

人によりそい、社会をささえ、未来をつむぐエネルギーになるために

特集

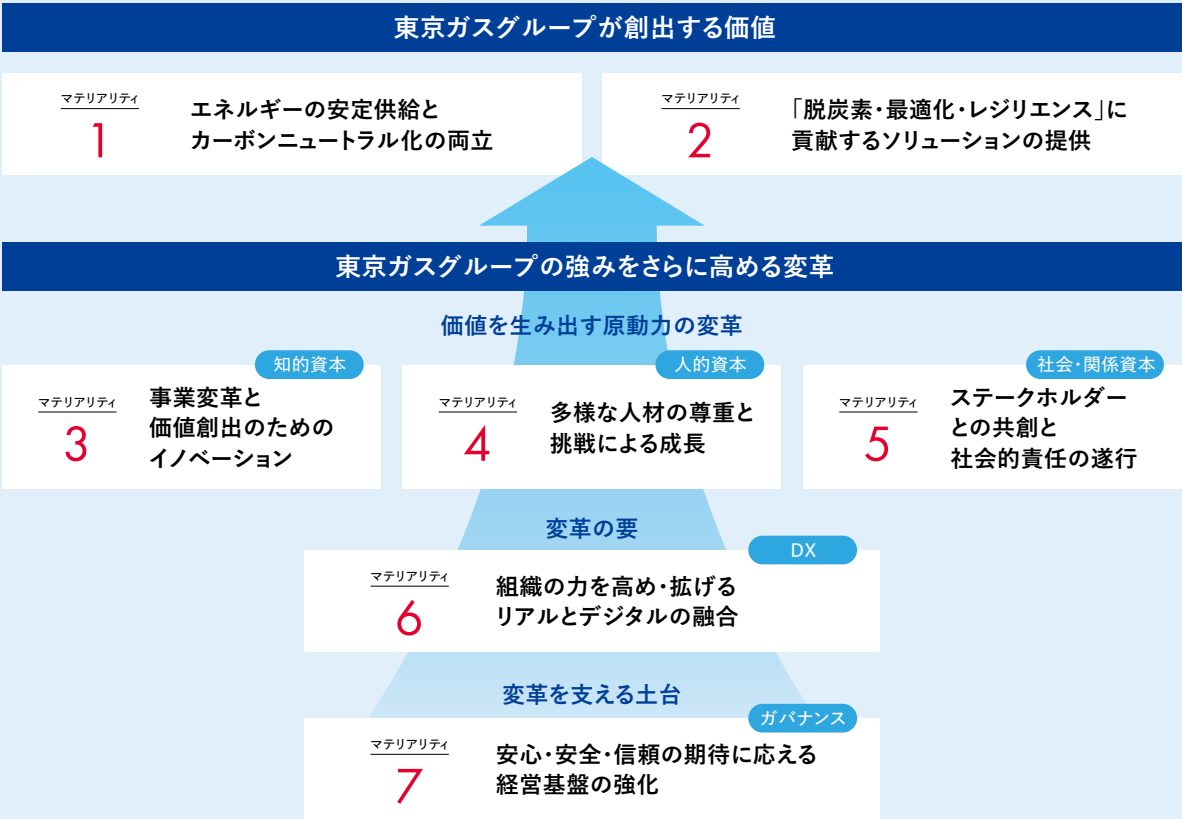
マテリアリティの進化

マテリアリティ定義

経営理念を体現し、社会課題を解決するために必要な東京ガスグループの取り組み(経営課題)

東京ガスは創業140周年の節目を迎えました。社会課題が複雑化し、世界情勢が目まぐるしく変わりゆく中においても、創業以来培ってきた「安心・安全・信頼」を大切にしながら、「人によりそい、社会をささえ、未来をつむぐエネルギーになる」という経営理念のもと、私たち自身も変革し、お客さまや社会の期待に応え、その期待を超えられるよう新たな挑戦を続けます。そのような思いのもと、私たち東京ガスグループは、2025年、マテリアリティを改定しました。

7つのマテリアリティ 東京ガスグループの取り組み(経営課題)



東京ガスグループは、マテリアリティを事業活動と一体化させることに注力し、事業成長と社会課題解決の両立を目指して運用してきました。

マテリアリティ(2023年策定)に基づく事業活動の報告 P.43

今回、その方向性を強化すべく、マテリアリティを「経営理念を体現し、社会課題を解決するために必要な東京ガスグループの取り組み」と再定義。特定したマテリアリティは、東京ガスグループが創出する価値(マテリアリティ1・2)、そのために東京ガスグループの強みをさらに高める変革(マテリアリティ3～7)として、構造化して表現しました。マテリアリティを中期経営計画等の戦略や事業活動へ一層つなげていくことを志向します。

エネルギーの安定供給とカーボンニュートラル化の両立、そして、「脱炭素・最適化・レジリエンス」に貢献するソリューションの提供を通じて、「未来をつむぐエネルギー」を目指していきます。

イントロダクション

CEOメッセージ

企業価値向上の源泉

企業価値向上に向けたビジョン

CFOMessage財務資本戦略

事業戦略(ROAの向上)

中長期の価値創造(PERの向上)

企業価値向上を支える基盤

データ

特集:マテリアリティの進化 13

価値創造プロセス 16

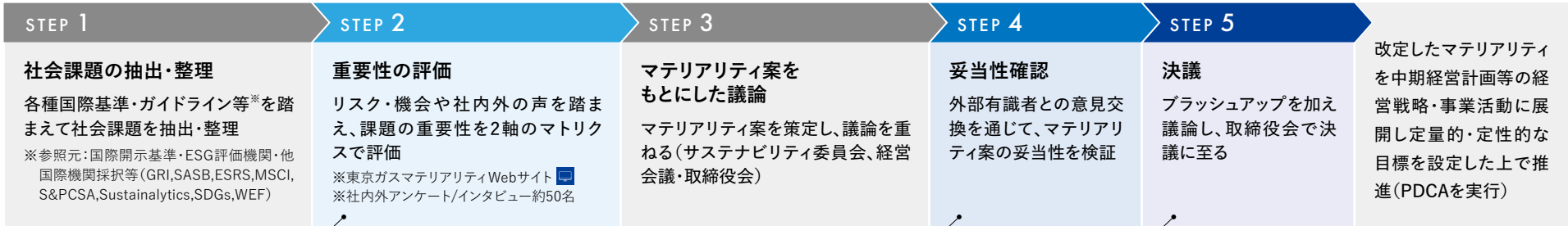
東京ガスのあゆみ 17

東京ガスの強み 18

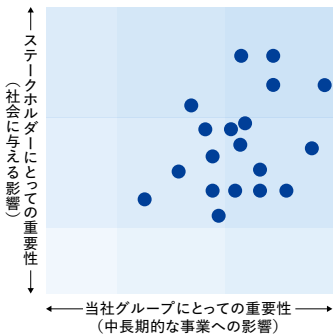
特集 マテリアリティの進化

特定プロセス

マテリアリティを「経営理念を体現し、社会課題を解決するために必要な東京ガスグループの取り組み（経営課題）」と定義し、課題の抽出、リスクと機会を踏まえた重要性の評価、社外との対話、社内での議論を重ね、最終的に7つを特定しました。社外・ステークホルダーから直接のご意見をお聞きし反映することおよび経営において議論を尽くすことを重視しました。



STEP 2
マテリアリティ・マトリクス



STEP 4
有識者からのコメント

一橋大学大学院
客員教授
名和 高司 氏

本マテリアリティは、東京ガスグループが140年の歴史を踏まえ、さまざまな社会課題に真摯に向き合い、社会からの期待と東京ガスならではの解を、シンプルかつ的確に表現しています。構造化された7つのマテリアリティは、理解しやすく納得感があり、取り組み実行に向けた覚悟が表れていると感じました。このマテリアリティのもと、リアル・フィジカルの強さや社会実装まで導いてきた歴史・DNAをしっかりと活かし、伝統から革新を生み出す力を覚醒させ、東京ガスグループが一丸となって価値を提供し続けていくことを期待しています。



STEP 5
なぜこのマテリアリティか

1 エネルギーの安定供給とカーボンニュートラル化の両立	エネルギーの安定供給はビジネスの根幹であり社会的責務。2050年カーボンニュートラル化の実現は価値創出の機会でもある。この2つを両立させ、成し遂げる意義は大きい。
2 「脱炭素・最適化・レジリエンス」に貢献するソリューションの提供	これまで築いてきた強みを活かし、先進的で多様なソリューションを展開することで、社会に価値をもたらし続け、お客さまと共に確かな成長が可能となる。 東京ガス：IGNITURE
3 事業変革と価値創出のためのイノベーション	上記実現のためには、既存分野での事業変革と新規の価値創出につながる知的資本の強化が重要。
4 多様な人材の尊重と挑戦による成長	多様な人材のエンゲージメント向上と人材ポートフォリオ構築、生産性向上が不可欠。挑戦による成長を促し、一層の価値を生み出す組織を目指す。
5 ステークホルダーとの共創と社会的責任の遂行	顧客・地域・行政・ビジネスパートナーとの関係強化と共創により、共存共栄が必要。投資家ははじめステークホルダーとの対話を充実させ、社会的責任を遂行。
6 組織の力を高め・広げるリアルとデジタルの融合	どの事業活動でもDXの対応は喫緊課題。当社グループの強みであるリアル機会とAI等デジタルを融合し、組織の力を高め、広げていく。
7 安心・安全・信頼の期待に応える経営基盤の強化	安心・安全・信頼の期待に応えるガバナンス・経営基盤の強化が重要。サプライチェーン全体での人権尊重、自然資本の保全、情報セキュリティ等の取り組みとその開示に対処。

イントロダクション

CEOメッセージ

企業価値向上の源泉

企業価値向上に向けたビジョン

CFOメッセージ・財務資本戦略

事業戦略（ROAの向上）

中長期的価値創造（PERの向上）

企業価値向上を支える基盤

データ

特集：マテリアリティの進化	13
価値創造プロセス	16
東京ガスのあゆみ	17
東京ガスの強み	18

特集 マテリアリティの進化 7つのマテリアリティに込めた思い

東京ガスグループが創出する価値

マテリアリティ 1・2

エネルギーの安定供給とカーボンニュートラル化の両立。東京ガスグループが使命感を持ち、未来を見据えて取り組んでいます。加えて、「脱炭素・最適化・レジリエンス」に貢献するソリューションの提供。変化の激しい世の中に対応し、常に最適なソリューションを追求していきます。これらを提供し続けるためにはさまざまな変革が不可欠です。

東京ガスグループの強みをさらに高める変革

マテリアリティ 3・4・5

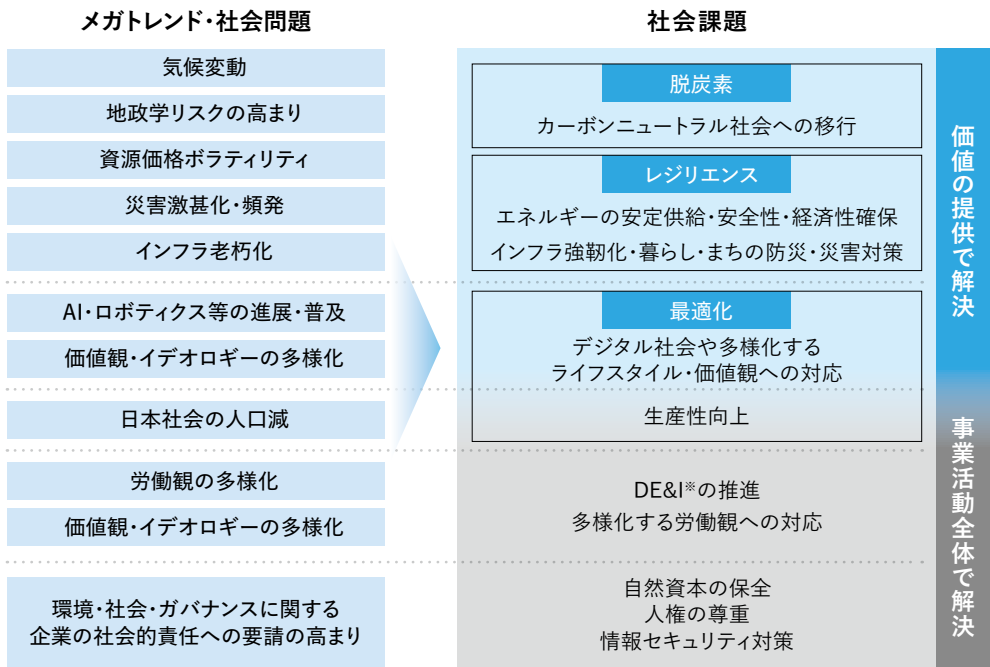
既存分野での事業変革と、新たな価値を創出するためのイノベーションに注力し、知的資本強化を進めます。そのためにも、一人ひとりの価値発揮を最大化する人的資本経営を進め、内なる力を向上させます。そして、ステークホルダーと共創し、多様な期待に応えるとともに企業としての社会的責任を果たします。

マテリアリティ 6

AI・デジタル活用で生産性向上と業務の高度化を実現します。また、ソリューション提供の場面では、地域密着で培ったリアルな強みとデジタルを融合させ、多様な価値観やニーズに対応します。

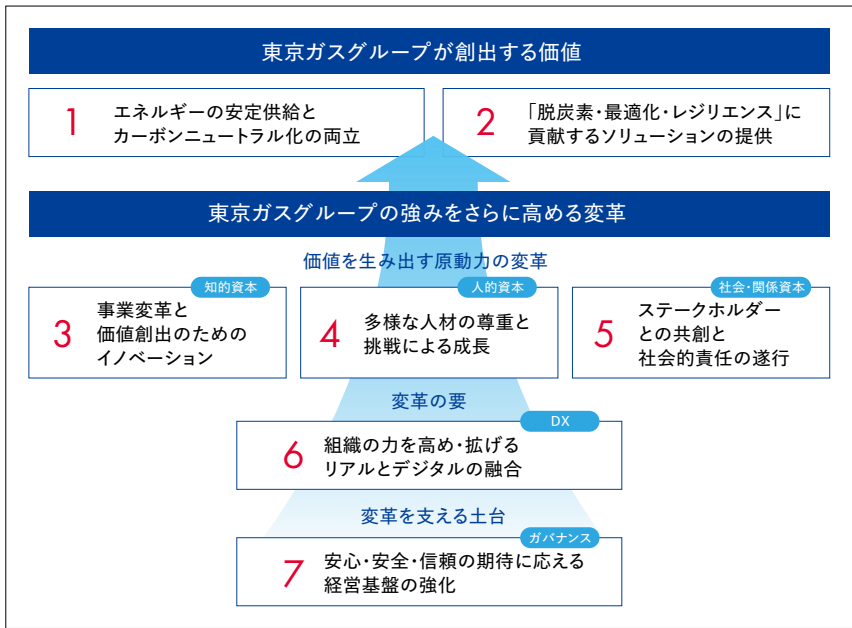
マテリアリティ 7

変革を支える土台となるガバナンスとして、サプライチェーン上の人権、自然資本、情報セキュリティ等にも配慮し、経営基盤の強化を行います。



※ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

7つのマテリアリティ 東京ガスグループの取り組み（経営課題）



イントロダクション

CEOメッセージ

企業価値向上の源泉

企業価値向上に向けたビジョン

CFOメッセージ・財務資本戦略

事業戦略（ROAの向上）

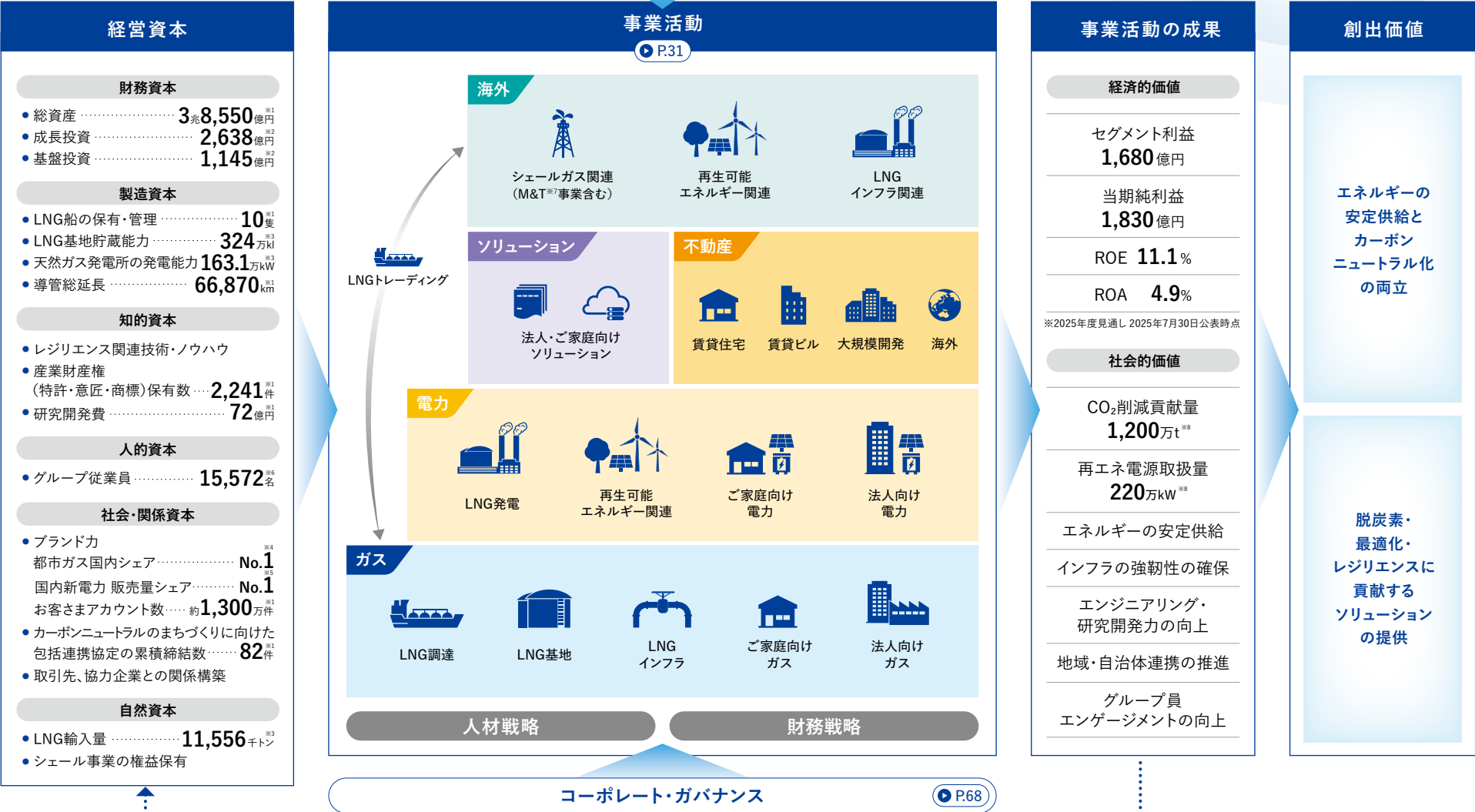
中長期的価値創造（PERの向上）

企業価値向上を支える基盤

データ

グループ経営理念
人によりそい、社会をささえ、
未来をつむぐエネルギーになる。

価値創造プロセス



特集:マテリアリティの進化	13
価値創造プロセス	16
東京ガスのあゆみ	17
東京ガスの強み	18

イントロダクション
CEOメッセージ
企業価値向上の源泉
企業価値向上に向けたビジョン
CFOMessage
事業戦略 (ROAの向上)
中長期的価値創造 (PERの向上)
企業価値向上を支える基盤
データ

特集：マテリアリティの進化	13
価値創造プロセス	16
東京ガスのあゆみ	17
東京ガスの強み	18

イントロダクション

CEOメッセージ

企業価値向上の源泉

企業価値向上に向けたビジョン

CFOMessage財務資本戦略

事業戦略（ROAの向上）

中長期の価値創造（PERの向上）

企業価値向上を支える基盤

データ

東京ガスのあゆみ

東京ガスグループは、本年10月に創立140周年を迎えます。第3の創業期と位置付ける今、140年の歴史の中で培った経験を活かし、皆さまとともに「人によりそい、社会をささえ、未来をつむぐエネルギーになる。」という理念のもと、東京を越え、ガスを越えて、未来を先取りする企業となるために、私たちは歩みを止めることなく進み続けます。

第3の創業期

脱炭素化による地球環境への貢献とデジタル化による収益機会の拡大、新たなエコシステムを構築

2023年～

お客さまの豊かな未来を実現するソリューションの展開

ソリューションブランド「IGNITURE」立ち上げ

2023年11月、新たなソリューションを提供する事業ブランドIGNITUREを立ち上げ、新たに「脱炭素」「最適化」「レジリエンス」を提供価値として定義しました。変化する社会課題やお客さまニーズに対応するため、これまで築いてきたリアルな強みとGX・DXを取り入れたソリューションを、IGNITUREのもとで展開していきます。

IGNITURE
IGNITE YOUR FUTURE

2025年

創立140周年

Beyond 140th

社会課題が複雑化し、世界情勢が変わりゆく中でも、「安心・安全・信頼」を大切にしながら、「Beyond／越えていく」という強い意志を持ち、お客さまや社会の期待を越える新たな価値創出に挑んでいきます。

第2の創業期

LNGの導入による地域環境への貢献とIT化による生産性向上、バリューチェーン進化による範囲の拡大へ

1969年～

経済成長期のエネルギー需要増と環境問題の解決

日本初の液化天然ガス輸入
高度経済成長がもたらしたエネルギー需要と環境問題の増大。これらを解決すべく、石油燃料に替わるエネルギーとして、日本で初めて液化天然ガス（以下、LNG）の輸入を開始しました。またその後は輸送幹線の整備により、安定供給体制を構築しました。



LNGタンカー第1船「ポーラ・アラスカ号」

1980年～

クリーンな天然ガスの高度利用

天然ガスコージェネレーションシステムの普及
第一次石油危機以降、政府は代替エネルギー政策を推進。都市ガスはクリーン・エネルギーとして評価が高まり、天然ガスを高度利用し冷暖房や給湯等に活用する「天然ガスコージェネレーションシステム」を開発、ビルや工場等に普及していきました。



天然ガスコージェネレーション初号機

2000年～

安価で安定的な電力供給へ貢献

電力小売・発電事業への参入
電力自由化を背景に、2001年に（株）エネットにて電力小売事業を開始。2003年以降は、高効率ガス火力発電所を保有・運用してきました。これらによって、安価で安定的な電力供給に貢献するとともに、ガス・電気の総合的なエネルギーソリューション基盤を構築しました。

保安体制の進化

地震防災システムの運用開始
災害が多い我が国において、ガス供給の安全性向上のため、地震防災システム「SUPREME（シュープリーム）」の運用を開始。地震を感知するとガス供給を自動的に遮断するほか、遠隔操作による遮断も可能になりました。

2004年～

海外上流事業への進出

豪州のダーウィンLNGプロジェクトに参画。2023年に豪州から北米へ事業ポートフォリオの入れ替えを実施し、現在は北米・東南アジアを中心に、資源開発事業、LNGインフラ事業、再エネ事業等を展開しています。

2019年～

カーボンニュートラル社会に向けて

CO2ネット・ゼロ宣言

政府が2020年に表明した「2050年カーボンニュートラル宣言」に先駆け、2019年11月に経営ビジョン「Compass2030」で、CO2ネット・ゼロを目標に掲げました。「安定供給」と「脱炭素化」を両立させる、責任あるトランジションを推進していきます。



洋上風力発電（オーシャンウィンズ社、プリンシプル・パワー社より画像提供）

第1の創業期

用途拡大とエリア拡大による規模の拡大

1885年～

文明開化の暮らしに光を灯す

東京ガス創立

1872年、日本で初めてガス灯がともされ、やさしく柔らかな光で街を包みました。その後、1885年に「日本の資本主義の父」である実業家・渋沢栄一によって、東京瓦斯会社（現・東京ガス（株））が創立されました。ガス灯から始まりましたが、照明に限ることなく、燃料として厨房・給湯・暖房、そして動力・電力等まで用途を拡大しました。また、その後、首都圏から全国へとガスエリアも拡張し規模拡大を図りました。



創立者 渋沢栄一
©東京ガス
ガスミュージアム

東京ガスの強み

東京ガスグループは、1885年から培ってきた「強固な顧客基盤」「エネルギーアセット・関連技術」に対してエネルギー事業者として培ったオペレーション能力を活かし、お客さまや社会の期待を超えることで価値を創造していきます。

強固な顧客基盤

お客さま アカウント数	顧客への 提案力・技術力 を持つ人材	myTOKYOGAS 加入件数
約 1,300 万件		約 470 万件
新電力 国内販売量シェア No.1	都市ガス 国内販売シェア 国内 1 位	東京ガスライフバルの ショールーム数 (エネスタ・エネフィット含む)
※資源エネルギー庁 電力調査統計における 電力需要実績より、数値は2025年3月末時点	※ガス事業便覧 2024年版における 年間需要量より	132 店舗

当社は、天然ガス導入期から約550万件のお客さま一軒一軒で器具調査・調整を行い、地域と共に成長する強固な基盤を培ってきました。2008年には地域密着型サービス拠点「東京ガスライフバル」を立ち上げ、多様化するライフスタイルに合わせて「安心・安全・信頼」を届けています。ガス自由化後、一時的に減少したガス顧客数は電力事業の拡大で補完しています。現在は首都圏を中心に約1,300万件の顧客アカウントを保有し、都市ガス国内シェア1位、新電力シェア1位の地位を確立しています。さらに2023年にはソリューションブランド「IGNITURE」を創設しました。

創業以来培ってきた「安心・安全・信頼」のブランド力に加え、「東京ガスライフバル」等の地域密着型営業・サービス体制や約470万件の接点を活かしたデジタルマーケティング力といったオペレーション能力を融合することで、事業領域を首都圏から全国・海外に広げるとともに、提供するサービスも、ガスに加えて電力、再生可能エネルギー等、より多様な領域へ拡充していきます。

エネルギーアセット・関連技術

LNG基地・ 発電所 9カ所	上流から 下流までの LNGバリューチェーン	産業財産権 (特許・意匠・商標) 保有数 2,241 件
東京ガスエンジニアリング ソリューションズ(株) のエネルギーサービス 1,000 件以上	ガス導管総延長 約 66,870 km	主な 海外プロジェクト 26 件

当社は、LNGの上流権益から基地・発電所・導管網を経て、お客さま先でのエネルギーの利用に至るまで、バリューチェーン全体にわたる設備・機能を保有しています。これに加え、「安定供給のためのLNG調達・インフラ運用・維持管理」「柔軟な需給対応を可能にするLNG受入体制と発電調整力」「さまざまなお客さまの用途に応じたエネルギー最適利用」等、長年培ってきたオペレーション能力が、これらの事業基盤の価値を最大限に引き出しています。

その一例としてガス・電力事業の資産を活用し、安定的かつ競争力のあるエネルギーの提供を実現することで収益を拡大しています。また、エネルギーアセットの運用柔軟性を活かし、既存資産・契約を活用したLNGトレーディング事業でも収益を創出しています。このように保有資産とオペレーション能力を横断的に活用し、事業間の相乗効果を高めることで、お客さまのニーズに合ったエネルギーとソリューションを提供し、新たなビジネス機会の創出を図っています。

※数字は全て2025年3月末日時点

イントロダクション

CEOメッセージ

企業価値向上の源泉

企業価値向上に向けたビジョン

CFOメッセージ・財務資本戦略

事業戦略（ROAの向上）

中長期的価値創造（PERの向上）

企業価値向上を支える基盤

データ

特集：マテリアリティの進化	13
価値創造プロセス	16
東京ガスのあゆみ	17
東京ガスの強み	18