

グループとして密に連携しながら最適なビジネスを展開するために、東京ガスでは2004年度から原料調達やガス生産・輸送、家庭向け・業務用営業などに分けた「戦略ビジネスユニット」体制を導入。エネルギー間の本格競争が始まった今、各ビジネスユニットがグループ力と機動性を発揮して、期待を超える価値の創造に取り組んでいます。

Enhancing **Value** Every Day



ガスだからこそ実現できる、 快適で豊かな暮らしを提案。

暮らしの中にはさまざまなところに「東京ガス」があります。
ガスだからこそ実現できる快適で豊かなライフスタイルの提案を通して、
東京ガスは家庭でのガスの利用促進に努めています。



「ご家庭で選ばれ続けるために、
料金メニューの充実や
魅力的なガス機器の開発を
図っています」

國富 隆(中央)
ホームサービス本部長

オール電化攻勢への対抗

「オール電化住宅」を謳った電力会社の営業攻勢が象徴するように、ここ数年、エネルギー業界の企業間競争は家庭向け分野でも厳しさを増しています。こうした環境の変化に対応して、東京ガスではご家庭のお客さまはもちろん、ディベロッパーなどへの営業活動をこれまで以上に強化するとともに、魅力ある商品の開発を推進し、都市ガスならではの便利さや快適さを再認識していただくことに努めてきました。その結果、当社営業管内でのオール電化の影響を最小限にとどめることができました。

新たな料金メニュー・商品開発・広告戦略を積極化

しかし、家庭向けエネルギー事業の営業環境が厳しさを増していることは確かであり、ホームサービス本部では「新たな料金メニューの設定」「魅力ある商品開発」「コミュニケーション強化のためのイベント開催」等の施策を精力的に推進してまいりました。

料金については2005年1月より規制分野で平均5.18%の引下げを行いました。また、ガスをよりご利用いただきやすくするために、2005年5月からは、多くのお客さまにご利用いただいているガス床暖房に対応した料金プラン「暖らんぷらん」を従来に比べシンプルにし、使うほどに割安となる床暖房の魅力を訴求しやすい体系に見直しました。

商品開発では、省エネ性に優れた潜熱回収型給湯器「エコジョーズ」や、デザイン・安全性・使いやすさで人気の「ビビットコンロ」の商品性向上を続けているほか、女性にとくに人気の高いミストサウナをご家庭でも楽しめる「ミスティ」や、携帯電話などによるガス機器の遠隔操作システム「リモートプラス」などの提案型商品を次々と投入。また、2005年2月には世界に先駆けて家庭用燃料電池「ライフセル」を市場導入しました。こうした料金や商品力の強化をガスの利用促進につなげるため、ディベロッパー、ハウスメーカーなどとの共同イベントや、テレビなどでの広告宣伝活動も積極化していきます。

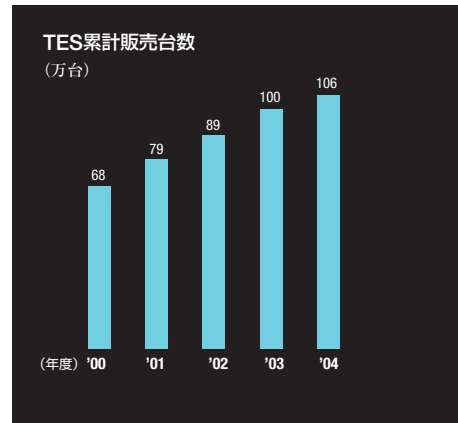
お客さまとの信頼の絆をさらに強めるために

2006年を境に人口減少の時代を迎える日本で、東京ガスが家庭用市場で強みを引き続き発揮していくためには、お客さまのニーズをしっかりとらえ、的確かつ迅速に対応しながら豊かなライフスタイルの提案をしていくことが欠かせません。

東京ガスは、これまでに築いてきた強固な営業基盤をベースに、真にお客さまが求めているものは何か、コミュニケーションを密に取りながら付加価値を創造していきます。また、省エネに配慮した高効率のガス機器開発や、防犯・防災意識の高まりに対応したご家庭向けサービス「ホームセキュリティ」、家財を対象とした火災保険「あんしん家財くん」などをご提供することにより、住まいに関するさまざまな問題の相談相手を目指し、お客さまとの信頼の絆をより確固たるものにしていきます。こうした取り組みによって、東京ガスはご家庭で選ばれる企業であり続けたいと考えています。



Attractive offerings



New services

付加価値の高いサービスで、 お客さまのメリットを追求。

化石燃料の中で最も環境に優しい天然ガスを原料として、高度な技術力と提案力を駆使し、お客さまが必要とされる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。
こうした付加価値の高いサービスをご提供することによって、東京ガスはお客さまにエネルギー面でご協力しています。



「技術力をさらに高め、
提案力に磨きをかけて、
お客さまの幅広いエネルギー
ニーズにお応えします」

草野 成郎(右)
エネルギー営業本部長

高度な技術力で圧倒的優位性を誇る工業分野

2004年4月からガス事業の自由化範囲が年間使用量50万 m^3 以上にまで拡大され、エネルギー業界ではガス対石油やガス対電気だけでなく、ガス対ガスの競合もいよいよ本格化してきました。また京都議定書が2005年2月に発効し、環境に対する意識も非常に高まっています。

こうした環境にあつて、東京ガスでは工業用のお客さまについては、エネルギーの利用効率が高く環境負荷の面でもメリットの多い天然ガス・コージェネレーションシステムを最大の武器に、石油からガスへの代替を順調に進めてきました。さらに新規参入企業との競合についても、長年の経験で培った高度なガス利用技術で競争力を発揮。今後は首都圏200kmを商圏とした需要開発を目指し、コージェネレーションはもとより、加熱炉や乾燥炉など、燃焼技術分野での揺るぎない強みを活かしてお客さまとの信頼関係を築き、販売の拡大につなげています。

商業・公共施設への営業力強化を目指し、業種別組織に再編

従来割高といわれてきた業務用の電力料金が引下げられたことにより、業務用市場でも競争が本格化し、商業・公共施設などの営業活動では提案力の強化がより重要なテーマとなりました。

これに対応してエネルギー営業本部では2005年4月、大幅な組織変更を実施。従来は地域別担当だったものを「ホテル」「病院」「学校」「飲食店」といった、重点業種別の組織に変更しました。これにより業種ごとの専門性を磨くとともにお客さまとの関係を強固にし、さらに高い次元で提案力を発揮しています。

このほか、今後の大きな伸びが見込まれる分野としてオフィスビルのリニューアル需要があり、空調需要を確実に獲得するために、お客さまのニーズをしっかりと見極めたソリューション営業を推進していきます。

注目の高いエネルギーサービス事業

工業用や商業・公共施設などの業務用分野における営業活動では、エネルギーサービスを提供するグループ会社の「(株)エネルギーアドバンス」との連携も重要です。

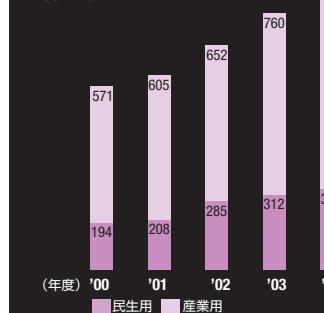
エネルギーサービス事業のスキームは、同社がガス・コージェネレーションなどの設備を資産として持ち、お客さまが最終的に必要とされる冷暖房や電気、給湯、照明などをワンストップで提供するもので、「アセットフリー」に加え「人的フリー」も実現することから注目が高まっており、2005年3月末現在で、累計67件、14万kWの契約をいただきました。中核を担う(株)エネルギーアドバンスでは、東京ガスグループとしての揺るぎないエンジニアリング力を活かし、ガス・コージェネレーションだけでなくガス吸収式空調システムやガスボイラーなども対象として、エネルギーサービスの拡大を進めています。

こうしたお客さまのニーズに柔軟に対応していくことで、ガス販売の長期にわたる拡大につなげていきます。



Competitive
technology

コージェネレーションストック量
(千kW)



Flexible
response

LNG調達コストの圧縮を目指す 天然ガスバリューチェーンの構築。

ガス田開発プロジェクトへの参画、自社LNG船による輸送事業の推進。
より上流まで事業を展開し天然ガスのバリューチェーンを構築することにより、
東京ガスは競争力のある原料の調達を図っています。



「安定して競争力の高い
都市ガスをお届けするために、
原料調達や輸送の高度化を
進めています」

前田 忠昭(右)
資源事業本部長

競争力ある原料調達のためのたゆまぬ努力

東京ガスが基盤とするガス事業は、原料となる天然ガスのほとんどが海外からの輸入によるため、安定的かつ低廉なコストで調達することが極めて重要です。そのため当社では1969年に日本で初めてLNGの輸入を開始して以来、常に原料調達の安定化およびコスト低減に努力を続けてきました。

調達先については現在、6カ国9プロジェクトより輸入。天然ガスは一部地域に偏在する石油と異なり世界各地で産出されるため、東南アジア、オーストラリア、アラスカや中東など幅広い地域に調達先を多様化し、リスク分散による安定調達と競争力のある条件での引き取りを実現しています。

LNGプロジェクトの立ち上げには巨額の投資を必要とすることから、長期の売買契約を締結するのが一般的です。この長期契約において、実際の需要に応じた引き取り量の増減を可能とする仕組みを取り入れることで、柔軟かつ安定したLNG調達を実現しています。新規の長期契約ないし期間満了に伴う更改交渉時は、価格引下げのチャンスともなり、当社ではこの機会を活かしてさらなるコスト低減を図っていきます。

また、LNGの価格は原油価格と連動しているものの、その変動は原油価格の変動より小さいものとなっています。当社ではさらに原油価格上昇の影響を抑える契約を取り入れていくことでLNG価格の抑制を進めています。

2船目に加わった自社管理のLNG船

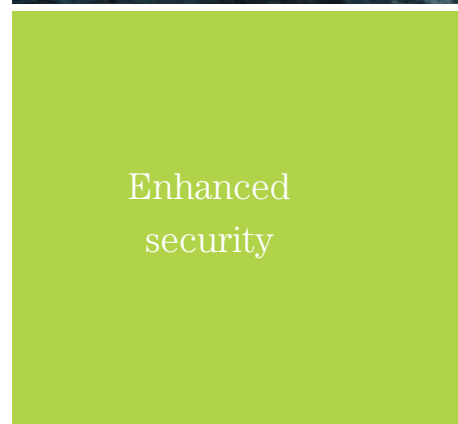
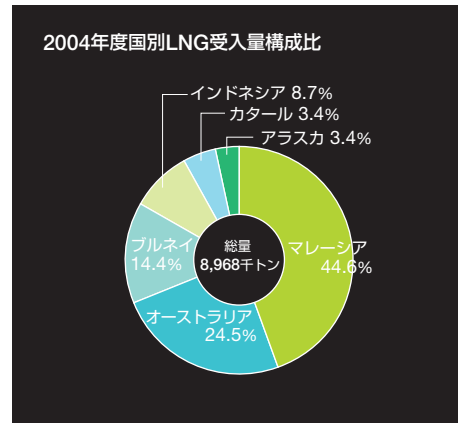
原料調達コストの一層の圧縮を目指して東京ガスは近年、LNG船による輸送事業やさらに上流のガス田開発や液化事業への参画も積極化させています。

輸送事業では2005年3月に2船目となる自社保有のLNG船「エネルギー アドバンス号」が就航。買主が輸送船を用意するFOB契約を活かして、海上輸送運賃の圧縮への体制整備がさらに進みました。LNG契約条件の柔軟化により、LNG輸送の自由度が高まっていることもあり、他買主のLNG輸送や他社への貸船などにも運用して、輸送事業の拡大・拡充を含めて自社で船を持つメリットを最大限に活かす考えです。また、3船目(備船)は2006年12月、4船目は2008年3月に就航する予定です。

上流への参画により、天然ガスバリューチェーンを構築

東京ガスは、2003年に豪州・東ティモール共同開発海域で進められている「バユ・ウンダン・ガス田開発プロジェクト」へ参加しました(プロジェクト権益の10%を東京電力(株)と共同保有<1:2>)。このプロジェクトではLNGの生産にかかわるとともに、2006年から17年間にわたり年間100万トンのLNGを購入する予定です。LNGバリューチェーンを一貫して手がけることで、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。

また、「サハリンIIプロジェクト」では、2007年から24年間、年間最大110万トンを購入する契約を締結しました。価格や柔軟性の面で競争力のある条件を獲得したことに加え、日本に近い地理的優位性と自社管理船による輸送によって輸送コストの大幅な低減が期待できます。



基盤と戦略の両面から ガス関連技術の高度化を推進。

世界でも最も天然ガスの利用が進んでいる日本。

その日本におけるガス事業のリーディングカンパニーとして、

東京ガスは天然ガスの未来を切り拓くさまざまな新技術を生み続けています。



「業界トップのガス基盤技術を
一層磨くとともに、
コージェネレーションを
核として利用技術の進化に
取り組んでいます」

村木 茂(右)
R&D本部長

競合に打ち克つための研究開発へ“闘うR&D”

東京ガスグループが天然ガスをコアとした総合エネルギー事業を目指し、持続的に成長していくためには、競合の中で打ち克つための高品質な技術をスピーディーに提供していくことが必須であり、そのためにわれわれは“闘うR&D”としての気構えをもって研究開発を行っています。

具体的には、トータルエネルギーサービスによる競争力向上を目指した「戦略技術」と、ガス供給インフラにおける事故・トラブル等大きなリスクを低減し、コスト低減に貢献する「基盤技術」とがあり、まさに“基盤なくして戦略なし”という基本理念にたち、これらの技術開発に取り組んでいます。

戦略技術開発としては、特にガスエンジンや燃料電池によるコージェネレーション技術が重要なテーマであり、家庭用燃料電池については市場投入を開始しました。業務用・産業用含めて、今後は機器単体だけでなくお客さまのニーズに合ったシステムとして提案することが重要になっており、東京ガスでもそうした面から研究・開発を推進しています。中でも「ホロニック・エネルギーシステム」に注目し、実証実験の計画に着手するとともに、東京大学に寄附講座「ホロニック・エネルギーシステム学」を設置し、研究を始めました。これは都市の一定区画にコージェネレーションや太陽光発電、風力発電などの分散型発電をバランスよく配してエネルギーを供給するもので、省エネルギー、CO₂削減につながることから国も関心を寄せています。

緊張感の高い活発な開発現場を生む「スポンサー制度」と「報償制度の改革」

体制面では約350人の研究者全員がR&D本部に所属しており、各本部に分散することに比べ、状況に応じた柔軟な人員シフトが可能になっています。また1997年より「スポンサー制度」を採用し、コーポレート部門および各戦略ビジネスユニットから研究開発を受託。研究開発コストも委託側負担となっているため確かな成果が求められ、緊張感の維持にもつながっています。

また東京ガスでは2004年、職務発明にかかる報償制度を改正し、報償額の上限を実質的に撤廃しました。実施料収入額を毎年評価し、その5%相当額を報償額とする合理的なルールを取り入れることで、より活発な研究開発現場を実現しています。

特許、商標登録の取得と活用を積極化

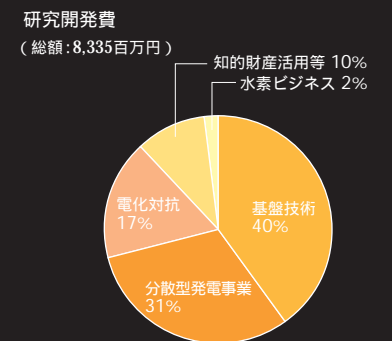
具体的な研究開発活動に加え、R&D本部が現在力を注いでいるのが知的財産権の管理と活用です。東京ガスでは約1,700件の特許を所有していますが、これまで必ずしも活用が十分ではありませんでした。現在その見直しを行っており、今後は知的財産室が中核となって権利の取得を体系的に進めるとともに、戦略的な利用に加え権利侵害リスクを最小にしていけます。

また登録商標についても900件近くあり、使用料収入の源泉としてだけでなく、東京ガスのブランド価値を高める上での貴重な財産ととらえ、積極的に活用する考えです。

R&D活動に関する詳細は、ホームページでご紹介しています。<http://www.tokyo-gas.co.jp/techno/index.html>



Technology
innovation



Robust
infrastructure