

Q1 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、料金を引き下げる場合など、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m³以上が、2007年4月より年間10万m³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¹を基本としております。

営業費等	+	事業報酬	-	控除項目等	=	総括原価
原材料費 ² 減価償却費 労務費 営業外費用 諸経費 法人税等		レートベース方式で算出 固定資産投資額等に適正な 報酬率を乗じて算定		器具販売益等 賃貸料収入等		効率的な経営の下における 適正な原価に適正な利潤を 加えたもの

- 1 総括原価主義：一定の計算期間（1～3年間）を決め、その期間における必要かつ適正な諸費用に、事業報酬（金利と配当金に相当）を加え、ガス料金の原価（総括原価）とする方式で、「一般ガス事業供給約款料金算定規則」（経済産業省令）において定められたルールに基づいています。
- 2 為替レートや原油価格の変動は、原料費調整制度（巻頭の「日本の都市ガス事業の特徴」参照）に基づき、ガス料金の従量料金単価を毎月調整するため、収支に与える影響は中長期的にはニュートラルです。

Q2 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(Tokyo Gas Economic Profit)、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。TEPは、資本コスト額を上回る利益の創出を検証するための独自の指標です。

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、常務執行役員以上の役員に常勤の監査役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。また、投資した案件の事後の実績フォローについては、定期的に投資評価委員会で評価し、経営会議に報告しています。

Q3 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ついて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付けています。

一方、営業面では、当社と東京電力(株)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た東京電力(株)との間で、ガス対ガスの競合が生じています。また、家庭用においては、オール電化住宅との競合が厳しさを増してきております。大手サブユーザーへの徹底深耕、2008年度から設立を開始したライフバルを中心としたお客さまとの密接な関係づくり等の取組みにより、当社エリア内の新築・既築住宅におけるオール電化の抑制に努めています。

当社は、様々な競合に対し、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ことで、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。

Q4 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も魅力が高まっている分野です。

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」を設立しました。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。2003年から開始した同社のエネルギーサービスは、2009年3月時点で297件が稼働しており、業界第1位の実績を誇っています。

Q5 総合エネルギー事業における電力ビジネスの考え方は？

当社の電力ビジネスは、お客さまの求めるエネルギーをワンストップで提供するための、「マルチエネルギー供給」のひとつと位置づけ、コージェネレーションシステムなどの設備とのベストミックスを図っていきます。

また、東京ガスの電力ビジネスの強みは、以下の通りだと認識しています。

- ① バーゲニングパワーを生かした競争力のある燃料調達
- ② LNG基地等の既存インフラを活用し、需要地に近接した発電所立地
- ③ 基地利用率の向上や、ワンストップ営業など、ガス事業とのシナジー効果

現在、稼働・建設・計画している発電所は4発電所(下表参照)で、自社持分の発電能力は合計で約130万kWです。

また、新エネルギー利用の観点から、2005年10月に袖ヶ浦工場内に風力発電設備(1,990kW)を設置していることに加え、2010年度の稼働開始を目指し、群馬県吾妻郡に木質バイオマス発電所(13,600kW)を建設しています。

東京ガスベイパワー	10万kW	2003年10月稼働
東京ガス横須賀パワー	24万kW	2006年6月稼働
川崎天然ガス発電	84万kW(42万kW×2基)	2008年4月稼働
扇島パワー	122万kW(40.7万kW×3基)	2010年3月稼働予定

Q6 M&Aに対する考え方は？

東京ガスは、他ガス事業者36社(内航船・ローリー販売先含む)に卸供給という形でガスを供給しており、必ずしもM&Aにこだわらず、効率的に利益を上げられる卸供給ビジネスを積極的に推進しています。

M&Aについては、先方からのご要望がある場合や公営ガス事業民営化のケースにおいて、企業価値を個別に評価して資本参加を検討することもあります。

昨年は、仙台市ガス局の民営化案件について検討を進めましたが、昨秋以降の急激な経済情勢の悪化などにより、辞退の判断に至りました。近年様々な公営ガス事業が民営化されており、長野都市ガス、鴻巣市営ガス、四街道市営ガスの買収経験を生かし、しっかりとしたデューデリジェンスを進め、企業価値の増大・利用者の便益拡大につながることを前提に入札等への参加を検討していきます。