

2009年4月28日  
東京ガス株式会社

2008年度本決算説明会 主なQ&A

Q1：09年度の工業用ガス需要動向をどのように見ているか？

A1：工業用のガス販売量は、今年の1～3月期の減少傾向が09年度についても継続するとの前提を置いている。最近の業種別ガス販売量動向を見ると、一部の業種においては2月に底を打っていることに加え、生産調整緩和の動きなど景気回復の予兆がないわけではなく、一般的には、今年度後半には景気が回復する見込みもある。当社としては先述の考え方に基づき、工業用ガス販売量は対前年▲1.9%、5,623百万m<sup>3</sup>を見込んでいます。

Q2：09年度の原料調達動向をどのように見ているか？

A2：ガス販売量が減少した場合の対応については、当社は長期契約をベースとした調達を行っており、長期契約の数量に関する下方柔軟性を行使することに加え、柔軟なオペレーションにより問題なく対処できると考えています。

長期LNG売買契約は、定期的に価格見直しを行うことが一般的であり、近年の原油価格が乱高下する市場環境下でも交渉は順調に進捗している。価格改定スケジュールの差により、短期的にLNG買主である各社の調達価格が、全日本平均入着価格（JLC）と差を生じることはありうるが、中長期的には同一レベルに収斂するもの。また当社のLNG調達量は日本で二番目であり、当社の調達するLNGが他社に劣後することはないと認識している。

Q3：オール電化対策は？

A3：08年度は、新築市場においては、新築竣工件数が減少した反面、大規模なオール電化物件が予定通り竣工したことから、結果としてオール電化率12%（推定）となり、前年度を1%上回る結果となった。今年度はディベロッパー・ハウスメーカー等の建築・不動産サブユーザーへのガス化営業により、11%に抑制することを目指す。既築市場においては、訪問販売業者等のオール電化営業活動の拡大により、約9,000件がオール電化となったが、今年度はライフバルを中心にお客さまとの接点機会を有効に活用し、9,000件以下に抑制するように取組みを進める。