

新分野へ積極的に進出、 総合エネルギー産業への飛躍

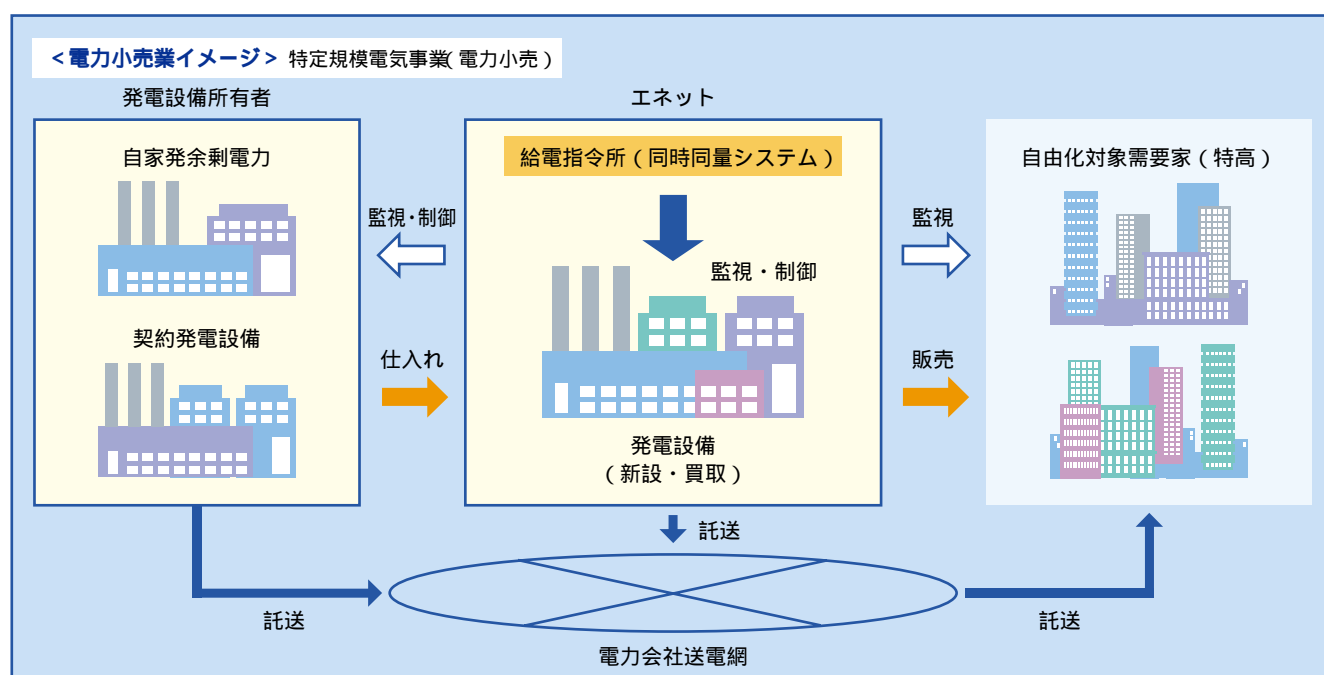
エネルギー産業は新しい時代を迎えました。規制緩和がもたらしたエネルギー市場の自由化は、電力・ガスの両事業における相互参入、異業種からの新規参入等、すでに産業構造に変化をもたらしています。膨大なエネルギー需要を擁する首都圏をマーケットとして、様々な事業展開を図る東京ガスは、この規制緩和をビジネスチャンスと捉え、天然ガスをコアとした総合エネルギー産業を目指し、電力事業を中心に新規事業を開拓しています。

六本木六丁目再開発地区における熱電併給事業

東京ガスは、現在、六本木六丁目再開発事業地区における特定電気事業と熱供給事業を推進しています。同再開発事業は国内最大規模であり、また、特定電気事業としては都市部において初めて本格的に実施されるもので、非常に注目を集めています。運営は当社と森ビル㈱の共同出資による六本木エネルギーサービス㈱を通じて行われます。この事業には、発電とその排熱を有効利用する冷温熱供給を組み合わせた大規模なコージェネレーションが活用され、また、発電の燃料には当社の供給する天然ガスを使用しているため、省エネルギー性と環境保全性に優れた理想的なシステムです。さらに、電源を都市部内に持つことから防災型のシステムでもあり、2003年春の開業を目指して、現在プラント建設が進んでいます。こうした再開発計画は他にも予定されており、当社はエネルギーの有効活用プランを提案して、新たな需要を開発していきます。

電力販売への進出で事業拡大

東京ガスは、2000年7月、電力小売を展開する会社として、㈱NTTファシリティーズ、大阪ガス㈱と共同で㈱エネットを設立し、2001年4月より営業を開始しました。出資している3社は、エネルギーの調達・供給能力やその事業運営、情報技術等それぞれにノウ





<六本木六丁目再開発地区の完成予想図>

六本木六丁目再開発事業は、オフィス、住宅、ホテル、劇場、放送センター等を備えた複合施設で、この地区で必要とされる電気と熱は六本木エネルギーサービスを通じて供給されます。

ハウを持っています。その相乗効果を利用できることを強みとして、エネルギー流通を最適化するビジネスモデルを構築しました。自社発電所やIPP(独立系発電事業者)から電力を調達し、(株)エネットが小売する形態を中心に、お客さまのエネルギーコストの低減を実現します。

(株)エネットに電力の卸販売を行うため、東京ガスでは、2001年6月に100%子会社「東京ガスベイパワー」を設立し、袖ヶ浦工場敷地内に10万kWクラスの発電所(2003年秋稼働予定)を建設します。自社施設の利用により効率的な設備投資を行うことができるため、価格競争力のある電力供給が可能となります。(株)エネットでは、このほかにも新設電源からの電力調達に努めており、2001年7月には茨城県で2.1万kWの自社所有設備が運転を開始し、2003年4月には、(株)エネットと(株)荏原製作所で設立した新会社「イースクエア」からも電力を調達する予定です。

新規事業を推進するエネルギーソリューション事業部

電気事業法の改正により、大口分野における電力の小売が自由化されました。東京ガスは、この分野に戦略的に取り組むために社内機能を一元化し、2001年1月エネルギーソリューション事業部を設置しました。本事業部では、電力事業およびエネルギーサービス事業に関して、政策立案から事業運営までを一貫して行っており、六本木六丁目再開発地区の熱電供給事業や(株)エネットの事業はここで管轄されています。電力市場への進出には激しい競争も予想されます。しかし、当社は、都市ガス事業を通じてエネルギーに関するノウハウや、エンジニアリング力、営業力を蓄積しており、この優位性を他の事業に活かす機会を得たことで、小売はもちろん発電や卸売に至るまで事業領域の拡大を図ります。

また、エネルギーサービス事業では、コージェネレーション等を利用して、顧客のエネルギー関連課題を総合的に解決しています。例えば、需要家設備のリース・ファイナンス・運転を一括して行う「受託事業」や、電気・熱の供給等の「PF(Private Finance Initiative)事業(民間の資金やノウハウを導入して行う公共事業)」、エネルギー総コストの低減を図る「ESCO(Energy Service Company)事業」等が挙げられます。電気、ガス、熱、省エネ、さらにCO₂削減等の環境保全に至るまで、東京ガスの持つノウハウを活用して事業の育成に注力しています。