

Q:1

日本の都市ガス事業の特徴は？

日本は山岳地帯が多く、都市ガス事業者にとって優位性のある人口・産業密集地が少ないため、都市ガスが普及しているのは国土の約5%に過ぎません。その中で、都市ガス事業者は約210社と数こそ多いものの、大手3社（東京ガス・大阪ガス・東邦ガス）で全国の都市ガス販売量の約80%を占めています。これら都市ガス事業者のほかに、約1,700社もの簡易ガス事業者や、約26,000社のLPGガス事業者もありますが、その大部分は中小規模の事業者です。

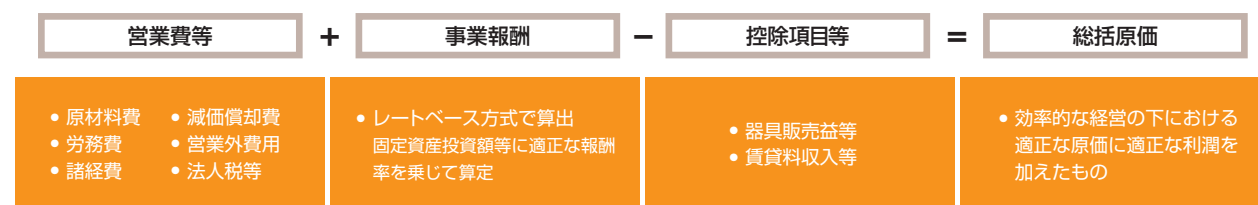
日本の都市ガス原料の90%以上は天然ガスで、そのほとんどは海外からのLNG（液化天然ガス）の形でタンカーに積載し、約10日～40日かけて輸入されています。また、日本ではお客さままでの安全の確保もガス事業者に委ねられており、定期点検や事故予防のためのコストがガス料金に含まれているため、欧米のガス料金に比べ割高になる傾向があります。さらに、日本には欧米のようなナショナルパイプラインは存在せず、各都市ガス事業者はそれぞれの供給地域に応じた導管網を形成し、都市ガスの供給・販売を行っています。

Q:2

東京ガスの料金制度の概要は？

東京ガスのガス料金体系の構成は、以下の3つに区分されます。  
**供給約款** 当社が一般のお客さまに導管によりガスを供給する場合、従来は供給約款料金について経済産業大臣の認可が必要でしたが、1999年のガス事業法改正により、料金を引き下げられる場合は、他のガス利用者の利益を阻害しない限り、供給約款料金を経済産業大臣に届け出ることにより変更が可能となっています。  
**選択約款** 当社のガス製造設備・供給設備の効率的な利用の促進や経営効率化に資することを目的に、選択約款料金を経済産

業大臣に届け出ており、お客さまの選択によりご利用いただいています。  
**大口供給** ガス事業法の大口径供給制度により、年間契約量の大きいお客さまに対して料金規制、参入規制が順次緩和されており、2004年4月より年間50万m<sup>3</sup>以上が、2007年4月より年間10万m<sup>3</sup>以上が大口のお客さまとなりました。  
 なお、供給約款における料金算定の考え方は下記の総括原価主義を基本としております。



\*為替レートや原油価格の変動は、原料費調整制度に基づき3ヵ月ごとにガス料金の従量料金単価を調整するため、収支に与える影響は中長期的にはニュートラルです。

Q:3

託送料金の概要は？

託送供給とは、ガスを供給する事業者（託送供給依頼者）のガスを、当社の導管で受け入れて、同時に受け入れた場所以外の地点で受け入れた量と同量のガスを当社の導管から供給するサービスです。既存事業者と新規参入者の公正な競争条件を確保しつつ、自由化されたガス市場において、お客さまの実質的な選択肢の拡大を図るために、ガス供給用の導管を保有または運営するすべての者に対して託送供給義務が課せられることになり、原則として託送供給約款を作成・届出・公表することが義務づけられました。託送の種類には2種類あり、託送するガスの送出国

ガスをお使いになるお客さまの需要場所で行われる「小売託送」と、託送供給するガスの送出国が、他の一般のガス事業者または導管事業者を通じてお客さまに販売する「連結託送」があります。2004年4月のガス事業法改正前は、約款による託送供給の実施は小売供給用のガスに限定されていましたが、改正後は卸供給用のガスに係る託送供給（連結託送）もその対象となりました。また、これらの託送供給収支は、主要導管のピーク時潮流図および輸送余力と併せて公表されており、透明性と公平性を担保しています。

Q:4

東京電力(株)との関係は？

LNGの調達において、当社と東京電力(株)は自社LNG購入量の約70%を共同のLNGプロジェクトから購入し、上流権益を有するプロジェクトにも共同で参画しています。これらの共同購入により契約数量が増加し、バーゲニングパワーを発揮することが可能となります。  
 また、当社が有する3つのLNG基地のうち、根岸・袖ヶ浦工場は東京電力(株)と共同運営することにより、設備投資の抑制や、運営コストの圧縮、電力とガスの需要ピークの違いによる負荷平準化、稼働率の向上などに役立て、ガス製造原価の低減に結びつけています。  
 一方、営業面では、両社は競合関係にあります。業務用、工業用においてはガス市場に新規参入してきた東京電力(株)との間

でガス対ガスの競合が起きています。また、家庭用市場においては、オール電化住宅との競合がより厳しさを増してきました。その中で、2006年度はガス機器の市場訴求や大手サブユーザーへの徹底深耕をはじめとした様々な取組みが功を奏し、当社エリア内の新築住宅におけるオール電化率を最小限におさえることができました。  
 当社はさまざまな競合に対し、ガス、電気といったエネルギー単体の供給だけでなく、エネルギーサービスを含めて真のニーズに応える形で、最終的にお客さまにとって最適な価値を提供できるよう努めていきます。

Q:5

### エネルギーサービス事業とは何か？

コージェネレーションシステムなどの設備をエネルギーサービスプロバイダーが建設して保有し、電気や熱などのエネルギーをワンストップで提供するビジネスです。お客さまにとっては初期投資が不要であるという導入のしやすさや環境性の高さ、エネルギーコスト削減などのメリットから注目を集めています。また、システムの効率化が進んだことから事業としての採算性も急速に向上している成長性あふれた分野です。

当社は2002年、エネルギーサービス事業の拡大を目指し、100%子会社の「(株)エネルギーアドバンス」を設立。LNGの

調達力や高度なエンジニアリング力を背景に、ガス・コージェネレーションシステムならではの付加価値を最大限に活用しながら、潜在需要の大きな関東圏を中心に環境意識の高いお客さまをターゲットとすることで効率的な営業活動を展開しています。同社は2007年3月までに累計175件、27.4万kWの契約を受注し、補助金採択件数は80件、18.5万kWと、業界第一位の実績を誇っています。

Q:6

### 京都議定書が東京ガスに与える影響はどのようなものか？

京都議定書に定められた日本の温室効果ガス排出量の削減目標を達成するためには、温暖化対策の重要な柱である省エネルギー対策を早急に強化する必要があります。2005年4月に政府によってまとめられた「京都議定書目標達成計画」においても、他の化石燃料と比較して燃焼時のCO<sub>2</sub>排出量が最も少ない天然ガスを利用した高効率機器・システムの普及が重要な温暖化防止対策の1つに位置づけられるなど、天然ガスが担う役割への期待は高まっています。こうした天然ガスに対する社会やお客さ

まからの期待やニーズは、今後さらに拡大するものと予測され、天然ガスをコア事業とする当社グループにとって、より一層の成長・発展を実現するビジネスチャンスととらえています。

なお、経団連の自主行動計画において、ガス業界は原単位及び総量の二つのCO<sub>2</sub>排出低減目標を掲げておりますが、高カロリーガスへの転換、都市ガス製造工場における各種省エネルギーの推進等の対策を通じ、目標達成に向けた排出実績の低減は順調に推移しています。

Q:7

### 東京ガスにおける投資判断はどのようなプロセスで行われるのか？

東京ガスでは2003年度より、事業の進出・継続・撤退の判断基準としてTEP（東京ガス版EVA<sup>®</sup>）、投資判断基準としてNPV（Net Present Value）、IRR（Internal Rate of Return）をグループ共通の基準として導入しています。

投資、出資、融資および債務保証に関する案件に対しては、投資評価委員会において、採算性およびリスク評価を行い、その結果を踏まえて経営会議もしくは取締役会に付議しています。

デリバティブ取引については、市場リスク管理規則に基づき実施しています。

経営会議は毎週1回、常務執行役員以上に常勤の監査役2名を加えたメンバーで開いており、重要な経営課題について徹底的に議論を行い、投資案件についても投資評価委員会の評価を踏まえて議論し、最終判断を行っています。

Q:8

### 保有不動産の活用についてはどのように考えているのか？

東京ガスのコア事業は「総合エネルギー事業」であり、不動産事業はコア事業を支援するものと位置づけています。従って不動産事業の成果はコア事業に活用するものとし、資産価値の向上が見込まれる大規模用地については、リスクを限定しながらそのポテンシャルを最大限活用すべく、資産価値向上のための適正な開発を行います。

開発資金は、原則として土地売却代金から捻出し、本業である総合エネルギー事業に影響を与えないよう考慮します。また外

部パートナーとの共同開発など、事業リスクの限定を重視した取り組みを行います。当社グループは首都圏に多くの業務拠点を保有しており、適切な不動産運営による業務の効率化やコストダウンは、総合エネルギー事業の競争力強化のためにも重要だと考え、不動産運営自体の効率化や拠点の集約・最適配置などに積極的に取り組んでいきます。