

# 東京ガス株式会社 会社説明資料

2025年10月

東京ガス株式会社  
(証券コード: 9531)  
財務部 I R グループ



# 本日の内容

1. 東京ガスについて
2. 財務状況
3. 経営ビジョン・中期経営計画
4. 東京ガスグループのサステナビリティ
5. 株主還元政策

# 1. 東京ガスについて <会社概要>

|          |  |   |
|----------|--|---|
| 会社名（商号）  | 東京ガス株式会社（東京瓦斯株式会社）   |   |
| 本社所在地    | 東京都港区海岸1-5-20  |   |
| 創立       | 1885年（明治18年）10月1日（創設者：渋沢栄一）  |   |
| 資本金      | 1,418億円  |   |
| 従業員数     | <p>[単体] 3,276名（2025年3月31日現在）<br/>[連結] 15,572名（2025年3月31日現在）<br/>※従業員数は常勤の就業員数であり、受入出向者を含み、出向者および臨時従業員を含みません。</p> |   |
| 売上高（連結）  | 26,368億円（2024年度）   |   |
| グループ事業内容 | エネルギー・ソリューション  | 都市ガスの製造および販売、LNG販売<br>電気の製造・供給および販売<br>エンジニアリングソリューション事業<br>ガス器具、ガス工事、建設等 |
|          | ネットワーク   | ガス導管事業、都市ガス供給事業   |
|          | 海外   | 海外における上流事業、中下流事業等   |
|          | 都市ビジネス   | 不動産開発、土地・建物の賃貸・管理等  |

# 1. 東京ガスについて <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



創立者 洼沢栄一  
©東京ガス  
ガスミュージアム

## 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

1980年～

クリーンな天然ガスの高度利用

天然ガスコーポレーションシステムの普及

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

2004年～

海外上流事業への進出

2019年～

カーボンニュートラル社会に向けて

CO<sub>2</sub>ネット・ゼロ宣言



LNGタンカー第1船  
「ポーラ・アラスカ号」



天然ガス  
コーポレーション初号機

## 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

**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超える新たな価値創出に挑んでいきます。

# 1. 東京ガスについて <グループ経営理念>

## 存在意義

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。

## 価値観

### 挑み続ける

日々、新たに挑戦し、  
学び続けます。

### やり抜く

何事も自分事として  
結果にこだわってやり抜きます。

### 尊重する

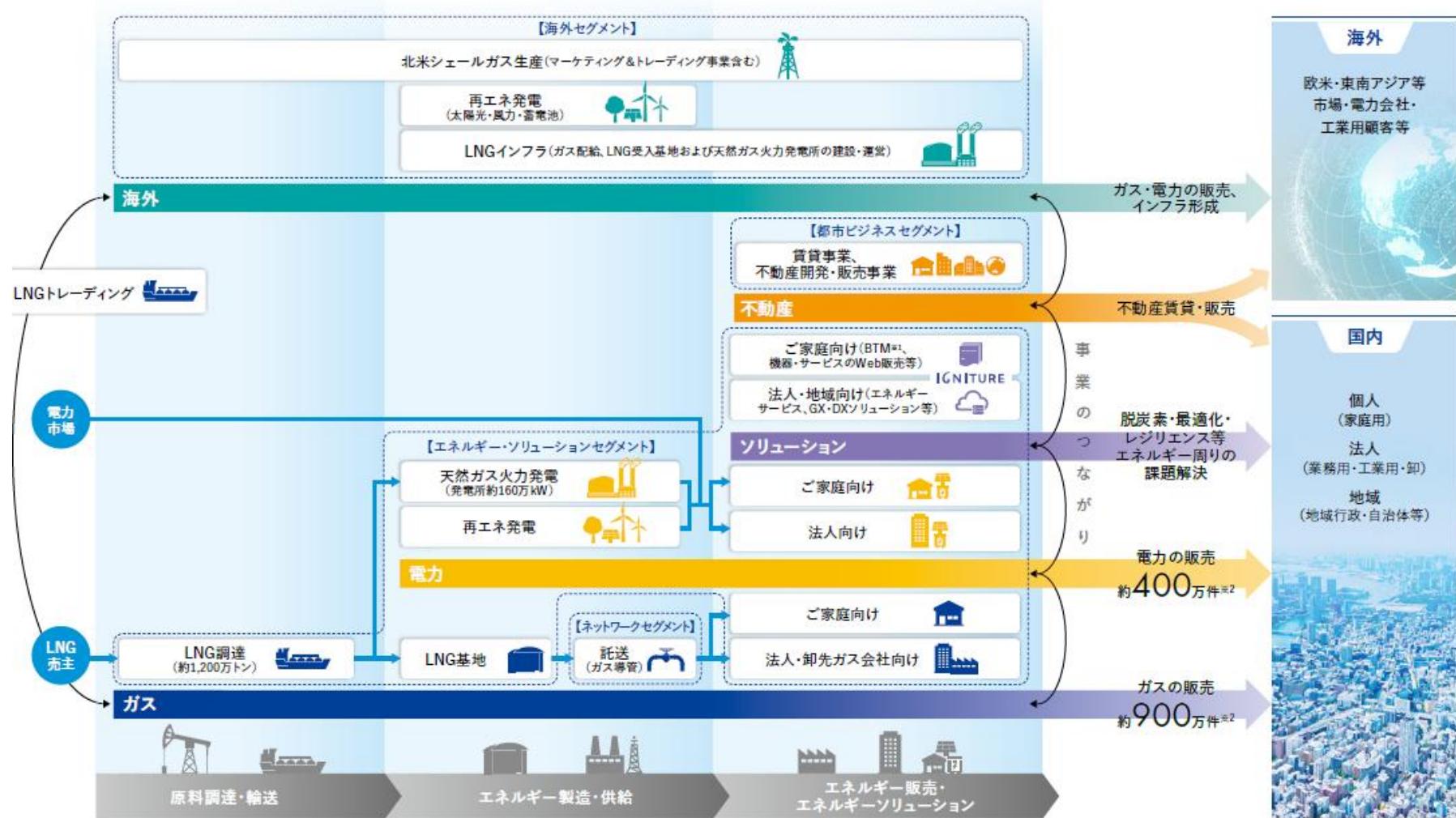
価値観を認め合い、  
互いの可能性を大切にします。

### 誠意をもつ

「ステークホルダーと地球」の  
未来に対して、誠意ある行動をします。

# 1. 東京ガスについて <ビジネスモデル>

東京ガスグループは、強固な顧客基盤を活かし、事業領域を首都圏から全国・海外に、提供するサービス領域をガス、電力、ソリューション等に「拡げる」ことで、アカウント当たりの収益性を高めるとともに、国内外のエネルギー・アセットの運用柔軟性を活かしてトレーディング事業で収益を創出する等、各事業を「つなぐ」ことで企業価値向上を目指します。



\*1 Behind-the-meter: 電力メーターよりお客様側に設置されている設備(太陽光・蓄電池等)を活用した事業 \*2 ガス・電力小売事業者としてのガス・電力料金請求対象件数

# 本日の内容

1. 東京ガスについて
2. 財務状況
3. 経営ビジョン・中期経営計画
4. 東京ガスグループのサステナビリティ
5. 株主還元政策

## 2. 財務状況 <財務健全性>

高い財務の健全性を維持

| 主要項目   | 2025年<br>3月末時点 |
|--------|----------------|
| 総資産    | 3兆8,551億円      |
| 有利子負債  | 1兆3,363億円      |
| 自己資本   | 1兆7,254億円      |
| 自己資本比率 | 44.8%          |
| DEレシオ  | 0.77倍          |
| 設備投資額  | 3,208億円        |
| 減価償却費※ | 2,682億円        |
| ROE    | 4.3%           |

※ 減価償却費には、長期前払費用償却を含む

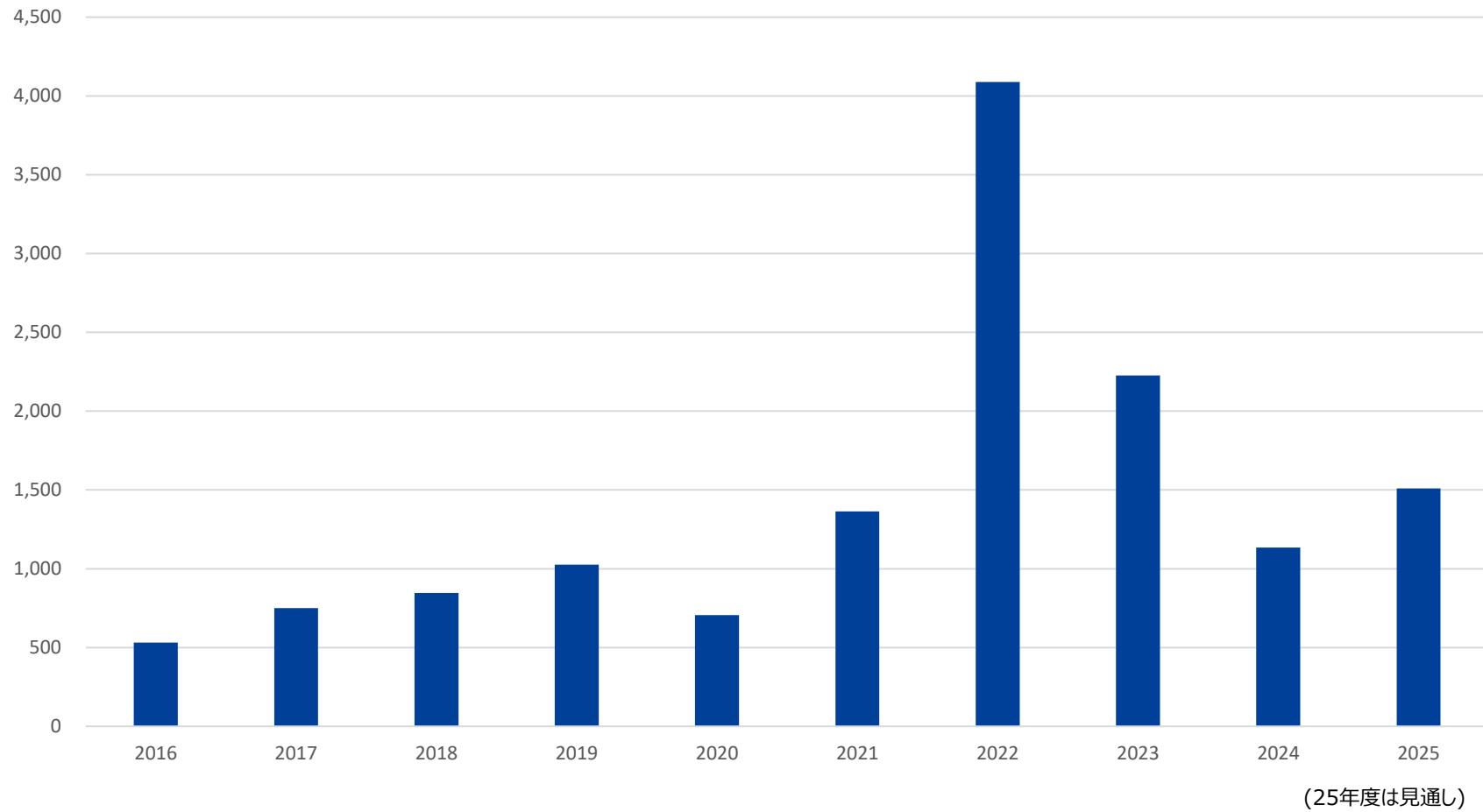
| 格付機関            | 長期債<br>(現在) |
|-----------------|-------------|
| 格付投資情報センター      | AA+         |
| S&Pグローバル・レーティング | A+          |
| ムーディーズ          | A1          |

## 2. 財務状況 <収益力>

ここ10年で利益水準は着実に上昇。成長領域への事業展開で今後も更なる利益成長を目指す。

(単位：億円)

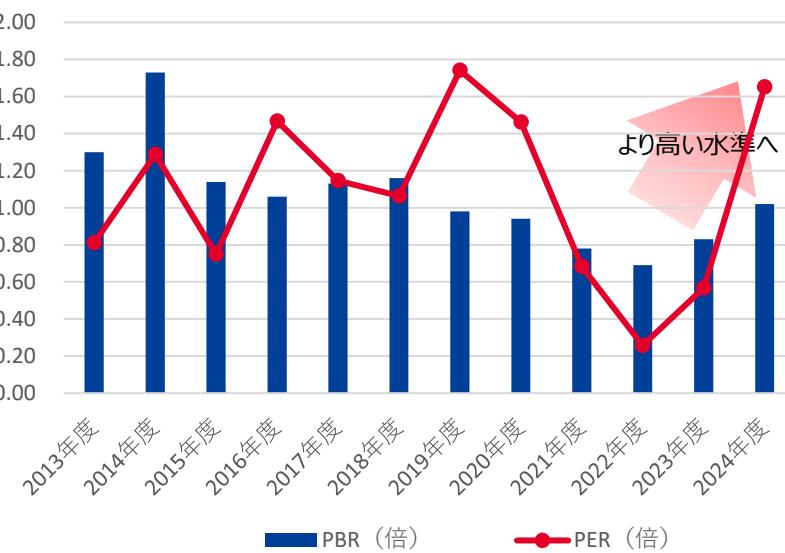
経常利益推移



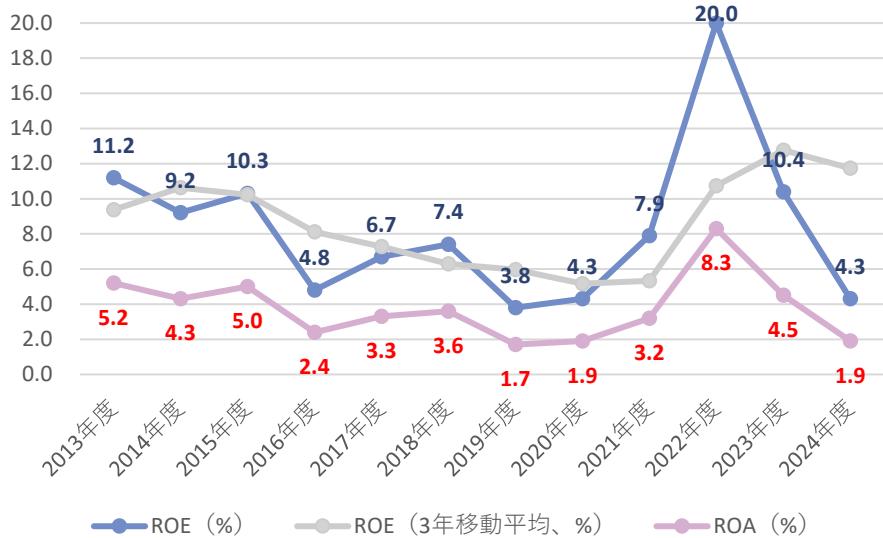
## 2. 財務状況 <各種財務指標>

- 中長期的な企業価値向上に取り組み、2024年度からは企業価値の指標として**PBR**（株価純資産倍率）を最上位の**KGI**（Key Goal Indicator：重要目標達成指標）に設定。
- 効率性・収益性向上への取り組み（ROE向上）と、将来の成長性に対する市場評価向上（PER向上）により、PBR改善を図る。

<PBR・PER>



<ROA・ROE>



# 本日の内容

1. 東京ガスについて
2. 財務状況
3. 経営ビジョン・中期経営計画
4. 東京ガスグループのサステナビリティ
5. 株主還元政策

### 3. 経営ビジョン・中期経営計画 <経営ビジョン：Compass2030>

東京ガスグループは、2019年11月に経営ビジョン「Compass2030」を発表。

脱炭素化、デジタル化、お客さまの価値観の変化・多様化、エネルギー自由化の進展など、時代の潮流が大きく変わる中、当社グループはエネルギーで変革を起こして持続可能な社会の実現に挑戦してきた強みを活かし、次世代のエネルギーシステムをリードしながら価値を創出し続ける企業グループを目指す。

#### Compass2030 実現のための3つの挑戦

##### 「CO<sub>2</sub>ネット・ゼロ」への移行をリード

###### トランジションを主導するトップリーダー企業

- ・天然ガス徹底活用+CCUS<sup>※1</sup>実用化
- ・再エネ調整力としてのガス火力増強

###### e-メタンバリューチェーン構築

- ・水素・e-メタンの低コスト化・実装化、アライアンス形成

###### 東京ガスグループならではの再エネバリューチェーン構築

- ・電源開発・O&M<sup>※2</sup>から再エネ販売まで担う収益モデルを確立

##### 「価値共創」のエコシステム構築

###### デジタルマーケティングのエネルギー業界フロントランナー

- ・デジタルマーケター(TGオクトパスエナジー)として全国展開

###### ラストワンマイル<sup>※3</sup>での価値創出によりお客さま満足度No.1企業

- ・お困りごと解決サービスを関東圏からスタート、アライアンスにより全国展開

###### 地域課題解決型ソリューション企業

- ・行政・地元企業と連携した脱炭素化・レジリエンス向上提案を全国・海外展開

##### LNGバリューチェーンの変革

###### 各事業が稼ぐ力を高める企業体质

- ・カンパニー・事業会社からなるホールディングス型グループ体制
- ・グループ大での営業体制の大幅再編
- ・市場変動対応を収益安定化につなげるビジネスモデルを確立

###### 多様性を力に挑戦を後押しする人事制度

- ・カンパニー・事業会社ごとに多様な人材を採用・育成

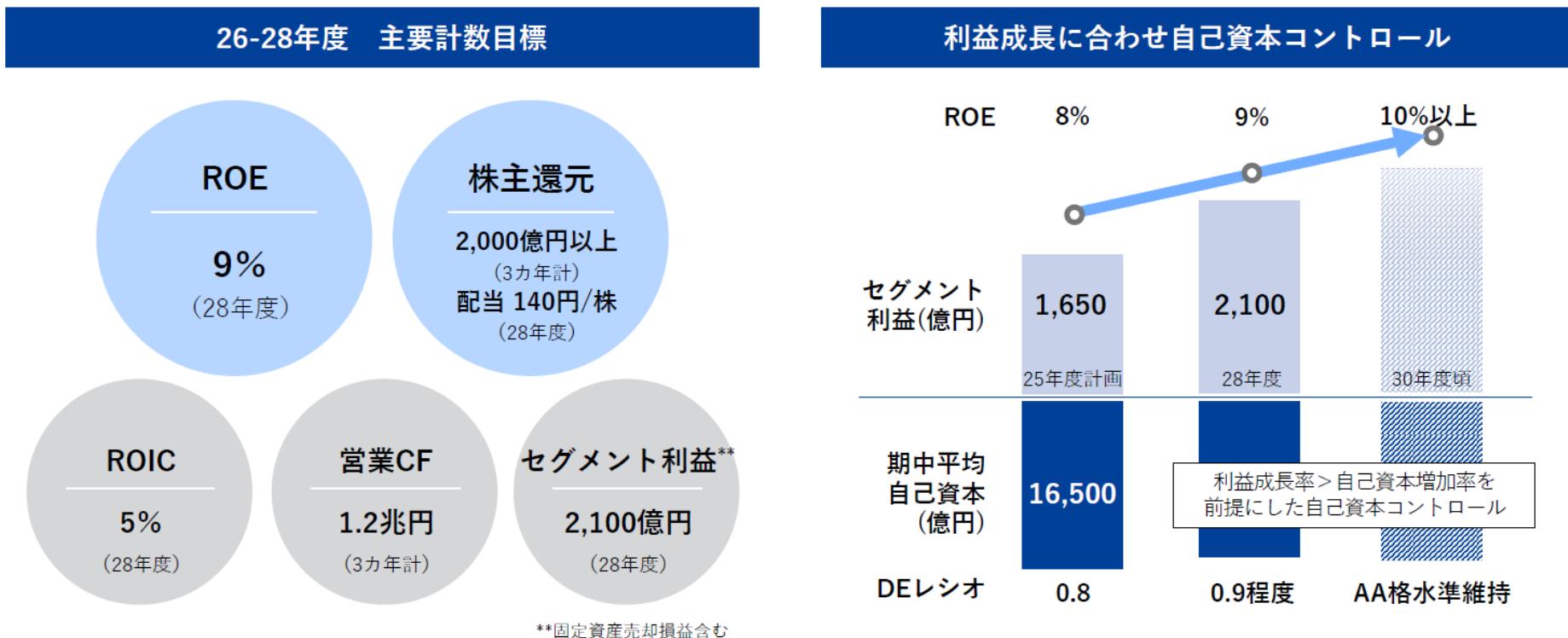
###### 成長投資推進型の財務戦略

- ・資産売却・入れ替え、大胆なコスト構造改革を通じ成長領域への投資を加速

※1 CO<sub>2</sub>の回収・利用・貯蔵 ※2 運転管理・保守点検 ※3 お客さま宅内で行う技術を要する作業

### 3. 経営ビジョン・中期経営計画 <2026-2028中期経営計画>

- ・ 経営ビジョン「Compass2030」で描いた姿の実現に道筋をつける新たな中期経営計画を25年10月に策定：ポートフォリオ経営がその根幹
  - ・ 東京ガスグループの強みを組み合わせ、優位な市場ポジションに立てる成長領域に事業展開  
⇒ガスから他領域に事業を拡げ、事業間をつなぐことでシナジーを創出
  - ・ エネルギー、ソリューション、海外が2026～28年度の3か年の3つの利益成長ドライバー
- ・ 持続的な企業価値向上を確実にすべく、着実な利益成長を達成しつつ、自己資本コントロールで効率性改善を目指す



### 3. 経営ビジョン・中期経営計画 <2026-2028中期経営計画>

#### ＜東京ガスグループの強み＞

顧客基盤・エネルギー・アセット・それらの価値を最大化するオペレーション能力の組み合わせが当社グループの強み、AIを活用したDXで強みをさらに強化



##### ガスに加え電力、リアルに加えデジタル接点を拡大

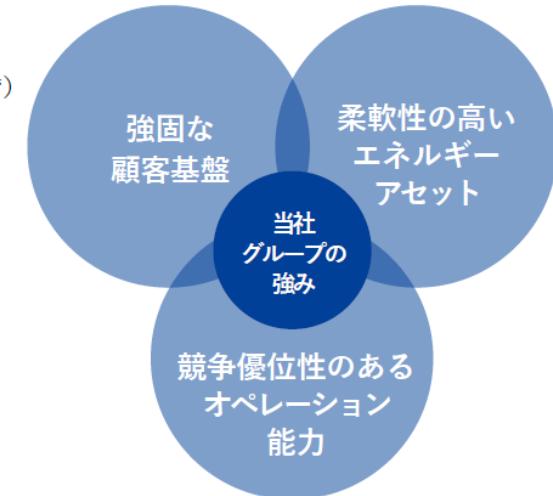
- ガス小売国内No.1\* (東京ガスNW管内シェア7割超、お客さま件数880万件超\*\*)
- 新電力顧客件数No.1\*\*\* (東京ガスNW管内シェア3割超、420万件超\*\*)
- デジタル会員数520万件\* (myTOKYOGAS会員+TGオクトパスエナジー)



##### 国内ガスに加え電力・海外へ拡大、アライアンスも含め最適活用

- LNG貯蔵容量 220万トン (世界の約5%)、発電容量新電力No.1 (288万kW)
- 地域冷暖房の需要件数 国内No.1、不動産との一体開発も推進
- 北米シェールガス生産量 1Bcf/d\*\* 以上 (米国天然ガス生産量の1%超)

\*\*日量10億立方フィート=日量2,800万立方メートル (LNG換算約2万トン相当)



##### DXによる顧客基盤拡大、顧客体験向上、アセット最適活用、ソリューション拡充

- Kraken導入、都市ガス(全国)・電力会社(東日本)顧客推奨度 No.1\*\*\*\*
- 年間LNG受け入れ数 250カーゴ (世界の約5%)、AI活用・システム自社開発でトレーディング収益機会拡大
- エネルギー・サービス・設備運用受託数 国内No.1 (全国1,000件以上)、遠隔制御・最適運用サービスの展開

\* ガス事業便覧2024年版における年間需要量より

\*\* 25年9月現在 ガス・電力は料金請求対象件数

\*\*\* 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

\*\*\*\* NTTコムオンライン・マーケティング・ソリューション株式会社による実施調査

都市ガス：2025年2月顧客推奨度ベンチマーク調査都市ガス部門

電力：2025年5月顧客推奨度ベンチマーク調査電力東日本部門

### 3. 経営ビジョン・中期経営計画 <2026-2028中期経営計画>

#### ＜強みを活かした東京ガスグループの事業展開：ポートフォリオ経営＞

ガス事業で培った3つの強みを組み合わせ、既存領域で収益力向上、成長市場で事業展開、事業間をつなぎシナジー創出

##### エネルギー（ガス）

###### LNGトレーディング

ガスアセット×操業力



世界のLNG市場の拡大を捉え、  
LNG調達やアセットの柔軟性を最大限活用し、  
年間300万トンの取引（国内No.2）

##### ソリューション（ご家庭向け）

###### 設備ソリューション

顧客接点×現場施工力



市場規模の大きな住設機器市場において、業界  
No.1の顧客推奨度\*を誇るガス・電力1,300万件のお客さまに現場施工力を活かした住設機器の販売

##### 海外

###### シェール事業

シェールアセット×操業力



拡大する米国天然ガス市場において、  
ヘインズビル層エリア第4位の生産量と  
上流に精通した現地経営陣により  
\$2/MMBtu程度のローコスト操業

##### エネルギー（電力）

###### 電力小売・発電

顧客接点×アセット開発  
×マーケティング力



拡大する電力自由化市場において、新電力最大の  
発電容量と、デジタルを駆使したマーケティング  
でクロスセルし新電力No.1の規模を確立

##### ソリューション（法人向け）

###### エネルギーサービス

顧客接点×設備最適運用力



脱炭素・最適化・レジリエンスニーズに応え、  
全国1,000件超のお客さまへエネルギーサービス  
を提供（業界No.1）。  
遠隔監視・最適運転で省エネ・省コスト実現

##### 都市ビジネス

###### 不動産賃貸・開発

保有不動産×資産管理力



活況を維持する首都圏の不動産市場において、  
70年超の資産管理業務で培った技術力の活用、  
最適なエネルギー・システムの導入・運用

\*NTTコムオンライン・マーケティング・ソリューション株式会社による実施調査  
都市ガス：2025年2月顧客推奨度ベンチマーク調査都市ガス部門  
電力：2025年5月顧客推奨度ベンチマーク調査電力東日本部門

### 3. 経営ビジョン・中期経営計画 <2026-2028中期経営計画>

#### <三つの利益成長ドライバー>

エネルギー、ソリューション、海外の成長が3カ年の利益成長の鍵

##### エネルギー

セグメント  
利益 870 → 1,090億円  
(25年度) (28年度)



- ガス：徹底したコストダウンによる効率化とLNGトレーディングの拡大。DC関係需要の獲得
- 電力：デジタルマーケティングも活用し520万件へ件数拡大、需給最適化による収益化
- 資産効率を踏まえVC全体でGX収益化

##### ソリューション

セグメント  
利益 50 → 280億円  
(25年度) (28年度)



- ご家庭向け：住宅設備ソリューションで売上高1,100億円超に拡大
- 法人向け：エネルギーソリューションを全国・海外展開し成長市場（DC、半導体工場）で顧客を獲得し売上高を2,800億円超に拡大、DX・M&A等で商材を拡充

##### 海外

セグメント  
利益 590 → 790億円  
(25年度) (28年度)



- 北米：獲得したシェール資産（ロッククリフ、シェブロン）を着実に開発・VC構築による収益化
- アジア大洋州：現地戦略的パートナーと連携し成長市場でのLNG・電力関連事業に参画

# 本日の内容

1. 東京ガスについて
2. 財務状況
3. 経営ビジョン・中期経営計画
4. 東京ガスグループのサステナビリティ
5. 株主還元政策

### 3. 東京ガスグループのサステナビリティ <基本的な考え方とマテリアリティ>

グループ経営理念に基づき、**中長期的に取り組むべきサステナビリティ上の重要課題＝マテリアリティ**を特定し、事業活動を通じて経済的・社会的価値を創出していく。

#### 東京ガスのマテリアリティ

##### 7つのマテリアリティ

###### 東京ガスグループが創出する価値

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

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

###### 東京ガスグループの強みをさらに高める変革

###### 価値を生み出す原動力の変革

③ 事業変革と価値創出の  
ためのイノベーション

知的資本

④ 多様な人材の尊重と  
挑戦による成長

人的資本

⑤ ステークホルダーとの  
共創と社会的責任の遂行

社会・関係資本

###### 変革の要

⑥ 組織の力を高め・拡げるリアルとデジタルの融合

DX

###### 変革を支える土台

⑦ 安心・安全・信頼の期待に応える経営基盤の強化

ガバナンス

###### 環境

- ガスのカーボンニュートラル化（e-methane、RNG等）を推進
- VC型再エネ事業（太陽光、洋上風力等）を推進  
⇒カーボンニュートラルロードマップ2050 24年3月公表
- 国内外CO<sub>2</sub>削減貢献量 1,700万トン(30年度)

###### 人的資本

- 専門性強化を基盤に人員シフトや経験者・新卒採用等を組み合せて、目指すべき人材ポートフォリオを実現  
⇒ 人的資本レポート 24年11月公表

###### DX

- 顧客体験の向上や業務効率化、現場業務においてAI活用を前提としたビジネスモデルへの変革を加速

⇒ 上記に加え知的資本、社会・関係資本、ガバナンス含め  
PDCAを回していく（結果は統合報告書や各レポートにて公表）

### 3. 東京ガスグループのサステナビリティ

環境

<ガスのカーボンニュートラル化>

2050年「ネット・ゼロ」の実現に向けた道筋を示す「カーボンニュートラルロードマップ2050」を2024年3月に公表。

トランジションの加速

2030> カーボンニュートラル社会へのシームレスな転換を牽引 2040>

カーボンニュートラル社会の実現

2050

#### ▶ 目指す姿<sup>※1</sup>

CO<sub>2</sub>排出量(2022年度比)<sup>※2</sup>

2割減

6割減

国内供給ガスのCN化率

開始

5割

国内供給電力のCN化率

3割

5割

※1 今後改訂していく中で、国内外を含む全体のロードマップへ進化させていきます。

※2 国内へのエネルギー供給(ガス・電力)に関連する、上流を含むサプライチェーン全体の温室効果ガスの排出量であり、CO<sub>2</sub>排出量に換算した値。

#### ▶ 主要な取り組み

ガス  
天然ガスの高度利用に加え、サプライチェーン全体の温室効果ガス排出量削減の追求  
(高効率機器、スマート化、カーボンオフセット都市ガス)

信頼性の高いオフセット手段の拡大  
(クレジット、JCM活用、衛星データ活用等)

e-メタン推進  
(技術実証/大規模製造PJ)

導入開始  
(2030年1%)

コストダウンおよび導入拡大  
(30年代に10倍以上を目指す)

水素製造、利活用技術開発

エリア特性に合わせた水素利活用の推進  
(再エネ水電解、発電所周辺での利活用等)

再エネ取扱量の拡大

洋上風力運転開始・分散型リソース高度利用  
(PV・蓄電池等拡大、DX活用)

火力発電所ゼロエミッション化技術検討

リプレース等に合わせ、部分対応開始  
(e-メタン、水素/CCS活用<sup>※4</sup>等)

▶ BECCS・DACCs等

▶ さらなる導入拡大  
(革新的メタネーション技術の普及)

P.19

▶ オンサイト水素製造拡大  
(ターコイズ水素等)<sup>※3</sup>

▶ 洋上風力等のさらなる拡大

P.20

▶ ゼロエミッション化実現へ

ネット・ゼロ

※3 都市ガス中のメタンを熱分解して得られる水素。この製法では水素と固体炭素に分離されるため、CO<sub>2</sub>排出がない特徴がある。※4 Carbon Capture and Storage:二酸化炭素の分離回収および貯留

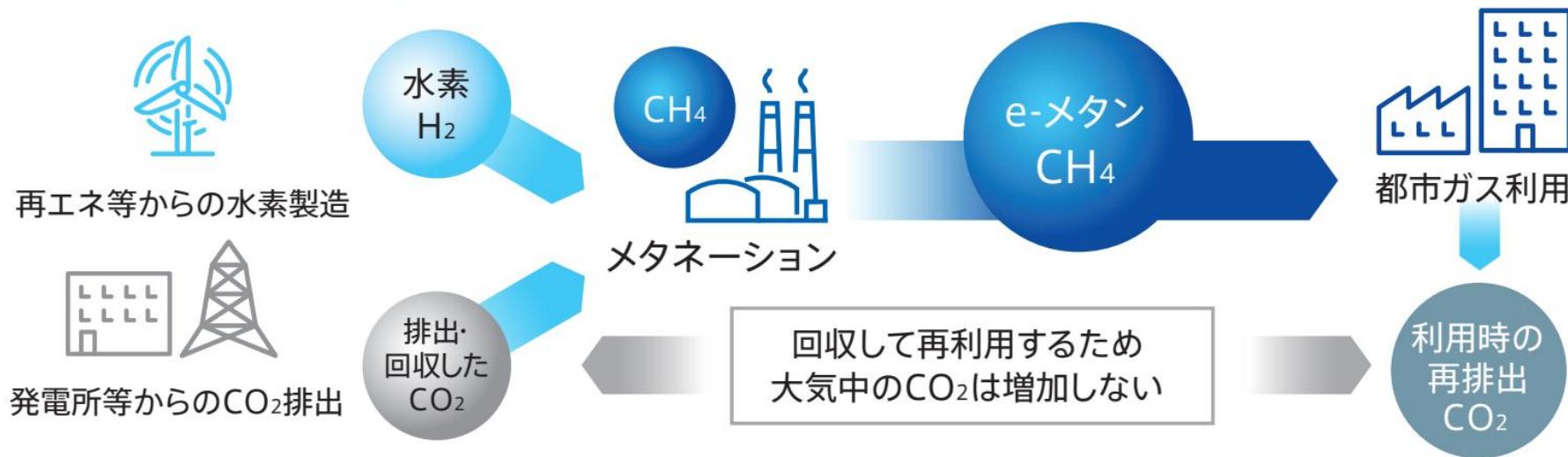
### 3. 東京ガスグループのサステナビリティ

環境

＜ガスのカーボンニュートラル化＞

- ・ “水素とCO<sub>2</sub>を反応させて都市ガス主成分のメタン(CH<sub>4</sub>)を合成するプロセス”をメタネーションという。
  - ・ e-methane (合成メタン) は既存のLNGインフラ、都市ガスインフラを用いて輸送や供給が可能。都市ガスをe-methaneに置き換えることにより、経済的にガスの脱炭素化を目指すことができる。

#### e-メタンによるCO<sub>2</sub>排出削減効果



# 本日の内容

1. 東京ガスについて
2. 財務状況
3. 経営ビジョン・中期経営計画
4. 東京ガスグループのサステナビリティ
5. 株主還元政策

# 5. 株主還元政策

## <2026-28中期経営計画の株主還元方針>

- ・中長期的な1株当たり利益の成長に合わせた増配を株主還元の中核と位置付け、**累進配当**により、**成長の成果を安定的に還元していく** ⇒ **2028年度には140円/株**まで増額
- ・余剰資金は、成長投資と**資本コントロール**のための**自己株式取得**へと最適に配分し、持続的な資本効率の向上を実現していく

**<中計期間 3ヶ年計の株主還元目標> 配当 + 自己株取得 = 2,000億円以上**



2025年度：上記株主還元方針を2025年度中間配当より適用し、

- 配当金については、年間配当額を2024年度から1株当たり20円増配し、100円/株（中間配当50円/株、期末配当50円/株）を予定
- 自己株取得については、下期において新たに800億円を決議（上期実施済み1,200億円と合わせて、通年で2,000億円）

### 配当



### 自己株取得



### <免責事項>

本資料で記述している将来の業績予想は、現時点で入手可能な情報にもとづき当社が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います。  
そのため、様々な要因の変化により、実際の業績が記述している予想とは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知ください。

当社HP “株主・投資家の皆様へ”ページURL  
<https://www.tokyo-gas.co.jp/IR/index.html>

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。

