

Moving Forward
中期経営計画達成に向け
toward Achievement of
着実に前進
Frontier 2007

- ▶ 自由化に伴う競合環境を勝ち抜く
- ▶ 多様なお客さまニーズに応えるために
- ▶ 原料調達力を強化しコスト競争に打ち克つ
- ▶ 明日を開く技術開発



自由化に伴う競争環境を勝ち抜く

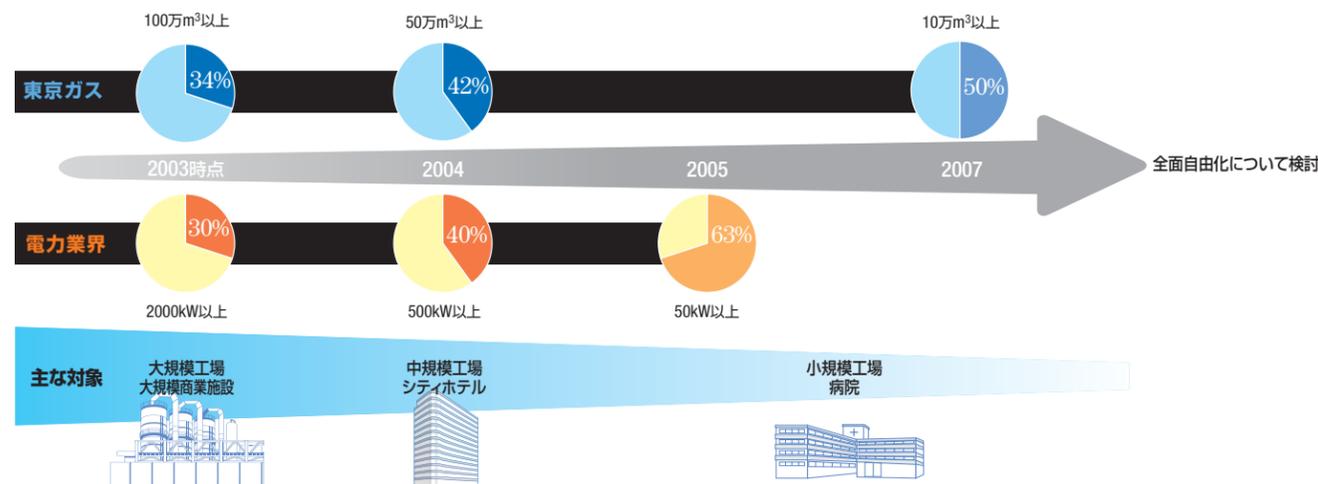
自由化がもたらすチャンスとリスクを的確に見極め
グループ一体となって「攻め」と「守り」を一層強化しています

戦 略

- 「フロンティア2007」に織り込んだ料金引下げ原資1,800億円を効果的に使った料金戦略
- 天然ガスの環境優位性、コージェネレーションの省エネ・省コスト性を武器としたエネルギーサービス事業の展開
- 東京ガスグループの強みを活かした、競争力の高い価格設定による電力ビジネスへの参入



ガスと電力の自由化スケジュール



従来からの競争

ガス vs 電気

他エネルギーとの競争



自由化による新しい競争

ガス vs ガス

他事業者による参入

電気 vs 電気

東京ガスによる参入

「安全・安心・信頼」のブランド価値と、940万件を超えるお客さまとの絆を武器に

電気をはじめ他エネルギーとの競争は、これまでも常に続いてきました。特に近年は、2002年の東京電力(株)による料金引下げを受けて、オフィスビルなどの空調やコージェネレーション分野における競争が激化しています。同社は2004年10月にさらなる料金引下げを行うことを表明しており、今後も厳しい戦いが続く予想されます。また家庭用分野においても、オール電化住宅の拡大など電化攻勢が激しくなってきました。

東京ガスはこうした競争環境に対抗するための料金戦略として、「フロンティア2007」に織り込んでいる料金引下げ原資1,800億円を効果的に使い、お客さまのニーズに合った魅力ある料金メニューを展開していく考えです。

当社の武器は、「安全・安心・信頼」のブランド価値を軸とした、940万件を超えるお客さまとの信頼の絆です。これを守り、さらに強固なものとするため、付加価値の高い商品・サービスの提供を通じ、ガスを使った事業の効率化やより快適な暮らしを提案し続けていきます。

高度な技術力でエネルギーのソリューションを提供

2004年4月に年間使用量50万m³以上にまで自由化の範囲が広がり、ガス販売量の約40%が自由化対象となりました。電力会社や石油会社などの他社も営業活動を活発化させており、ガス同士での競争が始まっています。この競争を勝ち抜き、これからもお客さまに「東京ガスのガス」を選び続けていただくために、当社ならではの強みを磨いていく考えです。

当社の最大の強みは、これまで培ってきた高度なガス利用技術を駆使してお客さまのニーズに的確に応えるエンジニアリング力です。この強みが生きる天然ガスコージェネレーションを武器に、高付加価値のエネルギー利用を提案するエネルギーサービス事業を通じて、お客さまのエネルギーに関する課題を解決することで東京ガスを選んでいただけるように努めていきます。

なお当社では競争の中で一定の需要を奪われるリスクとして、「フロンティア2007」において2007年時点で約300億円(販売量では約5億m³)の売上減を収支上織り込んでいます。

自由化によるビジネスチャンスを実践につかむ

電力の規制緩和も2004年4月に使用規模500kW以上にまで広がり、全販売量の約40%が自由化されました。当社でもこのチャンスを実践につかむために、電力事業への進出を進めています。

電力事業への新規参入を成功させる上では、何よりも競争力の高い料金で電気を供給できる体制を築くことが重要です。このため当社では、他社とのアライアンスを中心に「自社と提携先企業が持つ既存インフラおよびノウハウの活用」「需要地に隣接した発電所の立地」「高効率・低コストの最新鋭発電設備」などの競争優位性を武器に、電力事業の拡大を進めています。

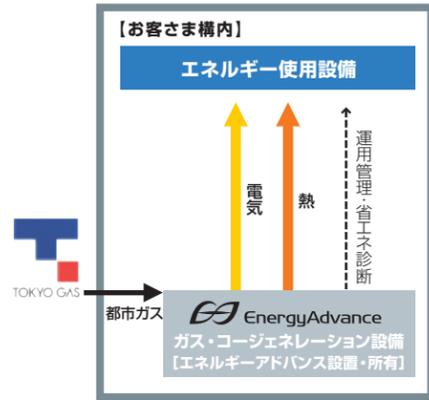
また、新規参入企業にとっての大きな課題として発電した電気の売り先の確保がありますが、NTTグループ・大阪ガスと共同で設立した電力小売会社「Ennet」への販売、IPP事業による東京電力への卸売り、お客さまへの直接販売などさまざまな選択肢を準備すると同時に、卸電力取引所の動向にも注目して柔軟に対応していきます。

多様なお客さまニーズに応えるために

規制緩和により拡大するエネルギー関連領域で
着実にビジネスを広げています

エネルギーサービス事業

■ 成長するエネルギーサービス市場への積極的な展開



ガス・コージェネレーションなどの設備を建設して保有し、電気や熱などのエネルギーをワンストップで提供するエネルギーサービス事業は、初期投資が不要であるという導入のしやすさや環境性の高さ、エネルギーコスト削減などのメリットから注目を集めています。また、システムの高効率化が進んだことから事業としての採算性も急速に向上している、成長性あふれた分野です。

当社は2002年、エネルギーサービス事業の拡大を目指し100%子会社の「(株)エネルギーアドバンス」を設立。LNGの調達力や高度なエンジニアリング力を背景に、ガス・コージェネレーションならではの付加価値を最大限に活かしながら、潜在需要の大きな関東圏を中心に、熱需要が大きく環境意識の高いお客さまをターゲットとすることで効果的な営業活動を展開しています。

同社は2003年度末までに累計35件、約6万kWの契約を受注し、NEDO*など補助金採択件数では18件、約5万kWとコージェネレーション分野では業界第1位の実績を誇っています。

*NEDO：新エネルギー産業技術総合開発機構

電力事業

■ 発電所の本格稼働など着実に前進する電力事業



当社グループ初の本格的な発電事業となる「(株)東京ガスベイパワー」の発電所(10万kW)が、2003年10月に営業運転を開始しました。また、8月には(株)トーマンからIPP事業を取得して「(株)東京ガス横須賀パワー」とし、2006年の稼働に向け24万kW級発電所の建設を進めています。

さらに新日本石油(株)と共同で80万kW級、シェルグループと共同で120万kW級の発電事業の検討を進めており、規制緩和の進展状況、電力の需給動向に応じて事業を段階的に拡大し、将来的には300万kW規模の発電事業を想定しています。

ホームセキュリティ事業スタート

当社は多様なエネルギーソリューションを提供し、幅広いエネルギーニーズに応える一方で、家庭用分野ではお客さまとの間で長年にわたって築き上げてきた信頼関係をベースに、新しいサービスの開発・事業化を進めています。そのひとつが、総合警備保障(株)との業務提携によるホームセキュリティサービスです。不審者の侵入検知や非常時の通報、火災やガス漏れ対処、ガスの消し忘れ確認・遮断、鍵の締め忘れ確認・施錠など、防災に強い東京ガスと防犯に強い総合警備保障という両社の特長を活かして24時間365日お客さまの暮らしを守るもので、2004年4月から試験販売を始め、秋以降に本格展開する計画です。



原料調達力を強化しコスト競争に打ち克つ

上流から下流に至る天然ガスバリューチェーンの構築により
コスト競争力を高めます

戦略

- 今後も伸びが見込まれるガス販売量を背景にしたバーゲニングパワーにより、価格・契約の柔軟性において、より競争力のある契約条件を獲得する
- ガス田開発や輸送など上流分野への進出によりLNGバリューチェーンのメリットを最大化し、「フロンティア2007」で掲げた1m³あたり原料費5%以上*の削減を目指す
(*原油価格と為替レートを一定とした場合の2002年計画値と2007年計画値比較)

トピックス

■ 「ダーウィンLNGプロジェクト」への参画で上流開発に弾み



豪州・東ティモール共同石油開発海域内で進められている「ダーウィンLNGプロジェクト」が2003年6月に両国政府より承認され、当社および東京電力の参画が正式に決定しました。このプロジェクトで当社はLNGの生産にかかわるほか、2006年から17年間にわたって全生産量300万トン/年を東京電力と共同で購入。LNGバリューチェーンを一貫して手がける企業になるとともに、原料調達の安定化と原料費のコストダウンにも結びつけています。

■ 輸送コストの低減を目指し初の自社LNG船が就航



2003年9月、当社初の自社LNG船「エネルギーフロンティア号」が就航し、スポット契約を含む当社向けLNG輸送および第三者向け貸船で、2003年度に10航海を実施しました。2005年3月には2船目の竣工も予定しており、当社はこれらの自社船を活用したFOB取引を広げて海上輸送運賃の圧縮を実現する考えです。今後も、スポット購入や第三者向け輸送などにも自社船を活用して、原料調達コストの低減と契約条件の柔軟化を実現します。

■ 地理的なメリットを備えたサハリンIIプロジェクトからのLNG調達が具体化

当社は2003年5月、ロシアの「サハリンIIプロジェクト」との間で、2007年から24年間にわたり最大110万トン/年のLNGを購入する基本合意に達しました。同プロジェクトでは、価格や柔軟性の面で有利な条件を獲得したことに加え、日本に近い地理的優位性から輸送コストの大幅な低減が期待できます。また原料調達地域の分散化により、調達リスクのさらなる低減も可能となります。



明日を開く技術開発

東京ガスグループがより大きな発展を遂げるため、新たなビジネスモデルの創出にもつなげる商品やサービス、基盤技術の維持・高度化などの研究開発に取り組んでいます

トピックス

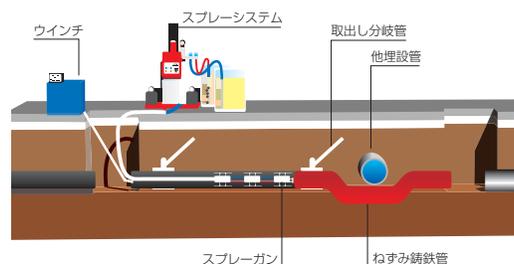
■ 2004年度中の市場導入を目指し開発最終段階に入った家庭用燃料電池

ガスの利用促進に直結する次世代の機器として、当社ではシステムメーカーと共同で家庭用燃料電池コージェネレーションシステムの開発を進めています。当社が取り組んでいるのは都市ガスから取り出した水素を使う固体高分子形燃料電池 (PEFC) を核にしたもので、1kW級の出力を予定。モデル家庭での実証試験を積み重ねた結果、2003年に仕様をほぼ確定しており、2004年度第4四半期中の市場導入を目指して、耐久性の向上やコストダウン等を含めた最終段階の開発を進めています。



■ より効率的なパイプラインのメンテナンス工法を開発

既設のガス導管をいかに長期間、安全に利用し続けるかは、設備投資計画や料金設定に影響をおよぼす重要な課題のひとつです。これに対し当社は掘り起こしを必要としない導管メンテナンス技術「二層ライニング工法」を開発し採用を始めました。敷設済みの導管にスプレーガンを入れて2層の樹脂層を形成し強化するもので、従来の工法と比較して作業時間の短縮および作業量の低減により大幅なコストダウンが可能となります。



■ 通信技術の活用で安心と快適を提供する「TES Remote PLUS」

当社では携帯電話などを使ってガス温水暖冷房システム (TESシステム) の風呂や床暖房が遠隔操作できるほか、電気エアコンや電子錠・照明などホームオートメーション機能付き機器などの遠隔操作にも対応可能な「TES Remote PLUS」を開発し、2004年4月から新築集合住宅向けに提供を始めました。TESシステムは首都圏新築マンションの多くに床暖房が採用されるなど普及が進んでおり、当社は一層の快適さや利便性、安全、安心を提供するため「TES Remote PLUS」のサービスを開発。同サービスは当社のステーション24と結ばれ、ガスの消し忘れなどの通報やガス遠隔遮断、機器故障を検知した際の連絡など、メンテナンス体制の高度化も実現しています。

