か国

LNG受入基地の柔軟な運用

- 伊勢湾ガスパイプラインやタンク間液移送の活用
- 3基地合同訓練等により基地連携を強化し、柔軟かつ効率的な基地運用を定着



イクシスLNGプロジェクト（左：LNG出荷栈橋、右：基地全景）

④天然ガスの広域展開と安定供給・保安の確保

- 導管網の拡充やLNGローリー供給の拡大により、天然ガスの普及に努めるとともに、ガス事業の基本である安全・安心の確保に向けた取り組みを着実に進めます。

都市ガス供給エリアの拡大

- 都市ガスの輸送基盤の増強とさらなる導管延伸

LNGローリー供給による広域展開

- 東海三県に加え、周辺エリアでの需要開発を推進

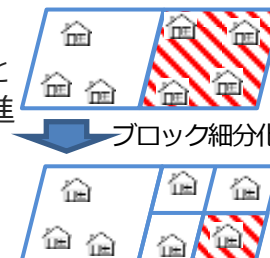


保安対策・災害対策の推進

- 高経年設備の更新、エリア拡大に合わせた緊急保安体制の拡充等、保安対策の推進
- 地震時の遮断ブロックの整備、各種防災訓練の実施等、ハード・ソフト両面からの災害対策の推進

地震時の遮断ブロックの整備

- ◆ 供給停止影響の最小化を目的とした低圧遮断ブロックの導入推進
- ◆ 津波被害に備えた遠隔遮断ブロックの確立



: 供給停止地区

自衛隊との共同訓練



ヘリコプターへの積載訓練

緊急離棧訓練



LNG船を牽引し離棧

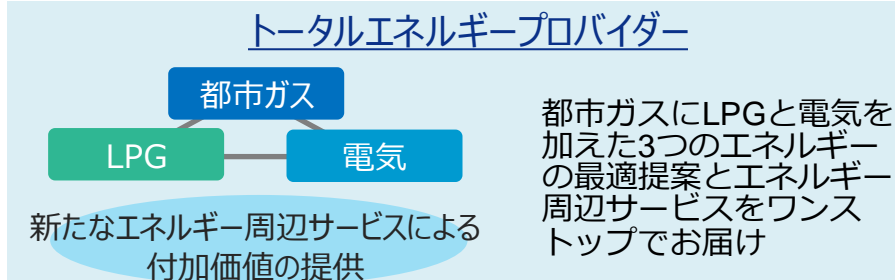
1. 主要施策 | 戦略2 | トータルエネルギープロバイダーへの発展

- ① 新たなサービスによる付加価値の提供と
お客さま接点の拡大
- ② LPG事業の強化
- ③ 電気事業の拡大



① 新たなサービスによる付加価値の提供とお客さま接点の拡大

- 「トータルエネルギープロバイダー」への発展に向け、新サービスによる付加価値の提供と、デジタルチャネルの充実に努めます。



新たなサービスによる付加価値の提供

- くらしまわりを支えるサービスプラットフォームを構築し、新たなサービスを提供

ライフサービスプラットフォームの構築

- ◆ ご家庭のホームセキュリティや子供の見守りなど、幅広いサービスを提供するプラットフォームを構築し、2019年度下期よりサービス提供開始予定



エネルギーリソースアグリゲーションに向けた取り組み

- ◆ みなとアクスのマンション全戸にエネファームを設置。2020年度からは余剰電力を買い取り、エネルギーの供給側と需要家側が連携する仕組みづくりを推進
- ◆ 仮想発電所(VPP)等を活用した、ご家庭や法人のお客さま等からのエネルギーリソース調達・販売の実現に向けた取り組みを推進

デジタルチャネルの充実

- デジタルチャネルを活用したお客さまとの接点の拡大

デジタルチャネルの活用

- ◆ 2019年4月より、LINEによる情報発信・問い合わせ対応を開始

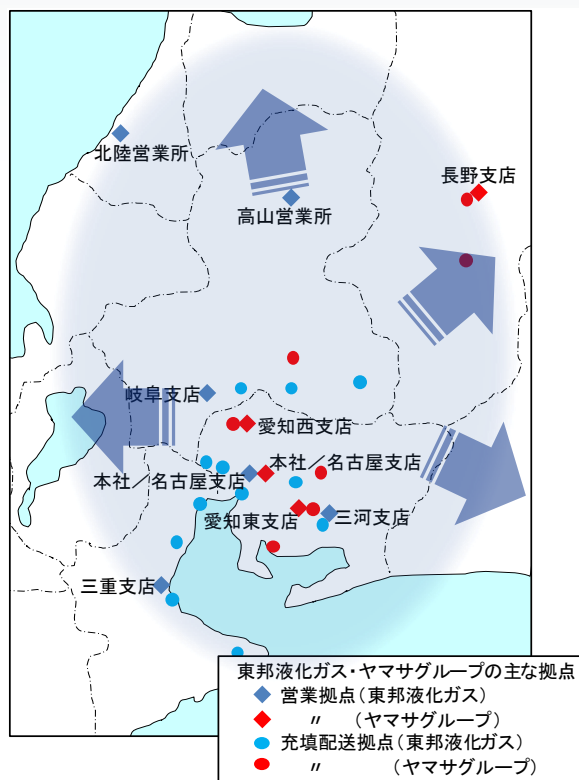


②LPG事業の強化

- 東海3県のコアエリアから活動範囲を広げ、お客さま数・販売量の拡大を図るとともに、事業基盤の強化に取り組みます。

より広域な事業展開

- 北陸・滋賀・静岡・長野方面へ活動エリアを拡大



事業基盤の強化・拡充

- LPGローリー出荷設備の増設や他社との連携も活用した、充填・配送ネットワークの強化とLPG物流への関与拡大を推進

LPG物流への関与拡大

- ◆ 物流にかかる戦力の確保と物流コストの抑制を目的に、当社専属LPGローリーを投入するなど、LPG物流への関与を拡大



ヤマサグループと一体での需要拡大

- ◆ 愛知・岐阜・長野県で、LPG事業を中心に事業展開するヤマサグループを、2019年4月東邦ガスグループに
- ◆ 東邦液化ガス・ヤマサグループ双方の拠点を活かし、さらなる需要拡大を推進

③電気事業の拡大

- 電力販売施策の強化と、低廉かつ安定的な電源調達に向けた多様化を進めます。
- 低炭素化に向けた再生可能エネルギーの導入拡大を図ります。

電力販売の拡大

- お客さま数の拡大に向けた、サービスの拡充、販売チャネルの拡大
- エネルギー事業者以外と共同での販促キャンペーン等、他社とも連携した施策を展開

低廉で安定的かつ柔軟な電源調達

- 調達の多様化を進め、複数の電源を組み合わせることで、低廉で安定的な調達を実現

需給管理システムの強化

- ◆ お客さま数の拡大や電源多様化への対応に向け、システム改修を含めた管理体制の強化



再生可能エネルギーの導入拡大

- 自社電源の設置や再エネファンドへの出資などによる拡大

再生可能エネルギー電源の確保

- ◆ 2019年4月に武豊町に太陽光発電所を運開（右図）
- ◆ 今後も、さらなるメガソーラー建設に向けた検討を推進



再生可能エネルギーファンドへの出資

- ◆ 再生可能エネルギー電源を投資対象とした複数のファンドへの出資を通じ、運用ノウハウを蓄積

卒FIT電気の買取開始

- ◆ 2019年11月からの買取開始に向けて、2月に開設したホームページを通じ、サービスメニュー等を随時発信



1. 主要施策 | 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／②新規事業の開発（1）

- 「総合ユーティリティサービス事業」「リフォーム事業」「製造・供給技術の外販」「保有不動産の活用」の4つの領域を中心に、グループ事業を着実に拡大します。
- 国内外において、エネルギー事業とシナジーを発揮できる新規事業の開発に、積極的に取り組みます。

①グループ事業の強化・発展

総合ユーティリティサービス事業の強化

- 学校空調、コージェネ、水素ステーション等のエネルギー設備の設計から建設・施工、保守管理までをワンストップで提供

学校空調導入への取り組み

- ◆ 前年の一宮市につづき、2019年度は岡崎市・豊田市・四日市市等の小中学校へガス空調を設置

製造・供給技術の外販拡大

- 当社独自の導管技術であるストリーム工法・中圧PE管防護材や、省エネ大賞を受賞したBOG再液化設備などの販売を強化



BOG再液化設備

外販機能の強化

- ◆ エンジニアリング力の向上と、それに伴う外販機会拡大に向けて、東邦ガスエンジニアリングの要員を拡充

リフォーム事業の強化

- 地域におけるくらしまわり全般のパートナーとして、お客さまニーズに幅広く対応

商品ラインナップの充実

- ◆ 料理家栗原はるみプロデュースのオリジナルキッチン「harumi's kitchen[※]」を4月22日から販売開始



harumi's kitchen

※(株)ゆとりの空間、トクラス(株)との共同開発

- ◆ キッチン・バスなど水回りに加え、増改築や外壁・屋根の改装までサービス領域を拡充

より広いお客さまへのアプローチ

- ◆ LPGのお客さまへの販売拡大
- ◆ ヤマサグループが展開するリフォーム事業との連携

①グループ事業の強化・発展／②新規事業の開発（2）

保有不動産の活用

- 当社の保有する不動産や工場跡地の活用推進

賃貸集合住宅事業の展開

- ◆ 業務用ショールーム跡地（名古屋市瑞穂区）に、賃貸集合住宅を建設
- ◆ 2019年度内に竣工予定



完成イメージ図

みなとアクルスⅡ期 着工

- ◆ 2018年9月にまちびらきを迎えたスマートタウン「みなとアクルス」において、Ⅱ期開発工事に着工
- ◆ キッズニアの誘致も含め、地域活性化につながるまちづくりを推進



Ⅱ期開発エリア

②新規事業の開発

国内・海外エネルギー

- 国内では、松阪新電力に続く地域新電力等の実現に向け、自治体や関連企業と連携した事業展開を推進
- 海外では、エネルギー利用やLNG基地、導管等に関する技術・ノウハウを活かせる事業への参入を推進

新たな事業領域

- エネルギー事業とシナジーを発揮できる新規事業の創出

スタートアップ企業との連携

- ◆ スタートアップ企業との連携プログラム「Japan Energy Challenge」への参加や、ベンチャー企業を投資対象としたファンドへの出資等を通じた、事業機会の探索

1. 主要施策 | グループ経営基盤の強化 |

- ① 人材力の強化・活用
- ② 効率化の推進
- ③ 組織体制の変革
- ④ 将来に向けた技術開発
- ⑤ ESG経営の推進



①人材力の強化・活用／②効率化の推進

- 人材力強化、抜本的な効率化の推進により、経営基盤の強化を図るとともに、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を行います。
- 将来の成長につなげるべく、新規領域での技術開発に注力するとともに、ESG経営の推進に取り組みます。

①人材力の強化・活用

人材の採用・育成

- 採用の多様化、OJT等による若手への技能伝承、グループ全体での人事ローテーション等を推進
- 新しいことに果敢にチャレンジする人材の育成

社内公募制度による人材育成

- ◆ 中堅・若手社員を対象に、新たな事業アイデアを事業化につなげる社内公募を実施

ダイバーシティの推進

- 女性、高齢者をはじめ、多様な人材の活躍推進に向けた取り組みを充実

柔軟な働き方の実現

- ワークライフバランス向上に向けた育児・介護支援に関する取り組み、在宅勤務・モバイルワークの活用等を推進

②効率化の推進

新技術・デジタル技術の活用

- 機器修理や建設工事の現場管理等において、デジタル技術などを活用した効率化を推進

営業・供給現場での技術活用

- ◆ スマートグラスやウェアラブルカメラを用い、複数の現場状況を遠隔で確認・指示する等、効率化効果を検証



スマートグラス



ウェアラブルカメラ



業務プロセスの見直し

- 業務フローの見直しや、RPAの全社展開等による、業務の抜本的な効率化

③ 組織体制の変革

競争力の強化

- 環境変化への迅速・柔軟な対応、スリムで強靱な体制の構築、収益力の強化の視点から、組織体制の見直しを実施

デジタル技術の活用

- デジタル技術の活用戦略の策定やサービス開発に向けて、技術開発本部と情報システム部を統合し、R&D・デジタル本部を創設
- 同本部内にイノベーション推進部を設置

企画・CSR関連機能の強化

- 迅速な経営戦略の策定やESG経営の推進に向けて、企画・CSR関連機能を再編

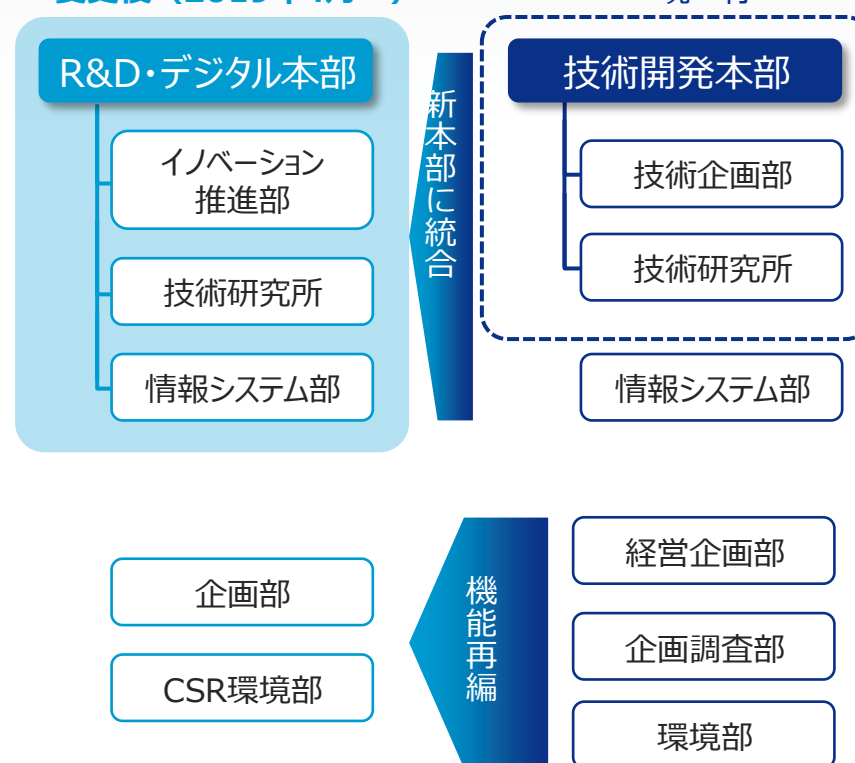
託送部門の法的分離に向けた対応

- 2022年度までに求められる法的分離に向け、2020年4月の託送部門の社内カンパニー化も視野に入れた着実な準備・検討

〈2019年4月 組織改正の概要〉

変更後（2019年4月～）

現行



④ 将来に向けた技術開発 / ⑤ ESG経営の推進

④ 将来に向けた技術開発

デジタル技術を活用した エネルギーサービス拡充

- 新たなサービス開発に向け、新設するR&D・デジタル本部を中心とした、デジタル技術活用の推進

ブロックチェーン技術を用いた取引の実証

- ◆ 2019年1月に、ブロックチェーン技術を有するデジタルグリッド社へ出資
- ◆ 同技術を活用したエネルギーサービスの実現に向けた実証試験を開始

水素社会等を見据えた 将来に向けた取り組み

- 水素供給インフラの整備や水素利用技術の開発
- 当社技術を活用した新商材の開発

水素供給インフラの整備

- ◆ セントレア水素ステーションを2019年3月に開所(当社4基目)
- ◆ 豊田自動織機高浜工場再エネ水素充填所プロジェクトへの参画

水素燃焼技術の開発

- ◆ 工場等で燃料として水素を利用する技術を開発

蓄熱材の開発

- ◆ 当社独自技術による蓄熱材を実用化・多用途展開

貯湯槽の
小型化

食品用
保温

建物の快適
温度の維持

⑤ ESG経営の推進

環境・社会活動の推進

- SDGsに貢献する事業活動を展開
- 新設するCSR環境部を中心に、環境・社会活動を推進

「東邦ガスの森」における森林保全活動

- ◆ 「東邦ガスの森」(三重・大台町、岐阜・御嵩町)において、当社グループの従業員とその家族が、地域の協力のもと植樹・間伐等を実施するなど、森林保全に貢献



「こどもを守る防犯活動」の展開

- ◆ 営業所・ENEDO等の約200拠点を「こども110番の家」としてこどもの保護に協力
- ◆ 当社グループの車両約2,200台が防災パトロール巡回を行い、地域の安全・安心に貢献



コーポレート・ガバナンスの強化

- リスク管理やコンプライアンスの徹底等による内部統制の強化

サイバーセキュリティの強化

- ◆ 全社横断のサイバーセキュリティ委員会によるリスク評価、社内訓練の実施

2. 数値計画

エネルギー販売
投資計画



		単位	2018年度 (実見)	2019年度 (計画)	対前年 増減	対前年 伸び率	2021年度 (中計目標)
天然 ガス	お客さま数 (取付メーター数)	万件	248.7	250.9	+ 2.2	+ 0.9%	255
	販売量 (LNG含む)	億m ³	39.4	40.5	+ 1.1	+ 2.7%	41
L P G	お客さま数 (受託配送含む)	万件	50.0	58.5※	+ 8.5	+ 16.9%	59※
	販売量	万 t	45.2	50.7※	+ 5.5	+ 12.2%	53.5※
※ ヤマサグループのお客さま数8万件、販売量4.5万tを含む数値							
電 気	お客さま数	万件	19.0	24.0	+ 5.0	+ 26.3%	30
	販売量	億kWh	6.0	8.0	+ 2.0	+ 33.3%	10

	2018年度 (実見)	2019年度 (計画)	2019年度の 主な内訳	2019~21年度 累計 (中計目標)
都市ガス事業投資	259億円	280億円	託送関連 230億円 その他 50億円	800億円以上
成長事業投資	117億円	240億円	LPG事業 電気事業 みなとアクルスⅡ期 新規事業 等	600億円以上