

事業セグメント別概況

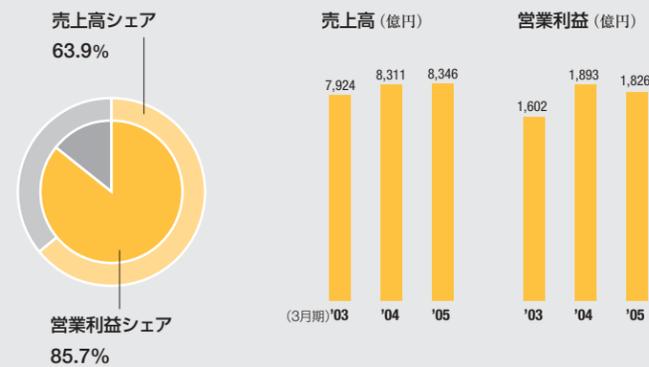
ガス



LNGを主な原料として、東京湾沿いにある3カ所の自社工場で都市ガスを製造し、5万kmにおよぶパイプライン網を通して関東圏を中心に約960万件のお客さまに都市ガスを販売しています。

東京ガスは日本最大の供給システムを有しており、新たな需要の獲得に向け、投資採算性を見極めながら効果的なパイプラインの延伸を図っています。現在は、特に潜在需要の多く見込まれる北関東地域に向けてパイプラインを伸ばしており、2004年に10月に熊谷～佐野幹線が完成。2005年11月には栃木ラインを完成させる予定です。

(外部売上比率：99.0%)



- ガス販売量は前期比6.5%増の11,952百万m³
- 家庭用需要は夏季高気温の影響などにより減少したものの、商業用およびその他業務用、工業用、他ガス事業者向け卸供給は順調に販売量を拡大
- 料金引下げなど単価減要因はあったものの、売上高は0.4%増の8,346億円と増収
- 営業利益は原油価格高騰による原材料費増の影響で3.5%減の1,826億円

受注工事



新しく東京ガスのガスをお使いになるお客さまの敷地内にガス管・ガス栓を設置する新設工事、既築の建物などでガス栓を増やす増設工事などを行っています。
(外部売上比率：93.9%)



- 工事件数の減少で売上高は前期比4.8%減の647億円、営業利益は同19.8%減の35億円と減収減益

不動産賃貸



主に連結子会社である東京ガス都市開発(株)が、新宿パークタワーをはじめとするオフィスの賃借・管理などを行っています。
(外部売上比率：40.4%)



- 賃料改定に伴う不動産賃貸料の減少により、売上高は前期比2.1%減の347億円、営業利益は同17.5%減の65億円と減収減益

ガス器具



ガスコンロ・給湯器やTES(ガス温水暖冷房システム)などをガス機器メーカーから仕入れて販売しています。販売は主に約320拠点で展開する東京ガスのサービスネットワーク、エネスタ・エネフィットで行っています。

(外部売上比率：98.0%)



- 売上高は高付加価値商品の投入による販売単価の上昇、新規連結会社増の影響で0.9%増の1,351億円
- オール電化対抗原資の投入による費用増などで営業利益は同10.8%減の70億円

その他事業



地域冷暖房、エネルギーサービス、LPG販売、工業ガス販売、クレジット・リース、システムインテグレーション、総合エンジニアリングなどを行っています。
(外部売上比率：66.9%)



- 連結範囲の拡大が大きく影響し、売上高は前期比36.3%増の2,347億円と大幅な増収
- 営業利益は同19.0%増の134億円と増益

注)各セグメントの売上高はグループ内部取引を含んでいます。