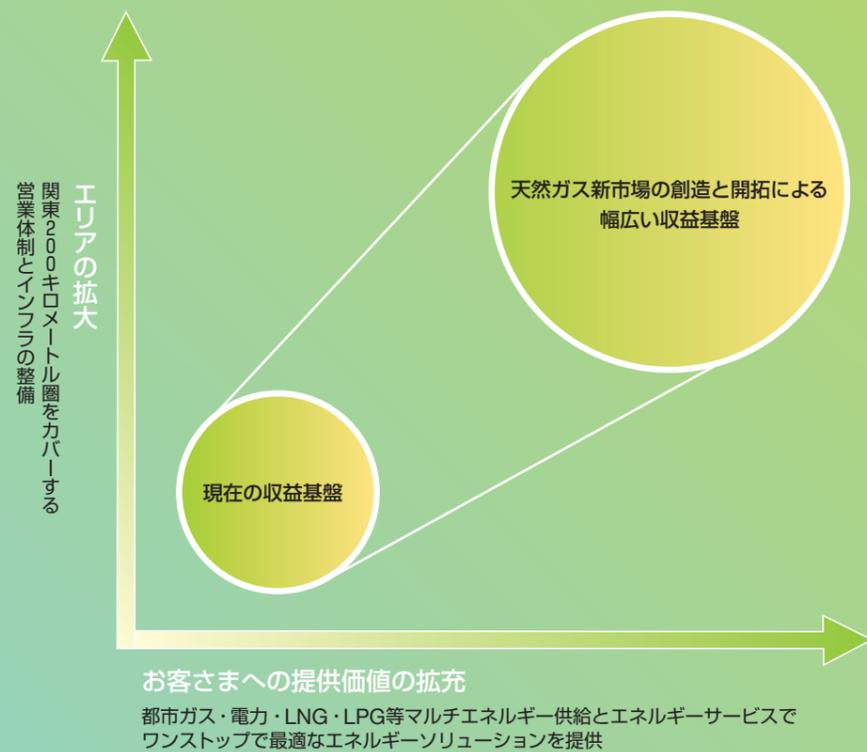


天然ガス新市場の創造と開拓により、 幅広い収益基盤を持つ事業構造を確立

事業戦略 天然ガスの優れた環境性、経済性に裏付けられた豊富な潜在需要を獲得するため、今もなお成長を続ける関東圏を戦略エリアと位置づけ、東京ガスは関東200km圏へと、その商圈を「広域展開」します。上流から下流まで「LNGバリューチェーン」を拡充し、競争力ある原料調達と収益基盤の拡大を図りながら、多様化・高度化するお客さまのニーズにワンストップで応えるべく、ガス・電力を含めた「マルチエネルギー供給」を積極的に展開。機器・システムのベストミックスを実現する多彩な「エネルギーサービス」に力を注いでいきます。



ガス・電力事業の自由化や需要構造の変化、お客さまのニーズの多様化・高度化、そして企業の社会的責任に対する関心の高まりなど、この10年の間に東京ガスを取り巻く環境は大きく変化してきました。その中で当社は2000年から“新しい公益企業”を、2003年からは“エネルギーフロンティア企業グループ”を目指した中期経営計画を推進。そして2006年、さらに先の2010年代にあるべき姿まで見据えて「2006～2010年度 グループ中期経営計画」を策定しました。これからの5ヵ年で、東京ガスグループは“天然ガス新市場の創造と開拓”を力強く推し進めていきます。

財務戦略 今回の中期経営計画で当社は、財務戦略を事業戦略と並ぶ成長のための両輪と位置づけました。2006～2010年度の5ヵ年で11,200億円の営業キャッシュフロー^{*}を創出し、2010年以降を見据えて積極的な事業戦略とのバランスを保ちながら、資産の効率性と、資本構成および株主配分の最適化を考慮して配分。財務の健全性を確保し、資本コストの抑制を図るとともに、株主価値の最大化を目指します。

*営業キャッシュフロー＝当期純利益＋減価償却費

財務の健全性確保：

D/Eレシオ **0.6**程度

資金調達力の維持向上を図り、
D/Eレシオ0.6を目指す

資産の効率性追求：

ROA **5.5%**

成長分野に積極的に投資しながら、ROA
を向上させ、2010年度のROA5.5%を
目指す

株主価値の最大化：

■ 総分配性向 **60%**

配当と自社株取得を当期純利益で除した
総分配性向^{*}60%を目指す

■ ROEは継続的に **10%**超の達成
を目指す

■ 2010年度に **500**億円水準の
TEPを実現する

*n年度総分配性向＝
(n年度の利益処分ベース配当金額)＋(n+1年度の自社株取得額)
n年度連結当期純利益

TEP＝Tokyo Gas Economic Profit：
税引後・利払前利益－資本コスト
(有利子負債コスト＋株主資本コスト)