



平成 30 年 11 月 30 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

中期経営計画に関するお知らせ

中期経営計画について、公表いた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

あしたがすてきに！



東邦ガスグループ 中期経営計画

2019年度～2021年度

～エネルギーとともに。エネルギーの先へ～

2018年11月
東邦ガス株式会社

Contents

I. 新たな中期経営計画について

- | | | | |
|---------------|---|----------------|---|
| 1. はじめに | 3 | 2. 想定される外部環境変化 | 4 |
| 3. 中期経営計画の全体像 | 5 | | |

II. 3つの重点戦略

- | | | | |
|---------------------|----|---------------------------|----|
| -戦略1- 都市ガス事業のさらなる成長 | 7 | -戦略2- トータルエネルギープロバイダーへの発展 | 13 |
| -戦略3- 新たな領域への挑戦 | 18 | | |

III. グループ経営基盤の強化

- | | | | |
|--------------|----|---------------|----|
| 1. 人材力の強化・活用 | 21 | 2. 効率化の推進 | 22 |
| 3. 組織体制の変革 | 23 | 4. 将来に向けた技術開発 | 24 |
| 5. ESG経営の推進 | 25 | | |

IV. 経営目標

- | | | | |
|------------|----|--------------------|----|
| 1. エネルギー販売 | 28 | 2. 営業キャッシュフロー・ROA等 | 29 |
|------------|----|--------------------|----|

I. 新たな中期経営計画について

1. はじめに
2. 想定される外部環境変化
3. 中期経営計画の全体像



1. はじめに

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。

これまで、現行の中期経営計画で掲げた施策を実行し、都市ガス事業での成長を実現するとともに、電気事業への参入やグループ・新規事業の強化など、事業領域拡大に取り組んできました。

今後を見通すと、エネルギー自由化に伴い事業者間競争はさらに激化するとともに、様々な外部環境の変化により、エネルギーを巡る状況は大きく変わっていくことが見込まれます。こうしたなか、2019～2021年度の3年間では、競争に勝ち抜き、引き続きエネルギー事業での成長を実現することに加え、将来に向けた事業構造改革を加速していく必要があります。

当社グループは、「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。



2. 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

- 様々な事業者が参入できる環境が整備され、エリア、業種の垣根を超えた競争が激化
- 調達・製造・小売分野に加え、新たなサービスの提供に向けたアライアンスが進展

低炭素化の進展

- 天然ガスは低炭素化に資する主力エネルギーの位置付けを維持し、引き続き利用分野・提供エリアが拡大
- 低炭素化、さらには脱炭素化への関心が一層高まり、工場から一般家庭まで各方面での省エネに加え、再生可能エネルギーをはじめとした分散型電源の普及が進展

デジタル技術の急速な進歩と社会への浸透

- IoT、AI、ビッグデータ活用等のデジタル技術が急速に進歩し、「暮らし」や「ものづくり」が大きく変化
- RPAやAIによって事務作業の代替が進むことに加え、さらなる技術の進展とともに人の果たす役割が変化

人口減少、高齢化、価値観の多様化

- 東海3県の人口は今後横ばいから減少トレンドへ 高齢化も一層進展
- お客さまの価値観の多様化、ネット購買が幅広い世代に浸透し、デジタルチャネルの影響力が拡大

3. 中期経営計画の全体像

エネルギーとともに。エネルギーの先へ

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

Ⅱ. 3つの重点戦略 | 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

1. 地域の「暮らし」を支える取り組み
2. 地域の「ものづくり」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
5. 安定供給と保安の確保



1. 地域の「暮らし」を支える取り組み

- 当社、グループ会社およびENEDOが一体となった地域No.1の保安・サービス体制のもと、安全・安心の確保に努めます。
- 先進のガス機器の提案等を通じて、快適でエコな「暮らし」を支えます。
- 「暮らし」をサポートする、プラス・アルファ提案の充実、くらしまわり事業の拡大によって、お客さまの様々なライフスタイルにあった幅広いサービスを提供します。

快適でエコな暮らしの提案

スマートハウス、ZEHへの対応強化

- ・ 機器のIoT化などによるスマートハウス、エネファーム等を活用したZEH(ゼロ エネルギー ハウス)への対応を強化
- ・ 環境に優しいエネファームの普及拡大に向けて、コストダウンを引き続き進めるとともに、最適な利用方法の提案やアフターフォローをさらに充実



<エネファームの余剰電力買取サービス>
 定格発電による発電効率向上と
 余剰電力の買取により、
 お客さまのメリット創出と社会の低炭素化に貢献

幅広いライフサポートサービスの提供

プラス・アルファ提案の充実

- ・ 「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」をはじめ、今後もお客さまのニーズにマッチしたメニューを充実



くらしまわり事業の拡大

- ・ 当社グループと地域に密着したENEDOが、リフォームをはじめ、くらしまわりの様々なご要望に対して、安心で質の高いサービスを提供



地域No.1の保安・サービス体制

180拠点約3千人の保安サービス体制、24時間365日の修理受付サービスに加え、ご家庭のガス機器・水まわり設備を無償で点検する“住まいの安心点検”を新たに開始するなど、当社グループの強みである「地域No.1の保安・サービス」をさらに強化

2. 地域の「ものづくり」を支える取り組み

- お客さま先の省エネ・低炭素化に資する高効率ガス設備の導入提案や、当社の燃烧技術等を活用した天然ガスへの燃料転換を推進し、都市ガスの普及拡大を図ります。
- お客さまのニーズや利用実態に応じて、都市ガスにとどまらない最適なエネルギーソリューションサービスを提供し、「ものづくり」をはじめとした地域のビジネスを支えます。

都市ガスの普及拡大

工業用分野

- ・ 高効率コージェネ等、分散型エネルギーシステム提案の推進
- ・ 当社の燃烧技術等を活用した多様なお客さまの燃料転換の推進



分散型エネルギーシステム

民生用分野

- ・ 学校・医療福祉分野での分散型エネルギーシステム・ガス空調の導入
 - － 自治体と連携した小中学校へのガス空調の導入
- ・ 厨房分野における都市ガス利用の促進
 - － 最新機器の提案、保安点検サービスの拡充等
- ・ 都市再開発等を捉えた、エネルギー面的利用の推進

<2019～2021年度の新規需要開発>
2.5億m³

エネルギーソリューションサービスの提供

- ・ 省エネ、省CO₂、生産性向上、BCP対応など、お客さまのニーズや利用実態を踏まえたソリューション提案の強化
- ・ 再生可能エネルギー・水素利用をはじめとした低炭素化やIoT等の新たなニーズに対応できるサービスの確立
- ・ ガス・電気・熱の最適供給や、ガス機器以外の商材、インシャルレススキーム等を活用した総合ユーティリティサービスの提供



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、海外拠点も活用しながら、調達地域・価格指標・契約形態のさらなる多様化を進めるとともに、受入側も含めた柔軟性の向上に取り組めます。

LNG調達 3つの多様化

調達地域

- ・ 2019年から米国からのLNG導入を開始し、2024年からは新たにカナダを追加

価格指標

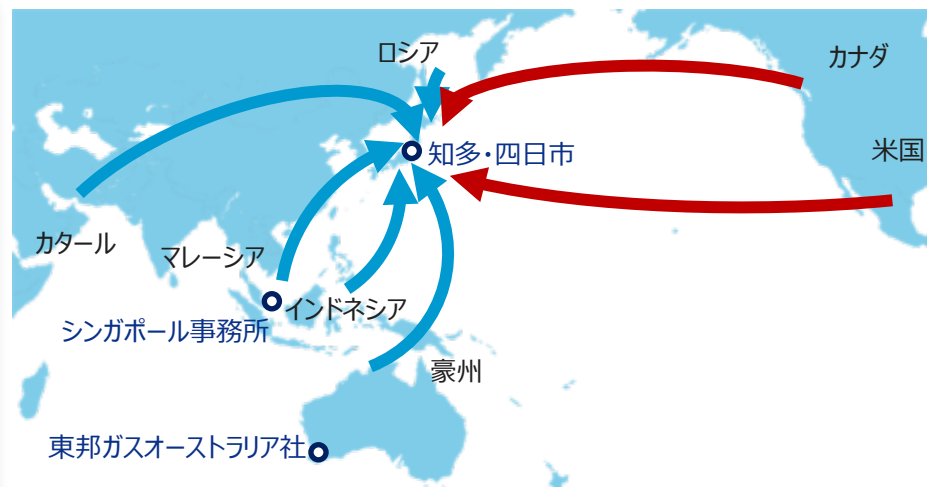
- ・ 原油価格指標と欧米の天然ガス価格指標をバランスよく組み合わせた調達の実現

契約形態

- ・ スポット・短期調達の効果的活用
- ・ 取引数量の柔軟性向上

シンガポール事務所との連携

- ・ 仕向地変更を活用した柔軟性の確保
- ・ 安価なスポット・短期契約の案件発掘



LNG受入基地の柔軟な運用

- ・ 知多・四日市LNGターミナルの一体運用による安定的かつ効率的なLNG受入



4. 天然ガスの広域展開

- 導管事業としての中立性・透明性を基本に、都市ガスの輸送基盤増強やさらなる導管延伸によって、供給エリアを拡大します。
- さらにローリー車によるLNG供給を広域圏へ展開し、天然ガスの一層の普及拡大を図ります。

都市ガス供給エリアの拡大

- ・ 南部幹線（知多～安城）等の建設による輸送能力の増強
- ・ 南知多、三重、岐阜方面の導管延伸
 - 武豊～美浜
 - いなべ～四日市～亀山
 - 藤岡～多治見、美濃加茂～各務原

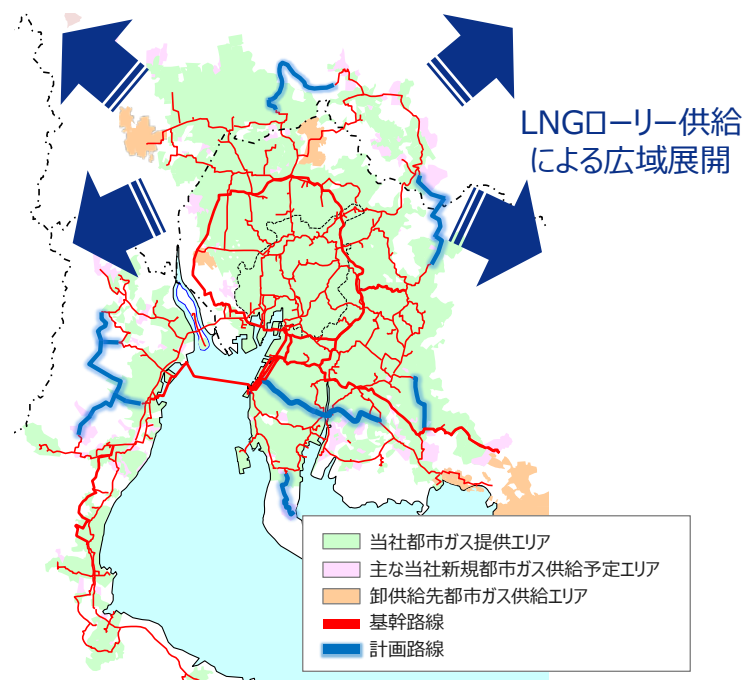
LNGローリー供給による広域展開

- ・ ローリー車による広域圏でのLNG供給を拡大



LNGローリー車

都市ガス供給エリア図



5. 安定供給と保安の確保

- 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。
- 保安対策では、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。
- 災害対策では、地震、風水害に対する設備対策、二次災害防止対策や早期復旧対策に、ハード・ソフト両面から取り組みます。

保安対策の推進

高経年対策

- ・ 工場配管、電気設備、制御装置等の更新・修理
- ・ 白ガス管等の経年管の入替

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



高経年製造設備の更新



緊急保安センター

災害対策の推進

設備対策

- ・ 地震・津波に対する製造・供給に関わる基幹設備の対策は完了。引き続き、導管の耐震化率向上や受入基地の護岸補強等、さらなる耐震対策を実施
- ・ 設備の風水害対策の実施

二次災害防止対策

- ・ 低圧遮断システムの導入による中圧供給の継続と供給停止件数最小化の両立
- ・ 津波浸水被害が想定されるエリアにおける中圧A路線の遠隔遮断体制の整備

早期復旧対策

- ・ 南海トラフ巨大地震を想定した防災訓練
- ・ 地元自治体や自衛隊、他ガス事業者との連携体制の強化
- ・ 風水害に対するBCPの見直し



導管の耐震化



防災訓練

Ⅱ. 3つの重点戦略 | 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

1. トータルエネルギープロバイダーへの発展
2. LPG事業の強化
3. 電気事業の拡大
4. 新たなサービスによる付加価値の提供



1. 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。
- 新たなサービスの展開にあたっては、当社グループの強みであるお客さまに直接お会いする接点の活用に加え、デジタルチャネルの一層の充実を図り、お客さまの利便性をさらに向上させます。

トータルエネルギープロバイダー

3つのエネルギーの最適提案

都市ガス

LPG

電気

新たなエネルギー周辺サービスによる
付加価値の提供

ご家庭向け
ライフサービスプラットフォーム

法人向け
トータルビジネスサポート

エネルギーリソース
アグリゲーション

お客さまとの直接接点



東邦ガス営業拠点



LIVENAS
・ENEDO



お客さまセンター



デジタルチャネル



ホームページ



SNS



スマホアプリ

ご家庭のお客さま



法人のお客さま



2. LPG事業の強化

- 東海3県のコアエリアから活動範囲を広げ、他社とも連携しながら、家庭用のお客さま数の拡大、民生用・工業用の燃料転換を推進するとともに、卸販売を強化します。
- 引き続き事業基盤の強化を図り、効率化と安定供給の両立を実現します。

より広域な事業展開



事業基盤の強化・拡充

- LPG基地のローリー出荷能力増強や充てん機等の計画的な設備更新の実施
- 他事業者との連携も活用した、充てん・配送ネットワークの強化
- LPG物流への関与拡大



名港LPG基地



LPG充てん所

3. 電気事業の拡大

- 販売面では、料金・サービス多様化による提案力向上やENEDOとの連携に加え、販売チャネルの拡大に取り組み、より多くのお客さまに電気をお届けします。
- 調達面では、調達先・スキームの多様化と市場調達、自社発電の最適な組み合わせにより、低廉で安定的かつ柔軟な調達を実現します。
- 分散型エネルギーを導入拡大し、社会の低炭素化と災害時の電力供給リスクの低減に貢献します。

電力販売の拡大

料金

- ・ お客さまの使用量に応じた柔軟な料金メニューの整備

サービス

- ・ がすてきポイント等、ガスや周辺サービスとの相乗効果を訴求する施策展開

チャネル

- ・ ENEDOとの連携に加え、販売チャネルを拡大

<2021年度末 電力お客さま数目標>

30万件



低廉で安定的かつ柔軟な電源調達

- ・ 調達先・スキームの多様化による低廉かつ安定的な調達の実現
- ・ 卸市場や自社電源の効果的な活用による柔軟性の確保
- ・ 大規模電源への参画検討



四日市発電所

分散型エネルギーの導入拡大

- ・ 太陽光発電設備の保有やバイオマス発電への出資等による再生可能エネルギーの導入拡大
- ・ FIT買取期間終了(卒FIT)となる太陽光発電の買取(2019年度サービス開始)
- ・ コージェネ等による災害時の電力供給リスクの低減

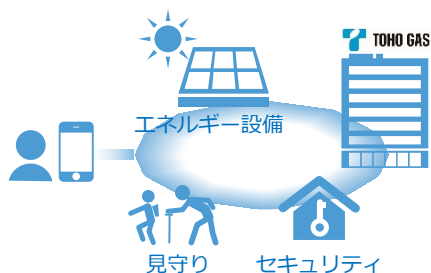
4. 新たなサービスによる付加価値の提供

- 急速に進展しているデジタル技術も活用し、くらしまわりを支える様々なサービスのプラットフォーム、法人向けのエネルギーまわりの事業支援、お客さま先のエネルギーリソースを活用した需給調整など新たなサービスを創出し、エネルギーの供給だけにとどまらない付加価値を提供します。

エネルギーの供給だけにとどまらない付加価値の提供

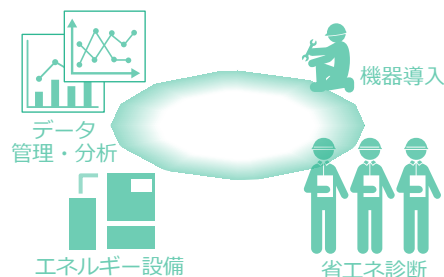
ご家庭向けライフサービスプラットフォーム

お客さま個々のライフスタイルに合わせたサービスを、IoT等を活用して提供するプラットフォームの構築



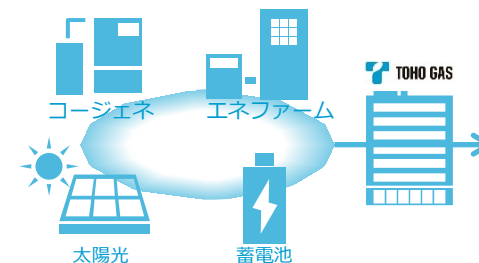
法人向けトータルビジネスサポート

省エネ診断、機器導入、データ管理・分析等をはじめ、お客さまの事業を支援する幅広いサービス



エネルギーリソースアグリゲーション

ご家庭や法人のお客さまなどからエネルギーリソースを幅広く調達し電力需給調整や卸市場販売などに活用



デジタル技術の活用
(IoT/ビッグデータ収集・分析/AIなど)

多様なプレイヤーとの強みの相互活用
(異業種/ベンチャー/大学/自治体など)

Ⅱ. 3つの重点戦略 | 戦略3 | 新たな領域への挑戦

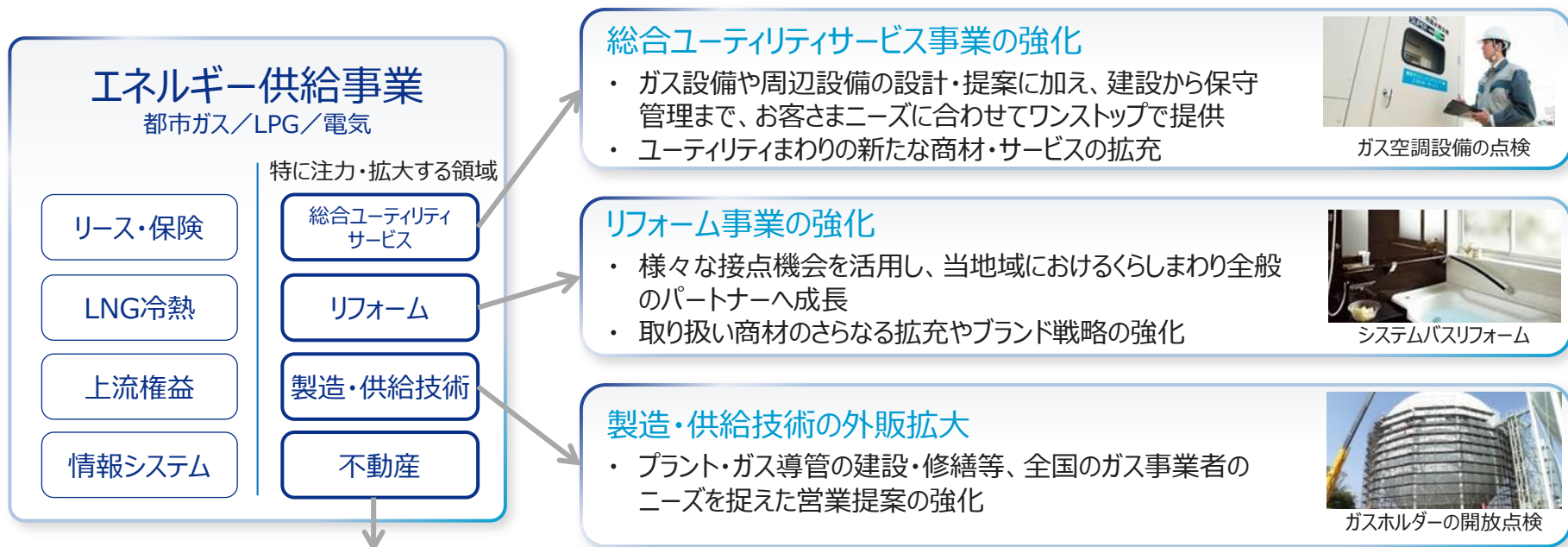
国内外のエネルギー関連事業の強化と
シナジーを発揮できる新規事業領域への進出

1. グループ事業の強化・発展
2. 新規事業の開発



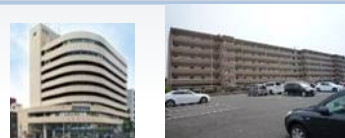
1. グループ事業の強化・発展

- 総合ユーティリティサービス事業やリフォーム事業の強化に加え、製造・供給技術の外販拡大、保有不動産の活用等を推進し、グループ事業での収益を拡大します。



保有不動産の活用

- ・ 商業ビルやマンション等、保有不動産の活用を推進



当社保有不動産の活用例

〈みなとアクルスの開発〉

- ・ 工場跡地の再開発事業としてスマートタウン「みなとアクルス」をまちびらき（2018年9月）引き続き、西側用地の再開発(第Ⅱ期開発)に向けた検討を推進



エネルギーセンター

ららぽーと名古屋みなとアクルス



2. 新規事業の開発

- これまでの事業運営で培った資源・ノウハウを活用し、国内外においてエネルギー関連事業を拡大するとともに、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。

当社保有資源・ノウハウ等を活用した新規事業開発の推進

<国内エネルギー>

地元自治体や関連企業と連携し、
地域新電力や
再エネ発電事業などを展開

<海外エネルギー>

東南アジア、豪州、
欧州等において
エネルギー事業に参画

<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
新たな事業ドメインを創出・拡大

都市ガス・LPG・電気事業の運用ノウハウ・資源の活用



LNG基地



天然ガスへの燃料転換



松阪市クリーンセンター

海外拠点・海外エネルギー事業での知見活用や情報収集



イクシスPJ



ポルトガルガス配送事業



豪州・シンガポール拠点

Ⅲ. 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

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

- 採用・教育・ローテーションなどの人材マネジメントの仕組みを強化し、外部環境変化に的確に対応し、当社グループの成長を支える人材を育成します。
- 人材力を最大限活かすために、ダイバーシティを推進するとともに、柔軟な働き方の実現に向けて取り組みます。

人材の採用・育成

- ・ 変化に柔軟に対応し、新しいことに果敢に挑戦する人材の採用・育成
- ・ 若手への円滑な技能伝承をはじめとした作業品質や安全等にかかる現場力の維持・強化

採用の多様化

国内外留学・異業種との交流

適材適所のローテーション

計画的な技能伝承



東邦ガスグループ 技能選手権

ダイバーシティの推進

- ・ 性別、年齢、国籍等によらず公平に業務機会を提供し、新しい発想や価値を創出

女性が能力を発揮できる職場づくり

「シニアエキスパート制度」等の活用による再雇用者の活躍推進

柔軟な働き方の実現

- ・ 従来の枠に捉われない柔軟な働き方を実現し、ワークライフバランスを向上



子育て・介護等との両立支援

在宅勤務等の活用

時間管理から成果管理へ

2. 効率化の推進

- 新技術の開発やデジタル技術の積極的な活用によるあらゆる業務の生産性向上をはじめ、設備投資、経費、要員など固定費全般の抑制・効率化に努めます。

生産性向上の視点

新技術の開発・活用

デジタル技術の活用

業務プロセスの見直し(BPR)

設備建設・修繕

導管の非開削入替・
修繕工法や
3次元測量技術の開発・活用



非開削入替・修繕工法の開発・活用

プラント運用

需要予測の精緻化や
新技術活用による
効率的なプラント運営



BOG再液化装置の効果的活用

設備点検

リスク解析に基づく
点検周期の長期化や
ドローン等を活用した
機械化・省力化



ドローンによる架管点検

営業活動

デジタル技術を活用した
営業活動のスピードアップと
サービス向上



タブレットを活用した提案営業



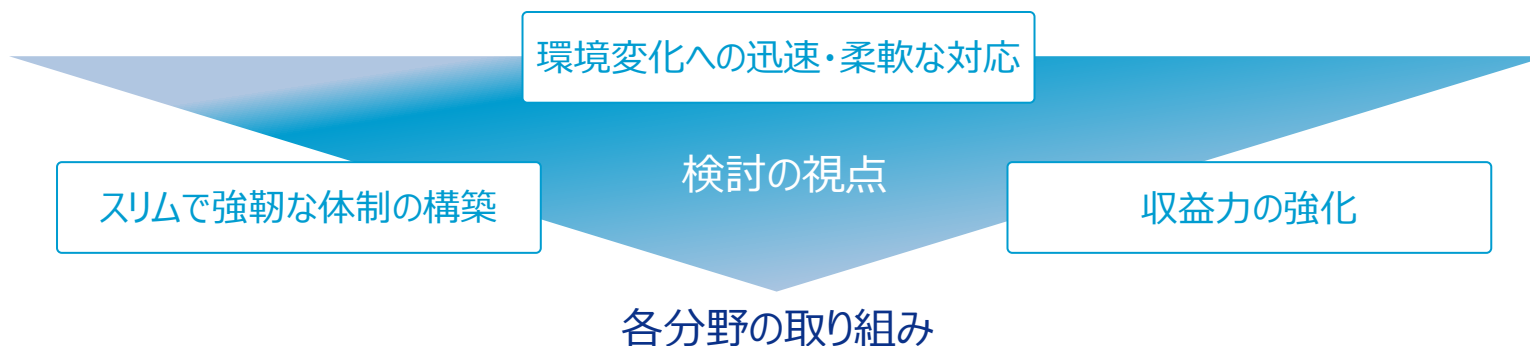
間接業務

RPA、AI等のデジタル技術導入や、業務プロセス見直しによる事務作業の効率化



3. 組織体制の変革

- 3つの重点戦略のスピーディーな実行とグループ経営基盤の着実な強化に向けて、最適な組織体制への変革を図ります。



都市ガスの製造・供給

<都市ガス事業の盤石な運営>

安定供給と保安の向上、業務効率化の両立

<エンジニアリング力を活用した外販拡大>

製造・供給技術の外販拡大に向けた体制強化

<法的分離に向けた対応>

2022年度までに求められる託送部門の法的分離に向けた着実な準備

エネルギー販売・技術開発

<トータルエネルギープロバイダーへの発展>

トータルエネルギープロバイダーとして、3つのエネルギーと周辺サービスを、より一体的に効率よく提供する体制の実現

<デジタル活用の強化>

デジタル活用の強化に向けた、技術開発・システム開発に跨るデジタル関連機能、組織の集約

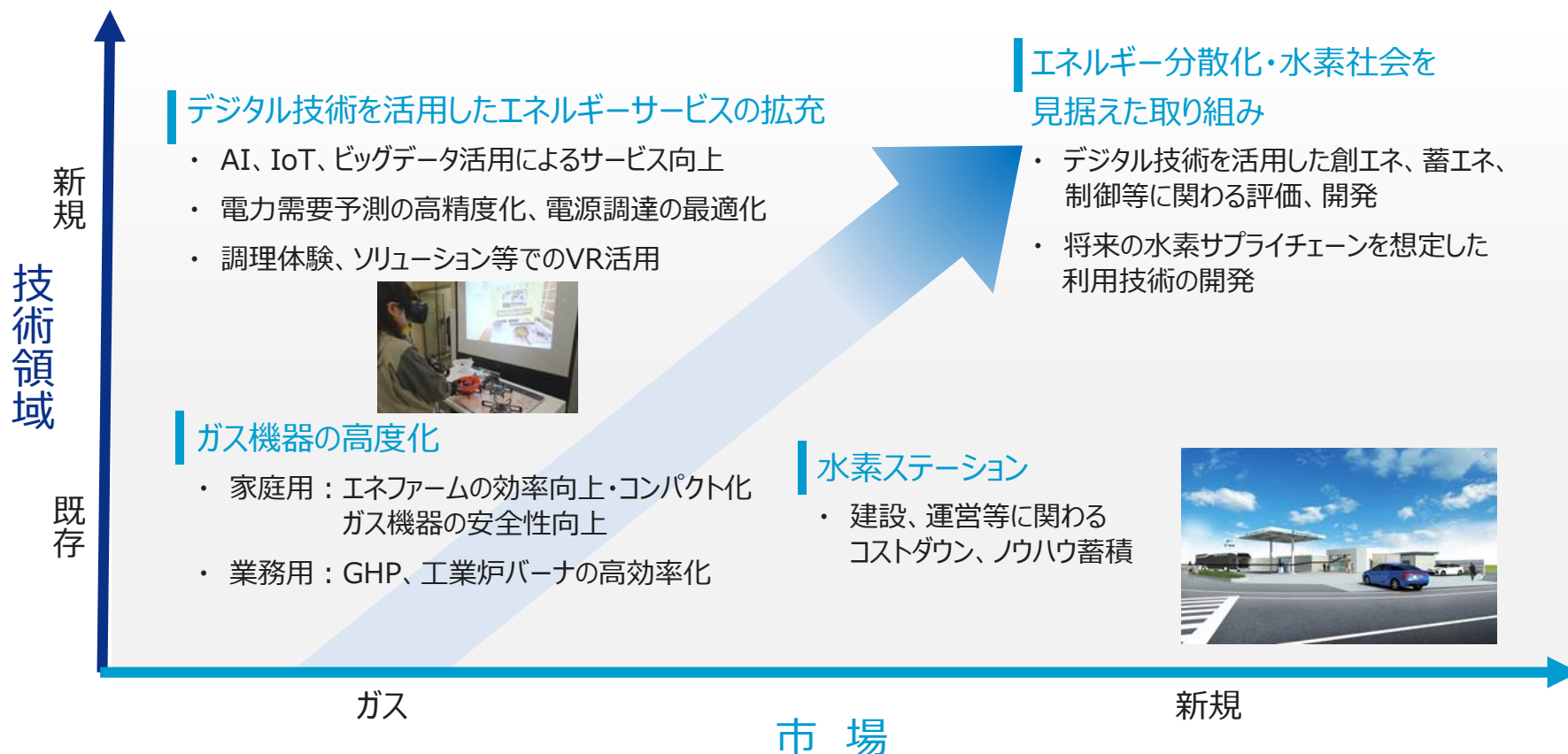
グループ事業

<効率化と資源シフト>

類似機能の集約等によるグループ全体での効率化
グループ事業収益の拡大に向けた、成長分野への資源配分、体制の強化

4. 将来に向けた技術開発

- 省エネ、低炭素化に資するガス機器等の技術開発に引き続き取り組むとともに、社外との連携（オープンイノベーション等）も活用しつつ、新たな市場・領域にかかる技術開発を推進します。

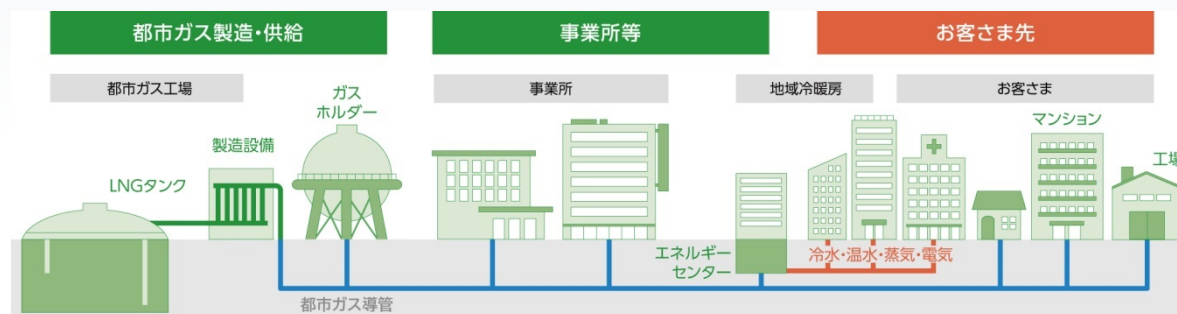


5. ESG経営の推進①

- 企業の持続可能性(サステナビリティ)等に対する関心が世界的に高まる中、“E(環境)”、“S(社会)”、“G(ガバナンス)”それぞれの課題に取り組み、ステークホルダーの皆さまから信頼され続ける企業グループを目指します。

環境調和型社会の実現

天然ガスバリューチェーンの低炭素化



お客さま先での
CO₂削減目標

2019～2021年度
累計：60万t-CO₂

- | | | |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・エネルギー管理標準の適切な運用 ・設備面、技術面での対策の実施 等 | <ul style="list-style-type: none"> ・オフィス等での省エネ設備対策 ・従業員の省エネ行動促進 等 | <ul style="list-style-type: none"> ・天然ガスへの転換 ・高効率ガス機器・システムの普及 等 |
|---|---|---|

資源循環

- ・従来工法より大幅に掘削土を削減した非開削工法の採用
- ・使用済みガス機器・梱包材等、効率的な資源リサイクル



生物多様性保全

- ・「東邦ガスの森」(三重県、岐阜県)における保全活動の実施



5. ESG経営の推進②

社会への貢献

スマートタウン「みなとアクルス」

- 先進のスマートエネルギーシステムを構築し、環境負荷低減を徹底したまちづくりを実現
(省エネルギー率40%、CO₂削減率60% ※1990年比)
- 「まちづくり推進協議会」を設置し、地域や行政と連携しながら、地域社会の活性化と災害に強い安全・安心なまちづくりを推進
- 災害時においても、エリア内へのエネルギー供給の継続、隣接する名古屋市施設への非常用電力の供給、避難者の受入など、地域の防災機能の強化に貢献



まちづくり推進協議会の取り組み例 (防災・安全)

次世代教育

- ガスエネルギー館や小中学校での出前授業などを通じた次世代層へのエネルギー・環境教育



地域の小・中学校で環境や食をテーマにした「出前授業」

障がい者の雇用

- 職場や職域の拡大等に取り組み、障がい者の自立と社会参加を支援

文化・スポーツ

- 読書感想文コンクールの開催
- 少年野球大会への協賛



外国人留学生と若手社員による「異文化交流会」(2018)

国際交流

- 外国人留学生との交流など

コーポレート・ガバナンスの強化

- 公正かつ透明性の高い経営
- 内部統制システムの適切な運営
- リスク管理の徹底
 - 安全・品質管理の徹底
 - 情報セキュリティ対策の強化
- コンプライアンス教育・啓発活動の推進

IV. 経営目標

1. エネルギー販売
2. 営業キャッシュフロー・ROA等



1. エネルギー販売

■ 天然ガス（連結）

	2018年度	2021年度
お客さま数 (取付メーター数)	248万件	255万件
天然ガス 販売量	40億m ³	41億m ³

■ LPG

	2018年度	2021年度
お客さま数 (受託配送含む)	49万件	51万件
販売量	47万t	49万t

■ 電気

	2018年度	2021年度
お客さま数	18万件	30万件
販売量	5億kWh	10億kWh

2. 営業キャッシュフロー・ROA等

■ キャッシュフローの創出

- 3つの重点戦略を実行し、営業キャッシュフローを創出します。

2019～2021年度累計

1,600億円 以上

■ ROAの維持・向上

2019～2021年度平均

3% 以上

■ キャッシュフロー配分

- 健全な財務基盤を維持する前提で、都市ガス事業投資に加え、成長事業への投資を加速します。
- 株主還元は、安定配当を基本とする中で、自己株式の取得を機動的に実施します。

都市ガス事業投資

2019～2021年度累計
800億円 以上

成長事業投資

2019～2021年度累計
600億円 以上

あしたがつてきに！



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。