

# ELECTRIC POWER BUSINESS

電力事業

## 概要と強み

東京ガスグループは、2000年に電力事業を開始して以来、燃料の調達から発電、販売まで一貫して行っています。新電力としては首都圏で最大規模の発電所を所有し、発電した電気を卸・大口のお客さまに販売しています。2016年4月からの電力小売全面自由化を契機に、家庭用・業務用のお客さまへの電力販売に参入しました。競争力のある電源と販売力を持つ当社グループにとって、地域や業態による制約がなくなる全面自由化は成長の好機と捉えています。

安全・安心なエネルギーをより安く使いたいというお客さまのニーズに応えつつ電力事業を拡大し、企業価値向上につなげてまいります。(電力・ガス規制改革の概要については、p.15参照)

## 首都圏需要の約10%の 電力販売を目指します

当社グループはこれまで卸売を中心に電力販売量を着実に増やしてきました。今後は新たに家庭用や業務用のお客さまへ販売先を拡大し、現在年間100億kWh程度の電力販売量を、2020年には首都圏需要の約10%にあたる約300億kWhへ拡大する計画です。

約300億kWh

首都圏需要の約1割

(億kWh)

300

約190億  
kWh増

電力販売量の推移



## 「チャレンジ2020ビジョン」の実現に向けて

電力・ガス規制改革による小売全面自由化は、総合エネルギー事業の拡大に向け東京ガスグループが大きく前進する契機と考えています。2017年に迫るガス小売全面自由化では、ガス事業における競争環境も厳しくなることが予想されますが、市場規模の大きい電力小売事業への参入による収益獲得機会が当社グループにとってより大きいと見ています。「チャレンジ2020ビジョン」では、電力小売事業をはじめとする総合エネルギー事業を進化させ、連結当期純利益に占める「電力・LNG販売・その他事業」の比率を、「ビジョン」策定時の20%から2020年度には25%へ拡大させることを目指しています。

## 東京ガスグループの強み

### 首都圏に新電力として 最大級の電源規模・高効率電源を確保

東京ガスグループは、需要地である首都圏で、新電力として最大級の電源規模（4ヶ所、160万kW）を確保しています。当社グループの電源は省エネルギー性に優れたガスコンバインドサイクルを採用しており、高い発電効率を実現しています（扇島パワーでは最高58%）。またこれらの電源は、LNG受入基地と隣接しており、効率的なガス輸送が可能です。

### 地域密着型の販売ネットワークと 1,100万件超の顧客基盤

東京ガスグループは関東圏に200以上の店舗（東京ガスライフバルとエネスタ、エネフィット）を持ち、お客さまのニーズにきめ細かく対応する地域密着型の営業体制を確立しています。ガス機器販売・メンテナンスや引越時の開閉栓業務からガス設備安全点検や検針業務まで一括して行うライフバルは、約1万人のスタッフを擁し、「東京ガスグループの顔」としてきめ細かいサービスを行っています。1,100万件超のお客さまとの接点機会を活かしたライフバル等によるプッシュ型営業が功を奏しており、「新電力No.1」に向けて着実に契約数を積み上げています。

### インフラと運用ノウハウ・システム

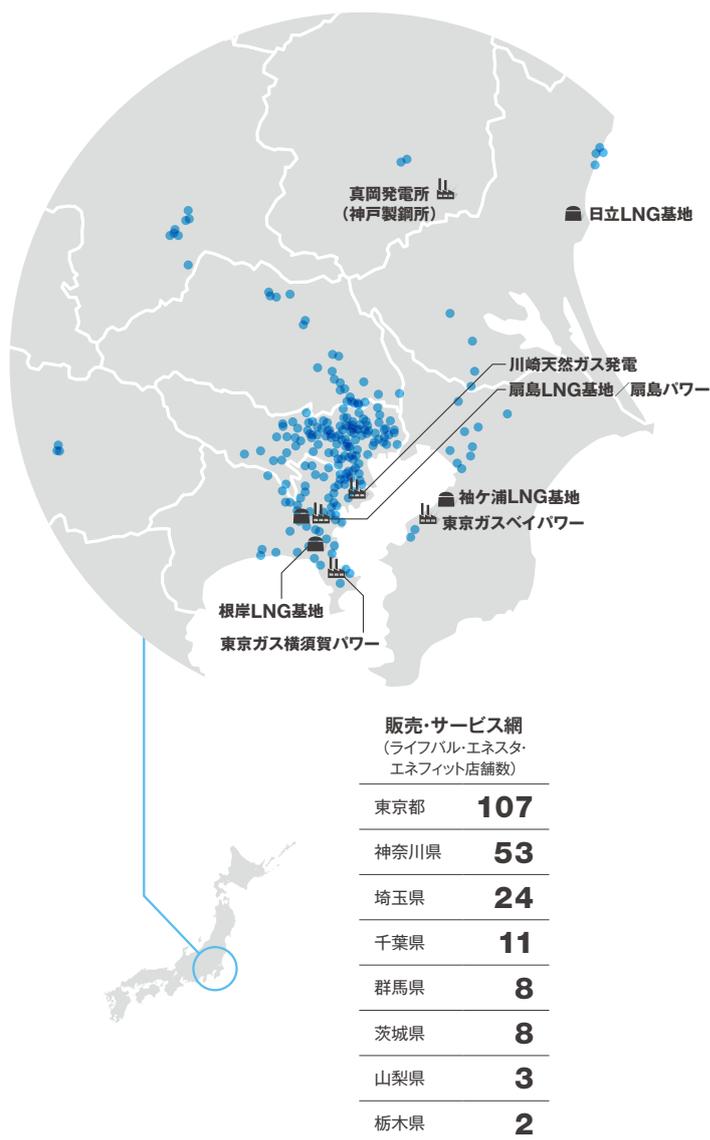
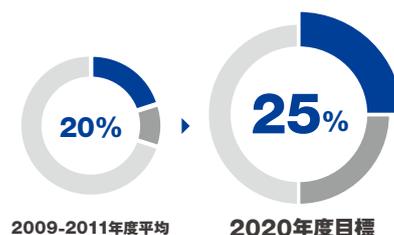
都市ガス事業の資産であるLNG基地やパイプライン、LNG調達力に加え、コージェネ・燃料電池などの分散電源やLNG火力発電所等電力の運営ノウハウ、料金計算・請求・回収まで含めたシステム対応の経験を活かすことができます。

### 電力・ガス全面自由化によって開放される市場規模

	事業者数	潜在顧客数	市場規模
電力	10	約8,500万件	約8.0兆円
	東京電力管内	約2,900万件	約2.8兆円
都市ガス	206	約2,600万件	約2.4兆円

### 事業構造 (連結純利益・事業別比率)

■ 電力・LNG販売・その他  
■ 海外事業  
■ ガス事業



# 電力小売全面自由化を受けての今後の取組み

電力システム改革の目的とお客さまのニーズを踏まえ、

東京ガスは「安定供給に資する需給体制の構築」「低廉なエネルギー供給の実現」「サービス多様化への貢献」に資するべく電力事業の拡大をめざし、様々な取組みを行って参ります。

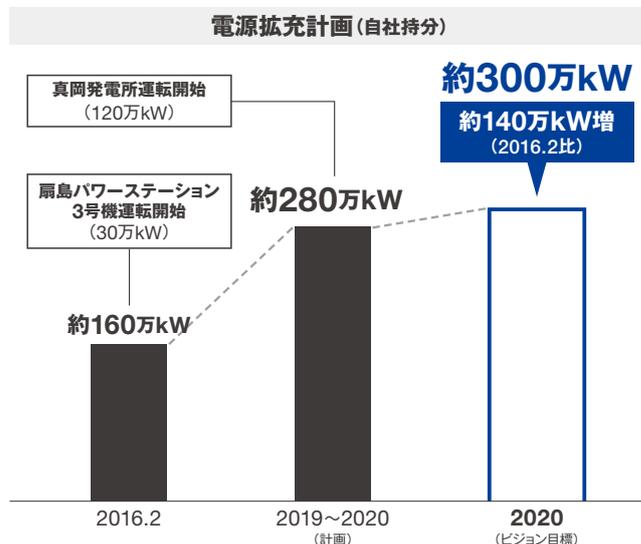


## 取組み

### 01

## 電源の拡充

これまでの卸販売に加えて家庭用や業務用などの低圧のお客さまにも電気をお届けするため、現行約160万kWの自社持分電源規模を、2020年には約300万kWに拡充する計画です。東京ガスグループの発電所に加え、国内最大級のIPP（独立系発電事業者）である株式会社神戸製鋼所が建設を進めている真岡発電所から電力供給を受けることも決定しています。競争力のある天然ガス火力電源やベース電源の拡充に加え、地球温暖化防止への対応を踏まえ、再生可能電源の拡充に向けた取組みも進めていきます。

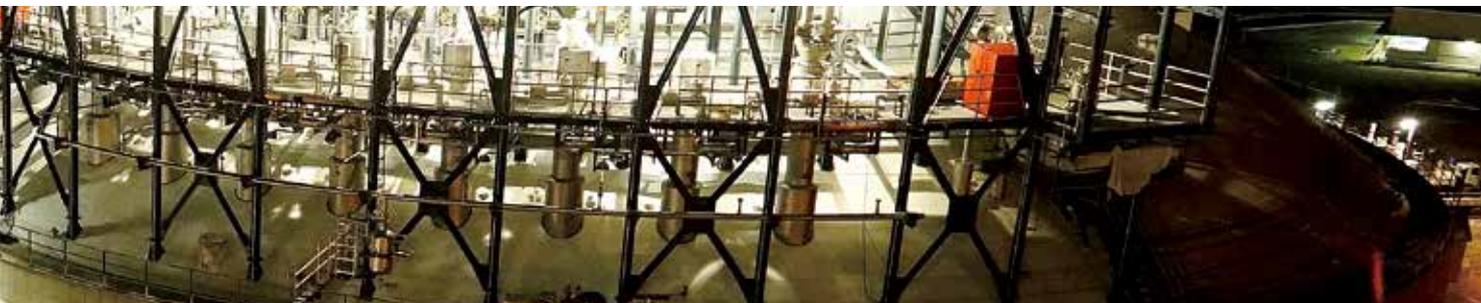


### 最近の取組み

- 2014年9月** (株) 神戸製鋼所と真岡発電所（発電能力120万kW級、2020年3月期運転開始予定）からの電力供給に関する契約締結。
- 2016年1月** 株式会社千葉袖ヶ浦エナジー（出資者：出光興産株式会社33%、九州電力株式会社33%、当社33%）が、石炭火力発電所の建設計画（発電能力最大200万kW、2020年代中盤運転開始予定）について、環境影響評価方法書を提出。
- 2016年2月** 株式会社扇島パワー（出資者：昭和シェル石油株式会社25%、当社75%）が、扇島パワーステーション3号機の運転を開始。これにより、東京ガスグループの電源は約160万kWに拡充。
- 2016年3月** 福島県風力発電適地選定事業補助金の交付を受け、風況調査を開始。
- 2016年3月** 川崎天然ガス発電株式会社（出資者：JXエネルギー株式会社51%、当社49%）が、川崎天然ガス発電所の3・4号機増設計画（発電能力約55万kW×2基、2021年より順次運転開始予定）について、環境影響評価方法書を提出。

### 当社グループの発電所

<p><b>東京ガスベイパワー</b> 発電能力 10万kW 10万kW ×1基 自社持分 運転開始 2003年 出資比率 100%</p>	<p><b>東京ガス横須賀パワー</b> 発電能力 24万kW 24万kW ×1基 18万kW 自社持分 運転開始 2006年 出資比率 75%</p>	<p><b>川崎天然ガス発電</b> 発電能力 84万kW 42万kW ×2基 40万kW 自社持分 運転開始 2008年 出資比率 49%</p>	<p><b>扇島パワー</b> 発電能力 122万kW 40.7万kW ×3基 90万kW 自社持分 運転開始 2010年 出資比率 75%</p>
--	--	--	--



## 取組み 02 高圧・特別高圧のお客さまへの 電力販売拡大

2015年10月、東北電力株式会社と共同出資により、株式会社シナジアパワーを設立しました。2016年4月から北関東を中心とする関東圏における高圧・特別高圧のお客さまに電力販売を開始しました。

### 東京ガスグループの電力販売会社



会社名	株式会社シナジアパワー
住 所	東京都台東区北上野1丁目9番12号
設立年月日	2015年10月1日
事業内容	北関東を中心とした関東圏における高圧・特別高圧のお客さま向け電力小売事業
資本金	4.95億円
株 主	東北電力(株) 50%・東京ガス(株) 50%



会社名	株式会社エネット
住 所	東京都港区芝公園二丁目6番3号 芝公園フロントタワー 19F
設立年月日	2000年7月7日
事業内容	電力売買事業、発電事業
資本金	63億円
株 主	(株)NTTファシリティーズ 40% 東京ガス(株) 30%・大阪ガス(株) 30%

## 取組み 03 低圧のお客さまへの 電力販売拡大

2016年4月からの電力小売全面自由化に伴い、当社供給エリアを中心とした関東圏で、ご家庭や業務用のお客さまに対する低圧電力の販売を開始しました。東京ガスライフバル・エネスタ・エネフィットなど東京ガスグループによる販売とともに、住宅・建築・設備や通信・情報サービスの事業者、卸先である都市ガス事業者、LPG事業者など、様々な業界のパートナーを通じて販売していきます。

### 電気・ガス・付加価値サービスをワンストップで提供

東京ガスグループは、ガスの設備点検や検針、ガス機器の修理・設置、引越時のガスの開閉栓業務などでお客さまの自宅に直接伺ってきめ細かなサービスを行う地域密着の営業ネットワークにより、1,100万件を超えるお客さまとの信頼関係を築いてきました。電力の小売販売においても、この販売体制と信頼関係を生かしてお客さまに更なる付加価値を提供し、当社グループの企業価値を増大させるべく挑戦していきます。

