

社長メッセージ
P. 1



CFOによる業績解説
P. 2



東京ガス

通信  

2024年度

特集

ソリューション事業ブランド
「IGNITURE」

P. 7



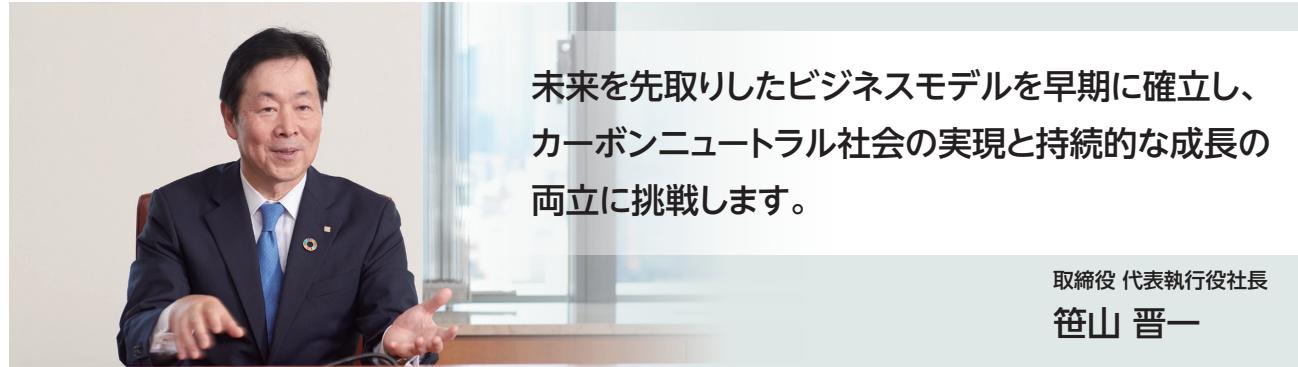
株主さまへのお知らせ

P. 10

● 株主さまアンケートの
お願い

● 次回定時株主総会
について





未来を先取りしたビジネスモデルを早期に確立し、
カーボンニュートラル社会の実現と持続的な成長の
両立に挑戦します。

取締役 代表執行役社長
笹山 晋一

**中期経営計画を着実に進める中で、
中計初年度は歴代2位の業績を挙げました。
これにより資本政策の一環として、
新たに400億円の自己株式を取得します。**

株主の皆さまにおかれましては、日頃より当社グループの事業運営に対しご理解とご支援を賜り誠にありがとうございます。

中期経営計画「CompassTransformation 23-25」は、従来のエネルギーの枠を超えたソリューションと事業群で、社会の持続的発展とお客さまへの一層の価値提供を追求すべく、当社グループ自らがビジネスモデルを変革していく期間であると位置づけており、3つの主要戦略である「エネルギーの安定供給と脱炭素化の両立」「ソリューションの本格展開」「変化に強いしなやかな企業体質の実現」について着実に取り組みを進めております。そのような中、中計初年度は歴代2位の業績を挙げることができました。

戦略実行にあたっては、既存事業の収益性を高めることに加えて、非効率資産の圧縮・売却を通じて創出したキャッシュフローを海外や脱炭素関連等の成長分野へ投資することで、さらなるキャッシュフローの拡大、ROA向上につなげる事業ポートフォリオマネジメントを強化しておりま

す。また、資本政策においては、株主還元方針に基づく基本的還元に加えて、今回新たに400億円の自己株式取得を決定したように、追加的還元も機動的に行って参ります。

**創業者・渋沢栄一の影響を受け継ぐ経営理念のもと、
カーボンニュートラル社会の実現と持続的な成長の
両立に挑戦します**

当社グループは、経営ビジョン「Compass2030」において、日本のエネルギー業界で最初に2050年「CO₂ネット・ゼロ」(温室効果ガス排出量を実質的にゼロにする)への挑戦を宣言しました。そして本年「カーボンニュートラルロードマップ2050」を策定し、具体的な道筋を示しました。

この一連の変革は、創業者である渋沢栄一の「論語と算盤」の精神を受け継ぐグループ経営理念「人によりそい、社会を支え、未来をつむぐエネルギーになる。」に掲げたとおり、社会課題であるカーボンニュートラル社会の実現(論語)と未来をつむぐエネルギーとしての持続的成長(算盤)の両立を目指すものであり、エネルギー業界のリーディングカンパニーとして常に挑戦し続けていきます。

株主の皆さまには、今後も変わらぬご支援をお願い申し上げます。



常務執行役員 CFO
南 琢

CFOによる 業績解説

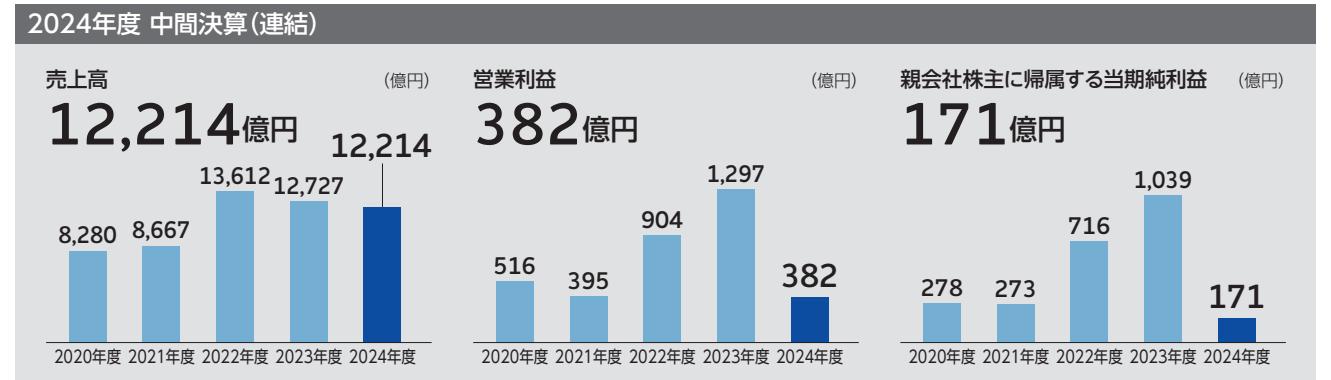
Q. 第2四半期の決算のポイントを教えてください。

第2四半期の業績は、連結ベースで前期に比べ「減収減益(純利益ベース)」となりました。

売上高については、原料費調整等に伴う都市ガス・電力の販売単価減などにより▲513億円の1兆2,214億円となりました。

一方、円安に伴う足元の調達コストの増加などにより、営業費用は+402億円の1兆1,832億円となり、この結果、営業利益は▲915億円の382億円となりました。

加えて、為替差損や投資有価証券売却益の計上などがあり、親会社株主に帰属する当期純利益は▲868億円の171億円となりました。



※2021年度実績の各数値については、会計方針の変更に伴い遡及適用が行われたため、遡及適用後の数値を記載しています。

Q. セグメント別の業績について教えてください。

エネルギー・ソリューションセグメントでは、ガス・電力事業において、原料費調整等による販売単価減や、円安に伴う足元の調達コストの増加などにより、セグメント利益が▲736億円の550億円となりました。

ネットワークセグメントでは、春先の低気温による託送供給収益の増加などにより、セグメント利益が+8億円の▲165億円となりました。

海外セグメントでは、北米シェール事業拡大に伴う利益増があったものの、前期末に豪州上流資産の売却を行った影響などにより、セグメント利益が▲158億円の58億円となりました。

都市ビジネスセグメントでは、不動産売却益の減少などにより、セグメント利益が▲35億円の80億円となりました。

Q. 今年度の見通しについて教えてください。

今年度は、前期に比べ「減収減益（純利益ベース）」を見通しています。

エネルギー・ソリューションセグメントでは、ガス・電力事業において、原料費調整等による販売単価減や、電力事業における制度変更に伴う一時的な費用の増加等から、対前期比で減益となる見通しです。

ネットワークセグメントでは、託送供給収益の増加や各種コストダウンを見込み、増益となる見通しです。

海外セグメントでは、北米シェール事業拡大に伴う利益増を見込むものの、前期末に豪州上流資産の売却を行った影響などにより、減益となる見通しです。

都市ビジネスセグメントでは、不動産売却益の増加による利益増を見込むものの、ホテル事業の利益減の影響等があり、減益となる見通しです。

これらを踏まえ、売上高は▲115億円の2兆6,530億円、営業費用は+838億円の2兆5,280億円、営業利益は▲953億円の1,250億円、親会社株主に帰属する当期純利益は▲889億円の810億円を見通しています。

Q. 資本コストと株価を意識した取り組みについて教えてください。

近年、PBR（株価純資産倍率）の向上や資本コストを意識した経営を強く求められるようになりました。当社においては、短期的株価向上といった近視眼に陥ることなく、継続的な資本収益性の向上および持続的なキャッシュの創出力に着目し、中長期的な企業価値向上に取り組みます。2024年度からPBRを経営管理の最上位の指標と位置づけ、それを高めるために各セグメントの目標数値をカンパニー・事業会社レベルに分解した上で、モニタリングしています（事業ポートフォリオマネジメント）。

当社は、ガス事業の自由化に伴う影響等を背景に2019年度以降PBRが1倍を下回る状況が続いていることから、改善を急ぐ必要があります。事業ポートフォリオマネジメントを通じて収益性・資産効率の向上を図るとともに、情報開示の充実など将来の成長性に対する株主のみなさまの評価を高めることにより、PBRの改善を図る方針です。

Q. 株主還元について教えてください。

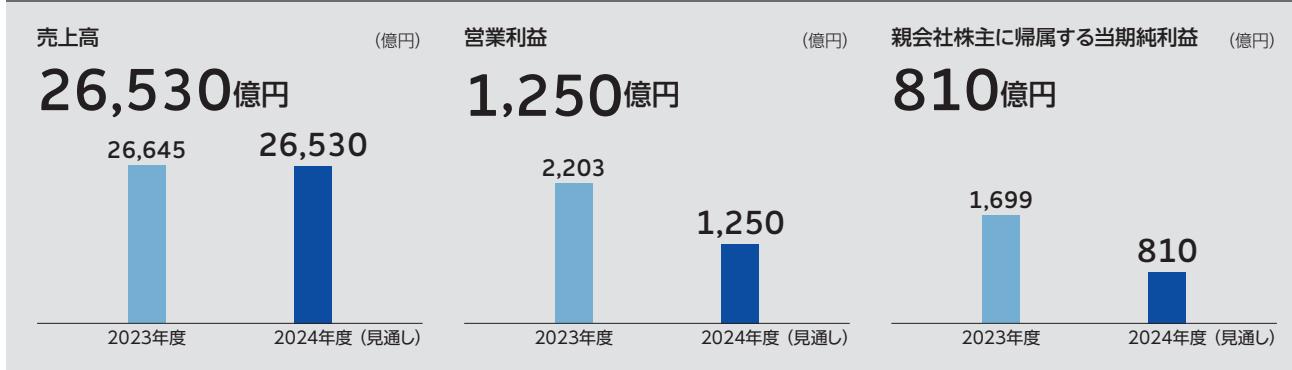
● 2023年度決算における株主還元

株主の皆様に対する還元については、総還元性向4割程度を目安とする方針を掲げています。これまでどおり減配することなく安定配当を維持しつつ、中長期の利益水準を総合的に勘案し、成長に合わせて緩やかな増配を検討していきます。2023年度は1株当たり年間70円の配当を、2024年度の自己株式取得は既に約1,100万株・総額約400億円を実施しました。今後も自己株式取得を配当と合わせた株主還元の要素と位置づけ、安定的な還元手法として実行してまいります。

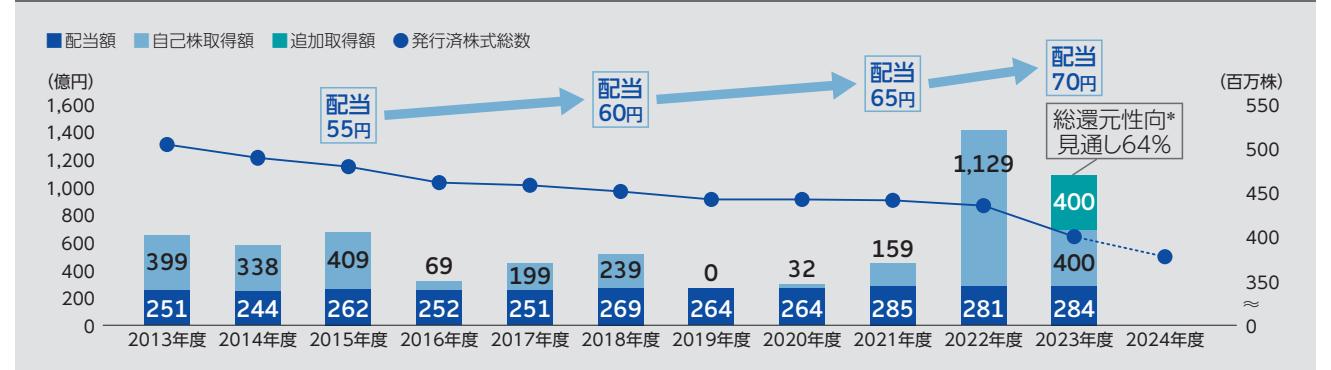
● 自己株式の追加取得について（本年10月30日公表）

2024年度については上記に加えて、資本効率の向上および自己資本のコントロールの観点から、1,700万株または400億円を上限に自己株式の取得を追加で行うこととしました。これは2022年度・2023年度の好決算による利益剰余金の積み上がり等の結果、自己資本が想定以上に大きくなっていることから、資本効率の向上が必要と判断したためです。今後についても、株主還元方針を基本とした還元に加えて、成長投資と自己資本の状況を踏まえた機動的な還元も実施していきます。

2024年度 通期見通し(連結)



株主還元および発行済株式総数の推移



※発行済株式数については、各年度末時点の株式数を記載。2024年度は推定値。
 2013～2017年度については、2017年10月1日付で実施した株式併合(普通株式5株につき1株の割合)を反映。
 * n年度総還元性向=((n年度の年間配当金総額)+(n+1年度の自己株取得額))÷n年度連結当期純利益

2023-2025年度 中期経営計画に関するトピックス(2024年度)



エネルギー安定供給と脱炭素化の両立



ソリューションの本格展開



変化に強いしなやかな企業体質の実現

4月 レノバとの資本業務提携契約の締結と第三者割当増資の引き受け



東京ガスは、株式会社レノバと、国内の再生可能エネルギー電源開発や電力の調達・販売、バイオマス事業の運営などでの協業拡大を目的とした資本業務提携契約を締結しました。加えて、レノバが実施する第三者割当増資による約178億円の新株式発行の引き受けを決定しました。当該引き受けにより、東京ガスは約13%の議決権割合を有する第二順位の株主となります。

東京ガスは、再生可能エネルギー電源取扱量600万kWの実現に向け、本契約締結を通じて更なる規模拡大を推進するとともに、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



石巻ひばり野バイオマス発電所

4月 系統用蓄電池事業に本格参入



東京ガスは、当社グループとして開発する系統用蓄電池事業*の国内第1号案件となる「角子原パワーストレージステーション」の起工式を開催しました。東京ガス100%出資子会社の株式会社ニジオが開発・保守を担い、東京ガスが運用を行います。また、世界的な蓄電所開発事業者Eku Energyの日本法人である日本蓄電株式会社が開発する「広原蓄電所」に関し、東京ガスが20年間の運用権を得る契約を日本蓄電と締結しました。これらにより東京ガスが獲得する系統用蓄電池の出力は、合計5.5万kWとなります。

*電力系統に蓄電池をつなぎ、系統の電力が余る時に充電し、足りない時に放電(売電)する事業。電力系統の安定化と再生可能エネルギーの拡大に貢献。



角子原パワーストレージステーション完成予想図
作成：千代田化工建設株式会社
(Google Mapおよび国土地理院の地図データを使用)

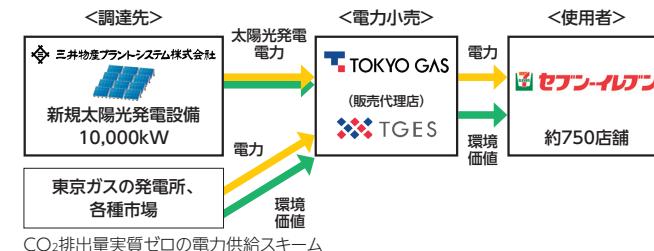
9月 セブン-イレブン・ジャパンと脱炭素化推進等に向けた連携協定を締結



株式会社セブン-イレブン・ジャパンと東京ガス、東京ガスエンジニアリングソリューションズ株式会社(以下「TGES」)は、セブン-イレブンの事業活動および店舗を含むサプライチェーン全体の脱炭素化推進等を目的とした連携協定を2024年6月27日に締結しました。

3社は、2024年3月より、関東エリアのセブン-イレブン約750店舗に対し、太陽光発電によるオフサイトコーポレートPPAスキームと東京ガスの発電所等からの電力供給や環境価値の活用によりCO₂排出量が実質ゼロとなる取り組みを開始しました。将来的には同スキームによる供給を約2,000店舗まで拡大することを目指しています。今後、本協定の締結を機に相互間の連携をより一層強化することで、東京ガスおよびTGESのエネルギー供給・ソリューションおよ

び保有する技術・知見を活用し、セブン-イレブンの店舗を含むサプライチェーンのCO₂排出量を削減するとともに、さらなる脱炭素化の推進に取り組み、地域・公共へ貢献していきます。



2024年 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月

4月 地方自治体とカーボンニュートラル実現に向けた価値共創に関する包括連携協定を締結

東京ガスグループは、中期経営計画において、3つの主要戦略の一つとして「エネルギー安定供給と脱炭素化の両立」を掲げ、多くの企業・自治体の皆さまとの協業を通じ、カーボンニュートラルの実現等に向けた取り組みを進めています。新たに5月には志木市、草加市、藤沢市、6月に墨田区、千葉市、東大和市、習志野市企業局、7月に小金井市、東村山市、芳賀町、8月に八潮市、安中市、9月に座間市、吉岡町、10月に逗子市、品川区、栃木県内の11町・足利銀行、豊島区と包括連携協定を締結しました(2024年10月現在)。本協定に基づき、脱炭素社会の実現を含めたさまざまな分野で連携を強化し、持続可能なまちづくりの実現に向けて継続的に取り組んでいきます。



左から 東京ガスエネワーク株式会社小管代表取締役社長、鈴木藤沢市長、東京ガス小西常務執行役員

4月 「エコ・ファースト企業」認定



東京ガスは、環境分野で業界をリードする事業活動を行う企業として、環境省が企画する「エコ・ファースト企業」に認定されました。

「エコ・ファースト企業」は、環境の分野において「先進的、独自のかつ業界をリードする事業活動」を行う企業を環境大臣が認定するものです。認定された企業は、地球温暖化対策、廃棄物・リサイクル対策など、自らの環境保全に関する取り組みを約束し、各業界における環境先進企業として推進することが期待されています。



環境省で行われた認定式の様子：
左から 東京ガス笹山社長、八木環境副大臣

8月 ポルトガルの浮体式洋上風力発電事業への参画



東京ガスは、ポルトガルで稼働中の浮体式洋上風力発電所「ウインドフロート・アトランティック」を運営するウインドプラス社への投資について、売主であるオーシャン・ウインズ社と合意しました。この投資により、東京ガスは2020年5月に投資したプリンシプル・パワー社の共同株主であるオーシャン・ウインズ社との共同事業者となり、海外浮体式洋上風力発電事業へ初めて参画します。

東京ガスは、本事業参画を通じて、浮体式洋上風力発電の操業経験を蓄積し、中でも、特にデジタルや次世代技術を駆使した先進的なオペレーション&メンテナンス手法の習得を目指します。



ウインドフロート・アトランティック (プリンシプル・パワー社、オーシャン・ウインズ社より提供)

9月 女性活躍推進に優れた企業としてえるぼし最高位(3つ星)を取得



東京ガスは、女性活躍推進の優良企業として、厚生労働大臣が認定する「えるぼし」の最高位(3つ星)を取得しました。

「えるぼし認定」は、女性活躍推進法に基づき、行動計画の策定・届出を行った企業のうち、女性の活躍に関する取り組みの実施状況が優良である等の一定の要件を満たした企業を認定する制度です。

「採用」、「継続就業」、「労働時間等の働き方」、「管理職比率」、「多様なキャリアコース」の5つの評価項目のうち、基準を満たす項目数に応じて3段階の認定を受けることができます。

東京ガスは、上記5つ全ての基準を満たし、最高位の3つ星を取得しました。





「IGNITURE」のもと、エネルギー供給の枠を超えて お客さまや社会の課題を解決するソリューションを提供

執行役員 カスタマー&ビジネスソリューションカンパニー リビング戦略部長 **大橋 太郎**

1991年東京ガス入社。総合企画部経営管理グループマネージャー、秘書部長、広報部長などを経て現職。

Q. 2023年11月に新ブランド「IGNITURE」を 対外発表しましたが、 改めて「IGNITURE」とは何かを教えてください。

「IGNITURE」は、当社グループのソリューション事業ブランドで、「Ignite(灯す)」と「Future(未来)」という2つの言葉を合わせた造語です。お客さまの豊かな未来を灯すために、エネルギー分野だけでなく、多様なソリューションをご提供していく、という意味を込めました。当社グループでは、ソリューション事業を単純なエネルギー販売やモノ売りではなく、お客さまや社会が抱える課題、問題を解決していくビジネスと位置づけています。

当社グループには、脱炭素化技術の開発や再生可能エネルギー設備の施工・管理、エネルギー最適化のノウハウ、エネルギー安定供給やインフラ建設・運用管理などの強みがあります。「IGNITURE」のスタートにあたっては、これらの強みがお客さまや社会の課題解決に活かせるか、また社会的にも価値があるか、という視点に基づき、「IGNITURE」でご提供する価値を「脱炭素」「最適化」「レジリエンス」に定めました。この3つの価値をご家庭、法人、地域・コミュニティのお客さまへ提供することで、より良い暮らし、事業、地域を実現していくために、ソリューションの拡充に力を入れています。

Q. なぜ「IGNITURE」を 立ち上げることにしたのでしょうか？

当社は、2023-2025年度中期経営計画「Compass Transformation 23-25」において、「ソリューションの本格展開」

を主要戦略の1つとし、ソリューション事業のブランド構築を掲げました。それを実行するために策定したのが「IGNITURE」です。

お客さまに「東京ガスは何の会社か？」と質問したら、大半の方が「ガス会社」と回答されるのではないのでしょうか。最近では「電気も売っている」と認識いただけるようになりました。前述の通り、当社グループはお客さまの課題を解決していく企業グループへと進化していきます。そのためには「東京ガスは、ソリューションを提供する会社」という新しいイメージを創り出す必要があると考え、事業ブランドを立ち上げることにしました。

また、グループで働く方々にも、エネルギーに留まらず、商品・サービスを組み合わせたソリューションから生まれる「価値をご提供する」という新しい仕事のあり方を示し、ビジネス変革を加速させることも意図しています。

Q. 今後の「IGNITURE」の展開について 教えてください。

「IGNITURE」を展開するにあたっては、エネルギー供給を越えたたくさんのお客さまとの繋がりや信頼関係を強みとし、GX・DX*などの先進的技術を融合させ、お客さまにとって最適な提案の実現を目指していきます。そして、「IGNITURE」領域にリソースを集中させ、継続して新しいソリューションを創出し、お客さまのニーズに応える価値を提供してまいります。

*GX: グリーントランスフォーメーション。
化石エネルギー中心からグリーンエネルギー中心へ転換していくこと。
DX: デジタルトランスフォーメーション。
デジタル技術を用いて業務やビジネスモデルを変革すること。

IGNITUREの提供価値

	脱炭素	最適化	レジリエンス
ご家庭のお客さま 社会の変化、ライフスタイルと価値観の多様化に応じたソリューションの提供を通じて、地球環境にも調和した一人ひとりにとっての理想の住まいや暮らしを実現	地球にやさしい暮らし	快適な暮らし	いつも安心できる暮らし
法人のお客さま リアルな現場の知識・経験とデジタルを掛け合わせ、お客さまごとの最適ソリューションで、サステナブルでスマートなビジネスを実現	サステナブルなビジネス	生産性の高いビジネス	安定したビジネス
地域・コミュニティのお客さま 信頼や地域密着力を活かし、自治体の政策パートナーとして地域のお客さまと共に、持続可能な魅力あふれる街づくりを実現	カーボンニュートラル社会の実現	循環型社会の実現	強靱な都市インフラの構築

ソリューション開発・推進に取り組む社員紹介

電力供給安定化と再エネ普及を後押しします

● 提案しているサービスの内容、お客さまへの提供価値

私が担当している「IGNITURE蓄電池」は、「停電時の安心」や「太陽光発電の余剰電力の活用による電気代削減」という蓄電池そのものが持つ価値をお客さまに提供するだけでなく、当社が蓄電池の充電/放電を遠隔制御し、電力の需給バランスを調整することで「電力供給の安定化」と「再生可能エネルギーの普及拡大」を実現し、社会に対しても貢献していくものです。

● 苦労話・成功体験

IGNITURE蓄電池の付加価値である蓄電池の遠隔制御については、一般のお客さまにとってはイメージしづらいものであるのが現状です。その価値を明確に理解していただくために、お伝えする内容をわかりやすいものにするべく日々工夫するとともに、さらなるサービスの改善に取り組んでいます。



カスタマー&ビジネス
ソリューションカンパニー
BTMソリューションプロジェクト部
BTM事業推進グループ
臼井 遼一

略歴

- 2020年4月
東京ガス入社
- 2021年4月
暮らしサービス事業推進部
サービス事業企画グループ
- 2024年4月
BTMソリューション
プロジェクト部
BTM事業推進グループ



展示蓄電池の前で



提携企業と打ち合わせ中

CO₂削減に貢献していきます

●提案しているサービスの内容、お客さまへの提供価値

カーボンオフセット事業グループは、お客さまのサステナブルなビジネスに貢献するため、信頼性の高いカーボンクレジット※¹調達、「カーボンオフセット都市ガス※²」のメニュー開発等を行っています。普及・拡大に向けて、私はマーケティング施策の立案や新メニューの開発を担当しています。

●苦労話・成功体験

カーボンクレジットの持つ社会貢献的な価値をお客さまにお伝えするため、プロジェクトの責任者であるインドネシア企業のCEOによる講演会を開催しました。海外企業の、しかもCEOによる講演会ということで大変緊張しましたが、生態系や水質の保全等、脱炭素以外の価値もお伝えでき、お客さまから感謝のお言葉をいただいたことから、仕事の成果を実感できました。

※¹ カーボンクレジット：ボイラーの更新や太陽光発電設備の導入、森林管理等のプロジェクトを対象に、「プロジェクトが実施されなかった場合の排出量および炭素吸収・炭素除去量の見直し」と「実際の排出量等」の差分について、認証機関等による審査を経て、国や企業等の間で取引できるよう認証したものです。

※² カーボンオフセット都市ガス：都市ガスのライフサイクルで発生する温室効果ガスの全部または一部を、国内外の様々なプロジェクトで削減・吸収したCO₂で相殺すること(カーボンオフセット)により、地球規模でのCO₂削減に貢献可能な都市ガスです。なお、カーボンオフセット都市ガスは事業ブランドIGNITUREのソリューションとして、お客さまにお届けしていきます。



職場メンバーと



講演会で司会を務めた際の様子



カスタマー&ビジネス
ソリューションカンパニー
ソリューション共創本部
ソリューション事業推進部
カーボンオフセット事業グループ
松家 京平

略歴

- 2023年4月 東京ガス入社
- 2023年5月 ソリューション共創部
カーボンオフセット
ソリューショングループ
- 2024年4月 ソリューション事業推進部
カーボンオフセット事業グループ



地域共創カンパニー
カーボンニュートラルシティ推進部
カーボンニュートラルシティ
推進グループ
三戸 千穂

略歴

- 1996年4月 東京ガス入社
- 2005年4月 省エネルギー・新エネルギー
プロジェクト部
- 2016年4月 都市生活研究所
- 2021年4月 リビング営業計画部
マーケティング戦略グループ

カーボンニュートラル
チャートロゴ



カーボンニュートラルチャート

自治体・地域の脱炭素化を支援します

●提案しているサービスの内容、お客さまへの提供価値

地域共創カンパニーは、自治体の政策推進パートナーとして、脱炭素化をはじめとする地域の課題解決に貢献し、地域と共に発展していくことを目指しています。そのソリューションの一つがカーボンニュートラルチャートです。自治体のCO₂排出削減の道筋を支援するもので、各種対策の費用対効果を可視化することで、対策の優先順位を明らかにすることができます。本サービスは調布市内の公共施設において最初に採用され、対策導入に向けた検討にご活用いただいています。

●苦労話・成功体験

カーボンニュートラルチャートの開発に当たっては、公共施設の設備の省エネ対策に限らず、実質CO₂排出ゼロとなるガスや電気の導入なども含め、自治体が総合的な比較・検討ができることを重視しました。お客さまである自治体と共に検討していくための入り口となるツールになったと思っています。今後はこのチャートを複数の自治体へ展開していくとともに、自治体と協力しながら公共施設のみならず、民間企業や住民の方への貢献を視野に入れ、脱炭素化をはじめとした地域の課題解決に貢献していきたいと考えています。

株主さまへのお知らせ

次回定時株主総会について

●次回定時株主総会スケジュール(2025年)

5月

【5月下旬】

当社ホームページに招集通知データを公開します。

6月

【6月上旬】

- ・招集通知を郵送します。
- ・2025年3月期の業績映像や
当社グループの取り組み映像を配信します。

【6月下旬】

定時株主総会
皆さまのご参加をお待ちしております。

7月

【6月下旬～7月下旬】

定時株主総会当日の映像を配信します。ぜひご視聴ください。



●次回定時株主総会の招集通知について

2022年9月より、「株主総会資料の電子提供制度(※)」がスタートし、株主総会資料は自社ホームページに掲載する電子版が正規のものとなりました。

**次回招集通知(書面)の記載内容は、
2025年2月上旬頃に、当社ホームページに掲載いたします。**

※書面での送付について、開催概要や電子版招集通知のURL等は必須、それ以外は任意となる制度。

東京ガス 株主総会 検索



第224回株主総会招集通知(表紙)

＼ご家族やお知り合いにもぜひおすすめください!!／

東京ガスのハウスクリーニング



大掃除は
お任せ
ください

Webサイト
掲載価格から**10%OFF** **10%OFFクーポン**
(水まわりセットは**5%OFF**) **クーポンコード KB24TU**
※他クーポン券との併用はできません。作業期限：2025年3月31日

東京ガスの機器交換



オンラインならではの**価格の安さ**



コンロ



レンジフード



給湯器



写真を撮って簡単Web見積もり

※設置状況が写真で判断できない場合には
現場調査が必要です。

IGNITURE

株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月
基準日 議決権基準日：毎年3月31日
配当基準日：毎年3月31日および9月30日

株主名簿管理人および
特別口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
郵便物送付先 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号

株式に関する各種手続きについて

株式に関する各種手続きは、お取引の証券会社でのお取扱いとなります。なお、保有株式が特別口座で管理されている場合は、特別口座管理機関の三井住友信託銀行株式会社でのお取扱いとなります。

TEL 0120-782-031 (受付時間：平日9:00-17:00)



www.tokyo-gas.co.jp