

2017年10月27日
東京ガス株式会社

2018年3月期第2四半期決算説明会
主なQ&A

- Q1：電力小売り申込件数100万件を達成し、販売量は増加しているが、電力セグメントの利益は前回見通し比▲9億円となっている。小売販売経費増が理由とのことだが、費用投入の考え方について教えてほしい。
- A1：10月5日に公表した「東京ガスグループ2018-20経営計画（GPS2020）」で掲げた220万件を目指して、積極的に必要な手を打つために小売販売経費を増額する見通しとした。結果として、セグメント利益では販売量増による粗利増があるものの前回見通し比で▲9億円となったが、当初計画比では+2億円。投入効果を見極めつつ機動的にコストを投入する。
- Q2：電力小売りについて、電力自由化1年目と、100万件およびさらにその先を視野に入れての2年目の間で違いはあるか。競争環境に対する認識と今後の対応について、どう考えているか。
- A2：最初の1年間は、そもそも自由化に関心の高いお客さまに選んでいただいた結果であり、ガス事業で培ってきたお客さまとの関係性による面が大きかった。今後は、新たなお客さまに当社を選んでいただくための商品・サービスを拡充していく。
- Q3：今回の見通しの考え方を教えてほしい
- A3：上期の変化要素を反映すると共に、現時点で認識している変化要素や追加的な政策要素を織り込んで策定した。
- Q4：「東京ガスグループ2018-20経営計画（GPS2020）」では海外投資をはじめとして投資を拡大していく計画としているが、投資採算性についてどう考えているか。
- A4：リスクに応じたハードルレートは重要なポイントであるが、事業の安定性や地域といったポートフォリオとしてのバランスにも配慮しながら投資件名を精査していく。

以上