



東邦ガス株式会社

〒456-8511 名古屋市熱田区桜田町19-18

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

統合レポート

2020

Integrated Report

環境への負荷低減に配慮し以下を採用しています。



見やすいユニバーサル
デザインフォントを
採用しています。

企業理念

基本理念

東邦ガスは、グループ各社とともに、人々との信頼のきずなを大切にし、
うるおいと感動のあるくらしの創造と魅力にあふれ、いきいきとした社会の実現に寄与します。

経営方針

- ◆ 発想・行動の原点を、お客さまにおきます。
- ◆ 先見性と技術力で、自ら市場を創造します。
- ◆ 意欲と能力の発揮を重視し、ひとを育てます。
- ◆ 機動的で、活気にあふれた組織をめざします。
- ◆ 広い視野で、事業分野の拡大に努めます。

行動基準

- ◆ 変革への挑戦…………… 求め、そして創る
- ◆ 時代をよむ感性…………… 磨き、そして活かす
- ◆ 誇りうる専門性…………… 高め、そして広げる
- ◆ 意欲を生む明るさ…………… 語り、そして飲む
- ◆ 信頼を育む誠意…………… 思い、そして動く

編集方針

東邦ガスグループでは2018年度から、従来の「ANNUAL REPORT」と「環境・社会報告書」に替えて、「統合レポート」を発行しております。

「統合レポート」では、ステークホルダーの皆さまに当社グループをより深くご理解いただくため、事業戦略の全体像を「価値創造プロセス」にまとめ、それに紐づくかたちで事業活動とESG(環境、社会、ガバナンス)への取り組みを具体的に紹介しています。IR情報やESGへの取り組み等、より詳細な内容は、当社Webサイトに公開することで、さまざまなステークホルダーの方にアクセスいただけるよう配慮しております。本レポートがステークホルダーの皆さまとの有用なコミュニケーションのツールとなるよう、今後も皆さまからのご意見等を反映しながら、「統合レポート」としてのさらなる進化を目指してまいります。

報告対象期間

2019年度(2019年4月1日~2020年3月31日)
活動内容の一部は2020年度も含んでいます。

報告対象範囲

原則として、東邦ガス(株)および連結子会社・持分法適用会社(2020年3月末時点)を「東邦ガスグループ」と表記しています。グループ全体の情報を十分に把握できていない事象は、報告の都度、対象組織を明示しています。

将来の予想に関する記述について

本レポートにおける将来の予測に関する記述は、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、実際の業績は、さまざまな要因により、本レポート内の業績予想とは異なることがありますことをご承知おください。

作成部署

CSR環境部 TEL(052)872-9252
財 務 部 TEL(052)872-9341

参考にしたガイドライン

GRIサステナビリティ・レポート・スタンダード
IIRC国際統合報告フレームワーク
ISO26000
価値協創のための統合開示・対話ガイダンス
環境報告ガイドライン(2018年版)
TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言

発行年月

2020年8月(次回:2021年8月予定)

目次

価値創造ストーリー

東邦ガスグループの歩み	3
価値創造プロセス	5
トップメッセージ	7
重要課題(マテリアリティ)の特定	13

東邦ガスグループの取り組み

都市ガス事業のさらなる成長	17
トータルエネルギープロバイダーへの発展	23
新たな領域への挑戦	25
グループ経営基盤の強化	27

ESGへの取り組み

環境報告(Environment)	
環境マネジメント	37
地球温暖化対策	40
資源循環	45
生物多様性保全	46

社会報告(Social)

地域社会への貢献	47
株主・投資家とのコミュニケーション強化	49
人材マネジメント	51

経営報告(Governance)

コーポレート・ガバナンス	55
内部統制	57
コンプライアンス	58
取締役および監査役	59

外部からの意見・評価

	61
--	----

データセクション

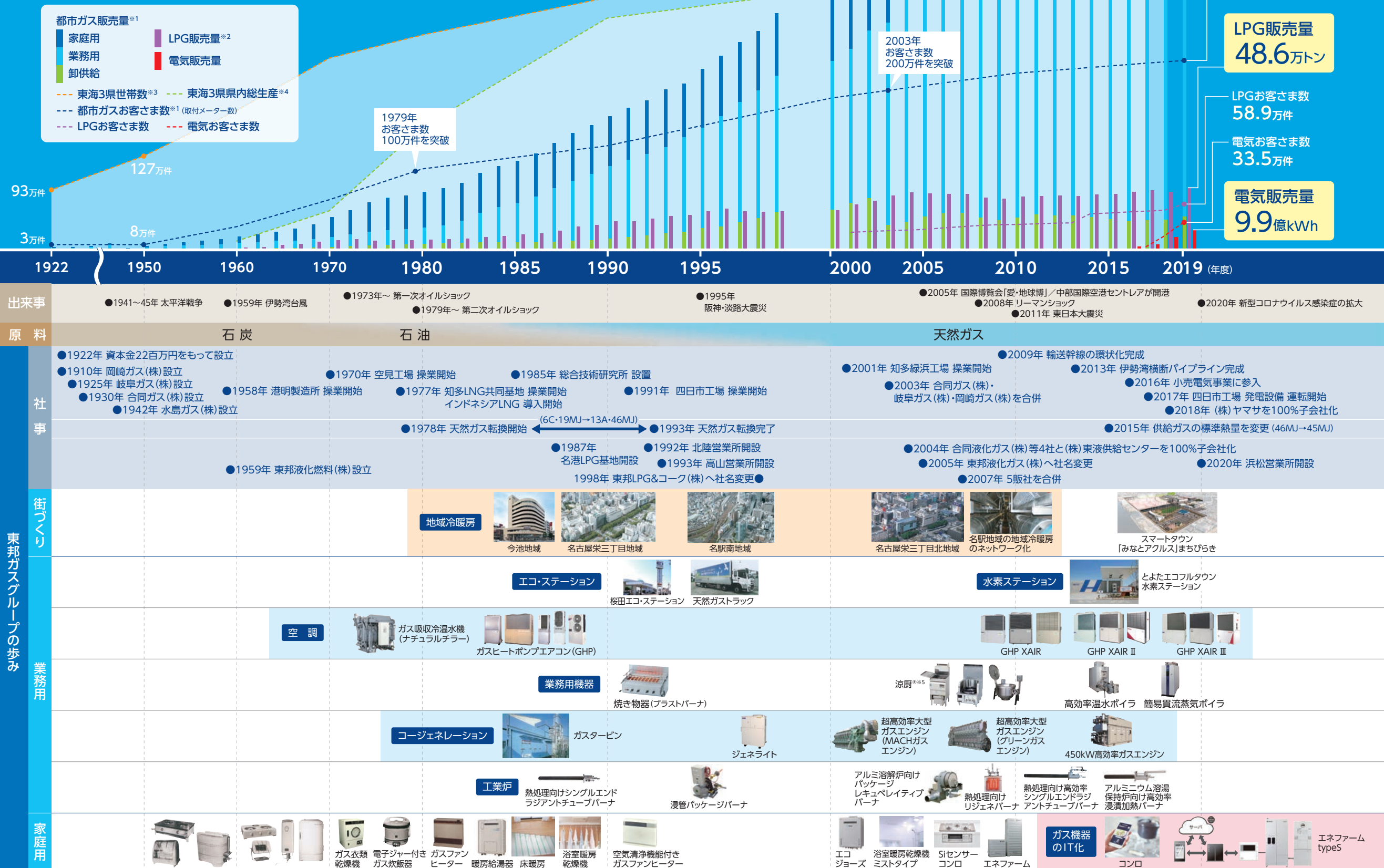
主要データ	63
主要連結財務データ	65
連結貸借対照表	67
連結損益計算書	69
連結包括利益計算書	
連結キャッシュ・フロー計算書	70

会社概要

	71
--	----

東邦ガスグループの歩み

東邦ガスグループは、1922年の設立以来約100年にわたり、地域に根差したエネルギー事業者として、経営環境の変化に合わせて都市ガスの原料を転換し、利用用途を拡大しつつ、地域とともに成長・発展を遂げてきました。こうした都市ガス事業や1959年から展開しているLPG事業での成長を実現するとともに、2016年には小売電気事業へ参入するなど、事業領域の拡大に取り組んでいます。



※1 都市ガスお客さま数・都市ガス販売量ともに1990年度までは単独、それ以降は連結の数値 ※2 LPG販売量は2000年度までは東邦液化ガス(株)単独 ※3 出典 東海3県世帯数:国勢調査(総務省) ※4 出典 東海3県県内総生産:県民経済計算(内閣府) ※5 「涼厨」は、大阪ガス(株)の登録商標です。

当社グループの強み

地域の成長力

当社が事業を営む東海3県はものづくりの集積地であり、今後も成長が見込まれる地域

ものづくりをはじめとした地域のビジネスを支える取り組み
P19

グループ事業の強化・発展
P25

優れた商品

主力商品である天然ガスの優れた環境性と、それを高度・高効率に利用する技術

環境報告
P37

将来に向けた技術開発
P29

100年のきずな

さまざまな接点機会で積み重ねてきた信頼関係にもとづく、お客さまとの距離の近さ

地域のくらしを支える取り組み
P17

地域社会への貢献
P47

盤石な保安体制

長年にわたり確保してきた安全・安心というガス事業の基本

地域に密着した保安・サービス体制
P18

安定供給と保安の確保
P21

価値創造プロセス

2019年度～2021年度 東邦ガスグループ 中期経営計画 P15 - 16

エネルギーとともに。エネルギーの先へ

当社グループは、創業以来培ってきた「お客さま第一主義」の精神のもと、エネルギー供給を通じてお客さまの「暮らし」と「ものづくり」を支え、地域の発展と社会の低炭素化に貢献することを目指しています。

戦略1 都市ガス事業のさらなる成長

戦略2 トータルエネルギープロバイダーへの発展

戦略3 新たな領域への挑戦

グループ経営基盤の強化

INPUT

(2020年3月末時点)

原料調達
LNG調達: 6か国、約300万トン

安定供給基盤
都市ガス工場: 3工場・熱調センター

本支管延長: 約3万km

LPG供給ネットワーク: 名港LPG基地(二次基地)、充填・配送拠点25か所

発電設備: 四日市発電所 太陽光発電所5か所

都市ガス供給エリア
東海3県で 54市21町1村

人材力・現場力
従業員数: 6,198人



都市ガス事業



原料調達

製造

供給

販売



LPG事業



電気事業

グループ事業、新規事業

コーポレート・ガバナンス P55 - 56

OUTPUT

(2019年度実績)

都市ガス 販売量 37.9億m³ お客さま数(取付メーター数) 251万件

LPG 販売量 48.6万トン お客さま数※配送受託件数含む 58.9万件

電気 販売量 9.9億kWh お客さま数 33.5万件

営業キャッシュ・フロー 683億円 ROA 2.9%

安全 Safety P18、P21 - 22

地域社会 Community P47 - 48

環境 Environment P37 - 46

OUTCOME

ステークホルダーへの提供価値

お客さま P17 - 26

安全・安心

「暮らし」と「ものづくり」を支える



地域社会 P37 - 48

社会の低炭素化に貢献

社会貢献活動



株主・投資家 P49 - 50

企業価値向上

安定的な株主還元

取引先 P45

公平・公正な取引

協力会社との協働



従業員 P51 - 54

人権尊重

働きやすい環境



SDGs(持続可能な開発目標)

持続可能な開発目標(SDGs)とは持続可能な世界を実現するために掲げられた17のゴールと169のターゲット。

P36

想定される外部環境変化

エネルギー自由化に伴うチャンスとリスク

低炭素化の進展

デジタル技術の急速な進歩と社会への浸透

人口減少、高齢化、価値観の多様化

トップメッセージ

お客さまの「暮らし」と「ものづくり」を支え、
地域の発展と社会の低炭素化に貢献します。

中期経営計画の進捗と評価

■中期経営計画の位置づけ

当社は、2022年に創立100周年を迎えます。100周年までの3年間(2019年度～2021年度)を計画期間とする現行の中期経営計画(以下「中計」)は、全面自由化時代に当社がとるべき戦略の方向性を示すと同時に、将来にわたる持続的な成長に向けた足掛かりを築くための基本的な方策を示したものと位置づけです。

この3年間は、自由化をはじめとする大きな時代の流れに加え、新型コロナウイルスの流行による経済や社会生活への影響などの事業環境の変化にスピード感を持って対応するとともに、2022年の法的分離に向けて事業構造を大きく見直すなど、極めて重要な変化の局面に立っていると認識しています。

■2019年度の振り返り

その中計初年度にあたる2019年度は、まずまずのスタートを切ることができたと評価しています。記録的な暖冬やお客さま先設備の稼働減、自由化の影響など、当社グループにとって大変厳しい状況ではありましたが、新規需要の獲得やスライドタイムラグ損益の改善などにより期初の利益計画を達成することができ、「3年間で1,600億円以上を創出する」との営業キャッシュフロー目標は、初年度で40%超の進捗率となりました。

個別の取り組みについても、当社の強みである「エネルギー」と「地域」を中心に、新たな試みを含めて着実に進展しました。まず「エネルギー」の面では、経済の減速や自由化の影響はあったものの、都市ガス・LPGの新規開発や電気の契約獲得、

ヤマサグループの子会社化により、地域におけるトータルでのエネルギーシェアが拡大しました。また、油から都市ガスへの燃料転換やガスコージェネレーションの導入などを通じて、お客さま先におけるCO₂削減に貢献できたほか、電源構成に占める比率は未だ数%ではありますが、太陽光発電設備の保有や再エネファンドへの投資など、再生可能エネルギーの導入にも注力しました。

次に「地域」の面では、エネルギーの地産地消に向けて、三重県松阪市に続き愛知県岡崎市でも地域新電力を立ち上げました。公立小中学校へのガス空調導入を進め、将来を担う子供達の学びの環境整備に貢献したほか、みなとアクルスの開発など、地域の発展・活性化に資する取り組みも推進しました。食品ロスなどの低減を目指すショッピングサービス「[Junijuni](#)」[※]や、障がい者雇用のさらなる創出と就労の定着を図る目的で設立した「東邦フラワー」など、社会貢献に資する事業も開始しました。

当社グループの強みを活かしながら地域の発展に如何に貢献していけるかが、ますます重要な課題になってきていると感じています。

※社会貢献型ショッピングサービス「Junijuni sponsored by TOHO GAS」
「JUNIJUNI」および「Junijuni」は東京ガス(株)の出願商標です。

■中期経営計画目標の進捗

		2019年度	中計目標 2021年度
天然ガス	お客さま数 ^{※1}	251 万件	255 万件
	販売量 ^{※2}	38.8 億m ³	41 億m ³
LPG	お客さま数 ^{※3}	58.9 万件	51 万件
	販売量	48.6 万トン	49 万トン
電気	お客さま数	33.5 万件	30 万件
	販売量	9.9 億kWh	10 億kWh
お客さま先でのCO ₂ 排出の抑制量		14.1 万トン	60 万トン

※1 取付メーター数 ※2 LNG販売分を含む ※3 配送受託件数を含む

	2019年度	中計目標 2019年度～2021年度
営業キャッシュフロー	683 億円	累計 1,600 億円以上
都市ガス事業投資	277 億円	累計 800 億円以上
成長事業投資	207 億円	累計 600 億円以上
ROA	2.9 %	3 %以上

代表取締役社長

富成 義郎



計画の達成に向けて



■事業環境認識

2017年から始まった都市ガス小売り全面自由化は4年目に突入しましたが、お客さまの流出は依然として続いており、新規参入事業者も増加するなど、競争は一層激しさを増しています。加えて、近年見られるデジタル技術の急速な進歩と浸透、低炭素化・脱炭素への社会的要請の高まり、世帯数・人口の減少など、今後の我々の事業活動に大きな影響を与える外的要因は多数存在しています。

足もとでは、これらに「コロナショック」が追加されました。国際関係から社会やお客さまの価値観・行動様式に至るまでさまざまな変化が起こるとともに、現下の課題の進行や将来課題の顕在化が加速する可能性が高いと見ています。「何が変わり、何が変わらないのか」、「変化によるリスクとチャンスはどこにあるのか」を見極めながら、組織体制と仕事の進め方、効率性と働きがいを両立させた働き方、お客さま対応のあり方など、あらゆる面で将来のニーズやチャンスを先取りした変革を進めていきます。

■取り組みの方向性

中計2年目となる2020年度は、第1四半期決算のタイミングで、今後の経済動向などに一定の前提を置いた上で、通期の計画値を公表しました。状況は刻々と変化していくと思われますが、早めの手当てによる手堅い舵取りを基本に、柔軟に軌道修正を行い、厳しい事業環境を乗り切っていきます。同時に、当社グループの次なる成長に向け、中計達成に向けた施策展開のスピードアップを図りながら、事業基盤の強化・拡大を進めます。

「変わるもの」の一例として、社会的距離の確保への要請や働き方・価値観の変化により、デジタルシフトの加速が確実視されていますが、「非接触」のサービス領域が拡大する一方で、人と人とのコミュニケーションや直接接点を通じた個別サービスの価値は一層高まっていくのではないのでしょうか。ま

た、コミュニティの最小単位である「家族・くらし」から、より大きな単位である「会社」や「エリア」まで、コミュニティ内部における連携の強化がより重視されるものと思われます。

中計に掲げた3つの重点戦略との関係で言えば、エネルギー供給を核としつつ、こうした変化を捉えて「お客さまの心に響くサービス」を素早く組成する。これを、既存のお客さまのみならず、周辺地域を含めたより多くのお客さまにお届けし喜んでいただくために、我々の強みであるリアル接点を磨き上げるとともに、デジタル接点を拡充する。こうした取り組みが地域活性化の基盤となり、結果として「トータルエネルギーシェアの向上」や「事業領域の拡大」につながってくると考えます。

また「変わらないもの」という意味では、今回のコロナにより、我々が「安定供給、安全安心の確保」という重要な使命を負っていることを改めて強く感じました。これまでは「地震・気候変動×防災・減災」の観点に立って、設備対策・緊急時対策や分散型エネルギーシステムの普及拡大に取り組んできましたが、今後は「感染症対策」の観点も加えて、使命を遂行する社員の健康管理や働く環境の整備に努め、引き続き地域全体のレジリエンス強化に貢献していきます。

併せて、今後の事業環境の変動に対する耐性を高めるべく、抜本的なコスト構造改革を行い、よりスリムで強靱な経営基盤を構築すべきとの思いも強くしました。具体的には、現行1,100億円程度の固定費を、中計期間中には1,000億円台の半ばに、将来的には1,000億円程度で運営できる実力をつけていく所存です。

当社グループを取り巻く環境変化が一段と加速する中であっても、中計に掲げた方向性自体が変わるものではなく、その重点戦略をやりきることが、100周年のその先に必ずつながってくると確信しています。

持続的な成長に向けて

■今日に受け継がれる創業精神

東邦ガスグループが長期持続的に成長していくためには、中計の完遂による事業基盤の強化・拡大に加え、これまで以上に「社会的な責任」を果たしていくこと、即ち、社会や環境に配慮した責任ある企業活動を通じて社会の持続性向上に貢献すること、が重要になると考えています。これはまさにESGの考え方であり、目指すところはSDGsと同じであるとの認識です。

今からおよそ100年前、東邦ガスの初代社長である岡本桜は、「お客さま、株主、従業員は三位一体であり、これら企業をめぐる利害者の共存共栄が必要不可欠である」との経営理念を掲げ、この考え方を社会公共面における奉仕（サービス）論にまで拡大し、地域社会の福祉の増進、地域社会との一体化を主張しました。この考え方は脈々と今に受け継がれ、現行中計の核を成しています。それは、「エネルギー供給を通じてお客さまのくらしとものづくりを支え、

地域の発展と社会の低炭素化に貢献する」という中計の冒頭文に表れており、ESGに通じる考え方です。

■ESGへの取り組み

“E（環境）”に関する新たな取り組みの一例として、2020年4月には「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」に賛同しました。長期的な低炭素化・脱炭素の流れの中で、天然ガスと再生可能エネルギーとの調和を図り、気候変動が及ぼす影響を見据えながら、エネルギー事業者として持続的な成長を図っていきます。また、2020年6月に開始された経団連の新たなプロジェクト「チャレンジ・ゼロ」への参加を通じ、水素利用技術の開発など、ネット・ゼロカーボンに向けたイノベーションにも挑戦していきます。

“S（社会）”については、この地域におけるお客さまのお困りごとや、地域が抱える社会的課題を解決するために、当社グループとしてどんなサポートができるのかという考え方が基本になります。地域の

お客さまを通じて世界中の国々・人々とつながっているとの認識のもと、グローバルに通用する考えを持って地域に向き合い、エネルギー供給を核に、地域のニーズに応えられる貢献をしていきたいとの想いです。こうした考えに共感し、取り組みを支えてくれる同志、即ち、変化への高い感度や豊かな感性を持ち、地域のために考え抜いて行動に移すことのできる人材の採用・育成も重要です。彼ら彼女らがいきいきと活躍できる環境の整備にも注力していきます。

そして、今回特定したマテリアリティのパート（P14参照）でも記載しているように、あらゆる事業活動のベースとなるのがG（コンプライアンス、ガバナンス）の部分です。お客さまや地域社会との間で築いてきた信頼の絆を次につないでいけるよう、また、投資家の皆さまに安心して投資いただけるよう不断の努力を重ねます。こうした取り組みが、直接・間接に、SDGsの達成につながっていくものと考え

ています。

■長期ビジョンの検討

これらを実現化するものとして、2020年度の後半から、100周年以降を見据えた将来ビジョンについての議論を開始する予定です。創立90周年を機に策定したグループビジョンの精神を活かしつつ、以降のさまざまな環境変化を踏まえ、時代の流れと当社としての拘りを融合させる中で、目指すべき将来像を明確にしていきます。言い換えれば、100年の節目に、我々の存在意義を改めて問い直す作業です。

目まぐるしく変化する経営環境ではありますが、短期・中長期両方の視点で、お客さまや地域社会、株主・投資家、従業員など、ステークホルダーの皆さまからの信頼にお応えべく、全力で経営にあたっていきます。引き続きのご支援をよろしくお願い申し上げます。

資本政策について

■基本方針

資本政策のポイントは、グループの持続的な成長、資本効率の向上、財務健全性の維持といった課題をバランスよく達成していくことです。

中計では「3年間で1,600億円以上のキャッシュフロー創出」を目標としておりますが、一定の財務健全性を維持しながら、これをガス事業や成長事業への投資、株主還元バランスをとって配分していきます。

■投資

本業である都市ガス事業の基盤整備とさらなる成長に向けた投資に加え、事業領域の拡大に向けた「成長事業投資」を実施していきます。

成長事業投資は、投資額自体が目的化しないよう、身の丈に合った良い案件を厳選して取り組みま

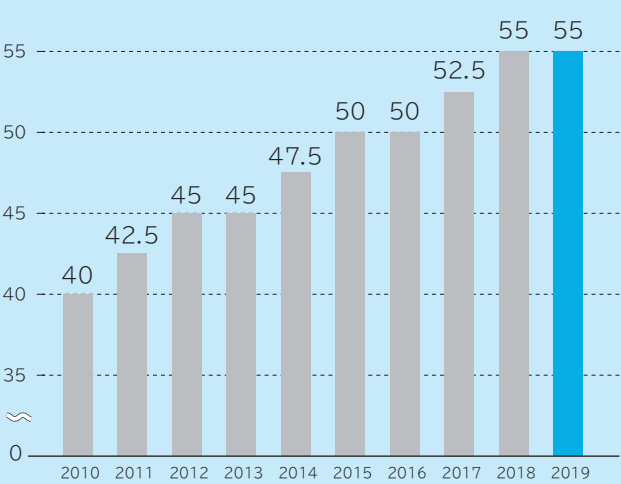
す。とくに、コロナ影響などにより経営環境が大きく変わっている状況を踏まえ、候補案件の事業性を慎重に吟味し、「エネルギー」、「地域」を中心に、投下資源を集中していきます。良い案件があれば一定の借入れも行っていますが、今回のコロナのような状況や地震リスクにも備えていく中で、自己資本の厚みも相応に必要と考えています。

■株主還元

安定配当をベースに自己株式の取得・消却を機動的に実施するとの方針のもと、これまで中長期的にみて当期純利益の4～5割の還元を実施してきました。

経営環境の見通しが不透明になる中であっても、基本的な考え方は変えず、安定的な株主還元を継続していきたいと考えます。

■1株当たり年間配当金※（円）



※2017年10月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行ったため、年間配当金は、当該株式併合の影響を考慮した数字としています。

■自己株式の取得（百万円）

期 間	買付総額
2001年 2月 ～ 5月	2,499
2001年 11月 ～ 02年3月	2,999
2002年 11月 ～ 03年6月	5,581
2003年 8月	344
2003年 11月 ～ 04年6月	4,150
2004年 12月 ～ 05年3月	2,507
2006年 2月 ～ 6月	1,746
2007年 2月	2,668
2008年 2月 ～ 3月	2,784
2009年 12月 ～ 10年3月	2,996
2011年 3月 ～ 6月	2,751
2015年 5月 ～ 6月	2,999
2016年 5月 ～ 6月	2,381
2017年 3月	2,199
2017年 5月 ～ 7月	2,994
2019年 8月 ～ 10月	2,999
合 計	44,606

重要課題(マテリアリティ)の特定

東邦ガスグループは、中期経営計画(2019年度～2021年度)で掲げた「ESG経営の推進」に向けて、社会(ステークホルダー)および当社グループにとって重要性の高い社会課題をマテリアリティとして特定しました。マテリアリティに沿って社会課題の解決に向けて取り組み、地域社会の発展に引き続き貢献してまいります。

マテリアリティの特定プロセス

サステナビリティ(持続可能性)情報開示の国際基準であるGRIスタンダード[※]を参考に、以下のステップで特定しました。
[※] 国際的NGO「グローバル・レポーティング・イニシアティブ(GRI)」によるサステナビリティ報告書のスタンダード。

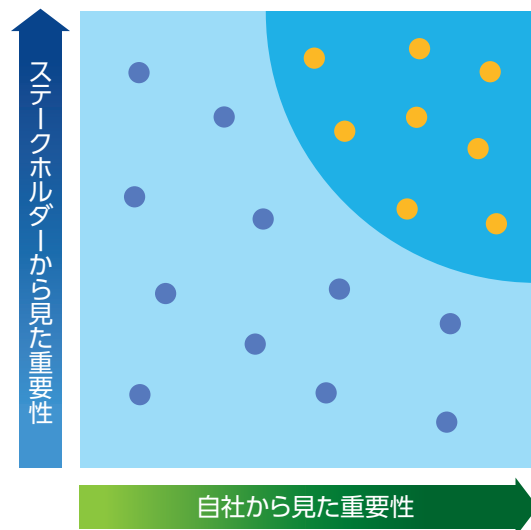
STEP 1 現状分析

各種の国際基準やステークホルダーの期待・要請などの調査による社会課題の現状分析、および企業理念や企業倫理行動指針などによる自社の現状分析を行い、GRIスタンダードが示す項目をベースに、マテリアリティ要素を整理しました。

※1 ISO26000：社会的責任に関する国際規格
 ※2 SASB：米国サステナビリティ会計基準審議会
 ※3 FTSE：ロンドン証券取引所グループのFTSE Russell社
 ※4 MSCI：モルガン・スタンレー・キャピタル・インターナショナル社

国際基準 (GRIスタンダード、 ISO26000 ^{※1} 、SASB ^{※2})	ステークホルダーの 期待・要請 (お客さまの声、 投資家との対話等)
SDGsの目標	企業理念、 企業倫理行動指針、 環境行動指針、 中期経営計画
ESG格付機関の 評価項目 (FTSE ^{※3} 、MSCI ^{※4})	

STEP 2 優先順位付け



- 優先すべき課題(GRIスタンダードの項目)
- 経済的パフォーマンス
 - 間接的な経済的インパクト
 - エネルギー
 - 水と排水
 - 生物多様性
 - 大気への排出
 - 排水と廃棄物
 - 労働安全衛生
 - 研修と教育
 - ダイバーシティと機会均等
 - 地域コミュニティ
 - 顧客の安全衛生
 - 顧客プライバシー

現状分析の結果に業種の特性を考慮して重みづけを行い、ステークホルダーから見た重要性、自社から見た重要性の2軸により、GRIスタンダードが示す項目の中から優先すべき課題を抽出しました。

STEP 3 マテリアリティの特定

このようにして抽出した項目を、中期経営計画等を踏まえて整理・統合し、経営層での議論を経て、マテリアリティとして特定しました。また、マテリアリティに沿って、取り組み課題を設定しました。
 なお、昨年度の取り組み状況は、Webサイトをご参照ください。



<https://www.tohogas.co.jp/approach/eco/>

STEP 4 開示・振り返り

活動実績の評価、事業環境の変化、ステークホルダーからのご意見等を踏まえて振り返りを行い、適切に見直していきます。

特定したマテリアリティ

マテリアリティは、東邦ガスグループ中期経営計画をもとに、コンプライアンス・ガバナンスをベースとし、戦略的に取り組む課題(マテリアリティ1～4)と、それを支える経営基盤としての取り組み課題(マテリアリティ5)に整理しました。
 また、そのマテリアリティと関連する主なSDGs(持続可能な開発目標)は以下のとおりです。当社グループは、これまでも事業活動を通じて社会課題への取り組みを進めており、引き続きマテリアリティに沿ってSDGsの達成に貢献していきます。

中期経営計画の目指すところ

創業以来培ってきた「お客さま第一主義」の精神のもと、**エネルギー供給を通じてお客さまの「暮らし」と「ものづくり」を支え、地域の発展と社会の低炭素化に貢献することを目指す。**

SDGs	マテリアリティ	GRIスタンダードの項目	取り組み課題
4 質の高い教育をみんなに 7 持続可能なエネルギー 9 産業と雇用創出の促進 11 住み続けられるまちづくりを 12 持続可能な消費と生産 13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさを保ち増進 17 パートナリシップで目標を達成しよう	マテリアリティ 1 エネルギーと 周辺サービスの提供	● 経済的パフォーマンス ● 間接的な経済的インパクト	都市ガス、LPG、電気の最適提案 P23-24 地域密着サポートの提供 P18 新たなエネルギー周辺サービスによる付加価値の提供 P19-23-24 新たな領域への挑戦 P25-26
9 産業と雇用創出の促進 11 住み続けられるまちづくりを 12 持続可能な消費と生産 13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさを保ち増進 17 パートナリシップで目標を達成しよう	マテリアリティ 2 安定供給と 安全・安心の確保	● 顧客の安全衛生 ● 顧客プライバシー	低廉かつ安定的な原料調達 P21 保安対策・災害対策の推進(製造・供給) P21 情報セキュリティの強化 P57-58
11 住み続けられるまちづくりを 13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさを保ち増進 17 パートナリシップで目標を達成しよう	マテリアリティ 3 地域社会への 貢献	● 地域コミュニティ ● 生物多様性 ● 水と排水	まちづくりへの貢献(みなとアクルス、地域新電力等) P26-47 環境教育・社会貢献の推進 P48
13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさを保ち増進 17 パートナリシップで目標を達成しよう	マテリアリティ 4 環境調和型社会 の実現	● エネルギー ● 大気への排出 ● 排水と廃棄物 ● 生物多様性	地球温暖化対策の推進 P40 資源循環の推進 P45 低炭素化・高効率化に向けた技術開発 P29
5 ジェンダー平等を達成しよう 8 働きがいも経済成長も	マテリアリティ 5 人財力の強化	● 研修と教育 ● ダイバーシティと機会均等 ● 労働安全衛生	人材の採用・育成 P51 ダイバーシティの推進 P52 柔軟な働き方の実現 P53-54



コンプライアンス・ガバナンス

東邦ガスグループの取り組み

エネルギーとともに。エネルギーの先へ

2019年度～2021年度

東邦ガスグループ中期経営計画

～エネルギーとともに。エネルギーの先へ～

2018年11月、当社グループは新たな中期経営計画（2019年度～2021年度）を策定しました。
「経営基盤の強化」を図りつつ、「3つの重点戦略」を実行することで、お客さまに信頼され、
地域に根差したエネルギー事業者としてのポジションをさらに強固にするとともに、
事業領域を一層拡大し、持続的な成長を実現します。

戦略1

都市ガス事業の さらなる成長

安全・安心、安定供給の確保、
コスト競争力の一層の強化、
お客さまとの関係深化

戦略2

トータルエネルギー プロバイダーへの発展

3つのエネルギーの最適提案と
新たなサービスによる
付加価値の提供

戦略3

新たな領域への挑戦

国内外の
エネルギー関連事業の強化と
シナジーを発揮できる
新規事業領域への進出

グループ経営基盤の強化

エネルギー事業の盤石な運営に加え、環境変化にも柔軟に対応できるよう経営基盤を強化し、持続的な成長を実現
人材力の強化・活用／効率化の推進／組織体制の変革／将来に向けた技術開発／ESG経営の推進



戦略1

都市ガス事業のさらなる成長

地域の暮らしを支える取り組み	P17
ものづくりをはじめとした 地域のビジネスを支える取り組み	P19
天然ガスの広域展開	P20
低廉かつ安定的な原料調達	P21
安定供給と保安の確保	P21

戦略2

トータルエネルギー プロバイダーへの発展

新たなサービスによる付加価値の提供	P23
LPG事業の拡大	P24
電気事業の発展	P24

戦略3

新たな領域への挑戦

グループ事業の強化・発展	P25
新規事業の開発	P25

グループ経営基盤の強化

人材力の強化・活用	P27
効率化の推進	P28
組織体制の変革	P28
将来に向けた技術開発	P29
ESG経営の推進	P31

都市ガス事業のさらなる成長

安全・安心、安定供給の確保といったガス事業の基本を強固なものとしつつ、コスト競争力の一層の強化や、お客さまとの関係深化を図り、引き続き都市ガス事業での成長を実現します。

地域の暮らしを支える取り組み

マテリアリティ 1

お客さまのくらし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を行います。また、当社グループの強みである「地域に密着した保安・サービス体制」を活かし、トラブル時のサポートなどの充実を図り、お客さまに選ばれる企業であり続けます。

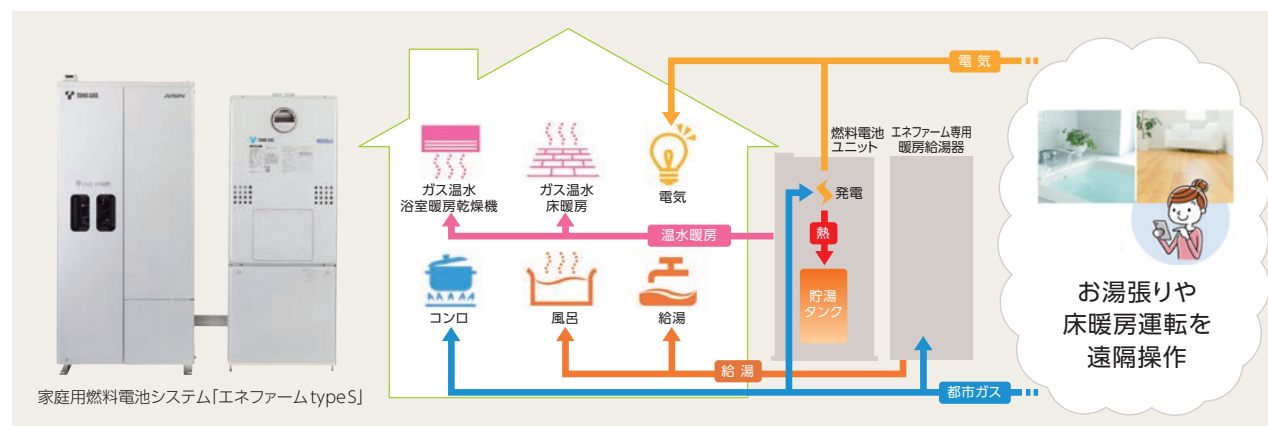
快適でエコなくらしの提案

ZEH*（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）などの普及に向け、お客さまの利便性を向上させた高効率なガス機器の拡販を推進しています。

「エネファーム」は、都市ガスなどから取り出した水素と空気中の酸素を化学反応させて発電し、発電した電気は家庭内で利用するとともに、その際に発生する熱も給湯に有効利用する家庭用ガスコージェネレーションシステムです。

2020年4月に発売した新モデルは、発電効率の向上（従来モデル52%→55%）に加え、IoT機能を搭載し、給湯・暖房機能の遠隔操作を実現しました。さらに、発電中であれば停電時にも発電を継続できるタイプもラインアップしています。

※ZEH：断熱性能等を大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入により、大幅な省エネルギーを実現した上で再生可能エネルギーを導入することにより、年間の一次エネルギー消費量の収支がゼロとすることを目指した住宅



TOPICS

●新シリーズのCMに「浅田真央」さんを起用

2019年11月から、新イメージキャラクターに元フィギュアスケート選手の浅田真央さんを起用した「わたしの答えは東邦ガス」シリーズのCMを放映しています。

「わたしの答えは東邦ガス」というメッセージで、ガスと電気のセットプランやエネファームがあるくらし、ガス機器の修理サービスなどを紹介しています。



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」に加え、くらしまわりの新たなサービスメニューを順次拡充しています。一例として、(株)エアトランクとの連携により、都市ガス・電気契約に応じて宅配収納の優待利用サービスを提供します。（一部エリア限定）

らくらく暮らしサポート	月額305円(税込)※1で、下記のサービスをご提供 ①緊急駆けつけサービス ②ガスコンロ清掃・給湯器点検サービス（別途料金がかかります） ③優待割引サービス
らくらくメンテ	給湯器とビルトインコンロのメンテナンスサービス
らくらくリース	各種ガス機器をおトクにお使いいただけるリース制度
saGAS!	らくらくリースの申込受付サイト

※1 2020年7月現在 ※2 詳しくはWebサイトをご覧ください。

ご家庭のリフォームの強化・拡大

お客さまの住まい・くらしに関するニーズに幅広く対応できる新ブランド「わが家のマイスター」を立ち上げ、事業を展開しています。

小さなお困りごとから全面リフォームまで、地域におけるくらしまわり全般のパートナーとして、マイスターがワンストップで解決します。

わが家のマイスター
HOME REFORM by TOHO GAS

のサービス (2020年7月現在)

ご契約金額に応じてTポイント進呈

定期点検制度

くらしまわりお役立ちサービス

設備の10年間延長保証

ほかに

LINEから簡単ご相談

見積りの迅速対応

施工体制の事前紹介

キャッシュレス決済対応

マイスター会員制度（割引クーポンの進呈など）

お客さまご紹介制度

※詳しくはWebサイトをご覧ください。

地域に密着した保安・サービス体制の充実

24時間365日の電話受付を、「修理」に加え、「ガス・電気使用開始」の申し込みまで拡大※1、いつでもつながる安心感・利便性の向上を図っています。

21時までのガス機器訪問修理※2や「住まいの安心点検」による水まわり設備も含めた無償点検※3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しています。

東邦ガスの都市ガスをご利用なら

ガス機器修理サービス

修理受付 24時間365日

修理訪問 21時まで

※1「修理」「ガス・電気使用開始」の受付のみ（訪問は含みません）
※2 19～21時の修理は、当社とガス契約のあるお客さまからの申し込みで、家庭用のガス機器が対象となります。詳しくは当社Webサイトをご覧ください。
※3 詳しくは当社Webサイトをご覧ください。

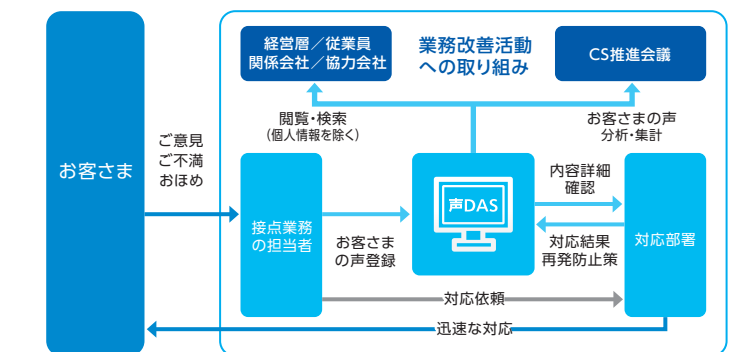
お客さま満足（CS*）の向上 *Customer Satisfaction

当社グループでは、「お客さま第一主義」の方針のもと、役員、部長層をメンバーとするCS推進会議でCS活動の基本方針を決定し、これをもとにCS推進幹事会や部門ごとのCS組織、さらに関係会社、ENEDO、ガス工事会社などの協力会社が一体となり、業務品質・サービス向上に取り組んでいます。

また、さまざまなお客さまとの接点業務を通じて得たお客さまの声は、貴重な経営資源としてデータベース化し、管理しています。2019年度は9,516件のご意見・ご不満・おほめの声をいただきました。これらを関係部署で共有することで、迅速な対応や業務改善につなげています。

加えて、開栓やガス機器修理、定期保安点検を行ったお客さまを対象に、「お客さま満足度調査」を実施しています。この結果を担当部署へフィードバックし改善を繰り返すことにより、CSの向上を実現していきます。

◎お客さまの声の流れ



◎お客さまの声を活かした改善事例（2019年度）

お客さまの声	対応
ガス料金を電子決済で支払いたい	払込票の支払方法にLINE Payを追加
ガス料金で「がすてきポイント」がたまるようにしてほしい	電気・ガス料金の支払い額に応じて自動的に「がすてきポイント」がたまるサービスを開始
外国人のお客さまに、ガス機器には「都市ガス用」「LPG用」があることが分かって安心	外国人向けの安全周知パンフレット「FOR YOUR SAFETY」の記載内容を充実

ものづくりをはじめとした地域のビジネスを支える取り組み

マテリアリティ **1**

省エネ・省CO₂・省コストにつながる、他燃料の転換や高効率ガス設備の導入、多様なエネルギー利用を提案するとともに、当社の技術力や最新技術を活用した高品質なサービス(トータルビジネスサポート)を提供し、ものづくりをはじめとした地域のビジネスの発展に貢献します。

天然ガスの高効率かつ多様な利用

当社の燃焼技術を活かした高効率バーナーの提案等により、他燃料のお客さまの燃料転換を推進します。

高効率なガス空調・コージェネの提案により、省エネ・省CO₂・省コスト・BCPなど、お客さまのニーズに即した都市ガス利用を推進します。

また、当社が培ってきたエネルギー関連の技術力・ノウハウを活用し、多様なエネルギー利用の提案を強化します。



工業炉の省エネルギー診断



BOS*機能付のガスコージェネレーション
※ブラックアウトスタート:停電時に外部電源なしでエンジンを起動・給電する機能

TOPICS

●GHP XAIR(エグゼア)Ⅲ 販売開始

省エネと節電を実現するガス冷暖房システムである高効率ガスエンジンヒートポンプの次世代機として、省エネ性をはじめとする性能・機能をさらに向上させた「GHP XAIRⅢ」の販売を、2020年4月から開始しました。



GHP XAIR(エグゼア)Ⅲ

●LNGバンカリング

2019年11月に名古屋港において、LNGを燃料とする船舶へLNGタンクローリーからLNGを供給する「LNG/バンカリング」の実証実験を実施しました。燃料のLNGは、LNGタンクローリーを用いて、知多緑浜工場から名古屋港まで輸送し、停泊中のLNG燃料タグボートに供給しました。

実証実験で得られた知見を活かし、船舶のLNG燃料化に向けた働きかけを行い、環境負荷の低域に取り組んでいきます。



LNGバンカリング実証実験

トータルビジネスサポートの提供

当社独自技術による高密度蓄熱材を用いた省エネ・省コストの提案、水処理装置やコンプレッサなどのユーティリティ設備に関する省コストの提案、工業炉の緊急対応・メンテナンスにおけるデジタルツール活用による付加価値の向上等を進めます。

高密度蓄熱材

水の約10倍の蓄熱量を持つ蓄熱材を開発しました。コージェネの未利用排熱の蓄熱等、さまざまな用途で活用し、省エネ・省コストを実現します。



当社独自開発の蓄熱材の活用

天然ガスの広域展開

マテリアリティ **2** **3**

都市ガスの導管網の拡充を進め、供給エリアを拡大し、ガス輸送量を増やします。さらに、LNGローリー供給の強化により、天然ガスの広域展開に努めます。

都市ガス供給エリアの拡大

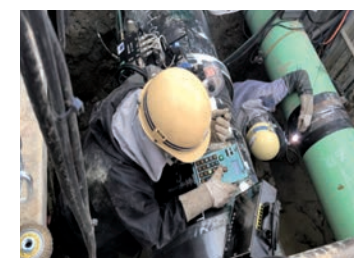
当社がこれまで整備してきたガス導管の延長は約3万kmに及びます。

都市ガスを安定して供給するために、中長期的な視点からガス導管網の整備・拡充を進め、供給エリアを拡大し、ガス輸送量を増加させます。

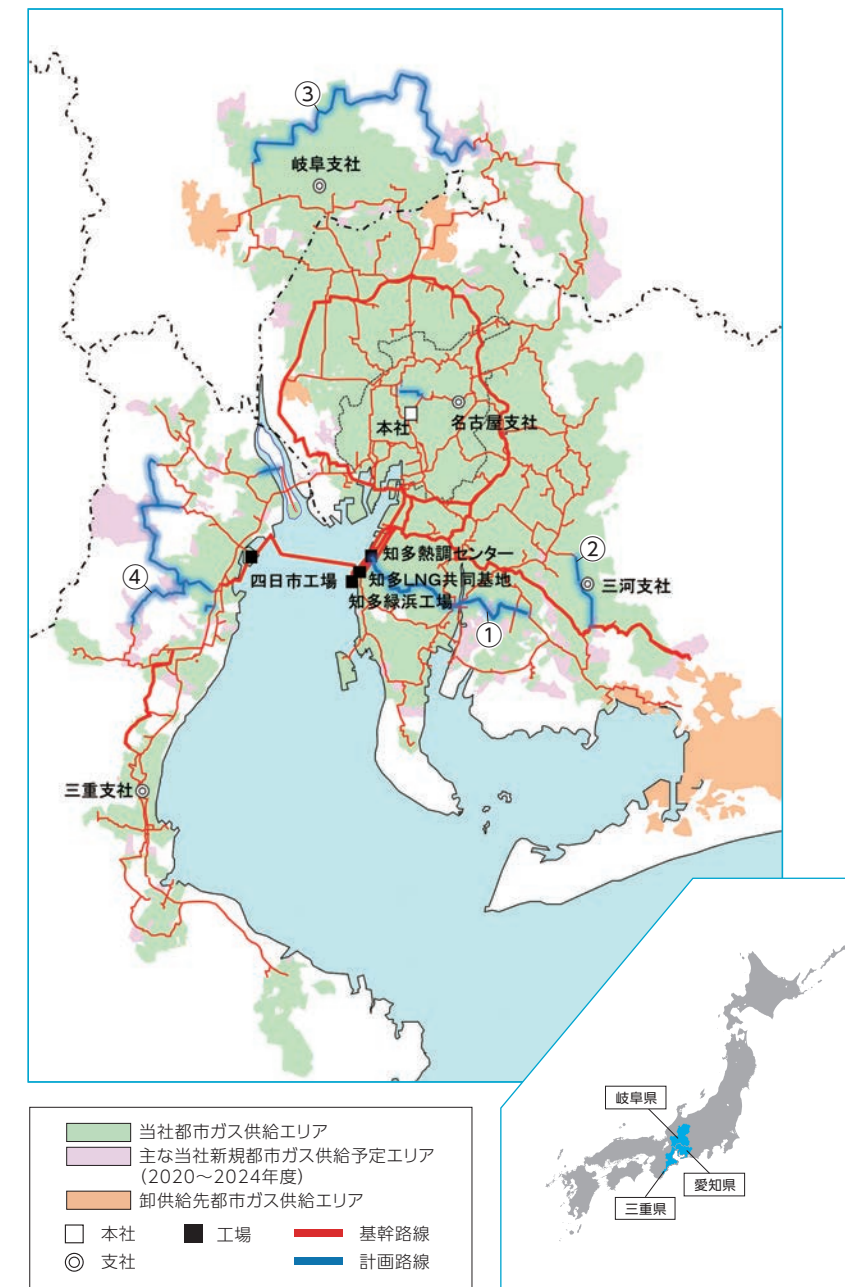
2019年度には「武豊～美浜線」が完成し、知多半島において都市ガスの供給が可能なエリアが拡大しました。

引き続き、愛知県東南部方面の幹線敷設によるガス輸送能力の向上を進めるとともに、岐阜、三重方面で路線延伸を行い、都市ガス供給エリアの拡大を図ります。

	主な計画路線	導管延長
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 いなべ～四日市～亀山線	50km



幹線の建設工事



LNGローリー供給による広域展開

LNGローリー供給により、東海3県に加え、周辺エリア・北陸方面での需要開発を推進します。



LNGローリー車

低廉かつ安定的な原料調達

マテリアリティ 2

低廉なLNGの安定調達に向け、新たな地域からの調達や、受け入れ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

低廉かつ安定的な原料調達に向け、調達地域・価格指標・契約形態の多様化に向けた取り組みを継続します。

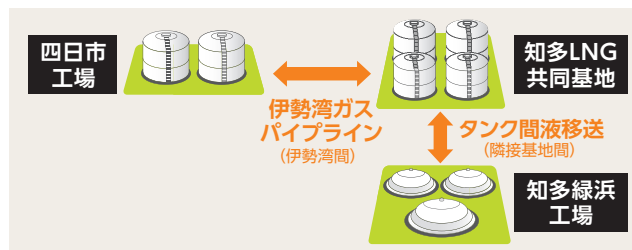
調達地域

米国キャメロンプロジェクトからの調達を開始し、LNGの長期契約による調達先は6か国に拡大しました。米国からのLNG輸送では、当社が出資するLNG船を活用します。



LNG受入基地の柔軟な運用

伊勢湾ガスパイプラインや基地間LNG移送を活用して、基地間の運用連携を強化し、柔軟かつ効率的な基地運用を定着させます。



安定供給と保安の確保

マテリアリティ 2

エネルギー事業者としての使命である安定供給と安全・安心を確保するため、製造・供給設備の保安対策や、災害対策を着実に推進します。

保安対策の推進

高経年設備の修繕、他工事による損傷の防止など一層のリスク低減に努めることに加え、緊急保安体制を強化します。また、新型コロナウイルス対応のため、BCP（事業継続計画）に基づき、感染防止対策を強化し、ガス製造・供給体制を維持します。

●高経年対策

工場配管、電気設備、制御装置等の更新・修理や、白ガス管等の経年管の入れ替えを進めています。

●保安体制の強化

エリア拡大に合わせた確実な緊急保安体制の構築、他工事によるガス管損傷抑制に向けた対策強化を進めています。



緊急保安センター

災害対策の推進

地震・風水害に対し、設備の整備（設備対策）、二次災害の防止（緊急対策）、迅速な復旧に向けた体制の強化（復旧対策）等を、ハード・ソフト両面から推進します。

設備対策

●製造設備の地震・津波対策

LNGタンクなどの設備は大規模地震や風水害に耐えられるよう設計しています。また、津波による漂流物による設備損傷を防止するため、津波スクリーンを設置しています。



工場の漂流物対策（津波スクリーン）

●供給設備の風水害対策

台風や豪雨時にも供給安定性を確保するため、ガバナ（整流器）の浸水対策等を推進しています。



ガバナの浸水対策

●耐震性に優れたガス導管

耐震性に優れたガス管材料・接合方式を採用し普及を進めています。ポリエチレン管は腐食する恐れがなく、半永久的な寿命を持ち、可とう性に優れています。



ポリエチレン管の敷設

●供給設備の津波対策

津波発生時の緊急対応を迅速かつ確実に行うため、警報や潮位情報を集約するシステムを導入しています。



津波判断支援システム

復旧対策

●防災訓練や臨時供給体制の整備

BCPの実効性を高めるため、グループ各社、協力会社が一体となった、防災訓練を年一回実施するとともに、最新の被害想定を反映するなど、BCPIについて不断の見直しを実施しています。

また、災害拠点病院など社会的に重要な施設に対しては、移動式ガス発生設備により都市ガスを臨時供給する準備を整えています。



移動式ガス発生設備

●ITを活用した災害発生後の復旧の迅速化

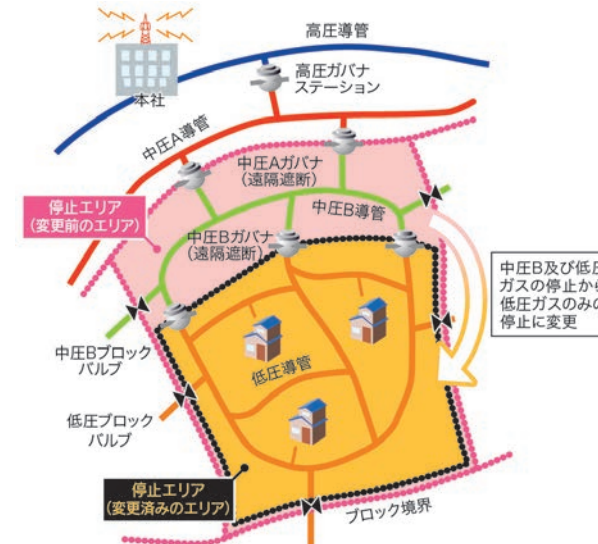
ガス使用再開のインターネット申し込み環境の整備を含め、ITを活用し、復旧時の開栓作業を迅速化します。

緊急対策

●供給停止ブロックの細分化

地震発生時は供給区域内に設置した約250基の地震計（SIセンサー）から地震データを収集し、状況に応じ遠隔操作で中圧Aガバナを遮断して、ガス導管網のブロックごとにガスの供給を停止させ、二次災害を防止します。

さらに供給停止の影響を最小限に抑え、早期復旧を図るため、中圧Bガバナを遮断し、低圧のみを供給停止する対象エリアを広げています。



●災害発生時の連携強化

双方の災害復旧活動の迅速化を目的として、地元自治体や自衛隊、他ガス事業者・小売事業者との合同訓練を実施し、連携体制を強化しています。



名古屋市上下水道局との地震想定訓練



陸上自衛隊との資機材輸送訓練

TOPICS

●防災科学技術研究所との連携に関する協定の締結

災害発生時の情報を速やかに共有するため、国立研究開発法人 防災科学技術研究所*と連携に関する協定を締結しました。当社からは供給停止エリアの情報などを提供し、防災科学技術研究所からは道路被害や土砂災害



防災科研



などの情報の提供を受けることで、ガスの早期復旧に寄与するとともに、関係機関の災害対応に貢献していきます。

※「災害に強い社会の実現」を基本目標として、地震分野、火山分野、気象分野、雪氷分野、減災実験分野、社会防災分野など、幅広い分野に関する研究活動に努めている機関。

トータルエネルギー プロバイダーへの発展

都市ガスにLPGと電気を加えた3つのエネルギーの最適提案と新たなエネルギー周辺サービスによる付加価値の提供をワンストップでお届けする「トータルエネルギープロバイダー」を目指します。

新たなサービスによる付加価値の提供 マテリアリティ 1

当社グループの強みであるお客さまとの直接接点に加えて、デジタルチャネルの充実により、新たなサービスの提供を通して、エネルギー供給にとどまらない付加価値をワンストップでお届けします。

新たなサービスの提供

「明日の暮らしを満たすサービスをご提供する」をコンセプトに、エネルギー以外のくらしまわりのサービスを提供するライフサービスプラットフォームとして、ECサイト※「ASMITAS(アスミタス)」のサービスを2020年3月から開始しました。

※インターネット上で商品を販売するWebサイト



【ライフサービスプラットフォーム「ASMITAS」】

スマートフォンを接点に、「日々の暮らしを今より便利に、快適に、また、安全・安心にする」さまざまなサービスをワンストップで提供します。

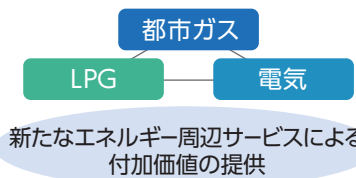
第一弾のサービスとして、見守りカメラ、ホームセキュリティ、宅配水、家事代行、社会貢献型ショッピングを提供して

います。また、2020年7月から当社独自の無線インターネットサービス「スグコネ」の提供を開始しました。

引き続き、お客さまのライフスタイルや嗜好に合った幅広いサービスを拡充していきます。



トータルエネルギープロバイダー



(2020年7月末現在)

LPG事業の拡大

マテリアリティ 1 2 3

東海3県のコアエリアから活動範囲を広げ、LPG事業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します。静岡方面へのエリア拡大のため、2020年4月に浜松に営業拠点を設置しました。

東邦液化ガス、ヤマサグループ双方の拠点を活かし、さらなる需要開発を推進します。

事業基盤の強化

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を継続し、効率化と安定供給を両立します。

東邦液化ガスが共同保有する内航船「第一邦輪丸」と日本最大規模の二次基地である名港LPG基地を活用した安定かつ低廉な調達を実現します。



内航船「第一邦輪丸」

名港LPG基地

電気事業の発展 マテリアリティ 1 4

着実な電力需要の拡大と、低廉かつ安定的な電源調達を進めます。低炭素化・脱炭素化に向けた再生可能エネルギーの導入を拡大します。

低廉で安定的 かつ柔軟な電源調達

お客さまのご使用状況を踏まえ、発電事業者、卸電力取引市場、四日市発電所からの調達の組合せを最適化し、低廉で安定的かつ柔軟な電力供給を実現します。

◎電気お客さま数の推移 P64 主要データ

サービスの充実

他社と連携した販促キャンペーン等の施策を展開するとともに、バーチャルパワープラントの構築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進めます。

【バーチャルパワープラント(VPP)構築の実証】

複数のコージェネなどを活用して電力制御技術を検証する「VPP構築実証事業」(経済産業省)に、2019年5月より参画しています。

【家庭向けデマンドレスポンス(DR)の実証】

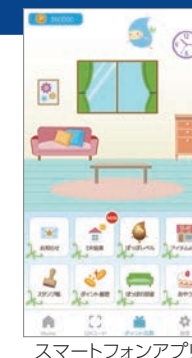
お客さまが楽しく継続的に節電できるDRの効果を検証する実証試験を2020年6月より開始しました。今回の実証試験により、電力需要が高まる時期や時間帯での当社からの節電リクエストに対するモニター参加者の反応や実際の節電による

抑制効果などを検証します。

また、スマートフォンアプリを活用し、南山大学と共同で、参加者が楽しんで節電できる仕掛けやイベントを企画し、新たなサービスを開発します。



電気キャラクター「アンペパ」



スマートフォンアプリ

再生可能エネルギーの導入拡大

低炭素化・脱炭素化に対する、社会的要請とお客さまニーズにお応えする観点から再エネ電源の確保に積極的に取り組みます。

【再生可能エネルギー電源の開発】

2019年度は、東海3県を中心に、計2.7MW(5か所)の太陽光発電所が運転を開始しました。

2020年4月には、当社工場跡地において1.4MWの太陽光発電所が稼働したほか、さらなる再生可能エネルギー電源の開発を推進します。



当社工場跡地の太陽光発電所

新たな領域への挑戦

国内外のエネルギー関連事業の強化とシナジーを発揮できる新規事業領域への進出に取り組み、収益基盤を拡大します。

グループ事業の強化・発展

マテリアリティ 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発展させます。

総合ユーティリティサービス事業の強化

コージェネ、空調、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します。

2019年度は、多数の小中学校でガス空調が採用される中、岡崎市・豊田市・四日市市のガス空調の設置工事を実施しました。



小学校のガス空調設置工事

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、当社、グループ会社、ENEDOが一体となってリフォーム事業を着実に推進しています。

グループ全体での営業ノウハウ・技術力の向上、取り扱い商材の拡充、より広いお客さまへのアプローチに取り組み、お客さまの多様なニーズに応えるリフォームを実現します。

製造・供給技術の外販拡大

当社独自の導管技術であり、IGRC※で優秀賞(2020年)を受

賞したSTREAM(ストリーム)工法、中圧PE管の新防護材や、日本ガス協会・技術大賞(2016年)を受賞した新型熱量調整設備などの販売を強化します。 ※IGU(国際ガス連盟)が中心となって開催する国際会議



STREAM(ストリーム)工法



新型熱量調整設備

保有不動産の活用 P26

みなとアクルス開発を推進するとともに、保有不動産を活用した賃貸事業の拡大、自社ビルでの知見を活用した貸会議室事業の拡大などを進めます。

賃貸集合住宅「ヒヴィ・カーサ」

2020年2月に竣工した「ヒヴィ・カーサ瑞穂」に続き、名古屋市中村区の旧中村営業所跡地にも賃貸集合住宅を建設します。



ヒヴィ・カーサ瑞穂

新規事業の開発

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

国内エネルギー P47

都市ガス・LPG・電力事業運営のノウハウ・資源を活用し、地域新電力や再エネ発電などの事業展開を強化します。

地域新電力は、エネルギーの地産地消、事業利益の活用による地域振興に貢献するものと位置づけ、松阪市に続き岡崎市でも事業に参画し、2020年7月から電力供給を開始しました。

海外エネルギー

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画を推進します。

また、海外での発電事業への取り組みを開始しました。

【米国のガス火力発電事業への共同参画】

2020年3月、西部ガス(株)・広島ガス(株)と共同で新会社を設立し、双日(株)・九州電力(株)が参画している米国ペンシルバニア州バーズボローのガス火力発電事業へ出資参画しました。



バーズボロー発電所



みなとアクルス

マテリアリティ 1 3

【みなとアクルス開発の推進】

名古屋市港区のスマートタウン「みなとアクルス」は、2018年9月のまちづくり以降、「ららぽーと名古屋みなとアクルス」や各スポーツ施設、イベント、まちの見学等、多くの方にご来場いただき、にぎわいをみせています。本年3月には、分譲マンション「パークホームズLaLa名古屋みなとアクルス」(事業主体:三井不動産レジデンシャル(株))165戸の入居が始まり、本年10月にはさらに100戸の入居を予定しています。



パークホームズLaLa名古屋みなとアクルス(左:中央:外観、右:エネファーム)

また、第II期開発では、教育、医療・福祉関連施設などの誘致を予定しており、基盤整備工事に着手しました。

引き続き、地域社会とともに持続的に発展し、環境調和型社会の実現に貢献できるよう開発を進めます。



II期開発エリア

【地域と連携した活動】

みなとアクルスまちづくり推進協議会は、地域や行政の皆さまと連携しながら、公共空間の維持管理、にぎわい・交流の創出、防災・防犯活動の実践などを通じ、みなとアクルスおよび地域社会の活性化と、安全・安心・快適なまちづくりに取り組んでいます。



運河清掃



防災訓練



星空映画祭



エコツアー

TOPICS

●2020愛知環境賞「金賞」受賞

当社は、スマートタウン「みなとアクルス」の開発が環境負荷の低減と低炭素社会の形成に大きく貢献するものとして評価され、2020愛知環境賞「金賞」を受賞しました。

表彰式



【スマートエネルギーシステム】

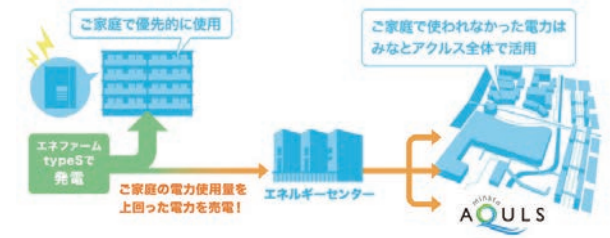
みなとアクルスの中央に位置する「エネルギーセンター」から、まちの各施設へ電気・熱・ガスを一括供給しています。

総合効率が高いガスコージェネレーション、再生可能エネルギー、蓄電池などの分散型電源に加え、発電時の排熱や未利用エネルギーとして運河水を活用し、CEMS(コミュニティ・エネルギー・マネジメント・システム)でまち全体のエネルギーを最適化することで、まちづくり後1年でCO₂削減率60%(1990年比)を達成しました。エネファームが導入されたマンションを加え、まち全体でさらなるエネルギーの最適利用に取り組んでいきます。

また、災害時はまちの各施設へエネルギー供給を継続するとともに、隣接する港区役所へ非常用電力を供給するなど、地域の防災機能の強化に貢献し、「低炭素性・災害対応性」の両立を実現します。

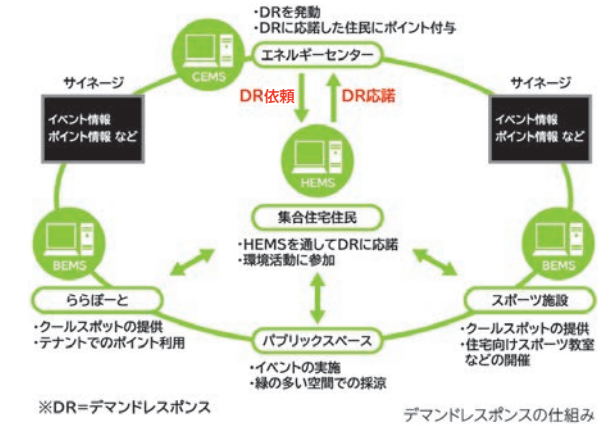
▶エネルギーの地産地消

マンション全戸に標準設置されている「エネファームtypeS」は、24時間定格運転し、発電した電力はご家庭で優先的に使用され、余剰分はまち全体で活用し、エネルギーの地産地消を進めます。



▶デマンドレスポンス

エネルギー需給の状況に応じて、必要に応じ各施設や住民の方に省エネを依頼し、ご協力いただいた住民の方にはまちでも使えるポイントをお渡しします。また、外出を促すイベント等も同時に開催する予定です。



※DR=デマンドレスポンス

デマンドレスポンスの仕組み