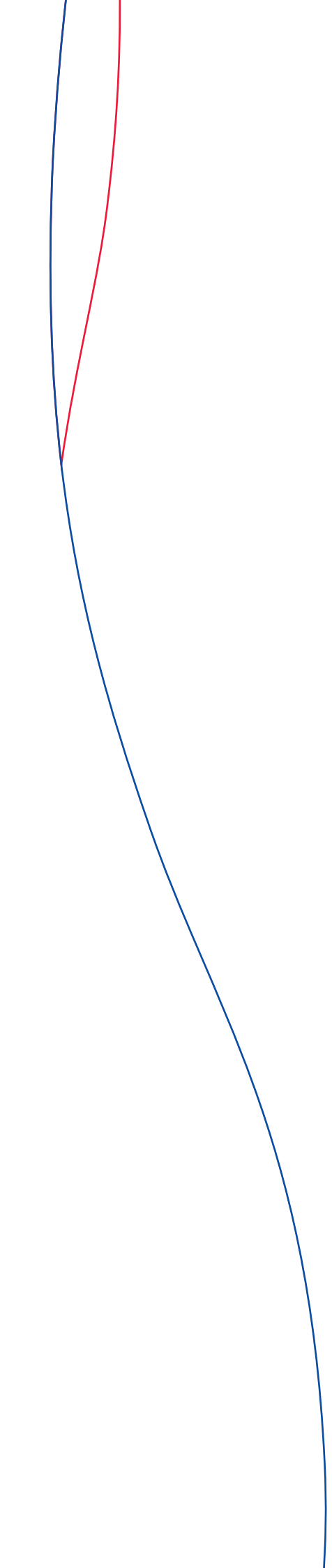




140th
1885 - 2025

 TOKYO GAS GROUP

140th
1885 - 2025

人々の暮らしと社会を支える 東京ガスグループの140年

1885（明治18）年の創立から140年。社会の変化とともに当社グループも挑戦を続けてきました。
その対象は、家庭から都市、世界、そして地球規模に広がり
これからも「未来をつむぐエネルギーになる」ため、たゆまず歩み続けていきます。

1872

横浜に日本で最初の
ガス灯がともる



第1の創業期

1885

東京瓦斯会社
創立



1923

関東大震災で
復旧活動



1902

国産ガス機器
特許1号
「瓦斯竈」の
販売開始



1897

燃料用
ガス事業へ進出



1941～45
太平洋戦争

1946

ガス漏洩防止
総動員運動



1964

東京オリンピック
世界初都市ガスの聖火台

2008

川崎天然ガス
発電所
稼働開始



2008

東京ガス
ライフバル
設立



2009

世界初
家庭用燃料電池
「エネファーム」販売開始

2007

お客さま件数
1,000 万件達成

2006

東京ガスキャラクター
「パッチョ」
誕生



2005

京都議定書
発効

2000

(株)エネット設立
電力事業参入



1993

環境基本法制定

1994

ガス事業法一部改正
都市ガス事業規制緩和の第1弾

1995

阪神・淡路大震災

1989

消費税導入
ガス税廃止



1985

創立
100周年

1983

マイコンメーター
設置開始



1981

ガスコージェネレーション
システム開発
国立競技場に導入

1980

石油代替エネルギー法制定

1979

省エネ法制定

1973

第1次オイルショック



1973

袖ヶ浦工場稼働

1972

天然ガスへの
熱量変更作業
開始



第2の創業期

1969

日本初
LNG 導入



2011

東日本大震災で
復旧活動



2011
再エネ特措法
制定

2013

TG アメリカ社
設立

2014

TG アジア社
設立

2014

商用水素
ステーション開所



東京ガスキャラクター 電パッチョ

2016

千葉ガス(株)、
筑波学園ガス(株)、
美浦ガス(株)を統合

2016

電力小売
開始

2016

日立 LNG 基地
操業開始



2015
SDGs 国連で採択
パリ協定採択

2019

東京ガス不動産(株)
設立



第3の創業期

2019

国内エネルギー企業初の
「CO₂ ネット・ゼロ宣言」



2021

合併会社 TG
オクトパスエナジー社
設立



2020

田町スマート
エネルギーネット
ワーク完成



2020
政府が 2050 年
カーボンニュートラル
宣言

2020
新型コロナウイルス
世界的大流行

2020

浮体式
洋上風力発電に
参入





2025

マテリアリティ
改定

2024

「人的資本レポート」
を発行



2024

「カーボンニュートラル
ロードマップ2050」
を策定

2021

茨城幹線
供用開始
ループ化実現



2021

東京2020大会
オフィシャル
パートナー

2022

メタネーション
実証試験開始



2022

新グループ経営理念公表
ホールディングス型
グループ体制に移行



2023

米国アクティナ
太陽光発電所
全稼働



140周年を迎えて

東京ガスグループは、2025年10月に創立140周年を迎えることができました。これはひとえに、日々現場で努力を重ねてくださっているグループ員とご家族、そしてお取引先や地域の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまのご支援があってこそだと思っております。心より感謝申し上げます。

1885年、創業者の渋沢栄一は「東京の街を明るく照らしたい」という強い思いのもと、文明開化の象徴であるガス灯事業を立ち上げました。これが当社グループの第1の創業です。

高度経済成長期には、公害問題に真摯に取り組み、「東京に青い空を」との願いのもと、社運をかけて世界に先駆けてLNGを本格導入しました。これは第2の創業とも言える挑戦であり、受入基地や環状幹線の整備、そして一件一件のお客さまのガス器具を調整・交換する熱量変更作業など、前例のない取り組みを成し遂げてきました。

その中で、私たちは時代の変化や社会のニーズに応え、厨房機器や空調、工場の熱源、地域冷暖房、ガスコージェネレーションシステムなど、LNG・都市ガスの用途拡大、高度利用に挑戦し、暮らしや産業を支えてまいりました。

私が経営の指針としているのは、創業者・渋沢栄一の『論語と算盤』に代表される思想です。今でいえば「論語」は社会的使命、「算盤」は経済合理性を意味します。この二つの両立こそが私の信条であり、企業として事業を進める上での基盤です。

渋沢栄一の思想は、当社グループの経営理念である「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。」にも反映されており、「未来をつむぐエネルギーになる」という一節には、社会課題の解決に貢献することと、未来を先取りしたビジネスモデルを確立し、持続的に成長することの両立を目指すという強い思いを込めています。

これまで長く、首都圏のエネルギー事業を展開してきた当社グループですが、お客さまが求めているのは、エネルギーの供給だけでなく、暖かさや快適さといった「効用」であり、それをいかに実現するかが私たちの使命です。だからこそ、お客さまの課題の本質

を捉え、その解決につながる価値をどう届けていくかが、これからの当社グループの役割だと私は考えています。

現在、私たちは『持続可能な社会を実現』すべく「第3の創業期」という新たな転換点に立っています。140周年を迎えるにあたり策定した共通コンセプト「Beyond／越えていく」は、従来の枠組みを越えて、新しい価値を生み出し続けるという強い決意を表しています。

エネルギー・ソリューション分野では、ガス事業で培った地域密着型の営業体制に加え、デジタル技術やAIを融合した新たなマーケティング手法を取り入れています。これにより、電力事業の推進やソリューションの提供、さらには供給エリアを越えた事業展開を加速させています。さらに、これまでに磨き上げてきた高いオペレーション能力を活かし、お客さまや地域社会の課題解決に貢献するソリューションを展開するため、新事業ブランド「IGNITURE」を立ち上げました。「脱炭素」「最適化」「レジリエンス」など、社会的課題への対応を通じて、持続可能な未来の実現を目指します。

また、ガス事業で築いた資産を活用し、電力事業や北米シェール事業などの海外事業とも連携を図りながら、トレーディングの高度化を進め、多様な事業の着実な展開を推進していきます。

当社グループの原動力は、一人ひとりのグループ員の力にあります。長年にわたるステークホルダーの皆さまからの信頼を礎に、エネルギーの安定供給とカーボンニュートラル社会の実現を目指し、140年にわたる歴史の中で築き上げた顧客基盤と、有形・無形の資産を最大限に活用し、新たなソリューションの提供に取り組んでいます。さらに、デジタル技術の活用による事業の高度化を通じて、次世代社会を支える価値の創出に挑戦し続けてまいります。

これからも「東京を越え、ガスを越えて」、グループ全体で一体となり、変化する社会の中でお客さまや地域の期待に応える価値を創造していきます。引き続き互いに支え合い、さらなる飛躍に向けて歩んでまいりましょう。



取締役 代表執行役社長 CEO

辻山 晋一



巻頭企画	人々の暮らしと社会を支える東京ガスグループの140年	2
------	----------------------------	---

代表挨拶	140周年を迎えて	6
取締役 代表執行役社長 CEO 笹山 晋一		

テーマ史	13
------	----

序章	グループ経営理念の策定	14
若手から社長まで全社員でつむいだ存在意義と価値観		

interview		
	未来をつむぐ「エネルギー」の2つの意味 取締役会長 内田 高史	19

第1章	価値観「挑み続ける」	20
ゼロからスタートした海外事業 困難を乗り越え事業を拡大		

第2章	価値観「やり抜く」	26
未来へつなぐプロジェクト 「茨城幹線」の建設		

第3章	価値観「尊重する」	32
DE & Iの深化が人と組織を変革する		

column		
	パリ2024パラリンピックで木村敬一選手が2連覇・2冠を達成	37

第4章	価値観「誠意をもつ」	38
東日本大震災で見せた“ガス屋”としての使命感		

column		
	過去の教訓から生まれた復旧手法	39

通史	1885年～2025年	45
----	-------------	----

第1章	都市ガスの普及と事業の発展 1885-1965	46
-----	-------------------------	----

第1節	ガス事業黎明期	46
東京瓦斯会社の創立／千代田瓦斯との競合と合併／不況の影響と関東大震災		

第2節 石炭・石油からLNGへの転換 47

人口増に伴う事業の拡大／太平洋戦争で受けた甚大な被害／
増大するガス需要と工場の拡充整備／石炭から石油、そしてLPGへ／
多様な原料を求め天然ガスに着目

第2章 エネルギー革命の進展 1966-1993 50

第1節 増大するガス需要への対応 50

LNG導入に伴う工場の新設／3大プロジェクトの推進／石油危機と当社の対応

第2節 都市ガス事業者の枠を超えて 52

新たな事業方針「2000年ビジョン」を示す／企業文化の変革と「自律自走」の社内改革／
天然ガスが国の基幹エネルギーに

第3章 規制緩和と本格化と新経営路線 1994-2004 54

第1節 エネルギー大競争時代の幕開け 54

都市ガス事業規制緩和の本格化／天然ガス需要増に伴う供給体制の進化／
コスト構造の抜本的改革

第2節 加速する規制緩和の中で 56

大口自由化拡大と電力事業への積極参入／新たな経営管理方式を導入／
地域事業本部制から戦略本部制へ／エネルギーフロンティア企業を目指す

第4章 総合エネルギー事業確立への助走 2005-2010 58

第1節 多様化するニーズと広域展開 58

天然ガス新市場の創造と開拓／広域需要開拓のための基盤整備

第2節 新価値創造とお客さま満足度の向上 60

「エコウィル」と「エネファーム」の発売／オール東京ガス一丸で電化対抗／
東京ガスライフバル体制の確立と推進／新原料費調整制度を導入／
電力事業の推進で基盤インフラを整備／
「熱電プラザ」でガス+電気の総合エネルギーサービス提供を訴求

第3節 LNG調達の拡充とLNG船の活用 64

LNG調達源の分散と多様化／ダーウィン、プルートLNGプロジェクトへの参画／
自社管理船の活用によるLNG受け入れ

column

お客さま件数が1,000万件を達成 59

ガスを使った「プリミティブな暮らし」をデザインしたSUMIKA Project 61



第5章 エネルギー政策の大転換期 2011-2015	66
第1節 エネルギー安定供給を見据えて	66
東日本大震災発生後の対応と復旧活動／「チャレンジ2020ビジョン」の策定／	
LNGバリューチェーンの高度化／日立LNG基地が操業開始	
第2節 拡大する海外事業	68
米国、アジアなど海外拠点の拡充／海外でのエネルギーサービス事業の展開／	
米国のシェールガス開発事業に参画	
第3節 エネルギー事業の未来への深化と発展	70
関東初の商用水素ステーションが開所／スマートエネルギーネットワーク実証試験開始	
column	
日本初「地区ガバナ遠隔稼働システム」運用開始	67
「キッサニア東京」に「エネルギー会社」をオープン	71
第6章 電力・ガス小売全面自由化時代の到来 2016-2020	72
第1節 シェア獲得に向けた果敢な対応	72
ガス・電気のワンストップ提供で新電力No.1に／	
「ずっともプラン」で“お得・安心・簡単・便利”を提供／	
東京ガスグループ「GPS2020」の策定／英国オクトパスエナジー社と戦略的提携／	
関係都市ガス3社が統合し新たな一歩	
第2節 新たな価値創出への挑戦	75
経営ビジョン「Compass2030」の策定／新規事業の創造を目的とした新会社設立	
第3節 原料調達の多様化とグローバル展開の加速	76
英国セントリカLNG社と契約／天然ガス火力発電事業へも相次ぐ参画／	
LNG導入50周年	
column	
田町スマエネプロジェクトの完成	77
日本橋スマエネ事業の推進	77
第7章 未来へつむぐ第3の創業期 2021-2025	78
第1節 変化に強いしなやかな企業体質の実現	78
具体的道筋の「Compass Action」の策定／保安・安定供給の確保とDX・BPR推進／	
グループ経営理念を公表／ホールディングス型グループ体制への移行／	
導管事業会社「東京ガスネットワーク」始動／「Compass Transformation 23-25」の策定／	
マテリアリティの改定	

第2節 エネルギーの安定供給と脱炭素化の両立 84

第2の環状ネットワーク化実現／豪州のLNG上流権益を譲渡／
シンガポールにLNGトレーディング新会社を設立／
米国シェブロン社とシェールガス共同開発契約を締結／
e-methane、バイオメタンの社会実装に向けて／
メタネーションの深化で進むe-methaneの実用化／
海外産e-methaneのサプライチェーンに関する具体的な取り組み／
海外産バイオメタンに関する具体的な取り組み／富山・千葉県のバイオマス発電所を取得／
栃木県市貝町でメガソーラーの商業運転開始／国内外で広がる洋上風力発電の取り組み／
米国のアクティナ太陽光発電所が完工／太陽光発電設備と蓄電池を活用しCO₂削減

第3節 ソリューションの本格展開 90

ソリューション事業ブランド「IGNITURE」の立ち上げ／
清原工業団地スマエネ事業で省エネ・省CO₂を積極推進／
タイ王国初の都市型地域冷房の運用開始／法人顧客向け「DXソリューション事業」の拡大／
家庭用分野でも「ソリューション事業」を拡充／都市ガス事業者初のトランジションボンドを発行／
ESG経営支援サービス「サステナブルスター」の提供開始／
日本初のオンサイトでの「CO₂資源化サービス」開始／
東京ガス不動産の私募REIT事業の運用開始／その先の未来をつむぐ創立140周年

column

コロナ禍でも守り抜いた業務継続	79
都市対抗野球で悲願の初優勝	83
新居浜 LNG 基地から四国エリアに供給開始	85
次世代人材の育成を目指し「施工道場」開設	93
世界初、ウイスキーの水素「直火蒸溜」に成功	95

特集 未来への創造と変革 97

DX・CX 98

ITと現場がともに築いた東京ガスグループのDX・CX戦略

GX 102

技術革新の積み重ねが切り拓く東京ガスグループのGXへの道

close up

安心・安全を守るマイコンメーターとその先のスマートメーターシステム	104
---	-----



詳細年表	2005 年～2025 年 9 月	105
編集後記		123

【凡例】

1. 本書の記述範囲は1872（明治5）年から2025（令和7）年10月1日の創立記念日までとした。
2. 2005年9月末日より前については既刊社史である『東京ガス百年史』『東京ガス120年史』を参考に概要をまとめ、それ以降は資料および関係者への取材等をもとに書き下ろした。
3. 用字・用語は原則として常用漢字、現代かなづかいを用いたが、引用文、固有名詞、専門用語、慣用化されたものはそれに従った。
4. 会社名は原則として初出のみ株式会社を用いた。海外の会社名の末尾には「社」を付した。
5. 自社については、設立、改称、その他正式名を出す必要がある場合を除き「当社」または「当社グループ」を用いた。
6. 東京ガスエンジニアリングソリューションズ株式会社、株式会社エネルギーアドバンス、東京ガス・エンジニアリング株式会社については、初出のみ正式名称を用い、2回目以降はそれぞれ TGES、ENAC、TGE と簡略化した。
7. 役職名は原則当時のものを用いた。
8. 年号は原則として各項の初出は西暦と和暦を併記し、2回目以降は西暦のみとした。
9. 数字は算用数字を主体とし、万、億等の単位語を併用した。
10. アルファベットは原則として半角表記とした。

テーマ史

2022年4月、東京ガスグループは新たなグループ経営理念を策定した。これは、人・社会と深く関わり、貢献していくというこれまでの伝統を残しながら、暮らし・地域・地球の未来のために社会課題解決に挑み続け、やり抜いていく当社グループの姿を表している。テーマ史では、その策定の背景を詳述するとともに、4つの「価値観」に焦点を当て、直近20年間における様々な挑戦を通じて当社グループが大事にしてきた不変のマインドを記録する。

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。

グループ経営理念の策定



若手から社長まで 全社員でつむいだ存在意義と価値観

2022（令和4）年4月1日、東京ガスグループは新しい「グループ経営理念」を公表した。2004（平成16）年4月に見直した経営理念から実に18年ぶりの改定となった。全社員の総意ともいえる「存在意義」と「価値観」で構成したグループ経営理念は、当社グループらしさを活かしながら、持続的に発展していく社会を実現するための指針であり、社員のよりどころである。新グループ経営理念決定までの過程には、関わった若手社員たちの葛藤と内田高史社長をはじめとした経営層との真剣な議論の積み重ねがあった。

経営環境の 変化の中での見直し

当社が経営理念の見直しに踏み切った背景には、脱炭素化の潮流やデジタル化の進展、さらには自由化の拡大や価値観の多様化など、大きな経営環境の変化があった。

当社は、東京瓦斯会社の創立（第1の創業）、LNGの導入（第2の創業）を経て第3の創業期にあり、2019（令和元）年11月にはグループ経営ビジョン「Compass2030」を策定した。「Compass2030」では、3つの挑戦として①「CO₂ ネット・ゼロ」をリード、②「価値共創」のエコシステム構築、③ LNG バリューチェーンの変革を掲げ、「新たな変革の時代に入り、新たな挑戦に立ち向かう」決意を表明した。翌2020年



グループ経営ビジョン「Compass2030」を発表する内田社長

11月には経営基盤のさらなる強化に向けた改革が必要であるとの考えから、指名委員会等設置会社^{※1}に移行することを決定した。環境変化や事業領域の拡大に対して、迅速な意思決定、取締役会による監督機能とコーポレートガバナンスの強化を図っていくことにした。

「Compass2030」では、「東京ガスグループの事業活動全体で排出するCO₂をネット・ゼロにすることに挑戦し、脱炭素社会への移行をリードする」姿勢を打ち出した。この「脱炭素」をはじめ、導管事業の法的分離や再生可能エネルギー（再エネ）、不動産事業など様々な事業に挑戦することへの社員の不安が募った。

「これまでガス事業をコアとしてきたのにネット・ゼロや脱炭素を本当に実現できるのか」「ガス会社が脱炭素に向けて舵を切っている。会社がなくなってし

※1 指名委員会等設置会社：指名委員会・報酬委員会・監査委員会の3つの委員会を設置している会社形態のこと。

まうのではないか」「環境に優しいガスを販売し社会に貢献しているのに脱炭素化を目指すとはどういうことなのか」

こうした疑問を抱く社員も少なくなく、何を指針として日々の仕事に邁進したらいいのか、よりどころとなるものが必要であった。さらに、電力やガスの小売全面自由化による様々なソリューションの提供を行う新会社の設立も加速する中、社外からも当社グループとしての存在意義を問われていた。

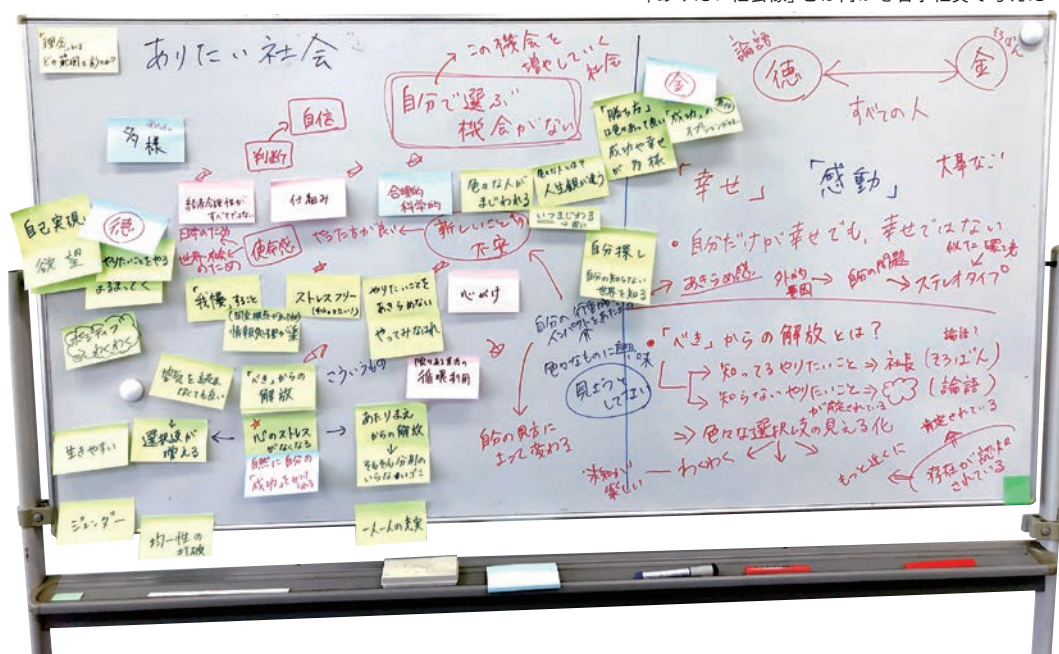
グループ経営理念の見直しと検討は、激変する環境下で始まった。

グループ理念検討WGと委員会の発足

2021（令和3）年5月上旬、グループ体制改革プロジェクト部の下で入社5～10年の若手社員10名によるグループ理念検討ワーキンググループ（以下、WG）と、野畑邦夫副社長を委員長とする全社横断的なグループ理念検討委員会（以下、委員会）が発足し、第1回WGが開催されることになった。WGの立ち上げは「次代を担う若手社員の視点も重要」という観点からだった。

WGの開催に先立ち、若手メンバーによる内田社長への「ありたい社会像」などに関するプレゼンを実施した。ファシリテーターはサステナビリティ推進部が務めた。サステナビリティ推進部は当社グループの若手社員を対象に、2020年度から「ありたい社会像」を

「ありたい社会像」とは何かを若手社員で考えた



テーマにした調査・分析に取り組んでいた。改革意識の高い若手社員が考えている「ありたい社会像」を社長に直に伝えることで、気概ある若手の思いを肌で感じてもらうことがプレゼンの目的だった。都市エネルギー事業部に所属する若手社員の一人は、こんな課題を率直に語った。

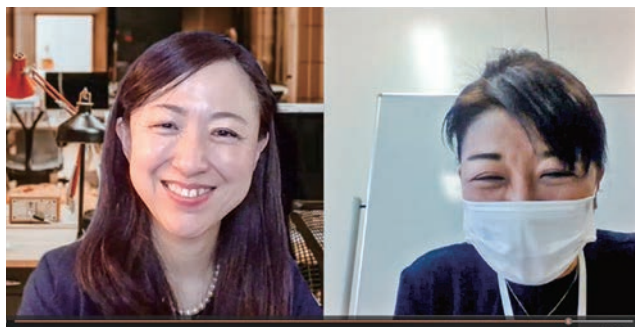
「いま私たちは、東京ガスの法人営業としての存在意義を見いだせなくなってきています。東京ガス小売の社会における役割はなんでしょうか。安心・安全・信頼はネットワークカンパニーのものとなります。ダントツに安価なエネルギーで企業活動を支えてあげることもできない。法人営業がない方がむしろ人件費が下がり、お客さまのためになるのではないかと。お客さまにとって私たちはどういう存在であるべきなのか。いま現場最前線で働く社員は、目指す姿に対して明確に答えられない状況にあると思います」

最前線で働く社員の多くが現状に不安を抱き、葛藤している姿が示され、羅針盤ともいえる経営理念が求められていることが浮き彫りになった。

2021年5月に開いた第1回WGでは、野畑副社長が「理念はいまの延長線上にあるものではなく、本音をぶつけ合うことでできあがる。WGの上に委員会はあるが、委員会は理念をつくる場ではなく、WGの皆さんをサポートする場であり、パーパス的理念をつくることを目指している。パーパスとは存在意義であり、当然一つではない。皆さんの心の中から湧き上がるものを一つでも多く言葉で表すことが重要だ」とWGの役割を説明した。策定にあたっては、WGが検討したグループ理念案を委員会に提案し、委員会で検討を進めることが経営会議で決定された。当初は、同年9月の中期経営計画の発表に合わせて7月を目途にグループ理念素案と行動指針素案を検討することとし、検討方法や進め方もWGのメンバーで考えることにした。

WGと委員会で 熱い議論を交わす

2021（令和3）年5月下旬、グループ体制改革プロジェクト部は当社の部長・グループマネージャー、拠点長クラスの社員、若手社員、グループ企業の社長・社員、それに採用応募者（最終面接受験者）を含めた177名に、「ありたい東京ガスグループ像」と「その実



グループ員へWebによるインタビュー形式でアンケートを実施

現に向けた課題」についてインタビュー形式によるアンケートを実施した。また、5月から6月にかけては当社グループ員（東京ガス社員、準社員、2021年度新入社員、海外を含む子会社社員、東京ガスライフバル／エネスタ社員等）を対象に記入形式のアンケートを実施し、1万5,881名から回答を得た。このアンケート結果からも多くのグループ員が様々な課題を抱えながら日々の業務に取り組んでいる実態が浮かび上がった。

第1回WGの1週間後には、第1回委員会が開かれた。メンバーそれぞれが経営理念に対する熱い思いを語った。その一人は「これまでは理念が必ずしも浸透しているとはいえず、会社が変革を進めているいまこそ理念が大切です。挑戦すべき理念をしっかりと決め、それに向かって皆が行動できること、社員全員が必ずそこに戻り、判断できる共通軸であれば、会社は迷わずに同じ方向に進むことができるはずです」と経営理念の重要性を訴えた。

引き続き6月初旬に第2回WGを開催し、A・Bの2班に分かれて各メンバーが、「そもそも理念とは何か」「なぜ理念が必要か」「なぜいま変更する必要があるのか」などをテーマに熱い議論が交わされた。第3回WGは第2回委員会と併せ、合同合宿で行われた。

存在意義を磨き上げ 価値観を共有

2021（令和3）年6月中旬の第4回WGでは、第3回に引き続き議論は混迷を深め、まさに闇の中を一進一退といった状況を繰り返していた。一方、3回目となった委員会では、WGメンバーの悩みに共感しつつも、「もっと議論と思考の深掘りが必要。委員も一緒に考えていく必要がある」との方向性で一致した。その後もWG、委員会で議論を重ね、7月下旬に、以下の「存在意義につながる5つの表現」をようやく絞り出

した。

- 社会基盤の変革を通じて、あたりまえの日々を創り・支える
- ひとりひとりの暮らしと、あなたの心に「できる」を灯し続けます
- 未来の「できる」を実現していく会社
- 世の中の新しい仕組み(インフラ)を創ることによって、ひとりひとりの暮らしと、あなたの心に「できる」を灯し続ける
- 持続可能な社会により多くの人が参加できるような仕組みによって、みんなのより良い日常を創り続け、“プラスのより良い社会”

7月末に行われた合同合宿では、WGメンバーと委員が一緒になって「存在意義につながる5つの表現」をブラッシュアップするとともに、これまでの議論の過程やアンケート結果から浮かび上がった当社グループの価値観を共有した。これを受けた9月の経営会議では、「存在意義」と「グループ共通価値観」の二重構成としたいという提案がされた。

「つむぐ」に込めた 内田社長の思い

この提案をもとにした第7回WGと第5回委員会
で、グループ理念案として存在意義と価値観を練り上げ、2021(令和3)年10月の経営会議に提案した。提案された存在意義の文案は「人に向き合い、エネ

ギーと向き合い、未来の“できる”を実現する」というものだった。

しかし内田社長は、この文案を素直に受け入れることはできなかった。「未来の“できる”を実現する」という表現に違和感があった。社員のよりどころや指針になる存在意義に、人によって違う解釈が可能な“できる”という言葉が使われていることに疑問を抱き、これではグループとしてまとめることが難しいのではないかと感じた。また、グローバルな企業として海外で働く社員も増えている中で、様々な解釈が可能な“できる”は英語に翻訳することのできない表現でもあった。内田社長は、時には夜中に目が覚めるようなこともあったというほど悩み、熟慮を重ねた。

ある日、内田社長が1枚の名刺を持ってグループ体制改革プロジェクト部を訪れた。名刺の裏には内田社長の字で「weave = つむぐ」というワードが書かれていた。「例えば、この『つむぐ』という言葉を入れてはどうか」と提案したのである。「つむぐ」に込めた思いについて、内田社長は折に触れてこう語っている。

「自前主義ではなく、いろいろなステークホルダーの皆さまと糸をつむぐように価値を共創していく。天然ガスだけでなく、再生可能エネルギーなども含めて様々なエネルギーをつむいで社会に提供していく。そして、つむいだ糸をさらに太くして未来に繋げていく。未来は現在の延長にあり、今日のレジリエンスや安心・安全な暮らしを維持しながら、より良い未来をつくっていく繋がりもあります。このような価値共創



WGおよび委員会で合同合宿も行われた

と未来創造を表す言葉として『つむぐ』、英語では『weave』が当社グループの経営理念に最もふさわしいと考えました」

内田社長の提案を受け、WG と委員会が緊急招集され、英語にできる表現を検討した。WG と委員会も当初の案に思入れが強かったが、「つむぐ」を踏まえた表現と合わせて、英語表現を含めた素案を経営会議に再度提案した。

新グループ経営理念を公表

2021（令和3）年もすっかり秋が深まっていた。まだ素案の決定には至らなかったが、WG と委員会のメ



取締役会で決議されたことを内田社長が報告



社用PCに貼られたグループ経営理念

ンバーは誰一人めげることなく、辛抱強く議論を重ねた。WG と委員会のメンバーが経営会議のメンバーと個別に意見を交わすこともしばしばだった。

年が明けた 2022 年 1 月下旬、WG メンバーを含めた第 8 回委員会で、当社グループらしさとありたい社会、それを繋ぐ表現について検討した。この会議で、内田社長や経営会議メンバーの思い、さらにはグループ員の思いをすべて振り返り、最終案となる素案をまとめあげたのである。こうして 2 月 23 日に存在意義と価値観で構成したグループ経営理念の最終案が取締役会に報告され、3 月 23 日の取締役会で正式に決議された。決定までの WG と委員会の開催回数はそれぞれ 10 回、経営会議は 12 回を数えた。

そして 2022 年 4 月 1 日、約 1 年をかけて全社員でつむいだ新しい「グループ経営理念」を社内外に公表した。



グループ経営理念に込めた思いを表現したCM「未来さんとつむぐくん」を2023年6月より放映した

未来をつむぐ「エネルギー」の 2つの意味

取締役会長

内田 高史



2019（令和元）年11月に公表したグループ経営ビジョン「Compass2030」は経営理念と同様、若手社員によるワーキンググループを立ち上げ、議論を重ねて策定したものでした。「Compass2030」では「CO₂ ネット・ゼロ」への移行をリードするなど3つの挑戦を掲げ、変革する当社グループの姿を示しました。地球環境が大きく変化する中で、これまでとは異なる企業グループへと変革する姿勢を強くアピールしています。その決意を新しく策定する経営理念に反映させることが重要でした。

もっとも、当社グループが公益に資する事業を推進する公益企業であることに変わりはありません。「変わらない企業」であることと「変わる企業」であることの二律背反の関係をどのように経営理念に表現したらいいのか。これが新しい経営理念の策定で最も苦慮した点です。さらに、2022年4月のホールディングス型グループ体制への移行で、各事業に横串を通し、グループ員の「判断と行動のよりどころ」になるものであることが必要でした。若手社員には策定にあたり、2030年にどういう会社でありたいのかとともに、これらの点を踏まえて議論を深めてほしいとお願いしました。

それまでの経営理念^{※2}はやや長い文章であったため、覚えにくいという側面がありました。社員のモチベーションを高めるような、心に響く覚えやすいものにしたいという思いがあり、海外で働く社員も増えていることから、日本的・情緒的な表現ではなく、きちんと英語に翻訳できることも重視しました。

若手社員らと試行錯誤を経て決定した経営理念は、「存在意義」と「価値観」で構成しています。存在意義の「未来をつむぐエネルギー」の「エネルギー」には、2つの意味があります。一つはLNG、水素、電気など、いわゆる「エネルギーそのもの」の意味です。これらの様々なエネルギーを糸にしてつむぎ、社会に提供していくということです。もう一つは人や社会が未来に向けて持続的に発展していくため、当社グループの「一人ひとりが原動力になっていく」という意味です。

存在意義の「人によりそい」の「人」とは自分や組織にとって誰なのか、「よりそう」とはどういうことなのか、自分が「ささえる」「社会」とはどういうものなのか、誰と、何を「つむぐ」のか。自問自答し、自らの行動、そして組織の行動やあり方を変えることができれば、当社グループはより強くなっていくことができると確信しています。

※2 それまでの経営理念：東京ガスグループは、天然ガスを中心とした「エネルギーフロンティア企業グループ」として、「快適な暮らしづくり」と「環境に優しい都市づくり」に貢献し、お客さま、株主の皆さま、社会から常に信頼を得て発展し続けていく。



ゼロからスタートした海外事業 困難を乗り越え事業を拡大

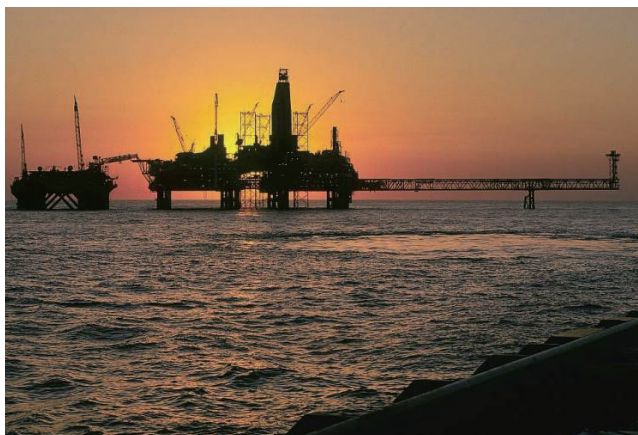
東京ガスは、1999（平成11）年に策定した中期経営計画において「国際展開」を重要な成長ドライバーと位置づけ、海外事業への積極的な投資と連携強化を打ち出した。以降、資源開発に加え、ガス・電力の供給や再生可能エネルギー（再エネ）事業にまで展開し、事業の多様化を図っている。そして米国、アジア、豪州、欧州などの地域において事業を推進し、出向社員とローカル社員は、言語や文化、商習慣という多くの困難を乗り越えながら、数々のプロジェクトを成功に導いている。このような「挑み続ける」姿勢こそが、当社グループの成長の源泉であり、発展の原動力である。

ガス・電力の供給から 再エネ事業へ展開を目指す

1999（平成11）年に策定した「中期経営計画（2000～2004年度）」では、国内事業に加えて、海外の天然ガス開発事業参画やアジア地域などにおけるガスイン

フラ建設支援を主要施策として掲げ、「天然ガスをコアとした総合エネルギー産業」への進化を目指した。

2002年策定の2003年度～2007年度グループ中期経営計画「フロンティア2007」では、LNGバリューチェーンの拡大と原料調達とのシナジー効果を生み出すための上流・輸送事業への進出を掲げた。これにより、豪州・東ティモールのバユ・ウンダン・ガス田開



豪州ダーウィン市沖合500km、東ティモール南岸沖合250kmの位置にあるバユ・ウندان・ガス田のプラットフォーム

発や、東京エルエヌジータンカー株式会社によるLNG輸送事業への参画が実現し、海外事業は様々な展開を見せ始めた。

2011年には「チャレンジ2020ビジョン」を策定。①原料調達と海外上流事業の多様化・拡大、②海外におけるLNGバリューチェーンの構築、③エネルギーサービスおよびエンジニアリング事業の海外展開、という3つの施策を明確に打ち出し、実行に移した。この取り組みにより、海外事業は着実な進展を遂げ、その後の成長基盤が築かれた。

さらに2019(令和元)年11月には、2030年を見据えた当社グループのあるべき姿を示す経営ビジョン「Compass2030」を策定した。ここでは、グローバルにCO₂ネット・ゼロの実現を推進すべく、資源開発に加え、ガス・電力の供給および再エネ事業の拡大に



ダーウィンLNGプロジェクト(2003年)

取り組み、事業ポートフォリオの多様化を図ることを宣言した。

海外展開の基盤を築いた 豪州での挑戦

当社と豪州の関係は、1989(平成元)年8月のLNG導入を機に始まった。2002年9月に西豪州パースに東京ガスオーストラリア社(TOKYO GAS AUSTRALIA PTY LTD、以下、TGオーストラリア社)を設立し、LNG輸入に加えて、LNG上流事業への参画を本格化させた。

2003年のダーウィンLNGプロジェクトを皮切りに、プルート(2005年)、ゴーゴン(2009年)、クイーンズランド・カーティス(2010年)、イクシス(2012

プルートLNGプロジェクト(2005年)



年)とマイナー出資による上流権益への参画を重ね、数百億円規模の利益を積み上げてきた。中でもダーウィン¹は国内商社を介さず、当社と東京電力株式会社(現 東京電力ホールディングス株式会社)の2社で直接契約を結んだ画期的なプロジェクトであり、この経験は、その後の米国など各地域での事業展開にも大きく寄与することとなった。

2022(令和4)年10月、当社はダーウィンを除く4プロジェクト(豪州法人の子会社5社)を譲渡する決断を下した。売却を担当した藤井英一郎TGオーストラリア社社長は、「脱炭素の潮流を踏まえつつ、イニシアチブを握りづらいマイナー権益を整理し、新たな事業創出の原資を確保するための決断でした」と振り返る。

20年以上保有してきたLNG上流権益の売却は、当社にとって大きな挑戦であった。東京本社内でも賛否が分かれ、白熱した議論が交わされたが、この決定は「Compass2030」実現の具体的な道筋である「Compass Action」に基づき、成長領域への原資配分を目的とした資産ポートフォリオ見直しに不可欠の一手であった。

権益売却には取得以上の困難が伴い、4プロジェクトの一括譲渡には2年以上の歳月を要し、2024年3月に譲渡を完了した。

そして2025年5月、当社はTGオーストラリア社の解散を発表した。今後は東京ガスエナジーオーストラリア社を新たに設立し、ガス上流事業にとどまらず、エネルギー関連事業全般の探索と成長を進めていく計画である。

シェールガスに続く 第2の柱を探求する米国事業

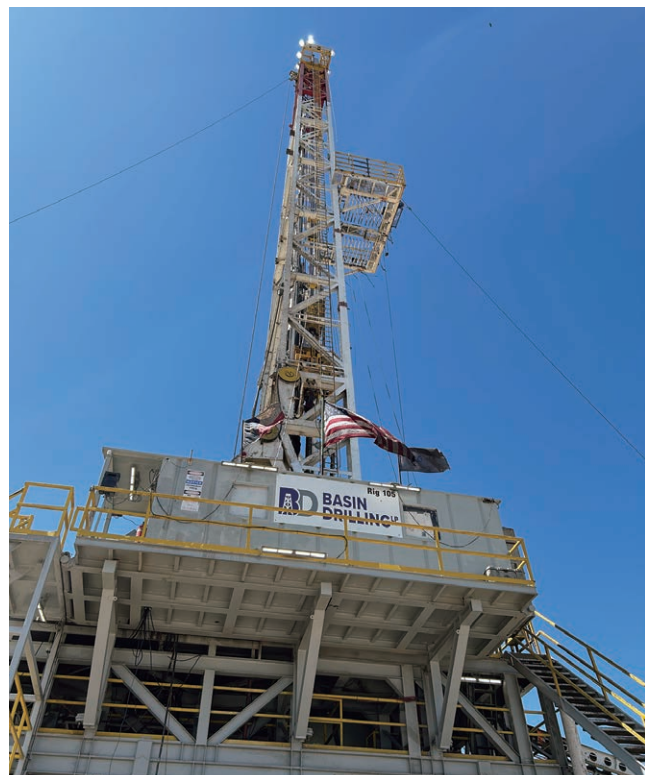
当社は海外事業拡大の一環として、2013(平成25)年2月に東京ガスアメリカ社(Tokyo Gas America Ltd.、以下、TGアメリカ社)をテキサス州ヒューストンに設立。これに伴い、1985(昭和60)年開設の

ニューヨーク事務所を閉所し、業務を移管して米国事業を本格化させた。現在は、シェールガスの上流事業をはじめ、再エネ・発電・LNGを中核とするガス&パワー事業、マーケティング・トレーディング(M&T)事業、脱炭素領域へと多角展開している。

中核であるシェールガス事業は、2011年、カナダ・コルドバの開発プロジェクトへの日本コンソーシアムとしての参画が端緒である。その後、バーネット(2013年)、イーグルフォード(2016年)といったプロジェクトに権益参画を重ねた。転機となったのは、2017年のキャスルトン・リソースズ社(以下、CR社)への30%の株式投資である。2019(令和元)年、2020年と2回の大型資産取得を経て、社名をTGナチュラル・リソースズ社(以下、TGNR社)に変更するとともに、当社は同社のメジャー株主となった。

犬飼朗TGアメリカ社社長は、次のように振り返る。「コルドバ参画まで当社はシェール事業の経験がなく、一から学ぶところから始まりました。当初は思うようにいかないことも多くありましたが、CR社にはまずマイナー投資という形で関与し、相互理解を深めた上で、段階的に出資を拡大していったことが成功に繋がったと感じています。その結果、同社を子会社化することができました」

2023年には、TGNR社を通じて、東京都のおよそ



米国でシェールガス上流事業を展開

権利・契約上の都合により、
一部を非公開としております。

4割に相当する鉱区を持つロッククリフ・エナジー社を完全取得した。これは当社にとって当時最大級の海外投資案件であり、日本企業によるシェール投資としても最大級となった。さらに2025年には、シェブロン社とロッククリフ・エナジー社に隣接する東テキサス地域で共同開発契約を締結し、シェールガスを起点としたエネルギーバリューチェーン構築を目指している。

再エネ・発電・LNGを軸とするガス&パワー事業の拡大も、TGアメリカ社の重要な使命である。ヒューストン近郊にアクティナ (Aktina) 太陽光発電所 (以下、アクティナ) を建設し、2023年12月に稼働を開始した。東京都中野区に相当する広さに、容量50万kWという全米有数の規模を誇る発電設備を構築した。アクティナの建設は、TGアメリカ社にとって非常に大きな挑戦であった。茫洋と広がる平原からのスタートで、EPC (設計・調達・建設) の発注管理から銀行との交渉、土地オーナーとの調整まで一貫してハンズオンで実施したことにより、米国でのインフラ構築ノウハウを蓄積した。この経験はTGアメリカ社の強みとなり、2023年に取得したロングボウ (Longbow) 蓄電池事業の推進にも活かされている。

米国事業の難しさについて、犬飼社長は次のように語る。



アクティナ太陽光発電所パネル設置の様子

「東京ガスは140年の歴史を持つ企業ですが、海外事業の経験はまだ浅く、言語や文化の違いに加えて、限られた人数で大規模プロジェクトを推進しなければならない困難があります。例えば日本で50名が携わる規模の案件も、米国では3〜4名で対応しなければならないケースもあります。案件ごとに状況は異なるため、外部アドバイザーの力を借りながら、東京本社と連携した専門チームで取り組むことが欠かせません」

少数精鋭体制のもとでは、各人に高度な専門性と責



アクティナの土地オーナーとのミーティング



テキサス州で展開しているロングボウ蓄電池事業

任が求められる。契約書の精査、子会社を含む事業構造の把握、ダブルチェック体制の構築など、業務は多岐にわたる。こうして培われた知見は組織知として蓄積されるが、それを確実に次世代へと伝承する仕組みの整備が重要な課題とされている。

また、日米の時差が大きいことも業務上の制約となる。米国市場では日本と比べ電力価格の急変や制度変更が極めて速く、タイムリーかつ正確な情報連携と柔軟な対応が不可欠である。そのため、米国現地の夕方と日本の朝の1～2時間をテレビ会議にあて、継続的かつ円滑なコミュニケーションを図っている。

今後、米国事業が当社グループ全体に占める利益割合は飛躍的に増加する見通しである。

「2030年前半まではシェールガスが引き続き事業を牽引すると見ていますが、その先を見据え、シェールガスに替わる第2の柱を見つけていくことが課題です。目まぐるしく変わる環境の中で持続的成長を実現しつつ、再エネやe-methaneといった脱炭素領域での収益貢献を追求していきます」と、犬飼社長は次なる挑戦への展望を語った。

東京ガスの強みである ガス事業を武器にアジアへ参入

アジア事業は、2014（平成26）年12月、東南アジア地域における事業・投資活動を統括する拠点として、100%出資子会社の東京ガスアジア社（TOKYO GAS ASIA PTE.LTD.、以下、TG アジア社）をシンガポールに設立したことから本格的に始動した。以降、ベトナム（ハノイ、ホーチミン）、インドネシア（ジャカルタ）、タイ（バンコク）に相次いで事務所を開設し、2021（令和3）年にはジャカルタ事務所を現地法人・東京ガスインドネシア社へ移行した。

アジア事業の起点は、1992年にマレーシア国営石油会社ペトロナス社などとともに設立した、同国初の都市ガス事業会社ガス・マレーシア社にさかのぼる。

中尾孝 TG アジア社社長は、「東京ガスの強みであるガス事業を武器に挑んだのが、成長著しいアジア市場でした。豪州や米国とは異なり、中下流領域の技術を活かした事業展開が特徴です」と語る。

TG アジア社は、設立からわずか2年目の2016年8月に、ベトナムの現地エネルギー会社とのアライアンスを通じて LNG ベトナム株式会社を立ち上げ、

LNG の調達・販売や LNG 受入基地の建設・運営に参画した。同年10月にはタイで天然ガス火力発電事業に参画し、2017年10月にはインドネシアのガス配給事業会社への出資を実現するなど、数々のプロジェクトに取り組んできた。

これらの成果は、社員一人ひとりが事業パートナーやアライアンス先と何度も協議を重ね、文化や習慣、社会規範の違いを乗り越えて築いた信頼の賜物である。中尾社長は「メールよりも電話、電話よりも面談、面談よりも懇親会、懇親会よりもゴルフと、段階を踏んだコミュニケーションが信頼獲得の鍵」と話す。ともにプロジェクトに取り組むローカル社員との関係構築も重要であり、ランチやバーベキューなどのカジュアルな交流機会を通じて円滑なコミュニケーションを図り、緊密な連携体制を育んでいる。

かつて、中尾社長自身も1995年、入社5年目で国際部からガス・マレーシア社へ出向し、燃料転換営業の立ち上げに従事した経験を持つ。当時は「東京ガス」の名前が通じない市場であり、事業を軌道に乗せるにはまずガス・マレーシア社内です社員との信頼関係を構築する必要があった。そこで、現地社員に対して毎週、実践的なレクチャーをすることから始めたという。レクチャーには、自身の営業経験をわかりやすく1枚の紙にまとめた手づくりのテキストを活用した。そうし



東京ガスアジア社事務所にて



東京ガスインドネシア社、EHK社 Groban サイト視察にて

た地道な努力を重ねることで徐々に社員の信頼を得て、全社一丸となって事業拡大に取り組んだ。

近年では、2022（令和4）年11月にベトナム・クアンニン省での陸上LNG受入基地および天然ガス火力発電所の開発に向けた合併会社を、2024年1月にはタイビン省で浮体式LNG受入基地および天然ガス火力発電所の開発に向けた合併会社を設立した。さらに2025年2月には、フィリピンでの浮体式LNG基地の所有・運営事業への出資参画も実現し、ガス事業のみならずLNG to Power プロジェクト（LNGの調達、気化から発電まで一貫して行う）や基地事業にも事業領域を広げつつある。

中尾社長は「今後は、成長著しいBIC（バングラデシュ、インド、カンボジア）への展開も視野に入れ、つねに新たな事業機会を探究していきます」と、挑戦を続ける姿勢を力強く語った。

4 地域が連携し 海外事業のさらなる拡大を

グループ経営ビジョン「Compass2030」では、LNGバリューチェーン機能および再エネ事業の展開に加え、LNGトレーディングの拡大に注力する姿勢を明確にしている。ビジネスパートナーと連携しつつ、相互の強みと地域特性を最大限に活かすことで、拡大を続けるLNG市場においてトレーディング事業を本格的に展開する方針を具体的に示している。

また、LNGバリューチェーンにおける当社の強みをさらに強化・活用することで、海外事業の利益水準を引き上げる戦略も進めている。2030年には、当社グループ全体として目指す利益目標約2,000億円の



タイビン・LNG・パワー・ジョイントストックカンパニー設立式典(2024年1月)

うち25%にあたる約500億円を海外事業が担うことを目標としている。これは2025年度比で約3倍の規模拡大に相当する。

米国、アジア、豪州に加え、再エネ事業やLNGトレーディングが活発化している欧州を含む4地域が連携を深めることで、海外事業のさらなる進化と拡大への期待がますます高まっている。



デンマーク・ヴァイレの風力発電（TOWII Renewables）



未来へつなぐプロジェクト 「茨城幹線」の建設

2016（平成28）年4月、茨城県で東京ガスグループにおける一大プロジェクトが始まった。日立LNG基地を始点に同県神栖市を終点とする全長約92.6kmの「茨城幹線」である。これまで、北関東への天然ガスの普及・拡大を目的として、基幹インフラである幹線の長期的な建設計画が掲げられ、いくつかのプロジェクトが推進されてきた。その集大成ともいえるのが茨城幹線の建設であり、従来の幹線建設で重ねてきた経験と英知が注ぎ込まれた。茨城幹線の建設は、「茨城幹線をつなぐ。仲間をつなぐ。未来へつなぐ。」という「3つのつなぐ」を具現化し、グループ経営理念の価値観で掲げた、「やり抜く」ことを実証したプロジェクトであった。

海底ルートも検討された 幹線建設計画

2009（平成21）年12月、当社は茨城県と「低炭素社会の実現」という環境・エネルギー対策への貢献と、産業振興・雇用拡大による地域経済のいっそうの活性

化を図るため、県内における天然ガスインフラを双方が協力して早期に整備することで基本合意した。

この基本合意に基づき、日立LNG基地（茨城県日立港区内）を2012年7月に着工、またそれに先立ち、同基地と栃木県真岡市にある既存のパイプラインを接続する「茨城～栃木幹線」（約80km）を2012年1月に着工した。そして、2016年3月に同基地の営業運転



茨城幹線計画概要図

を開始するとともに、茨城～栃木幹線の供用を開始した。これにより、東京湾内の既存3基地(根岸、袖ヶ浦、扇島)との連携が実現し、供給インフラ全体の安定性が向上した。東日本大震災以降の2013年2月には、茨城県をはじめとした関東一円のお客さまのエネルギーセキュリティ向上を目指し、天然ガスインフラの整備を推進・加速させることで合意した。

茨城幹線の建設は、これらの合意に基づき、高圧ガスパイプラインのループ化(環状化)による供給安定性のさらなる向上と、ガス輸送能力の向上を実現する。一方通行でガスを供給する“片ガス”状態から、茨城幹線をつなぐことで双方向からのガスの供給を実現し、旺盛な北関東のエネルギー需要に応えるのが大きな目的であった。

茨城幹線は「チャレンジ2020ビジョン」(2011年11月策定)で掲げた天然ガス普及・拡大のためのインフラ整備を実現すべく、2020年度の完成を目指した。従来の幹線実績と比較して1年6カ月も工期を短縮するという、かつてない挑戦に向かってプロジェクトが動き始めた。計画は、準備期間としての投資判断(基本ルートの選定)からルート承認(行政折衝～占用許可取得)を経て、基本設計(どこに埋設するか)、基本設計に合わせた地元折衝(各自治会・地区代表者への挨拶、地元説明会の開催)、発注、詳細設計、施工(着工)という流れで進められた。

基本ルートの選定は2015年に着手した。敷設地域には大きな2つの湖沼(涸沼および北浦)が存在すること

から、ルートの施工延長の増大化を避けるため、鹿島灘と涸沼・北浦に挟まれた地域で基本ルートを選定した。茨城幹線の構想段階では、あらゆる角度から最適な計画が検討され、日立から鹿島地区まで海底を通すルートも検討されていた。海底ルートには、他のインフラ工事や埋設状況の調整、さらには掘削の際に損傷を受けるなどのリスクが少なく、メンテナンスにかかる費用や手間が減ることなどが期待された。一方で、分岐が難しく、需要開拓がしづらいというデメリットがあった。また、外洋

(東京湾外)は波風が激しいため、敷設船団が安定航行できる施工期間の確保などが課題であった。

最終的に工期や施工性、コスト、維持管理の容易さ等のメリット、デメリットを加味し、2016年3月の経営会議で陸上ルートでの整備が決定された。

4 社協力体制で取り組んだ 基本設計業務

2016(平成28)年4月から基本設計が始まった。基本設計では、基本ルートに合わせて自治体への挨拶や協力依頼などの行政折衝後、管理者協議、現地調査、用地選定を行った後、再度行政へルート選定結果を報告し基本承認を経て建設ルートを確認する。基本設計は当社をはじめ、JFEエンジニアリング株式会社、大成建設株式会社、東京ガスエンジニアリングソリューションズ株式会社(TGES)の4社協力体制で取り組んだ。

各社の役割は、当社(東京ガス不動産株式会社、東京技工株式会社から派遣されたメンバーを含む)が全体統括、JFEエンジニアリングが開削部・推進部の設計および概算算出、大成建設がシールド部の設計および概算算出、TGESがステーションの設計および調査・作図、対外協議助成などを担った。こうした役割分担によって基本設計業務の迅速化が図られ、当社社員がルートや工法、施工計画等の最終判断に特化できる体制を構築し、プロジェクトの迅速かつ円滑な推進を後押しした。

全体統括を担う当社の設計グループにとっては、幹線のルートや工法の選定、進捗・予算管理など、建設が順調に進むようにプロジェクトの全体管理を行うことが重要であった。場所によって施工環境は変わるため、設計者は実際の工事で作業帯を設置する場所までイメージし、より良い条件の下で施工でき、維持管理上も問題が生じないように計画することに心血を注いだ。先輩から引き継いだ知恵やノウハウを活かしつつも、これまでのやり方をそのまま踏襲するのではなく、「もっと無駄を省けないか」「さらなる工夫ができないか」と考え抜いた。そして、今回の建設で得られた技術や知見を後輩へ伝えるため、導管業務マニュアルに記していった。

前例のない ルートへの挑戦

当社の供給エリア外で行われた茨城幹線の建設工事では、行政との調整や用地取得に加え、地元の方々の理解を得ることが最大のハードルとなった。基本設計に合わせた行政への働きかけでは、茨城事業部※¹の献身的な協力が、このハードルを乗り越えるための大きな力となった。茨城県は地区長制度により、市町村など、行政と住民が協力・連携しながら地域を支えてい

※1 茨城事業部：茨城県および県内の各市町村との緊密な関係を築くため、2013年4月に水戸市内に設置した。茨城県における総合窓口機能の強化の一環。

久慈川河口シールド検討ルート図



久慈川の河口部を斜めに横断するという前例のないAルートが選ばれ、河川管理者との厳しい折衝の末、認可取得にこぎつけた

る風土がある。こうした地域性に配慮し、担当者は8市町村の98の地区に足を運び、茨城幹線建設の意義を丁寧に説明して回った。説明会の開催回数だけでも20回に及んだ。

ルート選定は、工期の最小化とコストの抑制を目指して行われた。茨城幹線の建設は「最長の幹線を最短でつくるプロジェクト」であった。建設費が高騰する中でこのミッションを成し遂げるため、前例のないルート選定にチャレンジした。その一つが河川（久慈川）横断・河口のシールド施工※²であり、もう一つが直轄国道 51 号線の開削工事であった。

正攻法のルートは、久慈大橋の下にトンネルをつくり道路沿いに基地までガス管をつなぐCルートだが、距離が長く費用・工期とも膨大になる。一方で、Bルートはトンネル延長増、Dルートは大規模用地取得等、いずれも完成時期や費用が見通せない。そこでAルートに望みを託すことにした。Aルートは、久慈川の河川管理用地を占用して河口にアクセスし河口を斜めに横断するため、河川管理者の許可判断のベースである「河川管理用地の占用は基本的に不可。河川法に基づく道路形状に沿ったシールド築造であること」と大きく乖離する。しかしながら当社としても、コスト抑制と工期短縮を図り茨城幹線を2020年度に完成させるために譲れないルートであり、許可取得に向け不退転の覚悟で折衝に臨んだ。河川管理者との厳しい折衝を強いられたが、準備した交渉カードを切りながら、論点を治水上の支障の有無に絞り込み、シールドトンネル築造実績などを基に協議を重ね、認可取得にこぎつけた。協議を始めてから実に2年後のことであった。

国道の開削工事も前例がなく、51号線は常設作業帯の設置も認められていない路線であった。そこで歩道を一時的に車道に切り替え、2.5車線分の車幅を確保した上で作業帯を設置し、交通機関への影響を最小限にとどめる計画を提案した。2年間に及ぶ国土交通省の国道管理者との協議を経て、特例としての工事許可を取得した。工事前半(2016年4月～2019年3月)に幹線建設の指揮を執った中上泰二郎所長は、「久慈川シールド河川横断と国道51号縦断占用の許可取得がなければ、2020年度の完成は断念せざるを得ず、大幅な工事費の上昇は避けられませんでした」と述懐

※2 シールド施工：シールドマシンと呼ばれる掘削機械を使用して行われる、地中にトンネルをつくる工事（工法）。ガス管理のためのシールド工事は、大きな河川が横断しているところや交通量の多い幹線道路など、開削工事が困難な場所で行われる。



開削工事は掘削・配管、溶接、埋め戻しの作業に分かれて進められた。写真は銚田北工区の開削工事



国道51号線は工事による渋滞や交通事故の増加が懸念され、常設作業帯を設置しての開削工事が認められていなかった。歩道を車道に改造して常に交通を確保することや近隣迷惑に配慮する提案を行い、2年間に及ぶ国土交通省との協議を経て許可を得た

する。工期やコストの制約のもと、過去の経験がない中でも諦めることなく可能性を追求した結果であった。

誠意を尽くし 地元との信頼関係を構築

茨城幹線の建設では、大規模なシールド工事の延長を回避した代わりに、道路脇の用地が必要な小規模なトンネル推進工事^{※3}が増加した。このため、用地の購入・一時借用件数は約180件に上り、従来の幹線建設に比べ2倍以上の規模となった。そこで、建設に必要な用地取得対応を担う当社の渉外グループメンバーが一丸となって、地権者との信頼関係構築に取り組んだ。

契約する土地の多くは農地であり、地権者から了解を得た上で農地法に則り許可取得や登記手続きなどを進めた。しかし、地権者との交渉がすべて円滑に進んだわけではなかった。前述のように、茨城幹線のルートは当社の供給エリアではないこともあり、地権者に会ってもすぐには信用してもらうことができなかった。さらに、ガス工事自体に不安や心配を抱く地権者

も少なくなく、担当者は地権者のもとに何度も足を運び、誠意を尽くして説明を重ねた。

また、建設工事による交通渋滞をはじめ、周囲で営業する店舗では売上への影響などを心配する声も上がった。そのため、出入り口のルートの工夫や建設現場の見学会を実施したり、資材や飲食物を地元の商店やコンビニで購入するなど、担当者は細やかな対応と気配りを心掛けた。こうして、すべての地権者から建設に向けた了解を得ることができたのである。

施工体制は、当社の下にシールドトンネル・立坑築造（大成建設などゼネコン各社）、開削・推進、シールド内配管（JFEエンジニアリング、TGES）、ステーション建設（TGES、日鉄パイプライン＆エンジニアリング株式会社）、道路本復旧（株式会社NIPPO、前田道路株式会社）の4分野で構築した。

当社の工事グループが担ったのは、施工現場の安全と品質、工程管理であったが、施工前には一軒一軒の住宅を訪問し、工事への理解を得ることも重要な業務であった。訪問した住宅は7,000軒に上った。

経験を活かしたトラブル回避と 工期短縮の工夫

2017（平成29）年10月、用地整備や作業事務所の建設などの準備工事が始まり、2018年1月から口径60cmのガス管埋設工事に着手した。現場では多くの若手社員が活躍し、シールドや開削工事技術の伝承という意味でも「つなぐ」は一つのキーワードとなった。過去の工事やトラブル経験を総括し、設計段階から施



現地近隣住民の方々に対する工事現場見学会

※3 トンネル推進工事：推進機械にて管を押し込み、小規模なトンネルをつくる工法。

工状況を想定して、使命感を持って取り組んだ。

短工期での完成を目指し、使用するガス管の単位延長にも工夫が施された。これまで1本あたり12mだった導管の長さを12.4mに伸ばしたことで、200カ所の溶接数削減につながり、コストと作業時間を大幅に削減することができた。

また、従来の幹線建設より多くの作業帯を展開し、同時並行で工事を実施した。現場の安全・品質確認は、1工区2名の体制で強化するとともに、協力会社と毎月工程会議を開き、日報でも進捗を確認した。これを他の工区に水平展開し、情報の共有を図った。

中でも、河川の下にトンネルを通すという那珂川下流シールドは、難工事の一つであった。事前のボーリング調査などで得た情報と掘削データを照合しながら慎重かつ安全に工事を進めていたが、2019（令和元）年10月に発生した台風19号で那珂川下流シールド付近の県道が海のように冠水してしまった。何カ所かの浸水により電気設備や配管材料、請負会社の事務所などが被害を受けたものの、過去の同様の経験から掘削構内への浸水防止柵のかさ上げなど、あらかじめ対

策を打っていたため、シールド掘削構内への浸水を免れ、全体の工期見直しのような大きな影響には至らなかった。

中上所長は「このプロジェクトでは、従来のステップバイステップ方式や『いつまでにやればよいか』というデッドラインからの逆算思考を捨て、計画段階で考え得る手法をすべて試しながら工事を進め、その都度最適な方法を決定するアプローチを採用しました。この手法は計画段階の業務量が多くなり、発注側の業務負担は増大しますが、受注側の協力会社が早く工事をスタートできることで、結果的に高稼働で短期にプロジェクトが完成します。この成功体験を積み重ねてきたのが茨城幹線の建設です」と語る。

ミッション達成を目指し 全員の心を一つに

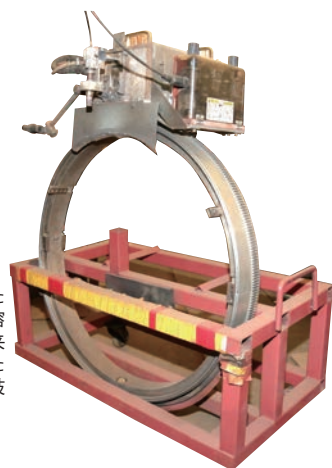
建設工事が佳境を迎えた2020（令和2）年4月、新型コロナウイルスの感染拡大により緊急事態宣言が発令された。工事後半（2019年4月～2021年3月）に幹線建設の指揮を執った飯村博忠所長は、現場施工を一度中断した場合の影響や感染のリスクなど、多方面からの検討を何度も行った上で、工事は直行直帰を基本とし、朝礼の規模も現場単位に切り替えるなど細心の注意を払い施工を継続した。その結果、当時、約800名が工事に従事していたにもかかわらず、一人の感染者も出すことはなかった。

また、独自の安全衛生協力会を立ち上げ、他社の現場を見学し合うなど、様々な取り組みを通して積極的に工事の進捗やヒヤリハットなど情報の共有を図るとともに、工事関係者向け会報『つなぐ』を全8号発行した。埋設延長50%達成時には、工事関係者への感謝を込めて「赤道祭」（地球の半分の赤道に見立てて埋設50%達成時に行う）を開催し、「茨城幹線をつなぐ。仲間とつなぐ。未来へつなぐ。」というスローガンを再確認するとともに、安全への取り組みを誓った。現場の一体感と事故を絶対に起こさないことを目的としたこれらの取り組みにより、トラブルの芽を事前に摘み取り、大きな作業災害を起こすことなく、計画どおりに工事を進めることができた。

2020年10月22日、路線の溶接がすべて完了し、大ループがつながった。現場のメンバー全員が大きく安堵し、喜び合った。ガスの供用が開始されたのは、



道路のり面への配管工事。短工期の完成を目指し、これまで1本あたり12mだった導管の長さを12.4mに伸ばす工夫をした



茨城幹線のためにTGESが開発した自動溶接機。手作業で5時間かかる溶接が2時間に短縮された。他にも従来の超音波探傷検査機を高速化した「ZT-AUT」を国内初適用するなど新技术を積極的に取り入れた

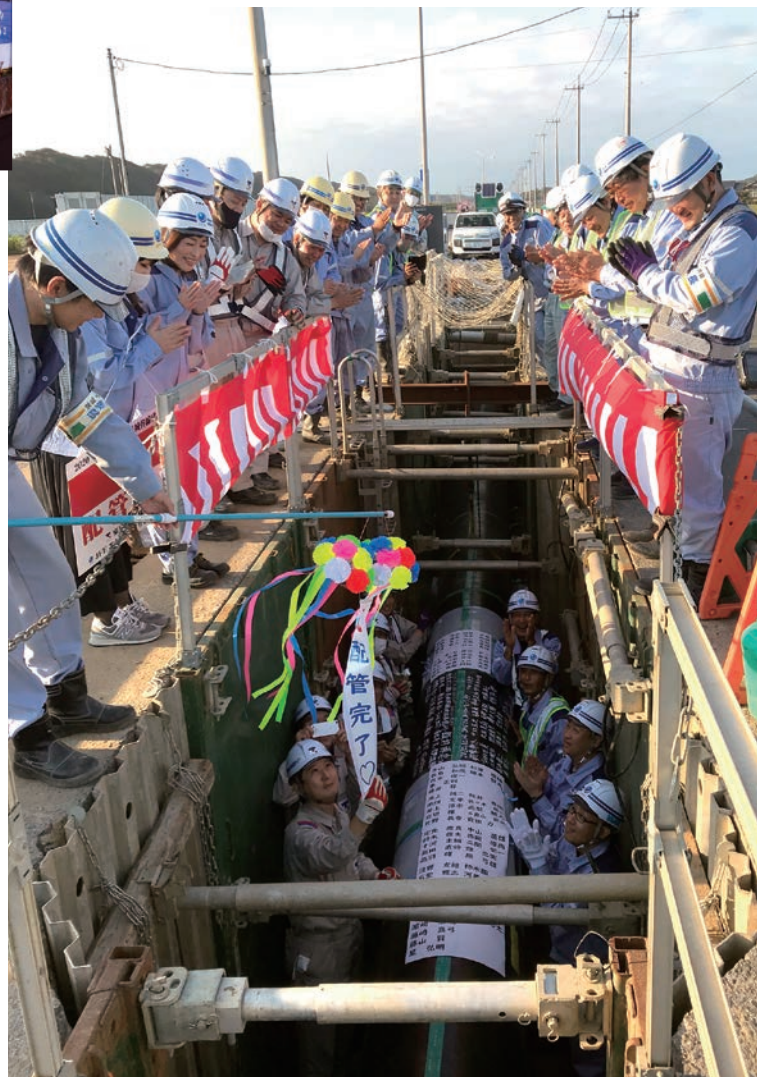


5 カ月後の3月1日であった。

飯村所長は、「コロナ禍にも『現場を止めない』と判断したことでプロジェクトの目標達成を果たすことができました。竣工式はたった5名での実施となり、この工事に関わった全員で完成を祝えなかったことは本当に残念です。しかし、東京ガスブランドが通用しない供給エリア外の地域で計画どおりにこれだけ大きな仕事できたことは、工事に携わった一人ひとりが『必ずやりきる』と努力した結果です。メンバー全員に2020 年度茨城幹線供用開始というミッションが沁み込み、真摯にこのプロジェクトに取り組んでくれたからだと確信しています」と述懐している。

仲間と「やり抜く」マインドが 最長の導管を最短でつないだ

ピーク時で約 1,300 名以上が携わった茨城幹線の建設では、「茨城幹線をつなぐ。仲間をつなぐ。未来へつなぐ。」というスローガンのもと、協力会社と一体となって工事を進めた。「やり抜く」という原点が、このスローガンに込められていた。導管が1 mでもつながらなければ、それまで準備してきた関係者の積み重ねがすべて無駄になってしまう。作業従事者たちの「そこをつなぐ、絶対につなぐ」という強い意志がモチベーションを高め、あらゆる課題を乗り越える原動力となった。関東一円を網羅する大環状線をつないだ茨城幹線の完成は、「幹から枝へ」と需要の裾野を伸ば



2020 年 10 月 22 日、工事完了を喜び合う現場のメンバー

し、ガス輸送量の拡大に貢献している。また、工事終了後は維持管理部隊に引き継がれ、インフラ管理と維持運用に日夜努めている。

当社グループ最後の幹線建設と言われるこの大プロジェクトの経験は、技術やノウハウの継承に大いに寄与した。各種許可の取得やコストダウンへの取り組み、設備の維持管理といったプロジェクトマネジメントの手法は、国内外のエンジニアリングサービス、不動産、再生可能エネルギーなど、グループが推進する各事業に活かされている。そして当時、茨城幹線の建設に携わった若手社員は、東京ガスネットワーク株式会社の中核を担い、グループの成長を支えている。

中上所長と飯村所長は、「多くの仲間と同じゴールに向かって『やり抜く』マインドの大切さは、当社グループの価値観として次世代へ引き継がれていきます」と声をそろえる。茨城幹線の建設は、まさに「未来へつなぐ」プロジェクトであった。



シールド到達時の記念写真

第3章

価値観「尊重する」



DE&Iの深化が 人と組織を変革する

東京ガスグループは、2019（令和元）年に策定した経営ビジョン「Compass2030」において、日本のエネルギー業界で最初にCO₂ ネット・ゼロへの挑戦を宣言。ガス事業中心から複数事業を展開するポートフォリオ経営へと変革し、お客さまとともに新たな価値を創出することを目指してきた。この大きな変革を実現する原動力は「人」である。多様な人材がその能力を最大限に発揮することで、新たな事業領域の成長、エンゲージメントの向上、そして経済的・社会的な企業価値の向上へと繋がっていく。そのため当社グループでは、DE&I^{※1}（ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン）を変革の推進力として位置づけ、積極的に取り組みを進めている。本取り組みは、グループ経営理念の価値観「尊重する」を具現化するものでもある。

※1 DE&I：Diversity（多様性：性別、年齢、国籍、障がいの有無など、多様な人材を受け入れること）、Equity（公平性：個々の背景や状況に応じた支援や機会の提供）、Inclusion（包括性：多様な人材が活躍できる職場環境の整備）の頭文字を合わせた概念。

DE&I 推進の背景と これまでの歩み

当社グループはかねてより、事業推進の原動力は人

であり、重要な経営基盤であると考えてきた。2013（平成25）年にはダイバーシティ推進活動を立ち上げ、2016年に初めてダイバーシティ推進に関するトップコミットメントを社内外に公表した。

2019（令和元）年にはグループ経営ビジョン

「Compass2030」を策定し、「次世代のエネルギーシステムをリードする」と明言。複数事業ポートフォリオ経営への転換を目指した。

この「第3の創業」とも呼ばれる変革には、社員一人ひとりの意識と行動の変化が不可欠であると認識し、「今と未来の仲間との3つの約束」として、「①社会に大きなインパクトを与える仕事を生み出します。②多様性がぶつかり合い、切磋琢磨する場をつくります。③一人ひとりの自己実現にこだわります。」を掲げた。

2023年策定の「Compass Transformation 23-25」では、「変化に強いしなやかな企業体質の実現」を目指し、グループ員と会社双方が成長できる人的資本経営の実践を掲げた。2024年にはDE&I推進担当役員を設置し、DE&Iを推進する人事部の専任組織「挑戦と多様性推進チーム」とともに、取り組みを強化している。当社グループでは、一人ひとりの人材を、単なる資本ではなく「心を持つ貴重な財産」と捉えている。「挑戦による成長」と「多様性を力に」をキーメッセージに掲げ、グループ員一人ひとりに投資し、挑戦を奨励することでその価値を高めている。さらに多様性を尊重しながら、それぞれの力を最大限に発揮する環境づくりを進めている。

一人ひとりの意識の変化が 働き方を変え、企業を変える

当社では、企業文化の変革への第一歩として、「社員一人ひとりの意識の変化」に注目し、DE&Iへの取り組みを推進した。当初は「自分には関係ない」との声



2023年度には育休を取得した男性社員が育休に関する経験をシェアする「男性育休について語る交流カフェ」を開催

もあったが、DE&Iの取り組みを進める中で新たな気づきを得る社員が徐々に増え、多様性への理解が広がっていった。

DE&Iの取り組みの一つが男性社員の育児休職（以下、育休）の取得推進である。仕事と育児の両立は、社員とその家族の幸せに結びつくことに加え、働き方改革やBPRの進展、そして多様な人材が活躍できる職場づくりに好影響を及ぼすという考えのもとで進められていた。

以前から当社では育休制度が整備されており、女性社員のほぼ100%が取得していたが、男性社員の利用はほとんどなかった。2019年度の男性育休取得率は、わずか5%にとどまっていた。子どもが生まれても、男性が育休を取得することは現在ほど一般的ではなく、上司や同僚の理解を得ることも難しい状況であった。2021（令和3）年の法改正により、男性の育児休業取得を後押しする社会的な流れが生まれた。当社はそれに先駆けて制度を積極的に活用できるようにすることで、企業価値の向上に繋げることを目指した。

まず着手したのは、育休のメリットを知ってもらうための啓発活動である。『男性従業員向け 両立支援ハンドブック』の作成や、「男性社員向け仕事と育児の両立セミナー」など各種セミナーの開催、「男性育休について語る交流カフェ」など、様々なアプローチを行った。また、取得に向けた不安や課題を解消するべく社員ヒアリングを実施し、収入やキャリア、休職中の職場への不安などの声を収集。それを踏まえ



「男性のための育休準備セミナー」の参加者



「挑戦と多様性ポータルサイト」の「仕事と育児の両立に特化したページ」立ち上げメンバー

て、給与や昇格規定の改定、育休中の社員を支える職場メンバーへの人事評価の明示など、制度面の整備も進めた。さらに、相談窓口の設置や、子どもが生まれた社員に対して人事部長から育休取得推奨メールを配信するなど、環境づくりにも注力した。こうした取り組みにより、男性社員の意識は育休取得に対し前向きなものへと変化していった。

イントラネットの「挑戦と多様性ポータルサイト」内には、「仕事と育児の両立に特化したページ」が開設され、育児や育休に関する各種制度や体験者の声が集約されている。閲覧数は他ページを大きく上回っており、社員の関心の高さがうかがえる。このサイトを立ち上げたのは、人材公募制度で兼務を志願した4名の社員。あるメンバーは、「将来自分も育休を取りたいが、上司が育休制度をよく知らなかったため、認識を広めたい」と考えたのがきっかけで、立ち上げと運営に取り組んできた。

こうした「自分事」としての取り組みが全社に広がった結果、男性育休取得率は2019年度の5%から、2020年度8%、2021年度16%、2022年度47%、2023年度74%へと飛躍的に上昇し、2024年度には99.5%に達した。そのうち、当社が推奨している30日以上の子育休を取得した男性社員の割合は95%にのぼる。

取得者からは「子育てというかけがえのない時間を得られて幸せを感じた」「育休を通じて視野が広がった」「業務の整理・効率化に繋がった」という声が上がっている。また、育休者をフォローした同僚からは、「普段

経験できない案件を任せられ学びを得て成長に繋がった」「新たな業務を知る機会となった」など、前向きに受けとめる声が大多数を占めている。2025年度には男性育休の100%取得を目指し、引き続き取り組みを継続していく。



性別にかかわらず活躍できる 職場環境づくりに注力

当社グループでは、「女性活躍」についても取り組みを加速している。女性活躍推進は、ジェンダー平等や女性の経済参画促進など、社会的な意義を果たす側面もあるが、持続的な成長ができる組織・企業グループに変革していくことが最大の目的である。そのため女性社員のキャリア開発支援と、安心して働ける環境づくりの両面から施策を進めている。

キャリア開発支援では、多様なロールモデルを示し、長期的なキャリアのモチベーション維持・向上を図っている。近年は、女性常務と女性社員が自らのライフキャリアストーリーを語り、対談を行う「女性×キャリアトークセッション」を開催し、多様な活躍事例を共有している。参加者からは、「同年代の女性のキャリアを聞けていい機会だった」「育児とキャリアを両立している女性の姿をみて、勇気もらった」といった声が寄せられた。

当社では、2016年度に初的女性役員誕生以降、2018年度には女性常務執行役員が就任し、2020年度に2人目、2023年度に3人目、2024年度には4人目の女性執行役員が誕生した。2024年度の女性管理職比率は12%となり、10年前の約2倍にまで上昇している。





安心して働ける職場づくりにおいては、多様で柔軟な働き方ができる制度の充実に加え、直近では女性特有の健康課題にも力を入れて取り組んでいる。社内アンケートでは「職場で女性特有の健康課題について困った経験がある」と回答した女性社員は70%にのぼる。

こうした現状を踏まえ、2023（令和5）年8月に「フェムテック※2体験セミナー」を開催した。約600名がオンラインも含めて参加し、半数近くが男性社員であった。男女共同のパネルディスカッションやフェムテック製品の展示、吸水ショーツの実物紹介を通じて、性別を問わず課題を共有し、「個人の問題」から「組織として対応すべき課題」への認識を促す機会となった。参加者からは「男性が多い当社で画期的なセミナー」「男性にも知ってもらえてよかった」という女性の声や「タブー視されてきた話題への具体的なコミュニケーション方法のヒントを得られた」という男性の声が寄せられた。

※2 フェムテック：Female（女性）とTechnology（テクノロジー）を組み合わせた造語で、女性特有の健康課題をテクノロジーで解決する製品・サービスを指す。



多数の社員が参加した「フェムテック体験セミナー」



電極パッドを用いた「生理痛体験会」

さらに2024年8月には、役員および人事担当マネージャー約20名が参加し、電極パッドを用いた「生理痛体験会」を実施した。疑似体験を通じて、多様な社員の置かれた状況への理解を深めるとともに、職場内の尊重意識を醸成した。

このようなインパクトのある取り組みが職場で話題になることで、これまでタブー視されてきたテーマへの関心が高まり、一人ひとりが互いに理解し、尊重し、誰もが働きやすい職場風土が育まれている。例えば、セミナー後にはLNG基地の職場から「女性社員の制服を改善してほしい」という要望が寄せられた。男女共通の制服は色が薄いため、生理時に不安を感じるという声が上がった。そこで、吸水機能付きインナーのトライアル導入を行い、職場の声を反映した。



「女性×キャリアトークセッション」



「令和6年度 東京都女性活躍推進大賞」の事業者部門で大賞を受賞

また、一部の職場では部長、グループマネージャー、部員が集まり、女性特有の健康課題について話し合う自主的な取り組みも始まっており、各職場に広がっている。

無意識の偏見や思い込み（アンコンシャスバイアス）の解消にも注力している。例えば、子育て中の女性への過剰な配慮や、「時短勤務の女性は昇進意欲が低い」などの固定観念がキャリア阻害に繋がり得るほか、「女性だから」「若いから」「年齢が高いから」といった無意識のバイアスが、配慮という名のもとに業務を取り上げ、社員のモチベーションを低下させる可能性がある。こうした状況を踏まえ、2023年度には幹部



社員と人事担当者を対象に「アンコンシャスバイアス研修」を実施した。受講者からは「同じミスに対し、女性には優しく、男性には厳しく接していた」「子育て中の女性には就業上の配慮が必要と考える一方、男性社員への配慮が不足していた」など、自身のコミュニケーションパターンへの気づきが多く寄せられた。

これらの取り組みが社外からも高く評価され、2024年9月には女性活躍推進の優良企業として、厚生労働大臣より「えるぼし^{※3}」の最高位（3つ星）認定を取得。2024年度に「東京都女性活躍推進大賞」を受賞するなど、数多くの賞を受賞している。また、「なでしこ銘柄^{※4}」には2023年度から3年連続で選定され、2025年度で通算8回の選出を数える。

誰もが自分らしく 安心して働ける場所

当社グループは、障がいのある社員も各職場で活躍できる環境整備に注力しており、理解の促進と安全で働きやすい職場づくりを進めている。

2018年度には知的・精神の障がいのある社員が安心して生き生きと働ける場所として「パッチョ農園」を開園した。人事部所属の農園メンバーが大切に育てた野菜は、社員食堂で、社員の健康づくりに活用されるほか、農園メンバーとの交流イベントや社内表彰の記念品としても提供されている。2023（令和5）年からは、本社ビル内のカフェで、パッチョ農園の野菜を使用した「パッチョスムージー」の販売も開始。グループ員から好評を得るとともに、農園メンバーのやりがいにも繋がっている。

また、障がいに関する理解を深めるため、グループ員を対象とした研修・セミナーのほか、パラスポーツの体験会・競技観戦の実施、パラスポーツ体験イベント・大会運営へのボランティア派遣なども積極的に展開。さらに、パラスイマーの木村敬一選手や水上真衣選

※3 エるぼし認定：2016年に施行された女性活躍推進法に基づき、女性の活躍推進に関する取り組み状況が優良な企業を厚生労働大臣が認定する制度。

※4 なでしこ銘柄：経済産業省と東京証券取引所が共同で、女性活躍推進に優れた企業を選定・発表するもの。



ユニバーサルトイレ

手など、障がいを持つ社員アスリートへのサポートを行っており、多様な個性が尊重される風土づくりを進めている。

加えて性的指向や性自認、性表現などの多様性を尊重し、LGBTQ+※5への理解促進にも取り組んでいる。2022年11月からは、同性パートナーを社内制度上の配偶者と同等に扱う福利厚生を適用し、安心して働くことができる職場づくりを推進。社員から感謝の声が寄せられている。本社ビル内には3カ所のユニバーサルトイレを設置するなど、物理的な環境整備にも注力するとともに、社内啓発を行っている。

こうした包括的な取り組みが評価され、2024年度には、「PRIDE指標※6」で、初めて最高位の「ゴールド」を受賞した。

多様性を力に 新たな挑戦を生む

2024（令和6）年11月、当社グループ初となる『東京ガスグループ人的資本レポート2024』を公開した。本レポートは、変化の激しい外部環境下において、お客さまや投資家をはじめ多様なステークホルダーに向



『東京ガスグループ人的資本レポート2024』（2024年11月公開）

column

パリ2024パラリンピックで 木村敬一選手が2連覇・2冠を達成

当社所属のパラスイマー・木村敬一選手は、パリ2024パラリンピック競泳男子において、100 mバタフライ（視覚障害S11）および50 m自由形（同）の2種目で金メダルを獲得し、2冠を達成した。50 m自由形では自らが持つ日本記録を更新し初制覇、100 mバタフライでは東京2020大会に続く2大会連続の優勝を果たすとともに、大会新記録を更新する快挙であった。木村選手にとって本大会は5度目のパラリンピック出場となり、これにより通算10個目のメダル獲得となった。



け、経営戦略と連動した人事施策の具体的な内容や、グループ員が前向きにミッションに取り組む姿勢を伝えることで、人的資本経営への理解を深めてもらうことを目的としている。地域共創カンパニー長 DE&I推進担当役員の小西雅子常務執行役員は、DE&Iの意義について次のように述べている。

「多様な人材を採用しただけでは、即座に利益には結びつきません。しかし、多様な人材が集うことで様々な視点が生まれ、そこから視野が広がり、新たな挑戦を生む土壌が形成されると考えています。これは、組織運営や新たな成果の創出において非常に重要なことです」

当社グループには、かねてから多様な人材がともに課題を乗り越えてきた「多様性を力にする」風土がある。第3の創業期を迎えた今こそ、異なる強みを結集し、変革を継続的に生み出すことにより、お客さま、社会、ビジネスパートナーとともに新たな価値を創出する企業グループへと飛躍する時である。社内からは「ここ数年で企業文化が確実に変わってきた」という声も聞かれ、DE&Iの取り組みは着実に深化している。当社グループは今後もその歩みをいっそう加速させ、さらなる前進を遂げていく。

※5 LGBTQ+：セクシュアルマイノリティ（性的少数者）全般を指す言葉。

※6 PRIDE指標：一般社団法人work with Prideが2016年に策定した、企業・団体におけるLGBTQ+に関する取り組みの評価制度。



東日本大震災で見せた “ガス屋”としての使命感

2011（平成23）年3月11日14時46分に発生した東日本大震災は、東北地方を中心に甚大な被害をもたらした。東京ガスの供給エリアでも影響を受け、当社は戦後初めて被災事業者となった。地震発生後、速やかに非常事態対策本部を立ち上げ、復旧方針に基づいた復旧作業に着手した。多くのオール東京ガス（東京ガスグループ）社員が、夜を徹してお客さま対応や情報収集に努める一方、東北地方での復旧応援活動にも迅速に対応した。その原動力となったのは、「1日でも早くガスを復旧してお客さまの日常を取り戻す」というグループ員の強い使命感だった。これは、グループ経営理念に掲げる「誠意をもつ」という基本姿勢を体現するものにほかならない。

巨大地震発生 第二次非常体制が始動

東日本大震災が発生した時刻は平日の昼間であったため、グループ員の多くが勤務時間中であった。それぞれが日々の業務に従事していた中、突然の激しい揺

れに身の危険を感じた社員も多かった。すでに東北地方では津波の被害が起こりつつあった。

当社グループは地震発生と同時に第二次非常体制^{※1}へ移行し、岡本毅社長を本部長とする非常事態対策本部が設置された。発災からわずか40分後には第1回

※1 第二次非常体制：供給区域内で震度6以上の地震が発生、または震度5弱・5強以上の地震が発生し、中圧または低圧ブロックを供給停止した場合に発足する対策本部。



対応に追われる日立支社

非常事態対策本部会議が開かれ、2日後の13日には6回目の会議が開かれた。この会議の冒頭、岡本社長は「福島第一原子力発電所の事故による東京電力の状況（電力供給）は一種のエネルギー危機である。エネルギー供給のあり方の変化を首都圏全体のエネルギー危機の状況と捉え、ガスの安全・安定供給に向け、オール東京ガスで緊張感を持って対応してほしい」と各部門の担当役員、部長に訴えた。

被害状況については、当社管内では主要な設備に大きな被害はなかったものの、常総支社の2地域、神奈川県横浜市の1地域、日立支社の全エリアで供給が停止し、停止件数は3万596戸に上った。当社が3万件を超えるお客さまの復旧に取り組むのは初めてであったが、グループの総力を挙げた対応により、常総支社・横浜市の3地域は当日の夜中までに供給を再開。日立支社においては、2010（平成22）年に暫定運用を開始した新たな早期復旧手法を初めて現場適用し、3月18日まで

にすべてのお客さまへの供給を再開することができた。

また、本店地区では地震発生時に推定約300万件のマイコンメーター（マイコン）の安全装置が作動し、ガス供給を遮断した。一方で、地震に伴うガス漏れによる火災や事故などの二次災害は1件も発生しなかった。これは、SIセンサー（地震計）を利用する地震防災システム「SUPREME（シュープリーム）^{※2}」が地震発生直後に作動し、的確な供給停止判断や早期復旧に貢献したからである。

本店地区でのマイコン遮断と 問い合わせの殺到

一方で、お客さまセンターには本店地区で約300万件のマイコン遮断が行われた影響により、地震発生から数分後には一般家庭から「ガスが出ない」「復帰方法がわからない」といった問い合わせが殺到した。通常の400ブースに臨時で150ブースを追加し対応にあたったが、震災直後はその受付能力を超え、グループ員が総出で対応した。お客さま対応は夜を徹して行

※2 SUPREME：東京ガス管内に設置された約4,000基のSIセンサーが強い地震の揺れを感じると自動的に地区ガバナのガスを遮断し、安全を確保する地震防災システム。（2022年度より東京ガスネットワーク）

column

過去の教訓から生まれた復旧手法

茨城県日立市全域で早期復旧の実現を可能にしたのが、2010（平成22）年秋に暫定運用を開始していた新しい復旧手法である。2007年の中越沖地震におけるガス供給停止件数の規模は、東日本大震災による日立市全域の供給停止件数とほぼ同じ3万件であったが、復旧までに約1カ月を要した。全国から復旧応援隊が集結したにもかかわらず、長期間に及んだことは大きな課題となった。その教訓を踏まえ、復旧活動の合理化・効率化を図るために研究を重ね、「大規模短期間復旧（C復旧）手法」が確立された。

ガス供給が大規模に停止した場合、従来はマイコンメーターの入口にあるメーターガス栓（バルブ）を人海戦術ですべて閉栓し、そこにガスを薄く張ってガス導管（道路から宅内敷地）の漏れ箇所を見つけ、修理後に再び人海戦術で開栓するという方法を取っていた（A復旧）。同じ手法で復旧単位の規模を大きく設定し、スピードアップを図るものがB復旧。AおよびB復旧は閉開栓作業の負荷が大きく、復旧完了までの時間が長引く傾向にあった。そこで閉栓作業の工程を省くC復旧が考案され、マニュアルが準備されていた。被害がほぼない供給停止地区では地区ガバナ遠隔操作

で開栓をするD復旧が適用される。C復旧はマイコン機能を活用して閉栓巡回せずに、発災後数日以内にガスの圧力を徐々に上げていく手法である。人手と時間を大幅に削減できる一方、保安上のリスクを伴うため、その適用には慎重な判断が求められていた。

このC復旧を初めて適用したのが日立支社であった。リスクについては過去の地震で得られた発生直後のガス管圧力変状データをもとに定量化し、安全性を確認。導管ネットワーク本部の板沢幹雄本部長が決断した。「都市ガスの供給を一日でも早く安全に再開し社会の要望に応えたい」という強い使命感からのC復旧実施の決断であった。

従来手法に比較して極めて短い期間で復旧できるC、D各手法を現地適用できたことで、被災事業者であったにもかかわらず、仙台をはじめとする他事業者への復旧応援の早期派遣に繋がった。日立支社での適用後、C復旧は地震対応の新しい復旧手法として他の都市ガス会社でも適用が進められている。



われ、会社に泊まる社員は床に段ボールを敷いて仮眠をとるという状況が続いた。

ガス漏れの問い合わせに関しては、保安指令センターに直接繋がる「ガス漏れフリーダイヤル」とお客さまセンターに繋がる「ガス漏れ専用電話」の2つが設けられていたが、当日はこうした専用電話に関係なく、保安指令センター、お客さまセンター、東京ガスライフバルの一般受付電話に、ガス漏れの情報が大量のマイコンの問い合わせに混じって入ってしまった。そのためマイコン対応に時間を取られ、最優先すべきガス漏れ案件の仕分けに手間取った。また、アクセス集中による漏洩受付管理システムの過負荷が原因で、すべての伝票を現場で作成するという大量の人手を必要とする作業を行うしかなかった。マイコンに関する問い合わせはテレビや新聞の告知によって徐々に減少したものの、保安上最も重要な情報である「ガス漏れ」に関する問い合わせがどれだけ減少したのかという分析作業も、現場から送られてきた伝票をもとに手作業で行わなければならなかった。

防災チームの担当者は、「システムが稼働しないことで仕事量は一気に増え、現場の社員も寝ずに詰める日が続きました。それでも社員のモチベーションは高く、全員前向きに対応する姿に、“ガス屋魂”を感じました」と当時を振り返る。

最終的にガス漏れは3,600カ所に達し、1日500件ずつ修復を進めた。

JGAからの要請で 東北へ先遣隊を派遣

地震発生当日の夕方、一般社団法人日本ガス協会(JGA)の要請を受け、当社社員5名がJGA先遣隊とし



朝夕2回行われた、各事業者が集まっての復旧対策隊全体会議(仙台地区)

て被災地に向かうことが決定した。先遣隊の任務は、現地の被害状況の調査、被災事業者との協議、復旧計画の策定、救援隊の規模の算定など、後から派遣される復旧隊をスムーズに受け入れるための準備であった。先遣隊は4名1班の5班編成で、当社の先遣隊のみ福島県いわき市の常磐共同ガス株式会社へと向かうことが決まった。最初は緊急車両通行証明書(高速道路の通行許可)の発行を待っていたが、翌12日の朝7時、証明書なしでJGAから出発し、担当エリアに急いだ。

都内は大渋滞で車はほとんど進まず、カーラジオからは福島第一原発に関するニュースが次々と流れた。15時36分、福島第一原発1号機で爆発事故が発生。JGAからは「近くで車を止め、別途連絡があるまで車内で待機するように」との指示があった。先遣隊はまだ茨城県の南西部にいたので、その日は結局、全車が栃木県小山市に集まり、一夜を過ごした。証明書も無事取得し、翌13日に再びいわき市へ向かう途中で、他班と同様、目的地が宮城県仙台市に変更された。

仙台市ガス局に到着したのは、同日19時過ぎであった。現地ではすべてのライフラインが寸断され、宿泊は仙台市ガス局近くの青年会館で雑魚寝状態となった。暖房設備は火鉢2個のみで、防寒具を着たままで就寝。3泊目からはビジネスホテルでの宿泊が可能となったものの、利用できるのは冷水のみであった。

その後、すべての受け入れ態勢が整う前に大手ガス事業者の復旧スタッフが続々と現地入りしたため先遣隊は15日に解散、現地復旧隊の体制に移行した。

保安上のリスクが大きい 未付臭ガスの供給を回避

3月14日、先遣隊は現地調査のため仙台市ガス局の港工場へ向かった。ある地点を過ぎると車窓から見える光景は大きく変わり、津波によって街が流されているのが見えた。港工場も津波による被害を受け、LNGをガス源とした設備は損傷が激しく早期復旧は望めなかった。そのため導管に供給するガスが確保できず、人手はあっても復旧作業が進められない状況であった。しかし仙台市ガス局としては、大口需要家だけでも何とか早期にガスを供給したい。そこで大口需要家に限定したローリーによる未付臭ガスの供給が計画されていた。未付臭ガスの供給は、臭いによるガス漏洩を感じできない危険を伴うため、保安上、極めて大きなリスク



仙台・港工場において3日間のローリー供給が行われた(2011年3月21～23日)

がある。しかし、法律上は大口需要家には未付臭ガスを供給することは認められており、東北経済産業局からも「大口供給に該当する規模であれば問題ない」との見解が示されていた。この判断を受け、復旧方法として未付臭ガスの供給が検討されることとなった。

この状況に、当社社員が不安を募らせた。未付臭ガスの送出は保安上のリスクが大きい上、復旧作業にも影響を及ぼすことから何としても回避しなければならない。できる限りのことはやろうと、大口需要家への需要抑制に働きかけ、同時に付臭設備の手配および付臭剤の確保に奔走した。需要抑制の働きかけが功を奏し、未付臭ガス供給の開始時期を遅らせている間に、付臭剤の確保と付臭設備設置の目処がつき、未付臭ガスの供給を回避した。

3月20日に設備を設置、21日からローリーによる付臭ガスの供給が開始された。その3日後には新潟から送られるLNGガスのJAPEX(石油資源開発株式会

社)ラインの受け入れ設備が稼働し、ローリー供給は停止された。わずか3日間のローリー供給であったが、当社社員の「安心・安全なガスをお客さまへお届けする」という使命感による行動が、保安の確保と安全な復旧作業に大きく貢献した出来事であった。

「桜の咲く頃までには」と 一致団結して行った復旧作業

当社は自らが被災事業者であったため、JGAの先遣隊を除き、発災直後に他事業者の復旧応援に出向くことはできなかったが、自社の復旧活動と並行して、3月16日にはエリア外の浦安・土浦・仙台・いわき・石巻に駆けつけ、他事業者の復旧応援に全力を注いだ。浦安では液状化、土浦では古いガス管の検知、いわきでは導管の損傷の多さ、石巻では瓦礫と潮の干満との闘いなど、各地域で困難な状況を乗り越えながらの復旧活動であった。

津波の被害が大きく、約36万戸が供給停止となった仙台市ガス局には、JGAの要請により全国59のガス事業者が集結した。3月23日、当社の蟹沢俊行副社長を本部長とする現地救援対策本部が設置され、総派遣数約4,000名の復旧体制が整えられた。復旧の手順は、閉栓作業をした上で、本支管・内管の修繕完了後、開栓を行う、全国標準的な手法だった。当社グループは最大1,600名体制で、閉栓隊、本支管修繕隊、内管修繕隊、開栓隊が一体感を持って、担当地域の復旧作業に取り組んだ。閉栓隊は当社社員184名、JGA26名の計210名で11小隊が組織され、3月18日から作業を開始した。宿泊施設は仙台市ガス局からバスで1時間半かかる山形県天童市まで離れなければ確保で



復旧作業隊の出陣式。各事業者が一体となり早期復旧を誓った



自衛隊とも情報を共有し、早期のインフラ復旧を目指した



管の中に入り込んだ水をバキュームカーで吸い出す作業（浦安地区）



川をまたいで敷設されている本支管の修繕作業（いわき地区）



漏洩検査を行う復旧隊員（土浦地区）



倒壊した家屋や瓦礫の横で進められた復旧作業（石巻地区）

きなかったため、応援隊はまだ暗い早朝に出発し、時間いっぱいまで各担当地域で作業を行い、再び暗くなった天童市に戻るといった日々が続いた。1週間後の25日までに、約9万7,000件の閉栓を完了した。

3月23日には、首都圏西・首都圏東・神奈川導管事業部の社員と協力企業が仙台第2修繕隊として編成され、担当する3ブロック、9万5,000件の修繕作業を開始した。修繕作業は、津波の被害によりガス管に空気や水、泥などが混入していたため、それらを取り除く工程が必要だった。一見、被害がないように見えてもガス管が破損していたり、水抜きに時間を要したりするなど作業は難航した。修繕隊に参加したある社員は、「一刻も早く作業を進めたい一心で、次の現場まで気づくと駆け足になっていました。トイレに行く時間も惜しく、できるだけ水分をとらないようにしていました」と振り返る。

復旧作業に従事した隊員たちは、暖房も風呂もない宿泊施設で毎晩寒さに震える中、小さな電磁式ポットで沸かしたお湯を溜めて頭を洗うなど工夫を凝らし、少しでも心身の疲労を回復しようと努めた。そんな状況の中、胸に付いた東京ガスのマークを見て「遠くから応援に来てくれてありがとう」と住民がかけてくれる温かい言葉が、隊員たちの大きな励みになった。

3月29日にはJGAの鳥原光憲会長が激励のため現地を訪れた。挨拶式での「桜の咲く4月15日頃までには復旧を完了してほしい」という言葉は、厳しい環境下で作業を続ける隊員たちの心を奮い立たせた。ある隊員は「桜の咲く頃。そうだよなあ。ヨシ」と体が熱くなったのを覚えているという。

復旧作業が進む中、4月7日の震度6強の余震で5,643戸が再度供給停止、復旧間近の地域で新たに被害が拡大するという事態に直面した。「桜が咲くまでに間に合うのか」という不安に襲われながらも、皆いっそうの団結力を発揮して作業に取り組み、仙台市ガス局の復旧応援作業は4月16日に終了。隊員たちの懸命な取り組みにより、発災後約1カ月という早期復旧が実現した。

安心・安全へのマインドを 次の世代に伝え続ける

東日本大震災では、設備面での耐震性強化や地震災害を想定した訓練など、日頃の対策の積み重ねが功を



復旧が完了し、3週間ぶりにガスコンロの火がついた。
開栓隊の「長らくお待ちしました」の声に涙ぐむお客さま

奏した一方で、初めて浮かび上がった課題も多かった。2011（平成23）年4月中旬には関係部門による地震課題検討ワーキングを立ち上げ、課題の抽出と対応策の検討を行った。

最も重要視された課題は、お客さまからの問い合わせ対応である。前述したように、最優先すべきガス漏れ情報が大量のマイコン問い合わせの中に混在して仕分けが十分にできず、実際、ガス漏れ情報があった現場へ作業員が駆けつけるのに時間を要した事例も発生した。これに対し、ガス漏れ案件を最優先で受け付け、迅速に処理できる電話受付体制へと改めた。

非常時の燃料と供給方法の確保も重要課題として認識された。そこで非常時の物資の調達方法を見直すとともに、大阪ガス株式会社・東邦ガス株式会社との間で、被災時に互いに燃料を融通し合うアライアンスの構築を進めた。さらに新たな対策として、自社でガソリンスタンドを本社管内6カ所に建設し、燃料供給の安定化を図った。

他にも東京ガスライフバルとの連携体制や液化化による供給支障、津波に対する備えなど、様々な課題が報告された。当社グループは直面したリアルな課題を



震災後、最も重要視されたのはお客さまからの問い合わせ対応。保安指令センターが漏洩に特化した対応を取れるように体制を改善した



日に日に復旧完了を示すリボンの花が増えていった

さらに強固な防災対策へと進化させる起点とし、常に施策の見直しやマニュアルへの反映を繰り返している。東日本大震災の経験を機に開発された災害復旧支援システム「TG-DRESS^{※3}」は、2016年に発生した熊本地震の迅速な復旧完了に寄与し、被災地、国、ガス事業者等から高く評価された。

東日本大震災の初動から他社復旧応援まで、“オール東京ガス”の現場を牽引した荒井英昭導管部長は、当時のことを次のように懐述している。

「発災直後の本店地区供給継続対応から他社復旧応援に至るまで、物資・宿泊・道路等の様々な制約条件があったにもかかわらず、総じてほぼ最適な作業パスで進めることができたのは、これまでの地震防災への取り組みに加え、お客さまと社会のために尽くすという、オール東京ガスの熱い思いによるものにほかなりません。懸命に復旧作業に取り組むスタッフを見て、『なんでこんなに頑張るんだろう、なんでこんなに熱いんだろう』と何度も胸が熱くなりました。私たちオール東京ガスは『言わなくてもやる、言わなければ止めない』集団だと再認識した2カ月間でした」

荒井導管部長とともに一連の復旧活動に従事した中上泰二郎導管部チームリーダーは言った。

「変革を続ける当社グループにおいて、創業時から変わらないのが、お客さまへ安心・安全にガスをお届けするという使命です。導管事業は法的分離されましたが、“ガス屋”という土台がある以上、3.11を知らない世代にも安心・安全に取り組むガス屋マインドを伝え続ける。これがあの未曾有の災害とその復旧活動を体験した私たち世代の使命と役割だと捉えています」

※3 TG-DRESS：災害発生時、一時的にガス供給を停止した際、お客さま宅に作業員が訪問してマイコンの復帰・復旧開閉栓を行った作業結果が各種モバイルを活用して現場で報告できるシステム。

通史

1885_年～2025_年

都市ガスの普及と事業の発展

第1節 ガス事業黎明期

東京瓦斯会社の創立

文明開化の象徴として、ガス灯が初めて現在の横浜市中区の馬車道通りにともったのは1872(明治5)年のことだった。13年後の1885年10月1日、当社の前身である東京瓦斯会社が誕生した(1893年7月23日、東京瓦斯株式会社に改称)。当時は官営であったガス事業のさらなる普及を目指し、東京府瓦斯局長を務めていた渋沢栄一^{※1}が中心となり、民間事業として新会社を創立したのである。これにより、ガス事業はその礎を築くこととなった。

本社を芝区浜崎町3番地(現 港区海岸、本社所在地)に置き、ガス灯事業を開始した。しかし、やがて電灯の普及により照明分野からは撤退を余儀なくされた。だがその間も当社は新分野への進出に積極的に取り組み、ガスは燃料として様々な分野に広がっていった。当初輸入に依存していた各種家庭用炊事器、湯沸器、風呂用器具、暖炉、工業用・理化学実験・医療用器具、ガス計量器など多岐にわたる器具が次第に国産化され、当社は1899年から、神田錦町の本社(1897年9月に芝区浜崎町から神田区錦町3丁目23番地に移転)近くにガス器具工場を設けて各種器具の試作を開始した。

さらに、一般家庭への普及を目指し、ガスを用いた炊飯竈^{すいはんかまど}の考案と実用化に全力を挙げ、1902年に専売特許権を得て販売した。このような努力が実を結び、



※1 渋沢栄一:「近代日本経済の父」と呼ばれ、生涯に500以上の会社設立に関わり、約600の社会公共事業・教育機関の支援と民間外交に尽力した。ガスインフラ事業への貢献は、経済と道徳を両立させることを実践してきた渋沢栄一の偉大な功績の一つといわれている。2024年7月、新一万円札の肖像にも採用された。

幅広い領域に及ぶガス器具が次々に実用化され、燃料用ガス製造量は着実な伸びを見せていった。

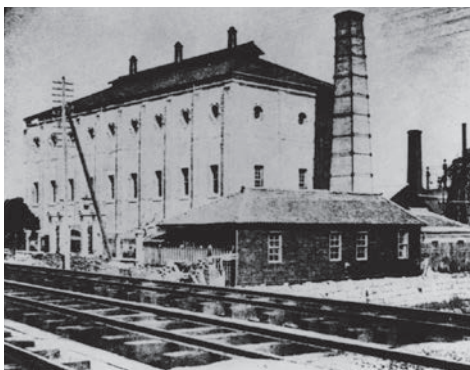
千代田瓦斯との競合と合併

当社が着々と業容を拡大している間に、同一供給区域内に新たなガス事業会社が名乗りを上げた。千代田瓦斯株式会社が1907(明治40)年1月、ガス管理設のため道路占用の許可願いを東京市に提出したのである。同社は1911年7月に芝区より事業を開始し、当社との全面対決が始まった。両社の需要家争奪戦は熾烈を極め、度を越した乱戦に対する内外からの批判の声が次第に高まった。識者からは「ガスパの二重投資は不経済であり、ガス代を下げることに繋がらない」との意見があり、経営的にもこのままでは共倒れになるとの危機感が強まった。

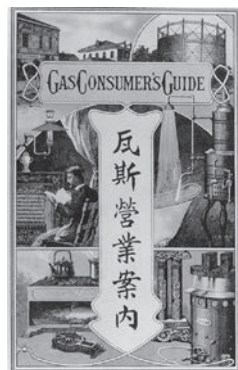
こうした中で浮上したのが、両社対等の合併案で



神田錦町の本社(1897年芝区浜崎町から移転)



芝区浜崎町の第一製造所(1900年頃)



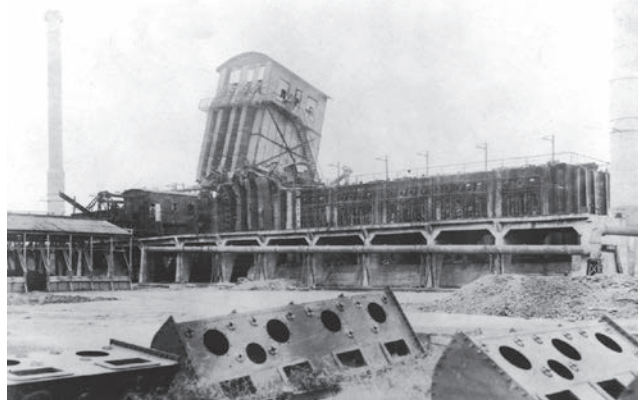
『瓦斯営業案内』(1904年)

あった。二十余年にわたって事業を順調に伸ばしてきた当社と、開業早々の千代田瓦斯との対等合併には社内から異論も噴出した。だが、当社は大局的見地からこの合併に応じることを決断、1912年1月に千代田瓦斯との合併を実現した。同社の全従業員を雇用するとともに、所有財産と権利義務一切の引き継ぎを完了した。

千代田瓦斯との合併は単に従業員数が膨れ上がっただけでなく、供給施設の重複や無駄も多く抱えることとなり、業績は次第に悪化していった。業績の低迷を打開するため、経営陣の交代をはじめ、従業員や組織の縮小といった一連の社内大改革を断行した。さらに、二重に敷設されたガスを掘り上げ、不使用のメーターを取り外し、さらにガス漏れの検査を厳重に行うなど、供給体制の整備に努めた。

■ 不況の影響と関東大震災

1914(大正3)年7月に勃発した第一次世界大戦は、日本に好景気をもたらしたが、4年後の終戦とともに



関東大震災で被災した大森製造所コップース式コークス炉 (1923年9月)

に、日本の経済は一転して不況に陥った。当社のガス製造量もその影響を受け、低下の一途をたどった。この苦境を打破し、経営改善を図るため、ガス料金の値上げを東京市に申請した。値上げ実現までの過程は困難を極めたが、最終的に1919年9月に認可された。

1923年9月には関東大震災が発生した。地震が原因となって多発した火災が猛威を振るい、多くの人命や家屋が失われた。当社も本社社屋、倉庫、営業所などが焼失、損壊し、各製造所および精製所も多大な損害を被った。懸念されたガス漏れは、埋設ガスの被害が比較的小さかったため、幸いにも大きな被害はなかった。また、従業員に死傷者が出ることもなく、ガス供給はほどなくして再開し、復旧は順調に進んだ。

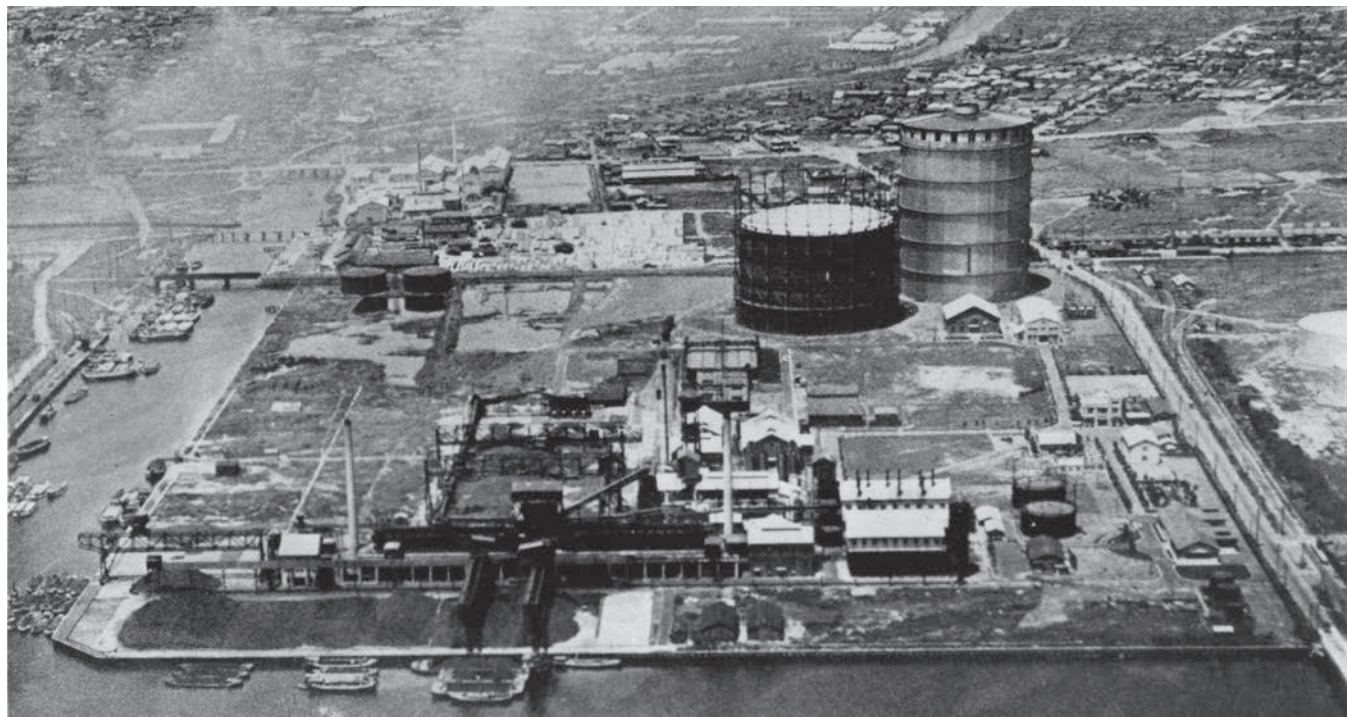
第2節 石炭・石油からLNGへの転換

■ 人口増に伴う事業の拡大

昭和の初め、当社は東京府郡部における住宅の急増を背景に、1928(昭和3)年から1929年にかけて需

要家件数の拡大を進めた。その結果、1927年末に33万3,000件であった当社の需要家件数は1929年末には60万4,000件に達し、わずか2年で1.8倍の規模にまで急増した。

鶴見製造所 (1935年頃)



この急激な需要増加に対応するため、既設製造所では設備の増強が行われた。しかし、既設製造所の増強だけでは賄いきれない状況であったため、1928年2月、20年ぶりの工場新設に踏み切った。1930年5月、横浜市鶴見区の工場地帯に約18万6,000㎡の敷地を有する最新式の設備を持つ鶴見製造所が完成し、操業を開始した。

また、導管の新設・延伸が進み、需要家件数も大幅に増加したが、漏洩などの「勘定外ガス」も多く赤字の一因になっており、ある時期には全体の20%にも達していた。そこで漏洩検査を行い、需要家ごとの引込管の不良管や老朽管を入れ替えることで供給の安全を図った。加えて、検査時にはガス栓の開閉不具合などの修理も行った。これにより需要家の事故を未然に防ぎ、サービス面でも高い評価を得た。

■ 太平洋戦争で受けた甚大な被害

1941(昭和16)年12月8日、太平洋戦争が始まり、戦時統制は一段と強化され、ガスの供給は軍需産業を優先する方針となった。1943年に入ると商工省が「ガスを兵器製造に献納しよう」という合言葉のもとに「ガス献納運動」を全国展開し、これを受けた東京市はガスの節約運動を実施した。こうして一般家庭への供給は戦局の悪化とともに破局的状況に陥った。

空襲による当社施設および設備の被害は甚大であった。1945年3月10日の東京大空襲では、東京に所在する4工場のうち1工場が完全に破壊され、他の2工場も損害を受けた。横浜では同年5月29日の横浜大空襲により2工場が破壊された。1945年8月15日、日本にも当社にも大きな傷跡を残したまま、満州事変以降15年にわたる戦争の時代はようやく終焉を迎えた。

太平洋戦争によって、日本が被った人的・物的損害は計り知れないものがあった。全国のガス供給設備の価値は当時約20億円だったが、そのうちガス業界の直接被害は約2億円、全体の10%に達した。当社の場合、そのほとんどが東京大空襲による被害であり、導管・メーター・器具などが甚大な損害を被った。このため需要家は激減し、当社の経営はかつてない試練に直面した。1945年12月時点の需要家件数は約34万件にまで落ち込み、1943年末の最高件数106万4,000件の3割強にすぎなかった。そうした状況の

中、残存需要家への一刻も早いガス供給を実現するため、当社は会社再建に向けた第一歩を踏み出した。

■ 増大するガス需要と工場の拡充整備

当社は、1949(昭和24)年秋から「新設需要家1カ月1万件以上達成」を目標に掲げ、戦後復興に取り組んだ。経済情勢の好転と消費水準の上昇によりガス需要も活発化し、復興計画は順調に進展した。需要家件数は1952年12月末で79万件に達し、終戦時の2倍に回復した。

この背景には、ガスが他の家庭用燃料に比べて低価格であるという認識の広がりに加え、住宅の復興や都市生活の向上が大きく寄与していた。また、企業の積極的な投資活動により産業用途の需要も急増し、特に熱処理の調整が自在な工業用ガスは、機械・金属・硝子・窯業・食品・化学・繊維など各分野で不可欠な燃料となっていた。

冬季のピーク時には、ガス製造量が供給能力の限界に達することも度々あったため、当社は千住・大森・鶴見の各工場で大規模な改修と製造設備の拡張に取り組んだ。しかし、需要の伸びは設備の増強を上回り、既存設備では対応が困難となった。

この状況を受けて、当社は1952年12月、1953年度を初年度とする生産・供給設備の拡充に向けた5年計画(『ガス白書』)を公表し、計画遂行に向けた各



サービス体制強化の一環で設立された委託サービスステーション (1958年発足)



豊洲工場室炉の鑊入式（こていれしき）（1955年12月）

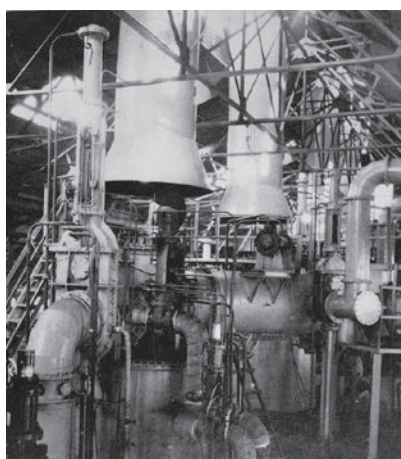
界の協力を呼びかけた。

計画の中核は新工場の建設であり、最適地として江東区深川豊洲町の東京都石炭埠頭隣接地を選定した。ガス消費地に近く導管費を抑えられるなどの利点があったためである。1954年6月より埋立工事を開始し、製造・精製設備や工場埠頭の整備を経て、1956年11月に新工場は待望のガス送出を開始した。

■ 石炭から石油、そしてLPGへ

第一次産業革命以来、200年にわたって世界のエネルギー源の80%を占めてきた石炭は、第二次世界大戦後、中東地域を中心とした石油資源の開発に伴って主役の座を石油に譲り渡すこととなった。当社は、こうしたエネルギー情勢の変化に的確に対応すべく、他産業の原料転換に先がけて1952（昭和27）年から日本初となる重油を用いた油ガス発生装置（熱分解式）の稼働を開始した。

原料の安定確保とガス製造原価の安定を図るためには、原油を直接輸入して使用することが最も望ましい方策であると判断した。1957年にはガス産業で初めて原油の外貨割当を受け、徐々に重



千住工場の油ガス発生装置（1952年稼働開始）

油から原油への転換を進め、1960年半ばからは全面的に原油に切り替えた。原油輸入量の大幅な増加に伴い、安定確保と経済性の追求が強く要請されるようになった。ガス化原料の多様化とそれに対応できるガス製造装置の建設が必要となる中、石油コンビナートで大量に排出されるメタンおよび水素を主成分とするオフガスの利用が注目された。オフガスの年間購入量は、1960年の原油受入開始当時の4,200万 m^3 から1965年には4億3,200万 m^3 に達し、さらに1972年以降は8億 m^3 台に拡大し、当社における主要なガス源の一つとなった。

また、石炭から石油へのエネルギー革命に伴い、国内における原油処理量が飛躍的に増大した。これに伴い、石油精製の際の副産物である液化石油ガス（以下、LPG）の生産量も急増し、新たな家庭用エネルギーとして普及していった。当初は国内製油所で生産されるLPGのみが購入対象であったが、急増するガス需要に対応し、ガスの安定供給を確保するためには輸入が必要となった。そこで、豊洲工場にLPG受入設備（低温LPGタンク）を新設し、1962年6月にはサウジアラビアのアラコム社産のLPG輸入を開始した。

■ 多様な原料を求め天然ガスに着目

都市ガスの需要増大に対応するとともに、原料の長期安定確保を図るため、当社は各種の原料を相次いで導入してきた。特に天然ガスは、低公害かつ高カロリーのエネルギーという点で、石油系エネルギーに代わる理想的なガス化原料として早くから注目されていた。当社は、帝国石油株式会社（現 株式会社INPEX）と新潟県頸城平野^{くびき}一帯に埋蔵されている天然ガスの導入に関して10年間の長期契約を締結した。1962（昭和37）年9月には新潟から豊洲工場まで延長331kmのパイプライン敷設を完了し、同年10月から平均1日あたり50万 m^3 の天然ガスの導入を開始した。

さらに、かねてより海外の豊富な天然ガスに着目し、輸入に向けた調査研究を継続した結果、1957年より液化天然ガス（以下、LNG）の導入可能性に注目した。LNGは豊富で安定した供給が得られるなど多くのメリットが認められ、積極的な導入に踏み切るべきとの結論に達した。この決断が、1969年にLNGを積んだポーラ・アラスカ号の根岸工場への着船に繋がり、今日のLNG時代の先駆けとなっていく。

エネルギー革命の進展

第1節 増大するガス需要への対応

■ LNG 導入に伴う工場の新設

1960年代に入るとガス需要は著しく増大し、1966（昭和41）年には既存工場の製造能力はすでに限界に近いことが明らかになった。大規模な集合住宅や宅地の造成が進み、横浜・湘南地区や首都圏西北地区など人口が急増している地域におけるガスの需要増加は目覚ましいものがあった。そのため、当社は横浜市と土地売買契約を締結し、横浜市が計画を推進していた根岸湾埋立地に約22万㎡の用地を確保し、根岸工場の建設が決定した。この用地は、LNG導入を前提とした大規模工場の建設に理想的な立地であった。新工場は1965年8月に建設を開始し、1966年10月に第1期工事を完了、竣工式を経て本格的に稼働を開始した。

同時にLNG導入に向けた取り組みも推進した。コスト低減を図るため、当社は東京電力株式会社（現 東京電力ホールディングス株式会社）と共同導入計画を実施し、規模拡大を図った。

1969年11月、LNGを積んだポーラ・アラスカ号が根岸工場に着船し、これにより日本のLNG時代の幕開けとなった。

さらに1970年12月にはアラスカ産に続き、ブルネイ産LNGの受け入れに備えた貯蔵能力1万klのLNG地下タンクが同工場に完成した。LNG地下タンクは日本初のものであり、万一地震などによって損傷が生じた場合でも液が地上へ流出しない構造となっ



根岸工場に向かうポーラ・アラスカ号（1969年11月）

いた。従って防液堤が不要で、従来よりも少ない敷地面積で設置できるという点で、地震の多い日本には最適であった。1972年11月にはブルネイ産LNG受け入れの全設備が完成し、翌1973年1月から受け入れを開始した。根岸工場は全設備の完成により供給量の増大に対応するとともに、当社の主力工場へと成長した。

■ 3大プロジェクトの推進

LNGの導入には多くの課題を乗り越える必要があった。中でもLNG受入基地である袖ケ浦工場の建設および袖ケ浦工場と根岸工場を結ぶ環状パイプラインの敷設、メタンストレート転換^{※1}と熱量変更作業は「3大プロジェクト」と呼ばれ、当社にとって非常に重要なプロジェクトと位置づけられた。いずれのプ



アラスカLNG長期売買契約調印式。中央が本田弘敏社長、右が東京電力 木川田一隆社長（1967年3月）

※1 メタンストレート転換：天然ガスを従来の熱量調整を行わず、そのまま供給する方式に切り替えること。



袖ヶ浦工場（1973年稼働開始）



環状パイプラインの敷設（1975年完成）

プロジェクトも膨大な資金と多大な要員を要した。

袖ヶ浦工場の建設は3大プロジェクトの中核となるもので、天然ガス転換計画の推進母体の役割を担う工場として1971（昭和46）年9月に着工、1973年11月に日本初のLNG専用工場として稼働を開始した。

袖ヶ浦工場と根岸工場を結ぶ延長200kmを超える環状パイプラインの敷設は、袖ヶ浦工場を起点に1970年8月から着工し、川口～国分寺～下麻生へと進められ、1975年末に根岸～下麻生間の輸送幹線である第2根岸幹線と結ばれることで、東京圏外周部を取り巻く一大環状幹線が完成した。また、天然ガスの安定供給を確実なものとするため、海底幹線の敷設にも取り組んだ。袖ヶ浦工場から東京湾を横断して東京都江東区地先の埋立地に至る延長約26kmの海底幹線が1977年9月に完成した。

両幹線の完成により、1969年の第2根岸幹線着工以来、9年間にわたり進められてきた環状パイプラインの敷設は、すべて完了した。

LNG導入にあたり、ガス製造費や供給設備費の合理化も図られた。メタンストレート供給は、これまで

のガスを低熱量に調整して供給する方法とは異なり、高熱量の天然ガスを加工せずにそのまま（ストレート）供給する方式である。この方式は、導管の効率的な運用や環境面での優位性、LPGに比べて熱量転換が容易という利点を有していた。一方で、LNGの調達や工場レイアウト、転換の時期・順序、供給熱量の設定、地域分割方式など、克服すべき課題も多かった。

当社は1969年、段階的なカロリーアップにより収益増が見込めるとの社内検討を受け、メタンストレート供給の実施を正式に決定。1977年までにお客さま548万件、販売量56.6億 m^3 を目標とし、年間35万件のペースで転換を進める方針を打ち出した。供給熱量は $46.2\text{MJ} / \text{m}^3$ （約11,000kcal / m^3 ）と設定。従来の5,000kcal用器具（約20.9MJ）には対応できないため、全器具の調整が必要となり、社員が一件一件訪問して作業を行った。

熱量変更作業はお客さまの理解を得ながら進める必要があった。作業は1972年に埼玉県上尾市から始まり、1988年まで17年かけて完了。対象は515万件、器具は1,935万個に及び、延べ750万人の社員が携わった。作業は地道で根気のいるものであったが、「未来をひらく新しい炎をともし」という合言葉のもと、社員一丸となって進めた。天然ガスへの転換は、安全性の向上に加え、供給安定性やガス機器のコンパクト化、低価格化にも大きく寄与した。

■ 石油危機と当社の対応

1973（昭和48）年10月、第四次中東戦争を契機として、OPEC（石油輸出国機構）は原油の供給削減と価格の4倍への引き上げを強行し、いわゆる第一次石油

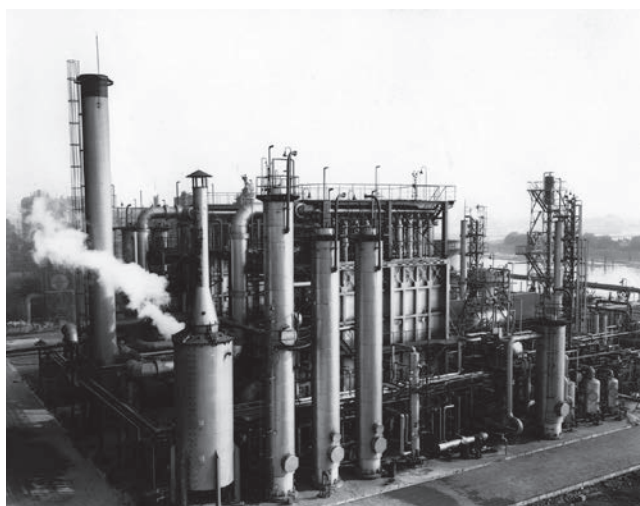


天然ガスに転換するための熱量変更作業（1972年開始）

危機が発生した。この事態により、世界各国の経済は深刻な混乱に陥った。原油のほとんどを輸入に頼り、その約8割を中東産油国に依存していた日本は、極めて大きな打撃を受けた。

当社においても、石油危機の影響は甚大であり、とりわけ主力原料の一つであったオフガスへの影響が最も深刻であった。原油供給の削減に伴い、石油化学会社や石油精製会社の稼働率が大きく低下した結果、オフガスの供給も大幅に減少せざるを得なかった。

こうした状況に対応するため、当社は複数の対策を講じた。LNGを供給の中核に据えるとともに、ナフサ、LPG、原料炭といった他の原料についても、長期輸入契約の締結により安定調達を図った。さらに、帝国石油（現 INPEX）からの天然ガスの受け入れ量を増



豊洲工場のICI式ナフサ改質装置



国立競技場に導入された日本初のガスコージェネレーションシステム

加させるほか、豊洲工場における油ガス発生装置やコークス炉の稼働率向上にも取り組んだ。

これらに加え、帝国石油をはじめとする原料供給元との間で長年にわたり築いてきた相互信頼関係を背景に、安定した原料供給を受けることができた。一連の施策により、当社は厳しい供給環境下にあっても、ガスの安定供給を維持することができた。

石油危機により、日本の経済は高度成長から低成長への転換を余儀なくされた。こうした時代の転換期にあって、当社は自らの進むべき方向を明確にするため、1977年6月、『ガス・エネルギー 現状と将来の方向』（『ガス・エネルギー白書』）を策定した。この中で、今後もLNG化をさらに推進し、ガス製造量に占めるLNGの割合を1975年の25%から1985年には56%へと高め、石油依存度を同期間に45%から32%へ低減させると宣言した。また、都市ガスがクリーンエネルギーとして注目を集める中、当社はガスエンジンの開発に尽力し、日本初となるガスコージェネレーションシステム（ガスCGS）を完成させた。1981年には、その第1号機が国立競技場に導入された。

第2節 都市ガス事業者の枠を超えて

■ 新たな事業方針「2000年ビジョン」を示す

1985（昭和60）年10月、当社は創立100周年を迎えた。時代は「国際化・高齢化・成熟化」という3つの大きな変化が急速に進むものと予測されていた。激変する環境を見据え、同年9月に「2000年に至る経営ビジョン（2000年ビジョン）」を策定し、都市ガス事業を経営の根幹に据えるとともに、周辺事業分野および新規事業の積極的な業容拡大を重視する姿勢を打ち出した。

その骨子は、「家庭用需要の維持・拡大」、「大口ガス

需要の拡大」、「関係会社の業容拡大の推進」、「新規事業への積極的進出」という4大重点政策であった。4大重点政策は新たな事業展開の基本戦略であり、21世紀に向けて強力に推進していくとした。

ガス事業の根幹をなす最も重要な「家庭用需要の維持・拡大」は、これまでの営業活動に加え、生活空間



創立100周年記念式典で「2000年に至る経営ビジョン」を発表する渡邊宏社長（1985年10月）



東京ガスハウジング株式会社（1982年設立、現 東京ガスリノベーション株式会社）が展開する生活空間提案型のショールーム「Livingmore」



ティージー・スポーツ株式会社（1986年7月設立）が運営するスポーツクラブ「エスタ金沢八景」



リビングデザインセンター OZONE（1994年7月オープン）内の「ザ・コンランショップ」

提案を展開することで、需要の維持・拡大を図ることとした。「大口ガス需要の拡大」は、供給区域内のエネルギー総需要に占める大口需要の割合が15%にとどまっていたため、新しい商品やシステムの導入によりシェア拡大を目指した。「関係会社の業容拡大の推進」では、ビジョン策定時点で29社の関係会社があり、それぞれが自主的に経営を行いながら、成長性や安定性を見極めて各事業分野でのシェア拡大に努めた。「新規事業への積極的進出」は、「常に新たな事業化シーズの探索・評価・育成に努め、積極的に新規事業に進出し、ガス事業とのシナジー効果を追求していかねばならない」という方針を打ち出した。

この方針のもと、1985～1989（平成元）年に設立された新規会社は、スポーツクラブ、冷凍食品、冷熱、IT関連、緑化、広告代理店、外食事業（2社）の計8社にのぼった。事業多角化は、当社の信用力や組織力などの経営資源、そして得られたノウハウを次なる可能性へと繋げる貴重な糧となった。

■ 企業文化の変革と「自律自走」の社内改革

1989（平成元）年10月、当社は「2000年ビジョン」をさらに深化させ、マーケットインに徹するため、目指すべき「4つの未来像」を以下のとおり示した。それは、「外に向かって開かれた企業」、「若い活力に溢れた企業」、「責任と権限の明確な企業」、「時代の先端を行く企業」というものであった。同時に、これらの指針のもと、当社グループの抜本的な企業改革を推進し、新しい企業文化の創造を目指す方針を打ち出した。



「90年代における当社グループの経営戦略」を発表する安西邦夫社長（1989年10月）

また、「天然ガス時

代の構築」による各分野別需要の拡大と「多角化推進」による関係会社・新規事業の拡大という2つの戦略目標の達成に向けて全力を注いだ。

抜本的な企業改革の一環として、1991年7月に「自律自走」を目指す組織・体制改革を実施した。この改革では、地域事業本部、首都圏営業本部、生産本部、事業開発本部を新たに設置した。「本部」は業績目標の達成を使命とし、「スタッフ部門」は本部をサポートしながら、それぞれが自律的に自らの役割を果たす体制を整えた。特に、地域事業本部は「直接お客さまと接する現場が考え、実行する」体制へ転換を図る狙いがあった。

1992年1月には、改革の理念である「自律自走」の精神を各職場で実践するために、「生き生きライフ21運動」が始まった。この運動は社員一人ひとりが意欲や創造性を十分に発揮できる仕組みをつくり、お客さまに喜んでもらえる仕事のあり方や、効率的で生産性の高い仕事の進め方を考え、実践することを目的としている。この運動は、一連の社内改革の総仕上げとして位置づけられた。

■ 天然ガスが国の基幹エネルギーに

時代が移り、21世紀に向けた日本のエネルギー政策を推進する上で、天然ガスが重要な役割を担うエネルギーであるとの認識は、より鮮明になっていった。1992（平成4）年5月に開催された総合エネルギー調査会都市熱エネルギー部会の「中間とりまとめ」では、天然ガスが湾岸危機を契機として、今後日本のエネルギーセキュリティを高める上で重要なエネルギーであると改めて認識され、普及拡大を図るべきとの提言が打ち出された。

この「中間とりまとめ」は、「天然ガス新時代」の到来を内外に宣言したものであり、当社にとって画期的な出来事であった。これを受け当社は、天然ガスの確保から利用に至るまで、あらゆる段階で天然ガス普及の取り組みを推進していくという姿勢を明らかにした。

規制緩和本格化と新経営路線

第1節 エネルギー大競争時代の幕開け

■ 都市ガス事業規制緩和の本格化

天然ガスが国の基幹エネルギーへと普及・拡大しつつあった1994（平成6）年6月、都市ガス事業規制緩和の第1弾として、ガス事業法の一部を改正する法律が公布され（1995年3月施行）、「大口ガス供給に係る事業規制の緩和」と「ガスの安全高度化のための保安規制の見直し」という2本柱が打ち出された。

規制緩和が進むと、ガス事業者間の競争が激しくなるため、大口ニーズに対応するための供給基盤の整備や、さらなるコスト削減・経営効率化が必要となった。しかし、当社はお客さまが自由にエネルギーを選べることを尊重し、この変化を前向きに捉えていた。

規制緩和の一環として、1996年5月に当社は埼玉県久喜市の大日本印刷株式会社久喜工場に大口供給を開始した。この契約供給量は年間660万m³に達し、当社のエリア外での大口供給第1号となるとともに、天然ガス事業の新たな発展への好機となった。また、保安規制の見直しでは、規制の簡素化とガス利用形態の多様化に対応するため、効率的かつ安全性を高める方向で改定を行った。

さらに、1996年には規制緩和や内外価格差縮小を求める社会的な議論を背景に、新たなガス料金制度が導入された。1月に導入された新料金制度の特徴は、総括原価主義^{※1}の基本的な枠組みの中で、①ガス事業者を経営効率化目標の作成と公表、目標達成状況の定期的な評価と公表の義務づけ、②事業者間に競争原理を導入、③原料費調整（スライド）制度を全面的に取り入れる、という3点が新たに盛り込まれたものである。この改正は、1988（昭

和63）年1月に導入された「複数2部料金体系」以来の本格的な制度改正となった。

■ 天然ガス需要増に伴う供給体制の進化

当社は、1972（昭和47）年から17年間続いた天然ガスへの熱量変更作業でのカロリーアップにより、設備の合理化が進み、効率よくガス供給ができるようになった。その後、環境に優しいなど多くのメリットを持つ天然ガスの需要拡大に伴い、設備の増強が必要となった。長期的な安定供給体制を確保するためには、高水準の設備投資が必要であり、扇島工場や京浜幹線の建設がその代表例である。

扇島工場は、根岸・袖ヶ浦両工場に次ぐ第3のLNG受け入れ基地として、横浜市鶴見区扇島に1993（平成5）年2月に着工。1998年10月に第1期工事を終えて操業を開始した。建設にあたっては環境や景観への配慮とともに、数々の新技術や新工法が採用された。中でも世界最大級の20万klのLNGタンクは、前例のない完全埋設型として建設された。さらに、最新鋭設備の導入や運営面での工夫により、既存工場の

建設中の扇島工場空撮（1997年11月）



※1 総括原価主義：燃料費、人件費、減価償却費など、すべての費用をコストに反映させ、さらにその上に一定の報酬を上乗せした金額が、ガスの販売収入に等しくなるようにガス料金を決める方法。



幹線図

操業に必要な要員を3分の1以下に抑える省力化工場となった。

また、製造設備の増強に合わせ、供給幹線の設備投資も長期的に進めた。大井ガバナステーション (GS) から根岸工場までを結ぶ京浜幹線 41km を 1987 年 12 月に着工し、横浜幹線 14km と合わせて、首都圏を取り巻くループ状の大幹線網の一部を形成するもので、1999 年 12 月に開通した。さらに、2003 年 10 月には中央幹線Ⅰ期の建設を開始した。中央幹線は首都圏における 2020 (令和 2) 年までの長期的な需要増への対応と、高圧環状幹線の供給安定性の向上を目的としたもので、2009 年に中央幹線Ⅰ期、2010 年には、中央幹線Ⅱ期の稼働を開始した。

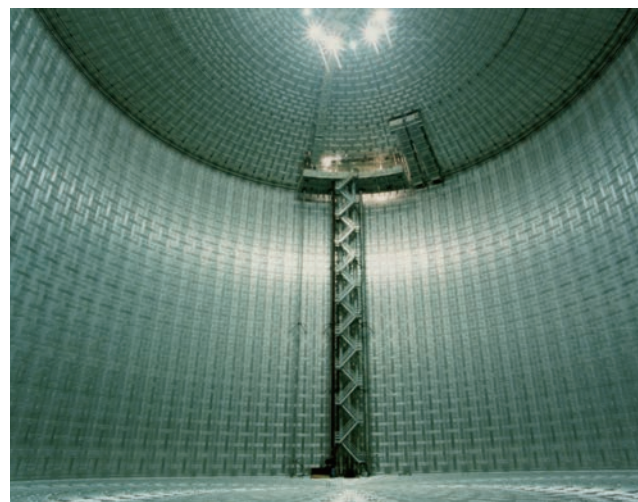
■ コスト構造の抜本的改革

1990 年代における全社的な運動として特筆されるのは、低コスト構造の実現を目指した「構造改革」への取り組みである。

取り組みの背景には、3つの側面があった。

1つ目は規制緩和の流れに伴う外部環境の変化である。産業の基盤となるエネルギー、特にガスや電力の価格が、諸外国と比べて過度に高いとの批判が強まり、内外価格差の是正を求める社会的要請が高まっていた。

2つ目は都市ガス需要構造の変化である。家庭用需要の成熟化により販売の伸びが鈍化する一方で、都市ガスの用途は都市部や産業用分野で拡大を続けていた。しかし、これらの分野でも売上高や収益の大幅な増加は見込めず、加えて電力・鉄鋼など大手企業の都



完全埋設型 LNG 地下タンク 1 号機の内部 (扇島工場)

市ガス事業への参入により、競争はいつそう激化する状況にあった。

3つ目は扇島工場や京浜幹線に代表される新たな設備の建設によって、2000 (平成 12) 年前後の数年間に減価償却費などが急増し、経営を圧迫していた点である。これにより、当社の収支は極めて厳しい状況に直面していた。

低コスト構造を実現するための「構造改革」は、1998 年 7 月に本格的に始動した。この改革では、会社全体の視点からどのような目標設定が最も利益向上と低コスト構造に繋がるかを重視し、原資の配分も全社的な見地から行った。大きな利益が期待できる部門に高い目標を設定し、重点的に原資を投入する方針が採られた。



京浜幹線の建設 (1999 年開通)

第2節 加速する規制緩和の中で

■ 大口自由化拡大と電力事業への積極参入

1999(平成11)年11月、規制緩和第2弾として改正ガス事業法が施行され、規制緩和が一段と進展した。改正の最大のポイントは、大口供給の自由化範囲拡大と参入規制の緩和であった。従来の年間契約ガス使用量「200万 m^3 以上」が「100万 m^3 以上」に引き下げられたことで、自由化対象である大口供給の範囲が拡大。それに伴い、新規参入企業がガス事業者の導管を借りて供給を行う「託送供給」が制度化された。

一方、電気事業では2000年3月に改正電気事業法が施行された。これにより、「使用規模2,000kW以上、2万V以上で受電する需要家」には、電力会社以外の事業者(特定規模電気事業者=PPS:Power Producer and Supplier)も電気の供給が可能となった。さらに、発電事業は誰でも参入することが可能となり、これらの事業者は、発電した電気を電力会社、PPS、あるいは自由化対象のお客さまに自由に販売できるようになった。

当社は電力市場の自由化範囲拡大をビジネスチャンスと捉え、電力ビジネスに積極的に取り組んだ。2000年7月、自由化対象の需要家向けに電力小売事業を行う株式会社エネットを、株式会社エヌ・ティ・ティ・ファ



エネルギー記者会で料金改定の会見に臨む上原英治社長(2001年2月)

シリティーズ(現 株式会社NTTファシリティーズ)および大阪ガス株式会社との3社合併で設立した。その後、2001年6月に設立した株式会社東京ガスベイパワーが、当社グループ初の本格的な大規模発電所を袖ヶ浦工場内に建設し、2003年10月にエネットへの電力供給を開始した。

■ 新たな経営管理方式を導入

改正ガス事業法が施行された1999(平成11)年11月、当社はガス料金引き下げの届け出と同時に、利益を上げながら公益に資する「新しい公益事業」を実現するためのアクションプログラム「中期経営計画(2000～2004年度)」を公表した。

中期経営計画では、主要な政策課題として、「徹底した経営効率化による経営体質の強化」、「エネルギー大競争時代を勝ち抜くための競争力の強化」、「経営資源の効果的な配分による企業価値の増大」、「責任の明確化と業績評価に基づく活力溢れる組織の実現」の4つの柱を掲げた。

さらに、これらの課題を実行するための「変革マインド」として、「供給者の論理から市場の論理へ」と「成果至上主義から費用対効果に基づく成果主義へ」の2つを掲げた。特に「活力溢れる組織の実現」という政策課題の一環として、「新たな経営管理方式」の導入を打ち出した。この方式は、2000年4月に導入し、経営目標を内外に示すとともに、各部門に対して経営目標にリンクした財務目標ならびに業績目標を定め、各部門の執行と結果責任を明確にした。



袖ヶ浦工場内に建設された東京ガスベイパワー発電所(2003年10月営業運転開始)

■ 地域事業本部制から戦略本部制へ

「中期経営計画」の発表に先立ち、1999（平成 11）年 6 月、新しい組織体制がスタートした。営業部門については、従来の地域事業本部制を廃止し、新たに 4 つの戦略本部と 3 つのスタッフ部を設置し、新設した 4 つの戦略本部は、「お客さまサービス本部」「リビング営業本部」「エネルギー営業本部」「導管・保安本部」であり、組織の効率化、顧客サービスおよび保安の充実、さらには営業力と競争力の強化を図ることを目的としていた。スタッフ部については、「営業統括部」「商品技術開発部」「天然ガス自動車部」へと再編した。

地域事業本部制の廃止は、エネルギー大競争時代において当社が今後もお客さまに選ばれ 21 世紀においても発展し続けるためには、地域密着型のマーケットインの姿勢を継承しながらも、より効率的で営業力・競争力に優れた強靱な組織体制への変革が不可欠であるとの判断によるものであった。

一方、本社部門は、業務の効率化とスタッフ機能の強化を目的として、従来の 20 部門を 16 部門に再編・統合した。

2001 年 6 月には、「広域圏営業本部」と「R&D 本部」を新設、従来の事業開発本部を「関連事業本部」に名称変更し、8 本部体制とした。広域圏営業本部は、卸売りの拡大、パイプライン網の整備、広域圏エリアでの需要拡大を主な使命とし、R&D 本部は従来型の「技術」を切り口とするのではなく、各戦略本部が抱えている「課題の解決策」をテーマに掲げて発足した。

■ エネルギーフロンティア企業を目指す

21 世紀初頭の当社のあるべき姿を実現するためのアクションプログラム「中期経営計画（2000～2004 年度）」は、目標を 2 年前倒しで 2002 年度に達成できる見通しとなった。しかし、規制緩和の進展や競合状況の激化などにより、当社グループを取り巻く経営環境にはいっそうの変化が予想された。こうした背景を踏まえ、2002（平成 14）年 10 月に、2003～2007 年度グループ中期経営計画「フロンティア 2007」を策定した。

「フロンティア 2007」は、エネルギー関連のコア事業領域においてグループとして成長・発展することを目指し、当社グループが培ってきた「900 万件のお客



新スローガンを掲げる上原社長（2001 年 1 月）

さまとの密接な結びつき」を基盤に、エネルギー周辺領域の新規分野に積極的に進出。ガスだけでなく電力など各種エネルギーに関わる付加価値を提供する「エネルギーフロンティア企業グループ」として、競合に打ち勝ち発展し続けることを掲げた。この計画の機軸となる 4 つの柱として、「ビジネスモデルの変革」、「グループ経営体制の構築」、「企業体質の強化」、「エネルギー関連領域への事業拡大」を挙げた。これらを具現化するため、2004 年 4 月には、本体事業と関連事業の一体経営を図る「戦略ビジネスユニット制」を導入し、組織改正を実施した。

特に、「ビジネスモデルの変革」は、従来の「ガス単体供給を中心とするビジネスモデル」から、「エネルギーとエネルギー付加価値をグループトータルで提供するビジネスモデル」に改めることが骨子となっている。特に家庭用エネルギー分野では、お客さまへの価値提供ネットワークを通じ、エネルギー・商品・サービス（リフォーム・保険・ホームセキュリティ、電化対抗戦略の推進、家庭用小型燃料電池の商品化・普及拡大など）をトータルに提供するモデルへの変革を目指した。この計画の策定前後から、当社は新しいビジネスモデルと呼ぶにふさわしい事業を次々と展開していった。

当社は 2005 年 10 月に創立 120 周年を迎え、この時点で 968 万件のお客さまに供給する日本最大かつ世界有数の都市ガス会社へと成長していた。激変する経営環境の中、当社グループは、今後進むべき方向として、エネルギーに関する多様な価値・商材・サービスをワンストップで提供する「総合エネルギー事業」を、グループ一体となって推進していくことを宣言した。

総合エネルギー事業確立への助走

第1節 多様化するニーズと広域展開

■ 天然ガス新市場の創造と開拓

2000年代に入り、当社の経営環境は規制改革の進展をはじめ、ガス対ガスの競合や電化攻勢のいっそうの激化など、これまで経験したことのない厳しい競争環境に直面することになった。

こうした中、当社は目指す姿を「新しい公益事業」（2000年～）、「エネルギーフロンティア企業グループ」（2003年～）、と変革しながら、中期経営計画「フロンティア2007」を推進し、家庭用燃料電池の導入や新サービスの提供、ガスコージェネレーションシステムを中心としたエネルギーサービス事業など、グループを挙げて取り組んだ。計画の3年目を迎えた2005年度には主要経営目標をほぼ達成できる見通しが立つたことに加え、外部環境の急速な変化に先手を打ち、ビジネスチャンスとして活かすために、「フロンティア2007」をさらに進化させた新たな中期経営計画を策定した。

2006（平成18）年1月、2010年代に向けた姿を見据えた「2006～2010年度 グループ中期経営計画」を発表。この計画では、「天然ガス新市場の創造と開拓」を通じて、エネルギー分野で幅広い収益基盤を持つ事業構造を築き、当社グループが将来にわたり持続的に成長していくことを目指した。その実現のために、「天然ガスをコアにした総合エネルギー事業の確立」、「企業構造の変革」、「ブランド価値の向上」の3つのキーマスターを掲げた。

「天然ガスをコアにした総合エネルギー事業の確立」は、当社グループが有する上流から下流に至るLNGのトータルバリューチェーンを強みとし、天然ガスをベースにエネルギーに関する様々な価値・サービスをお客さまにワンストップで提供し、これを関東200km圏に展開していくもの。具体的には、商品・技術開発力やエンジニアリング力、ITを活用することにより、お客さまの多様なニーズ（給湯、厨房、暖房、冷房、蒸気、動力など）に「エネルギーとシステムのベストミツ



「2006～2010年度 グループ中期経営計画」を発表する市野紀生社長（2006年1月）

クス」で応えることで、お客さまの生活価値はもとより企業価値の向上に貢献するものである。

「企業構造の変革」は、総合エネルギー事業の広域展開を支え、競争優位性を確立していくため、関東200km圏を一つの市場と捉え、オール東京ガスによる地域密着型の営業体制を構築するもの。これにより、広域的な天然ガスの需要開拓とともに、地域特性に応じた事業展開を図った。

「ブランド価値の向上」は、「安心・安全・信頼」の当社ブランドのさらなる向上を図るため、企業の社会的責任（CSR）を果たす着実な取り組みを通じ、お客さまや社会から信頼され、選ばれ続ける企業グループを目指すものであった。

■ 広域需要開拓のための基盤整備

広域エリアへの天然ガス普及・拡大を目的として、



千葉～鹿島ライン幹線工事（2012年3月完成）



2005（平成 17）年 11 月、栃木県佐野市から宇都宮市を結ぶ「栃木ライン」が完成し、供用を開始した。同ラインは埼玉県川口市から熊谷市を結ぶ「埼北幹線」および熊谷市から佐野市を結ぶ「熊谷～佐野幹線」から導管を延伸する、約 70km の高・中圧ラインである。宇都宮支社とその周辺地域（清原・真岡工業団地など）で拡大している工業用を中心とする需要に応えるとともに、宇都宮幹線との 2 系統化による安定供給確保を図るため、2002 年 1 月、建設に着手した。

2007 年 1 月からは、静岡県富士市から御殿場市までの約 31km の高圧幹線「南富士幹線」の運用を開始した。当社と静岡ガス株式会社、帝国石油株式会社の 3 社均等出資による南富士パイプライン株式会社が 2004 年から建設していたもので、富士市で静岡ガスの「第二駿河幹線」（静岡市～富士市）と、御殿場市で帝国石油の「静岡ライン」（山梨県中巨摩郡昭和町～御殿場市）とそれぞれ接続された。

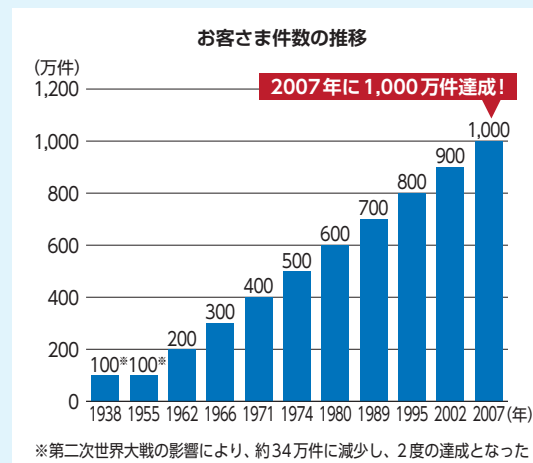
2008 年 10 月には、千葉県袖ケ浦市から木更津市を結ぶ全長 8.3km の「木更津臨海ライン」が供用を開始した。これにより、首都圏を中心に 768km の高圧導管網を保有することとなった。さらに、2012 年 3 月には「千葉～鹿島ライン」が完成し、供用を開始した。千葉市から茨城県神栖市を結ぶ延長 79.3km の幹線パイプラインで、天然ガスの供給インフラが未整備であった千葉県北東部および茨城県東南部における普及・拡大を目指して建設した。千葉～鹿島ラインの完成により、当社の高圧導管網は首都圏を中心に 897km に拡大した。

column

お客さま件数が 1,000 万件を達成

2007（平成 19）年 9 月、当社はお客さま件数が 1,000 万件を達成し、大きな節目となった。1885（明治 18）年 10 月の創立から 122 年目であり、2002 年 2 月の 900 万件到達から 5 年 7 カ月後の達成であった。

1885 年、東京府瓦斯局の払い下げを受け民間会社として発足した当社は、343 件のお客さまとともにスタートした。1938（昭和 13）年には 100 万件に到達したが、第二次世界大戦で約 34 万件まで激減。戦後は旺盛な都市ガス需要に支えられ、お客さま件数とガス販売量を順調に伸ばした。1969 年には、日本で初めて LNG の導入を開始、LNG 導入に伴う天然ガス転換作業では、延べ 750 万人以上の社員が 17 年間にわたり、約 515 万件に及ぶお客さまのガス機器すべてを調整した。こうした道のりを経て 1,000 万件に到達した後も、根岸・袖ケ浦・扇島の 3 工場から地球 1 周分を超える約 5 万 km の導管ネットワークを通じて首都圏を中心に都市ガスを提供、お客さまの豊かな暮らしや産業の発展を支えている。



第2節 新価値創造とお客さま満足度の向上

■「エコウィル」と「エネファーム」の発売

1980年代から導入が進んでいたガスコージェネレーションシステム（ガスCGS）は2000年代に入り、発電効率を高めた一般家庭用機器の発売によって普及・拡大した。ガスCGSは熱電併給とも呼ばれ、天然ガスや石油、LPGなどを燃料として、エンジン、ガスタービン、燃料電池などの方式で発電し、その際に生じる排熱も同時に回収するシステムである。

当社は2006（平成18）年1月より、ガス発電・給湯暖房システム（1kW 家庭用ガスエンジンCGS）「エコウィル」を発売。エコウィルは各家庭でガスを燃料とした発電を行い、その際の排熱を、給湯、ミストサウナ、温水床暖房、浴室暖房乾燥機などに利用できる。エネルギー効率の高いシステムとして、当時、従来システムと比較して1次エネルギー消費量約19%とCO₂排出量約29%の削減を可能にした。

続いて2009年5月には、世界初となる戸建住宅向け家庭用燃料電池「エネファーム」を発売した。エネファームは、ガスから水素を取り出し、空気中の酸素と反応させることによって電気を発生させる。この反応により、従来のガスエンジンより大幅に発電効率を高め、同時に発生する熱も給湯などで有効利用することで、CO₂排出量の大幅削減を可能とした。この大幅な環境負荷の改善により、エネファームは家庭部門における温暖化対策の切り札とされた。

エネファームの研究開発は1990年代に始まり、2005年4月に世界初の大規模実証向け第1号機が新首相公邸に導入された。2009年5月の販売に先立ち、

同年1月に当社、大阪ガス株式会社、東邦ガス株式会社、西部ガス株式会社、新日本石油株式会社（現 ENEOS 株式会社）、アストモスエネルギー株式会社の販売会社6社が共同メッセージ「エネファームで環境立国ニッポンへ」を掲げ、各社社長による共同宣言のもとで普及促進活動を推進した。

■ オール東京ガス一丸で電化対抗

2006（平成18）年、東京電力の「Switch! キャンペーン」により、お客さまのオール電化に対する認知度が上がり、電化攻勢が激しさを増していた。こうした状況に対抗すべく、当社も「ガス・パツ・チョ！（ガスでパツと明るくチョっといい未来!）」というキャッチフレーズのもと、オール東京ガスが一丸となってガスやガス機器の良さ、優位性をお客さまに周知し、ガスを選んでいただくための取り組みを強化した。

例えば、ホームサービス本部（現 カスタマー＆ビジネスソリューションカンパニー）では、「IH クッキングヒーター」に対抗するため、より安全性が高くスタイリッシュで高機能なガスコンロを「ピピッとコンロ」という名称に統一した。また、電力会社が推進する「エコキュート」に対しては「エコジョーズ」による床暖房や「ミスティ（ミストサウナ付き浴室暖房乾燥機）」などの快適性に加え、発電機能を有する「エコウィル」や「エネファーム」を電化対抗の重点戦略機器に位置づけ、マス広告やイベントなどを通じて、東京電力の営業展開に対する市場別のカウンター戦略を徹底的に展開した。

市場別では、とりわけ新築住宅への電化攻勢が激しく、ガスからオール電化への流れが加速した。そのため、大手ハウスメーカーなどの新築戸建クライアント営業や、オール電化マンションに対抗する新築集合住宅分野の体制強化、さらには大手都市ガス会社および周辺ガス事業者・LPガス販売事業者との垣根を越えた営業連携を強化し、重点営業を実施した。

さらに、新築からまもない築浅物件を対象にした電化攻勢が顕著となったことから、ライフバル各社や一部の支社でもお客さま宅を訪問し、ガスの良さを訴求することでガスを継続して使っていただく「予防巡回」



ガス発電・給湯暖房システム（1kW 家庭用ガスエンジンCGS）「エコウィル」（2006年1月発売）



世界初の戸建住宅向け家庭用燃料電池「エネファーム」（2009年5月発売）



ガスコンロとIHクッキングヒーターを比較するデモンストレーション

などを展開した。市場で高額なIHが普及した結果、従来は高額で敬遠されがちだった「ピピッとコンロ」の販売も可能となり、機器の売上拡大や社員の営業・コミュニケーションスキル向上など、電化阻止以外にも多方面で成果を上げた。

■ 東京ガスライフバル体制の確立と推進

昭和中期から平成初期にかけ、当社のガス器具の販売店は、「東京ガスサービス店」「東京ガスサービスセンター」「エネスタ」へと名称を変えてきた。エネルギーの規制緩和・自由化が進む中、2002（平成14）年に「東京ガス・カスタマーサービス株式会社」を設立し、これまで東京ガスが行ってきた検針や料金収納、定期保安点検の各業務を移管した。

その後、地域のお客さまのニーズにきめ細かく対応し、ガスのある快適な暮らしを提案するための体制強化が課題となった。これに対応すべく、2008年4月から、東京ガス、エネスタ、東京ガス・カスタマーサービスが三位一体となって、地域のお客さまの多様な



地域密着型サービスを提供する東京ガスライフバル（2008年4月～2009年10月設立）

column

ガスを使った「プリミティブな暮らし」をデザインしたSUMIKA Project

2008（平成20）年11月、当社は栃木県宇都宮市の所有地を活用した「SUMIKA Project」を竣工し、同月28日に竣工披露セレモニーを開催した。これは「プリミティブな暮らし」をテーマに、企業が主体となって建築を通してガスの魅力を発信するライフスタイル型のプロジェクトである。総合プロデューサーに世界的に著名な建築家・伊東豊雄を迎え、伊東氏設計による見学バヴィリオンと、藤森照信・西沢大良・藤本壮介が提案するガスを活かしたコンセプトハウス3棟を建設した。各住宅は、人間が本来持つ「プリミティブ」な感覚を呼び覚ます五感に響く住環境を実現するとともに、電化対抗の一環として、マイホーム発電や床暖房、ミストサウナ、ピピッとコンロなど最新のガス機器を導入し、ガスの多用途性と高い機能性を効果的にアピールした。本プロジェクトは当初数カ月で終了する予定であったが、好評を博したため、見学会は1年半続いた。

当社は1987（昭和62）年より、建築業界の発展と、環境に優しい都市づくりに貢献することを目的とした「建築環境デザインコンペティション」を開催してきた（2016年の第30回をもって終了）。本コンペティションは、著名建築家が審査員となり若手設計者や学生が参加して建築デザインと設備計画の総合的な調和を追求するもので、他に類を見ないコンペとして高く評価され続けた。SUMIKA Projectは、本コンペティションで築かれた建築業界とのネットワークを活かし、当社が主体となって具現化した唯一無二の取り組みである。



SUMIKAバヴィリオン（設計：伊東豊雄）。本プロジェクト全体を紹介するとともに、地場素材・食材を利用した食体験ができるスペースを設けた。デザインは人々が木陰に集うイメージ。当バヴィリオンは2017年に震災復旧事業の一環として岩手県陸前高田市に移設され、キッチン付レンタルスペース「交流施設はんなるの家」として親しまれている。

ニーズにワンストップで応える「東京ガスライフバル」の設立を開始した。「ライフバル」は、“お客さまに生活価値 (Life Value) を提案する”という当社の信念に基づいて命名され、各店舗名に地域名を取り入れることで、地域密着型のサービス体制への強い思いを込めた。

東京ガスライフバルの設立は、広域地区を除く東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県のエリアを 63 ブロックに分け、2008 年 4 月の第一次から 2009 年 10 月の第四次まで、4 回にわたって実施された。第一次は 11 ブロック (法人数 10 社)、第二次は 16 ブロック (法人数 13 社)、第三次は 23 ブロック (法人数 11 社)、第四次は 13 ブロック (法人数 10 社) で設立した。

また、2009 年 1 月に発表した「2009 ～ 2013 年度グループ中期経営計画」では、「Eco-friendly (環境を機軸とした価値創造)」「Excellent service (お客さま価値の向上)」「Expansion (マーケットの徹底深耕・拡大)」という「3つのE」に重点を置いた事業展開を掲げた。同計画は、環境保全に対する市場や社会からの要請のいっそうの高まりや、エネルギー間あるいは同エネルギー内での競合激化などの経営環境の変化に迅速かつ的確に対応し、総合エネルギー事業戦略をより力強く推進していくために策定。東京ガスライフバル体制の確立・推進により、Excellent service への取り組み策が大きく前進することとなった。

■ 新原料費調整制度を導入

当社は、東京地区等・熊谷地区・鴻巣中南部地区において、2009 (平成 21) 年 5 月検針分の料金から新しい原料費調整制度を導入した。新制度は LNG および LPG の輸入価格変動を速やかにガス料金に反映させることで料金の透明性を向上させ、事業者の経営効率努力を明確化させることを目的とし、ガス料金算定に関する省令改正を受けて適用されたもの。主な変更点は次の 2 点。①原料価格の変動に対し、従来 3 カ月ごとに行っていた単位料金の調整を毎月実施し、平均原料価格を料金に反映させるまでの期間を中 3 カ月から中 2 カ月へ短縮。②従来は原料価格の平均値が一定範囲内の変動の場合、ガス料金の調整を行わなかったが、新制度では調整を行う。

これにより、ガス料金の変動が緩やかになり、原料価格の変動がより迅速にガス料金に反映される仕組みとなった。

■ 電力事業の推進で基盤インフラを整備

電力事業を推進するため、当社は 2008 (平成 20) 年 4 月に川崎天然ガス発電所、2010 年 3 月に扇島パワーステーションの稼働を開始した。いずれも 1 号機で、特定規模電気事業者 (PPS) などへの電力の供給を目的とし、環境に優しいクリーンエネルギーの天然ガ

川崎天然ガス発電所。中央の設備が 1 号機





「熱電プラザ2010」では、会場スタッフ全員が「熱電マイスター」としてお客さまを案内した（2010年11月）



決起集会の様子

スを利用したインフラ設備である。PPS は、2000 年の改正電気事業法施行に伴う電力自由化の流れで登場した、特定規模の需要家（大口需要家）に対して電気の供給を行う新規参入の電気事業者で、年々その数が増加していた。

こうした中、当社は「2009～2013 年度グループ中期経営計画」で「総合エネルギー事業の進化・発展」を掲げ、ガス事業とのシナジーを最大限に追求した電力ビジネスを着実に拡大する方針を打ち出した。川崎天然ガス発電所と扇島パワーステーションの営業運転開始は、この方針に対応した事業展開であった。

川崎天然ガス発電所は、当社と新日本石油（現 ENEOS Power 株式会社）の出資による川崎天然ガス発電株式会社が、神奈川県川崎市川崎区扇町で建設を進めた。一方、扇島パワーステーションは、当社と昭

和シェル石油株式会社（現 出光興産株式会社）の出資による株式会社扇島パワーが、2003 年 8 月の設立以来、6 年 8 カ月の年月をかけて環境影響評価および建設を進めた。いずれも省エネルギー性に優れたガスタービンコンバインドサイクル（ガスタービンと蒸気タービンを組み合わせた発電方式）を採用し、効率的なエネルギーの供給を実現した。

■「熱電プラザ」でガス+電気の総合エネルギーサービス提供を訴求

すでに規制緩和が進んでいた大口需要家では、ガスと電気の競合がますます激化していた。当社はお客さまのニーズに応じていくために、従来の「ガス販売」から「電気も含めたエネルギーサービスで勝負する」という営業戦略に舵を切ることを決意し、取り組みを開始した。

エネルギーソリューション本部では、お客さま一人ひとりのニーズに対応し、ガスと電気を組み合わせた最適なエネルギーサービスを提供する「熱と電気のオーダーメイド」を掲げ、切り札として「ACE SOLUTION」を導入した。ACE SOLUTION は、「エネルギーを自在にコントロールし、お客さまや社会のニーズに応え、課題を解決していく（Ability of Control Energy）こと」を意味し、以下の 4 つから構成されている。

① Service：幅広いサービスメニュー、② Source：エネルギー源である天然ガス、③ System：お客さまのニーズに応えられる最適かつ豊富なシステム、④



扇島パワーステーション。手前側の煙突と付随した設備が 1 号機

Social：低炭素社会に対するエネルギー供給事業者としての貢献。

2010（平成 22）年 11 月 10 日から 12 日の 3 日間、東京ビッグサイトにおいて「熱電プラザ 2010 ～『熱と電気のオーダーメイド』で明るい低炭素社会へ～」を開催。会場では ACE SOLUTION を駆使した 5 つの事例をはじめ、エネルギーサービス、熱源、燃焼、熱電、空調、暖房、スマートエネルギーネットワークなど、計 11 のゾーンにおいて課題解決に向けた技術やソリューションを紹介した。また、営業スタッフが、熱と電気に関する総合的な知見を持ち、お客さまに

オーダーメイドでベストソリューションを提供する「熱電マイスター」として案内を行った。有識者によるセミナーも連日開催され、3 日間で 1 万 5,000 人を超えるお客さまが来場した。

東日本大震災後の 2012 年には産業用・業務用のお客さまを対象に、11 月 20 日から 22 日までの 3 日間、「熱電プラザ 2012 ～『熱と電気のオーダーメイド』でエネルギーのネクストステージへ～」を東京ビッグサイトで開催。節電やエネルギーセキュリティの確保といった、お客さまや地域、社会が直面している課題を解決するための各種ソリューションを紹介した。

第3節 LNG 調達への拡充と LNG 船の活用

■ LNG 調達源の分散と多様化

当社は 1969（昭和 44）年に日本で初めて LNG をアラスカから輸入し、着実に伸びる需要を背景に輸入量を順調に増やしてきた。2000 年代初頭には、ブルネイ、インドネシア、マレーシア、豪州、カタールからも調達を行い、輸入量を拡大した。

上流（調達）・中流（輸送）・下流（供給）事業を通じた国内外バリューチェーンの確立に向け、当社は上流事業である多様な原料調達先の確保に力を注いだ。原油価格や為替変動などの環境変化に対応し、競争力のある原料を安定的に調達することで、総合エネルギー事業全体の価値向上を目指した。

その一環として、2003（平成 15）年 5 月に「サハリ

ン II プロジェクト」（サハリン・エナジー・インベストメント社が開発を推進）から生産される LNG の売買に関する基本合意書に調印した。これは、ロシアから初めて極東アジア向けに LNG を供給するプロジェクトとなり、2 年後の 2005 年 2 月に最終合意に至り、2009 年から供給が開始された。

■ ダーウィン、プルート LNG プロジェクトへの参画

2003（平成 15）年 6 月、米国のコノコフィリップス社が中心となって推進する豪州・東ティモール共同石油開発区域内「バコ・ウンダン・ガス田」を開発し、LNG を豪州ダーウィン市郊外で生産・販売する「ダーウィン LNG プロジェクト」に当社と東京電力が正式に

権利・契約上の都合により、一部を非公開としております。



自社管理第1船目のエネルギーフロンティア号(2003年9月竣工)

参画した。同ガス田の10.08%の開発権益を保有する米国企業を共同買収し、「東京・ティモール・シー・リソース社」へ名称変更すると同時に、海底ガスパイプライン事業および液化プラント事業にも参画を果たした。

2007年7月、豪州のウッドサイド・エナジー社(以下、ウッドサイド社)が西豪州で推進している「プルートLNGプロジェクト」への参画およびLNGの購入に関して、同社と最終合意に達した。当社とウッドサイド社は、1989年以来、ウッドサイド社がオペレーターを務める西豪州プロジェクトのLNG取引を通じ、長期的な友好関係を築いており、2005年12月に基本合意書を締結して協議を進めていた。

プルートLNGプロジェクトから生産されたLNGを、2012年6月に袖ヶ浦基地で初めて受け入れた。当社が権益を取得したプロジェクトからのLNG受け

入れは、ダーウィンLNGプロジェクトに次いで2例目となり、2012年6月時点で6カ国11プロジェクトからLNGを受け入れる体制が整った。

■ 自社管理船の活用によるLNG受け入れ

当社は海外からのLNG輸送に際し、自社保有・管理LNG船(自社船団)を活用して効率的かつ柔軟な配船を実現するとともに、徹底したコスト管理により原料輸送費の低減に努めている。また、自社船団を主体的に管理し、長期契約の輸送だけでなく短期・スポット調達にも活用することで、LNG購入にかかるコスト低減を図っている。

自社管理の第1船目は2003(平成15)年9月竣工のエネルギーフロンティア号、第2船目のエネルギーアドバンス号(2005年3月竣工)、第3船目のエネルギープログレス号(2006年11月竣工)と続き、第4船目のエネルギーナビゲーター号が2008年6月に竣工した。いずれも14万5,000m³の積載容量を持つ自社管理LNG船で、就航後は各プロジェクト(西豪州拡張プロジェクト、マレーシアI・IIIプロジェクト、ダーウィンプロジェクト、サハリンIIプロジェクトなど)のLNG輸送を担った。

その後も自社船団を拡充し、2009年5月には15万3,000m³と当時最大の積載容量を持ち、輸送効率を高めたエネルギーコンフィデンス号(日本郵船株式会社との共同保有)が竣工した。この時点で、当社グループはプロジェクト専用船2隻に加え7隻のLNG船を運航管理するまでに至った。



バユ・ウンダン・ガス田

エネルギー政策の大転換期

第1節 エネルギー安定供給を見据えて

■ 東日本大震災発生後の対応と復旧活動

2011（平成23）年3月11日、国内観測史上最大のマグニチュード9.0の巨大地震が東日本を襲った。東北地方太平洋沖地震である。また、この地震に伴い、大津波、福島第一原子力発電所の被災などを含む、東日本大震災が発生した。三陸沖の大津波は、2万人を超える人々に被害をもたらした。福島第一原子力発電所では炉心のメルトダウンが発生し、放射性物質が飛散。周辺住民の多くが避難を余儀なくされた。

当社は直ちに浜松町の本社ビル内に岡本毅社長を本部長とする非常事態対策本部を設置した。幸い当社管内の主要な設備に大きな被害はなかったものの、袖ヶ浦工場のタンクノズルより少量のガス漏れが発生したほか、日立支社・工場は停電により工場の稼働が一時的に停止した。また、当社管内でのガス供給停止戸数は、日立市を中心に3万596戸に達し、これにより当社も戦後初めて被災事業者となった。

供給停止となったのは日立支社全エリア、常総支社2地域、横浜市1地域であったが、オール東京ガスの総力を挙げた復旧活動の結果、常総支社および横浜市の3地域は当日の夜中までに、日立支社においても3月18日までにすべてのお客さまへの供給を再開できた。復旧要員は最大で794名に達した。



東日本大震災での復旧活動ヘルメットには「がんばろう！日本」の文字が貼られていた（2011年3月～5月）



さいたま新都心地域冷暖房センターのガスタービンは、計画停電の際にも活躍

本店地区では、推定約300万件のマイコンメーターが遮断され、緊急ガス遮断装置も約120件が作動したが、地震に伴うガス漏れによる火災や事故などの二次災害は1件も発生しなかった。マイコンメーターの対応では、お客さまセンターに入電が集中する中、多くの当社グループ員が夜を徹してお客さま対応やマイコンメーター復旧作業の巡回を行った。

自社管内での復旧完了後には、浦安、土浦、仙台、いわき、石巻地区など他ガス事業者への復旧応援に駆けつけた。異なる地域でのほぼ連続的な復旧応援活動には多くの困難があったが、オール東京ガスの現場力を集結し早期復旧を実現した。

東日本大震災を機に、エネルギーセキュリティの観点からガスCGSや地域冷暖房の価値が再認識された。ガスCGSは導入企業の事業継続に貢献し、地域冷暖房を導入していたさいたま新都心地域では、地震発災後に4度実施された計画停電の際にも安定的な電力供給が可能だったため、さいたまスーパーアリーナに一時避難していた福島県双葉町の被災者約1,200名に、暖かく快適な避難環境を提供することができた。

■ 「チャレンジ2020ビジョン」の策定

2011（平成23）年11月、「エネルギーと未来のために 東京ガスグループがめざすこと。」と題した「チャレンジ2020ビジョン」を発表した。原発事故や電力

需給問題を契機に、エネルギーのあり方が改めて問われ、原点に立ち返って幅広い視点からの議論が行われるようになったことに呼応したものである。これまで首都圏を中心に日本のエネルギー供給の一翼を担ってきた当社グループだが、こうした議論・検討に積極的に参画し、新たな課題にチャレンジしていく決意を示す狙いがあった。

本ビジョン策定にあたっては、これからのエネルギーを考える時、エネルギー政策基本法に謳われている「供給安定性」「環境適合性」「経済効率性」をベースとしながら、地震・津波・原発事故・電力需給問題といった一連の事態を踏まえ、「安心・安全な生活を支えるエネルギーセキュリティの強化」、「日本の早期復興・持続的成長を支えるエネルギーコストの低減」、「省エネ・省CO₂を支えるエネルギーシステムの革新」という3つの課題に着実に対処していく姿勢を示すことが必要と整理した。そして、この3つの課題に対し、「チャレンジ2020ビジョン」では「LNGバリューチェーンの高度化」の取り組みを通じて貢献していくとの方針を明らかにした。これまで培ってきたLNGに関する技術やノウハウにいつそうの磨きをかけ、社会に貢献したいという強い思いを示した。

■ LNGバリューチェーンの高度化

LNGバリューチェーンの高度化のために掲げたのは、「原料価格の低減を図るとともに、海外事業を拡大する」、「エネルギーを安全かつ安定的に供給する」、「様々なニーズに合わせたエネルギーソリューションの提供」、「次世代を見据えた技術開発・IT活用の推進」、「これまで以上にスリムで強靱な企業体質の実現」という5つのアクションプランであった。

これらのプランを実現するため、原料調達および海外上流事業の多様化・拡大、海外でのLNGバリューチェーンの構築、エネルギーサービスやエンジニアリング事業の海外展開などを挙げて取り組んだ。具体的には、供給安定性や価格、柔軟性のバランスに配慮しつつ、従来の大規模LNGプロジェクトからの調達お



「チャレンジ2020ビジョン」を発表する岡本社長（2011年11月）

column

日本初「地区ガバナ遠隔再稼働システム」運用開始

2014（平成26）年7月、日本初となる「地区ガバナ遠隔再稼働システム」の運用を開始した。地区ガバナは、都市ガス製造工場から送出される高圧力のガスを家庭などで使用するための低圧に減圧する装置であり、本システムは地震被害の軽微な地区に対する迅速な復旧を目指して導入された。

当社は従来、地震防災対策として導管網を複数の「ブロック」に分け、被害が大きい地域を限定することで、ガスの供給停止地域を最小限に抑える仕組みを導入していた。しかし、東日本大震災の際、ガス供給停止地域の一部でガス漏洩がなかったにもかかわらず、渋滞などの影響で現場到着が遅れ、復旧が遅延した事例があった。こうした事例に対処するため、地震発生後の導管網の圧力を監視し、ガスの漏洩がないと判断される場合には、遠隔操作で地区ガバナを再稼働できる仕組みを開発した。

本システムの導入により、現地に出動しなくても地区ガバナを遠隔で再稼働できるようになり、渋滞などが見込まれる地震発生直後においても当日中の復旧が可能となった。最終的には、2018年度までに本店および常総地区に本システムの導入を完了させた。

（2022年度より東京ガスネットワーク）



および権益取得に加え、CBM^{※1}やシェールガスなどの非在来型ガス、中小規模LNGプロジェクトなどの取り組みであった。これによって、調達先や海外上流事業のさらなる多様化・拡大を進め、原料価格の低減（適正なアジア市場価格の実現）を図る狙いがあった。

また、従来以上に災害に強く、安全なガス供給の実現や、天然ガスの普及・拡大に合わせた最適なインフラの整備・拡充にも取り組んでいくこととした。地震・津波などの災害対策では、高耐震ブロックの増加、津波・液状化ブロックの形成などにより、地震発生時の

※1 CBM（コールベッドメタン）：非在来型の天然ガスの一種で、石炭層に存在する微細な亀裂の表面に天然ガスが吸着しているもの。



初めて東京湾外に建設した日立 LNG 基地（2016 年 3 月操業開始）

供給停止区域の極小化を進めることとした。さらに、ガバナ遠隔再稼働システムの導入などによる早期復旧の実現も重要とした。

エネルギーソリューションの提供では、分散型エネルギーシステムの普及・拡大をはじめ、電力ピークカット・省エネ・省 CO₂ に貢献するガス機器の普及・拡大、エネルギーを賢く使う「スマート化」の推進、電力事業（天然ガス火力発電）の拡大、再エネを組み入れたサービスの拡大などの取り組みが盛り込まれた。次世代を見据えた技術開発・IT 活用の推進では、エネルギーと未来のための技術開発の推進や、IT を活用した、より密接なお客さまとのコミュニケーションの実現に取り組む。具体的には、2020 年代を見据え、「水素社会」の実現や CO₂ の回収・貯留および有効利用（CCUS）に関する技術開発に取り組むこととした。

■ 日立 LNG 基地が操業開始

アクションプラン「エネルギーの安全かつ安定的な供給」の一環として、2012（平成 24）年 1 月から高圧

ガスパイプライン「茨城～栃木幹線」の敷設、同年 7 月から茨城県日立港区内で「日立 LNG 基地」の建設に着手した。4 年後の 2016 年 3 月、茨城～栃木幹線の供用を開始するとともに、日立 LNG 基地が操業を開始した。

同基地は、当社として初めて東京湾外に建設した LNG 基地であり、東京湾内の既存 3 基地（根岸、袖ヶ浦、扇島）を加えた 4 つの基地が連携して、相互バックアップによる供給インフラ全体の安定性の向上を図る狙いがあった。また、2020（令和 2）年に向けた天然ガスの需要増に対応する製造・供給インフラの柱として、同基地は LNG 船や LPG 船の受入設備となる大型栈橋、容量 23 万 kl の LNG タンク、熱量調整用の LPG タンク、ガス製造設備などを完備した。

既存のパイプラインである「栃木ライン」と接続する新パイプラインが完成したことにより、当社は首都圏を中心に 950km の高圧パイプライン網を保有することになり、関東圏全域のエネルギーセキュリティ向上に大きく貢献した。

第 2 節 拡大する海外事業

■ 米国、アジアなど海外拠点の拡充

2010（平成 22）年から 2015 年にかけて、海外事業の強化や海外拠点の拡充に力を注いだ。海外事業の強化では、2010 年に豪州のクイーンズランド・カーティス LNG プロジェクトで基本合意を締結、2012 年に

はイクシス LNG プロジェクト売買契約を締結し、豪州の 4 プロジェクトが揃った。海外拠点の拡充では、2013 年 2 月、ニューヨーク事務所に代わり米国現地法人である東京ガスアメリカ社（TG アメリカ社）をテキサス州ヒューストンに設立した。これは、北米における新規上流案件の開発を、より効率的かつスピー

ディーに推進することを狙ったものである。

東南アジア地域の事業拠点としては、2014年4月に、工業化の進展が著しいマレーシアにおけるエネルギーサービス事業を展開するため、ガス・マレーシアエネルギーアドバンス社を設立。同社は、100%出資子会社である株式会社エネルギーアドバンス(ENAC)とガス・マレーシア社(1992年5月設立)が共同し、合併会社として設立された。

ガス・マレーシアエネルギーアドバンス社は、ENACが日本で培ってきたガスCGSを核としたエネルギーサービス事業に関する営業・運営ノウハウと、ガス・マレーシア社が保有するマレーシア国内のガス供給事業における供給インフラや顧客基盤を活かし、同国におけるエネルギーサービス事業を展開する。また、日系企業を含む現地の工場などをターゲットに、幅広く顧客獲得を行い、事業拡大を図っていく狙いもあった。

同年12月には、東南アジア地域での事業・投資活動の統括拠点として、100%出資子会社である東京ガスアジア社をシンガポールに設立した。また、ベトナム、インドネシア両国での基盤構築や新規事業案件の調査などを機動的に行うため、2015年2月にベトナムのハノイ、3月にインドネシアのジャカルタ、8月にはタイのバンコクに駐在員事務所を設立した。

■ 海外でのエネルギーサービス事業の展開

原料調達に加え、エネルギーサービス事業における海外での展開も、多様化と拡大が進んだ。2012(平成24)年11月、ENACと三井物産株式会社は、ブラジルでガスCGSを用いたエネルギーサービス事業に参画した。

当時、ブラジルではサッカーのワールドカップやオリンピックの自国開催を前にインフラ整備を推進しており、追加電源の確保が喫緊の課題となっていた。ENACが三井物産と共同で設立した投資子会社を通じて、ブラジル最大手のエネルギーサービス専門事業者であるエコジェン社を買収し、ガスCGSの需要拡大が見込まれる熱需要の大きい産業顧客のニーズを開拓するとともに、エコジェン社のさらなる成長を図った。

当社は2011年に「チャレンジ2020ビジョン」で海外におけるエネルギーサービス事業の拡大を示した



東京ガススクアラルンプール事務所スタッフ

が、これが当社グループ初の参画事案となった。しかし4年後の2016年3月、北米や東南アジアに経営資源を集中させる方針を採り、ブラジルのエネルギー供給事業からは撤退した。

2015年2月、米国ではエネルギーサービス事業を展開するため、100%出資子会社であるTGESとTGAmerica社が共同出資でTGES America Ltd.(TGESアメリカ社)を設立した。同社は同年12月には、東レ株式会社が米国のサウスカロライナ州に新設する工場へエネルギーサービスを提供することで東レグループと基本合意を結んだ。これは、TGESアメリカ社が行うエネルギーサービス事業として初の案件であり、同社がボイラー等の設備を設置し、蒸気などを供給する内容であった。

なお、TGESは2015年にENACと東京ガス・エンジニアリング株式会社(TGE)が合併して発足した会社である。

■ 米国のシェールガス開発事業に参画

北米でのシェールガス革命を受け、米国からのLNG輸出構想が浮上。これを受けて、2011(平成23)年5月にカナダのコルドバシェールガスへの投資を皮切りに、2013年3月、テキサス州のクイックシルバー・リソース社との間で、同州バーネット堆積層におけるシェールガス開発事業の権益に関する売買契約を締結した。

同年4月には、住友商事株式会社と共同事業会社の設立を目指し、米国メリーランド州コーブポイントLNGプロジェクトの事業主であるドミニオンコーブ

ポイント LNG 社と、天然ガス液化加工契約ならびに LNG の売買に関する基本合意書を締結した。LNG 受入基地として稼働中のコープポイント LNG 基地に新たに天然ガス液化プラントを建設し、シェールガスをはじめとする米国産天然ガスを液化して LNG として輸出するというプロジェクトである。米国エネルギー省による自由貿易協定 (FTA) 未締結国向けの LNG 輸出許可発行などを経て、2018 年に稼働を始めた。

当時、当社は原料価格の低減に向け、非在来型 LNG を含む原料調達先の多様化・拡大、また海外での LNG バリューチェーンの拡大を推進していた。本合意書に基づき購入する LNG の価格指標には、当社の LNG 長期契約として初めて天然ガス市場価格 (ヘンリーハブ価格^{※2}) が適用された。

このほか米国キャメロン LNG プロジェクトからの

^{※2} ヘンリーハブ価格：米国南部ルイジアナ州にある天然ガスの集積地で売買される天然ガスの価格。米国で天然ガスの指標価格に使用されている。



シェールガスの採掘現場

シェールガスをはじめとする天然ガス由来 LNG に関して、三井物産と 2014 年 7 月、約 52 万トン／年の売買に関する契約を締結した。さらに、2016 年 3 月には三菱商事株式会社と約 20 万トン／年の売買に関する契約を結び、2020 年に稼働を開始した。

第3節 エネルギー事業の未来への深化と発展

■ 関東初の商用水素ステーションが開所

「チャレンジ 2020 ビジョン」では、LNG バリューチェーン高度化に向けたアクションプランとして、「次世代を見据えた技術開発・IT 活用の推進」も盛り込まれた。その一つが「水素インフラの整備、家庭用・業務用・産業用への本格展開」である。



練馬水素ステーション開所式 (2014 年 12 月)

それを具現化したのが、2014 (平成 26) 年 12 月、東京都練馬区に開所した「練馬水素ステーション」である。関東で初めて開所する商用の水素ステーションであり、既存の天然ガススタンドと併設する商用の水素ステーションとしても、日本で初めての開所となった。当社はそれまで、実証事業として千住水素ステーション (東京都荒川区) と羽田水素ステーション (東京都大田区) の建設・運転を行っていた。一方で、経済産業省の水素供給設備整備事業費補助金の採択を受け、自動車メーカーの燃料電池自動車の一般販売開始に合わせるべく、2013 年 7 月より練馬水素ステーションの建設工事に着手していた。

練馬水素ステーションは、水素ステーションと天然ガススタンドを併設することで、維持管理コストの低減や敷地の有効利用など、様々なメリットが期待できる。また、燃料電池自動車普及初期のコスト抑制と需要増に合わせた柔軟な設備増強を企図し、当社として初めて「オフサイト方式^{※3}」を採用した。この水素ステーションの開所により、都内における水素・燃料電

^{※3} オフサイト方式：他箇所で作成した水素を蓄ガス設備で受け入れ、燃料電池自動車に供給する方式。

池のモビリティへの活用に弾みがつくことになった。

■ スマートエネルギーネットワーク 実証試験開始

アクションプランに掲げた「様々なニーズに合わせたエネルギーソリューションの提供」の一つが、「エネルギーを賢く使う『スマート化』の推進」である。スマートエネルギーネットワークとして各地での実証事業を踏まえ、再エネ・未利用エネルギー・蓄電池も含めた最適なエネルギーマネジメントシステムの確立とビジネスモデルの構築を重視した。

2011（平成 23）年 4 月には、地域全体でエネルギー利用効率を最大化するスマートエネルギーネットワークの実証試験が、東京ガス千住テクノステーション（東京都荒川区）内で開始した。具体的には、太陽熱やガス CGS の廃熱を優先活用する熱源統合制御や、太陽光発電の出力変動をガス CGS などの出力制御により緩和する系統電力安定化の実証が行われた。

2012 年 4 月からは、当社の社宅として地下 1 階・地上 4 階建ての集合住宅（24 戸）を横浜市磯子区に新たに建設し、集合住宅版スマートハウス実証試験を開始した。経済産業省が推進する「次世代エネルギー・社会システム実証事業」の一環である「横浜市スマートシティプロジェクト」として実施されたものである。

実証試験では、家庭用燃料電池「エネファーム」、太陽熱利用ガス温水システム「SOLAMO（ソラモ）」※4、太陽光発電装置などの分散型エネルギーシステムを最大限に導入し、住棟全体で熱・電気を融通することで大幅な低炭素化を目指した。また、節電効果の検証では、地域エネルギーマネジメントシステムからのデマンドレスポンス※5 指令に基づき、エネファームの発



当社の社宅として建設された東京ガス磯子スマートハウスで集合住宅版スマートハウス実証試験を行った（2012 年 4 月）

column

「キッズニア東京」に 「エネルギー会社」をオープン

2012（平成 24）年 7 月 18 日、当社グループは、子どもたちが憧れの仕事に挑戦し、楽しみながら様々な職業や社会の仕組みを学べる“こどもが主役の街”「キッズニア東京」に「エネルギー会社」をオープンした。

ここでは子どもたちが当社グループの制服に身を包み、街のエネルギーネットワークを完成させる「ガス配管工事」と、街のガス使用量を確認する「エネルギー調査」の 2 種類の職業を体験することができる。この仕事を通じ、子どもたちに熱や電気を生みだすエネルギー（ガス）が街の中でどのように使われているかを知り、街を支えるエネルギー会社の重要さを実感してもらう。

体験を終えた子どもたちからは、「寒いガス管で、お家に灯りがついてうれしかった」「ガスのことがわかってよかった」などの感想が寄せられている。

（2022 年度より東京ガスネットワーク）



電量の最大化および「家庭用エネルギー管理システム」を用いて各戸に節電要請を行った。これにより夏季 58%、冬季 49%と大幅な削減を実現した。その成果として東京ガス磯子スマートハウスは、一般社団法人建築設備総合協会が実施する「第 12 回環境・設備デザイン賞第 II 部門 建築・設備統合デザイン部門」で優秀賞を受賞した。

また、ビジョンの実現に向けた組織改正が実施され、2013 年 4 月にはスマートエネルギーネットワークに関する国内外の動向の調査・分析、事業モデルの企画・開発、総合戦略の策定を行う「スマエネ推進部」を新設し、スマート化推進の主導的役割を担った。

※4 SOLAMO（ソラモ）：戸建住宅の屋根に設置した集熱部で太陽熱を集め、給湯や暖房に利用する。2010 年 2 月より発売。

※5 デマンドレスポンス：電気を使う需要家が使用量や時間をコントロールすることで、電力需要のパターンを変化させる仕組み。

電力・ガス小売全面自由化時代の到来

第1節 シェア獲得に向けた果敢な対応

■ ガス・電気のワンストップ提供で 新電力 No.1 に

2016（平成28）年4月、電力の小売全面自由化（電力自由化）が始まった。これは、従来の大手電力会社に加え、「新電力」と呼ばれる事業者にも電気の販売を認め、消費者に選択肢を与える制度改革である。2000年3月から段階的に導入され、2016年には一般家庭にも適用されたことで、電力小売事業には多くの企業が参入し、料金プランや提供サービスの自由な選択が可能になった。

電気代引き下げなどのメリットを背景に、エネルギー業界はかつてない大競争時代に突入した。当社はこの制度変更をビジネスチャンスと捉え、チャレンジャーとして電力小売市場に本格参入。2020年度までに首都圏需要の約1割を獲得するという高い目標を掲げ、積極的に事業を展開した。

さらに、2017年4月にはガスの小売全面自由化（ガス自由化）がスタート。1995年以降、大口分野向けに段階的に進められてきた自由化が一般家庭にも拡大されたことにより、ガス販売の地域独占が廃止され、小口分野でも料金規制が原則撤廃された。これにより、旧一般ガス事業者以外も参入可能となり、電気同様にガスの供給事業者も消費者が自由に選べるようになった。

この電力・ガス市場の全面自由化を受け、当社グルー



社員向けに実施された電力教育

プは「低圧の新電力 No.1」のポジション獲得を目標に掲げ、グループ一体となってお客さまの獲得に注力した。社員はもちろん、取引先や飲食店など幅広い関係者と連携し、特にライフバルの地域密着型の強みを活かした丁寧な対面営業を展開。他社がWeb受付を主流とする中、当社グループは人と人との繋がりを重視した提案を徹底し、その結果、早期に新電力分野での存在感を確立、低圧の新電力 No.1 の地位を獲得した。

■ 「ずっともプラン」で “お得・安心・簡単・便利”を提供

ガス・電気に加え、付加価値サービスの最適利用を提案することを目的に、当社が主に「家庭のお客さま」向けに展開したのが「ずっともプラン」である。2016（平成28）年1月に申込受付を開始したこのプランは、ガスと電気のセット割引に加え、各種サービスを自由に組み合わせる「お得」「安心」「簡単・便利」な総合エネルギーサービスとし



「ずっともプラン」の広告キャラクターにパッチョ & 電パッチョを起用



社内に貼り出された目標達成への意気込みと契約件数の進捗

て提供してきた。

この「ずっともプラン」は、2015年10月、創立130周年を機に新たに策定したコーポレートメッセージ「あなたとずっと、今日よりもっと。」に基づき命名されたものである。このメッセージには、お客さまへの感謝と、これからも果敢に挑戦し続け社会に貢献していくという当社グループの強い決意が込められており、日々の暮らしのそばで、お客さまに寄り添い続けるという思いを象徴している。

当社は「ずっとも電気」という名称で電気料金プランを展開し、アフターサービスの充実や利便性の向上を図ることで、お客さま満足度の向上に努めた。2016年3月には申し込み件数が早くも10万件に達し、電力事業に対する当社グループへの信頼と期待の高さが証明された。

その後も矢継ぎ早に「ずっともプラン」のメニュー内容を拡充した結果、「ずっとも電気」の契約件数は2017年10月時点で100万件を突破し、2017年度までの累計目標件数を前倒しで達成。そして3年後の2020（令和2）年8月末には、契約件数は250万件を超えた。最終的には、2020年度までにガス・電気をワンストップで提供するお客さま数を220万件とする目標を大きく上回る成果となった。これは、地域に根ざした営業活動を通じて長年築いてきた信頼関係を基盤に、より多くのお客さまへ「お得」感を訴求できる新料金メニューの導入や、生活スタイルに応じた最適なエネルギー提案を継続してきた成果といえる。

■ 東京ガスグループ「GPS2020」の策定

当社グループは2011（平成23）年11月に発表した長期経営ビジョン「エネルギーと未来のために東京ガスグループがめざすこと。～チャレンジ2020ビジョン～」で設けたホップ期間（2012～14年度）およびステップ期間（2015～17年度）で、総合エネルギー・グローバル企業を目指し、事業領域・エリアを大幅に拡大して7つの事業ドメインを確立するとともに、新たなグループフォメーションを構築した。さらにビジョンの集大成としてジャンプ期間（2018～20年度）を定め、これまでにない大胆な事業変革や抜本的な組織構造改革など非連続の改革を進めつつ、「できること」として具体的に新たな価値を創造し、2020年代の発展・飛躍を確実なものとしていくことを目指した。



東京ガスグループ2018～20年度経営計画「GPS2020」を発表する広道明社長（2017年10月）

電力・ガス自由化により最適なエネルギーシステムの提案・導入が可能になったことに加え、IoT、ビッグデータ、AIなどのデジタル化の急速な進化がもたらす、従来とはまったく異なるイノベーション時代の到来を背景に、2017年10月、東京ガスグループ2018～20年度経営計画「GPS2020～エネルギーと未来のために東京ガスグループができること～」を策定し、エネルギーの積極的な顧客獲得に邁進した。

標榜したのは、新たな価値創造の指針となる「GPS×G」の展開である。ガス（Gas）＆電気（Power）に、お客さまのニーズに合ったサービス（Service）を組み合わせ、様々な手段で国内外のお客さまへ（Global）お届けするという当社グループの思いが込められている。重点戦略としてお客さまとの絆の強化と新たな価値提供を掲げ、「GPSの最適な利用の提案」、「海外市場における天然ガスを中心とした環境に優しいエネルギー供給の実現」、「多様なプレーヤーとの積極的なアライアンスによる『GPS×G』のスピーディーな実現」の3つを柱とした。

■ 英国オクトパスエナジー社と戦略的提携

「GPS2020」では、重点戦略を支える経営基盤の強化として、「デジタル化・イノベーション・技術開発の取り組み」を掲げた。とりわけ重視されたのは、「お客さまへの最適なサービス提供を実現するデジタル化」である。この一環として、2020（令和2）年12月、英国のオクトパスエナジー社との戦略的提携に合意した。オクトパスエナジー社は、デジタル技術や電力小売事業に関する知見を有し、統合ITプラットフォームと効率的な顧客対応ノウハウを組み合わせた新たな顧客体験の創出により、競争の激しい英国市場におい

権利・契約上の都合により、一部を非公開としております。



て約4年間で180万件を超える顧客を獲得するなど急成長を遂げていた。

当時、当社は電力小売業界への参入後、首都圏中心に事業拡大を果たしていたが、さらなるエリア拡大も目指していた。その実現には、顧客管理システムなどにおける拡張性や柔軟性、さらに優れた顧客体験を実現できるシステムの構築が必要とされた。そこで、日本よりも先に電力小売市場を自由化していた英国において、デジタル技術を強みとするエネルギー企業のオクトパスエナジー社との提携に踏み切ったのである。

同合意を受け、国内で合併会社を設立(2021年2月)するとともに、新たに英国に設立した東京ガスユニテッドキングダム社を通じオクトパスエナジー社に出資した。合併会社の設立は、両社間に存在する言語や社風の違いを乗り越えるため、互いの目指すビジョンや目的などを話し合い、相互理解を深めることで信頼関係を構築する狙いがあった。この協業により、オクトパスエナジー社のカスタマーサービスシステム「Kraken(クラークン)」やデジタルマーケティング手法を活用し、全国で再生可能エネルギーを中心とする電力小売事業を展開した。お客さま一人ひとりの幅広いニーズに応じた、柔軟かつわかりやすい電気料金およびサービスを全国でスピーディーに提供することで、エネルギービジネスを通じた新たな顧客体験を浸透させ、再エネの普及・拡大を推進する勢いを強めた。

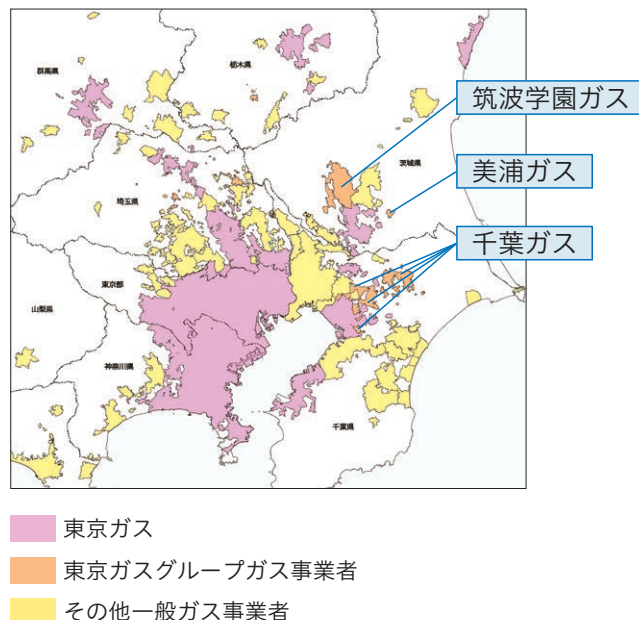
電力小売事業の展開では、2015(平成27)年10月、東北電力株式会社と共同出資で株式会社シナジアパ

ワーを設立し、2016年4月から北関東を中心とした関東圏における特別高圧・高圧のお客さまに電力の販売を開始した。2022年11月、長引く燃料価格の高騰などによりサービスを終了したが、関東圏のエネルギー供給の一翼を担い、地域経済の活性化に貢献した。

■ 関係都市ガス3社が統合し新たな一歩

当社は関係会社に分散する必要な人材や技術・ノウハウなどの経営資源を集約し、グループ収益の柱となる事業として育成する「新たなグループフォーメーションの構築」を進めた。これは「チャレンジ2020ビ

都市ガスエリア概要図



ジョン」実現に向けた「総合エネルギー事業の進化」と「グローバル展開の加速」を推進するためである。この一環として、2016（平成 28）年 5 月、千葉ガス株式会社、筑波学園ガス株式会社、美浦ガス株式会社の 3 社を当社に統合した。千葉ガスは佐倉支社、筑波学園ガスはつくば支社となり、美浦ガスは常総支社に美浦チームとして編入された。

3 社を統合し、総合エネルギー事業の推進を図ることと、①料金の低廉化に加え、商材・サービス・保安の共通化によるお客さまサービスのいっそうの向上、②当社の資本金・営業力・技術・ノウハウを活用した、より効果的で効率的な事業展開を目指した。統合した 3 社は当社の支社および常総支社の一部として新たな一歩を踏み出した。

第 2 節 新たな価値創出への挑戦

■ 経営ビジョン「Compass2030」の策定

2015（平成 27）年 9 月、国連で SDGs（持続可能な開発目標）^{※1}が採択された。SDGs が社会に浸透し始める中、気候変動などの社会問題は深刻化し、脱炭素化が大きな潮流となった。こうした時代の変化の中、当社は SDGs の達成期限である 2030 年までに、エネルギー、さらにはエネルギーを扱う企業がどうあるべきかを問われる 10 年間であると判断した。

そこで不確実な時代に進むべき方向を示す羅針盤として、2019（令和元）年 11 月にグループ経営ビジョン「Compass2030」を策定した。当時の市場環境の変化として、脱炭素化の潮流（Decarbonization）、デジタル化の進展・急速な技術革新（Digitalization）、お客さまの価値観の変化・多様化（Diversification）、エネルギー自由化（Deregulation）の進展が挙げられる。「Compass2030」ではこれら 4 つの市場環境の変化を前提に、「CO₂ ネット・ゼロ」をリード、「価値共創」のエコシステム構築、LNG バリューチェーンの変革という 3 つの挑戦を掲げた。中でも「CO₂ ネット・ゼロ」をリードするという挑戦は、エネルギー業界初の宣言として注目された。

■ 新規事業の創造を目的とした新会社設立

当社は 2019（令和元）年 12 月、新規事業の創造を目的とした子会社として、東京ガスリブソリューションズ株式会社を設立した。また、同社の子会社として新たな事業を担う株式会社ヒナタオエナジーと株式会社スミレナの 2 社を設立し、両社の社長には若手社員を登用、2020 年春に事業を開始した。「Compass2030」では、お客さまの暮らしや社会課題解決のための様々



グループ経営ビジョン「Compass2030」を発表する内田高史社長（2019 年 11 月）

なソリューション提供を具体的なアクションの一つとして掲げたが、新会社の設立はこの取り組みの第一歩となった。

事業創造新社である東京ガスリブソリューションズは、「Compass2030」で掲げた「価値共創」を実現するため、「EaaS（Energy as a Service）^{※2}」として包括的なサービスの提供を行い、既存事業の枠にとらわれず、迅速な意思決定と柔軟で機動的なアライアンス・人材活用により、新事業をスピーディーに創造していく狙いで設立された。技術革新や市場構造の変化を捉えつつ、モノ・サービス・エネルギーを組み合わせ、さらに進化した事業創造を進めていく方針を示した。

また、新事業会社のヒナタオエナジーは、経済性・環境性を追求した「新ブランドによるエネルギーサービス事業」を展開し、スミレナは、住宅設備、住生活サービス、エネルギーなどを包括的に提供する「暮らし総合サービス事業」を担うのが大きな狙いであった。

※1 SDGs（持続可能な開発目標）：Sustainable Development Goalsの略で、2030年までに達成すべき世界共通の目標。

※2 EaaS（Energy as a Service）：エネルギー単独ではなく、エネルギー・設備・制御技術・メンテナンスなどを組み合わせたサービスメニューとして販売すること。

第3節 原料調達が多様化とグローバル展開の加速

■ 英国セントリカ LNG 社と契約

エネルギー大競争時代を迎え、2017（平成 29）年 4 月、これまで本部が別々となっていた原料・生産部門を「原料・生産本部」として統合した。これは、LNG 基地・発電所の連携を強化し、より安定的なエネルギー供給と競争力のある原料価格の両立を図るためである。

原料調達では、調達先・契約内容・LNG ネットワークの多様化に取り組んだ。その一環として、2016 年 11 月には欧州の大手エネルギー事業者であり英国最大のガス事業者である英国セントリカ社グループのトレーディング事業会社、セントリカ LNG 社と「相互協力に関する協定」を締結した。本協定を通じた具体的な取り組みの第一歩として、当社が米国から調達する LNG とセントリカ LNG 社がアジア太平洋地域で調達する LNG をカーゴ単位で交換し、「LNG の輸送効率向上を通じたコスト削減を目指す枠組み」の実現を目指すことに合意した。

■ 天然ガス火力発電事業へも相次ぐ参画

この時期、海外の発電事業分野でも当社の参画が相次ぎ、アジアでの業務を積極的に拡大し、ベトナム、インドネシア、タイに投資した。2016（平成 28）年 10 月には TG アジア社がタイ王国で天然ガス発電所「バンボー発電所」を取得、2018 年 12 月には、フィリピン共和国のファーストジェン社と LNG 受入基地

の建設および運営事業に関する共同開発契約を締結したことに続き、2020（令和 2）年 10 月には、浮体式 LNG 基地建設および運営事業に関する相互協力契約も締結。本契約により、ルソン島南部・バタンガス市における浮体式 LNG 基地の建設が本格稼働した。

また 2016 年 10 月、米国ニューヨーク州においてエナジー・キャピタル・パートナーズが保有する天然ガス火力発電所「エンパイア発電所」の運営を目的に、当社として初めて米国の発電事業に参画した。

2017 年 4 月には、米国ペンシルベニア州においてエイリス・イーアイエフ・マネージメント社運用のファンドから、天然ガス火力発電所「バーズボロ発電所」の権益 33.33%を取得した。当社が海外で建設段階から発電事業に参画する初の案件であり、2019 年度の稼働開始後は、米国最大の電力卸売市場を通じて米国北東部に電力供給を始めた。

同年 5 月、ガス開発事業会社キャスルトン・リソーシズ社に出資、米国でのガス開発事業の権益を保有することとなった。2020 年 8 月には、このキャスルトン・リソーシズ社を完全子会社化し、2022 年 11 月に名称を「TG ナチュラル・リソーシズ社」に改めることとした。

再エネ事業分野でも、海外企業との共同参画が進んだ。2019 年 12 月、TG アメリカ社は、フランスのエンジー社がメキシコで再エネの開発・運営を行う事業プラットフォームとして設立した共同開発運営会社、エオリオス・エンターヘー社の株式 50%を取得した。



セントリカ社の関係者を迎えて



エンジー社とメキシコで再エネを共同開発。当社初の海外での再エネ事業
(2019年12月)

これは、海外の再エネ事業および再エネ共同開発運営会社に対する当社として初めての出資となった。

■ LNG 導入 50 周年

1969 (昭和 44) 年 11 月 4 日、現在の根岸 LNG 基地 (横浜市磯子区) に、アラスカから LNG 船「ポーラ・アラスカ号」が入船し、日本初の LNG 導入が実現した。それから半世紀を経た 2019 (令和元) 年 11 月 6 日、LNG 導入 50 周年記念式典が開催された。

LNG は、今後も新興国を中心に世界的に需要の拡大が見込まれる。世界各地で増加する再エネ発電に対して、出力変動を補完する目的での LNG 火力発電の活用など、LNG が果たす役割はさらに拡大していくことが期待される。50 周年を機に、当社は LNG のさらなる普及・拡大に努め、LNG 産業の発展に貢献する姿勢を鮮明にした。

次なる半世紀へ

LNG50th



LNG 導入 50 周年記念式典 (2019 年 11 月)

column

田町スマエネプロジェクトの完成

当社と TGES は東京都港区と連携し、JR 田町駅東口北地区でスマートエネルギーネットワーク (スマエネ) を構築。2014 (平成 26) 年 11 月の第一プラント稼働から段階的に整備を進め、2020 (令和 2) 年 7 月に全面運用を開始した。

ガス CGS を中心に熱と電気をネットワーク化し、ICT 制御によりエネルギー最適化や環境・防災課題の解決を実現。msb Tamachi ステーションタワー N の竣工とともに都市再開発エリア初のスマエネを構築し、省エネ設備を導入。第一・第二プラントを熱融通配管で連携し、非常時も供給を継続する。SENEMS による需給調整で地域全体の最適運用を行い、2005 年比で CO₂ を 30%削減した。



JR 田町駅から望む本街区 (2020 年 7 月竣工)

日本橋スマエネ事業の推進

当社は 2016 (平成 28) 年 3 月、三井不動産株式会社と共同で三井不動産 TG スマートエナジー株式会社を設立。2019 年 4 月には、日本橋スマエネ事業として日本橋室町三井タワー地下にエネルギーセンターが竣工し、日本初の既存街区を含む特定送配電事業を実現した。

大型ガス CGS と廃熱利用により省エネ・省 CO₂ を推進し、中圧ガスによって非常時も安定供給を継続。EMS で新規と既存の熱源設備を一体管理し、地域全体の最適運用を可能とした。この成果は 2020 (令和 2) 年 4 月竣工の豊洲スマエネ事業、2022 年 9 月竣工の八重洲スマエネ事業にも継承され、三井不動産のスマートシティをエネルギーで支えている。



日本橋室町三井タワー
(2019 年 3 月竣工)

未来へつむぐ第3の創業期

第1節 変化に強いしなやかな企業体質の実現

当社グループは持続可能な共生社会の実現に向けて、18年ぶりの改定となるグループ経営理念の公表やホールディングス型グループ体制への移行を通じ、ガバナンス体制の強化を実現。また、DX、業務改革、人的資本の価値向上、サステナビリティマネジメントの高度化などを推進することで、企業の成長や提供価値向上への挑戦を続けている。

■ 具体的道筋の「Compass Action」の策定

2019（令和元）年12月に新型コロナウイルスが発生し、最初の感染者が確認されると、またたく間に全世界へと拡大した。感染拡大を受け、当社では対策本部を設置し、エネルギーの安定供給と保安の確保に最大限に努めるとともに、お客さまおよび当社グループ員の健康と安全を守るために必要な対策を講じた。翌2020年4月の緊急事態宣言発令に際しては、在宅勤務やオンライン会議の活用など、感染拡大を防止するため勤務体制を工夫し、お客さまとの接点を最小限に抑えながら、社会インフラを支えるエッセンシャルワーカーとしての責務を果たした。こうした対応により、ガス供給を途切れさせることなく、グループ一体となってエネルギーの安定供給と保安の確保に努めた。

このような状況下において、当社は「Compass2030」の達成に向け、2021年6月にガバナンス体制の強化を目指し指名委員会等設置会社に移行。同年11月には、グループ経営ビジョン「Compass2030」実現のための具体的な道筋として「Compass Action」を策定した。その背景には、「Compass2030」で掲げた3つの挑戦に沿って着実に歩みを進める中、今後はビジョン実現に向けたアクションをさらに加速させる段階に入ったとの判断があった。「Compass Action」では、ガス体エネルギーと再生可能エネルギーの両輪によって責任あるトランジションをリードすることなど、より具体的な方針が示された。

加えて「Compass Action」では、2050年に向けたカーボンニュートラルへの移行ロードマップを初めて提示した。このロードマップでは、当社グループのグ



「Compass Action」を説明する内田社長。コロナ禍のため、飛沫感染予防の
アクリル板越しの会見となった



会見には多くのメディアが参加し、活発な質疑も行われた

ローバルな事業活動全体において、2030年に1,700万トンのCO₂削減に貢献し、カーボンニュートラルへの移行を主導していく道筋を明確に示した。また、再生可能エネルギーバリューチェーンの構築を通じて、電力の脱炭素化に取り組み、2030年時点の再エネ取扱量を、「Compass2030」公表時の500万kWから600万kWへと拡大する方針を示した。

なお、カーボンニュートラル実現への取り組みに関しては、2024年3月に「東京ガスグループカーボン

ニュートラルロードマップ2050」を発表し、2030年以降も責任あるトランジションを踏襲しつつ、2050年のカーボンニュートラル達成に向けた具体的な道筋を示した。

■ 保安・安定供給の確保と DX・BPR推進

「Compass Action」では、ガス体エネルギー普及事業における基本戦略として、自ら需要を開拓する姿を成長の方向性と定め、「DX・BPR^{※1}推進による保安の効率化・高度化」を基盤変革の柱に掲げた。

具体的な取り組みとして、2022（令和4）年に緊急保安業務支援システム「EAGLE24」に自動配車システムを導入し、保安業務の迅速化と効率化を達成した。

漏洩検査業務に関しては、TGESと株式会社ガスターが共同開発した製品「レーザーメタン・スマート」を活用したレーザー式ガス検知器の導入も開始。これにより、従来以上に迅速で精密な漏洩検査が可能となり、保安レベルがいっそう向上した。

BPRの面では、球形ガスホルダーの巡回・点検業務にDX技術を導入。適切な保安レベルを維持したまま、2023年度から点検頻度を「7日に2回」から「月1回」へと大幅に削減し、生産性の向上とコスト削減を両立した。

2024年1月からは、都市ガススマートメーターの供給エリア全域での本格導入を開始。遠隔検針や遠隔操作により、平時の業務効率化はもちろん、災害時の迅速な復旧対応など、保安・レジリエンスのいっそうの強化が図れるようになった。この導入は2030年代前半の完了を目指している。（2022年度より東京ガスネットワーク）

■ グループ経営理念を公表

「Compass2030」を策定し、3つの挑戦に向けた歩みを着実に進めていた2022（令和4）年4月、当社は18年ぶりに経営理念を改定し、新たな「グループ経営理念」を公表した。新しい「グループ経営理念」は、お客さまや社会に対して「自分たちは何者であり、何のために存在しているのか」を示す『存在意義』と、存在意義を果たすためにグループ員が「何を大切にしてい

※1 BPR：ビジネスプロセス・リエンジニアリング（Business Process Re-engineering）の略。業務プロセスを抜本的に見直して、組織や制度、システムなどを再構築すること。

column

コロナ禍でも守り抜いた業務継続

2020（令和2）年4月、政府は新型コロナウイルス感染拡大に対応し、緊急事態宣言を発令した。これを受けて当社グループはBCP（事業継続計画）を発動、各部門から選出されたメンバーにより新型コロナウイルス感染症対応プロジェクトグループが発足した。定期保安点検の立ち会いや住戸内への立ち入りを拒否されるお客さまが増加している状況を踏まえ、当社は経済産業省に対し「特例措置」を申請。4月14日、法定対象機器の有無をお客さまへの問診により確認し、調査対象がない場合はお客さまと面対せず調査を完了する、などの特例が承認された。

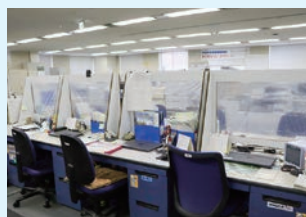
また、「決して業務を止めてはならない」という使命のもと、エネルギーの安定供給と保安の確保を担う最前線では、様々な取り組みを展開した。

本社の供給指令センターでは、通常の4組2交替制を、接触人数・頻度を削減するため、2組2交替×2サイクルの24時間365日体制で供給維持業務を継続。ガスライト24・保安指令センターでは、お客さまとの接触を最小限に抑えるため、電話受付担当者による事前説明を徹底し理解を得た上で、現場では通常時と変わらない安全作業を遂行した。また、通常は本社勤務の保安指令員を各拠点に分散配置するなど、万一感染者が発生しても機能不全に陥らない体制を整えた。

さらに、各職場では、オフィスにビニールの仕切りやアクリル板を設置し、天井からビニールカーテンを吊るすなど飛沫感染予防策を実施。こうした工夫により、供給維持業務を遂行し続けた。



Teamsを使用した交代時の引き継ぎ



ビニールの仕切りなどで飛沫感染予防策を実施



緊急事態宣言下も定期保安点検業務を継続



本社受付に掲げられたグループ経営理念

動するの」を示す『価値観』で構成された。

当社グループは、1885（明治18）年の創立以来、技術革新と創意工夫を積み重ねながら、「安心・安全・信頼」という価値を守り続け、お客さまのより豊かな暮らしと環境に優しい社会の実現に貢献してきた。今回策定したグループ経営理念には、「人によりそう」「社会をささえる」という当社グループらしさを踏まえながら、より良い日常を責任をもってつくり、守り続け、持続的に発展する社会を実現していくための原動力として、暮らし、地域、地球の未来のために、皆さまとともに、とどまることなく歩みを進めていくという基本姿勢と思いが込められている。

■ ホールディングス型グループ体制への移行

「Compass Action」では、LNGバリューチェーンの変革の一環として、「各事業主体の稼ぐ力・変動への耐性を向上させる」ことが掲げられた。

その具体策として、ホールディングス型グループ体制への移行が打ち出された。カンパニー（疑似分社）や事業会社が市場やお客さまと向き合い、自ら成長していく自立自走型の体制へ移行することで、機動的な意思決定を可能とし、カンパニー・事業会社の裁量拡大を通じて、グループ間の連携強化によるグループシナジーの創出を目指した。

この自立自走型グループ体制実現に向け、2022（令和4）年4月に、3つのカンパニーと3つの基幹事業会社からなるホールディングス型グループ体制をスタートさせた。

■ 3つのカンパニー

● エネルギートレーディングカンパニー

原料調達、電力、生産の各部門を統合。LNGを主要商材とし、エネルギー価値の最大化を追求する。

グループ経営理念
Group's Management Philosophy

存在意義
Purpose
**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。**
Standing by every person and dedicating ourselves to the society,
we shall be the energy that weaves the future.

価値観
Values
挑み続ける
Challenge
日々、新たに挑戦し、学び続けます。
We constantly challenge ourselves and strive to learn something new.

やり抜く
Responsibility
何事も自分事として結果にこだわってやり抜きます。
We are always proactive and act with responsibility to bring out the best results.

尊重する
Respect
価値観を認め合い、互いの可能性を大切にします。
We respect one another and value every possibility.

誠意をもつ
Sincerity
「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。
We sincerely care about the future of our stakeholders and our planet.

TOKYO GAS GROUP

新たに策定された「グループ経営理念」（2022年4月）

● カスタマー&ビジネスソリューションカンパニー

ガス・電気の提供に加え、家庭向け・法人向けのソリューションを展開。「脱炭素」「最適化」「レジリエンス」の3つの価値提供を基軸に、社会課題の解決と新たな価値創出を図る。

● 海外事業カンパニー

北米を中心とした資源開発、東南アジアではLNGインフラ事業を中心に展開。資産ポートフォリオの見直しと事業間の連携を進め、収益基盤の面的拡大を目指す。

■ 3つの基幹事業会社

● 東京ガスネットワーク株式会社

当社よりガス導管事業などを継承。保安・安定供給の確保と天然ガスの普及・拡大を推進。

● 東京ガスエンジニアリングソリューションズ株式会社

法人顧客に対し、地域冷暖房・スマートエネルギーサービス・ガス・電力・エンジニアリングをワンストップで提供し、全国での課題解決を支援。

● 東京ガス不動産株式会社

安定収益と資産価値向上を柱に、都心部を中心としたオフィス・住宅の賃貸事業を展開。レジリエンス、



東京ガスネットワーク除幕式。内田社長と東京ガスネットワーク野畑社長（2022年4月）



東京ガスネットワークの制服をお披露目

快適性、環境性に優れた不動産開発を通じ、持続可能なまちづくりへの貢献を図る。

さらに、2023年4月には**グリーントランスフォーメーションカンパニー**が設立された。これは電力およびガスの脱炭素化を推進する専門組織であり、特にガス分野ではe-methaneの大規模サプライチェーンの構築を目指している。続く同年10月には、**地域共創カンパニー**が発足。脱炭素化への地域行政・自治体のニーズが急速に高まる中、従来からの都市ガス普及・拡大に加え、脱炭素ソリューションの本格展開を担う。

これにより、当社グループはカンパニーと基幹事業会社を中核とした体制となり、新たな事業体制のもとで、複数の事業の柱を有するグループへの変革が進むこととなる。この体制変革を通じて、「Compass2030」および「Compass Action」の実現を力強く推進していく。

■ 導管事業会社「東京ガスネットワーク」始動

3つの基幹事業会社のうち、東京ガスネットワークは、当社からガス導管事業などを継承し、2022（令和4）年4月に事業を開始した。発足にあたり、本社で開催された式典において、野畑邦夫社長は「東京ガスネットワークは、都市ガスの保安・安定供給の確保および普及・拡大における中心的な役割を担う」と挨拶した。

具体的な取り組みとしては、都市ガス化営業の積極

展開、スマートメーター（遠隔通信機能付きマイコンメーター）の活用による業務の効率化と付加価値事業の拡大、さらにはインフラ事業者との連携強化による地域価値の向上などが挙げられる。また、天然ガスの普及促進を通じて、ガス体エネルギーによる低・脱炭素化を推進し、環境価値の創出にも取り組んでいる。

同社の設立は、ガス事業法に基づく2022年4月の導管部門の法的分離に対応するものであり、2020年11月には導管部門の中立性をいっそう確保するため、当社からの分社化と100%出資による導管事業会社の設置方針が決定されていた。野畑社長は、『「安心・安全・信頼」というブランドをしっかりと引き継ぎ、お客さまや地域・社会への貢献に向けて、全社一丸となって挑戦していく」と力強く語った。

■ 「Compass Transformation 23-25」の策定

2023（令和5）年に入り、新型コロナウイルスの感染はようやく減少傾向を示し始めた。企業活動の活発化や人流の回復が進む中、同年2月、当社グループは中期経営計画「Compass Transformation 23-25」を策定した。本計画は、地政学リスクの高まりや市場化の進展、デジタルテクノロジーの飛躍的進歩、脱炭素およびサステナビリティへの要請のさらなる高まり、さらにはWith/Afterコロナによる生活様式や価値観の変化といった外部環境を踏まえて策定されたものである。

本計画では、2023～2025年度を「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いっそう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」



地域共創カンパニー発足時に挨拶をする小西雅子カンパニー長（2023年10月）

する期間と位置づけた。その上で、グリーントランスフォーメーション (GX)、デジタルトランスフォーメーション (DX)、お客さまとのコミュニケーション強化 (CX) を軸とした3つの主要戦略を掲げた。

第1の戦略は、エネルギーの安定供給と脱炭素化の両立である。エネルギーを取り巻く情勢が不透明な状況においても安定供給を確保しつつ、脱炭素分野の

順次事業化・収益化を図る。そのために、バリューチェーン全体の柔軟性を活かして市場変動に対応し、安定供給を維持する。さらに、国内外での LNG の高度利用を推進することで CO₂ 排出量の削減を進め、その収益を洋上風力などの再生可能エネルギー、e-methane、水素といった先進的な脱炭素分野への投資・事業化に振り向ける。

第2の戦略は、ソリューションの本格展開である。GXやDXを取り入れたソリューションをブランド化・拡充し、エネルギーに次ぐ事業の柱として育成する。統合事業ブランドの構築、リアルとデジタルを融合したお客さまとのコミュニケーション強化、地域密着の強みを活かした最適なソリューションの提供による地域社会との価値共創などに取り組む。

第3の戦略は、変化に強いしなやかな企業体質の実現である。DXによるビジネスモデルの変革に加え、人的資本経営や財務基盤の強化を通じて、不確実な環境下における耐性の向上を図る。そのために、デジタル取引プラットフォームの整備、顧客管理システム基



「Compass Transformation 23-25」について語る笹山晋一社長（コンセプトムービーより）

盤の一元化、スタッフ業務プロセスの抜本的見直しといった DX の主要3施策を推進するとともに、人的資本経営を実践する。

これら3つの主要戦略の遂行にあたっては、収益性（キャッシュフローの最大化）、成長性（エネルギー事業から創出されたキャッシュフローを GX やソリューションといった成長領域に積極投入）、安定性（リスク・リターン特性の異なる複数事業の育成）という3つの視点を掲げ、事業ポートフォリオマネジメントの強化を明確に打ち出した。



■ マテリアリティの改定

2025（令和7）年9月に経営上の重要課題であるマテリアリティを改定した。これは、「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、経営計画・戦略との連動性をさらに高め、当社グループが変革を遂げ、お客さまや社会の期待に応え、それを上回る価値を提供し続けるため本改定を行った。

当社グループは、2023年に「脱炭素社会への責任あるトランジション」や「多様な人材が活躍できる組織の実現」などのマテリアリティを策定し、経営戦略との一体化を進めてきた。その中で、事業成長と社会課題解決の両立を図ることを目指してきたが、今回、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当社グループの取り組み」と再定義し、実効性のあるものに改定した。

今回改定したマテリアリティは、当社グループが創出すべき価値（マテリアリティ1・2）と、その価値を生み出すために当社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）に分類し、構造化して整理した。

- **マテリアリティ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
- **マテリアリティ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
- **マテリアリティ3**：事業変革と価値創出のためのイノベーション
- **マテリアリティ4**：多様な人材の尊重と挑戦による成長
- **マテリアリティ5**：ステークホルダーとの共創と社会的責任の遂行
- **マテリアリティ6**：組織の力を高め・広げるリアルとデジタルの融合
- **マテリアリティ7**：安心・安全・信頼の期待に応える経営基盤の強化

当社は、これら7つのマテリアリティを中期経営計画などの戦略や事業計画に反映させ、「未来をつむぐエネルギー」の実現に向けて取り組みを進めていく。

column

都市対抗野球で悲願の初優勝

2021（令和3）年12月9日、東京ドームにおいて社会人野球の頂点をかけた「第92回都市対抗野球大会」決勝戦が開催された。東京都第1代表として3年ぶりに出場した当社は、熊本県菊池郡大津町代表の「ホンダ熊本」を6対5で下し、悲願の初優勝を果たした。1927（昭和2）年の創部以来94年目、都市対抗野球大会への22度目の出場で初の栄冠を勝ち取った快挙である。

当社硬式野球部は、「エネルギーで変革を起こせ！」をスローガンに掲げ、チーム一丸となって大会に臨んだ。1回戦ではミキハウス（大阪府八尾市）に3対2で勝利し、2回戦では三菱重工 West（兵庫県神戸市・高砂市）を5対1で下した。準々決勝では強豪 ENEOS（神奈川県横浜市）に4対3で競り勝ち、準決勝では NTT 東日本（東京都）を9対3で圧倒。決勝戦では粘り強い攻撃を見せるホンダ熊本を振り切り、栄誉ある「黒獅子旗」を手にした。なお、最優秀選手賞である橋戸賞には、当社エース・臼井浩投手が選ばれた。

翌2022年7月に開催された「第93回都市対抗野球大会」においても、当社は決勝戦に進出し、大会連覇をかけて再び ENEOS と対戦。惜しくも4対5で敗れはしたものの、準優勝チームに授与される「白獅子旗」を獲得し、2年連続の快進撃を印象づけた。



都市対抗野球で初優勝（2021年12月）



栄えある黒獅子旗を手

第2節 エネルギーの安定供給と脱炭素化の両立

エネルギー情勢が不透明な中においても、当社グループはLNG調達の多様化や需給管理機能の強化を進め、安定供給の責務を果たしている。さらに、脱炭素社会の実現に向けて、メタネーションや水素製造の技術を確立するとともに、競争力のある再生可能エネルギーの調達を推進し、「責任あるトランジション」をリードしている。

■ 第2の環状ネットワーク化実現

当社グループは、「Compass2030」において、天然ガスインフラのさらなる強靱化を掲げ、自治体や他のインフラ事業者との連携を強化しながら、エネルギーの安全かつ安定的な供給に努めている。

その一環として、2021（令和3）年3月には、茨城県内で建設を進めていた高圧ガスパイプライン「茨城幹線」が完成し、供用を開始した。同時に、「日立LNG基地」における「2号LNGタンク」の建設も完了し、操業を開始した。

これにより、東京圏に加え北関東圏における高圧ガスパイプラインのループ化とLNGタンク容量の増強が実現し、根岸・袖ヶ浦・扇島・日立の4つのLNG基地が相互にバックアップし合う体制が構築された。供給安定性の向上とガス輸送能力の増強が図られたことにより、1999（平成11）年に実現したLNG3基地（根岸・袖ヶ浦・扇島）の環状ネットワーク化に続く、「第2の環状ネットワーク化」が達成された。

今後は2030年に向けて、自治体や他インフラ事業者との連携をさらに深めながら、政治・経済・産業の中核である首都圏における天然ガスインフラのいっそうの強靱化を進めていく。



茨城幹線の敷設工事

■ 豪州のLNG上流権益を譲渡

2022（令和4）年10月、当社は100%出資子会社であるTOKYO GAS AUSTRALIA PTY LTD（TGオーストラリア社）が保有する子会社5社（4プロジェクト）を、米国EIG Global Energy Partners社^{※2}の子会社であるMidOcean Energy Holdings社に譲渡することを決定し、契約を締結した。

「Compass2030」実現のための具体的な道筋である「Compass Action」では、脱炭素社会の実現に向けた成長領域への原資配分を進めるため資産ポートフォリオの見直しを掲げている。当社は2003（平成15）年以降、5件の豪州LNGプロジェクトに参画し、LNG上流権益の保有事業を拡大してきたが、この譲渡により、ダーウィンLNGプロジェクトのみがポートフォリオに残ることとなった。

■ シンガポールにLNGトレーディング新会社を設立

2024（令和6）年7月、当社はLNG市場の中核拠点であるシンガポールに「TG Energy Trading社（TGET社）」を設立した。LNGトレーディングを担う

^{※2} EIG Global Energy Partners社：世界中のエネルギー・インフラストラクチャー分野における機関投資会社。



茨城幹線竣工式（2021年3月）



シンガポールに新たなトレーディング会社TG Energy Trading社を設立
(2024年7月)

法人であり、同年10月より事業を開始している。当社は、LNG調達方針である「商流の多様化(LNGのグローバルネットワーク化)」の一環としてトレーディング機能の強化に取り組んでいる。地政学リスク等、エネルギー市場の変動性が高まる中、トレーディングを通じた需給最適化の必要性はますます高まっており、需要や市況の変動に応じ、当社の契約の柔軟性やアセット(LNG基地、船舶、火力発電所等)を活用した機動的なトレーディングを行うことで、安定供給確保と収益獲得の両立を目指している。

TGET社は、トレーディング機能の強化のために、「LNGトレーディングのハブであるシンガポールでの専門人材獲得」や、「迅速な意思決定」の実現を目的として設立された。

この新会社設立に伴い、従来トレーディング機能を担っていたTG Global Trading社は、2025年4月に当社に吸収合併され、廃止された。

■ 米国シェブロン社と シェールガス共同開発契約を締結

当社は2025(令和7)年4月、100%子会社であるTGアメリカ社が出資するTGNR社を通じて、シェブロン社(CVX社)と、米国東テキサス地域におけるシェールガス共同開発契約を締結した。

この契約は、TGNR社が保有する主要資産^{※3}に隣接するCVX社のシェールガス資産を、両社で共同開発・操業するもの。対象資産は高い利益率が見込まれるうえ、開発余地も有しており、米国内における

※3 主要資産：米国テキサス州・ルイジアナ州における天然ガス開発・生産事業会社「ロッククリフ・エナジー社」の全株式取得(2023年12月)。

column

新居浜LNG基地から四国エリアに供給開始

当社グループは、四国エリアにおいてもカーボンニュートラルの推進に向けた取り組みを積極化している。TGES、四国電力株式会社、住友化学株式会社、住友共同電力株式会社、四国ガス株式会社が共同出資する新居浜LNG株式会社は、2018(平成30)年より愛媛県新居浜市の住友化学愛媛工場構内で建設を進めていた新居浜LNG基地について、2022(令和4)年3月に工事および試運転を完了し、同工場構内へのガス供給を開始した。また同月には、近隣地区の産業向けにもガス供給が開始された。

新居浜LNGは、同基地におけるLNGの受け入れ・ガス化などの操業を行い、エネルギーの安定供給を確保するとともに、近隣地域におけるLNGの普及促進を図っている。新居浜LNG基地からガス供給を受ける住友化学は、愛媛工場で使用する原燃料を順次LNGへと転換していく計画である。また、住友共同電力が建設した新居浜北火力発電所もLNGを燃料として使用する。

これらの取り組みにより、将来的には年間65万トンのCO₂排出量削減を見込んでいる。



新居浜LNG基地(2022年3月稼働)



新居浜LNG基地とLNG船



株主各社幹部

シェールガス事業の資産効率向上に貢献するとともに、20年以上にわたるシェールガスの安定供給が可能となる。

この取り組みは、当社が進める資産効率向上を目的とした資産ポートフォリオの見直しの一環であり、米国においてシェールガス事業を起点としたエネルギーバリューチェーンの構築による収益拡大を目指している。

■ e-methane、バイオメタンの社会実装に向けて

経済産業省は、2030年度に都市ガス小売供給量の1%をe-methaneもしくはバイオメタン※4に置き換える目標を設定し、2025（令和7）年にエネルギー供給構造高度化法において同様の義務を設定した。

また、e-methane 普及拡大に関する課題解決に向けて官民で「メタネーション官民推進協議会」を2021年6月に発足。日本ガス協会もこれに沿った形で、2030年度までに都市ガス小売供給量の1%相当をe-methane・バイオメタンへ転換し、2050年都市ガスのカーボンニュートラル化を目指す方針を示した。

■ メタネーションの深化で進むe-methaneの実用化

e-methane は、クリーン水素と二酸化炭素を原料として、メタネーションと呼ばれる合成方法で製造される合成メタンのことである。

このメタネーション技術の実証試験を、2022（令和4）年3月より東京ガス横浜テクノステーション（神奈川県横浜市鶴見区）にて開始した。その後、太陽光発電装置ならびに水素を製造する水電解装置を設置し、再生可能エネルギー由来の電力調達から水電解に



東京ガス横浜テクノステーションで実証試験を開始（2022年3月）



シェブロン社とのシェールガス共同開発（2025年4月契約締結）

よるグリーン水素の製造、メタン合成までの一連のe-methane 製造プロセスを実現し、各装置の性能や課題の把握、システム全体の効率向上を目指した技術・ノウハウを蓄積している。

2023年7月からは、横浜市および三菱重工グループと連携し、横浜市資源局鶴見工場（ごみ焼却施設）の排ガスから分離・回収したCO₂をメタネーション実証設備に輸送し、e-methaneの原料として活用する実証にも取り組んでいる。

2024年7月には、同ステーションのメタネーション実証設備が、日本で初めてクリーンガス証書制度※5における「クリーンガス製造設備」として認定を取得した。同年10月には、当社と横浜市がこのクリーンガス証書の環境価値の移転に合意し、山下公園通りのガス灯に活用された。e-methane由来のクリーンガス証書の環境価値移転を行うのは日本初の取り組みであった。

■ 海外産e-methaneのサプライチェーンに関する具体的な取り組み

米国では、当社、大阪ガス、東邦ガス、三菱商事の4社で、2022（令和4）年、テキサス州およびルイジアナ州においてe-methaneを製造し、キャメロンLNG基地を活用して日本へ液化・輸送する構想について合意、検討を進めた。その後、米国 Sempra Infrastructure の加入も経て検討を進めたが、2025年8月にコスト上昇や政策リスクを踏まえてプロジェクトを継続しないことを当社内で意思決定した。現在は経済性・政策リスク面で優位性のあるカナダ案件へシフトしている。

豪州では Santos 社・大阪ガス・東邦ガスと、中東（アブダビ）では Masdar 社・INPEX・大阪ガスと、マレー

※4 バイオメタン：バイオガスを精製してメタン濃度を天然ガスと同程度まで高めたもの。バイオガスは、有機物が酸素のない環境でメタン発酵することによって発生するメタン、CO₂および少量の混合ガス。

※5 クリーンガス証書制度：燃焼しても大気中のCO₂を増加させないとみなされるe-methaneやバイオガスの環境価値を証書として可視化・移転可能とする制度。

シアでは Petronas 社・住友商事とそれぞれ検討を進めた。また、Shell 社とは各国での供給網構築について共同で取り組みを進めてきた。

e-methane の世界的な認知度向上や市場創出・取引促進、政策提言活動の実施に向けては、日欧のエネルギー企業 8 社で 2024 年 10 月に e-NG Coalition (e-methane の世界的な普及拡大を目指す国際的アライアンス) を設立した。2025 年 9 月時点で、会員数は 25 社。

■ 海外産バイオメタンに関する具体的な取り組み

当社は e-methane の取り組みと並行し、海外産バイオメタンの本格導入に向けて 2022 年度より検討を本格化し、企画・営業・事業開発等の複数部門が連携して調達から販売までのサプライチェーン構築を検討している。第一歩として、三井物産と海外産バイオメタンの取引に合意し、米国のごみ埋め立て地から発生するバイオガス由来のバイオメタン約 4 万 m³ を液化・輸送し、2024 (令和 6) 年 3 月に扇島 LNG 基地にて国内初の受け渡しを実施した。また、2025 年 2 月には、米国の食物残さに由来するバイオメタン約 4 万 m³ を袖ヶ浦 LNG 基地にて受け入れた。

さらに、東京ガス不動産が保有する東京ガス関内ビル向けに、受け入れたバイオメタンの一部を原料とした都市ガス供給を実施。これは、海外から調達したバイオメタンを国内の都市ガスとして供給する、初のトライアル供給となった。本取り組みは、海外産バイオメタンの国内制度上 (温対法) での取り扱いが定まっていない中で、制度訴求および顧客認知向上に繋がる先駆的な試みであった。



伏木万葉埠頭バイオマス発電所 (2022 年 7 月商業運転開始)



海外産バイオメタン受け入れ時の LNG 船

■ 富山・千葉県バイオマス発電所を取得

当社は、脱炭素社会の実現に向けて、再生可能エネルギーによる電源取扱量の拡大に取り組んでおり、2030 年までに国内外で 600 万 kW の達成を目指している。その一環として、2020 (令和 2) 年 9 月、富山県高岡市および千葉縣市原市における木質バイオマス発電事業を取得した。

取得対象は、Equis (エクイス) グループ^{※6} の運営ファンドが保有する伏木万葉埠頭バイオマス発電合同会社 (高岡市) および市原八幡埠頭バイオマス発電合同会社 (市原市) の 2 社である。伏木発電所は 2022 年 7 月に、市原発電所は 2024 年 9 月にそれぞれ商業運転を開始している。両発電所はいずれも、主に木質ペレットを燃料としており、発電出力は伏木発電所が 5.1 万 kW、市原発電所が 7.5 万 kW である。この 2 拠点の取得により、当社グループの再生可能エネルギー電源取扱量は約 12.6 万 kW 増加した。

■ 栃木県市貝町でメガソーラーの商業運転開始

当社は、再生可能エネルギーの電源開発を推進する中で、太陽光発電の開発にも取り組んでいる。この取

^{※6} Equis グループ: 日本、豪州、韓国を中心に、アジア太平洋地域においてインフラ開発・投資に取り組んでいる企業グループ。



市原八幡埠頭バイオマス発電所 (2024 年 9 月商業運転開始)



市貝太陽光発電所（2023年7月商業運転開始）

り組みは、ビジネスパートナーとの協業に加え、当社が案件開発に主体的に関与することで、地域や社会と連携しながら進めている。

その一環として、2023（令和5）年7月、当社100%出資子会社のプロミネットパワー株式会社が栃木県芳賀郡市貝町に建設した市貝太陽光発電所が商業運転を開始した。当社グループが設計から建設まで携わった国内初のメガソーラーであり、発電端出力は2.19万kWにのぼる。

また、当社は2024年1月、市貝町と「ゼロカーボントOWN実現に向けた包括連携協定」を締結した。市貝町は、2022年6月に「サシバの里いちかいゼロカーボントOWN宣言」を表明し、2050年までに温室効果ガス排出量の実質ゼロを目指すことを掲げている。この宣言では、町民・事業者・町が協働しながら脱炭素社会

の実現に向けて取り組むことが謳われており、同協定はそうした町の方針をさらに加速させるものである。

■ 国内外で広がる洋上風力発電の取り組み

当社は、脱炭素社会の実現に向け、洋上風力発電のコスト低減を通じた導入拡大に取り組んでいる。2022（令和4）年1月には、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が公募した「グリーンイノベーション基金事業／洋上風力発電の低コスト化プロジェクト」において、当社が浮体式基礎製造・設置の低コスト化技術開発事業の実施予定先に選定された。

この事業では、浮体式基礎の構造最適化や量産化、ハイブリッド係留システムの最適設計などの研究開発を進めるものである。開発の成果として、2024年1月には浮体式基礎の製造工程における量産化手法の妥当性を検証する試験を実施し、その有効性を確認した。今後は、これらの成果を実海域での実証に活用し、早期の社会実装を目指していく。

2023年2月には、信夫山福島電力株式会社とともに、福島沖での浮体式洋上風力発電事業の検討を開始。さらに2024年12月には、当社と関西電力株式会社、丸紅株式会社などで組成するコンソーシアムを通じて、山形県遊佐町沖における洋上風力発電事業の



ポルトガルの浮体式洋上風力発電へ参画（2024年8月） 提供：オーシャン・ウインズ社、プリンシプル・パワー社



ロングボウ蓄電池事業へ参画 (2023年12月)

実施主体に選定された。

海外においても事業展開を進めている。2023年11月には、英国のオクトパスエナジー社が2022年10月に設立した洋上風力投資ファンドへの出資を決定した。加えて、2024年8月には、ポルトガルにおける浮体式洋上風力発電事業への参画を決定。対象となるのは、世界でも数例しかない1万kW級の大型風車を搭載し、商用運転中の浮体式洋上風力発電所である。

当社は、こうした国内外での取り組みを通じて得られた知見を活用し、将来的には国内における浮体式洋上風力発電の大規模商用化を目指していく。

■ 米国のアクティナ太陽光発電所が完工

米国では、当社の100%出資子会社であるTGアメリカ社がテキサス州で建設を進めていたアクティナ (Aktina) 太陽光発電所の工事を完了し、2023 (令和5) 年12月に全設備が稼働を開始した。

本事業は、米国の再生可能エネルギー開発事業者であるヘカテエナジー社が開発していた案件を、当社が2020年8月に取得したもので、発電所の建設工程は全体を4期に分けて段階的に稼働を進めてきた。アクティナ太陽光発電所は、当社グループが主導する初の海外太陽光発電事業であり、最大出力は63万kWに達する米国最大級の太陽光発電所である。

また、2023年12月には、テキサス州における最大出力17万kWの系統用蓄電池事業 (ロングボウ蓄電池事業) への参画を決定し、アクティナ太陽光発電事業とあわせて、再エネ開発が急速に進むテキサス州における電力供給の安定性確保への貢献が期待されている。

る。加えて、これらの取り組みは、海外事業の利益目標500億円の達成に向けた収益基盤の強化にも繋がるものと位置づけられている。

■ 太陽光発電設備と蓄電池を活用しCO₂削減

当社グループでは、再エネの有効活用による脱炭素化の推進に取り組んでおり、工場におけるオンサイト再エネ利用の高度化にも注力してきた。こうした中、TGESは2024 (令和6) 年11月、本田技研工業株式会社 (Honda) の熊本製作所において、国内の工場向けとしては最大規模となるリチウムイオン蓄電池 (2万kWh) を導入し、稼働済みの太陽光発電設備 (7,100kW) と連携した運用を開始した。

また、静岡県内の細江船外機工場では2024年に太陽光発電設備 (1,800kW) が稼働し、2025年にはリチウムイオン蓄電池 (2,000kWh) も稼働した。これらは、太陽光発電による電力をオンサイトで効率的に活用するための取り組みであり、発電量が電力需要を上回る休日などに蓄電池へ充電し、需要を下回る時間帯には蓄電池から電力を供給することで、再エネの有効利用を図っている。この取り組みにより、熊本製作所および細江船外機工場の合計で5,500トンのCO₂排出削減が見込まれている。

導入された太陽光発電設備および蓄電池は、TGESがシステム設計、施工、メンテナンス・監視、制御までを一括提供するエネルギーサービス方式で設置したものである。さらに、24時間365日体制での遠隔監視により、設備の停止に繋がる兆候を早期に検知し、予防保全による安定稼働を実現している。



Hondaに導入したリチウムイオン蓄電池



Honda熊本製作所 (熊本県)

第3節 ソリューションの本格展開

当社グループは従来からのお客さまとのリアルなコミュニケーションに加え、デジタルを駆使して、わかりやすく迅速で使いやすいソリューションの提供を目指している。ご家庭に対しては、暮らしを支える信頼性の高いソリューションや即応性に優れたデジタルコミュニケーションを提供し、法人に対しては、事業の最前線でニーズに即した提案を通じて課題の解決に貢献していく。

■ ソリューション事業ブランド「IGNITURE」の立ち上げ

当社と TGES は、2023（令和 5）年 11 月、新たなソリューション事業ブランド「IGNITURE（イグニチャー）」を立ち上げた。IGNITURE は、中期経営計画「Compass Transformation 23-25」において主要戦略の一つとして掲げた「ソリューションの本格展開」と「ソリューション事業ブランド構築」に基づき創設したものである。提供価値として「脱炭素」「最適化」「レジリエンス」を明確に打ち出し、家庭、法人、地域・コミュニティを対象とした多様なソリューションを通じて、経済性・利便性・効率性の向上と、サステナブルな生活・事業の両立を支援することを目的としている。

ブランド名称の「IGNITURE」は、“Ignite（灯す）”と“Future（未来）”を組み合わせた造語であり、エネルギー（ガス）を起点に、分野の枠を超えた先進的で多様なソリューションを通じて未来を創出するという意志が込められている。シンボルマークでは、「G」にアクセントを加えることで当社のオリジンを示し、そこから広がる造形によって成長（Growth）を表現している。



「IGNITURE」立ち上げ発表会の様子（2023年11月）

IGNITURE の展開にあたっては、これまで培ってきた顧客基盤やエネルギーマネジメントの知見を活かし、安心・安全・信頼という当社のコーポレートバリューを基盤に、GX・DX などの先進的技術との融合を図っている。これにより、個別建物単位での提供にとどまらず、企業グループや地域全体にまたがる統合的なソリューションの提供を可能としている。

今後は、ガスに加え、再生可能エネルギー、水素、e-methane などの新たなエネルギー分野を含むソリューションの拡充を進め、既存サービスとの統合も図りながら、2025 年度までに売上高 3,100 億円の達成を目標としている。

■ 清原工業団地スマエネ事業で省エネ・省 CO₂ を積極推進

TGES、カルビー株式会社、キヤノン株式会社、久光製薬株式会社の 4 社は、2020（令和 2）年 2 月、内陸型工業団地における国内初の工場間一体型省エネルギー事業「清原工業団地スマエネ事業」を栃木県宇都宮市で開始し、単独事業所では実現が難しい約 20% の省エネ・省 CO₂ を達成した。

本事業は、清原スマートエネルギーセンターに設置



清原スマートエネルギーセンター（栃木県）



大型複合都市開発「One Bangkok」(提供: One Bangkok)



「One Bangkok」のプラントに設置した世界最高水準の高効率冷凍機



「One Bangkok」開業セレモニー。右から4人目が Frasers Property Panote CEO、右から3人目が TGES 小西康弘社長(2024年10月)

されたガス CGS で発電した電気と、発電時に発生する廃熱を利用して製造した蒸気や温水を、3 社 7 事業所^{※7}において面的に活用する取り組みである。

2022 年 12 月からは、さらなる省エネ・省 CO₂ を目指した新たな取り組みも開始。廃熱由来の蒸気供給余力を予測・可視化し、蒸気利用設備の導入や既存設備の運用改善を図ることで、従来比で 2 ポイント以上の省エネ・省 CO₂ を実現した。電気と熱の需要バランスが時間帯や季節、生産状況によって変動し、ガス CGS から発生する廃熱を有効活用できない時間帯があることに着目し、各参画企業が廃熱の積極的な利用に取り組んだ成果である。

本事業は、2020 年度コージェネ大賞「理事長賞」(主催: 一般財団法人コージェネレーション・エネルギー高度利用センター)、2021 年度省エネ大賞「経済産業大臣賞」(後援: 経済産業省) を受賞。さらに 2023 年

3 月には、第 31 回地球環境大賞(主催: フジサンケイグループ)においても「経済産業大臣賞」を受賞している。

■ タイ王国初の都市型地域冷房の運用開始

当社グループは、ソリューション事業ブランド「IGNITURE」のもと、ガス CGS を活用した電力・熱の供給事業を国内外で展開している。

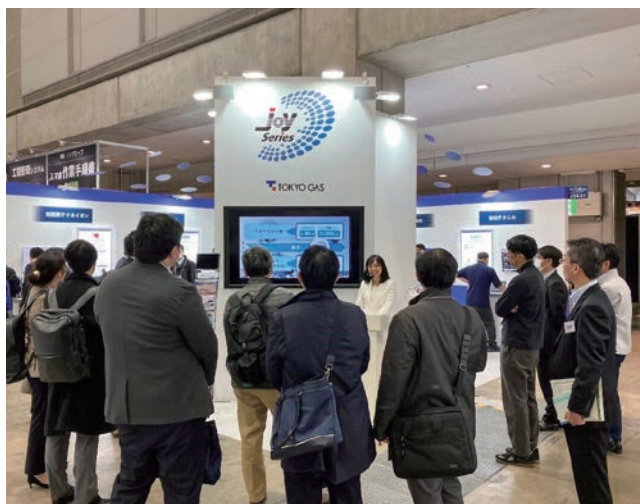
TGES は、三井物産およびタイ最大の民間発電会社である Gulf Energy Development 社との共同出資により、Bangkok Smart Energy 社を設立。同社は、2024 (令和 6) 年 10 月、タイ・バンコク中心部において、地域冷房事業および配電事業の本格運用を開始した。

本事業は、食品・飲料・不動産等を展開するタイの大手コングロマリット、TCC グループが推進する大型複合都市開発「One Bangkok」の開業にあわせて、同グループと共同で立ち上げたものである。地域冷房システムは、街区内の需要に応じた冷熱を地域冷房センターで一括して製造し、導管を通じて各ビルへ供給する方式を採用している。

この方式により、需要の平準化による設備容量の最適化や機器の大型化による高効率化が可能となり、省エネルギー性や環境性能が向上する。また、各ビルに冷熱製造設備や管理人員を配置する必要がなくなり、スペースの有効活用や省人化にも寄与する。大規模かつ高密度な熱需要が見込まれる都市開発において、環境性・経済性の両面で効果を発揮するシステムである。

TGES は、1971 (昭和 46) 年に新宿地域冷暖房センターの運用を開始して以来、東京都庁を含む新宿副都心の高層ビル群への熱供給を通じて、地域冷暖房に関する豊富な事業実績を有している。本事業において

※7 3 社 7 事業所: カルビー (新宇都宮工場、清原工場、R&D センター)
キャノン (宇都宮工場、宇都宮光学機器事業所、光学技術研究所)
久光製薬 (宇都宮工場)



DX支援ソフトウェア「Joyシリーズ」を展示会に出展

も、長年にわたり蓄積してきた運用ノウハウを活かし、「One Bangkok」におけるプラントの設計・建設を担うとともに、供給開始後30年間に及ぶオペレーションを担当する。

■ 法人顧客向け「DXソリューション事業」の拡大

当社グループは、「Compass2030」において「価値共創のエコシステム」構築を掲げ、異業種企業を含むビジネスパートナーとの連携により、快適性の向上や環境負荷の低減など、多様な価値の創出・提供を目指している。

この一環として、当社は2021（令和3）年7月、国内トップシェアを有する設備監視・制御関連ソフトウェア「Joyシリーズ」事業の譲受について、日本たばこ産業グループと基本合意した。「Joyシリーズ」は、監視システムの構築をはじめ、現場帳票のペーパーレス化やクラウド型の遠隔監視を実現するソフトウェアなどで構成されており、工場・ビル、再エネ施設・上

下水道など、幅広いお客さまの生産性向上に貢献している。当社は本事業の譲受を通じて、数十万を超える法人顧客（工場・ビル・物流施設など）の課題解決を支援するDXソリューション事業の拡大を図っている。

■ 家庭用分野でも「ソリューション事業」を拡充

新たな価値の創出によるより良い暮らしの実現も、「価値共創のエコシステム」構築の一つである。これを具現化する取り組みとして、2021（令和3）年5月に「東京ガスのハウスクリーニング」を新たな自社サービスとして開始した。

本サービスは、独自の研修を受けた専門スタッフによるハウスクリーニングを提供しており、スマートフォンなどからWebサイトを通じて手軽に注文ができる。エアコンやレンジフード、浴室などの定番メニューに加え、洗濯機やマットレス、セットメニューなど多様なメニューを取り揃えている。

さらに2022年2月には、ガス機器修理に加えて家庭の水まわりのトラブルを解決する水まわり修理に本格参入し、「東京ガスの修理サービス」として提供を開始した。当社のガス・電気の契約がないお客さまにも広くご利用いただけるサービスであり、フリーダイヤルまたはWebサイトから申し込み可能な受付体制を整えている。

サービスの展開にあたっては、当社グループ企業である東京ガスライフバルおよびエネスタに加え、「水とでんきの駆けつけサービス」や「ガス機器スペシャルサポート」で取引実績があり、水まわり修理の経験が豊富な株式会社プレステージ・コアソリューションおよび株式会社プレミアアシストをビジネスパートナーに迎え、対応体制の強化を図っている。



「東京ガスのハウスクリーニング」（2021年5月サービス開始）



レンジフードを清掃するスタッフ

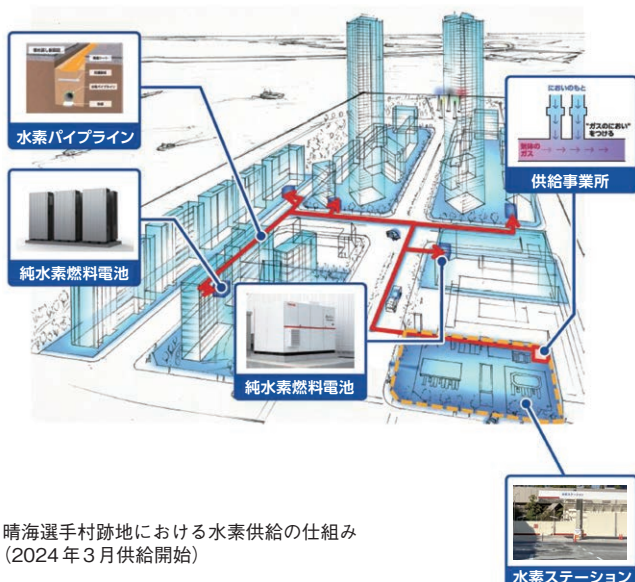


「水まわり修理テクニカルコンテスト」。知識・技術をはじめとする「修理技能」を向上

■ 都市ガス事業者初の トランジションボンドを発行

「Compass Action」で掲げたカーボンニュートラルへの移行をリードする取り組みの一環として、当社は2022（令和4）年2月、都市ガス事業者として国内で初めて、公募形式によるトランジションボンド^{※8}の発行を発表し、同年3月に発行した。本社債は、脱炭素社会の実現に向けた移行期において、需要側を含めた低・脱炭素化を促進する新たな資金調達手法として位置づけられており、発行総額は200億円にのぼる。当社グループが推進する3つのプロジェクト（新居浜LNGプロジェクト、スマートエネルギーネットワーク

※8 トランジションボンド：温室効果ガス排出削減に向け、政府の策定する分野別ロードマップなどと整合する長期的な移行（トランジション）戦略に取り組む企業が、移行戦略に則ったプロジェクトを資金使途として発行する債券。



晴海選手村跡地における水素供給の仕組み
（2024年3月供給開始）

column

次世代人材の育成を目指し 「施工道場」開設

カスタマー＆ビジネスソリューションカンパニーは、2024（令和6）年8月、当社の施工パートナーの施工力強化と未来をつむぐ人材育成を目的に「施工道場」を開設した。従来、一般ガス機器を中心とした施工技術者の育成は、各社のOJTや外部研修を通じて行われてきたが、近年は人手不足や人材の流動化により、担い手の確保が課題となっている。一方で、施工力の拡充は当社グループのソリューション提供を支える重要な基盤であり、施工道場はそうした背景のもとに整備された。

施工道場では、動画教材の視聴（デジタル）と施工訓練（リアル）の「掛け算」により、施工技術者としての心技体を備えた人材を短期間で効率的・計画的に育成する環境と仕組みを整えている。さらに当社グループの「施工標準」の体得により、施工の標準化・磨き込みによる品質・生産性の向上、スキルアップや多能工化の実現も可能とする。風呂給湯器とビルトインコンロから開始した施工訓練は、その後のエリア拡張・商材追加により、TES熱源機や浴室暖房機器といったガス機器にとどまらず、蓄電池や太陽光発電などの脱炭素商材にまで対象を拡大した。

さらに施工道場は、「設備ソリューションロジスティクスプラットフォーム（ヒト・モノ・施工者を繋ぐ基盤）」において、当社の施工パートナーが標準化された施工スキル・接遇スキルを身につけるための技能認定と人材育成の基盤としても位置づけられる。プラットフォーム全体で共有することで、お客さまや配送事業者、施工パートナーを最適に差配する仕組みに活かされていく。こうした「施工道場の仕組み」を進化・深化させることで、設備に加えて施工でもお客さまから選ばれる新たな市場を開拓し、広く国内の人材育成とお客さま体験に貢献できることを目指している。



風呂給湯器施工訓練



リアルな現場を再現

クプロジェクト、晴海水素事業）への投資資金として活用された。

また、本社債は、経済産業省の「令和3年度クライメート・トランジション・ファイナンスモデル事業」において、モデル事例として選定された。当社によるESG（環境・社会・ガバナンス）債の発行は、2020年12月に実施したグリーンボンド債に続く2例目である。

さらに、2022年12月には、ガス・電気の脱炭素化に資する4つのプロジェクト（低コスト水電解用セル開発、メタネーション実証試験、デンマーク陸上風力発電事業、バイオマス発電事業）を資金使途とする第2回トランジションボンドを発行した。

■ ESG 経営支援サービス 「サステナブルスター」の提供開始

当社は2022（令和4）年9月、新たなクラウドサービスとして、不動産業界におけるESG経営を支援する「サステナブルスター」の提供を開始した。ESG制度が年々複雑化・高度化することに伴い、企業がESG制度に対応する業務も急増しており、特に不動産業界においては保有する大量の不動産からのエネルギー消費量などの環境データを収集し、複数のESG制度ごとに集計・レポートニングするなど、担当者に多大な業務負荷が生じていた。

本サービスは、当社のエネルギーデータ収集・集計技術や、環境・ESG報告に関する豊富な知見・実績を活かして開発されたクラウドサービスであり、不動産業界のESG制度対応にかかるデータ管理や回答作成に伴う業務負荷やコストの大幅な削減を実現する。不動産業界における脱炭素およびESG経営の加速に貢



不動産業界のESG経営を支援するクラウドサービス「サステナブルスター」（2022年9月提供開始）



カナダのCleanO2社製の二酸化炭素回収装置「CarbinX™」

献するサービスである。

本サービスは不動産業界で高い支持を得て、リリースから約3年間で不動産業界のESG制度対応支援サービスとしてトップシェアとなり、約13兆円の不動産アセットのESG管理に活用される業界標準サービスに急成長した（2025年7月時点）。

■ 日本初のオンサイトで 「CO₂資源化サービス」開始

ガス機器排気中のCO₂を資源として活用し、様々な用途で利用可能な炭酸塩（炭酸カリウム、炭酸水素カリウムなど）を製造・利用するカーボンリサイクルの取り組みも動き出した。これは、2023（令和5）年10月に開始された、お客さま先（オンサイト）で炭酸塩を製造する「CO₂資源化サービス」によるものである。

「Compass2030」では、グループ全体でお客さま先を含むCO₂排出のネット・ゼロを目指す挑戦が掲げられており、本サービスはその実現のための取り組みの一環である。日本で初となるサービス（当社調べ）であり、グループの法人営業機能を担うTGESが営業窓口となる。対象は、製造プロセスで炭酸塩をオンサイト利用する工場などの産業用のお客さまを中心とし、オフィスビルや商業施設など炭酸塩のオンサイト利用が難しい場合には、炭酸塩を洗剤や肥料などの原料として利用するなど、利用用途の拡大も進める。

本サービスでは、カナダのCleanO2 Carbon Capture Technologies社（以下、CleanO2社）製のCO₂回収装置「CarbinX™」を使用する。CarbinX™の導入実績のある北米と日本では空気の湿度やガス機器の排気性状が異なるが、当社独自の技術を加えることで、日本でも排気中のCO₂を吸収した炭酸塩を安

定的に製造できるようにした。この製造方法では、従来の製造方法と比べ、原料調達から製造までのプロセスにおける CO₂ 排出量が約 2 割削減される。

本サービスの開始にあたり、当社と CleanO2 社、岡谷鋼機株式会社の 3 社で独占ライセンス契約を締結、当社が日本で唯一、CarbinX™ を用いたサービスを展開できるようになった。CleanO2 社が CarbinX™ を製造・供給し、岡谷鋼機が輸入代行、当社がお客さまのガス機器排気中の CO₂ を活用して炭酸塩を製造する。

これまで触れてきたメタネーションの実証試験、米国製造 e-methane の日本導入合意、オンサイトでの CO₂ 資源化サービス開始により、「Compass2030」で掲げた「CO₂ ネット・ゼロ」への挑戦、すなわち第 3 の創業期における脱炭素社会への移行が着実に進んでいる。これは、天然ガス導入による公害防止から、天然ガスの高度利用による低炭素化、再エネや e-methane などによる脱炭素化と、地球環境に対する問題解決のステージ移行が着実に進んでいることの証である。

■ 東京ガス不動産の私募 REIT 事業の運用開始

当社グループは 2024(令和 6)年に私募 REIT 事業へ参入した。

同年 1 月、当社の 100% 子会社である東京ガス不動産は、ESG 価値の共創を指向する非上場オープンエンド型の私募 REIT「東京ガス不動産プライベートリート投資法人」を設立。運用会社である東京ガス不動産投資顧問株式会社を通じて、同年 3 月に運用を開始した。運用開始時の資産規模は約 200 億円で、2025 年度には 500 億円を達成。さらなる拡大を見込んでいる。

東京ガス不動産での不動産開発は、物件の環境性や

column

世界初、ウイスキーの水素「直火蒸溜」に成功

当社と TGES、サントリーホールディングス株式会社の 3 社は、2024(令和 6)年 4 月、サントリー山崎蒸溜所(大阪府)において、世界で初めて水素 100% による「直火蒸溜」の実証試験に成功した。

水素は都市ガスと異なり、高温・高反応性といった特性を持つため、従来の機器をそのまま使用することはできない。そこで当社と TGES は、水素燃焼バーナや燃焼システムの設計など、自社の技術を活用して支援を行った。燃焼設備メーカーである株式会社 SRC による技術検証と安全対策を経て、小型蒸溜施設内の燃焼設備を水素専焼仕様に変更した。この方式で蒸溜されたニューボット(原酒)は、従来と同様にコクと力強さを備えた品質を維持している。今後は、サントリー白州蒸溜所での実用化に向け、製造設備規模で技術検証を進めていく。

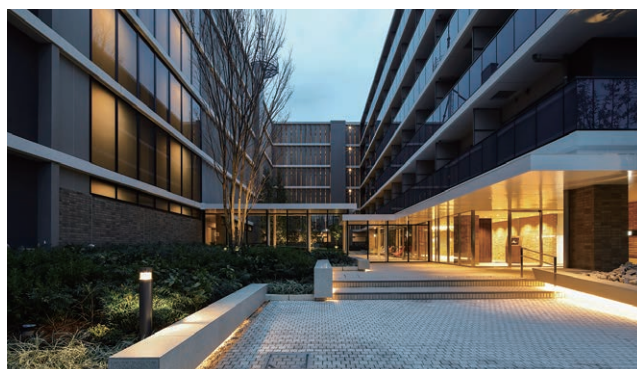
本取り組みは、当社グループが 2023 年 11 月に立ち上げたソリューション事業ブランド「IGNITURE」のもと、水素活用やコンサルティングといった新たな価値創出を体現する事例の一つである。



サントリー山崎蒸溜所内パイロットディスティラリー蒸溜釜



投資対象の一部となる都市型レジデンス「LATIERRA 板橋」



「LATIERRA 武蔵小杉」

防災性の向上、脱炭素ソリューションの導入などを特徴とし、事業成長と社会課題の解決を両立させる取り組みとして当社グループが注力している分野である。

本私募 REIT は、東京圏に所在する賃貸住宅やオフィスなどを主な投資対象とし、長期的・安定的な収益還元とともに、投資家との ESG 価値の共創を主要なコンセプトに掲げている。このコンセプトの実現に向けて、東京ガス不動産、東京ガス不動産投資顧問、私募 REIT の3者は、資産価値の向上および物件取得を目的とした協定を締結。当社グループで推進する「脱炭素」「最適化」「レジリエンス」に配慮した不動産の開発・運用を通じて、グループ一体での投資主価値の最大化を目指している。

投資対象の一部となる都市型賃貸レジデンス「LATIERRA (ラティエラ)」の多くは、「CASBEE 不動産評価認証」をはじめ、「BELS」「DBJ Green Building 認証」など、環境性能に関する複数の認証を取得している。

■ その先の未来をつむぐ創立 140 周年

2025 (令和 7) 年 10 月、当社グループは創立 140 周年を迎えた。140 周年という節目の年を、これまでの感謝の意を伝えるだけでなく、次世代に向けてこれからも挑戦し続ける当社グループの姿勢を伝えるた

め、「Beyond／越えていく」をコンセプトに掲げ、140 周年プロモーションを展開した。

創立記念日には、浜松町本社 2 階にて 140 周年記念展示として「イラストで見る東京ガスグループ 20 年の取り組み」と題し、これまで大きく拡大した事業領域や多様な分野で新たな挑戦を重ねてきた取り組みを 20 枚のイラストで紹介するなどした。

当社グループは、1885 (明治 18) 年の創立以来、「安心・安全・信頼」の価値を守り続けるとともに、豊かな暮らしと環境に優しい社会の実現に向けて貢献してきた。これからも「人によりそう」「社会をささえる」存在であり続けるために責任をもって創り・守り、「未来をつむぐエネルギー」へと挑戦を続けていく。



本社入口通路の柱も 140 周年仕様に。「Beyond 東京を越え、ガスを越え、未来をつむぐ」のメッセージが記されている



創立 140 周年の記念展示は、本社 2 階エントランス (2025 年 9 月 29 日～10 月 22 日) のほか、ガスの科学館 (10 月 23 日～11 月 3 日) や労使共催がすフェスタ 2025 (11 月 29 日、東京ビッグサイト) など多くの場所で展開された

特集

未来への創造と変革

2023年2月発表の東京ガスグループ2023-2025年度中期経営計画「Compass Transformation 23-25」では、自らにビジネスモデルの変革を課し、「グリーン
トランスフォーメーション (GX)」「デジタルトランスフォーメーション (DX)」「お客さまとのコミュニケーション強化 (CX)」を軸に主要戦略を実行している。本特集では、3つの変革に焦点を当て、過去から現在までの取り組みを振り返り、当社グループが目指す未来の姿を展望する。



UNIVAC-III が稼働開始(1964年)



需要家情報システム(CIS) ディスプレイ型端末機(1973年)

ITと現場がともに築いた 東京ガスグループのDX・CX戦略

1970年代のCIS構築が DX・CXの原点

当社グループのデジタル変革(DX)と顧客体験の革新(CX)は、「技術」「制度」「文化」「人材」の四位一体で築かれてきた。その変革の本質は、最新技術の導入ではなく、現場の知見を制度化し、人と仕組みを結びつけて価値を創出することにあった。

当社グループのDX・CXの歩みは1950年代の、パンチカードによる料金計算業務の機械化から始まる。これが業務に情報処理を導入した端緒であり、その後の発展の基盤となった。1970年代には需要家情報システム(CIS)が構築され、本社のシステムセンターにIBM大型コンピュータを導入、各営業所に端末を設置し、お客さまの情報を現場で入力できる体制が整った。これによりガス使用履歴や契約情報をオンライン検索でき、紙帳票を廃止する画期的な変革を実現した。それは単なるシステム導入ではなく、「顧客情報は資産である」という発想の転換であり、「お客さま第一」の思想を業務制度に組み込む契機となった。

1980年代には、CXとITの相互的な発展が一段と加速した。1985(昭和60)年には「マーケットイン営業体制」を確立し、受付時間の拡大や訪問マナーの統一といったソフト面と、営業サービス業務総合システ

ム(SSS)や営業設備工事総合システム(PEGASUS)などのハード面を両輪として展開。1986年にSSS、1987年にPEGASUSを相次いで稼働させ、開栓・閉栓、修理、工事申し込みから完了に至るまでの業務を一気通貫で処理できる体制が確立した。現場に端末を配備し、業務データを即時に入力・処理できる体制を整えたことで業務の迅速化と精度向上を実現。「即時対応・一線完結」のサービスが現実のものとなり、顧客接点の質を飛躍的に高め、CX強化に直結した。

また、20年がかりで進めてきた地図情報システム(GIS=マッピングシステム)が1987年に完成し、首都圏の導管図面2万7,000枚をコンピュータに集約、維持管理や解析に活用できる画期的な仕組みが整った。



旧本社(日本橋)に設置されたOAセンター



地図情報システム(GIS=マッピングシステム)が完成(1987年)



お客さま総合情報システム(新CIS)が稼働開始(1997年)

「お客さまに寄り添う」 サービス提供の本格化

1990年代に入ると、全社的なOA化を進展させた。パソコンの全社配備とイントラネットの整備により「社員一人に一台」の環境が整い、社員自らがホストからデータを取得・分析できるようになった。その結果、営業戦略や業務判断のスピードと質が向上した。同時にモバイル端末の導入も進め、検針や設備点検の業務が現場で完結し、フィールドサービスが高度化した。

1997(平成9)年にはCS推進体制発足とともに、お客さま総合情報システム(新CIS)がスタートした。従来のCISを刷新したこのシステムでは、接客履歴や修理履歴、契約履歴をリアルタイムで把握することができ、お客さまからの申し込みや問い合わせをワンストップで処理できるようになった。これにより、お客さま情報の高度な活用が可能となり、正確かつ迅速な対応ができることで利便性が大幅に高まった。加えて、お客さまの声をデータとして蓄積し、評価や改善、再提案へと繋げる「お客さまに寄り添う」サービス提供の仕組みが整った。

基幹システムの刷新と 業務構造改革

2000年代に入ると、既存システムの老朽化と社会環境の変化、技術の進歩に対応するための基幹システムの刷新を進めた。いわゆるシステムリノベーションの時代である。新たに会計・購買システム(GENESIS)、

人事・給与システム(ARTIS)や、本支管業務基幹システム(TRUST)など、多くのシステムの刷新が行われ、同時に従来の紙ベースの業務がシステム化され、属人的な処理からの脱却が促進された。GENESISは部門間をまたいだ会計データのリアルタイム連携を可能にし、ARTISは人事情報を一元的に管理し処遇制度の運用を効率化した。TRUSTは導管網の本支管工事に関わる会計処理、工程管理、予算管理、設計・施工に関する図面作成の一元管理を実現し、4,000人を超えるユーザーが利用している。

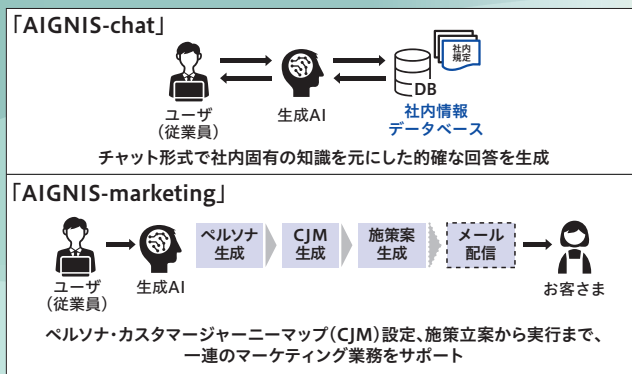
2012(平成24)年には次世代CIS(CIRIUS)プロジェクトがスタートした。従来のCISは、お客さま数やサービスの増加、料金メニューの拡大、電力・ガス自由化など各種政策への対応により、肥大化・複雑化していた。これらの課題解決のため、障害や事業変化に強いシステムの実現と業務・ITコストの削減を目指しプロジェクトを推進。2019年5月に1期(請求・回収)、2021年1月に2期(契約管理・料金計算)の稼働を開始した。

これらのシステムの刷新によって、当社グループの業務の標準化・効率化が進み、各領域の情報が一元化されたことで部門間の連携が強化され、制度改正や監査要請にも即応できる仕組みが整った。さらに、電子化・自動化の進展により業務のスピードと精度が高まり、外部パートナーを含めたガバナンスも強化された。

加えてインターネットを活用し、お客さま自身で各種申し込みや料金・メンテナンス履歴の照会が可能となる環境を構築し、社員がシステム入力や操作を行う従来の業務枠組みを超える「構造改革」が実現した。



本格的なデータ分析基盤構築で電力・ガスの小売自由化に対応（2016年）



生成 AI を全社的に導入（2023 年）

QCD と品質文化による ガバナンス強化

当社グループの IT プロジェクトで高い成功率を支える基盤となったのが、2005（平成 17）年に制度化された IT レビュー・モニター制度である。投資規模 5,000 万円（現在は 1 億円）を超える案件には第三者視点のチェックを義務づけ、属人的な判断に依存しない仕組みを整えた。標準化されたレビュープロセスでは、目的・要件の確定度合い・費用・体制・スケジュール・全社での技術的な整合性・リスクを確認することでプロジェクトの QCD（Quality、Cost、Delivery）を担保し、この結果 CIS や基幹システム再構築といった大規模な案件の計画どおりの稼働を実現した。

また、各プロジェクトの終了後についても、各システムの問い合わせ対応や不具合の連絡受付を IT サービスサポートセンター（ISC）が一元的に行い、会社全体での対応を効率化した。

こうした取り組みによって開発部門と利用部門が協働し、プロジェクトを「自分事」として運営する文化が全社で共有され定着した。

データ分析基盤の進化と “民主化”のプロセス

当社グループのデータ活用の歴史は意外に長く、1980 年代以前からデータ分析の専門組織を設置している。経営課題に応じて扱う分析テーマは変わってきたが、膨大な顧客データを活用して業務を推進してきた

点は一貫しており、このような取り組みが、当社グループの DNA の一部となっている。高度な分析を行うデータサイエンティストから日常業務でのデータ活用まで含めると、現在では 1,000 人規模が日常的にデータを活用している。

初めて本格的なデータ分析基盤を構築したのは 2016（平成 28）年。迅速なマーケティング PDCA を可能にして、電力・ガスの小売自由化に対応した。2019（令和元）年には、マーケティングのみならず、需給計画、修理予測、営業施策、保安対応、人材育成といった幅広い領域に拡大した全社的な分析基盤が稼働。ダッシュボードに KPI（重要業績評価指標）の進捗や施策効果が可視化されるようになり、業務の透明性が高まるとともに、改善サイクルが確立しつつある。

加えて、データガバナンスやアクセス権限の見直し、メタデータの管理によって、検索機能の強化や AI 支援の導入を進め、「誰もが、迷わず、正確に使える」環境を整備し、すべての社員がデータの恩恵を受けるようなデータの“民主化”を進めてきた。さらに、分散型（データメッシュ型）のデータ分析基盤への移行を進め、各部門が自律的に分析環境を整えられる体制を構築している。さらに、DX 推進部と東京ガス i ネット株式会社が連携し、DX 教育などを通じデータ分析人材の育成拡大を進め、各部門で課題解決と価値創出が自走できる体制を整えている。

生成 AI の導入で進む 組織文化の再設計

データや AI の“民主化”を加速させたのは、2023（令和 5）年の全社的な生成 AI の導入である。

権利・契約上の都合により、
一部を非公開としております。

未来をつむぐ エネルギー
TOKYO GAS GROUP



次世代のコールセンター「コンシェルジュセンター」でお客さま対応をするエネルギーコンシェルジュ（EC）。Kraken活用によるワンストップ対応でCX向上を目指す

チャット型AIの利用から始まり、FAQ支援やVoC（お客さまの声）分析、マーケティング、キャリア支援などで、10を超えるアプリが一斉に本格稼働した。

この取り組みの特色は「ゴールデンパターン」と呼ばれる効率的な展開手法にある。成果が見込める業務を抽出し、雛型アプリを開発、それを各部門に横展開することで少人数でも大規模な実装を実現した。「 marketer AI」はターゲティングや施策立案を一貫して支援し、「VoC分析AI」は数万件の自由記述を自動分類・要約し、応対品質の改善を可能にした。「キャリアアドバイザーAI」は当社独自の専門性体系に基づく学習・キャリアプランの検討を支援し、キャリア面談前に自己学習プランを提示し、人的資本経営の一翼を担っている。

将来的には複数のAIアプリが連携して自律的に業務を担う「マルチエージェント構成」も視野に入っている。これからも、生成AIを単なる業務支援のみにとどまらず、業務設計そのものの再構築に活かし、変革のための力として取り入れていく。

止めないIT・守れるIT・ 使われるIT

変革を支える裏側には、盤石な運用とセキュリティ体制がある。また、毎年セキュリティ教育を実施し、全社員が自律的にリスク管理に取り組む意識の向上を図っている。その結果、セキュリティ教育の受講率はほぼ100%に達し、自律的なリスク管理の姿勢が着実に醸成されつつある。

共通IT基盤の再構築、ID・認証統合、ログ可視化、

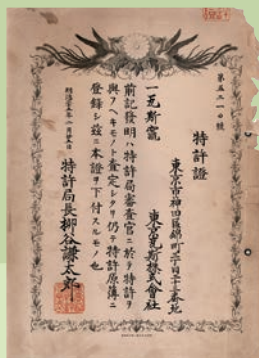
メタデータカタログの整備も継続的に進められ、「止めないIT・守れるIT・使われるIT」が全社に根づいた。

社内に根づく“文化”が 変革を支える

当社グループにおけるDX・CXの本質は、最新技術を導入することそのものではない。出発点は常に「現場」にあり、そこにIT、制度、データ、AIを重ねることで持続的価値を創出してきた。変革を可能にしたのは、「お客さまの声に耳を傾ける姿勢」と「仕組みで人を支える」という共通価値観である。

お客さま情報の一元化から始まった70年の歩みは、生成AIとデータメッシュを取り込んだ未来志向の構造へと進化した。お客さまへの迅速な対応、顧客情報の分散など従来の情報システムが抱えていた課題を解決するために、2023（令和5）年10月よりオクトパスエナジー社のカスタマーサービスシステムKraken（クラーケン）導入を開始。顧客情報の段階的なKrakenへの移行を進めると同時に業務オペレーションの変革を目指している。

当社グループは、こうしたシステム改革やエネルギー自由化などの波を乗り越えていく中で、「安心・安全・信頼といった守るべきところは守りつつ、変化を受け入れてさらにお客さまへの価値を見出す」という文化が生まれている。そして、社会・お客さま・社員の期待を超える体験価値を創出するデータドリブンなインフラ企業を目指し、さらに歩みを続けていく。



技術開発の出発点である
日本初のガス器具特許品
「瓦斯竈」(1902年)



LNG 導入にあたり、すべてのお客さまを対象
に行われた熱量変更作業 (1972 年～1988 年)

技術革新の積み重ねが切り拓く 東京ガスグループの GX への道

快適で豊かな生活を支える 都市ガスインフラ技術

当社グループの技術開発は、ガスの製造や安全対策にとどまらず、都市の快適で豊かな暮らしを支えるガスの利用技術、さらには持続可能な社会の実現を目指した GX への挑戦へと発展してきた。

明治時代に始まったガス事業の初期には、ガス器具を含む資材のすべてを輸入に頼っていた。しかし、日本の食文化には欧州にない「炊飯」という習慣があり、これに応えるため 1902 (明治 35) 年に「瓦斯竈^{かまど}」を開発した。これが国産ガス機器の先駆けとなった。以後、ガス灯による照明から調理、暖房、さらにはガス機関 (ガスエンジン) による動力利用へと用途を広げ、ガスは都市生活を豊かにしてきた。

技術拠点の整備も早く、1907 年には「ガスをつくる」「安全に使う」ための試験所を工務部内に設置。さらに 1949 (昭和 24) 年には、タール製品需要の高まりに対応して横浜工場内に化学研究所を開設し、石炭ガス研究のための分室を芝制圧所に設けた。

1950 年代に入ると、ガス需要の拡大と用途の多様化が進み、製造・供給方式、器具開発、副産物の活用、化学的基礎研究などを一体的に行う必要が生じた。そこで 1957 年、化学研究所芝分室および器具計器研究所を統合し、総合研究所を設立。発足当初は、石炭ガス製造工程における汚染物質対策や設備改善、ガス漏

れ検知・付臭技術、燃焼性評価、新型器具の吸排気設計、ガスメーターの開発などに取り組んだ。その後は、地震に備えた導管構造評価、鋼管の防食・腐食対策、ガス事故対応のための流体解析技術などを蓄積し、都市ガス事業の基盤技術を築き上げた。

近年は、持続可能な社会の実現に対し、化石燃料から再エネへの転換 (GX) が求められるようになると、従来のガス技術を活かし、太陽光発電や風力発電などの新たな分野にも研究領域を拡大した。

世界的なイニシャルコストの低下と再エネ賦課金に伴い普及が進んだ太陽光発電では、発電コストをさらに引き下げるためのメンテナンスコストの見直しが求められている。これに対応するため、劣化診断や点検の簡素化などの研究を、蓄積してきた基盤技術を活用しながら進めている。また今後の導入が期待されている洋上風力発電では、設置場所の風況解析および複数風車の最適配置、沖合に設置する浮体式ではその浮体の構造設計や揺れと発電量の関係、さらには運用後のブレードの劣化評価やメンテナンスの効率化まで、構造評価技術や流体解析技術、防食腐食技術などを駆使した研究が行われている。

GX 実現に繋がる 「エネファーム」の技術

「瓦斯竈」に始まる器具開発の歴史において、「燃料電池」は特別な存在である。1970 年代前半、当社グ



安全機能付きガスメーター「マイコンメーター」を開発（1983年完成）



世界初の家庭用燃料電池「エネファーム」（2009年5月発売）



CCM製造装置。「エネファーム」の開発技術が繋がっている

ループは米国の燃料電池開発プロジェクトに参加し、日本初の定置型燃料電池の実証試験を行った。その後、電池の国産化を進め、1990年代後半には100～200kW級燃料電池コージェネレーションシステムを実用化した。1998（平成10）年には家庭用燃料電池の開発に着手、都市ガスから水素を取り出すための小型の燃料改質システムを完成させた。2005年から経済産業省の定置型燃料電池大規模実証研究事業に参画し、その後2009年5月には世界初となる家庭用燃料電池「エネファーム」を発売した。

燃料電池の開発を通じて、当社グループは燃料改質装置の触媒技術、水素と酸素を高分子の電解質膜や酸化物で隔てて効率よく反応させる電気化学反応、さらにはガスや水の流れや熱などをマネジメントする総合的な技術力を獲得した。こうした知見を得たメンバーを中心に、水素を取り出す水電解装置の触媒層付き電解質膜（CCM）の開発を始めている。再エネ由来の電力から安価な水素を製造するには、再エネ電力の価格を下げるとともに、装置コストを下げるのが必須である。コスト削減におけるキーデバイスがCCMであり、低コスト化のための触媒開発や量産技術の確立を目指している。

都市ガスの脱炭素化に向け 加速する e-methane 研究開発

2000年代以降取り組んできた地球温暖化対策としての「CO₂削減」のテーマは、低炭素から脱炭素にシフトしていく。当社グループはスマートエネルギーネットワークをはじめとした天然ガスの高度利用技術に加え、天然ガスそのものを脱炭素化する研究開発としてのメタネーションに向かった。水素と二酸化炭素

を合成してメタンをつくる反応をメタネーションというが、中でも再エネ等の電力由来の水素から製造するものを「e-methane」と命名し、その量産を目指して、行政・大学・民間企業との連携を強化した。

2022（令和4）年3月には、横浜テクノステーションにメタネーション実証プラントを稼働させ、2030年度都市ガス供給量1%相当の注入に向けた第一歩を踏み出した。このプラントは、都市ガスの脱炭素化を目指す象徴的な施設として、政府関係者や自治体首長をはじめ多くのステークホルダーが見学を訪れるなど注目を集めている。

現在は e-methane の量産を目指し、プラントの低コスト化に向け、燃料電池開発で培った触媒技術や熱・物質マネジメント技術を応用し、より高効率な反応を実現する革新的メタネーション技術の開発を進めている。これにはグリーンイノベーション基金の支援も活用し、産学官連携で実用化を目指している。

このように、当社グループは都市ガス事業の中で培ってきた技術力を基盤として、エネルギー転換という社会的課題に挑み、GX実現に向けた研究開発を加速させている。



横浜テクノステーションのメタネーション実証設備

close up

● 安心・安全を守るマイコンメーターとその先のスマートメーターシステム



N3号マイコンメーター



通信機能付き超音波メーター

ガスメーターは、お客さまの使用量を計測し、料金を算定するために設置されている重要な設備であり、ガス事業者がお客さまの数だけ保有する膨大な資産である。ガス事業者は、これを定期的に交換しながら各家庭や施設に設置してきた。

創業当初、ガスメーターはイギリスからの輸入に頼っていたが、1904（明治 37）年に国産ガスメーターが開発され、その後は安価で高品質な国産品の採用が進んだ。当初のメーターは屋内設置型で、主に台所に置かれていたが、LNG の導入によるガスの高カロリー化に伴い、小型化が可能となった。これにより、1972（昭和 47）年には屋外設置型の「N 型ガスメーター」が開発された。

その後、住宅の高気密化が進むにつれ、一酸化炭素中毒や爆発などのガス事故が増加したことから、安全性を高めたメーターの開発が始まった。松下電器産業株式会社（現 パナソニック株式会社）やメーター製造各社と協力し、電気ブレーカーに相当する安全装置の試作を経て、大阪ガス株式会社も加わった「安全機能付きガスメーター（マイコンメーター）」の共同開発プロジェクトが発足した。ガス使用状況をデータで監視・解析し、異常を自動検知するマイコンソフトや、10 年以上稼働可能な電池の開発など、数々の技術課題を克服し、ガスメーターが「計量機器」から「安全を備えた装置」へと進化。1983 年 7 月に実用化・設置を開始した。マイコンメーターは、ガス管の外れによる大量漏えいや、微量で長期間にわたる漏えい、長時間使用などを自動検知してガス供給を停止するなど、都市ガスの安全性を大きく向上させた。さらに震度 5 程度以上の地震で自動的にガスを遮断する感震機能も備え、大規模災害時の被害軽減にも貢献している。

さらに 1989（平成元）年には、ガスメーターに通信機能が搭載され、アナログ電話回線を利用した消し忘れ確認や遠隔遮断ができるサービス「マイツーカー」が開始された。

その後も計測方式を膜式から超音波式に変更した新たなガスメーターを開発し、小型化と軽量化を実現。体積を 3 分の 1 以下、質量を 2 分の 1 以下に軽量化した「超音波ガスメーター」は、2005 年から導入が始まった。

一方で、検針業務の効率化や検針員不足への対応、検針が困難な物件への対応を目的に、スマートメーターシステムの開発も進められた。電力メーターと異なり、ガスメーターは外部電源をとれないため、電池で長期間通信を維持する必要があり、極めて低消費電力の通信技術が求められた。また、集合住宅では金属扉に覆われたメーターボックス内に設置されるため、通信環境が悪く、特別な通信方式の開発が必要だった。こうして開発されたのが、近隣のガスメーター同士が通信してデータをリレー形式で送る「多段中継無線ネットワーク」を実現する独自通信規格「U-BusAir」である。この仕組みにより、最大 47 件分のデータを集約し、中継器を経由して LTE 通信網を通じセンターシステムへ送信することが可能になった。こうした技術開発の成果として、2024（令和 6）年 1 月から、供給エリア全域への導入が始まった。

現在ではスマートメーターの普及により、遠隔での遮断・復帰や流量・圧力警報の取得が可能となり、将来的には保安とレジリエンスの向上が期待できる。今後も、ガスメーターは安全・快適な暮らしを支える重要なインフラとして、さらなる進化が期待されている。

（2022 年度より東京ガスネットワーク）

詳細年表

2005年～2025年9月

(月・日)		当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
2005年(平成17年)				
2.1	■	ENAC、フィンランドのバルチラ製ガスエンジンCGSで発電開始(6,030kW、効率44%)	2.16	京都議定書発効
4.1	■	IT技術を活用したガス漏えい受付後の迅速な緊急対応実現のため、受付・指令機能を統合した「保安指令センター」設立	4.1	ペイオフ全面解禁
4.8	■	家庭用燃料電池「ライフエル(LIFUEL)(現 エネファーム)」世界初商用第1号機新首相公邸に導入	4.1	個人情報保護法が全面施行
5.6	■	人事システム「新アーチス、しゃいんず、STUDY II、新健保システム」稼働開始	7.23	千葉県北西部地震発生(M6.0)
7.11	■	当社初、「東京ガスCSR報告書2005」を発行、「環境報告書」から移行	9.11	第44回衆議院選挙で自民党圧勝
7.-	■	超音波方式の家庭用ガスメーター(UH)導入	10.20	日本ガス協会、日本LPガス団体協議会、日本簡易ガス協会と「日本ガス体エネルギー普及促進協議会」を設立
7.-	■	「長野・東京ガスの森」(長野県御代田町)開設	11.15	紀宮清子内親王殿下、黒田慶樹氏と御成婚
8.8	■	(豪)ダーウィンLNGプロジェクトでLNG売買契約書を締結、ガス田の開発・生産から自社消費に至る一貫したLNGバリューチェーンの完成	11.29	日本エネルギー経済研究所に設置した委員会「ガス事業をめぐる現状認識と中期的展望に関する懇談会」開催
9.10	■	「ピピットとコンロ セイフル」の販売開始	11.-	耐震偽装問題
10.1	■	マイクロミストサウナ機能付浴室暖房乾燥機の販売開始		
10.12	■	袖ヶ浦工場内に風力発電設備竣工、運転開始		
11.1	■	栃木ライン供用開始		
11.3	■	ガス機器の省エネ情報提供開始、店頭ラベルでエネルギー消費効率と省エネ基準達成率を表示		
11.-	■	袖ヶ浦工場、LNG内航船出荷開始		
2006年(平成18年)				
1.11	■	2006~2010年度グループ中期経営計画「天然ガス新市場の創造と開拓」を策定。その際に、総分配性向を6割と定める	2.9	「あんしん高度化ガスコンロ普及開発研究会」が発足
1.-	■	家庭用ガスCGS「エコウィル」の販売開始	2.10	トリノ冬季オリンピック開催
2.9	■	新築マンション向けインターホン連動リモートプラスの開発・販売を発表	4.1	日本ガス協会、「ガスのある暮らしの素晴らしさ」の普及に向け、コンセプトワード「ウィズガス」を採用
4.1	■	代表取締役会長 安西邦夫が相談役に、代表取締役副会長 上原英治が取締役会長に、代表取締役社長 社長執行役員 市野紀生が取締役副会長に、代表取締役副社長執行役員 鳥原光憲が代表取締役社長 社長執行役員に就任	5.12	「ガス事業をめぐる現状認識と中期的展望に関する懇談会報告書」まとまる
4.-	■	(株)ティージー情報ネットワーク、IT本部設立	5.31	経済産業省、「新・国家エネルギー戦略」の最終とりまとめを発表
6.1	■	(株)東京ガス横須賀パワーが営業運転開始	6.1	日本ガス体エネルギー普及促進協議会が、住宅生産団体連合会、キッチン・バス工業会、日本ガス石油機器工業会とともに「ウィズガスCLUB」を設立
6.2	■	「がすてなーにガスの科学館」グランドオープン	6.9	FIFAワールドカップ・ドイツ大会開催
7.1	■	東京ガス(株)長野支社と長野都市ガス(株)が統合	9.26	第1次安倍晋三内閣発足
7.14	■	パロマ工業(株)製FE式湯沸器と設置先情報の提供と早期点検を実施	12.1	地上波デジタルテレビ放送を開始
7.27	■	東京エルエヌジータンカー(株)、自社管理LNG船を(株)川崎造船で建造、日本郵船(株)と共同保有契約を締結		
7.-	■	閉栓中検定満期切れメーターの開栓時取替制度導入		
8.1	■	PE管同径活管分岐工法の開発・採用		
10.1	■	都市生活研究所20周年、書籍『暮らしスタイル予報』を発行		
10.25	■	「ピピットとコンロ +do」の販売開始		
10.-	■	デマンド機能搭載大容量メーター用電子式補正装置(EPC-D、ETPC-D)導入		
10.-	■	根岸工場操業40周年		
11.11	■	国内初、電池式の煙感知・CO感知機能の住宅用火災警報器の販売開始		
11.30	■	自社管理LNG船「エネルギープログレス号」就航		
12.21	■	「環境エネルギー館」来館者数が100万人を達成		
12.28	■	自由化拡大(年間契約10万㎡以上)に向けた託送供給約款の変更を届出		
-.-	■	TGE、上海ガスのLNGピークシェービング基地EPCM受注		
2007年(平成19年)				
1.-	■	ガスメーター銘板をエンボス加工から二次元コード付きシールに変更	1.9	防衛省が発足
2.1	■	ENAC、総合ユーティリティサービスを開始	2.18	第1回東京マラソン開催

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
2.7	■不完全燃焼防止装置付小型湯沸器によるCO中毒事故の発生	3.6	北海道夕張市が財政破綻
3.19	■単年度のLNG受入量が初めて1,000万トンを達成	3.25	平成19年(2007年)能登半島地震
3.19	■ENAC幕張地域冷暖房センター、大型CGS(8,730kW/6,970kW)が稼働	4.1	年間契約ガス使用量10万m ³ 以上の需要家まで自由化範囲拡大(改正ガス事業法施行)
4.1	■地域密着型お客さまサービス体制の構築	4.1	日本ガス協会、エネルギーシステム部内に「バイオガス利用促進センター」を設置
4.1	■取締役会長 上原英治が相談役に、取締役副会長 市野紀生が取締役会長に就任	6.19	「YouTube」日本語版サービス開始
4.-	■(株)ティージー情報ネットワーク、(株)ティージー・アイティーサービスを合併	7.16	新潟県中越沖地震
4.-	■(株)ティージー情報ネットワーク、IT機能全体を統合。当社からCIS・GIS・インフラ企画の機能を移管	7.29	第21回参議院選挙で自民党が歴史的大敗
6.18	■ガスメーター業務管理システム「GAMERA」稼働開始	8.9	米国・サブプライムローン問題
7.1	■勝田LNGサテライト、営業運転開始	9.26	福田康夫内閣発足
7.9	■野田ガス(株)への卸販売開始	10.1	緊急地震速報の運用開始
8.24	■(豪)ブルートLNGプロジェクトの契約を締結	10.1	郵政事業の民営化
9.13	■お客さま件数1,000万件を突破		
10.1	■扇島工場、LNG気化設備増設工事の送出開始		
10.1	■「ソフトモード」機能追加、3つのサウナモードが楽しめる浴室暖房乾燥機を開発・販売開始		
10.25	■「ピピッとコンロ +do GRILLER(プラス・ドゥ グリレ)」の販売開始		
11.8	■館林ガス(株)への卸販売開始		
11.7	■TGE、レーザーメタンミニ(レーザー技術によるメタンガス遠隔検知器)を開発		
11.8	■東京エルエヌジータンカー(株)、アジア・太平洋地域最大のLNG船(パシフィック・マックス型)を建造		

2008年(平成20年)

1.16	■扇島工場、川崎ガスパイプライン(株)へのガス供給開始	1.23	低炭素社会の実現を目指し、洞爺湖サミットに向けた情報発信や政策提言を行う「コージェネレーション・地域冷暖房普及促進協議会」を設立
2.10	■「安心センサー」等3つの安全機能を全口に搭載したガスコンロの標準化	4.1	後期高齢者医療制度の創設
4.1	■川崎天然ガス発電所(1号機)が営業運転開始	4.23	日本語版「Twitter」サービス開始
4.1	■TESデザインリモコンシリーズ「睡眠モード」搭載、床暖房リモコンの販売開始	6.14	平成20年(2008年)岩手・宮城内陸地震
4.1	■東京ガスライフバル第一次設立(11ブロック10社)	6.14	東京メトロ・副都心線が全線開業
6.9	■ガスエンジンCGSと無停電電源装置を組み合わせた高品質電源システム「ジェネセーフ」を開発	6.17	経済産業省、総合資源エネルギー調査会都市熱エネルギー部会「制度改革評価小委員会報告書」まとまる、「制度改革検討小委員会」を設置
6.25	■パロマ工業(株)製FE式瞬間湯沸器の問題再燃、リスト再精査と周知活動実施	7.7	G8北海道洞爺湖サミット(～7.9)
7.7	■北海道洞爺湖サミットで先端技術「家庭用燃料電池」の実機運転デモを実施	7.11	日本でiPhoneの発売開始
7.23	■商業施設「GINZA g CUBE」竣工、食情報発信拠点「Studio +G Ginza」を設置	8.8	北京オリンピック開催
7.-	■NB型より小型で1～6号共用タイプの膜式ガスメーター(JB)導入	8.26	平成20年8月末豪雨
9.10	■扇島工場、21万m ³ 級LNG船が初入港	9.15	米リーマン・ブラザーズが経営破綻
10.1	■川崎天然ガス発電所(2号機)が営業運転開始	9.24	麻生太郎内閣発足
10.1	■木更津臨海ライン供用開始	10.1	観光庁が発足
10.-	■ガスコンロの全口に安全センサー搭載「Siセンサーコンロ」義務化		
11.28	■著名建築家による新コンセプト住宅・見学パヴィリオン「SUMIKA Project」竣工		
11.28	■袖ヶ浦工場、当社最大となるLNG気化器(200トン/h)運転開始		
11.30	■根岸工場、LNG受入量累計1億トンを達成		
12.-	■全エリアで検定満期ガスメーター取替業務に立ち会い不要工法(TF工法)導入		
-.-	■TGE、北海道ガス(株)石狩LNG基地工事受注		
-.-	■TGE、国際石油開発帝石(株)(現(株)INPEX)直江津LNG基地受注		
-.-	■TGE(SHANGHAI)LNG ENGINEERING CO.,LTD.設立		

2009年(平成21年)

1.30	■2009～2013年度グループ中期経営計画「総合エネルギー事業の進化・発展」を策定	1.5	上場企業の株券が電子化
1.-	■中央幹線Ⅰ期供用開始	1.20	オバマ米大統領就任
2.1	■業界初の演出機能搭載、スプラッシュ＆マイクロミスト機能付浴室暖房乾燥機の販売開始	5.15	電化製品のエコポイント導入
		5.21	裁判員制度スタート

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
2.23	■エネファーム用燃料処理装置を小型化、製造コスト半減に成功	7.1	「エネルギー供給構造高度化法」「非化石エネルギー法」成立
3.16	■都市ガスの付臭剤成分変更(硫黄分を約半分に削減)	7.15	経済産業省、総合資源エネルギー調査会都市熱エネルギー部会「低炭素社会におけるガス事業のあり方について」政策提言まとまる
4.1	■東京ガスパイプライン(株)設立	7.19	平成21年7月中国・九州北部豪雨
4.1	■東京ガスビルサービス(株)と東京ガステクノサービス(株)が合併、東京ガスファシリティサービス(株)に社名変更	8.30	第45回衆議院選挙、民主党大勝、連立政権発足
4.-	■次世代通信インターフェース(Uバス)搭載メーター開発とIEEEでの国際標準化活動を発表	9.1	消費者庁が発足
5.1	■世界初、家庭用燃料電池「エネファーム」の販売開始	9.16	鳩山由紀夫内閣発足
6.11	■「半導体レーダー分光を用いた遠隔ガス漏洩検知器の開発」が日本ガス協会「技術大賞」受賞	10.22	Windows 7が発売
6.-	■市野会長、日本ガス協会 会長に就任		
10.1	■東京ガス関連4社を統合し、東京ガス山梨(株)設立		
10.1	■東京ガスライフバル体制完成(63ブロック45社)		
12.1	■小口径管用ガス遮断工法(TS型ガス遮断工法)の開発・採用		
12.24	■(墨)MTファルコン買収契約を締結(2022年11月売却)		

2010年(平成22年)

1.-	■大容量メーター遠隔監視システム導入	1.1	日本年金機構が発足
2.22	■新築集合住宅向けバルコニー設置型太陽熱利用ガス温水システム「SOLAMO」の販売開始	1.19	日本航空(株)が会社更生法の適用を申請
2.22	■群馬幹線Ⅰ期供用開始	2.12	バンクーバー冬季オリンピック開催
3.31	■扇島パワーステーション(1号機)が営業運転開始		
3.31	■(豪)クイーンズランド・カーティスLNGプロジェクト基本合意を締結(2024年3月売却)		
3.-	■筑波山無線中継所開設(北関東エリア衛星通信中継廃止)		
4.1	■東京ガス都市開発(株)がティージー・エンタープライズ(株)を吸収分割		
4.1	■取締役会長 市野紀生が相談役に、代表取締役社長 社長執行役員 鳥原光憲が取締役会長に、代表取締役 副社長執行役員 岡本毅が代表取締役 社長執行役員に就任		
5.20	■中央幹線Ⅱ期供用開始	5.28	iPad 発売
6.-	■鳥原会長、日本ガス協会 会長に就任	6.8	菅直人内閣発足
7.12	■扇島パワーステーション(2号機)が営業運転開始	6.11	FIFA ワールドカップ・南アフリカ大会開催
8.1	■エコ・クッキングプロジェクト「江戸エコ行楽重」を発表、江戸の味と「エコ・クッキング」を融合	6.17	男性の子育て参加や育児休業取得の促進等を目的とした「イクメンプロジェクト」を始動
8.12	■新築分譲マンション初、「ドレッセ青葉台プレエスタ」で太陽熱利用ガス温水システム「SOLAMO」を採用	6.18	「エネルギー基本計画」改定
9.-	■Uバス搭載のスマートメーター対応の超音波式マイコン(高機能)メーター(第2世代UH)導入	7.11	第22回参議院選挙で民主党が敗北し「ねじれ国会」に
10.5	■体験型業務用厨房ショールーム「厨BO!SHIODOME」開設	10.21	羽田空港の新国際線ターミナルが供用開始
10.10	■既築戸建住宅にも対応、太陽熱利用ガス温水システム「SOLAMO」の販売開始		
11.1	■ビルトインタイプの「ピピッとコンロ」をお手軽なリース料金で利用できる「バリューリース」開始		
11.-	■鳥原会長、東京商工会議所 副会頭に就任		
11.-	■千葉熱調所設立30周年		
12.20	■「エコ・クッキング」提唱15周年記念スタジオ開設、全国普及に向けた取り組み開始		
12.22	■北海道ガス(株)とのLNG売買に関する基本合意書を締結		

2011年(平成23年)

1.26	■日本初、食品残さ由来バイオガスの都市ガス導管への注入・受入の開始	2.14	日本のGDP世界3位に後退
3.7	■(豪)クイーンズランド・カーティスLNGプロジェクトからのLNG購入に関する契約を締結(国内初、非在来型天然ガス)		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
3.10	■国内初、アルミニウム天板にテフロン加工のガスコンロ「ラックリーナ」の販売開始		
3.11	■東日本大震災（日立エリアを中心に供給停止、仙台に応援隊を派遣）	3.11	東日本大震災
4.1	■福岡市・高崎市ガス企業団のガス事業を取得	3.12	九州新幹線、博多から新八代間で全線開通
4.21	■庄内風力発電（有）に関する株式の一部譲受		
4.-	■「スマートエネルギーネットワーク」実証事業の開始		
5.9	■（加）Cordova（コルドバ）堆積盆地のシェールガスを中心とした天然ガス開発プロジェクトに参画		
5.26	■環境分野に先進的に取り組む9社と藤沢市が「Fujisawa サスティナブル・スマートタウン構想」を発表	5.20	経済産業省、「ガス安全高度化計画」を策定・公表
6.2	■TVCM「家族の絆 お弁当メール」篇が「第48回ギャラクシー賞」優秀賞受賞	7.17	なでしこジャパンがワールドカップ日本初優勝
6.-	■鳥原会長、日本障害者スポーツ協会（現 日本パラスポーツ協会）会長 兼 日本パラリンピック委員会委員長に就任	7.24	アナログ放送終了、地上デジタル放送へ移行
6.-	■震災ボランティア活動を実施（宮城県石巻市他）	7.27	平成23年7月新潟・福島豪雨
7.1	■ムーディーズ信用格付けAa2を取得	8.26	再生可能エネルギー特別措置法成立（2012年7月施行）
7.-	■中圧大容量向け超音波メーター導入	9.2	野田佳彦内閣発足
9.1	■ねずみ鉄管対策更生修理工法（GBA工法）の開発・採用	10.27	日本ガス協会、「今後のエネルギー政策の方向を踏まえた都市ガス産業の取組み－2030年に向けた天然ガスの普及拡大－」を発表
9.1	■ムーディーズ信用格付けAa3を取得		
9.5	■最先端エネルギー技術の実証・実験施設「Ei-WALK」開設		
9.-	■ガスメーター取替業務にページガスを活性炭入りタンクに吸着させるQT工法導入		
10.14	■約600戸の集合住宅でHEMS 試行サービスを実証、エネルギー消費量の見える化や省エネアドバイスを提供		
11.15	■「チャレンジ2020ビジョン」を発表		
12.6	■（豪）イクシスLNGプロジェクトからのLNG購入に関する契約を締結		
-.-	■TGCS用単一固定無線設備のデジタル化完了		
-.-	■TGE、仙台市ガス局港工場復興工事受注		
2012年（平成24年）			
1.12	■（豪）イクシスLNGプロジェクト権益に関する売買契約を締結（2024年3月売却）	2.10	復興庁が発足
1.30	■都市生活研究所設立25周年記念「生活空間コンセプト」の作成とシンポジウム開催		
1.-	■袖ヶ浦工場、LNG受入量3億トン達成		
3.15	■ブルネイLNG社とのLNG売買契約延長に関する基本合意書を締結		
3.-	■千葉～鹿島ライン供用開始		
4.1	■幹線研修センターの運用開始	5.21	金環日食を観測
4.19	■家庭用燃料電池「エネファーム」累計販売台数1万台を達成	5.22	東京スカイツリー®開業
4.-	■磯子スマートハウスにて、集合住宅版の実証試験を開始	6.26	経済産業省、総合資源エネルギー調査会総合部会「天然ガスシフト基盤整備専門委員会報告書」まとまる
6.19	■日立LNG基地、建設予定地に関する売買契約を締結	7.11	平成24年7月九州北部豪雨
6.22	■天然ガス緊急時相互融通の契約を締結	7.27	ロンドンオリンピック開催
6.29	■（豪）ブルートLNGプロジェクトからのLNG受入を実施	10.1	東京駅丸の内駅舎復原工事完了、リニューアルオープン
6.-	■（欧）ベルギーでの天然ガス火力発電所の株式取得（2018年10月売却）	10.4	日本ガス体エネルギー普及促進協議会、新コンセプトワード「ガ、スマート！」の全国展開を開始
6.-	■分譲集合住宅初「ダブル創エネ」を採用、「SOLAMO」の太陽熱と「ガスコージェネレーション」の排熱で貯湯器内の水道水を直接加温	12.16	第46回衆議院選挙、自民党が圧勝し政権奪還
7.18	■「キザニア東京」にエネルギー会社パビリオンを出展	12.26	第2次安倍内閣発足
7.24	■日立LNG基地、建設工事着工		
7.-	■920MHz帯をスマートメーターに活用できるよう法制化、技術基準の策定に参画		
8.28	■（馬）マレーシアLNG社との新たなLNG売買契約に関する基本合意書を締結		
10.3	■停電時のコージェネシステム運転制御装置「ジェネスマート」を開発、大型複合施設「東京イースト21」に導入		
11.15	■ENAC、ブラジルで産業・商業向けエネルギーサービスに参画		
12.25	■ENAC、新宿地域冷暖房センターから都庁への送電開始		
12.-	■超低消費電力PHSチップセットによるガスメーター用通信装置（Pu-NCU）導入		
-.-	■球形ガスホルダー耐震補強開始		
-.-	■TGE、東部ガス（株）の秋田LNG基地受注		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
2013 年 (平成 25 年)			
1 . 1	■内面緊急修理工法 (ES 工法) の開発・採用	1 .20	オバマ米大統領の第二期政権スタート
2 . 1	■東京ガスアメリカ社設立 (これに伴いニューヨーク事務所閉所、業務を移管)	5 . 5	長嶋茂雄と松井秀喜に国民栄誉賞授与
2 .20	■東京ガス料理教室 100 周年、「東京ガストロノミー～炎の料理教室 100 周年そして未来へ～」を実施	5 .30	エネファームパートナーズ設立
2 .27	■アストモスエネルギー (株) と米国産 LP ガスの購入に関する合意確認書を締結	6 .22	富士山が世界文化遺産に登録
3 .28	■(米) バーネット堆積盆でのシェールガス開発事業売買契約を締結 (2021 年 8 月売却)	7 .12	経済産業省、総合資源エネルギー調査会電力・ガス事業分科会「ガス料金制度小委員会」第 1 回開催
4 .18	■都市生活研究所、「食・世代」～食による新しい世代の研究～レポートを発行	7 .21	第 23 回参議院選挙、自民党が大勝利、衆参「ねじれ」解消、民主党大敗
4 . -	■東京ガスケミカル販売 (株) を東京ガスケミカル (株) に経営統合	9 . 7	2020 年夏季オリンピック・パラリンピック開催地が東京に決定
6 . 9	■安西邦夫特別顧問 (元代表取締役会長) 逝去	11.12	経済産業省、総合資源エネルギー調査会基本政策分科会「ガスシステム改革小委員会」第 1 回開催
6 .21	■「横浜ショールーム」開設		
7 .30	■お客さま件数 1,100 万件を突破		
8 . 6	■横浜幹線 II 期供用開始		
10 . 1	■ENAC、パッケージ型小型ガスコージェネレーションシステム「XIA」の販売開始		
10 . 7	■新根岸幹線供用開始		
10.31	■扇島工場、4 号タンクの運用開始		
11 . -	■袖ヶ浦工場操業 40 周年		
- . -	■(株) ティージー情報ネットワーク、超高密度リアルタイム地震防災システム「SUPREME」日本地震工学会「功績賞」受賞		
2014 年 (平成 26 年)			
1 .15	■米国プロパン連動価格を基にした LP ガスの初受入を実施	2 . 7	ソチ冬季オリンピック開催
2 .11	■(米) コープポイント LNG プロジェクト、天然ガス液化加工と LNG 販売の共同事業会社設立	2 .17	日本語版「Instagram」リリース
2 .24	■TGE、タイ Map Ta Phut (マブタブット) LNG 基地拡張工事で PMC 開始	3 . 7	あべのハルカス開業
2 .28	■東京エルエヌジータンカー (株)、新船型 LNG 船 (SPB 方式、1、2 船目) を建造		
3 .20	■「環境に優しい食育協議会」発足		
3 .31	■「環境エネルギー館」閉館		
3 . -	■ステーション 24 接続メーターの圧力情報の「HURRY」連携開始		
4 . 1	■世界初、マンション向け家庭用燃料電池「エネファーム」の販売開始	4 . 1	消費税率が 8% に引き上げ
4 . 1	■取締役会長 鳥原光憲が相談役に、代表取締役社長 社長執行役員 岡本毅が取締役会長に、代表取締役 副社長執行役員 広瀬道明が代表取締役社長 社長執行役員に就任	4 .11	「エネルギー基本計画」閣議決定
4 .18	■ENAC、ガス・マレーシア社と合併で新会社 (GMEA 社) 設立		
4 .26	■「がすてなーにガスの科学館」リニューアルオープン	6 .12	FIFA ワールドカップ・ブラジル大会開催
6 .10	■東京ガス本支管業務基幹システム「TRUST」稼働開始	7 . 1	集団的自衛権を認める閣議決定
7 . -	■Uバス搭載のスマートメーター対応膜式マイコン (高機能) メーター (JO) 導入	9 .27	御嶽山噴火
8 . 1	■ねじ接合部緊急修理工法 (R2 工法) の開発・採用		
9 .24	■韓国ガス公社 (KOGAS) と「戦略的相互協力に関する協定」を締結		
10 . 1	■本支管工事会社を含む工事会社の呼称「エネトラスト」に決定		
10.16	■「チャレンジ 2020 ビジョン」実現に向けて、2015～2017 年度の主要施策を発表		
11 . 1	■ENAC、田町駅東口北地区スマートエネルギーネットワーク構築		
11.18	■「学校出張授業」参加児童が 100 万人を達成		
12 . 1	■木更津臨海ライン II 期供用開始		
12.10	■東京ガスアジア社設立	12.10	特定秘密保護法施行
12.18	■当社初、関東初の商用水素ステーション「練馬水素ステーション」開所	12.14	第 47 回衆議院選挙、自民党圧勝
- . -	■球形ガスホルダーの開放点検周期を 30 年から 45 年に延長	12.24	第 3 次安倍内閣発足
- . -	■作業スケジューリングシステムを用いたタイムスタンプによる保全業務分析開始		
- . -	■タブレットシステムによる点検データの現場入力開始		
- . -	■地区ガバナ遠隔再稼働システム導入 (本店および常総地区)		

(月・日)		当社グループ事項	(月・日)		ガス業界・一般事項
2015 年 (平成 27 年)					
2 . 11	■	ハノイ事務所設立	1 . 21		経済産業省、総合資源エネルギー調査会基本政策分科会ガスシステム改革小委員会「報告書」まとまる
2 . 16	■	TGES アメリカ社設立			
2 . 24	■	(尼) プルタミナ社と「戦略的相互協力に関する協定」を締結	2 . 18		経済産業省、産業構造審議会保安分科会ガス安全小委員会「報告書」まとまる
3 . 10	■	ジャカルタ事務所設立	3 . 7		首都高速・中央環状線が全線開通
3 . 23	■	東京ガスグループ公式 Facebook 公開	4 . 1		電力広域的運営推進機関(OCCTO) 設立
4 . 1	■	導管企画部 託送サービスグループ 託送情報センター、託送受付センター発足	6 . 17		改正ガス事業法成立
4 . 1	■	東京ガス都市開発 (株) が、東京ガスファシリティサービス (株) を子会社化	7 . 1		米国とキューバが国交回復に正式合意
4 . 1	■	子会社の再編 (TGES、TGLE、TGCOM 設立)	7 . 29		Windows 10が発売
4 . 2	■	(豪) クイーンズランド・カーティス LNG プロジェクトから国内初、非在来型天然ガス由来の長期契約に基づく LNG を受入	9 . 9		平成 27 年 9 月関東・東北豪雨安全保障関連法案が成立
5 . 1	■	(株) 千葉袖ヶ浦エナジー設立	9 . 19		ラグビーワールドカップ 2015 イングランド大会で日本が南アフリカに歴史的勝利
6 . 1	■	検定満期ガスメーター取替作業者向けに「GAMERA」携帯端末システム導入	9 . -		国連サミットで加盟国の全会一致で採択された「持続可能な開発のための 2030 アジェンダ」に基づき、SDGs が誕生
6 . 2	■	TVC「家族の絆 母とは」篇が「第 52 回ギャラクシー賞」選奨受賞	10 . 5		マイナンバー制度が運用開始
6 . -	■	小平市で U バスエア (多段伝送無線) によるスマートメーターの大規模実証試験開始	11 . 13		仏・パリ同時多発テロ
7 . 1	■	導管に関わる業務規程「SUBARU」制定			
7 . 1	■	TGES、蒲田東地域冷暖房センターの防災性向上更新工事を完了			
7 . 27	■	「東京 2020 オリンピック・パラリンピック競技大会」オフィシャルパートナー契約を締結			
7 . -	■	検定満期ガスメーター取替工事への指定日取替の運用開始			
8 . 3	■	バンコク事務所設立			
8 . 13	■	台湾 CPC 社と「戦略的相互協力に関する協定」を締結			
10 . 1	■	東北電力 (株) との電力小売会社、(株) シナジアパワー設立			
10 . 15	■	埼東幹線供用開始			
10 . 15	■	コーポレートメッセージを策定、キャッチコピー「あなたとずっと、今日よりもっと。」を発表			
11 . 9	■	日立 LNG 基地、試運転開始			
12 . 6	■	日立 LNG 基地、第一船の LNG 受入完了			
12 . 17	■	TGES アメリカ社、米国でのエネルギーサービス 1 号物件基本合意を締結			
- . -	■	無線鉄塔耐震対策開始			
2016 年 (平成 28 年)					
1 . 1	■	小名浜サテライト営業運転開始	1 . 1		マイナンバーカード交付開始
1 . 4	■	総合エネルギーサービスプラン「ずっとプラン」申込受付開始	1 . 29		日銀マイナス金利導入
2 . 1	■	総合エネルギーサービスプラン「ずっとプラン」の電気料金メニューの改定・新設等			
2 . 1	■	扇島パワーステーション (3 号機) が営業運転開始			
2 . 4	■	家庭用や業務用のお客さま向け低圧電力の販売に関し、ガス事業者 10 社および LP ガス販売事業者 27 社と業務提携			
2 . 5	■	TGES、日産自動車 (株) 横浜工場から (株) J-オイルミルズ横浜工場へ蒸気供給 (熱融通) 開始			
2 . 15	■	(株) ガスターの経営権をリンナイ (株) に移管する株式譲渡の契約締結			
3 . 2	■	(米) キャメロン LNG プロジェクトからの LNG 売買に関する基本合意書を締結			
3 . 15	■	家庭用燃料電池「エネファーム」がジャパン・レジリエンス・アワード (強靱化大賞) 2016 にて「最優秀レジリエンス賞 (エネルギー)」受賞			
3 . 15	■	「国連グローバル・コンパクト」に参加企業として登録			
3 . 24	■	日立 LNG 基地の営業運転開始、茨城～栃木幹線供用開始			
3 . 31	■	ねずみ鉄管、要対策導管の対策が完了	3 . 26		北海道新幹線が開業
4 . 1	■	低圧電力供給開始	4 . 1		電力小売全面自由化 (改正電気事業法施行)
4 . 1	■	電力小売自由化で myTOKYOGAS がポイントサービス開始			
4 . 1	■	津波ブロックの運用開始	4 . 14		熊本地震

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
4.1	■東京ガスリキッドホールディングス(株)設立		
4.-	■(株)ティージー情報ネットワークから法人名を東京ガスiネット(株)に変更		
5.1	■千葉ガス(株)、筑波学園ガス(株)、美浦ガス(株)を東京ガス(株)へ統合		
5.11	■日立LNG基地、「落成披露式」開催		
5.24	■豊洲埠頭地区に「東京ガス豊洲スマートエネルギーセンター」竣工	5.26	G7伊勢志摩サミット(～5.27)
6.20	■(米)イーグルフォード層他でのシェールガス開発事業権益売買契約を締結	5.27	オバマ米大統領が現職大統領として初めて広島を訪問
6.-	■岡本会長、日本経済団体連合会 副会長に就任	6.19	改正公職選挙法施行、選挙権が18歳に引き下げ
6.-	■岡本会長、日本ガス協会 会長に就任	7.10	第24回参議院選挙、与党改選議席上回る
7.5	■袖ヶ浦LNG基地、「平成28年安全功労者内閣総理大臣表彰」受賞	7.22	「ポケモンGO」日本で配信開始
9.12	■導管企画部 託送サービスグループ 託送受付センターと託送情報センターを統合	7.31	東京都知事に小池百合子が初当選
9.-	■(豪)ゴーゴンLNGプロジェクトからLNGを受入	8.5	リオデジャネイロオリンピック開催
10.22	■根岸LNG基地操業50周年	8.8	天皇陛下が生前退位を意向する「お気持ち表明」
10.28	■(馬)ペトロナスLNG社との協力に関する覚書を締結	8.11	新たな祝日「山の日」導入
10.-	■(泰)天然ガス火力発電所「バンボー発電所」の事業運営に参画	11.4	パリ協定発効
10.-	■(米)天然ガス火力発電事業「エンパイアプロジェクト」に参画(2020年12月撤退)		
11.21	■(英)セントリカ社との「相互協力に関する協定」を締結		
11.22	■当社初、40年債発行を決定		
11.-	■低コスト化を実現した超音波式マイコンメーター(第3世代UH)導入		
12.26	■経済産業大臣が全面自由化に向けた「託送供給約款」を認可		
12.26	■「ガス小売全面自由化を迎えるにあたって」を発表		
12.26	■ホーチミン事務所設立		

2017年(平成29年)

1.31	■単元株式数の変更および株式併合、ならびに定款の一部変更の実施を決議	1.20	トランプ米大統領就任
2.15	■「田町駅東口北地区におけるスマートエネルギーネットワークによる省エネまちづくり」が平成28年度省エネ大賞「経済産業大臣賞」受賞	2.24	プレミアムフライデー初実施
2.21	■日本気象協会とヒートショック予報を共同開発、冬の入浴事故対策情報を提供		
2.21	■「健康経営銘柄2017」に選定		
2.23	■自然電力(株)との資本提携		
3.1	■旧「TAXIS(託送システム)」稼働開始		
3.23	■平成28年度「なでしこ銘柄」に初選定		
3.31	■業務用換気警報器の設置率が99%を突破		
3.31	■プライベートブランドガス機器の取り扱い終了		
4.1	■東京ガスリビングホールディングス(株)設立		
4.1	■ガス小売全面自由化開始、「託送供給約款」実施	4.1	ガス小売全面自由化(改正ガス事業法施行)
4.1	■TGES九州営業所・TGES長野営業所開設		
4.1	■「新たなグループフォーメーション」(7つの事業ドメインの確立)の構築、ハケ岳型経営を目指す		
4.12	■九州電力(株)と東京ガス(株)、LNG調達での戦略的連携の検討合意		
4.21	■マニラ事務所設立		
4.-	■(米)「パーズボロ発電所」(48.8万kW)に参画		
4.-	■「くらし(ガス)見守りサービス」の開始、離れて暮らす家族の変化察知機能追加		
4.-	■日本初、「Uバスエアを搭載したガスメーター用通信端末(多段伝送無線装置)」導入		
4.-	■電子式補正装置付中圧ルーツメーターの取替間隔を7年から10年に延長		
5.23	■世界初、5kW級の小出力において燃料電池の発電効率65%相当を実証		
5.31	■「森里海つなぐプロジェクト」の開始		
5.-	■(米)ガス開発事業会社キャスルトン・リソースズ社に出資		
7.1	■東京ガスiネット(株)、創立30周年経営ビジョン「『はじめて』をカタチにする会社。」を発表	7.5	平成29年7月九州北部豪雨
7.11	■消費者庁長官から「ガス展」のチラシ表示に関する措置命令		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
7.21	■スマホアプリ「トリセツ」とmyTOKYOGASが連携、ガス機器と家電製品の情報を一元管理できる無料サービスの提供開始を発表		
7.21	■オーディオブックサービス「Furomimi」を提供開始、新しい入浴スタイル提案		
7.27	■TGES、バングラデシュ LNG 受入基地に関する業務 (FS 等) 受注		
7.-	■(越) ペトロベトナム低圧ガス販売会社に出資		
9.4	■東京ガス業務用テストキッチン「厨 BO!YOKOHAMA」開設		
9.8	■扇島 LNG 基地、LNG 受入量 5,000 万トンを達成		
9.21	■堀川産業 (株) との天然ガス卸販売に関する基本契約書を締結、雀宮針ヶ谷住宅地への供給開始		
9.29	■TGES、「ヘリオネットアドバンス」を活用したエネルギーマネジメントサービスの提供開始		
10.5	■2018～2020年度のグループ経営計画「GPS2020」を策定		
10.16	■(尼) パンジ・ラヤ・アラミンド社に出資		
10.17	■古河～真岡幹線供用開始		
10.23	■電力契約件数 100 万件を突破、「ずっともプラン」のさらなる拡充	10.22	第 48 回衆議院選挙、自民党圧勝
12.8	■コーポレートベンチャーキャピタル新会社アカリオ・インベストメント・ワン社設立	11.1	第 4 次安倍内閣発足
-.-	■東京ガス i ネット (株)、災害復旧支援システム「TG-DRESS」が日本ガス協会「技術賞」受賞	11.3	iPhone X が発売
-.-	■TGES、東京ガス茨城幹線工事受注	11.5	トランプ米大統領初来日
2018 年 (平成 30 年)			
1.9	■TGES、タイ Nong Fab (ノンファブ) LNG 受入基地建設 PMC 業務受注	2.9	平昌冬季オリンピック開催
1.17	■「ずっとも電気 1S」の新設	3.18	ロシア大統領選でプーチンが再選
1.31	■(泰) ガルフ・ダブルエイチエー・エムティー・天然ガス配給会社に出資		
2.20	■EC サイト「東京ガス Web ショップ」開設		
3.14	■(馬) マレーシア LNG 社と新たな LNG 売買契約に関する基本合意書を締結		
3.22	■平成 29 年度「なでしこ銘柄」に 2 年連続で選定		
4.1	■経済産業大臣がガスの逆流連結託送の特例認可を実施		
4.1	■葛西 GS にて他小売 (京葉ガス (株)) からの高圧ガス逆流みなし託送受入		
4.1	■取締役会長 岡本毅が相談役に、代表取締役社長 社長執行役員 広瀬道明が取締役会長に、代表取締役 副社長執行役員 内田高史が代表取締役社長 社長執行役員に就任		
4.1	■「東京ガスグループ人権方針」制定		
4.1	■「ガス機器スペシャルサポート」サービスの開始		
4.2	■TGES、新居浜 LNG (株) を四国電力 (株)、住友化学 (株)、住友共同電力 (株)、四国ガス (株) と共同で設立		
5.21	■(米) コープポイント LNG プロジェクトから国内初、米国シェールガス由来の長期契約 LNG を受入		
6.7	■家庭用燃料電池「エネファーム」累計販売台数 10 万台を達成	6.12	史上初の米朝首脳会談
6.14	■「温度補正機能付、気密試験装置セーバープロの開発」が日本ガス協会「技術大賞」受賞	6.14	FIFA ワールドカップ・ロシア大会開催
6.18	■大阪府北部地震 (応援隊を派遣)	6.18	大阪府北部地震
6.-	■広瀬会長、日本ガス協会 会長に就任	7.-	西日本豪雨
8.-	■ガス事業法改正で内管漏えい検査の頻度を変更 (一般件名 4 年化ほか)	9.6	北海道胆振東部地震
9.-	■10、16 号のスマートメーター対応業務用高性能マイコンメーター (NO、UH) 導入		
10.1	■TGES、レーザーファルコン (機器搭載型レーザー式メタン検知器) の販売開始		
10.10	■(加) LNG カナダプロジェクトからの LNG 売買に関する基本合意書を締結	10.11	豊洲市場が開場
10.15	■TGES、新宿地域冷暖房センターの環境性能向上工事が完了		
10.22	■椎津川 VS にて他小売 (JERA) からの高圧ガス実流受入		
10.22	■スマートフォンのカメラで電気契約を簡単に申し込む専用ダイヤル開設		
10.-	■扇島 LNG 基地操業 20 周年		
11.1	■「STOP! ヒートショック TM 」プロジェクト開始		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
11. 9	■(独) RWE 社との「相互協力に関する協定」を締結	11.19	日産のカルロス・ゴーン会長逮捕
11.30	■復旧マイマップの運用開始		
11. -	■日立 LNG 基地、II 期建設工事 (気化器増設等) 完了		
12. 5	■(比) ファースト ジェン社と共同開発契約を締結		
12.11	■防災レシピ冊子『日々のごはんとしものごはん』を発行		
2019 年 (平成 31 年 / 令和元年)			
2. 1	■第一次緊急停止基準の見直し	1. 7	国際観光旅客税の導入
2. 5	■モザンビーク LNG プロジェクトからの LNG 共同調達に関する売買契約書を締結		
2.28	■センサーを活用した新しい「くらし見守りサービス」の提供開始		
3.25	■平成 30 年度「なでしこ銘柄」に 3 年連続で選定		
3.25	■東京ガスグループ公式 X (旧 Twitter) 公開		
3. -	■大田区限定でスマートメーターの先行導入開始、システム (ENAPSE) 稼働開始		
3. -	■Uバスエア方式の無線機付き高機能マイコンメーター (JOW・UHW) 導入		
3. -	■スマートメーター用 LTE 中継器導入		
3. -	■PHS 通信の後継として、ステーション 24 用 LTE 通信装置 (LTEu-NCU) 導入		
4. 1	■東京ガス都市開発 (株) が 2 社を合併、東京ガス不動産 (株) 設立	4. 1	働き方改革関連法が順次施行
4. 1	■三井不動産 (株)・東京ガス (株) の連携による日本橋スマートエネルギープロジェクト始動		
4. 5	■(星) シェル・イースタン・トレーディング社との新たな LNG 売買に関する契約基本合意書を締結		
4.22	■環境意識やライフスタイルの変化を振り返る冊子『平成の家族。』を発行		
4.25	■廃棄予定の食品・日用品をお得に販売するサイト「junijuni sponsored by TOKYO GAS」開設、社会課題解決に貢献		
4. -	■法的分離に先立ち、負荷計測器関連業務をエネルギー営業本部から導管 NW 本部に移管		
5.30	■バーチャルパワープラント (VPP) 構築実証事業に参画	5. 1	令和に改元
5. -	■TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) 賛同	6.12	日本ガス協会、国際ガス連盟と「Natural Gas Day 2019」開催 (東京)
5. -	■東京ガス i ネット (株)、料金・統合請求回収システム「CIRIUS」1 期稼働開始		
6. 6	■分譲マンション「Brillia」でアプリ「トリセツ+ HOME」の標準採用を発表	7.21	第 25 回参議院選挙、与党改選過半数を上回るも、改憲勢力 3 分の 2 維持できず
6.13	■家庭用ロボットによる子育て応援サービス「まかせて！ BOCCO」提供開始	9.20	ラグビーワールドカップ 2019 日本大会
6.18	■(星) シェル・イースタン・トレーディング社からカーボンニュートラル LNG を購入	9. -	令和元年房総半島台風 (台風第 15 号)
6.19	■住友共同電力 (株) との LNG 売買に関する基本合意書を締結		
7. -	■当社初、「統合報告書」を発行 (前年度までの「アニュアルレポート」改訂)		
8.16	■電力契約件数 200 万件を突破		
8.30	■「東京ガスグループサステナビリティレポート 2019」を発行		
9. 2	■(株) 千葉袖ヶ浦パワー設立		
10. 1	■「がすてなーにガスの科学館」リニューアルオープン	10. 1	消費税率が 10% へ引き上げ
10. 1	■(株) コベルコパワー真岡 真岡発電所 (1 号機) から電力の受入開始	10. -	令和元年東日本台風 (台風第 19 号)
10. 2	■「トリセツ+ HOME」が「2019 年度グッドデザイン賞」受賞		
10.28	■「東京湾海の環境再生賞」受賞		
10.30	■世界最小サイズの家庭用燃料電池「エネファームミニ」の販売開始		
11. 1	■広瀬会長、東京商工会議所 副会頭に就任		
11. 6	■「LNG 導入 50 周年記念式典」開催	11. 4	LNG 導入 50 周年
11.27	■東京ガスグループ経営ビジョン「Compass2030」を発表		
11. -	■太陽光発電余剰電力買取サービスの開始		
11. -	■2023 年度からスマートメーター全面導入開始の方針を決定		
11. -	■PHS 通信サービス停止に備え、既設の PHS 方式通信装置を LTE 方式に移行開始		
12. 3	■事業創造新社、東京ガスリソリューションズ (株)、ならびに (株) ヒナタオエナジー、(株) スミレナの設立		
12.10	■(墨) 再生可能エネルギー共同開発運営会社エオリオス・エンターヘー社に出資 (2024 年 2 月売却)		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
12.12	■中国電力(株)と東京ガス(株)、LNG調達での戦略的連携の検討合意		
12.13	■扇島LNG基地、LNG受入量6,000万トンを達成		
12.19	■“本がもっと好きになる”親子のためのアプリ「みいみ」提供開始		
12.20	■女性が輝く先進企業表彰での「内閣府特命担当大臣表彰」受賞		
12. -	■当社初、太陽光発電所建設および商業運転開始(石川県志賀町および羽咋市)		
- . -	■災害復旧支援システム「TG-DRESS」が日本ガス協会「技術大賞」受賞		
- . -	■東京ガスiネット(株)、「IT都市計画」を策定・推進		
- . -	■地区ガバナ遠隔再稼働システム導入(広域地区(熊谷、佐倉、つくば))		
2020年(令和2年)			
1.16	■国内初、燃料電池バス大規模受入可能な「豊洲水素ステーション」開所	1.31	英国がEU離脱
1.29	■エネルギーマネジメントサービス「ヘリオネットアドバンス」が省エネ大賞「省エネルギーセンター会長賞」受賞		
2.6	■TGES、清原工業団地スマエネ事業(栃木県)の開始、事業所間連携により大幅な省エネを実現		
2.12	■群馬県安中市の太陽光発電所を取得		
2.13	■広島ガス(株)と東京ガス(株)、東京エルエヌジータンカー(株)との間でLNG輸送に関する契約を締結		
2. -	■TGES、太陽光発電のPPA事業「ソーラーアドバンス」の提供開始		
3.2	■「健康経営銘柄2020」に選定		
3.4	■令和元年度「なでしこ銘柄」に4年連続で選定		
3.25	■東京ガスグループ中期経営計画を発表		
3. -	■東京ガスiネット(株)、当社子会社初「健康経営優良法人2020」に認定	3. -	5G(第5世代移動通信システム)のサービス開始
3. -	■国内初、カーボンニュートラル都市ガス供給開始		
4.1	■三井不動産(株)・東京ガス(株)の連携、豊洲スマートエネルギープロジェクト始動		
4.1	■再生可能エネルギー事業部発足(電力事業部再エネ事業Gより部格化)		
4.1	■小売から検針等機能を移管「ネットワークサービス部」と「ネットワークお客さまサービスグループ」発足		
4.1	■扇島BVSにて他小売(扇島都市ガス供給(株))からの高圧ガス実流受入		
4.1	■大手電力会社の発電部門と送配電部門の法的分離が完了		
4.7	■新型コロナウイルスBCP第二次非常体制設置	4.7	新型コロナウイルス感染拡大に伴い、7都道府県に緊急事態宣言を発出
5.22	■当社初、50年債発行を決定		
5.27	■(米)プリンシプル・パワー社への出資		
5. -	■日立サテライト(日立支社工場)操業終了		
5. -	■新型コロナウイルス対策緊急支援(パッチョポイント寄付)		
6.15	■広島ガス(株)とLNG共同輸送での初受入を実施	6.5	エネルギー供給強靱化法成立
6.17	■東京ガス発ベンチャー(株)スミレナ「暮らしの月額定額制サービス」開始		
6. -	■ムーデイズ信用格付けA1を取得		
7.1	■TGES、「キラメキテラス」(鹿児島県)へのスマートエネルギーネットワークによるエネルギーサービス開始	7.1	レジ袋有料化
7.1	■TGES、宮崎市医師会病院(宮崎県)へのエネルギーサービス開始		
7.1	■ISO14001に替わる東京ガスグループ独自環境マネジメントシステム(TG-EMS)の運用を開始		
7.15	■TGES、田町駅東口北地区スマートエネルギーネットワーク完成		
8.1	■「小売託送供給約款」で東京地区等の従量料金単価を一律0.06円/m ³ 値上げ		
8.6	■(米)再エネ事業「アクティナ(TG Aktina Holdings)」を取得		
8.14	■(米)キャッスルトン・リソーシズ社を子会社化(2022年11月に「TGナチュラル・リソーシズ社」に改名)		
8.25	■「デジタルトランスフォーメーション銘柄2020」に選定		
9.1	■LNGトレーディング新社、TG Global Trading社設立	9.4	経済産業省、「2050年に向けたガス事業の在り方研究会」第1回開催
9.9	■TGES、さいたま新都心地域冷暖房センターの環境性能とレジリエンスを向上するリニューアル工事完了		
9. -	■無線内蔵超音波式マイコン(高機能)メーター(UHN)導入	9.16	菅義偉内閣発足

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
10.29	■当社初、国内公募形式によるグリーンボンド発行を決定	11.24	日本ガス協会、「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を公表
11.25	■(尼)ガス配給事業会社スーパー・エナジー社に出資		
11.26	■「390kW 高効率ガスコージェネレーションシステムXIAの開発」が日本ガス協会「技術大賞」受賞		
11.30	■「コロナ禍を踏まえた東京ガスグループ経営改革の取り組み」を発表		
11.-	■千葉熱調所設立40周年		
12.2	■スマートメーターセンターシステムの大阪ガス(株)・東邦ガス(株)とのガス3社共同開発について合意		
12.23	■(英)オクトパスエナジー社との戦略的提携		
12.-	■気候変動領域での環境コンサルティング事業開始		
-.-	■水害対策の加速(レイノルドガバナ取り替え、浸水センサー設置、「SUPREME」水害モード構築)		

2021年(令和3年)

1.5	■東京ガスユニテッドキングダム社設立	1.20	バイデン米大統領就任
1.8	■TG インドネシア社設立		
1.-	■東京ガス i ネット (株)、料金・統合請求回収システム「CIRIUS」2 期稼働開始		
1.-	■高萩サテライト操業開始		
2.1	■人事システム「STAGE」導入		
2.3	■シニアケアサポートサービス「ライフリズムナビ+HOME」提供開始		
3.1	■茨城幹線供用開始		
3.9	■カーボンニュートラルLNGバイヤーズアライアンス設立		
3.22	■令和2年度「なでしこ銘柄」に5年連続で選定		
3.-	■東京ガス i ネット (株)、「健康経営優良法人 2021」に認定		
3.-	■日立 LNG 基地、II 期建設工事 (2 号 LNG タンク等) 完了		
4.1	■導管 NW カンパニーにスマートメーター推進部を設置	4.1	経済産業省、「ガス安全高度化計画 2030」を公表
4.1	■東京ガスネットワーク (株) 設立	4.5	経済産業省、「2050 年に向けたガス事業の在り方研究会」中間とりまとめを公表
4.5	■茨城県鹿島港での洋上風力発電事業を推進		
4.7	■TGES、仙台市バイオマス専焼火力発電所 (宮城県) でのオーナー支援・運転管理業務の委託契約締結		
4.8	■賃貸管理サポートサービス「まも ROOM」を提供開始		
4.22	■環境省の実証事業を通じて、学校での省エネ教育が家庭の CO ₂ 排出量約 5%削減に繋がることを都市生活研究所が初めて実証		
5.11	■家事の悩み解決へ「東京ガスのハウスクリーニング」を提供開始		
5.17	■低圧電気料金メニュー「基本プラン」の新設		
5.18	■TGES、「新宿地域冷暖房センター 50 周年記念式典」開催		
5.26	■SCREEN 社と水電解用セルスタックの共同開発に合意		
5.-	■無線内蔵膜式マイコン (高機能) メーター (JON) 導入		
6.4	■「さすてな電気 (実質再生可能エネルギー 100%の電気料金メニュー)」の新設	6.1	日本ガス協会、「カーボンニュートラル委員会」設置
6.8	■世界海洋デー「ブルーカーボン・クレジット」に参画	6.10	日本ガス協会、「カーボンニュートラルチャレンジ 2050」アクションプランを公表
6.16	■AI・IoT によるサービスプラットフォームを活用した住宅設備機器制御システム開発	6.28	経済産業省、「メタネーション推進官民協議会」第 1 回開催
6.29	■監査役会設置会社から指名委員会等設置会社へ移行		
6.-	■先行導入エリアに設置済みのスマートメーターを使った遠隔検針を順次開始		
7.8	■国内トップシェアの SCADA ソフトウェア事業 (Joy シリーズ) の譲受について日本たばこ産業グループと基本合意		
7.13	■宇都宮ライトパワー (株) 設立		
7.23	■東京 2020 大会 オフィシャルパートナーとして参画	7.23	東京 2020 オリンピック開催
8.1	■他ガス会社の自動検針や集中監視を受託する「共同利用センター事業」を東京ガス (株) 導管 NW カンパニーに移管		
8.31	■首都圏初、新築分譲マンションでガス衣類乾燥機「乾太くん」全住戸採用		
9.3	■東京 2020 パラリンピック水泳競技で木村敬一が「男子 100m バタフライ (視覚障害 S11)」で金メダル獲得	9.1	デジタル庁が発足

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
9.29	■株主還元方針を総還元性向6割から5割へ変更		
9.30	■(株)東京ガス横須賀パワーの株式譲渡		
10.1	■「東京ガスの水とでんきの駆けつけサービス」開始	10.4	岸田文雄内閣発足
10.1	■経過措置料金規制解除に伴うガス約款の変更	10.5	Windows 11が発売
11.8	■電気自動車充電サービス「EVrest (イーブイレスト)」開始	10.21	「電力・ガス需給と燃料 (LNG) 調達に関する官民連絡会議」第1回開催
11.22	■当社初、「カーボンニュートラルのまちづくりに向けた包括連携協定」を秦野市と締結	10.26	眞子内親王殿下、小室圭氏と御成婚
11.25	■住友商事(株)、ペトロナス社とともにマレーシアでe-methane サプライチェーンの可能性調査を開始	10.31	第49回衆議院選挙、自民党議席減も絶対安定多数を確保
11.26	■三菱商事(株)とともに、米国等でのe-methane サプライチェーン構築に向けた事業可能性調査を開始	10.31	国連気候変動枠組条約第26回締約国会議 (COP26) (～11.13)
11.26	■「Compass Action」を発表、e-methane1%導入目標とCO ₂ ネット・ゼロ宣言を発表	11.10	第2次岸田内閣発足
11.30	■お客さま件数1,200万件を突破		
12.9	■第92回都市対抗野球大会優勝		
12.-	■袖ヶ浦LNG基地、LNG受入量累計4億トンを達成		

2022年(令和4年)

1.6	■家庭用燃料電池「エネファーム」累計販売台数15万台を達成		
1.7	■ソフトウェア「Joyシリーズ」の販売開始		
1.18	■横浜市とメタネーションの実証試験に向けた連携協定を締結		
1.19	■実質再生可能エネルギー100%の「さすてな電気ビジネス」を新設		
1.20	■東京ガス i ネット(株)、法的分離に伴う25システムの切り替え対応実施		
1.24	■現「TAXIS (託送システム)」稼働開始		
1.26	■TG ノルディック社設立		
2.1	■「東京ガスの修理サービス」を開始、水まわりの修理に本格参入		
2.4	■TGES、東京建物(株)の物流施設と商業施設間でソーラーアドバンスを活用した自己託送を開始	2.4	北京冬季オリンピック開催
2.22	■都市ガス事業者初、国内公募形式によるトランジションボンド発行を決定	2.24	ロシアのウクライナ侵攻
3.1	■社会課題の空き家問題解決を目指し「空き家管理サービス」を提供開始	3.17	日本ガス協会、新コンセプトワード「Go! ガステナブル」を公表
3.2	■新居浜 LNG (株)、新居浜 LNG 基地(愛媛県)からのガス供給開始		
3.16	■生活定点観測調査データから生活者の環境意識の変化を分析、生活トレンド予測レポート「環境 MU 意識」を発行		
3.23	■横浜テクノステーションでメタネーション実証試験を開始		
3.31	■クアラルンプール事務所開所		
3.-	■ガスミュージアムが文化庁「食文化ミュージアム」に認定		
3.-	■東京ガス i ネット(株)、「健康経営優良法人2022」に認定		
3.-	■(欧)欧州再生可能エネルギー開発事業にトービー・リニューアブルズ社として参画		
4.1	■東京ガスリビングホールディングス(株)が東京ガスリビングアドバンス(株)に社名変更	4.1	特別一般ガス導管事業者の法的分離・行為規制の導入(改正ガス事業法施行)
4.1	■ガス事業法に基づく会社分割、導管事業が東京ガスネットワーク(株)の事業として開始	4.1	改正地球温暖化対策推進法に2050年カーボンニュートラル実現を明記
4.1	■「ホールディングス型グループ体制」の構築	4.1	エネルギー供給強靱化法施行
4.1	■新グループ経営理念を策定、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。」を発表		
4.1	■東京ガス(株)の法人向け営業部門をTGESに移管		
4.1	■東京ガスネットワーク(株)、初CM「東京ガスネットワーク、誕生。」の放映開始		
4.12	■離れて暮らす親を見守る「らくらく見守りサポート「もしものたより」」の提供開始		
4.19	■電力契約件数300万件を突破		
4.20	■東京ガスネットワーク(株)、大阪ガスネットワーク(株)、東邦ガスネットワーク(株)が連携協定を締結		
4.23	■家庭用太陽光発電サービス事業本格参入。初期費用0円「ずっとソーラーフラットプラン」を新築向けに提供開始		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
5.18	■(株)東北バイオフードリサイクル、食品リサイクル発電プラントを本格稼働開始	5.15	沖縄本土復帰50周年
6.1	■東京ガスエネルギー(株)の株式を岩谷産業(株)に譲渡		
6.1	■TVCM「家族の絆 子育てのプレイボール」篇が「第59回ギャラクシー賞」選奨受賞		
6.5	■行動変容型デマンドレスポンスを本格展開、電気1日分を全量実質再エネ化		
6.27	■TVCM「ガスメーターの歌」篇の放映を開始		
6.30	■東京ガスケミカル(株)が日本超低温(株)を東京ガスリキッドホールディングス(株)からTGESへ移管		
7.29	■第93回都市対抗野球大会準優勝	7.8	安倍元首相銃撃事件
7.-	■伏木万葉埠頭バイオマス発電所の商業運転開始(当社グループ100%保有による初のバイオマス発電所)	7.10	第26回参議院選挙、自民党単独で改選過半数を確保し大勝
8.30	■人事システム「CIRCLE」導入		
8.31	■「東京ガスグループサステナビリティファクトブック2022」を発行		
9.1	■三井不動産TGスマートエナジー(株)が運営、八重洲エネルギーセンター稼働開始	9.1	全一般ガス導管事業者が「一般ガス導管事業者相互の連携に関する計画(災害時連携計画)」を連名で経済産業省に届出
9.20	■不動産業界のESG経営支援サービス「サステナブルスター」の提供開始		
11.2	■令和4年度「障害者雇用優良事業所(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長表彰」受賞	10.31	都市ガス事業150年(初めてガス灯が横浜にともったのは1872年9月29日)
11.18	■東京ガスネットワーク(株)、東京電力パワーグリッド(株)、東日本電信電話(株)が社会課題解決に向け連携協定を締結	11.3	対話型AI「ChatGPT」一般公開
11.24	■国内初、トランジションボンド形式によるハイブリッド社債(劣後特約付社債)発行を決定	11.20	FIFAワールドカップ・カタール大会開催
11.29	■(米)キャメロンLNG基地活用、日本への合成メタン導入の詳細検討を実施	11.22	日本ガス協会、合成メタン、カーボンニュートラルメタンに代わる新しい名称「e-methane」のロゴを公表
11.30	■「時間帯別プラン(オール電化等向けの電気料金メニュー)」の新設		
11.30	■(株)シナジアパワー、電力サービス事業を終了		
12.1	■(株)東京ガスコルザパワー設立		
12.27	■スマートメーター導入用センターシステム「SMANEO、SMALINK、SMAMENTE」稼働開始		
-.-	■東京ガスiネット(株)、ITガバナンス機能を東京ガス(株)から大幅移管完了		

2023年(令和5年)

1.4	■東京ガス不動産オーストラリア社設立	1.16	液化天然ガスの調達の要請、ガスの使用制限等(改正ガス事業法施行)
1.20	■『ウルトラ省エネブック』の省エネ行動を68項目に拡大、大幅リニューアル	1.-	経済産業省、「電気・ガス価格激変緩和対策事業」実施
1.-	■常磐鹿島サテライト操業開始		
2.22	■2023~2025年度グループ中期経営計画「Compass Transformation23-25」を策定		
2.22	■株主還元方針を総還元性向5割から4割へ変更		
3.1	■昭島市と「太陽光PPA事業」等に関する基本合意書を締結		
3.1	■清原工業団地スマエネ事業が「第31回地球環境大賞経済産業大臣賞」受賞		
3.15	■SCREEN社との共同開発により水電解用CCM(触媒層付き電解質膜)の量産化技術を確立		
3.22	■令和4年度「なでしこ銘柄」に選定	3.23	日本ガス協会、2025年日本国際博覧会(大阪・関西万博)への出展を決定
3.31	■東京ガス(株)が鹿島動力(株)(茨城県)の株式(14.7%)を取得し筆頭株主に		
3.-	■東京ガスiネット(株)、「健康経営優良法人2023」に認定	4.1	こども家庭庁が発足
4.1	■グリーントランスフォーメーションカンパニー設立、e-methane推進部新設	4.1	改正省エネ法施行
4.1	■東京ガス(株)と成田国際空港(株)が(株)Green Energy Frontier設立		
4.1	■代表執行役副社長 笹山晋一が代表執行役社長に、取締役代表執行役社長 内田高史が代表執行役社長を退任		
4.1	■東京ガス不動産投資顧問(株)設立		
4.21	■第7回食育活動表彰「農林水産大臣賞」受賞		
4.28	■(仏)ガス導管事業者GRDF社とガス導管事業の発展を目的とした「相互協力に関する協定」を締結		
5.20	■東京ガス不動産(株)設立70周年		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
5 . -	■東京ガス i ネット (株)、東京都港区に本社移転 (東京ガスビルディング)	5 . 8	新型コロナウイルス「5 類」移行
6 . 1	■「DX 注目企業 2023」に選定	5 .19	G7 広島サミット (～ 5.21)
6 .29	■取締役会長 広瀬道明が相談役に、前社長 内田高史が取締役会長に就任	6 .23	LGBT 理解増進法施行
6 . -	■10、16 号の無線機付き業務用マイコンメーター (NOW、UHW) 導入		
7 . 1	■蓄電池を利用したデマンドレスポンスサービス開始		
7 .11	■東京都水道局と東京ガスネットワーク (株) が包括連携協定を締結		
7 .12	■「東京ガス Web ショップ」を「東京ガスの Web 見積もり」にリニューアル		
7 .18	■生成 AI チャットツールの活用開始		
7 .19	■市野紀生名誉顧問 (元取締役会長) 逝去		
7 .21	■千葉県袖ヶ浦での LNG 火力発電所の事業化を意思決定 ((株) 千葉袖ヶ浦パワー)		
7 .25	■(馬) ガス・マレーシア社とガス導管事業の発展を目的とした「相互協力に関する協定」を締結		
7 .28	■横浜市ごみ焼却工場の排ガスの CO ₂ 回収とメタネーションへの利用実証開始		
7 .31	■栃木県市貝町のメガソーラーの商業運転開始 (当社グループが設計から建設まで携わった国内初のメガソーラー)		
9 . 1	■低圧電気料金を改定、燃料価格高騰に伴う料金値上げを実施		
9 . 2	■東京ガスネットワーク (株)、新作 TVCM「お仕事は？」の放映開始		
10 . 1	■地域共創カンパニー設立	10 . 1	インボイス制度
10 . 1	■(株) キャプティ再編、環境ソリューション事業を(株) キャプティソリューションズ、ガス設備事業を(株) キャプティエンジニアリングとして分社化		
10 . 1	■東京ガスケミカル (株) 設立 50 周年		
10 .25	■日本初、オンサイトでの「CO ₂ 資源化サービス」開始		
11 . 7	■「e ガスノート」が日本ガス協会技術賞 (サービス部門) 受賞		
11 . 8	■TGES、横浜市の小中学校での太陽光発電と自己託送の開始		
11 .15	■TGES、レーザー R32 検知器をダイキン工業 (株)、(独) 理化学研究所と開発		
11 .17	■洋上風力投資ファンド設立と出資決定		
11 .21	■豪州での e-methane の製造・輸出に向けた事業性検討をサントス社と開始		
11 .30	■ソリューション事業ブランド「IGNITURE (イグニチャー)」の立ち上げを発表		
11 . -	■袖ヶ浦 LNG 基地操業 50 周年		
12 . 1	■(伊) ガス導管事業者イタルガス社とガス導管事業の発展を目的とした「相互協力協定」を締結		
12 .22	■(米) 系統用蓄電池事業「ロングボウ (Longbow)」の取得を決定		
12 .29	■(米) 天然ガス開発・生産事業会社ロッククリフ・エナジー社を取得		
- . -	■球形ガスホルダーの巡回・点検頻度、7 日に 2 回から月 1 回に削減		
2024 年 (令和 6 年)			
1 . 9	■調布市公共施設にて脱炭素計画支援サービス「カーボンニュートラルチャート」の共同検証を開始	1 . 1	能登半島地震
1 .23	■アラブ首長国連邦アブダビ首長国での e-methane 製造事業の共同調査に参画		
1 .23	■(越) タイビン・LNG・パワー・ジョイントストックカンパニー設立		
1 .26	■洋上風力の低コスト化に向けて、浮体式基礎の量産化手法の検証が完了		
1 . -	■都市ガススマートメーターを供給エリア全域に導入		
2 . 1	■(米) ガスマーケティング・トレーディング事業会社アーム・エナジー・ホールディングス社に出資		
2 .28	■お茶の水女子大学と「地域のレジリエンス向上およびサステナブル・キャンパス実現に向けた包括連携協定」を締結、自治体向けレジリエンス支援サービスの共同開発を開始		
3 .19	■日本初、扇島 LNG 基地に海外産バイオメタンの輸入	3 .19	日銀マイナス金利解除
3 .20	■「健康経営優良法人 2024 (ホワイト 500)」に認定		
3 .21	■女性活躍推進に優れた企業として 2 年連続で「なでしこ銘柄」に選定		
3 .22	■「東京ガスグループ カーボンニュートラルロードマップ 2050」を発表		
3 .27	■当社初、複数自治体 (茅ヶ崎市、寒川町) における「カーボンニュートラルな未来への街づくり連携協定」を締結		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
3.28	■(豪)4プロジェクト(ゴーゴン、プルート、クイーンズランド・カーティス、イクシス)売却		
3.28	■インフラ3社による「共創アイデアプラットフォーム」が運営開始		
3.29	■晴海地区全街区で水素供給事業を開始、国内初の水素パイプラインによる住宅・商業施設向け供給を実現		
3.31	■パリ事務所閉所(業務を東京ガスユニテッドキングダム社に移管)		
3.-	■東京ガスiネット(株)、「健康経営優良法人2024」に認定		
4.1	■(米)e-methane事業開発を担う「Tokyo Gas GX1, LLC」設立		
4.1	■(株)レノバとの資本業務提携契約締結および第三者割当増資の引受、再生可能エネルギー分野での協業拡大		
4.1	■浮体式洋上風力部発足(再生可能エネルギー事業部より浮体式洋上風力事業に関わるグループが部格化)		
4.9	■住宅設備交換サービス「東京ガスの機器交換」の営業開始、東京ガス(株)のWeb見積もりと(株)スミレナが統合		
4.10	■環境省が企画する「エコ・ファースト企業」に認定		
4.26	■太陽光発電設備工事事業者、(株)フルコーホールディングス等7社を子会社化		
4.-	■内田会長、日本ガス協会 会長に就任		
4.-	■東京ガスケミカル(株)が東京レアガス(株)を経営統合		
5.1	■東京ガスリノベーション(株)がマンション防水塗装・大規模修繕事業者の(株)マルリョウを子会社化		
5.9	■王子製紙(株)苫小牧工場との純国産e-methane製造の共同検討開始		
5.14	■TGES、レーザーCO検知器をJFEスチール(株)と開発		
5.31	■スマートメーター小売連携システム「SMAPI」を介した、スマートメーターの遠隔遮断・復帰機能と警報情報等の提供開始		
5.31	■TVCM「家族の絆 母の推し活」篇が「第61回ギャラクシー賞」選奨受賞		
5.-	■ステーション24に設置した通信装置とメーターをスマートメーターに移行		
6.3	■LINEでガスの消し忘れ確認や遠隔遮断・復帰ができる新しい「マイツォーホー」サービスを提供開始		
6.6	■TGES、わいた第2地熱発電所(熊本県)での発電および熱輸送設備の建設開始		
6.10	■秦野市の太陽光PPA事業の優先交渉者に選定		
7.1	■高効率触媒探索技術を有するH2Uテクノロジーズ社への出資および協業に向けた基本合意書を締結	7.3	一万円、五千円、千円の新紙幣を発行
7.1	■国内初、e-methane製造設備として横浜テクノステーションがクリーンガス証書制度における「クリーンガス製造設備」の認定取得		
7.7	■江戸川区と連携し「さすてな電気」の普及拡大施策を実施		
7.23	■NEDO「産業DXのためのデジタルインフラ整備事業/デジタルライフラインの先行実装に資する基盤に関する研究開発」の実施予定先に採択	7.26	パリオリンピック開催
8.2	■「スマートメーターのセンタースystem「SMANEO」共同開発」が日本ガス協会「技術賞」受賞		
8.6	■ポルトガルの浮体式洋上風力発電事業に参画		
8.21	■豪州におけるe-methaneの製造・輸出に向けた詳細検討(Pre-FEED)開始		
8.21	■滝野川ビル内に「施工道場」開設		
8.29	■下水道施設で発生する再生水と消化ガスを活用したe-methane製造実証開始		
8.-	■自然資本・生物多様性領域での環境コンサルティング事業開始		
9.5	■TGES、長崎スタジアムシティ(長崎県)での環境に配慮した災害に強いエネルギーシステムの運用開始		
9.6	■パリ2024パラリンピック水泳競技で木村敬一が「男子100mバタフライ(視覚障害S11)」「男子50m自由形(視覚障害S11)」で金メダル獲得		
9.6	■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		
9.13	■当社初、供給エリア内におけるデマンドレスポンス共同検証の基本合意を藤沢市と締結	9.19	大谷翔平選手、MLB史上初の「50-50」達成
9.20	■東京ガスグループでの遊休地を活用した太陽光発電とコーポレートPPA開始		
9.21	■市原八幡埠頭バイオマス発電所が商業運転開始、首都圏の電力需給安定化と環境負荷低減に貢献		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
9 .24	■サントリーホールディングス(株) 白州蒸溜所(山梨県)の蒸溜工程で、排気からCO ₂ の高純度回収に成功	10.1 10.27	石破茂内閣発足 第50回衆議院選挙、与党過半数割れ、立民や国民の野党が躍進
9 .27	■袖ヶ浦LNG基地、環境省「自然共生サイト」に認定		
10.1	■発電効率63%の高効率燃料電池システム「FC-6M」の販売開始		
10.6	■メタン排出削減に向けた官民一体の取り組み「Coalition for LNG Emission Abatement toward Net-zero (CLEAN)」に加盟		
10.10	■当社初、東村山市独自デジタルポイントと連携した「再生可能エネルギー電力切替支援事業」と「さすてな電気」の普及拡大施策を実施		
10.17	■(株) Green Energy Frontier、成田空港初となるメガソーラー導入(TGESがサービス提供)		
10.20	■e-methaneの国際的アライアンス「e-NG Coalition」設立		
10.25	■TGES、出資参画するタイ初の都市型地域冷房「One Bangkok」の本格運用開始		
10.28	■日本初、横浜テクノステーションで製造したe-methaneを対象に発行されたクリーンガス証書の環境価値移転を実施し、山下公園通りに設置されているガス灯に活用		
10.28	■栃木県内の11町、東京ガス(株)、(株)足利銀行が「道の駅等の脱炭素化および地域資源を活用した地域活性化」に向けた合意書を締結		
10.30	■当社初、「資本政策の一環」としての自己株式取得を発表	11.11	第2次石破内閣発足
11.1	■紙の検針票の投函を終了、myTOKYOGASがWeb検針票として広く利用		
11.14	■「東京ガスグループ人的資本レポート2024」を発行		
11.15	■東京ガスネットワーク(株)、大阪ガスネットワーク(株)、東邦ガスネットワーク(株)の3社が、地震時の相互支援・連携強化に向けた合同訓練を実施		
11.22	■TGES、Hondaの熊本製作所で太陽光発電設備(7,100kW)と国内工場向け最大規模のリチウムイオン蓄電池(2万kWh)運用開始		
11.28	■東京ガスiネット(株)、子育てサポート企業として「くるみん」認定		
12.2	■「サステナッジ教育」が環境省主催の「令和6年度気候変動アクション大賞」受賞		
12.3	■自治体公共施設向け当社初、国分寺市新庁舎へカーボンオフセット都市ガスと実質再エネ電気の同時供給開始		
12.5	■LGBTQ+の取り組み評価指標「PRIDE指標2024」の最高評価「ゴールド」に認定		
12.20	■(馬)ベトロナス社とカーボンニュートラル技術の共同検討に関する覚書を締結		
12.24	■山形県遊佐町沖における洋上風力発電事業の事業者に選定	12.10	日本被団協(日本原水爆被害者団体協議会)がノーベル平和賞を受賞
2025年(令和7年)			
1 .6	■東京ガスグループ公式Instagram(tokyogas_corporate)公開	1 .20 3 .24 3 .-	トランプ米大統領就任 マイナ免許証運用開始 米の価格高騰と品薄により、農林水産省は備蓄米を放出
1 .23	■東京ガスネットワーク(株)、千葉市が公募した「令和6年度ドローン活用推進事業(民間支援型A類型)」の実施事業者に採択		
1 .27	■「令和6年度東京都女性活躍推進大賞」事業者部門にて「大賞」受賞		
2 .5	■東京ガスiネット(株)、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		
2 .12	■新居浜LNG(株)、ローリー供給開始		
2 .16	■「東京ガス料理教室111周年記念イベント」を開催		
2 .19	■(比)浮体式LNG基地の所有・運営会社「エフジェンLNG社」の株式取得		
3 .6	■(株)レノバが開発する蓄電所における系統用蓄電池の最適運用サービス開始		
3 .10	■東京ガスiネット(株)、「健康経営優良法人2025」に認定		
3 .21	■「横浜ショールーム」リニューアルオープン		
3 .24	■女性活躍推進に優れた企業として3年連続で「なでしこ銘柄」に選定		
3 .26	■持続的な企業価値向上に向けた取組方針を発表		
3 .27	■袖ヶ浦発電所竣工		
4 .1	■TGES、国立大学法人初のCGSエネルギーサービスを琉球大学病院および西普天間キャンパスにおいて運用開始	3 .24 3 .-	マイナ免許証運用開始 米の価格高騰と品薄により、農林水産省は備蓄米を放出
4 .1	■TGES、太陽光発電設備の設計・施工会社の株式取得を完了し、S&Cソリューションズ(株)に社名変更し業務開始		
4 .1	■(米)シェブロン社とのシェールガス共同開発契約を締結		

(月・日)	当社グループ事項	(月・日)	ガス業界・一般事項
4.1	■洋上風力開発部発足(再生可能エネルギー事業部より着床式洋上風力事業に関わるグループが浮体式洋上風力部と統合し、名称変更)		
4.1	■沼田ガス(株)への卸販売開始		
4.7	■宇都宮ライトパワー(株)の「ゼロカーボントランスポート」の取り組みが第33回地球環境大賞「環境大臣賞」受賞		
4.15	■「女性のエンパワーメント原則(WEPs)」に署名	4.13	大阪・関西万博開催
4.25	■長野都市ガス(株)「創立20周年記念式典」開催	4.13	日本ガス協会、大阪・関西万博に「ガスパビリオン おばけワンダーランド」を出展
5.1	■東京ガスネットワーク(株)と国立大学法人東京大学等16者がカーボンニュートラル社会の実現に向けた共同研究開始		
5.2	■TGES、石油資源開発(株)、山形ガス(株)が設立したさくらんぼスマートエナジー合同会社が、山形県東根大森工業団地における天然ガスへの燃料転換、ES事業に着手		
5.3	■長野都市ガス(株)がAC長野パルセイロの冠試合「20周年記念スペシャルマッチ」を開催		
5.6	■スマートメーター導入用センターシステム「SMANEO」の2次開発分が稼働開始(25号以上スマートメーター化に対応)		
5.7	■東京都産グリーン水素と下水汚泥由来のCO ₂ を活用したe-methane製造実証について東京都と協定締結		
5.13	■ラグビー部の取り組みが評価され「令和6年度東京都スポーツ推進モデル企業(スポーツの支援部門)」に選定		
5.26	■Standard&Poors 格付けA+を取得		
5.26	■東京都とカーボンニュートラルの実現に向けた取組の加速に関する協定書を締結		
5.29	■東京ガスオーストラリア社の解散を発表		
5.30	■「DX注目企業2025」に選定		
6.2	■坂出バイオマス発電所が営業運転開始		
6.4	■東京ガス(株)100%出資子会社のプロミネットパワー(株)と三井住友信託銀行(株)が設立したソーラープラネット合同会社が、複数拠点での中小規模太陽光発電所開発の本格運用を開始	6.3	日本ガス協会、「ガスビジョン2050」および「アクションプラン2030」を策定
6.5	■東京2025世界陸上競技選手権大会公式イベントサポーターとして、カーボンクレジットを活用したCO ₂ 排出量削減への取り組みに合意		
6.6	■当社初、大田区の自治体施設への高効率燃料電池「FC-6M」を設置		
6.22	■ガス漏れ通報時のスマートメーターの遠隔遮断機能の運用開始		
6.30	■フィンランドで陸上風力発電事業(フィンランド北西部ラーヘ市)に参画		
7.1	■茨城県古河市の太陽光発電事業への出資および売電開始	7.3	鹿児島県鹿児島で震度6弱、トカラ列島近海で地震相次ぐ
7.1	■ねじ山本修理工法(ReTOS工法)の開発・採用	7.20	参議院選挙で自公大敗、過半数割れ
7.30	■従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブとしての自己株式の処分に関するお知らせを発表	7.25	大型テーマパーク「ジャングリア沖縄」開業
7.-	■袖ヶ浦ベイパワーステーションが営業運転開始	7.27	イチローが日本人初のMLB殿堂入り
8.6	■目黒区とゼロカーボンシティ実現に向けた連携協定を締結	8.5	群馬県伊勢崎市で41.8度、国内最高気温を更新
8.7	■「都市ガス事業のDXを担うガススマートメーターの開発」が日本ガス協会技術大賞受賞	9.4	日米関税合意文書締結
8.12	■東京海上グループと連携、カーボンクレジットの信頼性向上を目的とした「人権尊重のためのフレームワーク」を策定	9.7	石破首相、辞任表明
9.1	■東京ガスグループ「マテリアリティ」を改定	9.18	日経平均株価が4.5万円を突破
9.3	■吉岡町の地球温暖化対策実行計画策定支援業務を受託し、同計画の策定支援を実施		
9.16	■TGES、レーザー式アンモニア検知器「レーザー・アンモニア」の販売開始		
9.16	■「東京ガスの森」が環境省「自然共生サイト」に認定		
9.29	■「東京ガスグループ人権レポート2025」を発行		

編集後記

創立 140 年という節目を迎えるにあたり、東京ガスグループの歩みを振り返ることは、単に歴史を記録するだけでなく、社会的使命を持ち、お客さまとともに歩み続けてきたこれまでの挑戦の数々を再認識する貴重な機会となりました。

当社グループの歴史は、常に「安心・安全・信頼」を礎に「挑戦と共創」を重ねてきており、こうしたグループのアイデンティティを伝えるべく、約 2 年半をかけて編集を進めてまいりました。

今回の 140 年史では、当社グループの「4 つの価値観」にスポットを当てたテーマ史に加えて、時代に先駆けて挑戦してきた GX・DX・CX を紹介する特集も設けました。

編集を進める中で特に印象に残ったのは、これまで積み重ねてきた経験や技術が、未来へのエネルギー、つまり原動力となって受け継がれてきたということです。これはグループ経営理念に深く根ざすものであり、新たな時代においても不変であると確信し、強い決意を胸にこれからも当社グループの挑戦は続きます。140 年史を通して、その思いを皆さまに感じ取っていただければ幸いです。

編集にあたっては、前回の社史から 20 年の年月が経過していたため資料収集などに多くの苦労がありましたが、各部門の社史編纂委員の皆さまにご協力いただき無事制作を進めることができました。

最後になりますが、編纂委員の皆さまをはじめ、インタビューにご協力をいただいた皆さま、貴重な資料を提供してくださったガスミュージアムの皆さまなど、数えきれないほど多くの関係者の方々のご支援により 140 年史を刊行することができました。この場を借りて御礼申し上げます。



広報部広報グループ社史編纂メンバー
左から、清水 聡チームリーダー、森井 祐希グループマネージャー、本田 香葉子、原 三由希（東京ガスコミュニケーションズ）、鍛冶 由紀、丸山 洋平

社史編纂責任者

広報部長 小屋 かをり

東京ガスグループ 140 年史

2026（令和 8）年 3 月 発行

編 集 東京ガス株式会社 広報部

発 行 東京ガス株式会社
東京都港区海岸 1 丁目 5-20

制 作 TOPPAN 株式会社 年史センター

印刷・製本 TOPPAN 株式会社

未来をつむぐエネルギー

