

ELECTRIC POWER BU

概要

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、事業開始からの卸・大口に加えて、2016年4月からの電力小売全面自由化を契機に、家庭用や業務用のお客さまへの電力販売に参入しました。安全・安心なエネルギーをより安価に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、企業価値の向上につなげてまいります。

売上高	お客さま件数	電力販売量
1,457億円	72.8万件	127億kWh
2017年3月期	2017年3月期	2017年3月期

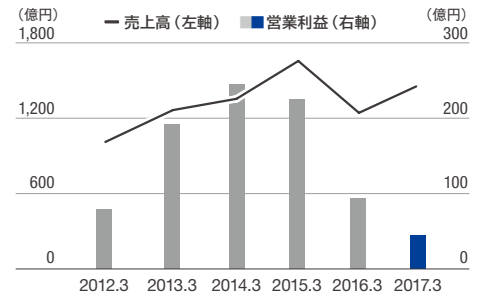
強み

- 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
- 地域密着型の販売ネットワーク（ライフバル・エネスタ等）と1,100万件超の顧客基盤
- インフラと運用ノウハウ・システム

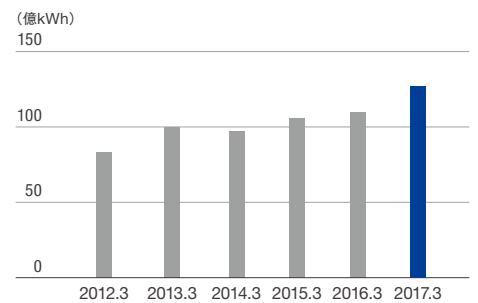
リスク

- 原燃料費の変動に伴うLNG火力発電の価格競争力の低下
- 大規模自然災害時に発生する可能性のある発電設備の損害、原燃料費の供給支障

売上高・営業利益



電力販売量



「チャレンジ2020ビジョン」の実現に向けて

電力・ガスシステム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捉えています。2016年の電力小売に続き、2017年にガス小売も全面自由化されました。今後、競争環境が厳しくなっていく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り、より大きな収益の獲得を目指していきます。

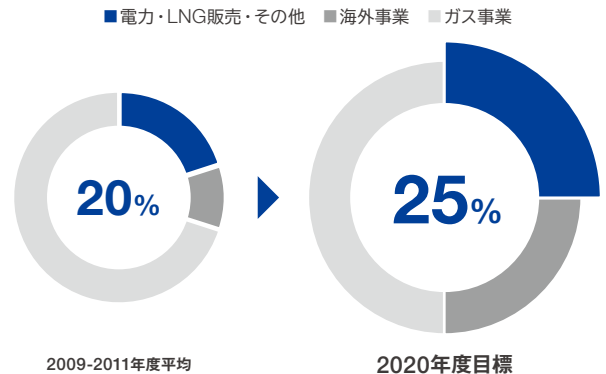
「チャレンジ2020ビジョン」では、電力小売事業をはじめとする総合エネルギー事業を進化させ、連結当期純利益に占める「電力・LNG販売・その他事業」の比率を「ビジョン」策定時の20%から2020年度には25%に拡大させることを目指しています。

電力・ガス全面自由化によって開放された市場規模

	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	203	約2,600万件	約2.4兆円

※旧一般電気事業者、旧一般ガス事業者

事業構造 (連結純利益・事業別比率)



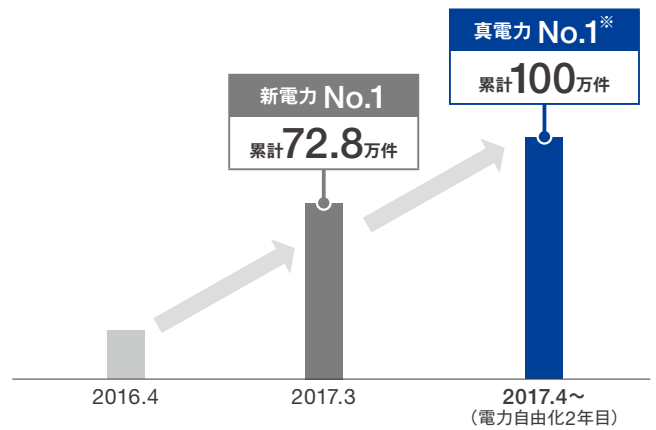


電力小売全面自由化1年目の実績

電力小売の展開において、ガス・電力・各種サービスをまとめた「ずっとプラン」を提供し、72.8万件（2017年3月31日時点）のお客さまと契約を締結することができ、低圧分野の「新電力No.1」のポジションを獲得しました。

2年目は、新たなサービスメニューを提案するなど、今年度の目標である電気契約件数累計100万件的達成に向け、引き続き件数で新電力No.1の座を維持していくとともに、当社に切り替えていただいたお客さまに“東京ガスに任せて良かった”と思っていただけるよう、「満足度No.1の真の電力会社＝真電力No.1」を目指していきます。

低圧の契約件数の推移

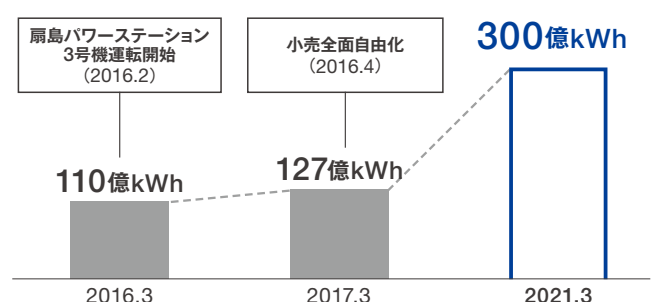


※満足度No.1の真の電力会社＝「真電力No.1」を目指します

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、2016年の電力小売全面自由化を契機に、従来からの卸売に加え、家庭用や業務用のお客さまに販売先を拡大し、2016年度は、127億kWhの電力を販売しました。2020年には、電力販売量を首都圏需要の約10%に相当する約300億kWhに拡大する計画です。

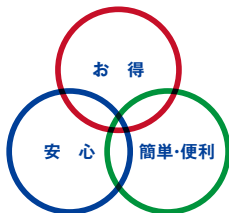
電力販売量の推移



電力小売全面自由化2年目以降の取組み

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目指し、新たに電力本部を設置し、様々な取組みを行ってまいります。

電気とガスのセット販売を軸に、お客さまに3つの価値（「お得」「安心」「簡単・便利」）を提供



お得	新たなガス料金メニュー「ずっともガス」をはじめとするガス料金メニュー+「ずっとも電気」で、トップクラスの競争力のある料金・サービスを提供
安心	くらしやビジネスに役立つ安心なサービスの提供 (ガス機器トラブルサポート、くらし見守りサービス)
簡単・便利	ウェブ会員サービス「myTOKYOGAS」の公式アプリを配信。スマートフォンで、使用量はもちろん、くらしに役立つ情報をご覧いただけます

電源の拡充

2016年の電力小売全面自由化を契機に、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。

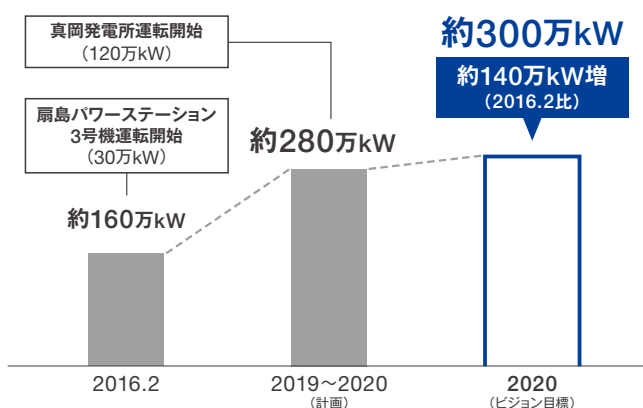
2016年2月 株式会社扇島パワー（出資者：昭和シェル石油株式会社25%、当社75%）が、扇島パワーステーション3号機の運転を開始。これにより、東京ガスグループの電源は約160万kWに拡充。

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。

2017年2月 自然電力株式会社との業務提携で60MW程度の太陽光発電電源獲得を目指す。

※自然電力株式会社：太陽光発電を中心とした再生可能エネルギー事業に特化し、開発から運営・保守までの全てのサービスを提供。

電源拡充計画（自社持分）



当社グループの発電所



10万kW 10万kW ×1基

24万kW 24万kW ×1基 18万kW

84万kW 42万kW ×2基 40万kW

122万kW 40.7万kW ×3基 90万kW

運転開始 2003年 出資比率 100%

運転開始 2006年 出資比率 75%

運転開始 2008年 出資比率 49%

運転開始 2010年 出資比率 75%

低圧のお客さまへの電力販売拡大

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。



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約200の店舗を持ち、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、1,100万件超の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、これらのお客さまとの接点機会を生かしたプッシュ型営業に加えて、新しくリニューアルしたWebによる申込サイトも活用し、着実に契約数を積み上げていくことにより、顧客基盤の強化を図ります。



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、コージェネレーションシステム・燃料電池などの分散型電源やLNG火力発電所等の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生かしていきます。

高圧・特別高圧のお客さまへの電力販売拡大

2000年に株式会社NTTファシリティーズ、大阪ガス株式会社と共同出資により設立した株式会社エネットを通じて、電力販売の拡大に努めてきました。

2015年10月には、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・特高高压のお客さまに電力販売を開始しました。



会社名	株式会社エネット
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
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%



会社名	株式会社シナジアパワー
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
株主	東北電力(株) 50%・東京ガス(株) 50%