



G

株主の皆さまと東京ガスをつなぐ

東京ガス通信

1999年冬号

社長インタビュー

「中期経営計画」の概要

2000年3月期中間決算のご報告

クローズアップ

くらしの中の東京ガス

クッキング

2000年3月期中間決算ハイライト

総売上高

当中間期の総売上高は、ガス売上高が3.3%減少したことにより前中間期比3.2%減の3,735億円となりました。主な要因としては、ガス販売量は前中間期比2.8%増加したものの、当中間期は原料費調整制度に基づく料金単価の引下げを行った結果、売上高が減少したものです。

総売上高は前中間期比
3.2% 減

当期純利益

中間(当期)純利益は、前中間期比29.0%増の85億円となりました。主な要因としては、円高等により原材料費が減少したこと、低金利による支払利息の減少や堅調な株式相場による株式評価損の減少により、営業外収支が改善したこと等があげられます。

中間(当期)純利益は
前中間期比
29.0% 増

総資産

当中間期の総資産は、前期末比0.3%増の1兆4,033億円となりました。これは、減価償却の進行により固定資産が減少した一方、流動資産が増加したことによるものです。

総資産は前期末比
0.3% 増

東京ガス通信 1999年冬号

目次

社長インタビュー	1
中期経営計画の概要	6
2000年3月期中間決算のご報告	8
Data	12
Topics	13
クローズアップ 東京ガスの「顔」	14
クローズアップ グループ会社紹介	16
くらしの中の東京ガス	18
クッキング	19
株主の皆さまからのご質問に答えて	20
会社情報	21

表紙

扇島工場LNGタンクの内部

直径72m、深さ49m、20万キロリットルのLNGの貯蔵が可能な、世界最大級の完全埋設式地下LNGタンク。この巨大タンクは約30万世帯の一年分の需要に応えることができます。

大競争時代のなか 「新しい公益事業」を目指します。

東京ガス社長
上原英治

『エネルギー業界は大競争時代を迎えたといわれていますが、まず初めに東京ガスを取り巻く環境の変化をどうお考えでしょうか』

当社は公益事業・地域独占事業で競争はないと思われがちですが、実は明治18年に照明用のガス灯として事業をスタートして以来、エネルギー源として石油や電気との激しい競争にもまれ続けてきています。

ただ、この度の規制緩和は今までの競争とは全く違い、ガスや電気という事業そのものの垣根がなくなり、誰もが自由にガスや電気を売れる時代になるという点で、業界の枠を超えたエネルギーの大競争時代が来たと受けとめています。



『大競争時代のなか、東京ガスの今後をどうお考えですか』

規制緩和の進展で競争がどんどん促進されることを、私はむしろ大いなるチャンスだと捉えています。なぜなら、私どもの原料である天然ガスは現在、最も環境にやさしいエネルギーとして認められ、地球規模の環境問題のなか、追い風を受けているのです。

もちろん、追い風があるといっても競争は当然厳しいものですから、競争力を磨き、このチャンスを最大限に生かしたいと考えています。例えば、現在も発電がらみのガス販売の伸びは相当なものですが、電気事業の自由化は、当社がこの発電事業を自ら行えるようになることでもあり、この分野をさらに伸ばしていくチャンスなのです。

『そうしますと、東京電力との競合はますます激化するということになるのですね』

東京電力さんと私どもはどちらも首都圏をエリアとしたエネルギー事業者でありますので、当然、競合は激しくなると思います。実際、東京電力さんは当社の供給エリアではありませんが、工業用のお客さまにガスを販売することを表明しておられます。

お客さまは両社が競い合い、より安い料金やより良いサービスを提供することを望んでいるわけですから、当社もそれにお応えし、お客さまの支持を得たいと思っております。しかし、競争だけがお客さまのためになるかという決してそうでもなくて、逆に提携によりお客さまのためになる場合もあると思うのです。既に東京電力さんとはLNG受け入れを共同で行っておりますが、これからは他にも様々な形での提携の仕方があるのではないかと考えています。

『ところで、社長ご就任時に「新しい公益事業」というお話をされていますが、その点をもう少し詳しく聞かせていただけませんか』

当社には860万件のお客さまがいらっしゃいます。このお客さま皆さまに適正な価格・サービスを提供し、認められ、支持されることがやはり当社の基盤であり、公益事業者としての使命であると思うのです。また、私どもはもちろん株式会社でありますから、株式会社としての企業価値を高めるべく最大限の利益を上げるという使命があります。このため、公益事業の使命と株式会社としての使命を同時に達成することが、大競争時代のなかでの当社のあるべき姿だと考えます。その意味を「新しい公益事業」という言葉で申しあげたのです。

『その「新しい公益事業」を達成するために、この度発表されたのが「中期経営計画」なのです』

その通りです。私どもは、低コストで、しなやか、かつ強靱な企業となることを目的として「構造改革」に取り組んでまいりましたが、その成果とさらなる競争力強化のための諸施策を織り込んだものが今度の中期経営計画であり、そのポイントは3つあります。ひとつは徹底した効率化により、事業環境の変化にも柔軟に対応できるよう経営体質の強化を図るこ

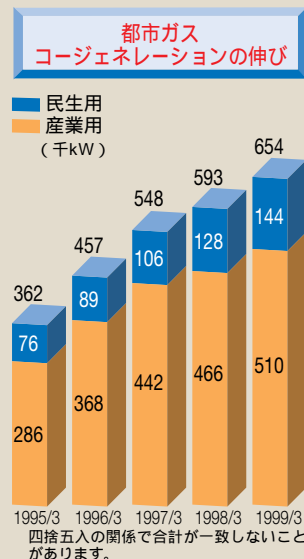


とです。もうひとつは、エネルギー大競争時代を勝ち抜くために競争力を強化することです。具体的には860万件のお客さまと信頼で結ばれたネットワークの強化や、価格競争力・エンジニアリング力に裏付けられた営業力の強化です。最後は、徹底的な効率経営により今後5年間のなかで出てくる利益をどう使っていくのかということです。まずは最大の経営課題である料金引下げを実施いたします。これは良い商品・サービスをより安い価格で提供するというのが公益事業としての基本使命であるとともに、価格競争力を強化する上でも料金の引下げが最も重要な戦略課題であるからです。加えて21世紀に向けた設備形成のために膨らんだ有利子負債の削減や、今後の発展のための新しい事業領域への投資も行いたいと考えています。そしてもちろん、自社株消却や配当を通じ株主の皆さまのご期待にもお応えしてまいりたいと思っています。

『ところで、今後の成長力はコージェネレーションなどの新分野での競争力が鍵になると思うのですが』

これからガスの需要を伸ばしていくには、貴重な戦力を分散させることはできません。そのため「集中と選択」が必要だと思っています。家庭用の場合でいえば「床暖房」というシステムが世の中に評価されるようになってきました。その一層の普及のための営業力の集中・強化を行っております。

また、家庭用以外ではコージェネレーションに力を入れてまいりたいと思います。コージェネレーションというのはご存知のように、発電時に得られる廃熱を蒸気や熱いお湯にするもので、非常に熱効率が良いのです。エネルギー効率を高めるということは、地球環境問題の面でも「エース」のシステムであると考えています。このコージェネレーションというシステムができたおかげで、大口需要がどんどん増えてきました。今後は、技術開発でより小さな規模のコージェネレーションができて、ますます普及拡大していくものと期待しています。



『今話題の環境問題についてはいかがでしょうか』

天然ガスのクリーン性

石炭を100とした場合の
排出量の比較(燃焼時)

「IEA国際エネルギー機関
Natural gas prospects
to 2010, 1986」から作成

SOx(硫黄酸化物)



天然ガスは石油に比べCO₂の排出量が少ないため、天然ガスの普及こそが地球環境問題において効果的だと考えます。そのため、より効率の良いシステムを開発し、今よりもCO₂を減らす努力を続けていきたいと考えています。また、当社の事業活動のなかでも、パイプの敷設や取り替えの際に掘り返す土を再生利用したり、ガス器具のリサイクルにも取り組んでおります。私どもの商品である都市ガスを通じて、より環境適応型のまちづくりに貢献していきたいと考えています。

『さて、上原社長は株主から見た企業価値というのはどのようにお考えですか』

NOx(窒素酸化物)



企業は株主の皆さまのものであり、東京ガスという企業の価値を高めることが株主の皆さまのご期待にお応えする一番の方法だと考えます。即ち、将来にわたり成長し続け、利益を上げていくことです。そうすれば株式市場でもきちんと評価をいただけるものと思っております。

CO₂(二酸化炭素)



そしてもうひとつ大事なものに配当金があります。今までは、公益事業としての安定的な配当が、評価されるひとつのポイントであったと思います。しかしこれからは、安定配当だけでは評価していただけてきたことも理解しております。公益企業も経営の自主性が尊重されるようになってきた現在、利益を単に料金に還元するのではなく、企業価値即ち株主価値を高めることにも全力を注ぎ、その成果をきちんとした形でお返ししていきたいと思っています。

また、株主・投資家の皆さまに当社をよりご理解いただくために、IR活動を通じて継続的・積極的な情報開示に努めていきたいと思っております。

『市場から見ると企業価値は株式の時価総額だという見方もありますが、株価についてはどうお考えですか』

市場の評価は、将来に対する評価であると同時に、足元の業績にも左右されます。当社は現在、設備形成期にあり、相当の設備投資を行っておりますので、資本コストがかさんで必ずしも大きな利益を上げていないことから、それが現在の市場の評価につながっていると理解しております。

しかしながら、今後は中期経営計画を着実に実行することで、しかるべきご評価をいただけるものと思っています。

『ところでプライベートなお話になるのですが、就職の際に東京ガスしか志望されなかったそうですが』

私はもともと直接的に人のためになるような仕事として、公益事業がいいなと思っていましたし、東京生まれの東京育ちとしては、地元の役に立ちたいと考えていました。そして偶然にも私が学生時代に打ち込んでいた剣道で、お世話になり尊敬もしていた大先輩が、たまたま当時の東京ガスの社長だったんです。それで、第一志望を「東京ガス」と決め、他は受けませんでした。ですから最初から東京ガスに対する思い入れは人一倍強かったですね。

『ありがとうございました。最後に株主の皆さまへのメッセージをお願いします』

当社はこの11月に、当社ならびに当社グループの21世紀におけるさらなる発展・成長を目指した中期経営計画を発表いたしました。この計画を着実に実行に移し、企業価値の増大に励み、その成果で株主の皆さまに報いることができるものと確信しております。

今後とも、株主の皆さまのご期待にお応えすべく、当社グループ一丸となって邁進してまいりますので、変わらぬご支援・ご指導を賜りますようお願いよりお願い申し上げます。



上原英治
(うへはら・ひではる)
1936年生まれ。
東京都出身。
一橋大学商学部卒。
1959年東京ガス入社。
営業計画部長、経理部長、取締役総合企画部長、常務、専務、副社長を経て、1999年6月代表取締役社長に就任。

中期経営計画の概要

当社のアクションプログラム「21世紀初頭をターゲットとした中期経営計画」

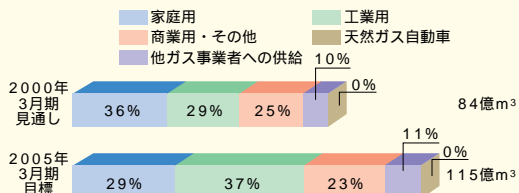
規制緩和による競争社会の進展、経済の国際化や企業会計制度の改革、資本市場のグローバル化に伴う厳格な企業評価など経営環境が激変するなかで、当社は、21世紀における発展を確実なものとしていくため、「公益事業としてお客さまと地域に貢献していく」とこと、「株式会社として企業価値を増大させていく」とことの2つの命題を同時に満足させる「新しい公益事業」を目指すべき当社の姿として掲げ、天然ガス普及の担い手としてさらなる発展を図ってまいります。

本中期経営計画の重点方針を以下の通りに定め、確実に実行してまいります。

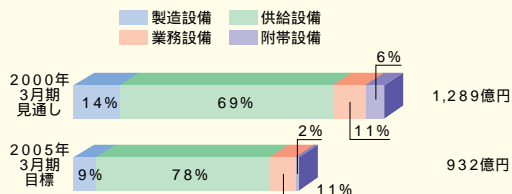
- (1) 徹底した経営効率化による経営体質の強化
- (2) エネルギー大競争時代を勝ち抜くための競争力の強化
- (3) 経営資源の効果的な配分による企業価値の増大

利益・財務体質改善目標		
【単体目標】	2000年3月期見通し	2005年3月期目標
総売上高	8,680億円 →	10,200億円（平均伸び率3.3%）
総資産	14,800億円 →	14,400億円（400億円）
有利子負債残高	7,700億円 →	6,100億円（1,600億円）
自己資本比率	29.7% →	39.0%
	2000年3月期見通し	5カ年平均目標（2001年3月期～2005年3月期）
フリーキャッシュフロー	71億円	500億円
総資産利益率（ROA）	1.2%	1.9%
総資本回転率	0.59回転	0.65回転
【連結目標】	2000年3月期見通し	2005年3月期目標
総売上高	9,930億円 →	11,700億円（平均伸び率3.3%）
	2000年3月期見通し	5カ年平均目標（2001年3月期～2005年3月期）
フリーキャッシュフロー	190億円	615億円
総資産利益率（ROA）	1.1%	1.7%
当期純利益連単倍率	1.11倍	1.13倍

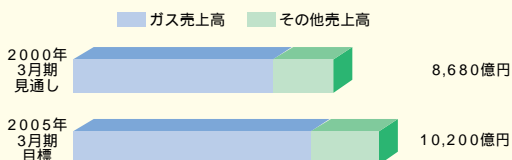
ガス販売量 進む天然ガスの普及拡大(2005年/2000年比1.4倍)



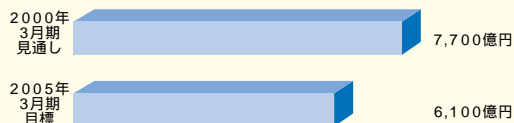
設備投資 内部調達資金以内への投資の抑制



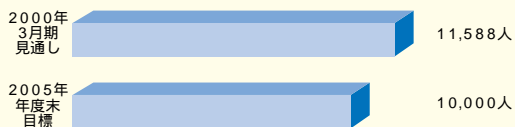
総売上高 2005年/2000年比1.2倍



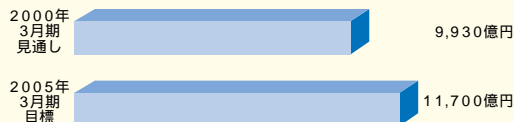
有利子負債残高 進む財務体質の改善



従業員数 2005年度末1万人体制実現



連結総売上高 2005年/2000年比1.2倍



料金改定について

当社は、11月22日付の通商産業大臣に対する届け出により、12月10日から料金引下げを実施することといたしました。この度、届け出ましたガス料金は、先般来全社をあげて進めてまいりました構造改革における経営効率化成果を先取りして還元させていただくものであり、平均2.0%引下げる内容となっております。

当社を取り巻くエネルギー市場は、規制分野におけるさらなる自由化の進展など、本格的なエネルギー大競争時代を迎えております。当社は、環境性と供給安定性に優れた天然ガスの普及・拡大の担い手として、お客さまへの保安・サービスの充実強化に努め、技術開発の強化を通じた積極的な需要拡大を図りながら、料金の引下げにより競合力の一層の強化・ガス販売量の増大に努めてまいり所存でございます。

2000年3月期中間決算のご報告

中間決算総括

(単位:百万円)

	2000年3月期中間期	1999年3月期中間期	1999年3月期
総売上高	373,583	385,884	870,838
中間(当期)純利益	8,501	6,591	16,915
株主資本	392,689	387,995	391,295
総資産	1,403,388	1,395,480	1,399,820
株主資本当期純利益率	2.2%	1.7%	4.3%
株主資本比率	28.0%	27.8%	28.0%
一株当たり中間(当期)純利益(円)	3.03	2.35	6.02
一株当たり株主資本(円)	139.75	138.08	139.25

損益計算書

(単位:百万円)

	2000年3月期中間期 (1999.4~1999.9)	前中間期比 増減率(%)	1999年3月期中間期 (1998.4~1998.9)	1999年3月期 (1998.4~1999.3)
総売上高	373,583	-3.2	385,884	870,838
ガス売上高	286,590	-3.3	296,307	668,770
営業雑収益	68,213	-4.1	71,126	166,875
附帯事業収益	18,778	1.8	18,449	35,192
費用	359,548	-1.7	365,689	813,645
売上原価	84,773	-4.5	88,802	194,238
供給販売費	146,021	0.2	145,706	319,932
一般管理費	45,817	1.3	45,225	101,795
営業雑費用	68,207	-4.4	71,379	168,034
附帯事業費用	14,728	1.0	14,575	29,644
営業利益	14,034	-30.5	20,194	57,193
営業外収益	8,233	40.0	5,880	12,529
営業外費用	13,766	-15.5	16,282	33,317
経常利益(=税引前利益)	8,501	-13.2	9,792	36,405
特別損益	0	0.0	0	1
法人税等	0	-100.0	3,201	19,490
中間(当期)純利益	8,501	29.0	6,591	16,915

租税特別措置法に基づき、当中間期に積み立てる特定ガス導管工事償却準備金は295百万円であります。

総売上高

当中間期は高気温で推移(前中間期比+0.6%)したにもかかわらず、家庭用ガス販売量が件数の増加により前中間期比1.1%増を確保したのをはじめ、空調用需要が好調であったこと等により、ガス販売量全体では前中間期比2.8%増加しました。ただし、原料費調整制度に基づき料金単価を引下げたため、ガス売上高は前中間期比3.3%減少しました。

また、ガス器具販売が景気低迷の影響で不振であったため、営業雑収益が前中間期比4.1%減少しました。(ガス販売量につきましては12ページのデータをご覧ください。)

費用

売上原価の減少は、主に円高等による原材料費の減少によるものです。また、営業雑費用の減少はガス器具販売の不振に伴い、ガス器具販売費用が減少したことによるものです。

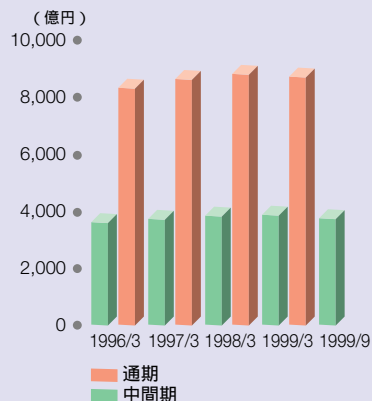
営業利益

ガス売上高の減少を原材料費の減少や諸経費の圧縮努力でカバーするには至らず、営業利益は前中間期比30.5%減の140億円となりました。

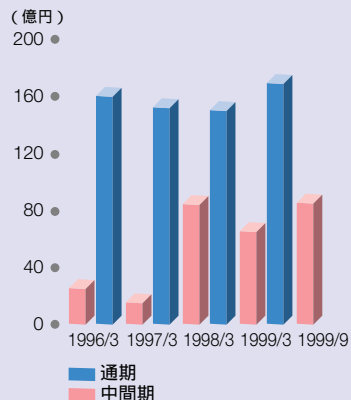
中間(当期)純利益

低金利による支払利息の減少、および株式市場が堅調に推移したことによる株式評価損の減少等により営業外収支は改善しましたが、営業利益の減少分をカバーすることはできず、経常利益は前中間期比15.5%減の85億円となりました。当中間期は法人税等の計上がなかったため、中間(当期)純利益では前中間期比29.0%増の85億円を計上することができました。なお、中間配当金につきましては、前中間期と同様一株につき2円50銭とさせていただきます。

総売上高



中間(当期)純利益



原料費調整制度

為替レートや原油価格の変動によるLNG購入価格の変動を、ガス料金に速やかに反映させることを目的として、1996年1月の料金改定時に導入された制度。反映されるまでに最大6カ月間のタイムラグがある。

貸借対照表

(単位：百万円)

資産の部	2000年3月期中間期 (1999.9.30)	前期末比 増減率(%)	1999年3月期 (1999.3.31)	1999年3月期中間期 (1998.9.30)
固定資産	1,215,776	-0.7	1,224,801	1,218,391
有形固定資産	1,028,950	-0.7	1,036,476	1,025,868
製造設備	300,652	-4.4	314,553	327,503
供給設備	443,426	-1.6	450,812	447,928
業務設備	85,889	-3.8	89,292	87,008
附帯事業設備	35,864	-4.4	37,531	33,968
建設仮勘定	162,914	13.1	144,083	129,453
その他	203	0.0	203	5
無形固定資産	16,408	760.9	1,906	1,939
投資等	170,417	-8.6	186,418	190,584
流動資産	187,611	7.2	175,018	177,089
現金及び預金	7,916	1.3	7,813	6,416
受取手形(含む関係会社)	397	-59.8	988	957
売掛金(含む関係会社)	59,384	-23.8	77,898	60,170
未収入金	6,586	-43.0	11,563	6,428
原料	15,130	8.6	13,928	18,200
その他	98,198	56.3	62,828	84,918
資産合計	1,403,388	0.3	1,399,820	1,395,480

有形固定資産の減価償却累計額は1,719,524百万円です。

固定資産

扇島工場は前期に第1期工事が完成し稼働しましたが、引き続き第2期工事が進行中のため建設仮勘定が増加しています。一方で、既存設備の減価償却が進んでいることから、有形固定資産全体では前期末比0.7%減の1兆289億円となりました。また、無形固定資産が増加している一方で投資等が減少しているのは、会計基準の変更に伴いソフトウェアの計上科目を投資等から無形固定資産に変更したためです。

流動資産

売掛金のうちガス売掛金残高は、季節的に変動(冬場に増加、夏場に減少)する要素があるため、前期末に比べ減少しました。一方、その他が増加しているのは、手元資金の増加と一部経過勘定の増加によるものです。その結果、流動資産は前期末比7.2%増の1,876億円となりました。

(単位：百万円)

負債および資本の部	2000年3月期中間期 (1999.9.30)	前期末比 増減率(%)	1999年3月期 (1999.3.31)	1999年3月期中間期 (1998.9.30)
固定負債	809,385	-2.9	833,288	824,903
社債	228,143	15.1	198,143	198,143
転換社債	355,363	-10.5	397,131	397,132
長期借入金	96,485	-6.9	103,643	102,558
その他	129,394	-3.7	134,371	127,070
流動負債	201,313	14.9	175,236	182,581
1年以内に期限到来の固定負債	52,448	496.2	8,797	8,641
買掛金	31,761	-3.8	33,024	27,648
短期借入金	19,094	3,077.0	601	17,683
その他	98,010	-26.2	132,814	128,609
負債合計	1,010,699	0.2	1,008,524	1,007,484
資本金	141,817	0.0	141,817	141,816
資本準備金	2,038	0.0	2,038	2,038
利益準備金	35,454	0.0	35,454	35,454
剰余金	213,378	0.7	211,985	208,686
(うち中間(当期)末処分利益)	(20,607)	1.7	(20,264)	(16,965)
株主資本合計	392,689	0.4	391,295	387,995
負債・資本合計	1,403,388	0.3	1,399,820	1,395,480

固定負債

当上半期中に300億円の社債を発行したため社債残高が増加しましたが、第2回転換社債(2000年9月償還)の「1年以内に期限到来の固定負債」への振り替えを行ったため、固定負債全体では前期末比2.9%減の8,093億円となりました。

流動負債

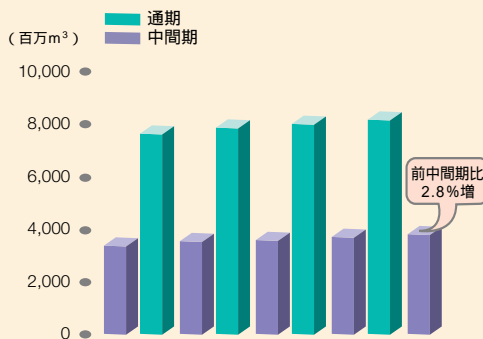
一部経過勘定の減少がありましたが、転換社債からの振り替えおよび短期借入金の増加により、流動負債は前期末比14.9%増の2,013億円となりました。

株主資本

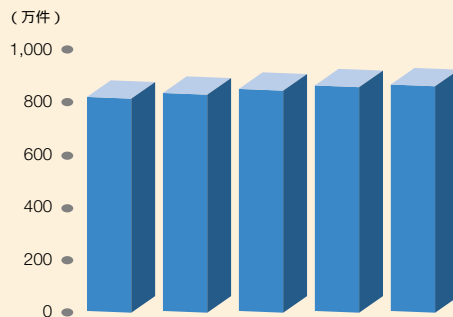
中間(当期)末処分利益の増加等により剰余金が増加した結果、株主資本は前期末比0.4%増の3,926億円となりました。

Data

ガス販売量



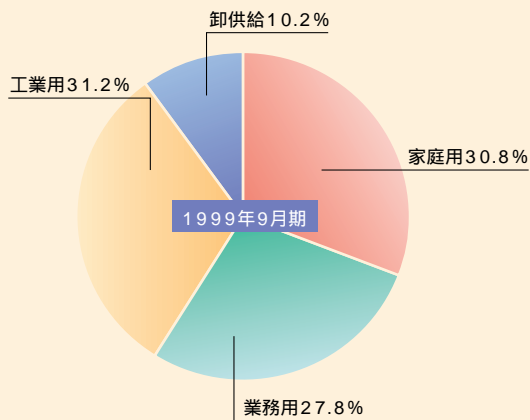
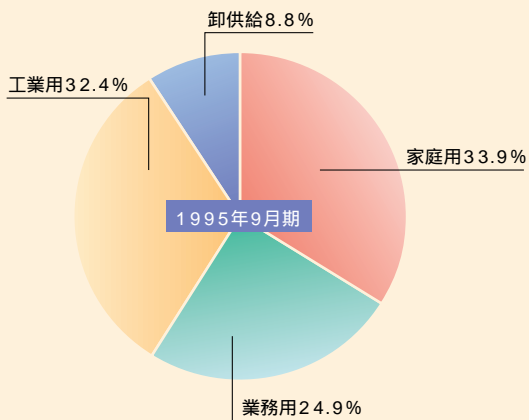
需要案件数



(万件)

需要案件数 814.6 829.7 845.1 858.3 861.8

ガス販売量内訳比較



Topics

1999年

- | | | | |
|----|--|-----|--|
| 1月 | 建築工事を伴わずに1日で設置できる既存給湯暖房ユニット「ASU」の発売 | 7月 | 温水を使った新しい衣類乾燥機「TES 乾太くん」発売 |
| 2月 | 科学技術館で開催のENEX'99(地球とエネルギーの調和展)に出展
新宿パークタワーで住宅設備展開催 来場者数は6日間で約22,000人
フロンティア研究所で雑草からの水素製造方法の開発に成功 | 8月 | ガスファンヒータープレミアムキャンペーン開始
国産最小容量の都市ガス仕様290KWマイクログスタービン・コージェネレーション・システムの共同開発に着手
ガスマレーシア社配当開始 |
| 3月 | 臨海副都心パレットタウン内、自動車のテーマ施設「MEGA WEB」、屋内型総合エンターテインメント施設「ネオジオワールド東京ベイサイド」にガス空調導入
ビッグサイトで開催の第27回国際ホテル・レストランショーに出展 | 9月 | 横浜みなとみらい21新港地区にオープンのインポートマート「横浜ワールドポーターズ」へガス空調、コージェネレーション導入
オーストラリアLNGプロジェクト1,000隻目「ノースウェスト・スナイプ号」が袖ヶ浦工場に入船 |
| 4月 | 根岸工場で ¹³ C-メタン製造設備が完成
既存の床下に設置できる簡単後付け床暖房「床暖房S」を新発売 | 10月 | 新宿パークタワーアトリウムにて天然ガス自動車ショー'99開催
第19回無担保社債300億円発行 |
| 5月 | 武蔵野市の桜堤団地向けにガス温水式業務用生ごみ処理機を大量導入
第18回無担保社債300億円発行 | 11月 | ガス展開催 |
| 6月 | 第199回 定時株主総会開催
初めて第三者意見書を掲載した「東京ガスエコレポート'99」発行 | 12月 | 京浜・横浜幹線ガス供給開始 |



ガスファンヒーター
プレミアムキャンペーン



「横浜ワールドポーターズ」へガス空調、
コージェネレーション導入



オーストラリア LNG プロジェクト
1,000 隻目が袖ヶ浦工場に入船

東京ガスの「顔」1

今回は都市エネルギー事業部・地域冷暖房技術グループの須佐真明に、現在建設中のさいたま新都心地域冷暖房センターで「地域冷暖房システム」について聞きました。



都市エネルギー事業部
地域冷暖房技術グループ部長

須佐 真明

地域冷暖房とは、
どんなシステムなのでしょうか。

須佐 / 冷水、蒸気、温水などの熱を1カ所のエネルギープラントでつくり、一定地域内のオフィスビル、ホテル、病院などに導管を通してお送りし、冷暖房や給湯を行うシステムです。

どのようなメリットがあるのでしょうか。

須佐 / お客さまは、24時間1年中、常に安定した熱をご利用になれます。さらに、機械室スペース、運転要員の削減などのメリットがあります。例えば、新宿新都心のケースでは、地域冷暖房の導入効果として機械室スペース約35%・運転要員の約80%削減が実現しています。また、様々な用途の建物へ供給することにより熱負荷の平準化が図れるほか、大型で高効率の機器を使って熱を製造することや、電気と熱を同時に生み出すコージェネレーションの採用



さいたま新都心西地区の北端に位置する地域冷暖房センター（地上6階）都市ガスを利用した環境にやさしいエネルギー効率の高いシステムを導入し、蒸気と冷水を地域内の各施設に提供します。

により省エネが可能となります。新宿新都心では、約20%の省エネが達成されています。

須佐さんのお仕事について
お聞かせ下さい。

須佐 / 私が所属している地域冷暖房技術グループは、地域冷暖房の計画から行政への対応、設計、建設、管理まで手がける、いわば地域冷暖房の総合プロデューサーです。仕事の内容は、営業活動をはじめ、行政との折衝や他の地域冷暖房事業者への運営支援など、様々です。

これまでに手がけた
プロジェクトは？

須佐 / 12年前、世界最大級の地域冷暖房である「新宿新都心」のリプレースプロジェクトに参画して以来、その増設工事などに携わってきました。1994年から、「さいたま新都心」のプロジェクトを担当しています。



建設中の現場では、完成まで設備の点検に余念がありません。



さいたま新都心イメージ図

「さいたま新都心」はいつ開業するのですか。

須佐 / 国鉄大宮操車場跡地(約27ヘクタール)に建設された西地区が2000年5月に開業します。この時点で東京ガスは、「さいたまスーパーアリーナ」「けやきひろば」「さいたま広域合同庁舎」「関東郵政局等庁舎(名称一部仮称)などの施設に都市ガスを用いた冷暖房を一括して提供することになります。

地域冷暖房の分野における東京ガスのシェアは？

須佐 / 首都圏において70%位です。東京ガスの地域冷暖房は、都市ガスの特徴を生かして



5,000冷凍トンの製造能力を有した世界最大級の蒸気吸収式冷凍機。さいたま新都心地域冷暖房センターでは5基の設置が予定されています。

当センターの運転は24時間態勢で行われており、最先端の技術を結集させたことにより、運営要員19名と省人数化に成功しました。



高温の熱を供給できることから給湯・加湿などお客さまの熱の利用範囲が広がることや、総合効率の高いコージェネレーションの導入により省エネ化が進められることなどから、シェアが伸びているといえます。それに何より、地域冷暖房分野において30年の実績がありますから、事業化、建設、運営面でのノウハウを生かしてお客さまの希望に沿った熱の提供ができることが最大の強みなのではないでしょうか。

地域冷暖房の今後の発展の可能性は？

須佐 / 地域冷暖房は、大規模なエリアでは、省エネルギー・環境保全という点でかなりの効果が見込めます。国からも助成制度などの支援をいただいていますし、今後も確実に発展していくと考えられます。さらに将来的には、コージェネレーション規模を拡大していくとともに、未利用エネルギーの有効活用のために、ごみ焼却場などと各地域冷暖房センターとのネットワーク化といった構想もあります。

最後に、規制緩和の下で東京ガスが注目している「都市エネルギーセンター構想」について聞かせてください。

須佐 / お客さまのメリットをさらに拡大するために、ご使用される電気と熱エネルギーを最適な組み合わせで製造し、提供するものです。特定電気供給と熱供給が協調してトータルで省エネを実現し、エネルギーコストの低減を図ることができます。当社は、天然ガスという環境性に優れたエネルギーを活用して、安全で快適な使い心地のよい電気・熱のエネルギー提供に社をあげて取り組んでまいります。

東京ガスライフサービス株式会社 (T G L S) は、スポーツクラブ、幼児学園、各種教室を経営・運営するほか、民間企業や地方自治体が開設するスポーツクラブや教室の企画・コンサルティングならびに運営なども受託しています。



「アクア鶴見」、「キンダークラブ」の付近一帯は、スペイン風の街並みを演出し、「アクアヒルズ」と呼ばれています。

東京ガスの子会社である東京ガス都市開発の100%出資子会社として1973年に設立されたTGLSは、近年の健康ブームを追い風に、順調に業績を伸ばしています。TGLSが展開するスポーツクラブは、「アクア鶴見」「アクアかずさ」「アクア金沢八景」という名のおりアクア=「水」を特長としています。今でこそ一般的となっている「アクアピクス」という言葉を15年前に日本で初めて使ったのがTGLSでした。水の中でのエアロピクスといった単純なものではなく、スイミングにストレッチやダンスさらにリラクゼーションを組み合わせることで体に負担をかけずに筋力増強やシェイプアップが実現できる理想的な運動。これを徹底的に研究したTGLSの「アクアピクス」プログラムは業界でも定評があります。



「アクア鶴見」では、水中照明・水中スピーカーを装備した専用プールで、幅広いお客さまに対応できるレッスンを行っています。

開業9年目を迎えた「アクア鶴見」では会員数が5,200人を超えました。データベースから得た情報や緻密なマーケットリサーチに基づき時間帯の設定を行うなど、バランスの良いプログラム運営に努めるとともに、会員が飽きないように次々と新しいプログラムを導入し、着実に実績を上げています。こうした成果をもとに、今年8月には「アクア金



本年8月にオープンした「アクア金沢八景」、会員数も2,000名を突破しました。



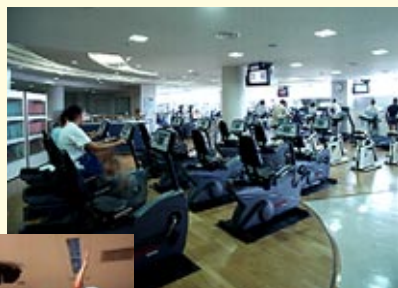
「キンダークラブ鶴見」では、子供たちの個性を伸ばすために質の高い教育を行っています。

「沢八景」をオープンすることができました。「アクア金沢八景」では、テニススクールやゴルフスクールも開設し、幅広い年齢層のお客さまを対象に会員を募っており、今後の会員数の増加が見込まれます。また、2000年1月には「アクア藤が丘」が開業予定で、すでに会員の募集を開始しています。

「キンダークラブ鶴見」では、幼児学園と子ども体育教室、べんきょう教室、児童英語教室、音楽教室、モダンバレエ教室、新体操教室、絵画と工作教室などの各種教室を提供し教育事業を展開しています。なかでも幼児学園では25年にわたり園児の個性を伸ばす自由保育を行うために、1クラスの園児数を15～25名に抑え、柔軟なカリキュラムによる創造的な保育を実践しています。また、水泳を教科として採り入れ、水泳コーチが指導にあたっているのもTGLSならではの特長といえます。

TGLSでは、お客さまに満足していただける「真のサービス」をご提供することを経営の第一義に据え、「質の高い健康と教育を提供し、地域社会の発展に貢献する」という

企業理念のもとに事業を行っています。現在、この理念を実践すべく、2004年までの5カ年計画を策定し、業容の拡大に努めています。少数精鋭のスタッフ陣容による効率的な施設運営を心掛け、コスト削減を図る。こうした自己改革により「質」を高めながら「競争力」のある企業となることが目標です。今後とも、「アクアで元気」を合い言葉に業界での上位ランクインを目指します。



「アクア金沢八景」では「アクア」「テニス」「ゴルフ」と幅広いフィットネスを可能にする超世代の心と体の健康ライフをメインコンセプトとしています。

会社概要

-
- 商号 東京ガスライフサービス
- 設立 1973年10月1日
- 資本金 1億円
- 売上高 9億4,900万円(1998年度実績)

できたての
おいしいものを安く売る
だんごの輪島



「だんごの輪島」
東京都国分寺市本町 4-1-12
TEL: 0423-23-1611

少し前に「ティラミス」や「ナタデココ」が大ブームを巻き起こしましたが、今年の人気ナンバーワンは何と言っても「だんご」。『だんごの輪島』でも、ひな祭りに販売した「だんご3兄弟」ならぬ「だんご3姉妹」(ひし餅の色に合わせてピンク・白・緑の3色)が大ヒットとなりました。

「だんごの輪島」は、元プロボクシング世界チャンピオンの輪島功一さんが経営するお店です。プロボクサーを引退した後、暇をつくら



だんごの仕込みは、朝5時、粉を練るところから始まります。

ないようにと、修行を積み、22年前に所沢市に1号店をオープンしました。当初1本25円で売っていただんごは材料をふんだんに使っていて、「安くて美味しい」と大評判になり、薄利多売がモットーのお



ガス焼き台の上に並べられた焼きだんごは1本50円。お客さまの目の前で焼き上がる熱々のおいしさが大好評です。

店は大繁盛しました。今でも「高くてもうまいのは当たり前、お客さまのためにおいしいものをいかに安く売るかが重要」と、あくまでもポリシーは曲げません。

そんな商売に惹かれた調理の弟の大場一三雄さんが、20年前に脱サラをして国分寺店を開店。国分寺は庶民的な土地柄で商売がしやすく、輪島さんが上京したときに初めて住んだという縁ある町です。店頭には、焼きだんごをはじめ、輪島さんのイラスト入りの「ファイト最中」、季節の和菓子、そしておにぎりやのり巻きと、安くておいしくて飽きない食べものがズラリ。できたての手づくりの味を楽しんでいただくため、朝つくったものはその日のうちに売り切ってしまう。

ここでは、だんごの生地を蒸すことに始まり、みたらしだんごや焼きだんごに香ばしさをつけたり、ご飯炊きからお惣菜づくりまで、調理にはすべて都市ガスを使っています。「都市ガスは火力が強く、便利で安全、それに何よ



輪島功一さんが経営するボクシングジムで、だんごや商売のお話をいろいろと伺いました。

り料金が安いのが魅力」と大場さん。今年は大だんごが爆発的ブームとなりましたが「一時の人気に浮かれることなく、今まで通り、昔ながらの食べものを地道に売ることを大事にしていきたい」とのお話でした。

Cooking

クッキング

オーブンの 楽ちんレシピ

(「食」情報センター『グリルとオーブンの楽ちんレシピ』より)

「オーブン」は、ケーキやローストチキンなど
手の込んだ料理をつくるためのもの、
と思っ込んでいる人も多いのでは？
実は温度と時間をセットすれば、あとはおまかせ。
他のことをしている間にできあがり。
忙しい毎日のお惣菜づくりに大活躍します。
そこで、今回はオーブンを使った簡単なお料理を
ご紹介します。

旬の味を生かして

冬野菜の包み焼き



材料

ネギ / 1/2本
白菜 / 100g
ブロッコリー / 100g
カブ / 4個
ベーコン / 3枚
バター / 大さじ2
塩・こしょう / 各少々

作り方

- 1 ネギは斜めに切る。白菜は1枚を3cm角に、ブロッコリーは一口大に切る。カブは縦3枚に切り、ベーコンは4cm幅に切る。
- 2 アルミホイルに野菜とベーコンを彩りよくのせて塩、こしょうをふり、バターをのせて包み、オーブンで焼く。(250 ー約15分)

1人分の簡単ランチ

焼き飯ナシゴレン風



材料(1人分)

鶏もも肉 / 1枚
冷ごはん / 150g
サラダ油 / 小さじ2/3
しょうゆ / 小さじ2
刻みネギ / 1/3本分
卵(室温にものして) / 1個
キュウリ・ライム / 各適量

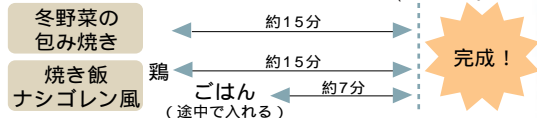
作り方

《先に鶏肉を入れ、その後約8分たったらごはんを入れて約15分で同時にできあがり》

- 1 鶏もも肉の皮に穴をあけ、身の厚いところは切り込みを入れて広げ、塩をふり、皮を上にして焼く。(250 ー約15分)
- 2 ごはんにはサラダ油を入れて全体になじませ、刻みネギ、しょうゆを混ぜて油を塗ったアルミホイルの器にのせ、中央を少しくぼませた上に卵を割り入れてオーブンで焼く。(250 ー約7分)
- 3 焼き上がったら皿にのせ、生野菜や焼き鶏を適度にあしらい、好みでライムを絞る。

1人分の材料になっていますが、分量が増えてもほぼ同じ時間でできあがります。

< 2段で1度に2品つくすることもできます(250) >



わが家の★3★星レンジ

強力な熱風で食材を包み込み、スピーディに調理するガス高速オーブン。電子レンジ機能、オープン機能、ガスと電気で同時加熱する「コンビ調理」機能付きの1台3役。コンパクトサイズなのでキッチンにもすっきり収まります。



コンビネーションレンジ
希望小売価格 65,800円(税別)

株主の皆さまからのご質問に答えて

前回発行の株主通信のアンケートに対しまして、多数の株主さまからご回答を頂戴し、誠にありがとうございます。以下に、結果報告とご質問への回答を一部掲載いたします。今後とも、皆さまの貴重なご意見を誌面に反映させていただきますので、アンケートはがきにてご意見・ご質問をお寄せくださるようお願いいたします。

Q: ¹³C 胃潰瘍診断薬のその後について教えてください。

A: 炭素 ¹³C を使用した胃潰瘍診断薬が、大塚製薬から本年販売開始される予定です。当社ではLNGの高付加価値利用を目指して、この診断薬の原料となる ¹³C-メタンの製造研究に10年前より取り組み、世界に先駆けてその製造方法を開発・完成いたしました。すでに当社根岸工場（横浜市）内に商用プラントも完成しており、来年度からの大塚製薬への製造販売開始を予定しております。

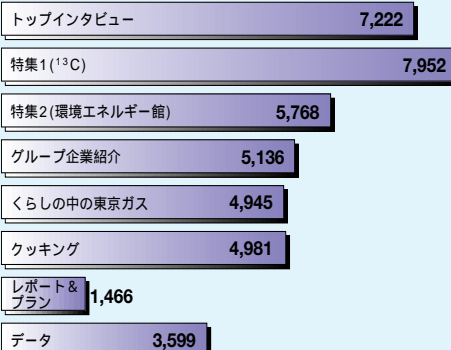
Q: 昨年11月にオープンした環境エネルギー館の情報および東京ガスの環境問題への取り組みについて詳しく教えてください。

A: 目で見て、触れ、体験することで地球環境とエネルギーの問題を正しく理解できる場になることを目指す環境エネルギー館への来場者数は、既に12万人を超え、ご好評をいただいております。このほか当社は、環境保全に向けた技術開発、リサイクルやグリーン購入等の社内活動のほか、エコライフの提案や緑化活動等を通じた地域とのパートナーシップ構築に取り組んでいます。こうした幅広い取り組みは、毎年発行のエコレポートで紹介しています。

前回アンケート結果

18,169 通（回答率 11.5%）

興味をもたれた記事



環境エネルギー館ご利用案内

開館時間：9:00～17:00（入館は16:30まで）
休館日：月曜日（祝日の場合は翌日）および年末年始
見学方法：自由見学
所在地：神奈川県横浜市鶴見区末広町1-7-7
TEL：045-505-5700
FAX：045-505-5709
交通機関：JR鶴見駅東口または京浜急行京急鶴見駅前バス乗り場 番より、川崎鶴見臨港バス「ふれーゆ行」で約15分「東京ガス前」下車。高速神奈川1号横羽線「汐入インター」または「生麦インター」を降りてから約5分。

20名以上の団体でご利用の場合は、事前にご連絡ください。



会社情報(1999年9月30日現在)

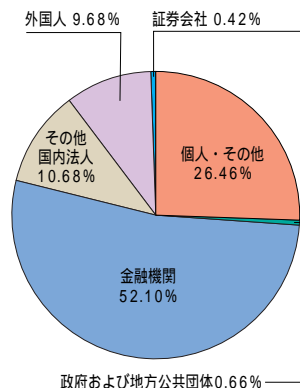
役職員の状況

役員		取締役	伊藤 亨
取締役会長	安西 邦夫	取締役	小豆畑 孝
取締役社長	上原 英治	取締役	虎頭 健四郎
取締役副社長	大野 義長	取締役	西脇 英夫
取締役副社長	鍵山 一郎	取締役	大野 省三
取締役副社長	吉田 文毅	取締役	小林 剛也
専務取締役	山口 靖之	取締役	井村 義人
専務取締役	伊藤 春野	取締役	廣岡 武機
常務取締役	荒木 穰	取締役	牧内 靖幸
常務取締役	高砂 智之	取締役	鳥原 光憲
常務取締役	秋元 壯一郎	取締役	草野 成郎
常務取締役	大堀 文男	取締役	浦野 浩
常務取締役	久崎 充	常勤監査役	小川 明良
常務取締役	田熊 典敞	常勤監査役	高柳 文彦
常務取締役	大橋 忠彦	常勤監査役	関 雅夫
常務取締役	市野 紀生	監査役	平岩 外四
取締役相談役	渡邊 宏	監査役	佐藤 昌之
取締役	小笠原 繁		
取締役	加藤 晴彦	従業員数	11,781人

株式の状況

資本金：141,817,319,758円
 会社が発行する株式の総数：6,500,000,000株
 発行済株式総数：2,810,012,006株
 株主数：199,916人

所有者別株式分布状況



西暦2000年問題について

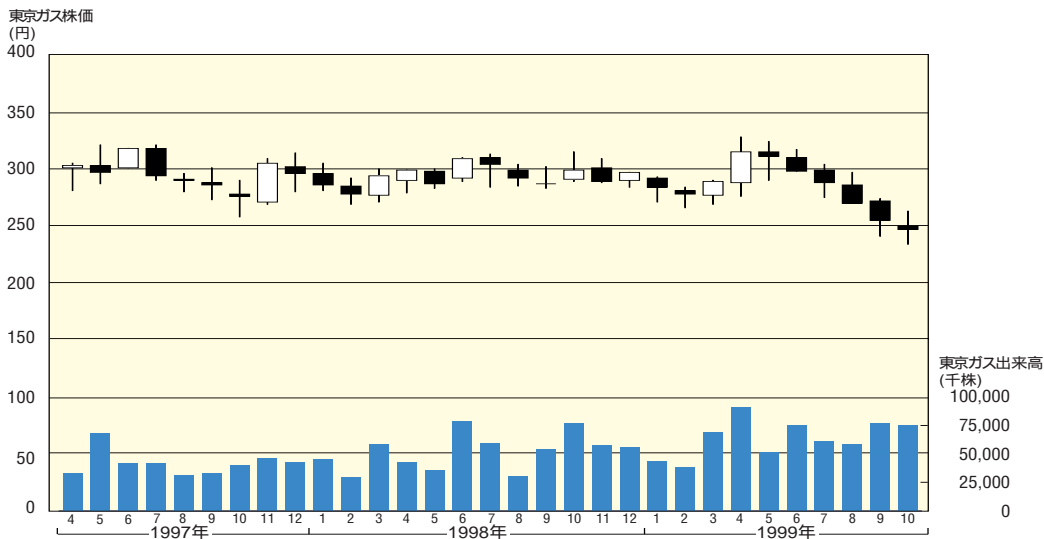
西暦2000年以降の日付をコンピュータが1900年代と誤認識すること等により様々な問題が引き起こされるといふ「西暦2000年問題」について、当社では経営上の重要課題と位置づけて全社的な取り組みを行ってきていますが、1999年9月に社内の全てのシステムについて対応を終了するとともに、万一の事態発生に備えた危機管理計画を1999年6月に策定しました。

当社の事前対応や危機管理計画については、資源エネルギー庁が外部の専門家と組織した「電力・ガス2000年問題対応調査委員会」により調査を受けてきましたが、ともに妥当であるとの評価を得ています。

危機管理計画に基づく教育・訓練を既に終了し、年末・年始については危機管理対策本部を設置し、社員や協力企業の動員により万一の事態に備えた対応を行います(1月1日0時前後は社員約900名を動員予定)。

なお、事前対応作業に要した費用は、社員人件費を除いて約8億円です。

株価および出来高の推移(東京証券取引所)



株主メモ

決 算 期	毎年3月31日
配当金受領株主確定日	利益配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日
名 義 書 換 代 理 人	東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 日本証券代行株式会社
同 事 務 取 扱 場 所	〒103-8202 東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 日本証券代行株式会社本店 電話 03(3668)9211(代表)
同 取 次 所	日本証券代行株式会社各支店および各出張所
手 数 料	名義書換手数料は無料 株券交付手数料は株券1枚につき200円 ただし、株券併合の場合は無料
定 時 株 主 総 会	毎年6月
公 告 掲 載 新 聞	日本経済新聞



〒105-8527 東京都港区海岸 1-5-20 TEL 03(3433)2111(代表)
<http://www.tokyo-gas.co.jp/indexj.html>