

収益基盤の拡大に向けて Casting **Wide**, Going **Deep**

東京ガス株式会社

アニュアルレポート2006

# 東京ガスは、天然ガスを中心とした総合エネルギー事業 持続的に発展を続ける収益力・成長力の高い企業グループ

## 今後ますます需要の高まる天然ガスを中心に、 卓越したエネルギーソリューションを提供

社会や生活に欠かせない存在となっている天然ガス。化石燃料の中で、環境性や経済性、利便性に最も優れている天然ガスをコアとして、多様なエネルギー供給とエネルギー関連事業を展開しているのが東京ガスです。

日本でガスの本格的な利用が始まって間もない1885年に創業し、1969年には国内で初めて都市ガス原料に天然ガスを導入するなど、東京ガスは常に都市ガス、天然ガス事業のパイオニアとして市場を切り拓いてきました。そして120年におよぶ歴史を通じて、ガス利用の高度な技術力を培い、家庭や工場・事業所などの幅広いお客さまから厚い信頼を獲得。今やお客さまの数は980万件を超え、「安心・安全・信頼」というかけがえのないブランド力を背景に、卓越したエネルギーソリューションや、生活の質を高める各種サービスの提供などへと事業の幅を広げています。

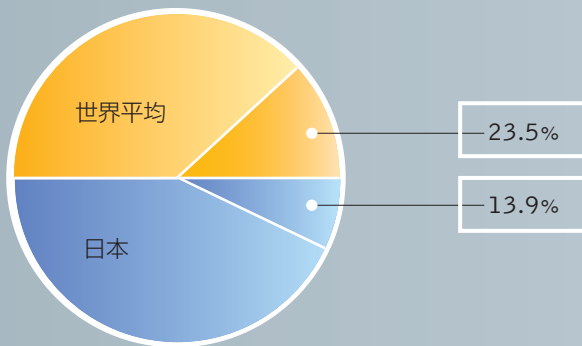
また、ガス事業の基盤となる導管網やLNG受入基地についても、日本の経済活動の中心地であり最もエネルギーニーズの高い関東圏を事業エリアとする優位性を活かし着々と拡充を進めてきました。パイプラインの総延長は現在51,530kmにまで達し、さらに需要の拡大する地域に向けて導管網を延伸していきます。

京都議定書第一約束期間である2008年も近づき、その優れた環境性により、天然ガスの需要が今後ますます高まることは間違いありません。東京ガスは国内における受入や供給にとどまらず、上流プロジェクトへの参画や輸送事業なども含めたLNGバリューチェーンの構築と充実にも力を注いでおり、エネルギーの大競争時代を確かに勝ち抜いていきます。

業に力を注いで企業価値を高め、  
一歩を目指しています。

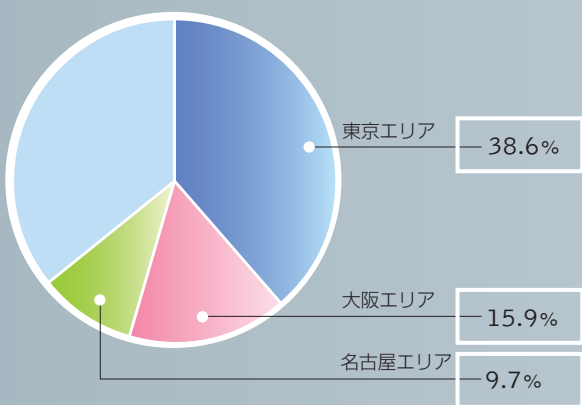
Contents

一次エネルギー供給に占める天然ガスのシェア



出典：BP Statistical Review of World Energy June 2006

各主要エリアにおける国内総生産の割合

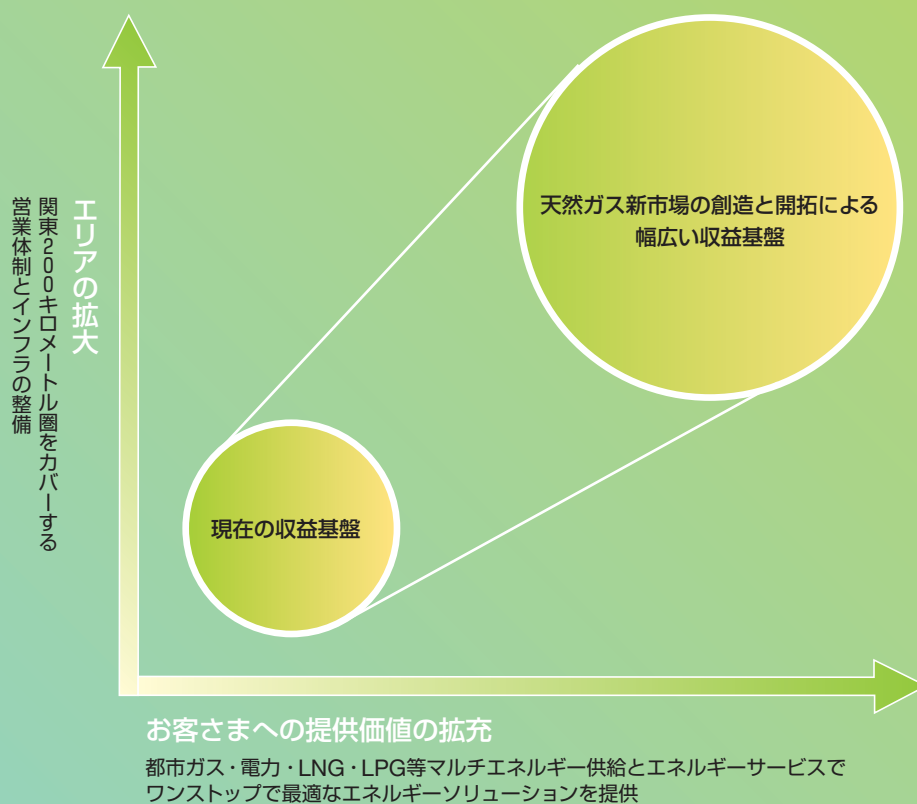


出典：内閣府  
 東京エリア：東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県、栃木県、群馬県、山梨県、長野県  
 大阪エリア：大阪府、兵庫県、京都府、滋賀県、奈良県、和歌山県  
 名古屋エリア：愛知県、岐阜県、三重県

表2-01	東京ガスの優位性
02	新中期経営計画の骨子
04	財務ハイライト
06	事業セグメント別概況
08	社長インタビュー
15	天然ガス新市場の創造と開拓
16	家庭用
18	工業・商業用
20	広域展開
22	原料調達
24	技術開発
25	社会的責任の深化
26	コーポレートガバナンス
26	コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方
27	経営体制
29	取締役・監査役
30	内部統制
31	情報開示
32	グループ経営体制
33	環境と安全への取り組み
35	財務セクション
63	連結子会社および持分法適用関連会社
64	投資関連情報

## 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、その商圏を「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カ年で、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カ年で11,200億円の営業キャッシュフロー<sup>\*</sup>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。

<sup>\*</sup>営業キャッシュフロー＝当期純利益＋減価償却費

<p><b>財務の健全性確保：</b></p> <p>D/Eレシオ <b>0.6</b>程度</p> <p>資金調達力の維持向上を図り、D/Eレシオ0.6を目指す</p>	<p><b>資産の効率性追求：</b></p> <p>ROA <b>5.5%</b></p> <p>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</p>				
<p><b>株主価値の最大化：</b></p> <table border="0"> <tr> <td data-bbox="175 1388 606 1568"> <p>■ 総分配性向 <b>60%</b></p> <p>配当と自社株取得を当期純利益で除した総分配性向<sup>*</sup>60%を目指す</p> </td> <td data-bbox="670 1388 1053 1568"> <p>■ ROEは継続的に <b>10%</b>超の達成を目指す</p> <p>■ 2010年度に <b>500</b>億円水準のTEPを実現する</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="175 1612 606 1680"> <p><sup>*</sup> n年度総分配性向=  <math display="block">\frac{(n\text{年度の利益処分ベース配当金額}) + (n+1\text{年度の自社株取得額})}{n\text{年度連結当期純利益}}</math></p> </td> <td data-bbox="670 1612 1053 1680"> <p>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)</p> </td> </tr> </table>		<p>■ 総分配性向 <b>60%</b></p> <p>配当と自社株取得を当期純利益で除した総分配性向<sup>*</sup>60%を目指す</p>	<p>■ ROEは継続的に <b>10%</b>超の達成を目指す</p> <p>■ 2010年度に <b>500</b>億円水準のTEPを実現する</p>	<p><sup>*</sup> n年度総分配性向=  <math display="block">\frac{(n\text{年度の利益処分ベース配当金額}) + (n+1\text{年度の自社株取得額})}{n\text{年度連結当期純利益}}</math></p>	<p>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)</p>
<p>■ 総分配性向 <b>60%</b></p> <p>配当と自社株取得を当期純利益で除した総分配性向<sup>*</sup>60%を目指す</p>	<p>■ ROEは継続的に <b>10%</b>超の達成を目指す</p> <p>■ 2010年度に <b>500</b>億円水準のTEPを実現する</p>				
<p><sup>*</sup> n年度総分配性向=  <math display="block">\frac{(n\text{年度の利益処分ベース配当金額}) + (n+1\text{年度の自社株取得額})}{n\text{年度連結当期純利益}}</math></p>	<p>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)</p>				

## 財務ハイライト

2005年度は、冬場の記録的な低気温に加えて積極的なガス拡販により、全用途においてガス販売量が増加したため、総売上高は前年に比べ6.4%増の12,665億円と過去最高を記録しました。一方、原油価格高騰に伴ってLNGの価格が上昇し、原材料費が大幅に増加したため、営業利益は前年に比べ22.7%減の1,123億円、当期純利益は219億円減の621億円になりました。

会計年度 (3月31日に終了した1年間)	単位：百万円 (1株当たりの金額を除く)			単位：千米ドル (1株当たりの金額を除く)
	2006	2005	2004	2006
売上高	1,266,502	1,190,783	1,151,825	10,824,801
営業利益	112,346	145,349	152,287	960,221
当期純利益	62,115	84,047	44,787	530,897
1株当たり(円・米ドル)				
当期純利益	23.48	31.47	16.44	0.20
当期純利益(潜在株式調整後)	21.70	28.24	14.98	0.19
株主資本	270.46	244.73	221.53	2.31
配当金	7.00	7.00	7.00	0.06
会計年度末				
資産合計	1,693,899	1,668,734	1,666,828	14,477,769
社債および長期借入金	496,740	547,139	545,845	4,245,640
資本合計	728,232	648,766	598,453	6,224,204
財務指標				
フリーキャッシュフロー	79,057	116,789	84,241	675,698
売上高営業利益率	8.9%	12.2%	13.2%	8.9%
売上高当期純利益率	4.9%	7.1%	3.9%	4.9%
ROE	9.0%	13.5%	7.6%	9.0%
ROA	3.7%	5.0%	2.7%	3.7%
株主資本比率	43.0%	38.9%	35.9%	43.0%
D/Eレシオ	0.77	0.96	1.14	0.77

注記： 1) 米ドル金額は、便宜上、2006年3月31日現在の東京外国為替相場1米ドル＝117円で換算しています。

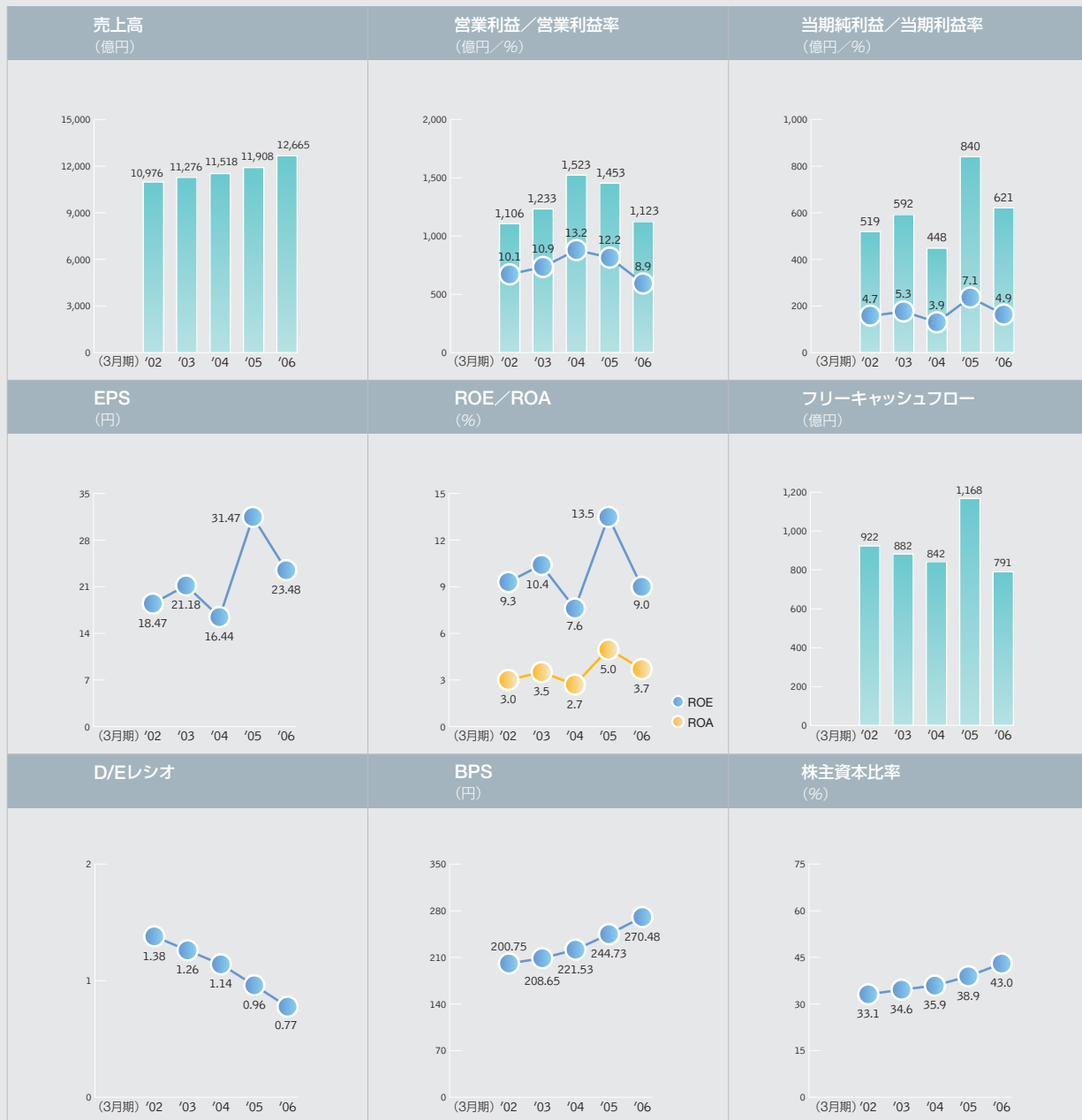
2) フリーキャッシュフロー＝当期純利益＋減価償却費\*－設備投資額\*\*

\*減価償却費＋長期前払費用償却費 \*\*有形固定資産取得額＋無形固定資産取得額＋長期前払費用支出額(会計ベース)

3) ROE＝当期純利益／株主資本(期首・期末平均)

4) ROA＝当期純利益／総資産(期首・期末平均)

5) D/Eレシオ＝有利子負債(期末)÷株主資本(期末)





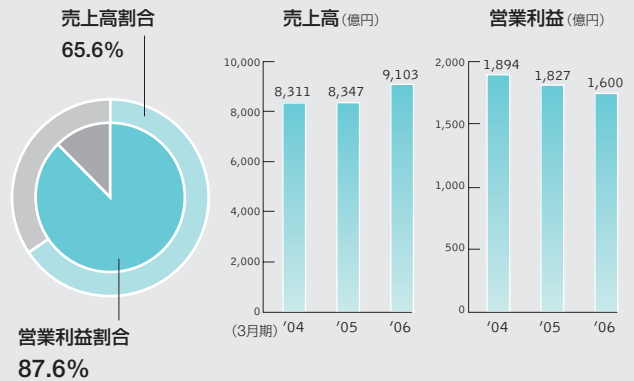
## ガス



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、約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980万件を超える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。2005年11月には、潜在需要が多く見込まれる北関東に向けた栃木ラインが完成。今後も供給安定性を確保しながら、需要が多く見込まれる地域へ積極的に進出していく計画です。

(外部売上比率：98.7%)



- ガス販売量は前期比7.1%増の13,098百万m<sup>3</sup>
- 前期比で、家庭用+6.9%、工業用+6.3%、商業用およびその他業務用+3.9%、他ガス事業者向け卸供給+18.6%となり、全用途において販売量が拡大
- 05年1月の料金改定の影響はあったものの、原料費調整制度による単価増と販売量の増で売上高は前期比9.1%増の9,103億円と増収
- 営業利益は原油価格高騰に伴う原材料費の大幅増により同12.4%減の1,600億円

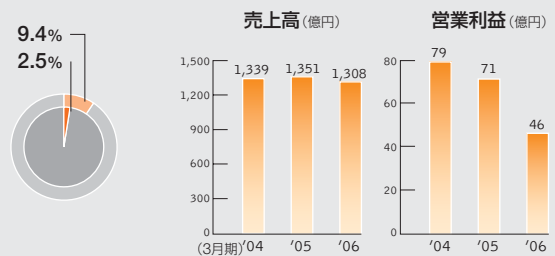


## ガス器具



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：98.1%)



- 高付加価値商品の販売は堅調だったものの、競合激化等による販売単価の減少により、売上高は前年比3.2%減の1,308億円と減収
- オール電化対抗原資の投入等により、営業利益は同34.5%減の46億円

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。

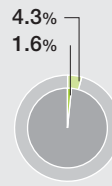




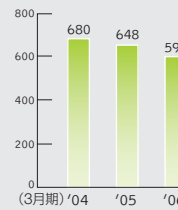
## 受注工事

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。

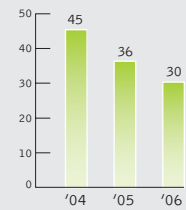
(外部売上比率:93.3%)



売上高 (億円)



営業利益 (億円)



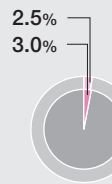
- 新設工事・保安取替工事ともに件数が減少。売上高は対前年7.8%減の597億円で、営業利益は同16.8%減の30億円と減収減益



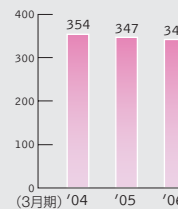
## 不動産賃貸

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。

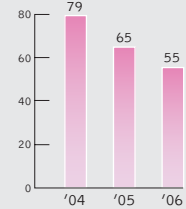
(外部売上比率:32.3%)



売上高 (億円)



営業利益 (億円)



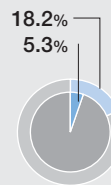
- 賃料低下の影響等により、売上高は前年比1.5%減の342億円。また、営業費用が建物改修等により増加したため、営業利益は同16.1%減の55億円と減収減益



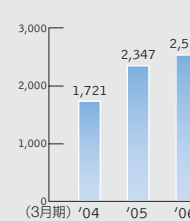
## その他事業

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。

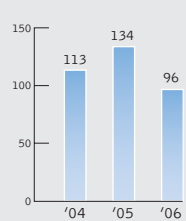
(外部売上比率:68.4%)



売上高 (億円)



営業利益 (億円)



- オンサイトエネルギーサービス事業の順調な拡大、自社管理LNG船の稼働増などにより、売上高は7.6%増の2,526億円と増収
- オンサイトエネルギーサービス事業の特性である初期償却負担の増など、さまざまな要因により営業利益は28.1%減の96億円と減益



2003～2007年度の5ヵ年計画の目標を3年でほぼ達成。外部環境の急速な変化に先手を打ち、ビジネスチャンスとして活かすために、東京ガスは新たな中期経営計画を策定。天然ガス新市場を創造、開拓し、さらなる成長に挑戦していきます。

鳥原光憲 代表取締役社長

**Q:** 今年の年初に発表した新中期経営計画とともに新社長としてスタートしたが、計画達成に向けた決意は？

**鳥原** 今、日本のエネルギー市場では、エネルギー間、さらには同エネルギーにおける企業間競争がますます激化しています。このような環境にあって、東京ガスは自社の強みである卓越した「技術力」と強固な「営業力」をさらに高めていくことにより、将来にわたって発展し続けることができると確信しています。

私は社長として、株主・投資家の皆さまをはじめ、すべてのステークホルダーからの声に真摯に耳を傾け、信頼をベースにダイナミックな経営を行いたいと思っています。また、それによって東京ガスは企業価値を最大化し、さらに魅力ある企業へと発展できると考えています。

その進むべき方向への足がかりとして、このほど「2006～2010年度グループ中期経営計画」を策定し、2006年4月からスタートさせました。この計画の策定には私も副社長として深く関わり、議論に議論を重ねて内容を練り上げてきました。私は副社長時代からIR活動に参加し、国内外の機関投資家とミーティングを重ねてきた中で、投資家の方々の経営に対する意見を直接耳にする機会も多く、今回の中期経営計画にはそうした声を十分に取り入れることができたかと自負しています。計画策定に向け、議論し考える作業は終わりました。これからは実行のときです。

東京ガスは株主・投資家の期待と信頼を裏切らない企業でありたいと考えており、そのために今、私に求められているのは、この計画を着実に実行へと導くリーダーシップだと思っています。私は2010年代を見据えた長期戦略の重要なステップと位置づけたこの計画を確実に達成に導き、東京ガスの将来にわたる成長を実現します。

**Q: 前中期経営計画の実質的な最終年度となった2005年度はどのような1年だったか？**

**鳥原** 東京ガスは2003～2007年度グループ中期経営計画「フロンティア2007」を策定し、その政策を着実に実行してきました。そして計画の3年目を迎えた2005年度において、主要経営目標をほぼ達成できる見通しが立ったことに加え、外部環境の急速な変化に先手を打ち、ビジネスチャンスとして活かすために、中期経営計画を新たに策定することに決めました。そのため2005年度がフロンティア2007の実質的な最終年度となったわけですが、この1年は外部環境の悪化等により非常に厳しい状況が続きました。

当期純利益は、前期に比べ219億円悪化し621億円となりました。この大きな要因は、原油価格の大幅な高騰に伴ってLNG価格が高騰し、原材料費が2004年度に比べ、大幅な増加となったことにあります。

その一方、営業面では着実な成果をあげることができました。ガス販売量は全用途において伸び、前期比7.1%増の131億m<sup>3</sup>となりました。また、ガス販売量拡大の重要な牽引役となる工業用・商業用分野のコージェネレーションストック量は134万キロワットに達し、前期比12%増を達成しています。

また、この1年は高水準で推移する原油と比べた際の経済的優位性および環境性の高さから、お客さまの天然ガスへの期待が非常に高まっていることも実感できました。その中で、千葉ー鹿島ライン(2010年度開通予定)をはじめとするパイプライン延伸計画を発表し、さらなる需要拡大に向けて具体的な一歩を踏み出したところです。

**Q: 東京ガスは2007年度までの5ヵ年計画を3年で終了したが、この中期経営計画で得た成果を教えてください。**

**鳥原** 先の中期経営計画では「TEP(東京ガス版EVA®)」「ROA」「フリーキャッシュフロー(FCF)」「有利子負債残高」を定量的な経営目標としてきました。計画3年目の2005年度において、原油価格高騰に伴う原材料費の大幅増により利益水準が悪化したものの、計画最終年度の目標はほぼ達成することができました。有利子負債の削減については当初目標を上回り、2005年度のD/Eレシオは0.77と大きく改善しています。

また、企業構造の改革を掲げコスト構造改革に取り組んだ結果、ガス販売量1m<sup>3</sup>あたりの固定費を約20%削減するという目標を達成しました。

「フロンティア2007」では、FCFの使途配分についても明示しましたが、3ヵ年の実績では、配当に約17%、CB転換による希薄化防止のための自社株取得に約20%、エネルギー関連領域における事業拡大に向けた新規投資に約13%、有利子負債削減に約50%を配分しました。5ヵ年計画策定時に比べ、新規事業投資が少なく、配当・自社株取得の株主分配、有利子負債削減の金額が多くなっています。これは、2003年度

を終了した時点で計画を上回るFCFを創出できる見通しとなり増配を実施したこと、エネルギー関連領域の事業拡大の中で比較的多くを占める電力事業への投資等が、計画期間の後半に予定されていたことなどによるもので、FCFの配分方針を変更したものではありません。



そして、「フロンティア2007」の最大の成果は、天然ガスだけでなく、各種エネルギーおよびエネルギー周りでの付加価値を提供する「エネルギーフロンティア企業グループ」という目指すべき姿を実現し、この先の成長に向けて確かな基盤を築けたことだと私は考えています。中でもエネルギーサービス事業において、2002年に設立した(株)エネルギーアドバンスと東京ガス本体が一体となって事業展開を行った結果、

2005年度末で125件(22.6万キロワット)の需要を獲得し、国内最大の実績をあげたことは非常に大きな成果でした。

このようなエネルギー関連領域での事業拡大と、上流・輸送事業への進出などを通じた天然ガスバリューチェーンの構築により、東京ガスは次なるステージに向け確実に前進を遂げています。

## Q: 新たなグループ中期経営計画策定にあたっての背景と、 計画の意図するところを知りたい。

**鳥原** 先ほどお話したように、東京ガスは「フロンティア2007」の実行によって、目指す姿を着実に実現してきました。しかしその一方、東京ガスを取り巻く外部環境はこの数年で大きく変化しています。

地球温暖化対策における環境にやさしいエネルギーとしての天然ガスへの期待の高まりや、原油価格高騰に伴う天然ガスの相対的価格優位性の向上、エネルギー需要の広域化と新たな需要の顕在化。そして規制緩和の進展に伴い、大口エネルギー市場でのエネルギー間・企業間の競合が一段と厳しさを増してきました。

また家庭用・業務用の小口分野においては、世帯人数の減少や、機器の省エネ性向上などによる1件あたり販売量の減少傾向に加え、オール電化攻勢が厳しさを増しつつあります。

こうした経営環境の変化を先取りすることにより、ビジネスチャンスを実際に活かし、競争優位性を高めるためのアクションプランとして、「2006～2010年度グループ中期経営計画」を策定しました。この計画で目指すのは「天然ガス新市場の創造と開拓」であり、「フロンティア2007」を一層深化させ、エネルギー分野において幅広い収益基盤を持つ事業構造を確立することです。

私は、この中期経営計画を2010年代を見据えた長期戦略の重要なステップと位置づけ、経営資源の集中と積極的な投資の展開に力を注ぎたいと考えています。そしてこの計画を確実に達成することこそが、将来にわたる当社グループの持続的成長を約束するものだと確信しています。そのために今後、オール東京ガスの力を結集し、組織力・営業力・サービス力・技術力のあらゆる側面から、抜本的に競争力を強化していきます。

**Q: 新たな中期経営計画のポイントとなる事業戦略は？**

**鳥原** 2010年代に東京ガスグループが目指す姿は「総合エネルギー事業のトップランナー」であり、確固たる競争力を基盤に持続的な成長を実現することにあります。そのために、当社グループが構築した上流から下流までに至るグローバルなLNGバリューチェーンを強みとして、エネルギーに関する幅広い価値とサービスをお客さまに提供するとともに、関東200km圏における事業の広域展開を図っていく考えです。

具体的には、お客さまの多様なニーズに応えるため、都市ガスだけでなく、電気などを含む「マルチエネルギー供給」と、機器・システムのベストミックスを実現する「エネルギーサービス」のワンストップ提供体制を確立していきます。さらに、LNGバリューチェーンの拡充を一層進めて幅広い収益基盤を持つ事業構造に変革し、エネルギー分野での競争優位性に基づいた収益力・成長力の高い企業グループを目指します。

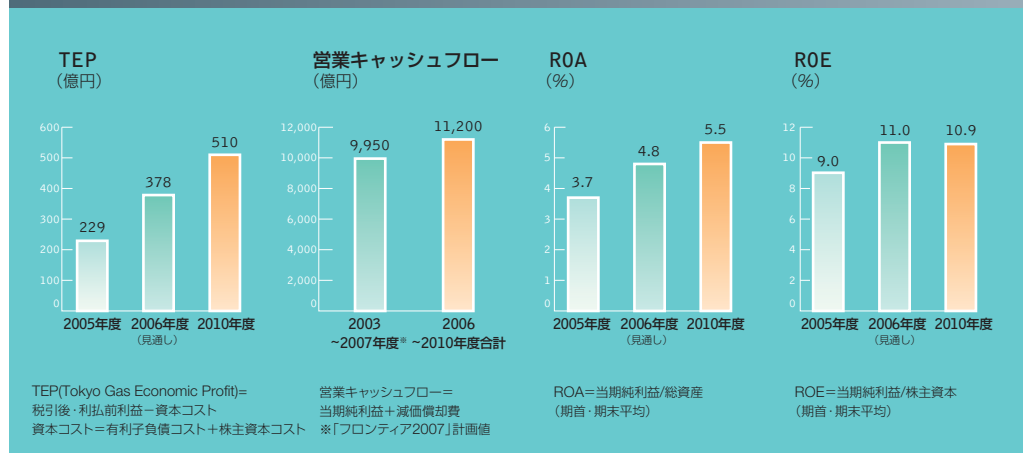
収益面については、2010年度時点での総売上高の伸びを2005年度比で15.3%と見込んでいます。一方、費用面ではさらなるコストダウンを進め、2010年度までにガス販売量1m<sup>3</sup>あたりの固定費を2005年度比\*で約20%削減することを目標としました。その結果、今回の中期経営計画の最終年度である2010年度には、EPSを38.2円まで高める計画です。もちろんコストダウンにゴールはなく、2010年以降も企業体質の強化に努め、より盤石な収益基盤の確立と利益の極大化を図っていきます。

\*中期経営計画策定時の2005年度見直し比

**Q: キャッシュフローの配分に対する考え方と財務戦略について聞かせてほしい**

**鳥原** 財務戦略は、事業戦略と並ぶ車の両輪だと考えています。事業戦略を実現するための裏づけとして、5カ年合計の営業キャッシュフロー11,200億円に、その他のキャッシュフロー700億円を加えた11,900億円のうち、8,600億円を本業である総合エネルギー事業へ投じます。そのうち約39%を需要開発のために配分しますが、これにはガス販売量を伸ばすためのパイプライン投資や、電力・エネルギーサービス拡充のた

**主要経営目標**

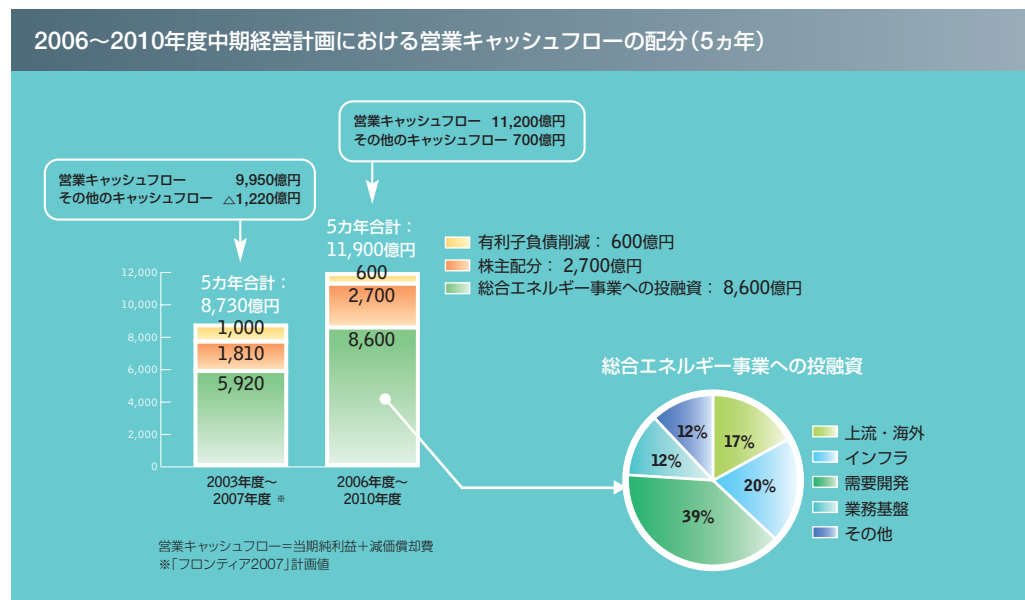




めの投資などが含まれています。また、将来の需要増に備えた供給基盤の安定化に資するパイプラインや保安のためのインフラ投資に約20%、上流権益への参画・LNGタンカーの建造などに約17%を配分していきます。株主の皆さまへの配分については、配当と自己株取得を合わせた総分配性向の目標を定め、5年間で総額2,700億円を充てる計画です。なお有利子負債の削減については、先の中期経営計画で主要な経営課題として取り組んできた結果、2005年度末にはD/Eレシオ0.77に達しました。財務レバレッジの観点からも積極的な削減のステージは脱したと考え、新たな中期経営計画では600億円の削減としています。

主要経営目標としては①ROAを2010年時点で5.5%、②ROEを2010年時点で10.9%、③2010年時点でTEP(≒東京ガス版EVA®)510億円の実現、④営業キャッシュフローを5年合計で11,200億円創出の4つを掲げました。ROAについては、積極的な投資のステージにおいても採算性を十分吟味しながら資産の効率性を高めるための指標として、2005年度実績の3.7%から1.8ポイント引き上げます。またROEについては、期間中に転換社債の転換を迎えるものの、適正な資本構成を目指し、2005年度実績の9.0%から1.9ポイント引き上げます。TEPについては、資本コストを意識した経営に努め、2005年度実績に比べて281億円増大させていく計画です。営業キャッシュフローについても、利益の増大に全力を傾け、5カ年合計で11,200億円を創出していきます。

また、財務の健全性の担保については、資金調達の維持・向上を目指し、D/Eレシオは2010年度時点で0.51となる見込みですが、有利子負債の削減は相当程度進んだと認識しているため、目標数値については柔軟に考えていきたいと思っています。



### Q: 株主への配分に対する考えを知りたい

**鳥原** 今回の中期経営計画では、株主配分について5か年合計で2,700億円を予定していますが、考え方として初めて「総分配性向60%」という目標を発表させていただきました。これは配当+自社株取得の額を当期純利益で割ったもの\*で、利益水準および1株あたりの価値を高めながら、株主の皆さまの期待に応えたいと考えています。これまで株主・投資家の皆さまと対話を続けてきた



中で、公益事業という規制分野を持つ当社がどう期待に応えられるかを熟慮した結果、この考えに至りました。お客さまや株主の皆さまなどさまざまなステークホルダーの期待を満たす、現時点でベストな方法だと自負しています。

また、自社株取得については、従来転換社債が転換された場合の希薄化対策として行ってきましたが、今後は消却を含め、本質的に企業価値の向上に資する取り組みを中心に検討していきます。

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

### Q: 2010年代に向け、東京ガスをどのような会社に導いていくのか?

**鳥原** 私は東京ガスの社長として、今回策定した中期経営計画を着実に実行することはもちろん、株主・投資家の皆さまをはじめ、お客さま、社会、地域から信頼され、選ばれ続ける会社にしていきたいと考えています。それは、短期的な経済価値のみを追求するのではなく、当社が長年培ってきた「安心、安全、信頼」のブランド価値を一層高め、将来にわたる継続的な成長を実現していくことだと信じています。そのためには、これまで述べてきたような事業戦略、財務戦略の着実な実行により高い成長を遂げることに加え、会社としての信頼性が非常に重要だと考えています。

私は東京ガスを今まで以上に透明性が高く、風通しの良い会社にしていきたいと思っています。昨年度取り組んだ役員報酬制度の改革もそのひとつで、社外取締役を含めた取締役会は活発な議論が交わされる場となっています。投資についても案件ごとに投資評価委員会に諮り、徹底的に審議することで、意思決定の確実さ、迅速さを高める経営に取り組んでいます。



今回の中期経営計画では、東京ガスが2010年以降も高い成長力を発揮するための礎となる戦略を盛り込みました。今年の4月1日から実行段階に移っており、今後はその推進力が問われるわけですが、私は以下のことに最大の力を注いでいきたいと考えています。まず「グループ全体の最適化」です。東京ガスは各部門がLNGバリューチェーンでつながっており、会社として最大の力を発揮するために、人や資金など経営資源の配分において、グループ全体最適の視点を常に重視したいと思います。次に「オール東京ガスによる地域密着型営業体制の再構築」です。東京ガスの財産は、なんとと言っても980万件にも及ぶお客さまとの絆です。現在、東京ガス本体、エネスタ・エネフィットなどの協力企業様、カスタマーサービスなどの関係会社でそれぞれ分担している業務を、一元的な業務遂行体制に再構築することで、サービス、信頼のさらなる向上を実現します。

最後に、この激動する経営環境の中で、私は東京ガスの社長として、従来型のガス事業から総合エネルギー事業へと発展させ、新たな天然ガス市場を自ら創造、開拓することによって、ビジネスチャンスを最大限活かしながら、2010年代にむけた幅広い収益基盤を確実に築いていきたいと考えています。決して容易な道程ではありませんが、さまざまステークホルダーからの期待と信頼に応えていくことで、持続的な成長を実現するという確固たる信念のもと、私は全身全霊を傾けて、東京ガスをさらに前進させるための経営に取り組んでいきます。

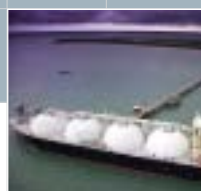
## 鳥原光憲

代表取締役社長 鳥原光憲



## 天然ガス新市場の 創造と開拓

規制緩和の進展に伴って、工業・商業向け市場における業界の垣根を越えた競争が始まり、家庭向け市場でも競合が厳しさを増してきました。こうした自由競争の到来を、東京ガスグループは総合エネルギー企業へと進化を遂げるチャンスととらえ、天然ガスの経済的・環境的な優位性を基礎に、資源開発から供給・サービスまでを一貫して手がけるLNGバリューチェーンの強みや、ガス利用における高度な技術力と提案力を活かして、新たな市場の創造と開拓に挑みます。



## エネルギーのワンストップサービスを家庭向けにも拡大

### 家庭用の市場を徹底深耕

東京ガスでは家庭用分野において、お客さま1件あたりの販売量を確保するとともに、お客さま件数の拡大によりガス販売量を伸ばすことにこだわって事業を推進しています。

近年は少子化に伴う1世帯あたり家族人数の減少や、気密性・断熱性の高い集合住宅の増加などの構造的な要因により、お客さま1件あたりの販売量の減少を回避するのは難しい状況となってきました。しかし東京ガスはご家庭におけるガス使用量の減少を最小限に止めるため、床暖房やミストサウナなどの戦略商品の組み込み率を高めると同時に、お得な新料金メニューを設定し、そのPRに努めることで、すでにお客さま宅に組み込まれているTES床暖房などの利用促進を図っていきます。また、「マイホーム発電」の普及により、家庭用電力需要を獲得することでガス販売量を伸ばしていきます。

### さらなる営業力の強化に注力

また、2006年を境に人口減少時代を迎える日本においてお客さま件数を拡大し、家庭用市場での持続的成長を実現するために、東京ガスの強みである営業力のさらなる強化にも取り組んでいきます。

サブユーザー向けについては、クライアント営業や地場工務店への営業体制を強化し、これにより営業カバー率を高めていきます。また、LPGなど他燃料からの切り替えも促進し、新規のお客さまの獲得に力を注いでいきます。一方、エンドユーザー向けでは、多様化するライフスタイルやニーズにきめ細かく対応するため、機器販売、修理、保安等の営業・サービス機能を再編・集約化し、地域密着型の営業体制を強化する計画です。これにより、お客さまが求める商品・サービスのワンストップでの提供を可能とし、対応力を一層深化させていきます。

さらに、一層の厳しさを増すオール電化攻勢に対しては電化対抗戦略商品として、厨房分野では「ピピッとコンロ」、給湯分野では高効率給湯器「エコジョーズ」の販売などに力を注ぎ、これら商品の快適性・省エネ性・環境性・経済性を積極的にPRすることにより普及拡大に結びつけていく考えです。

### 新時代のシステム「マイホーム発電」で家庭用の電力需要を獲得

電化攻勢への対抗と家庭用ガス需要の拡大では、燃料電池コージェネレーションシステム「ライフエル」および、ガスエンジンコージェネレーションシステム「エコウィル」という強力な武器も登場しました。当社ではこれらについて、プロジェクトグループを発足させ、営業を強化しています。

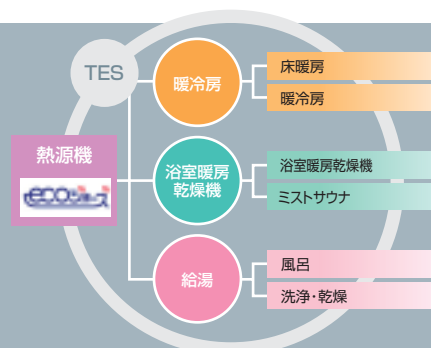
両機器は当面、戸建新築住宅のサブユーザー営業を中心とし、エコウィルについては2007年度から既築市場へも営業を広げる予定です。またライフエルは、耐久性・経済性を向上させた次世代機を2008年度後半に投入し本格的な普及を目指します。こうした取り組みにより、ライフエル、エコウィルあわせて2010年度には累計で約43,000台の販売を計画しています。

ライフエルやエコウィルなどのマイホーム発電を導入したお客さまの年間ガス使用量は、平均して1,200m<sup>3</sup>/年程度になるものと想定しており、従来システムとの比較で300~400m<sup>3</sup>/年の増量になる見込みです。現在はまだ導入件数が少ないためガス販売量全体への影響もわずかですが、将来的な家庭用ガス販売量増の牽引役として大きな期待を寄せています。

また集合住宅向けには、当社がコージェネレーション設備を設置・所有して、系統電力との連携で各住戸に電力を販売すると同時に、TESや新商材・サービスにより省エネ・省コストかつ快適で豊かな暮らしをワンストップで提供する、集合住宅エネルギーサービスの導入も検討を始めました。

## TESってどんなシステム?

床暖房、給湯、浴室暖房乾燥機、ミストサウナなど、暮らしに必要なお湯を1台の熱源機でまとめて供給するシステムがTES (Tokyo Gas Eco System) です。瞬間式で必要なとき、必要な量だけ沸かす経済的な設計。加えて、住まいの貴重な空間をムダにしない省スペース設計にも配慮しています。すでに100万世帯以上のお客さまにご利用いただいております。東京ガスでは今後もTESの普及拡大に力を注いでいきます。





Lifestyle solutions



Strong marketing



Residential cogeneration



TES  
100 万件突破



## エネルギー全般に関わる信頼のビジネスパートナーとして

### 高度なエンジニアリング力とソリューション提案で圧倒的な優位性を発揮

多様化、高度化する工業用および商業用のお客さまのニーズに応えるために、東京ガスでは長年培った燃焼技術等のエンジニアリング力に加え、お客さまへの確実なサポート体制、幅広いソリューションや価値の提案によって、ガス事業への新規参入者が相次ぐ中でも圧倒的な優位性を発揮しています。

工業用分野では、1969年に日本で初めてLNGの輸入を開始して以来蓄積してきた天然ガスに関する高度な燃焼技術により、コージェネレーションを武器に他燃料からの切り替えを推進しています。また、商業用分野においては、2005年に導入した業種別営業体制の強みを発揮し、専門性を活かした営業活動を力強く展開しています。なかでも、近年競争が激しさを増している業務用厨房分野については、お客さまに対して、最新のガス設備に関する当社の技術力を確実にPRすることで受注拡大につなげています。

### 競争力のある自社電源を活かしたマルチエネルギー供給

都市ガスや熱、蒸気、電気など、お客さまが求めるエネルギーをワンストップで提供する仕組みがマルチエネルギー供給です。

東京ガスでは、天然ガスを用いて熱と電気を効率良く発生させるコージェネレーションに加え、バックアップ電源などで必要とされる系統電力についても自社電源を活かした供給を行ってまいります。

これを支える当社の発電所は、将来の電力需要をにらみながらLNG基地の隣接地に建設し、高効率な最新鋭のコンバインドサイクルを採用することにより、競争力のある電力を生み出すことが可能となります。現在、袖ヶ浦工場内に稼働させている10万kW規模の発電所「東京ガスベイパワー」に加え、2006年6月には24万kW規模の「東京ガス横須賀パワー」が稼働、さらに2008年には80万kWの「川崎天然ガス発電」が電力の供給を開始する予定です。また、計画中の発電所として120万kW規模の「扇島パワー」もあり、現在環境アセスメントの作業を進めています。

こうしたマルチエネルギー供給により、様々なお客さまのニーズに応えながら、LNGやLPGなどのエネルギーをワンストップで提供していきます。

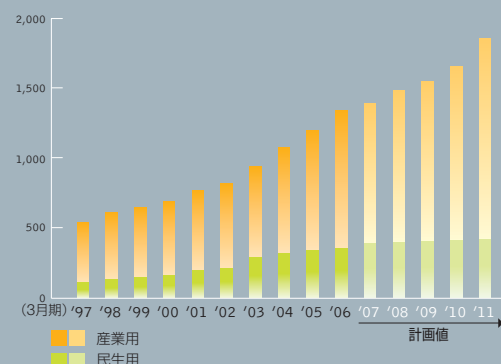
### コージェネレーションを中心にエネルギーサービスを拡充

エネルギー分野における競争が激化する中、マルチエネルギー供給によるエネルギーサービス事業の本格展開を図るうえで、東京ガスでは100%子会社の「(株) エネルギーアドバンス」との連携を強化しながら、エネルギーとシステムのベストミックスを図りつつ、積極的な営業活動を展開しています。東京ガスではお客さまの「快適性」「経済性」「省エネ性」「環境性」などの様々なニーズに対して、最適な提案をしていきます。

## コージェネレーションストックの伸び

コージェネレーションは、都市ガスをエネルギー源として、電気と熱を同時に取り出せるシステムで、省エネルギーで経済的、環境に貢献するシステムとしてますます期待が高まっています。東京ガスは、このシステムを工業・商業用のお客さまにその良さを実感して頂くことにより、ガス販売量を伸ばしてきました。今後も、このコージェネレーションを武器に、さらに自社電源をベストミックスさせながら、天然ガスのよさを提案していきます。

コージェネレーションストック量 (千kW)







LNG expertise

Multi-energy  
supply

Power generation

コージェネレーションストック

2010年度 **185** 万kWへ

## 総合エネルギー事業のマーケット拡大を目指して

### 需要開拓に向けた積極的な パイプライン投資

日本のGDPの約4割を生み出す関東圏において、そのエネルギー需要はまだまだ成長段階にあります。東京ガスはこうした旺盛なエネルギーニーズに応え、さらなる需要を開拓するために、綿密な需要調査や投資採算性の評価を行った上で積極的なパイプライン投資を行っています。

2005年11月には、北関東を縦断する佐野～宇都宮間を結ぶ延長69kmの「栃木ライン」が開通し、周辺の大口需要のお客さまへ天然ガスの販売を開始しました。このパイプラインは、同地域に増えつつある工業団地を中心としたお客さまのニーズに応えながら、供給安定性向上のために敷設したもので、当社では潜在需要の約4億m<sup>3</sup>/年を新たに開拓できると考えています。また千葉、茨城地区で広がってきた産業用の潜在需要を見込み、千葉～鹿島ラインの建設も決定。2010年度の完成を目指して約260億円を投じ、73kmにおよぶパイプラインを敷設します。

### 環境性とともにも価格優位性も増した 天然ガス

天然ガスは、一般的な化石燃料の中で最も環境優位性が高く、大口のお客さまに主に環境性・省エネ性の面で選択されてきました。それに加え、近年の原油価格高騰により、天然ガスの相対的価格優位性が高まり、これまで他の燃料をご利用のお客さまからも、都市ガスの導入を希望する声が増えています。東京ガスでは主力となる中大型のガスエンジンを中心にコージェネレーションシステムの導入に力を注ぐとともに、省エネ技術と燃焼技術に裏づけられた「エンジニ

広域需要開拓のための基盤整備	安定供給基盤構築
■ 千葉～鹿島ライン(2010年度)	■ 中央幹線(2009年度)
■ 群馬幹線(2010年度)	■ 新根岸幹線・ 横浜幹線II期(2013年度)
■ 南富士幹線(2006年度)	■ 木更津臨海ライン(2008年度)

アリング力」と「顧客対応力」を武器として顧客開拓に全力を傾ける考えです。

また、2007年に実施予定のさらなるエネルギーの自由化範囲拡大に備え、50万m<sup>3</sup>/年未満のお客さまに対しても積極的に信頼関係を構築・強化していきます。

### 多様な形態により関東200km圏で 天然ガスを販売

東京ガスでは新規のパイプラインを敷設する際、投資採算性を何年で担保できるかを考慮しつつ、IRRなどを用いて総合的に判断し、投資決定しています。

しかし天然ガスの供給を希望するお客さまが、既に敷設されているパイプラインから遠い場合もあり、その際にはローリー車でLNGを運搬し、サテライト基地を建設してお客さまに供給するなど柔軟に対応することで、関東200km圏にまだ豊富に眠る潜在需要を掘り起こしながら、お客さまのニーズに応えています。

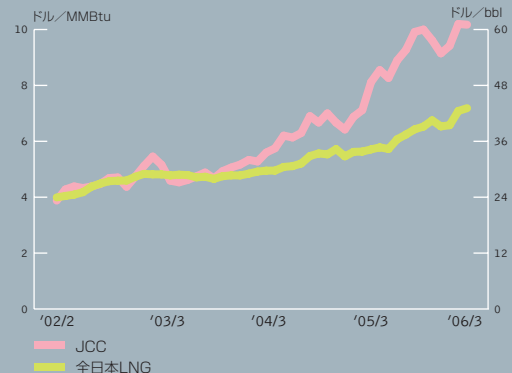


ローリーによるLNG供給

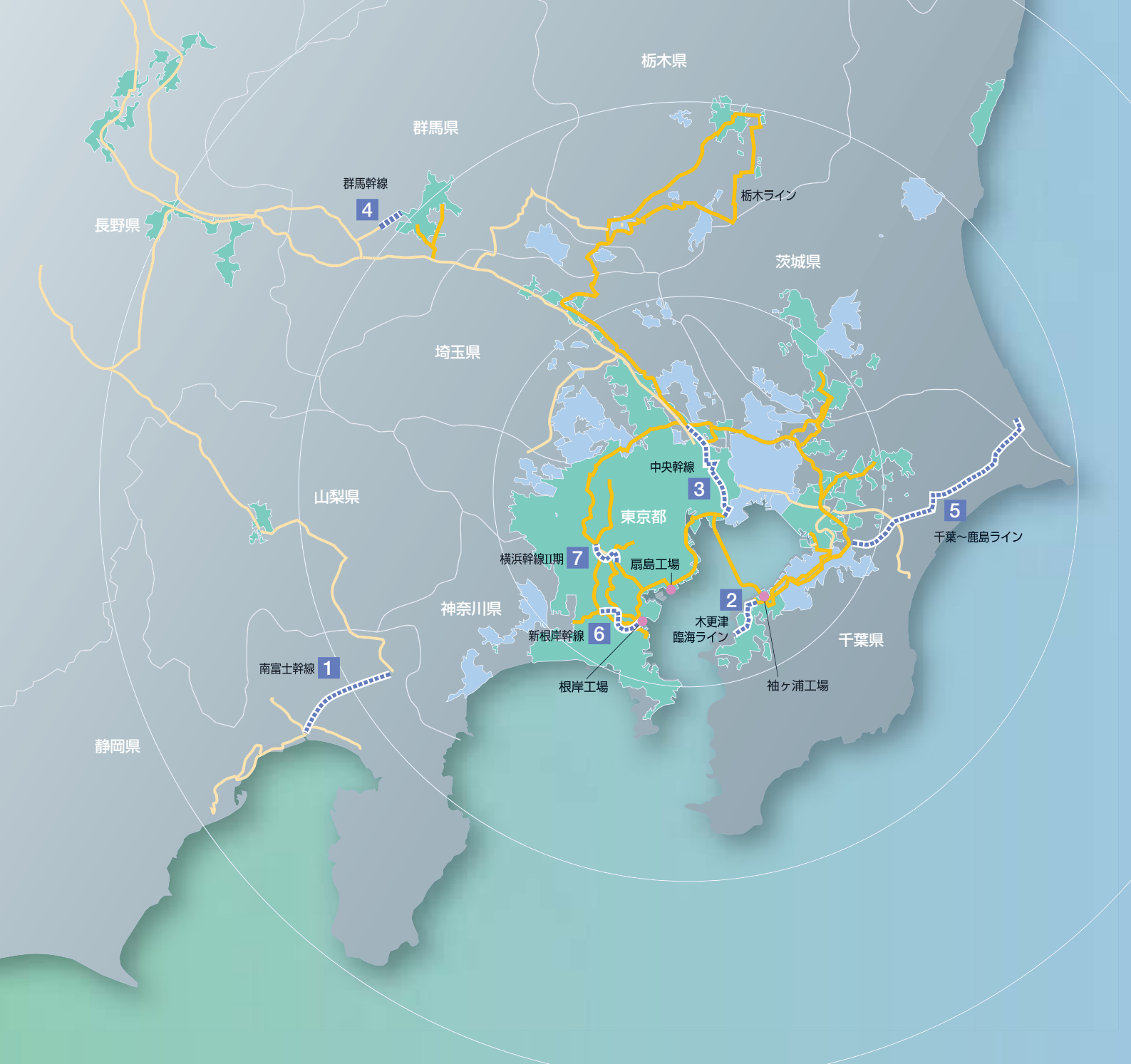
### 相対的価格優位性が増すLNG

LNGの価格は、主に日本入着原油価格(JCC)またはインドネシア原油価格(ICP)にリンクして決定されています。昨今の原油価格高止まりの影響でLNG価格も上昇していますが、価格フォーミュラに原油価格の影響を緩やかにする仕組みを取り入れているため、原油価格に比べてその上昇率は低くなっています。

日本のLNG・JCC価格







# 関東 200 km圏での展開

- 東京ガスグループ供給エリア
  - 東京ガス卸供給エリア
  - 東京ガスパイプライン(高圧他)
  - 他社パイプライン(高圧)
  - 東京ガス建設中パイプライン
- 1** 2006年12月使用開始予定  
※静岡ガス(株)・帝國石油(株)との共同パイプライン
  - 2** 2008年10月使用開始予定
  - 3** 2009年10月使用開始予定
  - 4** 2010年 3月使用開始予定
  - 5** 2010年12月使用開始予定
  - 6** 2013年10月使用開始予定
  - 7** 2013年10月使用開始予定



## 東京ガスの事業基盤をより確固たるものにする 原料調達戦略

### 競争力のあるLNG調達に注力

当社のLNGは、現在6ヶ国10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、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。

新規プロジェクトは、中期経営期間中に「ダーウィン(2006年1月開始済)」、「サハリンII」からのLNG購入を開始することに加え、2010年以降において西豪州の「ゴゴン」「ブルート」など新たなプロジェクトからの調達を決めるなど、一層多様化された調達先から、より競争力のあるLNG調達に努めています。

LNG取引においては、長期の売買契約を締結することが一般的であり、当社は着実な需要の伸びを背景としたバーゲニングパワーを最大限に発揮するとともに、柔軟かつ安定したLNG調達を実現していきます。また、原油価格と連動するLNG価格には、原油価格の変動を緩和する仕組みが含まれていますが、当社では、より油価感応性の低い価格フォーミュラを採用するなど、急激な価格変動を抑える工夫を進めています。

### 自社フリートによる輸送コストの削減

LNG輸送において、当社は現在、プロジェクト専用船・自社管理船を合わせて、4隻の自社フリートによる運航を実施しています。これから2010年度までに7隻にまで増やし、さらに2011年度以降には9隻体制

に拡大していきます。こうした取組みにより、2010年度までには自社船輸送比率を50%程度に高め、自社フリートでの輸送量を増やすことにより、輸送コストの削減を目指していきます。

また、これらのLNG船を主体的に管理することで、長期契約の輸送のみならず、短期・スポット取引等のLNG調達に活用し、原料購入における価格の低減および柔軟性向上を一層強化する考えです。さらに、今後のLNG市場の動向を踏まえ、第三者向けLNG輸送、トレーディング等の事業拡大も進めていきたいと考えています。

### 上流権益獲得への積極的な取り組み

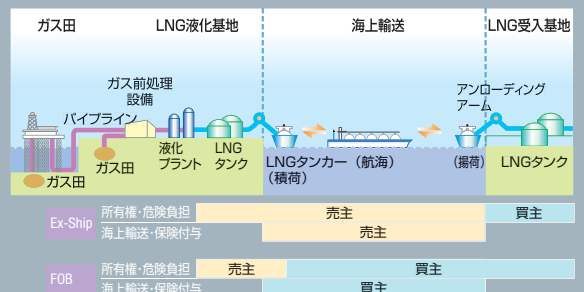
東京ガスは、2003年に豪州「バユ・ウンダン」プロジェクトに参画(プロジェクト権益の約10%を東京電力と1:2で共同保有)。また、「ゴゴン」「ブルート」プロジェクトについても事業参画に向けた交渉を進めています。

上流事業に参画することは、価格変動のリスク対応(ナチュラル・ヘッジ)や事業収益獲得のみならず、調達に必要な上流関連情報を比較的早期に取得でき、またトレーディングなどビジネス機会を開拓する可能性を広げる等のメリットがあります。

こうしたLNGチェーン全般への事業展開を行うことにより、東京ガスの総合エネルギー事業の確立に向けて、より一層競争力のある原料調達と新しいビジネスチャンスの確保を目指していきます。

## Ex-Ship/FOB

取引条件のうち、揚地(受入基地)で所有権・危険負担が移転し海上輸送・保険付与は売主が手配・費用負担するものをEx-Ship(またはDES)条件、積地(液化基地)で所有権が移転し海上輸送・保険付与は買主が手配・費用負担するものをFOB(Free on Board)条件といいます(なおその他に、所有権・危険負担は積地で移転しつつも海上輸送・保険付与は売主が手配し輸送費・保険料を積荷価格に含めるCIF(またはC&F)条件があります)。現在東京ガスは、輸送費の圧縮を通じた原料費の一層の低減を目指すべく、FOB取引の拡大と自社フリートによる輸送を志向しています。







Competitive procurement

2011年度以降  
自社フリート **9** 隻体制へ

Value-chain extension

## 競争力を高め、総合エネルギー事業の発展に貢献する技術開発

### 「戦略分野」と「基盤分野」の2つの柱

東京ガスでは技術開発を、天然ガスをコアとした総合エネルギー事業の発展に寄与する「戦略分野」と、安心・安全・環境に対する社会的ニーズを担保しつつさらなる競争力強化に貢献する「基盤分野」に大別して推進しています。

戦略分野においては、中期経営計画で掲げた総合エネルギー事業の発展に貢献すべく、高効率エネルギーシステムとして期待されているPEFC・SOFCなどの燃料電池システムや、高効率ガスエンジンを用いたコージェネレーションシステム、さらには再生可能エネルギーとしてバイオマスエネルギーの開発に注力していきます。これらの高効率エネルギー機器を最適に組み合わせることで、省エネルギー、CO<sub>2</sub>削減効果を最大限に発揮し、また、エネルギー安定供給にも資する先進的マイクログリッド「ホロニックエネルギーシステム」の実現に向けた技術開発を進め、今年度には実証試験に着手します。

そのほか、「ピピッとコンロ」などのガス機器の高性能化やエネルギーサービスの充実など、潜在的な社会のニーズを吸い上げながらガス機器・サービスの開発に努めていくことはもちろん、利便性が高く、環境にやさしいガスを使った豊かな暮らしを積極的に提

案・発信していくことも技術開発の重要な使命だと考えています。

基盤分野に関しては、天然ガスを安全にお客さまにお届けし、安心してお使いいただくため、パイプラインネットワークを中心とする天然ガスインフラの建設・維持管理技術の高度化を進めながら、コストダウンによる競争力向上に、一層力を注ぎたいと考えています。また、ガス品質管理や燃焼工学関連技術など東京ガスの技術開発の原点である基盤技術の深化・継承を図ってまいります。

### 事業戦略と連携した技術開発体制

今年度より技術開発本部が、全社的な技術開発戦略の策定から執行までを一元的に推進していく体制を構築しました。さらに、各戦略ビジネスユニットと技術開発本部とは、技術開発の委託者、受託者の役割を明確にした「スポンサーシップ制度」を活用しつつ連携を密に取りながら、事業戦略と強く結びついた技術開発環境を実現していきます。

なお、ここ数年技術開発費総額は減少傾向ですが、これは重要な技術開発テーマへの集中や技術開発の進め方などを見直し、より効果的に推進していることによるものです。

### 東京ガスの技術開発戦略

#### 基盤分野

##### 事業基盤

###### 【生産】

- 設備長期維持
- 基地オペレーションの高質化など



###### 【パイプライン】

- 保安レベルの維持と保安投資の最適化など



###### 【メーター】

- 超音波メーターを用いたサービス開発など



#### 戦略分野

##### 【業務用機器・産業用機器・新サービス】

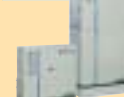
- 厨房、温水機器開発
- 新規エネルギーサービスコンテンツ開発など

##### 【家庭用商品・新サービス】

- 改良開発、ラインアップ拡充
- 新商品企画、開発など

##### 【PEFC (固体高分子形燃料電池)】

- 「LiFUEL」の改良開発 (高機能化・高効率化) など



##### 【コージェネレーション・空調】

- 高効率ガスエンジン開発
- 排熱利用技術開発など

##### 【天然ガス自動車】

- 改良開発
- ラインアップ拡充

##### ホロニックエネルギーシステム

- マイクログリッド普及拡大
- ホロニックエネルギー社会実現 など

##### 【SOFC (固体酸化物形燃料電池)】

- セル、システムの高効率化、耐久性向上など

##### 【水素】

- 高効率水素製造装置開発など

##### 【グリーンエネルギー】

- バイオマスの有効利用技術の開発など

##### 【天然ガス新規用途】

- 安定同位体を用いた診断薬の開発など

#### 顧客理解・生活文化発信

多様化する生活者ニーズを的確につかむ機能、ニーズを掘り起こすための文化醸成

#### 将来ビジョン提案に資する新技術探索

#### 技術基盤

##### 【基盤技術】

- インフラ関連技術、燃焼工学関連技術、ガス品質管理技術を活用して企業ブランドの維持・向上に貢献

##### 【数理・エネルギー情報】

- データ解析・システム分析・モデル化手法等による営業支援・経営支援

## 社会的責任の深化

東京ガスグループは、日々の生活や産業活動に欠かせないエネルギーを供給するという重要な社会的使命を担った企業グループです。同時に、株主・投資家のみなさまの期待に応え、成長を続ける企業でもあります。お客さまや株主・投資家のみなさま、社会など、あらゆるステークホルダーにとってより価値の高い企業となるために、東京ガスグループはコーポレートガバナンスの強化やコンプライアンスの推進など、CSR活動の深化に積極的に取り組んでいます。





## コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

企業価値の持続的な増大を図るとともに、経営の健全性および透明性を確保する。東京ガスグループでは、こうした明確な目標を持ってコーポレートガバナンスの強化に取り組んでいます。

社会インフラの1つであるエネルギーの供給を担うという事業の特性から、当社は都市ガスの安定供給と安全の確保、公平なサービスに力を注いできました。それに加えて、エネルギー自由化による企業間競争の激化や、

資本市場のグローバル化の進展とともに、当社がより強く意識し始めたのが、株式会社にふさわしい株主を重視した経営です。

東京ガスが従来から果たしてきた公益事業者としての責任と、株主重視の経営とは決して相反するものではありません。さらに近年の企業の社会的責任に対する関心の高まりもあって、企業の経済的価値と社会的価値はますます密接なものとなってきました。お客さまや従業員、お取引先、地域社会などの期待

に応えることが、最終的に株主のニーズを満たすことにもつながります。そして、この間にあらゆるステークホルダーに提供した価値の総和こそが「企業価値」だと考えています。

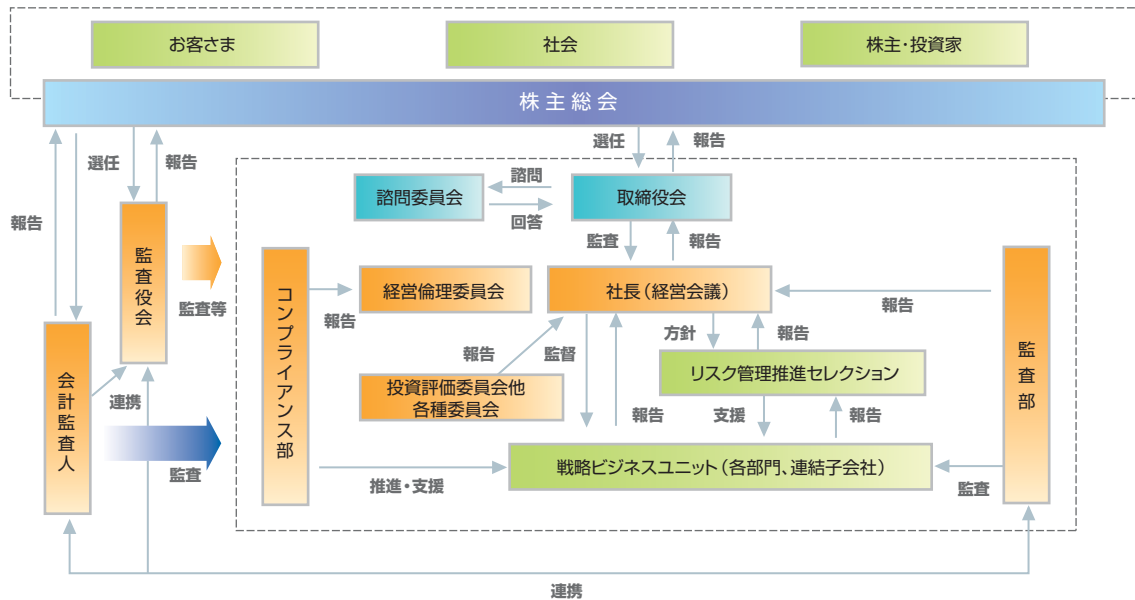
当社ではコーポレートガバナンスの目的として、こうした企業活動に間違いがないよう自らチェックし修正しながら、持続的に企業価値を増大させていくよう、社内システムを磨き機能させていきます。

### コーポレートガバナンス強化の取り組み

自由化の進展

企業価値の持続的な増大	経営戦略	99/10発表 '00-'04 中期経営計画 「新しい公益事業」	02/10発表 '03-'07 中期経営計画 「フロンティア2007」	06/1発表 '06-'10 中期経営計画 「天然ガス新市場の創造と開拓」		
	組織体制	地域事業本部制 → 99/6~ 戦略本部制 ・市場に即応できる戦略的経営組織へ		04/4~ 戦略ビジネスユニット制 ・グループ経営体制の構築 ・グループ企業価値の最大化		
	経営体制	98/7~ 経営会議の強化 (常務会・常務連絡会廃止)	02/6~ 経営体制改革 ・取締役定員数削減 30名→15名 ・社外取締役招聘 ・執行役員制導入 ・役員任期1年制	05/6~ 役員報酬制度改革 ・基本方針の策定、開示 ・退職慰労金廃止 等		
	内部統制		02/6~ 内部監査体制強化	02/11~ コンプライアンス体制強化 ・経営倫理委員会設置 ・コンプライアンス部設置	04/4~ リスク管理体制強化	
	情報開示	98/6~ IR専門組織設置	99/7~ 経営トップによるIR	01/6~ 海外IRスタート	03/4~ 決算早期化 四半期開示スタート	04/4~ 全社連結決算 (51全社連結)

## コーポレートガバナンス体制



## 経営体制

### 執行役員制度の機能

コーポレートガバナンスに対する重要性の認識が広がるとともに様々な企業が経営体制の革新に取り組んでいます。当社でも2002年から効率的かつ機動的な経営体制の構築を目指して積極的な改革を進めてきました。この年の6月に都市ガス業界で初めて執行役員制度を導入。これにより経営の監督機能と執行機能を分離するとともに責任の所在を明確にし、同時に執行役員への大幅な権限委譲を行うことでスピーディーな業務執行が実施できる体制を整えています。

執行役員の人数は計23名(2006年7月1日現在)で、執行の責任を明らかにするため任期は1年と定めています。毎週1回、常務執行役員以上に常勤の監査役2名を加えたメン

バーによる経営会議を開いており、重要な経営課題について徹底的に議論を行い、その場で社長が決裁。各事業の執行に責任を持つ本部長が全員参加して意見を交わし、すぐに決断が下されるため、緊張感と活気に溢れた経営会議となっています。

### 取締役・監査役について

執行役員制度の導入と同時に、取締役の定員を30名から15名へと大幅に削減して意志決定の迅速化を図るとともに、経営責任を明確化するため、取締役任期についても1年としました。加えて経営体制の透明性を高め、業務執行の監督機能を強化するために社外取締役を招聘いたしました。2006年6月末時点での取締役の人数は12名で、そのうち3名

が社外取締役となっています。それぞれの深い専門性や多様なバックグラウンドを持つ社外取締役が参加することで、取締役会はさらに活発な議論の場となっています。

また経営のチェック機能としては常勤の社内監査役2名と社外監査役3名を置き、計5名で厳正な内部監査を実施しています。

社内出身の取締役のうち業務の執行にも携わっているのは会長・副会長・相談役を除く代表取締役社長以下の6名で、取締役会には取締役とともに社内・社外の監査役全員も常時出席しています。

コーポレートガバナンスを強化する体制として、委員会設置会社と監査役設置会社の比較がしばしば議論されますが、当社は現在「企業価値の永続的な増大と経営の健全性・

透明性の確保」というコーポレートガバナンスの目的を達成しうる、当社にとって最適な体制として監査役設置会社を採用しています。監査役設置会社である利点を最大限に発揮するため、監査役は、取締役とは独立した立場から、経営会議や取締役会でも積極的に発言しています。さらに取締役や監査役を社外から迎え、取締役会で活発に議論してもらうことで、企業が備えるべき経営の透明性や、迅速かつ確実な意志決定が実現されているものと確信しています。

### 役員報酬制度改革

当社では、会社業績に対する経営責任を明確化させるとともに、役員報酬の客観性・透明性の確保を図るため、2005年に「役員報酬に関わる基本方針」を策定いたしました。

この基本方針に基づいて05年度に行った取締役報酬制度改革の主な内容は以下の通りです。

#### 1. 退職慰労金の廃止

取締役退職慰労金制度を廃止し、月例報酬に一本化いたしました。

#### 2. 業績連動型報酬体系の導入

執行役員を兼務する取締役の月例報酬について、前年度の会社業績および部門業績を反映させる「業績連動報酬」を導入いたしました。

### 3. 株式購入ガイドラインの設定

社外取締役を除く取締役は、役位別に設定したガイドラインに基づいて、役員持株会を通じて当社株式を毎月取得することといたしました。この株式は在任期間中保有することとしております。

役員報酬制度改革に先立ち05年2月には、取締役会の諮問に基づいて役員報酬制度等について審議する「諮問委員会」を設置いたしました。社外取締役および社外監査役の代表、取締役会長、取締役副会長、代表取締役社長で構成される委員会で、取締役会の健全性・透明性を高める上で重要な機能を発揮しています。

#### 【役員報酬に関わる基本方針】

##### 1. 役員の役割と役員報酬

役員に求められる役割は、短期および中期にわたる企業価値の向上を図ることであり、役員報酬はそのインセンティブとして有効に機能するものとする。

##### 2. 役員報酬の水準

役員報酬の水準は、役員の役割と責任および業績に報いるに相応しいものとする。

##### 3. 業績連動型報酬体系の導入

経営戦略の実行を強く動機づけるとともに、期間業績結果が明確に報酬に反映するよう、業績連動型報酬体系を導入する。

##### 4. 株式購入ガイドラインの設定

経営に株主の視点を反映するとともに、長期的に株主価値の向上に努めるよう促す観点から、株式購入ガイドラインを設定する。

##### 5. 客観性・透明性の確保

役員報酬の客観性・透明性を確保するため、社外取締役・社外監査役と当社取締役による、報酬制度等に関する諮問機関を設置する。

#### 2005年度役員報酬の内容

	百万円	千米ドル
取締役に対する報酬 12名(うち期中に1名退任)	450	3,846
取締役賞与金・取締役退職慰労金	81	692
監査役に対する報酬 6名(うち期中に2名退任)	90	769
監査役退職慰労金	38	325
計	659	5,632

#### 2005年度監査報酬の内容

	百万円	千米ドル
監査証明に係る報酬	143	1,222
その他の報酬	6	51
計	149	1,273

## 取締役・監査役



取締役会長  
上原英治



取締役副会長  
市野紀生



代表取締役社長  
鳥原光憲



代表取締役  
草野成郎



代表取締役  
小林剛也



代表取締役  
前田忠昭



取締役  
岡本 毅



取締役  
杉山昌樹



取締役相談役  
安西邦夫



取締役(社外)  
茂木友三郎



取締役(社外)  
今野由梨



取締役(社外)  
山本一元

取締役会長	上原 英 治	取締役(社外)	茂木友三郎 (キッコーマン株式会社代表取締役会長)
取締役副会長	市野 紀 生	取締役(社外)	今野 由 梨 (ダイヤル・サービス株式会社代表取締役社長)
代表取締役社長	鳥原 光 憲	取締役(社外)	山本 一 元 (旭化成株式会社常任相談役)
代表取締役	草野 成 郎	監査役	平井 浩
代表取締役	小林 剛 也	監査役	徳本 恒 徳
代表取締役	前田 忠 昭	監査役(社外)	花房 正 義 (日立キャピタル株式会社取締役会長)
取締役	岡本 毅	監査役(社外)	清水 利 光 (財団法人横浜産業振興公社理事長)
取締役	杉山 昌 樹	監査役(社外)	森 昭 治 (株式会社国際経済研究所副理事長)
取締役相談役	安西 邦 夫		

## 内部統制

### リスク管理体制の構築

当社の内部統制システムでは、経営管理を取締役会等が、業務遂行管理や方針管理・予算管理を執行役員が担っています。加えて社内2名・社外3名の監査役が取締役の業務執行を監査しているほか、社長直属の監査部を設けリスクアプローチを取り入れた内部監査を実施しています。

監査部には会計監査、業務監査、情報システム監査、コンプライアンス監査の4つのグループがあり、2002年に従来の18名から36名に要員を倍増、2006年には40名まで拡充しています。内部監査の対象は当社および全連結子会社で、ビジネスユニットごとに事業方針や事業計画、法令に沿って適切かつ効率的に事業が運営されているかを客観的な立場で監査しています。なお、監査の結果は社長、経営会議、監査役に報告するとともに、当該ビジネスユニットの部門長や、当該関係会社の社長および監査役にも伝えています。

また、リスク管理についても別途体制を整備し、2003年度にグループの統合リスクマネジメントシステムを構築しました。この中で「リスク管理規則」を制定するとともに、

「経営が関与すべきリスク」を明文化しました。さらにリスク管理の統括機関として、監査部に「リスク管理推進セクション」を設置しています。リスク管理推進セクションは2003年に各部門や関係会社へのリサーチを実施してグループ内におけるリスクや対応策の実施状況などを把握・評価し、「経営が関与すべき重要リスク」として経営会議、および取締役会へ報告しました。さらに毎年、定期的に再調査を行い重要リスクの改訂を重ねています。

### コンプライアンスの推進

法令を遵守し倫理観に基づいた事業活動を行うことは、東京ガスグループの競争力を生み出す「安心・安全・信頼」のブランド価値の基盤となるものです。そうした認識のもと、当社では「コンプライアンスマインドの醸成」「全社方針と各部門が連携した取り組みの展開」「コンプライアンスPDCAサイクルの確立」の3点を基本方針として、コンプライアンスの推進に取り組んでいます。

コンプライアンスの推進を支える体制としては、2002年に社長を委員長とする「経

営倫理委員会」を設置。コンプライアンス基本方針の策定をはじめコンプライアンス諸施策の実施状況の把握と次年度活動の確認を行っています。また専門組織として「コンプライアンス部」を設け、コンプライアンス推進体制や行動基準の整備、研修・啓発活動、コンプライアンスリスクの低減、相談窓口の運営、社内外への情報発信など幅広い活動を展開しています。さらに11のユニット・本部ごとに「コンプライアンス委員会」を置き、基本方針に基づきコンプライアンス推進活動を継続的・主体的に取り組んでいくための体制を構築しています。

コンプライアンスリスクへの対応としては、社内外に設けた相談窓口を適正に運用していくことで、コンプライアンスに関する問題を早期に発見して解決し、企業の自浄作用が有効に機能するように努めています。また、コンプライアンス意識調査を毎年継続的にを行い、次年度以降の取り組みに活かしていくとともに、監査部内の専門組織によるコンプライアンス監査とそのフォローにより、着実なリスク低減を図っています。

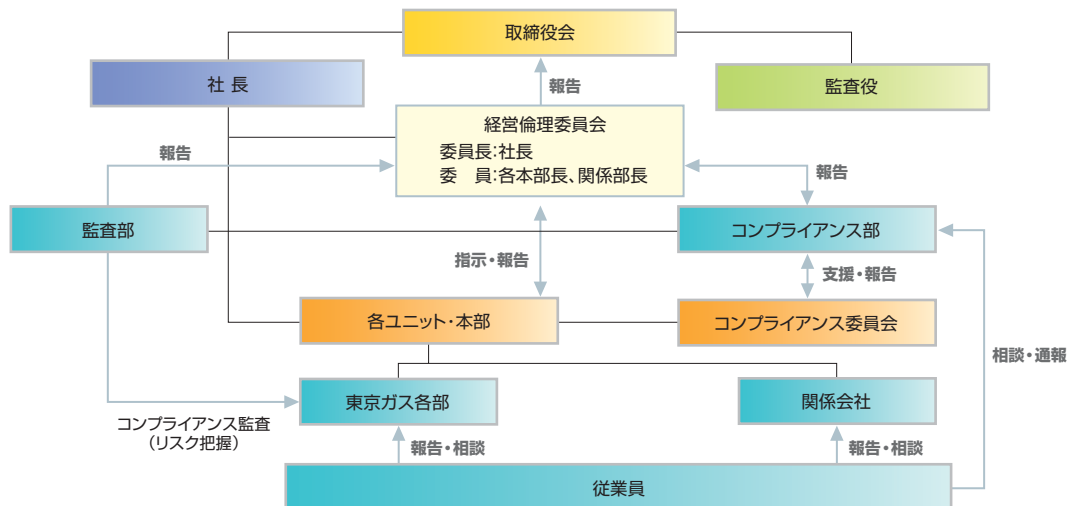
#### 経営が関与すべき重要リスク

災害・事故リスク	製造・供給支障事故、自然災害、原料調達支障
市場リスク	不動産・金融資産等の市場価格変動、天候の変動、他
事業戦略リスク	既存事業リスク(競合激化、既存需要の減少、法令・制度変更)、不適切なリコール対応、投資回収リスク
情報リスク	情報漏洩、基幹システムの停止・誤作動、コールセンターへの電話不通
社会的責任リスク 他	環境リスク、コンプライアンスリスク、CS・お客さま対応リスク

※詳細はP42-43参照



## コンプライアンス推進体制



## 情報開示

経営の健全性・透明性を確保し、株主や投資家のみなさまをはじめとするすべてのステークホルダーから理解と信頼を得るために、リスク管理体制の構築やコンプライアンスの強化とともに重要になるのが情報開示です。

経営者が考える企業価値と市場での企業評価には、どうしてもギャップが生まれます。さらに近年は、日本の株式市場にも外国人や個人など幅広い投資家の方々が参加しており、その開きはますます大きくなる傾向にあります。こうした企業の真の価値と市場評価とのギャップを埋めるのが、積極的な情報開示でありIR活動だと私たちは考えています

東京ガスグループでは従来から短期・中期の経営目標を設定し、その実現に向けた具体的な経営戦略とアクションプランをすべて開

示してきました。さらに進捗状況や実績についても積極的に公表しています。また、一方的な情報開示にとどまらないよう、各種説明会やセミナーなどを積極的に開催し、株主・投資家の方々よりきめ細かいコミュニケーションを図るよう努めています。

現在実施している主なIR活動には以下のようなものがあります。

### 2005年度株主・投資家対応実績

決算説明会	他説明会	6回
投資家との個別ミーティング		275回
	(内 海外投資家訪問)	(99件)
施設見学会 (個人株主向け)		3回
	(機関投資家向け)	3回
個人投資家向け説明会		3回

さらにIRツールとしてアニュアルレポートやインベスターズガイド、IRホームページ、東京ガス通信を用意し内容の充実に努めています。

また、その重要性を考慮して、当社のIR活動にはトップマネジメント自らが積極的に取り組んでおり、国内では1999年7月から、海外でも2001年6月から投資家・アナリストの方々とのIRミーティングを行ってきました。現在は年2回、国内と海外でトップマネジメントによるIR活動を実施しており、その他の各種説明会や個別の取材にも数多く対応しています。

## グループ経営体制

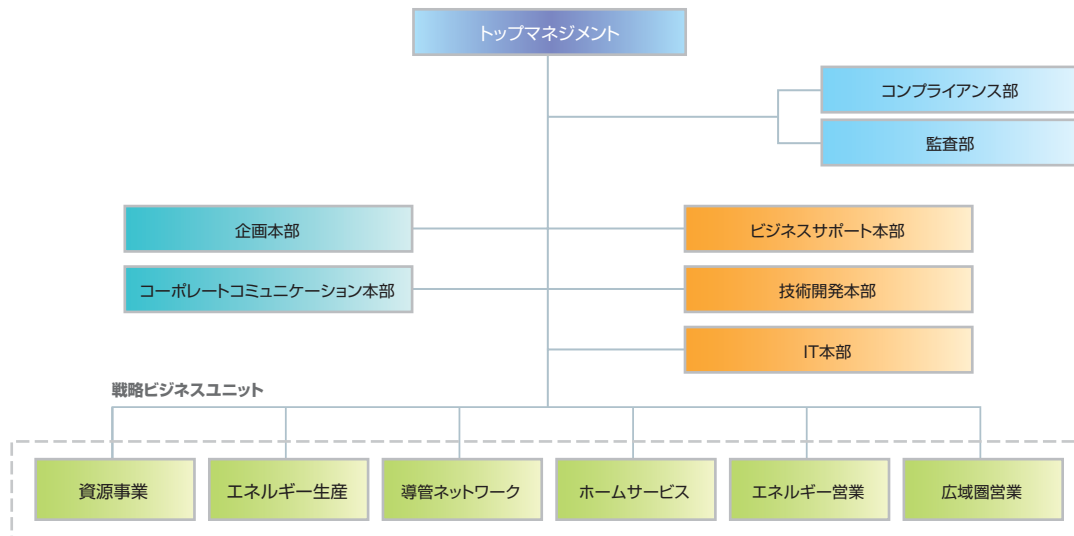
当社グループは現在、東京ガス本体と連結子会社54社および持分法適用関連会社1社によって構成されています。従来、当社のグループ経営では「自立自走」を基軸として各社が独自に事業を展開してきましたが、エネルギー自由化の進展に伴って業種の垣根を越えた企業間競争が激化。その厳しい競争を勝ち抜くためにはグループ力の結集が必要

と考えて2004年4月、「戦略的ビジネスユニット(SBU)」という新しいグループ体制を導入しました。

この新体制では、業務の領域ごとに東京ガスの各本部と関連会社をビジネスユニットとして一体化。ユニットの中で事業戦略の立案から経営資源の配分、経営管理までを本部と各関連会社が協働で行うことにより

グループ力を最大化し、これまで以上の競争力を発揮することを目指しています。さらに各ビジネスユニットのリーダーである本部長には大幅な権限と責任を与えており、スピーディーかつ柔軟な意志決定と経営を実現しています。

### グループ経営体制



### 執行役員

<b>社長執行役員</b>	鳥原光憲	<b>執行役員</b>	星野則和	ビジネスサポート本部副本部長 資材部長
<b>副社長執行役員</b>	草野成郎	社長補佐、エネルギー営業本部長、大口エネルギー事業部長	森 邦弘	コーポレート・コミュニケーション本部長付 (社)日本ガス協会出向
	小林剛也	社長補佐、エネルギー生産本部長	蛭間恭弘	広報部長
	前田忠昭	社長補佐、企画本部長	板沢幹雄	導管部長
	石黒正大	社長補佐、ビジネスサポート本部長	広瀬道明	総合企画部長
<b>常務執行役員</b>	岡本 毅	コーポレート・コミュニケーション本部長、コンプライアンス部、監査部	吉野和雄	財務部長
	杉山昌樹	導管ネットワーク本部長	渡辺尚生	技術戦略部長
	手塚俊夫	広域圏営業本部長	前川耀男	エネルギー営業本部 コーディネーター
	村木 茂	技術開発本部長	福本 学	総務部長
	中西誠一	ホームサービス本部長付(株)ガスター代表取締役社長	幡場松彦	人事部長
	籾木 正	IT本部長		
	蟹沢俊行	ホームサービス本部長		
	大谷 勉	資源事業本部長		

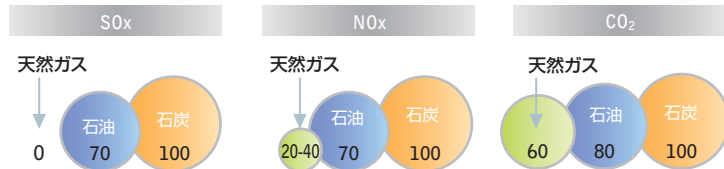
## 環境と安全への 取り組み

### 事業そのものが果たす 環境への貢献

環境保全への対応は、今やすべての企業にとって重要な社会的責任になっています。中でもエネルギー事業者の果たすべき役割はとくに大きなものであると認識し、東京ガスグループは「環境経営のトップランナー」を目指して、次の4点を基本方針に掲げ地球環境問題に取り組んでいます。

- 1) お客さまエネルギー利用における環境負荷の低減
- 2) 当社の事業活動における総合的な環境負荷の低減
- 3) 地域や国際社会との環境パートナーシップの強化
- 4) 環境関連技術の研究と開発の推進

### 石炭を100とした場合の排出量比較



出典：IEA Natural Gas Prospects (1986), Natural Gas Prospects and Policies (1991)

当社では都市ガスを中心とした事業を推進していますが、都市ガスの主原料である天然ガスは、燃焼時における硫黄酸化物(SOx)の排出がゼロ、窒素酸化物(NOx)や二酸化炭素(CO<sub>2</sub>)の排出量も石油・石炭の20～60%と、一般的な化石燃料の中では最も環境負荷の少ないエネルギーです。当社ではこの天然ガスの供給を事業の柱としており、ガス供給インフラの整備・管理をはじめ、ガスコージェネレーションシステムやガス床暖房、天然ガス自動車や、都市ガスを利用した家庭用燃料電池コージェネレーションシステ

ムといった新たな用途を開拓し事業拡大に努めることが、そのまま地球温暖化や大気汚染の抑制にもつながるといふ、環境保全の面からも非常に恵まれた特性を持つ企業となっています。

当社ではこうした都市ガス事業者ならではの優位性を環境保全に確かに反映させるべく、自社でまとめた「環境保全ガイドライン」の中で、お客さま先におけるCO<sub>2</sub>の排出量を2010年度に800万トン抑制するという具体的な数値目標を明示しています。

温暖化対策ガイドライン	資源循環の推進ガイドライン	グリーン購入ガイドライン
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 『当社グループの都市ガス事業において、天然ガスの利用促進や、都市ガスを利用した高効率機器・システムの効率向上により、お客さま先でのCO<sub>2</sub>排出量を2010年度に800万トン抑制することを目指す。』</li> <li>2. 『当社グループの事業活動におけるエネルギー使用原単位を、中長期的に年平均1%以上削減することを目指す。』</li> <li>3. 『海外での温室効果ガスの削減・吸収プロジェクトの発掘・技術支援等により、グローバルな視点からの温暖化防止に貢献する。』</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 産業廃棄物分野 産業廃棄物の発生形態として大きく異なる「製造工場(生産拠点)」と「建設廃棄物を含むその他廃棄物」に分類し、各々目標を設定する。 『すべての製造工場において、2010年度にゼロエミッションを達成する。』 『建設廃棄物を含むその他廃棄物の再資源化率を2010年度に91%以上とする。』</li> <li>2. 紙ごみ(紙資源循環)分野 『オフィスにおける紙ごみの再資源化率を、2010年度に85%以上とする。』 『コピー用紙の年間一人当たりの使用量を、2010年度に5000枚とする。』</li> <li>3. 掘削土分野 『東京ガスが発注する道路上の工事から発生する掘削残土量を、減量化・再利用・再資源化の推進により、2010年度に15%に抑制する。』</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 電子カタログ購買のグリーン購入率を2010年度に70%以上とする。</li> <li>2. 連結決算対象の関係会社に対し、2010年までに東京ガスの電子カタログ購買のシステムを導入し、グリーン購入の推進を図る。</li> <li>3. 東京ガスグループにおけるグリーン購入推進の手引きに沿ってグリーン購入の推進を図る。</li> </ol>

### 2005年度の実績と2010年度目標

	2005年度実績	2010年度目標
温暖化		
お客さま先でのCO <sub>2</sub> 抑制量	622万トン	800万トン
ガス製造工場のエネルギー使用原単位(ガス製造量あたり)	4.5% 削減*	1% 削減
地域冷暖房のエネルギー使用原単位(熱販売量あたり)	0.7% 削減*	1% 削減
東京ガスの事業所等のエネルギー使用原単位(都市ガス販売量あたり)	6.0% 削減*	1% 削減
資源循環		
産業廃棄物(製造工場)	5拠点	全拠点ゼロエミッション達成
産業廃棄物の再資源化率(製造工場以外)	93%	91% 以上
紙ごみの再資源化率	84.8%	85% 以上
一人当たりのコピー用紙年間使用量	8,000枚	5000枚
掘削残土の発生比率	18%	15%
グリーン購入率	58%	70%

\*5年度間の年平均削減率(発電所のエネルギー使用原単位削減率については、事業を開始してから5年を経過した2007年度より評価を行う)



エコ・クッキング・インストラクター養成講座



家庭用燃料電池コージェネレーションシステム「LIFUEL」

## 環境マネジメントシステムの構築

社内での環境保全への取り組みの一環として、東京ガスは2005年3月、全部門・全事業所でISO14001の認証取得を完了しました。このISOの認証取得を通じて、当社は社内に国際規格に適合する環境マネジメントシステム(EMS)を構築しており、2005年度からは連結対象の関係会社にもEMSの導入およびISOの認証取得を促進しています。環境保全への前向きな活動を評価する「環境会議議長賞」を設け、協力企業を含めた「オール東京ガス」で環境問題への取り組みを進化させるよう努めています。

また環境パートナーシップの強化については、従来から環境コミュニケーションに力を注いでおり、パンフレットや自社のホームページを通じエコライフや省エネルギー情報の提供を続けるとともに、「エコ・クッキング講座」や「エコ・クッキングインストラクター

養成講座」などの開催でお客様の環境意識を啓発。さらに行政や他企業、NGOなどの様々な団体と協力して環境保全活動の輪を広げています。

研究開発の面では都市ガス事業のリーディングカンパニーとして、天然ガスの利用を広げる先端的な技術開発に取り組んでおり、最近でも家庭用燃料電池コージェネレーションシステムや、高効率SOFCシステムのなど数多くの成果を生み出しています。

## 保安・防災対策

経済活動や暮らしに欠かすことのできないエネルギーの供給を担う企業として、東京ガスは創業以来、安全に対する責任を強く意識し、それを果たすための対策を様々な形で具体化してきました。

幅広いお客様にご利用いただく家庭用ガス機器については、立ち消え安全装置や火災防止の温度センサーを備えたガスコンロなど、安全性をより向上させた製品を開発して提供。さらに保安組織の1つである「ガスイト24」が24時間365日、ガス漏れなどの異常を見守っています。また、すべてのお客様を対象に最低3年に1度、ガス設備の安全点検を実施しています。

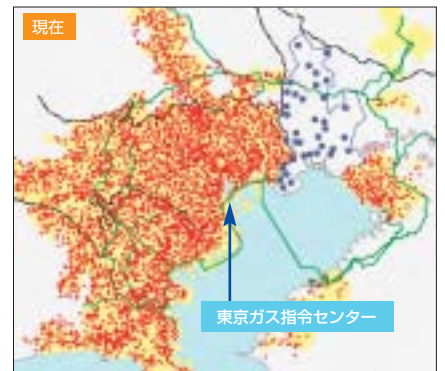
また日本は地震の多発地帯であることから、「予防」「緊急」「復旧」で地震防災対策を推進しています。

ガスの製造・供給に関わる主要設備は、大地震にも耐えられるようにするなど、高度な安全性を確保しています。大きな揺れを検知した際には、お客様のもとでマイコンメーターがガスの供給を遮断。地域全体では、約1km<sup>2</sup>ごとに1基という世界に類を見ないほ

ど高密度に配置した約4000箇所の地震計の情報を、防災システム「SUPREME」が迅速に把握。被害が大きいと想定される地域は二次災害を防止するため供給を遠隔操作で迅速に停止するようになっているなど、厳重な安全策が施されています。さらに、安全のためにガスの供給を停止した地域に対しては、早期にガスを復旧できる体制づくりに努めています。お客様のご不便を早期に解消できるよう、関係会社や協力会社を含めた「オール東京ガス」での連携を強化しているほか、最先端システム「復旧支援システム」活用による的確な復旧、スピーディな復旧を実現する人員・資機材の整備、訓練を実施するなど、より短期間でガスの供給を再開できるよう万全の準備を行っています。



供給指令センター



「SUPREME」

## Contents

36	■	経営者による財務分析
42	■	経営が関与すべき重要リスク
44	■	FAQ
46	■	11年間の財務データ
48	■	連結貸借対照表
50	■	連結損益計算書
51	■	連結株主持分計算書
52	■	連結キャッシュフロー計算書
53	■	連結財務諸表に対する注記

## 経営者による財務分析

### サマリー

- 拡販努力と年間を通じた低気温によりガス販売量が前期比7.1%増加し、連結売上高は着実に増加しました。
- 原油価格高騰による原材料費の増加と2005年1月に実施した料金引下げの影響で、営業利益は前期に比べ減少しました。
- こうした外部環境の悪化を最大限カバーすべくコストダウンを推し進めましたが、当期純利益は前期に比べ219億円減の621億円となりました。

### 主力事業ガス販売の動向

#### 全用途で順調に販売量を伸長

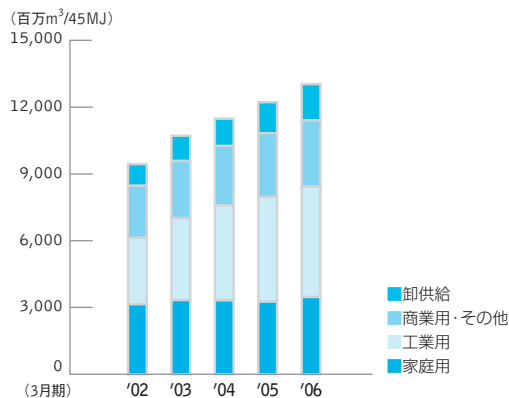
##### ■家庭用

お客さま件数の順調な増加に加え、年間を通じての低気温(年平均-0.9℃)により給湯・暖房需要が増加し、前期比230百万m<sup>3</sup>(6.9%)増の3,547百万m<sup>3</sup>となりました。このうち気温の影響によるものが約141百万m<sup>3</sup>、お客さま件数増が約60百万m<sup>3</sup>寄与しています。

##### ■商業用およびその他業務用

厳冬による暖房需要の増加および、新規需要の開発等により、前年の猛暑の反動による冷房需要の伸び悩みを補い、前期比116百万m<sup>3</sup>(3.9%)増の3,085百万m<sup>3</sup>となりました。増加分のうち、気温の影響によるものが約11百万m<sup>3</sup>、お客さま件数増によるものが約56百万m<sup>3</sup>となっています。

#### 用途別ガス販売量



##### ■工業用

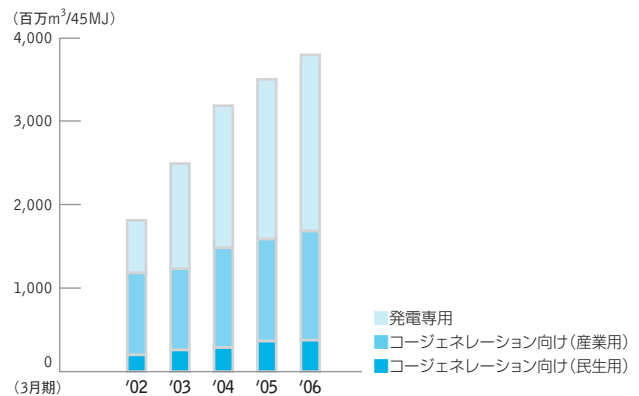
前年に引き続き、発電専用向けでは新規顧客の稼働開始などにより販売量を順調に伸ばし、コージェネレーションやボイラーなどのその他工業用についても順調に拡大した結果、前期比299百万m<sup>3</sup>(6.3%)増の5,043百万m<sup>3</sup>となりました。このうち発電専用向け需要の増によるものが約73百万m<sup>3</sup>、その他工業用向け需要の増によるものが約197百万m<sup>3</sup>となっています。

##### ■他ガス事業者向け供給

低気温による供給先事業者内の家庭用需要の増や供給先事業者の新規需要の開発などにより、前期比223百万m<sup>3</sup>(18.7%)増の1,422百万m<sup>3</sup>となりました。

このように全用途においてガス販売量が伸長し、全体では、前期比868百万m<sup>3</sup>(7.1%)増の13,098百万m<sup>3</sup>となりました。

#### 発電用途ガス販売量(単体)



### 収益の分析

#### ガス販売量増で売上高は増加するものの、原油価格高騰による原材料費大幅増の影響を受け、営業利益は減少

2006年3月期の売上高は、ガス器具販売事業、受注工事事業、不動産賃貸事業での減少はありましたが、ガス売上高の増加により、全体で前期比757億円(6.4%)と増加し、過去最高の1兆2,665億円となりました。

営業利益につきましては、原油価格の高騰による原材料費の大幅増や、2005年1月に行った料金引下げの影響などのマイナス要因による減少を最小限に食い止めるべく、経営の効率化を一層推進し、コストダウンに努めましたが、前期比330億円(22.7%)減の1,123億円となりました。



## セグメント別収益(百万円)

売上高	2006年3月期	2005年3月期	2004年3月期
ガス	910,321	834,658	831,115
ガス器具	130,826	135,109	133,873
受注工事	59,747	64,795	68,034
不動産賃貸	34,187	34,701	35,444
その他事業	252,596	234,721	172,160

営業利益	2006年3月期	2005年3月期	2004年3月期
ガス	160,020	182,685	189,366
ガス器具	4,617	7,054	7,904
受注工事	2,976	3,575	4,456
不動産賃貸	5,459	6,503	7,883
その他事業	9,647	13,415	11,270

(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。

## ■ガス

### 原材料費増の影響により増収減益

ガス売上高は、2005年1月に実施した料金引下げ(規制分野の平均で5.18%)の影響による減収はあったものの、全用途においてガス販売量が増加し、全体で7.1%増加したこと、および原料費調整制度による単価増などにより、757億円(9.1%)増の9,103億円となりました。単体ベースでは、713億円(8.6%)の増で、うち販売量増に起因する部分が457億円(うち気温影響185億円)、単価増に起因する部分が256億円(うち原料費調整制度による価格調整525億円、小口料金引下げ影響△219億円、その他要因△50億円)でした。

総売上高に占めるガス売上高の割合は、前期の63.9%から65.6%となりました。

一方営業費用は、ガス販売量増および原油価格の高騰に伴い、原材料費が33.2%と大幅に増加しました。この原材料費上昇に

### 料金改定について

当社は、2005年1月1日に小口部門全体の料金を従来に比べ平均5.18%引下げました。この料金引下げによる減収影響は、規制分野のみで年間約300億円であり、2006年3月期は4月～12月分の約219億円が対前年の減収要因となっています。

また2006年2月には、近年LNG価格に比べて割高に推移しているLPG使用比率を低減し、その成果をお客さまに還元するため、標準熱量をこれまでの46.04655MJ/m<sup>3</sup>から45MJ/m<sup>3</sup>に変更し、熱量等価に換算後の料金水準を平均0.28%引下げました。この料金引下げは、原材料費の低減分をお客さまに還元するものであり当社収支に与える影響は軽微です。

当社にとって料金引下げは、企業努力によって生まれた利益をお客さまに還元するとともに、競争力を一層高めるという2つの目的があります。「2006～2010年度新中期経営計画」においても、一定レベルの引下げ原資を織りこんでおり、戦略的に配分していく考えです。

伴う営業費用の増加を最小限に食い止めるため、単体ベースで当初計画に比べて約100億円の費用を削減するなど、コストダウンに努めたものの、全体では前期比983億円(15.1%)増加し、7,503億円となりました。

その結果、営業利益は前期比227億円(12.4%)減の1,600億円となりました。

## ■ガス器具販売

### オール電化対抗原資の投入等により減益

TESシステムによるガス温水式床暖房やミストサウナ機能付き浴室暖房乾燥機、ビルトインコンロなどの販売は堅調でしたが、競合の激化等による販売単価の減少やリベート費用の増加傾向が見られました。ガス器具売上高は前期比43億円(3.2%)減の1,308億円、営業費用は同18億円(1.4%)減の1,262億円、営業利益は同24億円(34.5%)減の46億円となりました。

総売上高に占めるガス器具販売の割合は前期の10.4%から9.4%となりました。

## ■受注工事

### 工事件数減少により減収減益

新設工事、保安取替え工事ともに件数が減少し、売上高は前期に比べ50億円(7.8%)減少し、597億円に、営業費用は同44億円(7.3%)減の568億円、営業利益は同6億円(16.8%)減の30億円となりました。

総売上高に占める受注工事の割合は前期の5.0%から4.3%となりました。

## ■不動産賃貸

### 建物改修費用増により減益

賃料低下の影響などにより、売上高が前期に比べて5億円(1.5%)減少し、342億円となりました。また、営業費用が建物改修費用の増加等により同5億円(1.9%)増加した結果、営業利益は10億円(16.1%)減少し、55億円となりました。

総売上高に占める不動産賃貸の割合は前期の2.7%から2.5%となりました。

## ■その他事業

### エネルギーサービス事業が拡大

その他セグメントの売上高は、オンサイトエネルギーサービス事業の順調な拡大、自社管理LNG船の稼働増などさまざまな要因により、前期に比べ179億円(7.6%)増の2,526億円となりました。

一方、オンサイトエネルギーサービス事業の特性である初期償却負担の増、クレジット・リース事業におけるリース消耗品増等の影響により営業費用が同216億円(9.8%)増加したため、営

業利益は38億円（28.1%）減少し、96億円となりました。

これらの結果、総売上高に占めるその他売上高の割合は前期の18.0%から18.2%となりました。

### ■その他収益費用・当期純利益

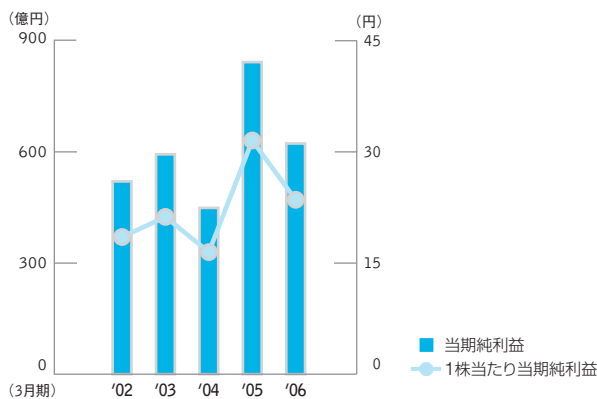
#### その他収益の改善はあったものの 当期純利益は前期より減少

その他収益の合計は前期に比べ6億円増加し、185億円となりました。前期の増加要因であった天候デリバティブ清算差益27億円が当期は発生しなかったものの、商品デリバティブ評価差益24億円が発生しました。また、投資有価証券売却益49億円および固定資産売却益22億円などを計上しています。

その他費用の合計は前期に比べ1億円増加し、300億円となりました。天候デリバティブについては想定よりも気温が低く推移したため、当期は57億円の支払となりました。一方、有利子負債を積極的に返済したことで、支払利息は21億円減少しました。また、前期に発生した社債償還損29億円は、当期は発生しておりません。また、前期に発生した固定資産減損損失12億円、連結子会社の特別退職金35億円が当期は発生しませんでした。一方でシステム開発中止に伴う特別損失を51億円計上しています。

以上の結果、その他収益（費用）の純額は前期の△120億円から△115億と若干改善したものの、営業利益の悪化により、当期純利益は前期比219億円（26.1%）減の621億円となりました。

#### 当期純利益および1株当たり当期純利益



### ■フリーキャッシュフロー

#### 総合エネルギー事業拡大のための 設備投資が増加

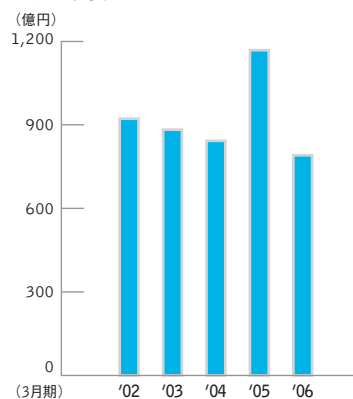
当期のフリーキャッシュフローは、当期純利益が減少したことおよび、設備投資が東京ガス単体および連結子会社である東京ガス横須賀パワー、エネルギーアドバンス等において増加したことなどにより377億円（32.3%）減の791億円となりました。

なお、設備投資は前期比119億円（11.1%）増の1,194億円、減価償却費は39億円（2.8%）減の1,364億円でした。

東京ガスでは2006年度から2010年までを目標期間とした

新中期経営計画をスタートさせています。前回の中期経営計画「フロンティア2007」では、経営指標のひとつとして当期純利益に減価償却費を加え設備投資額を控除して得られるフリーキャッシュフローを用いてきましたが、新しい計画ではガス事業から総合エネルギー事業への進化を原資配分の面から裏付けるため、主要経営指標を当期純利益に減価償却費を加えた「営業キャッシュフロー」に変更し、その配分方針を公表しています。（12ページ参照）

### フリーキャッシュフロー



フリーキャッシュフロー＝  
当期純利益＋減価償却費＋長期前払費用償却費－設備投資額  
設備投資額＝  
有形固定資産取得額＋無形固定資産取得額＋長期前払費用支出額（会計ベース）

### ■次期の予測

#### 2007年3月期は増収増益を想定

2007年3月期のガス事業については、家庭用は当期低かった気温が平年レベルに戻ることを前提としており、低気温によるプラス影響がなくなること等により3.0%の減、工業用は新規需要の獲得等により2.3%の増、商業用・その他用は新規需要の獲得に努めるものの、低気温によるプラス影響がなくなることにより0.7%の減、卸供給は、供給先事業者による大口を中心とした新規需要の獲得等により6.2%の増を想定しており、ガス販売量全体では対前期比79百万m<sup>3</sup>（0.6%）増の13,177百万m<sup>3</sup>を見込んでいます。

ガス販売量の増に加え、原料費調整制度により2005年度下期の原材料費上昇分を反映してガス料金単価が上昇することなどにより、ガス売上高は766億円（8.4%）増の9,869億円と想定しています。

ガス器具の売上げは減少するものの、受注工事業およびその他の事業の売上げが増加するため、連結総売上高は1,035億円（8.2%）増の13,700億円となる見通しです。

一方、2006年度は原油価格のさらなる上昇を見込んでおり、それに伴い原材料費は増加する見通しですが、コストダウンのさらなる推進および、退職給付における数理計算上の差異の減少などにより固定費が減少するため、営業利益は対前期217億円（19.3%）



増の1,340億円、当期純利益は199億円(32.0%)増の820億円を見込んでいます。

また、2007年3月期は4月にスタートした「2006～2010年度中期経営計画」の初年度であり、この中期経営計画で掲げた目標を達成するため、

- ◆地域密着型営業体制の早期構築に向けた具体的な取組み

- ◆家庭用・商業用における電化攻勢への徹底対抗
  - ◆高油価によるLNGの相対的経済優位性を追い風とした積極的な需要開発
  - ◆ワンストップサービスのための電力事業推進とエネルギーサービス事業の拡大
- に重点的に取り組み、順調なスタートを切りたいと考えています。

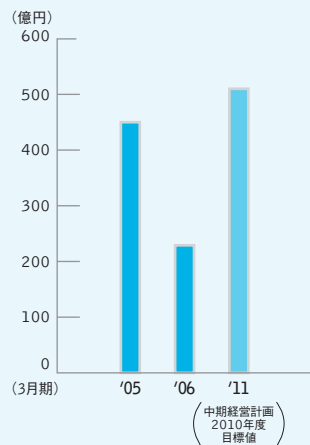
### <TEP>

当社では、資本コストを上回る利益の創出を目指すため、東京ガス版EVA<sup>®</sup>であるTEP (TokyoGas Economic Profit) を主要な経営指標のひとつに定めています。

当期は原油価格高騰に伴う原材料費の大幅増や2005年1月に実施した料金引下げの影響等によりNOPATが対前期220億円減少し、700億円となりました。一方、WACCは3.7%で変動しませんでした。資本コストが470億円と1億円減少しました。そのため、TEPは対前期221億円減の229億円となりました。

また、この指標はグループ各社の経営指標としても位置づけられており、事業の再編・統合に向けての尺度にも考えています。新中期経営計画においても引き続きTEPを主要経営指標のひとつとし、最終年度である2010年度に500億円レベルのTEPの創出を目指していきます。

### TEP (東京ガス版EVA<sup>®</sup>)



TEP=NOPAT-資本コスト額  
NOPAT=税引後・利払前経常利益

## キャッシュフローと財政状態

### 原油価格高騰に伴う原材料費の増加により、当期純利益が減少

#### ■営業活動によるキャッシュフロー

原油価格高騰に伴い原材料費が前年に比べて大幅に増加したことにより、税金等調整前当期純利益が325億円減少しました。一方、たな卸資産および仕入債務の増加や、退職給付引当金の減少などにより、営業活動から得たキャッシュフローは、前期に比べ335億円減の1,815億円となりました。

#### ■投資活動によるキャッシュフロー

投資活動でのキャッシュフローは、主にガス供給設備等の有形固定資産の取得による支出が169億円増加し、無形固定資産による支出が78億円減少したことなどにより、投資活動によるキャッシュフローは、前期に比べ87億円減少の△1,161億円となりました。

#### ■財務活動によるキャッシュフロー

財務活動でのキャッシュフローは、社債の償還による支出が804億円減少するとともに、社債の発行による資金調達400億

円減少、また長期借入金の返済による支出が72億円増加したことなどにより、財務活動によるキャッシュフローは前期に比べ251億円増加し、△830億円となりました。

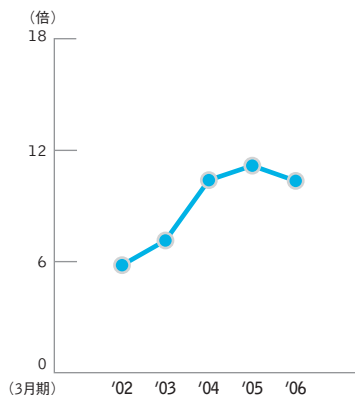
(百万円)	2006年3月期	2005年3月期	2004年3月期
営業活動による キャッシュフロー	181,529	215,038	217,608
投資活動による キャッシュフロー	△116,071	△107,376	△126,038
財務活動による キャッシュフロー	△83,041	△108,160	△99,744

以上の結果、期末の現金および現金同等物は、前期に比べ50億円減少し、456億円となりました。

#### ■インタレストカバレッジレシオ

原油価格高騰による原材料費の増加により、営業利益が前期に比べて低下したため、インタレストカバレッジレシオは、0.82ポイント減少し、10.33倍となりました。しかし、有利子負債の削減に伴い支払利息が21億円減少しており、財務の健全性は着実に向上しています。

## インタレストカバレッジレシオ

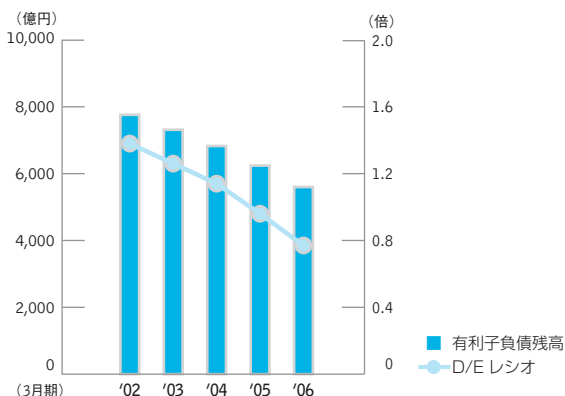


インタレストカバレッジレシオ=(営業利益+受取利息および配当金)÷支払利息

### 有利子負債残高の削減を前倒しで達成

前回の中期経営計画「フロンティア2007」では、有利子負債の削減を主要な経営目標のひとつに掲げ、5年間で1,000億円の削減を計画していました。この目標に向け、2003年度から2005年度までの3年間に合計1,714億円を投入して有利子負債を削減し、2005年度末にはD/Eレシオ0.77を達成しました。2006年度から始まる新たな中期経営計画では、すでに財務の健全性が相当程度担保されたと考え、低利の資金調達を実現する財務の健全性向上には引き続き努力していくものの主要な経営目標からは外し、5年間で600億円の有利子負債削減を計画しています。

### 有利子負債およびD/Eレシオ



有利子負債＝社債および長期借入金+1年内期限到来の社債および長期借入金+短期借入金  
D/Eレシオ＝有利子負債残高÷株主資本

### ROA5.5%を目標に

原油価格高騰に伴って原材料費が増加した結果、当期純利益が前年度に比べて219億円減少し、今期末のROAは1.3ポイント下落し3.7%となりました。当期末の総資産は、前期に比べ252億円増加し、16,939億円となりました。また当期末の有形固定資産は、減価償却が進んだことで192億円減少し11,403億円となって

います。投資その他の資産は、好調な株式市況の影響を受け、投資有価証券が前期に比べ444億円増加していることなどにより、282億円増の2,279億円となりました。流動資産は、現金および預金が41億円減少したものの、たな卸資産が前期に比べ92億円増加、受取手形および売掛金が73億円増加したことなどにより、154億円増の3,020億円となりました。

新たな中期経営計画では、2010年度時点でROA5.5%を目指しており、将来の収益基盤確立のための積極的な投資を行いながら、効率性を十分に検討していきます。

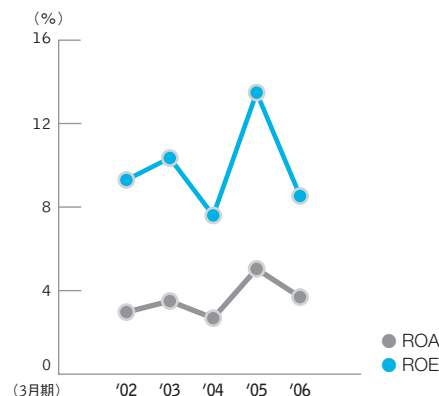
※ROA=当期純利益/総資産(期首・期末平均)

### 最適な資本構成を目指し、2010年度ROE10.9%へ

原材料費の増加などによる当期純利益の減少により、今期末のROEは対前年4.5ポイント下落し、9.0%となりました。株主資本は、利益剰余金が398億円増加したことに加え、その他有価証券評価差額金が250億円増加しました。また、2005年8月に自己株式取得200億円(48.7百万株)を実施する一方、転換社債の転換請求に対して自己株式346億円を交付したことなどにより、自己株式が143億円減少しました。この結果、株主資本は前期から795億円増加し、7,282億円となりました。

新たな中期経営計画では、最適な資本構成を目指し、2010年度時点でROE10.9%を目標としています。

### ROAおよびROE



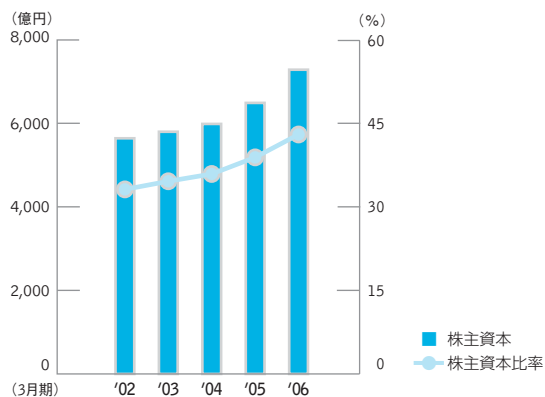
ROE=当期純利益/株主資本(期首・期末平均)

### 総分配性向は60%を目標。引続き自社株取得を継続。

新たな中期経営計画では、東京ガスとしては初めて株主に対する配分の考え方として「総分配性向60%」を明示しました。これは、n年度の当期純利益のうち、n年度の利益処分としての配当額と、n年度の当期純利益を源泉としてn+1年度に行う自己株式取得の額の合計額の割合と定義しており、配当と自己株式取得のバランスを考慮しながら、総分配性向60%を目指していきます。

また、従来の自己株式取得は、2007年・2009年に償還予定の転換社債(第5回・第6回債 転換価格339円)が株式に転換される際の希薄化を防止する目的で行ってきましたが、転換対応のための取得を終えた後も、新たな中期経営計画の中で株主価値向上に資するべく自己株式取得を継続していく考えです。

株主資本および株主資本比率



## 事業推進上の外部リスク要因

### ■ガス料金引下げリスク

規制緩和の進展に伴ってエネルギー間の競争が激化するなか、当社の最大のライバルである東京電力(株)の料金引下げに対抗して、顧客維持・獲得のために、ガス料金が低下するリスクが考えられます。

当社は1999年以降本格的な料金引下げを3回、合計10%強実施。東京電力(株)は4回、合計21%強の引下げを実施しました。今後も競争状況を見ながら、戦略的な料金メニューを考えていきます。

### ■気温変動リスク

当社グループの売上の約7割・利益の約9割が都市ガスの販売によるもので、その販売量は気温の影響を受けます。特に家庭用においては、主なガスの利用目的

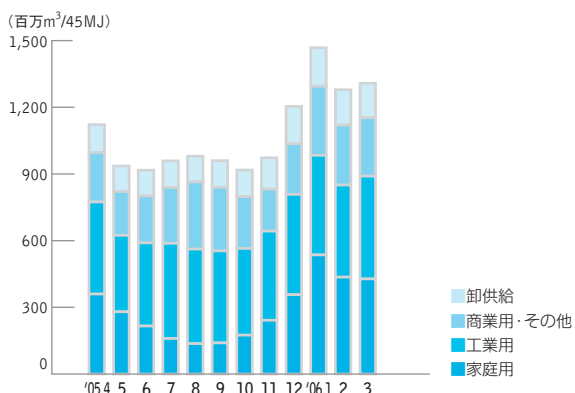
は給湯・暖房であるため、暖冬の場合にはガスの販売量が減少し減収・減益要因となります。

当期の平均気温は上期で22.4℃、下期で10.1℃(通期で16.2℃)でしたが、2007年3月期の平均気温は通期で16.9℃を想定しています。

気温1℃上昇のガス販売量への影響

期間	変動率
夏期(6月～9月)	0.2%
冬期(12月～3月)	-2.4%
中間期(4、5、10、11月)	-1.7%
年間計	-1.4%

### 月別ガス販売量(単体)



### ■原料購入価格変動リスク

当社が供給する都市ガスの主要原料であるLNGは海外から輸入しており、ドル建ての売買契約になっているため、円/ドル為替の変動リスクを受けます。またドル建てのLNG価格は原油価格に連動して決定されるため、国際原油価格市場の変動リスクも受けます。

それぞれの変動が2006年3月期の原材料費に与えた影響額は以下のとおりです。

為替……………1円/ドルの変動で約30億円

原油価格…1ドル/バレルの変動で約42億円

ただし、原料購入価格が変動しても変動分については約6カ月遅れ\*でガス料金に反映する「原料費調整制度\*\*」が適用されるため、年度を区切ると回収超過や回収不足が発生しますが、中長期的には収支への影響は軽微です。

2007年3月期見通しにおける年平均原油価格と為替相場は、当期が55.79ドル/バレル、113.32円/ドルであったのに対し、62.5ドル/バレル、120円/ドルを想定しています。

\* ガス料金への反映は契約により6カ月遅れではない場合もあります。

\*\* 調整の上限があります。

(調整のイメージはインベスタースガイド2006・12ページ参照)

### ■金利変動リスク

当社の有利子負債は、長期・短期ともに固定金利であるため、借入れ期間中の金利変動リスクはありません。しかし、借り替え時等においては金利変動のリスクを受ける可能性があります。

### ■株価変動リスク

当社の保有する株式は、業務上必要な企業との関係を維持するためのものが大部分です。そのうちマーケットリスクにさらされる可能性があるのは、上場株式の株価です。これら株式の扱いについては管理規則を設けています。

## 経営が関与すべき重要リスク

当社は、2003年度に統合リスクマネジメントシステムを構築し、当社グループにおける「経営が関与すべき重要リスク」を明文化しました。これにより、重要リスクを体系的に把握することができるようになるとともに、ステークホルダーに対して適切なリスク情報の開示が可能になりました。

この重要リスクについては毎年、経営会議および取締役会において再確認および改定を行っています。

「経営が関与すべき重要リスク」の内容は以下の通りです。なお、ここに記載した内容のうち将来に関する事項は2006年度末現在において判断したものです。

### ① 製造・供給支障事故

都市ガスの製造・供給を事業活動の基盤としているため、ガスの製造・供給に伴う大規模な漏洩・爆発事故や供給支障が発生した場合や、お客さま敷地内での大規模なガス漏洩・爆発事故が発生した場合には、その直接的損害に止まらず、社会的責任の発生など有形無形の損害が発生する可能性があります。

### ② 自然災害

都市ガスの製造・供給設備を事業活動の基盤としている装置産業であるため、地震、台風等の大規模な自然災害が発生した場合、工場等の製造設備や、導管等の供給設備に損害を受け、都市ガスの供給に支障を及ぼす可能性があります。

### ③ 原料調達支障

天然ガスをはじめとする都市ガス原料の大半を海外からの輸入に頼っているため、原料輸入先のサプライチェーンリスクやガス田・LNG液化基地の事故、LNG船の運航途上での事故等によりガス原料が円滑に調達できない場合には、都市ガスの供給に支障を及ぼす可能性があります。

### ④ 市場リスク

所有する不動産、金融資産、年金資産等の市場価格、原料価格、および金利等が変動した場合に損失を受ける可能性があります。なお、原料価格の変動は、ガス料金に反映されるのが約6ヵ月遅れであるため、年度を区切ると回収過不足が発生し、収支に影響する可能性があります。

### ⑤ 天候の変動

天候、特に猛暑や暖冬等の異常気象が発生した場合、主なガスの利用目的が給湯・暖房用である家庭用ガス販売量が減少し、収支に影響を及ぼします。

### ⑥ 既存事業リスク

#### (イ) 競合激化

規制緩和が進展し、電力会社との競合やガス事業への新規参入者との競合が激化し、収支に影響を及ぼすリスクが高まっています。具体的には、電力会社の電化促進営業政策の展開や電力料金引下げ、および新規参入者による営業攻勢に伴う需要の減少、料金下落等です。料金については、競合状況を見ながら、戦略的な料金メニューを展開しており、1999年以降、引き下げ等を実施しています。

また、市場自由化が進展しエネルギー間競合が激化する中、競合相手が当社グループより競争力のあるLNGを当社グループ既存市場に持ち込む場合、またはLNGそのものが他エネルギーよりも競争力を失う場合や、原料の新規・更改契約が円滑に行えず競合力のあるLNGを購入できない場合には、一部需要を失う可能性があります。

#### (ロ) 既存需要の減少

産業構造の変化や不況、および省エネ活動の進展等により、大口を中心とする既存需要の一部が減少する可能性があります。

#### (ハ) 法令・制度変更

ガス事業法その他の法令や制度等に従って事業を遂行しているため、それら法令や制度等が当社グループにとって不利益に変更された場合、事業遂行に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑦ 不適切なリコール対応

ガス器具等に安全上の問題が発生したときにリコール等の対応を適時・適切に行わなかった場合、社会的責任の発生など有形無形の損害が発生する可能性があります。

#### ⑧ 投資回収リスク

中期経営計画で表明した「総合エネルギー事業の確立」等のため、今後、大規模投資が継続します。電力事業、エネルギーサービス事業、ガス田等の開発事業やLNG輸送事業等の新規事業や、広域エリアでのパイプライン建設やIT投資などの既存事業の基盤整備・拡充に対する大規模投資が、その後の経済情勢の変化等によっては、適切に回収されない、または所期の成果を生み出さない可能性があります。

#### ⑨ 情報漏洩

公益事業としての業務を遂行するために収集・管理しているお客様の個人情報外部へ漏洩した場合には、対応に要する直接的な費用に止まらず、他社グループ以上に深刻な社会的責任の発生など有形無形の損害が発生する可能性があります。

#### ⑩ 基幹システムの停止・誤作動

ガスの製造・供給やガス料金の計算等に関する基幹的なコンピュータシステムが、停止・誤作動した場合には、ガスの供給支障が生じたり、お客さまへの対応が停滞するばかりでなく、社会的責任の発生など有形無形の損害が発生する可能性があります。

#### ⑪ コールセンターへの電話不通

お客さまからのお申し出の大部分を電話により受付けているため、コールセンターへの電話が不通となった場合には、お客さまへの対応が広範囲にわたり停滞するばかりでなく、社会的責任の発生など有形無形の損害が発生する可能性があります。

#### ⑫ 環境リスク、コンプライアンスリスク

新たな環境関連法規制への対応、又は環境改善のための追加的な義務が発生した場合には、費用が増加する可能性があります。また、法令・約款に照らして不適切な行為、若しくは企業倫理に反する行為等が発生した場合には、対応に要する直接的な費用に止まらず、社会的責任の発生など有形無形の損害が発生する可能性があります。

#### ⑬ CS・お客さま対応リスク

不十分なCS（お客さま満足）や不適切なお客さま対応が発生した場合には、企業競争力の低下や、社会的責任の発生をはじめ有形無形の損害が発生する可能性があります。なお、当社グループはCS向上を、企業競争力を強化するための重要な手段と位置付けているため、CS向上が実現できない、若しくはお客さまからのCSに関する要求水準に達しないことはリスクと認識しています。



**Q1 日本の都市ガス事業の特徴は？**

日本は山岳地帯が多く、都市ガス事業者にとって優位性のある人口・産業密集地が少ないため、都市ガスが普及しているのは国土の約5%にすぎません。その中で、日本の都市ガス事業者は約210社と、その数は多いものの、大手3社（東京ガス・大阪ガス・東邦ガス）で全国の都市ガス販売量の約80%を占めています。これら都市ガス事業者のほかに、約1,700社の簡易ガス事業者や約26,000社のLPGガス事業者もありますが、その大部分は中小規模の事業者です。

日本の都市ガス原料の約90%は天然ガスで、そのほとんどは海外からLNG（液化天然ガス）の形で輸入されています。LNGの輸入から、都市ガスを生産し供給まで行っているのは一部の事業者に限られています。また、日本には欧米のようなナショナルパイプラインは存在しませんが、各都市ガス事業者はそれぞれの供給地域に応じた導管網を形成し、都市ガスの供給・販売を行っています。

**Q2 周辺のガス会社を吸収・合併していかないのか？**

現在、東京ガスでは周辺の21の都市ガス事業者に卸供給を行っており、その販売量は全販売量の10%超を占め、今後の5か年でも年率6.6%という高い伸びを見込んでいます。当社としては、供給ビジネスにおいては、資産を増加させることなく利益が確保できることから、卸供給を積極的に推進していくことを基本と考えています。また、卸供給ビジネスに悪影響を及ぼす可能性があることから、積極的に敵対的な

M&Aを行っていくつもりはありません。

一方、当社は2002年4月に埼玉県鴻巣市、2005年4月に長野県のガス事業の民営化にあたり事業の譲渡を受けました。今後もM&Aを行うことにより企業価値増大・利用者の便益の増大につながる最適な案件が出てくれば、先方事業者の意向に沿いつつ、実現に向けて検討していきたいと考えています。

**Q3 東京ガスの料金制度の概要はどうなっているか？**

東京ガスのガス料金体系の構成は、以下の3つに区分されます。

**供給約款** 当社が一般のお客さまに導管によりガスを供給する場合、従来は供給約款料金について経済産業大臣の認可が必要でしたが、1999年のガス事業法改正により、料金を引き下げ場合は、他のガス利用者の利益を阻害しない限り、供給約款料金を経済産業大臣に届け出ることにより変更が可能となっています。

**選択約款** 当社のガス製造設備・供給設備の効率的な利用の促進や経営効率化に資することを目的に、選択約款料金を経

済産業大臣に届け出ており、お客さまの選択によりご利用いただいています。

**大口供給** ガス事業法の大口供給制度により、年間契約量の大きいお客さまに対して料金規制、参入規制が順次緩和されており、2004年4月より年間50万m<sup>3</sup>以上が大口のお客さまとなりました。

なお、供給約款における料金算定の考え方は下記の総括原価主義を基本としております。



※為替レートや原油価格の変動は、原料費調整制度に基づき3ヵ月ごとにガス料金の従量料金単価を調整するため、収支に与える影響は中長期的にはニュートラルです。

#### Q4 エネルギーサービス事業とは何か？

コージェネレーションシステムなどの設備をエネルギーサービスプロバイダーが建設して保有し、電気や熱などのエネルギーをワンストップで提供するビジネスです。お客さまにとって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システムならではの付加価値を最大限に活用しながら、潜在需要の大きな関東圏を中心に環境意識の高いお客さまをターゲットとすることで効率的な営業活動を展開しています。同社は2006年3月までに累計125件、22.6万kWの契約を受注し、補助金採択件数は70件、17.3万kWと、業界第一位の実績を誇っています。

#### Q5 東京電力(株)との関係はどのようになっているのか？

LNGの調達においては、当社と東京電力(株)は自社LNG購入量の約70%を共同のLNGプロジェクトから購入し、上流権益を有するプロジェクトにも共同で参画しています。これらの共同購入により契約数量が増加し、バーゲニングパワーを発揮することが可能となります。

また、当社が有する3つのLNG基地のうち、根岸・袖ヶ浦基地は東京電力(株)と共同運営することにより、設備投資の抑制や、運営コストの圧縮、電力とガスの需要ピークの違いによる負荷平準化、稼働率の向上などに役立て、ガス製造原価

の低減に結びつけています。

一方、営業においては、両社はしのぎを削っています。特に業務用、工業用においてはガス市場に新規参入してきた東京電力との間でガス対ガスの競合が起き、家庭用市場などではオール電化攻勢で、従来からのガス対電気の競合がより厳しさを増してきました。当社はガス、電気といったエネルギー単体の供給だけでなく、エネルギーサービスを含めて真のニーズに応える形で、最終的にお客さまにとって最適な価値を提供できるよう努めていきます。

#### Q6 保有不動産の活用について、どのように考えているのか？

東京ガスのコア事業は「総合エネルギー事業」であり、不動産事業は、コア事業を支援する事業と位置づけています。従って不動産事業の成果はコア事業に活用するものとし、資産価値向上が見込まれる大規模用地については、リスクを限定しながらそのポテンシャルを最大限活用すべく、資産価値向上のための適正な開発を行います。

開発資金は、原則として土地売却代金から捻出し、本業である総合エネルギー事業に影響を与えないよう考慮します。

また、外部パートナーとの共同開発など、事業リスクの限定を重視した取組みを行います。

当社グループは、首都圏に多くの業務拠点を保有しており、適切な不動産運営による業務の効率化やコストダウンは、総合エネルギー事業の競争力強化のためにも重要だと考え、不動産運営自体の効率化や拠点の集約・最適配置などに積極的に取り組んでいきます。

## 11年間の財務データ

東京ガス株式会社および連結子会社

会計年度 (3月31日に終了した1年間)	2006	2005	2004	2003
売上高	1,266,502	1,190,783	1,151,825	1,127,634
ガス	910,321	834,658	831,115	792,454
ガス器具	130,826	135,109	133,873	142,636
受注工事	59,747	64,795	68,034	70,568
不動産賃貸	34,187	34,701	35,444	36,346
その他	252,596	234,721	172,160	158,327
営業利益	112,346	145,349	152,287	123,294
当期純利益	62,115	84,047	44,787	59,201
減価償却費*	136,377	140,271	146,895	141,027
設備投資額**	119,435	107,529	107,441	111,988
フリーキャッシュフロー	79,057	116,789	84,241	88,240
<b>1株当たり情報 (円)</b>				
当期純利益	¥23.48	¥31.47	¥16.44	¥21.18
当期純利益 (潜在株式調整後)	21.70	28.24	14.98	19.11
株主資本	270.48	244.73	221.53	208.65
配当金	7.00	7.00	7.00	6.00
<b>会計年度末</b>				
資産合計	1,693,899	1,668,734	1,666,828	1,676,064
社債および長期借入金	496,740	547,139	545,845	598,322
資本合計	728,232	648,766	598,453	579,706
<b>財務指標</b>				
売上高営業利益率	8.9%	12.2%	13.2%	10.9%
売上高当期純利益率	4.9%	7.1%	3.9%	5.3%
ROE	9.0%	13.5%	7.6%	10.4%
ROA	3.7%	5.0%	2.7%	3.5%
株主資本比率	43.0%	38.9%	35.9%	34.6%

注記：1) セグメント別の売上はグループ内取引を含んでいます。

2) フリーキャッシュフロー＝当期純利益＋減価償却費\*－設備投資額\*\*

\*減価償却費＋長期前払費用償却費

\*\*有形固定資産取得額＋無形固定資産取得額＋長期前払費用支出額（会計ベース）

単位：百万円（1株当たりの金額を除く）

	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
	1,097,589	1,086,771	992,255	997,767	1,009,155	988,077	958,662
	750,439	740,731	672,069	674,997	686,649	663,066	633,253
	149,203	146,517	127,916	133,925	127,880	135,057	136,344
	71,338	71,908	68,651	68,817	71,060	74,767	73,784
	37,551	37,601	37,841	37,616	38,978	40,916	40,568
	156,011	159,578	158,819	155,045	154,602	144,032	143,931
	110,608	103,659	69,233	72,303	76,485	62,163	67,109
	51,912	27,595	26,698	17,764	17,241	15,432	16,762
	145,564	150,374	140,306	143,009	—	—	—
	105,296	111,397	124,975	151,126	—	—	—
	92,178	66,572	42,029	9,647	—	—	—
	¥18.47	¥9.82	¥9.50	¥6.32	¥6.14	¥5.49	¥5.97
	16.66	9.13	8.84	5.94	5.76	5.37	—
	200.75	196.72	172.33	149.98	148.67	147.65	147.23
	6.00	6.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	1,702,713	1,797,669	1,805,086	1,707,446	1,720,684	1,772,132	1,657,176
	680,887	708,329	843,634	820,753	765,304	878,674	743,177
	564,078	552,790	484,239	421,442	417,755	414,906	413,725
	10.1%	9.5%	7.0%	7.2%	7.6%	6.3%	7.0%
	4.7%	2.5%	2.7%	1.8%	1.7%	1.6%	1.7%
	9.3%	5.3%	5.9%	4.2%	4.1%	3.7%	4.1%
	3.0%	1.5%	1.5%	1.0%	1.0%	0.9%	1.0%
	33.1%	30.8%	26.8%	24.7%	24.3%	23.4%	25.0%

## 連結貸借対照表

東京ガス株式会社および連結子会社

2006年3月31日および2005年3月31日現在

資産	単位：百万円		単位：千米ドル(注1)
	2006	2005	2006
<b>有形固定資産（注3）</b>			
製造設備	710,890	714,527	6,075,982
供給設備（注4）	2,141,478	2,069,325	18,303,227
業務設備（注4）	181,065	182,103	1,547,565
その他の設備（注4）	687,170	673,327	5,873,249
休止設備	2,798	—	23,912
建設仮勘定	50,068	48,311	427,935
	<b>3,773,469</b>	3,687,593	<b>32,251,870</b>
減価償却累計額	(2,633,167)	(2,528,076)	(22,505,697)
	<b>1,140,302</b>	1,159,517	<b>9,746,173</b>
<b>無形固定資産</b>			
連結調整勘定	2,505	2,903	21,408
その他の無形固定資産	21,144	19,877	180,722
	<b>23,649</b>	22,780	<b>202,130</b>
<b>投資その他の資産</b>			
投資有価証券（注4および注5）	145,048	100,601	1,239,724
長期貸付金（注4）	3,554	4,047	30,374
繰延税金資産（注10）	36,386	51,330	310,990
その他の投資	43,668	45,503	373,235
貸倒引当金	(725)	(1,711)	(6,195)
	<b>227,931</b>	199,770	<b>1,948,128</b>
<b>流動資産</b>			
現金および現金同等物	45,634	50,665	390,030
有価証券（注4および注5）	2	8	19
営業債権			
売上債権	147,060	139,723	1,256,919
その他の債権	13,457	11,701	115,019
貸倒引当金	(848)	(963)	(7,250)
たな卸資産（注6）	34,597	25,436	295,702
繰延税金資産（注10）	12,765	12,075	109,105
その他の流動資産	49,350	48,022	421,794
<b>流動資産合計</b>	<b>302,017</b>	286,667	<b>2,581,338</b>
	<b>1,693,899</b>	1,668,734	<b>14,477,769</b>

連結財務諸表に対する注記をご参照ください。



負債、少数株主持分および資本	単位：百万円		単位：千米ドル(注1)
	2006	2005	2006
社債および長期借入金（注7）	496,740	547,139	4,245,640
繰延税金負債（注10）	5,329	2,599	45,547
退職給付引当金（注9）	130,222	141,480	1,113,010
ガスホルダー修繕引当金	3,229	3,464	27,599
その他の固定負債	26,425	24,196	225,854
流動負債			
1年内期限到来の社債および長期借入金（注7）	45,501	51,843	388,900
営業債務			
仕入債務	76,926	60,564	657,483
その他の債務	33,905	29,065	289,786
短期借入金（注7）	17,670	25,124	151,029
未払法人税等（注10）	33,528	41,690	286,564
繰延税金負債（注10）	178	167	1,521
その他の流動負債	85,759	84,006	732,979
流動負債合計	293,467	292,459	2,508,262
少数株主持分	10,255	8,631	87,653
契約義務および偶発債務（注14）			
資本（注11）			
資本金			
普通株式			
授權株式数－6,500,000,000株			
発行済株式数－2,810,171,295株			
	141,844	141,844	1,212,346
資本剰余金	2,066	2,067	17,654
利益剰余金	572,600	532,810	4,894,013
その他有価証券評価差額金	56,510	31,501	482,995
為替換算調整勘定	52	(311)	444
	773,072	707,911	6,607,452
自己株式			
2006年3月31日現在－117,825,346株			
2005年3月31日現在－159,437,083株			
	(44,840)	(59,145)	(383,248)
資本合計	728,232	648,766	6,224,204
	1,693,899	1,668,734	14,477,769

## 連結損益計算書

東京ガス株式会社および連結子会社  
2006年3月期および2005年3月期

	単位：百万円		単位：千米ドル(注1)
	2006	2005	2006
売上高(注12)	1,266,502	1,190,783	10,824,801
営業費用(注12)			
売上原価	724,503	624,722	6,192,336
供給販売費および一般管理費	429,653	420,712	3,672,244
	1,154,156	1,045,434	9,864,580
営業利益(注12)	112,346	145,349	960,221
その他の収益(費用)			
受取利息および配当金	1,449	1,086	12,388
商品デリバティブ差益	2,356	653	20,133
天候デリバティブ差(損)益	(5,666)	2,741	(48,429)
固定資産売却益	2,240	472	19,143
投資有価証券売却益(注5)	4,930	5,262	42,134
支払利息	(11,014)	(13,134)	(94,138)
他受工事精算差額	(3,017)	(4,043)	(25,783)
社債償還損	—	(2,879)	—
システム開発中止に伴う損失	(5,128)	—	(43,828)
固定資産減損損失(注12)	—	(1,198)	—
特別退職金	—	(3,487)	—
為替差損	(552)	(52)	(4,719)
持分法による投資利益	693	258	5,926
その他の収益(費用)	2,210	2,295	18,890
	(11,499)	(12,026)	(98,283)
税金等調整前当期純利益	100,847	133,323	861,938
法人税等(注10)			
法人税、住民税及び事業税	35,704	45,074	305,161
法人税等調整額	2,498	3,534	21,348
	38,202	84,715	326,509
少数株主利益	(530)	(668)	(4,532)
当期純利益	62,115	84,047	530,897

	単位：円		単位：米ドル(注1)
	2006	2005	2006
1株当たり情報			
当期純利益	¥ 23.48	¥ 31.47	\$ 0.20
潜在株式調整後当期純利益	21.70	28.24	0.19
配当金	7.00	7.00	0.06

連結財務諸表に対する注記をご参照ください。

## 連結株主持分計算書

東京ガス株式会社および連結子会社  
2006年3月期および2005年3月期

	単位：百万円						
	普通 株式数 (千株)	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	自己株式
2004年3月31日残高	2,810,171	141,844	2,065	457,924	35,655	(227)	(38,808)
当期純利益				84,047			
連結子会社の増加に伴う増加高				10,988			
その他有価証券評価差額金					(4,155)		
為替換算調整勘定						(84)	
自己株式			2				(20,337)
配当金（1株当たり7.5円）				(20,084)			
役員賞与				(65)			
2005年3月31日残高	2,810,171	141,844	2,067	532,810	31,501	(311)	(59,145)
当期純利益				62,115			
連結子会社の増加に伴う増加高				5			
その他有価証券評価差額金					25,009		
為替換算調整勘定						363	
自己株式			(1)	(3,768)			14,305
配当金（1株当たり7.0円）				(18,496)			
役員賞与				(66)			
2006年3月31日残高	2,810,171	141,844	2,066	572,600	56,510	52	(44,840)

	単位：千米ドル(注1)						
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	自己株式	
2005年3月31日残高	1,212,346	17,666	4,553,932	269,239	(2,659)	(505,515)	
当期純利益			530,897				
連結子会社の増加に伴う増加高			39				
その他有価証券評価差額金				213,756			
為替換算調整勘定					3,103		
自己株式		(12)	(32,208)			122,267	
配当金（1株当たり0.06米ドル）			(158,087)				
役員賞与			(560)				
2006年3月31日残高	1,212,346	17,654	4,894,013	482,995	444	(383,248)	

連結財務諸表に対する注記をご参照ください。

## 連結キャッシュフロー計算書

東京ガス株式会社および連結子会社  
2006年3月期および2005年3月期

	単位：百万円		単位：千米ドル(注1)
	2006	2005	2006
<b>営業活動によるキャッシュフロー</b>			
税金等調整前当期純利益	100,847	133,323	861,938
営業活動によるキャッシュフローへの調整：			
減価償却費（注12）	132,300	136,421	1,130,771
長期前払費用償却費	4,077	3,851	34,844
固定資産減損損失（注12）	—	1,198	—
有形固定資産除却損	3,251	3,388	27,789
固定資産売却損（益）	(2,221)	125	(18,981)
投資有価証券売却益	(4,930)	(5,262)	(42,133)
社債償還損	—	2,879	—
貸倒引当金の減少	(1,101)	(1,293)	(9,407)
退職給付引当金の減少	(11,189)	(17,456)	(95,635)
受取利息および配当金	(1,449)	(1,086)	(12,388)
支払利息	11,014	13,134	94,138
営業資産および負債の増減			
売上債権の増加	(7,102)	(7,597)	(60,699)
たな卸資産の増加	(9,170)	(778)	(78,379)
仕入債務の増加	23,122	6,057	197,622
未払消費税等の減少	(2,081)	(1,140)	(17,784)
未収入金の減少（増加）	(1,552)	1,353	(13,265)
役員賞与支払額	(66)	(65)	(560)
システム開発中止に伴う損失	4,518	—	38,613
その他	(2,232)	3,533	(19,081)
	236,036	270,585	2,017,403
利息および配当金の受取額	1,446	1,057	12,355
利息の支払額	(11,410)	(13,003)	(97,521)
法人税等の支払額	(44,543)	(43,601)	(380,706)
営業活動によるキャッシュフロー	181,529	215,038	1,551,531
<b>投資活動によるキャッシュフロー</b>			
定期預金の預入による支出	(7,367)	(6,667)	(62,968)
定期預金の払戻による収入	6,466	9,123	55,265
投資有価証券の取得による支出	(7,564)	(14,119)	(64,651)
投資有価証券の売却等による収入	5,220	6,263	44,615
有形固定資産の取得による支出	(110,993)	(94,084)	(948,660)
無形固定資産の取得による支出	(4,950)	(12,787)	(42,308)
長期前払費用の支出	(2,503)	(2,332)	(21,393)
固定資産の売却による収入	6,599	4,029	56,398
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	678	—	5,797
長期貸付金の貸付けによる支出	(1,573)	(1,610)	(13,444)
長期貸付金の回収による収入	162	4,428	1,387
その他	(246)	380	(2,102)
投資活動によるキャッシュフロー	(116,071)	(107,376)	(992,064)
<b>財務活動によるキャッシュフロー</b>			
短期借入金の純減額	(8,685)	(2,691)	(74,228)
社債の発行および長期借入れによる収入	16,998	60,566	145,278
社債の償還および長期借入金の返済による支出	(52,434)	(125,703)	(448,156)
配当金の支払額	(18,591)	(20,144)	(158,895)
自己株式の取得による支出	(20,355)	(20,442)	(173,975)
その他	26	254	223
財務活動によるキャッシュフロー	(83,041)	(108,160)	(709,753)
現金および現金同等物に係る換算差額	4	(2)	38
現金および現金同等物の減少	(17,579)	(500)	(150,248)
現金および現金同等物の期首残高	50,665	43,961	433,030
新規連結に伴う現金および現金同等物の増加額	12,548	7,204	107,248
現金および現金同等物の期末残高	45,634	50,665	390,030

連結財務諸表に対する注記をご参照ください。

# 連結財務諸表に対する注記

東京ガス株式会社および連結子会社  
2006年3月期および2005年3月期

## 1. 連結財務諸表作成上の基礎

東京ガス株式会社（以下「当社」）および連結子会社は、証券取引法および日本で一般に公正妥当と認められている会計基準および会計慣行に基づいて会計帳簿を作成しています。日本において一般に公正妥当と認められている会計基準および会計慣行は、国際会計基準で定められている会計処理および開示の方法とは一部異なるものです。また当社は行政規制事業者であり、財務諸表の作成に当たっては、ガス事業会計規則にも準拠しています。

添付の連結財務諸表は、日本において一般に公正妥当と認められている会計基準および会計慣行に基づいて作成され、証券取引法の規定により財務省の所管財務局に提出された連結財務諸表か

ら一定の組替を行い、翻訳したものです。その際、記載内容の一部を整理し、連結株主持分計算書を作成しています。また、証券取引法の規定により提出した日本語の連結財務諸表に含まれていた情報のすべてを添付の連結財務諸表に記載しているわけではありません。

海外の利用者の便宜のため、2006年3月31日の実勢為替レートである1ドル＝117円で換算した米ドルによる表示を併記しています。この換算は、日本円による表示金額がこのレートまたはその他の任意のレートで米ドルに換金された、換金され得た、もしくは換金され得るということを意味するものではありません。

## 2. 重要な会計方針

**連結** 連結財務諸表は、当社および全ての重要な子会社の個別財務諸表に基づいて作成されています。2006年3月期および2005年3月期の連結子会社は、それぞれ54社および52社です。連結会社間の重要な取引および債権債務は、連結財務諸表の作成にあたり消去されています。

連結子会社への投資の消去は、当社がそれぞれの子会社の支配権を獲得した時点の時価で、少数株主への持分相当部分も含め子会社の資産および負債を評価する方法によっています（全面時価評価法）。

連結調整勘定は、10年間の均等償却を行っています。ただし、連結調整勘定の金額に重要性が乏しい場合には、発生年度に一括償却しています。

2006年3月期より、子会社3社について重要性が増したため新規に連結範囲に含め、一方1社が株式売却により連結子会社ではなくなったため連結範囲から除外しました。

**持分法** 当社が経営・財務方針に対して重要な影響を有している非連結子会社および関連会社に対する投資については、重要性が乏しい会社を除き持分法を適用しています。2006年3月期および2005年3月期の持分法適用会社は1社です。

**有形固定資産** 有形固定資産は取得原価により計上しています。減価償却は、資産の見積耐用年数に基づき、主に定率法によっています。ただし、1998年4月1日以降に取得した建物（附属設備を除く）については、定額法によっています。

減損損失累計額については、各資産の金額から直接控除しています。

**ソフトウェア** 当社および連結子会社はソフトウェアを無形固定資産に含めており、利用可能期間に基づく定額法により償却しています。

**現金および現金同等物** 現金および現金同等物は、手許現金、随時引き出し可能な預金、および容易に換金可能であり、かつ価値の変動について僅少なリスクしか負わない、取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資から構成されています。

**有価証券** 当社および連結子会社は、金融商品に係る日本の会計基準に従って、有価証券を次の3つに分類しています。

- (a) 満期まで保有する目的の債券（以下「満期保有目的の債券」）は、償却原価法によっています。
- (b) 非連結子会社株式および持分法を適用していない関連会社の株式は、移動平均法による原価法によっています。
- (c) 上記以外の有価証券で売買目的でないもの（以下「その他有価証券」）のうち時価のあるものは期末日の時価により連結貸借対照表に計上し、取得価額と連結貸借対照表計上額との差額は、税効果額を控除した後の金額を資本の部に計上しています。その他有価証券のうち時価のないものについては、移動平均法による原価法によっています。

満期保有目的の債券、非連結子会社株式および持分法を適用していない関連会社株式、およびその他有価証券の時価が著しく下落した場合には、回復可能性がある場合を除いて、その有価証券は時価まで評価減し、時価と評価減前簿価との差額は、時価下落のあった期の損失として処理しています。

**デリバティブ金融商品** 当社および連結子会社は、為替、金利、原材料・商品購入価格および気温変動による収支の変動リスクを軽減するために、通貨スワップ取引、金利スワップ取引、外国為替先物予約、商品スワップおよび天候デリバティブを利用しています。

当社および連結子会社は、投機目的のデリバティブ取引は行っておりません。デリバティブ取引は信用力が認められる金融機関等との間で行われており、当社および連結子会社の経営陣は取引相手方の債務不履行による損失のおそれはほとんどないものと考



えています。リスク管理上の内部規程および手続にしたがって、デリバティブを利用しています。

デリバティブの評価は時価法によっています。ヘッジ会計の要件を満たしているものは、ヘッジ会計を適用しています。一定の要件を満たす為替予約および通貨スワップについては、ヘッジ対象を予約レートもしくはスワップレートで計上しています。一定の要件を満たす金利スワップについては、受取額と支払額の差額を支払利息に加減算しています。

**たな卸資産** たな卸資産は移動平均法による原価法により評価しています。

**貸倒引当金** 当社および連結子会社は、債権について回収不能見込額を貸倒引当金に計上しています。

**従業員退職給付引当金** 当社および連結子会社は、退職給付制度として一時金制度および年金制度を有しています。退職給付債務は、給与水準、勤務期間その他の要素により決定されます。

当社と連結子会社は、従業員の退職給付債務および退職給付費用を、一定の仮定に基づいた年金数理計算により計算しています。

従業員の退職給付引当金は、予測退職給付債務および年金資産の時価に基づいて計上しています。

退職給付見積額の各期の発生額は、見積勤務年数にわたって毎期均等額が発生しているものと仮定しています。過去勤務債務は、主として発生年度に一括費用処理しています。数理計算上の差異は、主として発生年度の翌年度に一括費用処理しています。

**ガスホルダー修繕引当金** 当社および一部の連結子会社は、周期的なガスホルダーの修繕に備えるため、次の修繕費見積額を次回修繕までの期間に配分して計上しています。実際の修繕費と見積額との差額は、修繕が完了した年度の損益に計上しています。

**リース取引** 所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引は、オペレーティング・リース取引と同様に処理されています。

**法人税等** 法人税等は、法人税、住民税および事業税（外形標準課税部分を除く）から構成されています。当社および連結子会社は、財務諸表上の資産負債と税務上の資産負債との差異のうち一時差異について、税効果を認識しています。翌期以降の税金減額効果の実現が期待できないと予想される一時差異については、繰延税金資産を計上していません。

**事業税** ガス事業を営む会社の場合、事業税は課税所得ではなく売上高に対して課税され、「供給販売費および一般管理費」に含まれています。また、法人事業税の付加価値割および資本割についても、「供給販売費および一般管理費」に含まれています。

添付の連結財務諸表において、2006年3月期および2005年3月期の「供給販売費および一般管理費」に含まれている事業税の金額は、それぞれ12,626百万円(107,917千米ドル)および11,607百万円です。

**外貨換算** 外貨建債権債務については、期末日の為替レートにより日本円に換算し、為替差損益は当期の損益として処理しています。

**1株当たり情報** 1株当たり当期純利益金額は、普通株主に帰属する当期純利益および期中平均発行済株式数により算定しています。潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、希薄化効果を有する転換社債がすべて転換されたと仮定して算定しています。

2006年3月31日現在で株式に転換されていない転換社債のすべてが、2006年3月31日現在の転換価格で転換されると仮定した場合、240,724千株の株式が発行されることとなります。

1株当たり配当金は発生ベースの金額が表示されており、期末日以降に承認された、または承認される予定の、当期末処分利益から支払われる金額が含まれています。

**組替** 前連結会計年度の数値については、当連結年度の開示に適合させるための組替を行っています。この変更による損益への影響はありません。

### 3. 有形固定資産

有形固定資産は、通常取得原価で計上されます。

しかし、当社および連結子会社が取得費用について国庫補助金等を受領している場合、その国庫補助金等の金額は対象資産の取得原価と相殺しています（圧縮記帳）。2006年3月期および2005年3月期の当該相殺（圧縮）額は、それぞれ263,665百万円（2,253,543千米ドル）および259,241百万円です。

#### 4. 担保提供資産

2006年3月31日および2005年3月31日現在の担保に供している資産は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
供給設備	5,472	5,658	46,771
業務設備	84	141	716
その他の設備	7,762	10,807	66,343
投資有価証券	38	36	324
長期貸付金	39	39	336
有価証券	1	—	9
	13,396	16,681	114,499

2006年3月31日および2005年3月31日現在の担保付債務は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
長期借入金 (一年以内返済予定の 長期借入金を含む)	4,941	5,299	42,231
短期借入金	30	—	256
その他の流動負債	60	60	515
	5,031	5,359	43,002

#### 5. 有価証券

2006年3月31日および2005年3月31日現在の時価のある有価証券に関する取得原価、連結貸借対照表計上額および時価の情報は以下のとおりです。

##### (a) 満期保有目的の債券

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
時価が連結貸借対照表計上額を超えているもの：			
連結貸借対照表計上額	11	45	92
時価	11	47	95
差額	0	2	3

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
時価が連結貸借対照表計上額を超えないもの：			
連結貸借対照表計上額	236	—	2,019
時価	235	—	2,010
差額	(1)	—	(9)

##### (b) その他有価証券

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
連結貸借対照表計上額が取得原価を超えているもの：			
株式			
取得原価	14,442	12,454	123,439
連結貸借対照表計上額	104,118	62,578	889,899
差額	89,676	50,124	766,460

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
連結貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの：			
株式			
取得原価	1,060	2,324	9,058
連結貸借対照表計上額	974	2,126	8,327
差額	(86)	(198)	(731)

2006年3月期および2005年3月期のその他有価証券の売却額は、それぞれ5,194百万円(44,395千米ドル)および6,040百万円です。また、2006年3月期および2005年3月期のその他有価証券の売却益は、それぞれ4,954百万円(42,340千米ドル)および5,398百万円であり、売却損は、それぞれ24百万円(206千米ドル)および136百万円です。

時価のないその他有価証券は移動平均法による原価法で評価されており、2006年3月31日および2005年3月31日現在の残高は、それぞれ12,062百万円(103,095千米ドル)および12,008百万円です。また、子会社株式および関連会社株式の、2006年3月31日および2005年3月31日現在の残高は、それぞれ27,639百万円(236,234千米ドル)および23,832百万円です。

#### 6. たな卸資産

2006年3月31日および2005年3月31日現在のたな卸資産の内訳は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
製品	3,670	3,173	31,366
原材料	22,148	13,570	189,301
貯蔵品	8,656	8,604	73,982
仕掛品	123	89	1,053
	34,597	25,436	295,702

## 7. 短期借入金、社債および長期借入金

2006年3月31日および2005年3月31日現在の短期借入金の各事業年度における実質借入レートは、それぞれ年0.30%および年0.29%でした。

2006年3月31日および2005年3月31日現在の社債および長期借入金の内訳は、以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
国内無担保普通社債：			
償還期限：2016年 利率：4.0%	27,700	27,700	236,752
償還期限：2018年 利率：2.625%	40,000	40,000	341,880
償還期限：2009年 利率：1.68%	30,000	30,000	256,410
償還期限：2009年 利率：1.73%	30,000	30,000	256,410
償還期限：2010年 利率：2.01%	20,000	20,000	170,940
償還期限：2011年 利率：1.39%	30,000	30,000	256,410
償還期限：2012年 利率：1.35%	20,000	20,000	170,940
償還期限：2023年 利率：1.01%	20,000	20,000	170,940
償還期限：2013年 利率：1.41%	30,000	30,000	256,410
償還期限：2014年 利率：1.59%	20,000	20,000	170,940
償還期限：2024年 利率：2.29%	10,000	10,000	85,470
償還期限：2025年 利率：2.14%	10,000	10,000	85,470
償還期限：2015年 利率：4.1%	13,800	13,800	117,949
償還期限：2009年 利率：1.18%	4,000	4,000	34,188
国内無担保転換社債：			
第5回 償還期限：2009年 利率：1.2%	39,700	39,929	339,316
第6回 償還期限：2007年 利率：1.1%	19,321	49,956	165,137
ドイツマルク建普通社債 償還期限：2005年 利率：7.0%	—	18,333	—
銀行、保険会社および政府機関からの借入金 償還期限：2020年 利率：0.31%から5.60%			
担保付	4,941	5,299	42,232
担保なし	172,779	179,965	1,476,746
	542,241	598,982	4,634,540
控除：1年内返済予定	45,501	51,843	388,900
	496,740	547,139	4,245,640

第5回および第6回国内無担保転換社債の転換条件は、以下のとおりです。

(1)普通株式への転換価額は、それぞれ339円（2.90米ドル）および339円（2.90米ドル）となっています（条件が変化した場合には調整されます）。

(2)転換請求期間は、それぞれ2009年3月30日および2007年3月29日までとなっています。

日本の慣行では、銀行は返済期限の到来している債務と当該債務者の預金とを相殺する権利を有しています。また、債務不履行その他の一定の事象が生じた場合には、銀行に対する全ての債務と預金とを相殺する権利を有しています。現在まで、当社および連結子会社に対して当該権利が行使されたことはありません。

借入契約の一部には、借入先から要請があった場合に、当社および連結子会社はその利益処分案（配当に関する事案を含む）を

株主総会提出前に借入先に提出し、その承認を得なければならないという条項を含むものがあります。当社および連結子会社は、これまで当該要請を受けたことはありません。

社債の償還予定額および長期借入金の返済予定額は以下のとおりです。

	単位：百万円	単位：千米ドル
2007年3月期	45,501	388,900
2008年3月期	40,848	349,125
2009年3月期	71,113	607,807
2010年3月期	85,056	726,972
2011年3月期	42,882	366,517
2012年3月期以降	256,841	2,195,219
	542,241	4,634,540

## 8. デリバティブ取引

2006年3月31日および2005年3月31日現在の通貨スワップ取引および商品デリバティブのうち、ヘッジ会計が適用されていないものおよび天候デリバティブの契約額等、時価および評価損益は以下のとおりです。

	単位：百万円			
	2006年3月31日			
	契約額等		時価	評価損益
合計	1年超 契約額等			
商品デリバティブ	700	—	483	483
天候デリバティブ	8,000	1,400	—	—
	—	—	—	483

	単位：千米ドル			
	2006年3月31日			
	契約額等		時価	評価損益
合計	1年超 契約額等			
商品デリバティブ	5,985	—	4,126	4,126
天候デリバティブ	68,376	11,966	—	—
	—	—	—	4,126

	単位：百万円			
	2005年3月31日			
	契約額等		時価	評価損益
合計	1年超 契約額等			
通貨スワップ取引：				
受取ユーロ・支払円	105	—	32	32
天候デリバティブ	5,625	—	—	—
	—	—	—	32

通貨スワップ取引および商品デリバティブの時価は、取引先金融機関から提示された価格等に基づき算定しています。契約額等の金額は名目上の契約額であり、この金額自体がデリバティブ取引に係る市場リスク又は信用リスクの大きさを示すものではありません。また、天候デリバティブの契約額等の金額は契約最大授受額です。なお時価については、公正な評価額を算定することが極めて困難と認められるため、時価評価は行っていません。

## 9. 従業員退職給付

2006年3月31日および2005年3月31日現在の連結貸借対照表の負債の部に計上されている退職給付引当金の内容は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
予測退職給付債務	348,820	345,322	2,981,371
未認識過去勤務債務	2,165	2,275	18,507
未認識数理計算上の差異	8,698	(16,351)	74,338
控除：年金資産	(229,601)	(190,056)	(1,962,403)
前払年金費用	140	290	1,197
退職給付引当金	130,222	141,480	1,113,010

2006年3月期および2005年3月期の退職給付費用の内容は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
勤務費用	9,586	9,711	81,928
利息費用	7,180	7,475	61,369
期待運用収益	(3,808)	(3,402)	(32,544)
過去勤務債務の費用処理額	(92)	(155)	(786)
数理計算上の差異の費用処理額	10,569	3,049	90,333
その他	3,009	1,038	25,716
退職給付費用	26,444	17,716	226,016

当社および連結子会社が使用した割引率および年金資産の期待運用収益率は、2006年3月期がそれぞれ約2.0%および約2.0%、2005年3月期がそれぞれ約2.1%および約2.0%です。

## 10. 法人税等

当社の課税所得には複数の税金が課せられており、当社の法定実効税率は、2006年3月期、2005年3月期ともに約36.2%です。

2006年3月期および2005年3月期の連結財務諸表における法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異は軽微であるため、記載を省略しています。

2006年3月31日および2005年3月31日現在の繰延税金資産および繰延税金負債の主な内容は、以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
繰延税金資産：			
退職給付債務	47,082	49,043	402,412
その他（純額）	41,395	37,999	353,801
評価性引当額	(2,850)	(1,227)	(24,355)
小計	85,627	85,815	731,858
繰延税金負債：			
その他有価証券評価差額金	33,016	18,396	282,191
特定ガス導管工事償却準備金	757	1,110	6,469
その他（純額）	8,210	5,672	70,171
小計	41,983	25,178	358,831
繰延税金資産の純額	43,644	60,637	373,027

## 11. 株主資本

日本の商法では、株式の発行価額の全額を資本に組み入れますが、発行価額の2分の1を超えない金額を資本剰余金に組み入れることができます。

商法では、利益処分による配当金およびその他の現金支出額の少なくとも10%に相当する金額を、資本準備金と利益準備金の合計が資本金の25%に達するまで、利益準備金として積立てることを規定しています。当社は2006年3月31日現在、資本準備金および利益準備金の合計が資本金の25%に達しているため、積立の必要はありません。

また、資本準備金および利益準備金の合計額のうち、資本金の25%を超える部分については、株主総会の決議により配当に充当することが可能です。添付の連結貸借対照表においては、資本

準備金は資本剰余金に、利益準備金は利益剰余金に、それぞれ含まれています。

当社の配当可能限度額は、日本の商法の規定に基づき、当社の個別財務諸表に基づいて計算しています。

期末配当は、各事業年度終了後の株主総会で承認決議され、中間配当は、各中間期終了後の取締役会で決議されます。当該配当は、各事業年度末および中間期末時点の株主に支払われます。期末配当は、当該事業年度の財務諸表には反映されていませんが、株主総会決議が得られた翌年の財務諸表に反映されます。2006年3月期の株主への期末配当および役員賞与についての利益処分は、注記15(2)に記載しています。

## 12. セグメント情報

当社および連結子会社の主な事業は、(1)ガス販売、(2)ガス器具販売、(3)受注工事、(4)不動産賃貸および(5)その他の事業です。

事業の種類別の売上高、営業費用、営業損益、資産、減価償却費、減損損失および資本的支出の金額は以下のとおりです。



	単位：百万円						
	ガス	ガス器具	受注工事	不動産賃貸	その他の事業	消去又は全社	連結
<b>2006年3月期</b>							
売上高：							
外部顧客に対する売上高	898,553	128,376	55,772	11,055	172,746	—	1,266,502
セグメント間の							
内部売上高又は振替高	11,768	2,450	3,975	23,132	79,850	(121,175)	—
計	910,321	130,826	59,747	34,187	252,596	(121,175)	1,266,502
営業費用	750,301	126,209	56,771	28,728	242,949	(50,802)	1,154,156
営業損益	160,020	4,617	2,976	5,459	9,647	(70,373)	112,346
資産	1,013,054	43,075	19,719	193,712	228,086	196,253	1,693,899
減価償却費	100,788	485	184	11,340	21,421	(1,918)	132,300
減損損失	—	—	—	—	—	—	—
資本的支出	88,216	805	37	2,850	26,596	(1,572)	116,932

	単位：百万円						
	ガス	ガス器具	受注工事	不動産賃貸	その他の事業	消去又は全社	連結
<b>2005年3月期</b>							
売上高：							
外部顧客に対する売上高	826,583	132,374	60,831	14,004	156,991	—	1,190,783
セグメント間の							
内部売上高又は振替高	8,075	2,735	3,964	20,697	77,730	(113,201)	—
計	834,658	135,109	64,795	34,701	234,721	(113,201)	1,190,783
営業費用	651,973	128,055	61,220	28,198	221,306	(45,318)	1,045,434
営業損益	182,685	7,054	3,575	6,503	13,415	(67,883)	145,349
資産	1,006,673	42,681	21,426	205,079	222,241	170,634	1,668,734
減価償却費	107,082	515	185	12,358	18,142	(1,861)	136,421
減損損失	—	—	—	—	1,198	—	1,198
資本的支出	74,980	534	297	3,218	29,621	(3,453)	105,197

	単位：千米ドル						
	ガス	ガス器具	受注工事	不動産賃貸	その他の事業	消去又は全社	連結
<b>2006年3月期</b>							
売上高：							
外部顧客に対する売上高	7,679,942	1,097,234	476,680	94,487	1,476,458	—	10,824,801
セグメント間の							
内部売上高又は振替高	100,577	20,936	33,977	197,713	682,480	(1,035,683)	—
計	7,780,519	1,118,170	510,657	292,200	2,158,938	(1,035,683)	10,824,801
営業費用	6,412,825	1,078,708	485,224	245,540	2,076,484	(434,201)	9,864,580
営業損益	1,367,694	39,462	25,433	46,660	82,454	(601,482)	960,221
資産	8,658,578	368,164	168,537	1,655,660	1,949,452	1,677,378	14,477,769
減価償却費	861,440	4,148	1,575	96,919	183,082	(16,393)	1,130,771
減損損失	—	—	—	—	—	—	—
資本的支出	753,984	6,878	314	24,360	227,318	(13,434)	999,420

営業費用のうち、消去又は全社の項目に含めた配賦不能営業費用の主なものは、当社の一般管理費であり、2006年3月期および2005年3月期は、それぞれ71,570百万円(611,706千米ドル)および66,945百万円です。

消去又は全社の項目に含めた全社資産の主なものは、現金および預金、投資有価証券および繰延税金資産であり、2006年3月

31日および2005年3月31日現在の残高は、それぞれ239,031百万円(2,043,000千米ドル)および218,385百万円です。

当社は在外連結子会社を有していないため、所在地別セグメント情報は省略しています。また、連結売上高に対する海外売上高の割合の重要性が低いため、海外売上高に関する情報も省略しています。

### 13. リース取引

#### ファイナンス・リース

##### 借主側の情報

2006年3月期および2005年3月期の支払リース料、および2006年3月31日および2005年3月31日現在の利子込み法による未経過リース料は、以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
支払リース料	569	613	4,867
利子込み法による未経過リース料			
1年内	479	561	4,091
1年超	1,485	1,324	12,692
	1,964	1,885	16,783

当社および連結子会社はリース契約に基づいて、その他の設備およびその他の無形固定資産を使用しています。2006年3月31日および2005年3月31日現在の、所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引によるリース資産の取得原価相当額、減価償却累計額相当額および期末残高相当額は、以下のとおりです。

	単位：百万円		
	取得原価相当額	減価償却累計額相当額	期末残高相当額
2006年3月期			
その他の設備	3,942	2,053	1,889
その他の無形固定資産	183	109	74
	4,125	2,162	1,963

2005年3月期			
その他の設備	3,994	2,109	1,885
	3,994	2,109	1,885

	単位：千米ドル		
	取得原価相当額	減価償却累計額相当額	期末残高相当額
2006年3月期			
その他の設備	33,696	17,548	16,148
その他の無形固定資産	1,564	933	631
	35,260	18,481	16,779

##### 貸手側の情報

2006年3月期および2005年3月期の受取リース料、および2006年3月31日および2005年3月31日現在の未経過リース料は、以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
受取リース料	4,261	4,221	36,415
未経過リース料			
1年内	4,222	4,117	36,085
1年超	13,241	12,379	113,168
	17,463	16,496	149,253

2006年3月31日および2005年3月31日現在の、一部の連結子会社の所有権が借主に移転するものと認められるもの以外のファイナンス・リース取引によるリース資産の取得原価、減価償却累計額および期末残高は、以下のとおりです。

	単位：百万円		
	取得原価	減価償却累計額	期末残高
2006年3月期			
その他の設備	23,218	15,828	7,390
その他の無形固定資産	2,147	1,333	814
	25,365	17,161	8,204

2005年3月期			
その他の設備	23,988	16,156	7,832

	単位：千米ドル		
	取得原価	減価償却累計額	期末残高
2006年3月期			
その他の設備	198,443	135,280	63,163
その他の無形固定資産	18,349	11,395	6,954
	216,792	146,675	70,117

#### オペレーティング・リース

##### 貸主側の情報

2006年3月31日および2005年3月31日現在の未経過リース料は、以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	2006
未経過リース料			
1年内	491	544	4,194
1年超	792	1,049	6,768
	1,283	1,593	10,962

## 14. 契約義務および偶発債務

2006年3月31日現在、当社および連結子会社は、次の偶発債務を有しています。(1) 連結子会社以外の会社の金融機関借入金に対する債務保証11,517百万円(98,438千米ドル)、(2) 連帯債務のうち他の連帯債務者負担額121百万円(1,037千米ドル)、および(3) 当社発行の国内無担保普通社債につき、2004年、2003年および2002年各3月期に銀行と締結した債務履行引

受契約によって、実質的に消滅した債務に係る偶発債務38,700百万円(330,769千米ドル)。

2006年3月31日現在、当社は複数のLNG長期仕入契約を締結しています。当該契約では、原油の市場価格の変動に基づいて、LNGの仕入価格が決定されることになっています。

## 15. 後発事象

### (1) 自己株式の取得

2006年5月22日に開催した当社取締役会および2006年6月29日に開催した当社定時株主総会において、次のとおり自己株式を取得することを決議しました。

取得する株式の種類：普通株式

取得する株式の総数：56,000,000株(上限とする)

株式の取得価額の総額：35,000百万円(299,145千米ドル)  
(上限とする)

取得する期間：2006年6月29日開催の当社定時株主総会終結の時から1年以内

### (2) 利益処分

2006年6月29日に開催した当社定時株主総会において、(1) 1株当たり3.5円(0.03米ドル)、総額9,423百万円(80,540千米ドル)を、2006年3月31日現在の株主名簿に記載されている株主に対して支払うこと、および(2) 総額67百万円(573千米ドル)の役員賞与が支払われることが決議されました。

### 取締役会御中

当監査法人は、添付の東京瓦斯株式会社(日本法人)およびその連結子会社の日本円で表示された2006年3月31日および2005年3月31日現在の連結貸借対照表、並びに同日をもって終了する連結会計年度の連結損益計算書、連結株主持分計算書、連結キャッシュ・フロー計算書の監査を行った。この連結財務諸表の作成責任は経営者にあり、当監査法人の責任は独立の立場から連結財務諸表に対する意見を表明することにある。

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準は、当監査法人に連結財務諸表に重要な虚偽の表示がないかどうかの合理的な保証を得ることを求めている。監査は、試査を基礎として行われ、経営者が採用した会計方針及びその適用方法並びに経営者によって行われた見積りの評価も含め全体としての連結財務諸表の表示を検討することを含んでいる。当監査法人は、監査の結果として意見表明のための合理的な基礎を得たと判断している。

当監査法人は、上記の連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、東京瓦斯株式会社およびその連結子会社の2006年3月31日および2005年3月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する連結会計年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況をすべての重要な点において適正に表示しているものと認める。

### 追記情報

2006年3月31日に終了した連結会計年度の後発事象として、東京瓦斯株式会社が自己株式取得の総会決議をしたことが、注記15(1)に記載されている。

利用者の便宜のために、2006年3月31日に終了する連結会計年度の連結財務諸表を米国ドル金額に換算している。連結財務諸表で表示されている米国ドル金額は、注記1で述べられている方法にしたがって日本円金額から換算されていることについて確かめている。

東京、日本  
2006年6月29日

# 連結子会社および持分法適用関連会社

2006年3月末現在

## 主要な連結子会社等の状況

会社名	主な事業内容	資本金 (百万円)	持株比率 (%)	2005年3月期 売上高 (百万円) [外販率 %]	営業利益 (百万円)
東京ガス都市開発 (株)	不動産管理・賃貸・仲介	11,440	100	31,946 [31.8]	4,610
東京ガス豊州開発 (株)	不動産管理・賃貸	5,000	100	747 [32.4]	232
(株) エネルギーアドバンス	エネルギーサービス、地域冷暖房	3,000	100	33,341 [92.4]	3,171
(株) ガスター	ガス器具の製造・販売	2,450	66.7	27,407 [41.9]	1,540
東京エルエヌジータンカー (株)	LNG、LPGの輸送および船舶の貸渡	1,200	100	10,235 [22.5]	965
トーヨコエンジニアリング (株)	ガス設備工事、ガス機器の販売	1,025	100	19,793 [43.2]	34
東京ガスエネルギー (株)	LPGの販売	1,000	100	22,569 [81.9]	-298
東京ガスケミカル (株)	工業用、化学用ガスの販売	1,000	100	15,639 [65.0]	688
パークタワーホテル (株)	ホテル「パークハイアット東京」の経営	1,000	100	9,095 [99.7]	534
(株) 関配	ガス設備工事、ガス機器の販売	967	100	43,046 [35.9]	31
千葉ガス (株)	八千代市、成田市と周辺地域における都市ガス供給	480	100	12,489 [99.7]	917
ティージー・クレジットサービス (株)	ガス機器・工事に関するクレジット業務、各種リース業務	450	100	9,510 [55.6]	-359
東京酸素窒素 (株)	液化酸素・窒素の製造・販売	400	54	2,109 [43.2]	182
(株) ティージー情報ネットワーク	情報処理サービス、ソフト開発、コンピュータ機器の販売	400	100	12,003 [25.1]	826
筑波学園ガス (株)	つくば市における都市ガス供給	280	100	6,099 [97.8]	433
ティージー・エンタープライズ (株)	グループ内金融事業	200	100	659 [32.3]	212
東京ガス・エンジニアリング (株)	エネルギー関連を中心とした総合エンジニアリング	100	100	31,656 [70.0]	586
東京ガス・カスタマーサービス (株)	ガスの定期保安点検・検針・料金収納業務の受託	50	100	7,577 [1.4]	428
(株) ティージー・アイティーサービス	グループ内のシステム運用・ネットワーク運用	50	100	8,956 [1.1]	190
(株) 関配リビングサービス	ガス機器の販売	50	100	6,264 [68.5]	92
GAS MALAYSIA SDN. BHD.	マレーシアにおけるガス供給	42,800千RM (リンギットマレーシア)	20	—	—

注記：1) GAS MALAYSIA SDN. BHD.は持分法適用会社です。

2) 2004年4月から連結範囲を拡大し、連結子会社は54社(2006年3月末時点)となっています。

3) 1RM≒¥31.24

## その他の連結子会社

美浦ガス(株)、松栄ガス(株)、鷺宮ガス(株)、栃木ガス(株)、トーヨコリビング(株)、東京器工(株)、(株)東京ガス横須賀パワー、(株)ダイニングアートシステムズ、(株)リビング・デザインセンター、(株)東京ガスベイパワー、TG昭和(株)、(株)東日本住宅評価センター、東京炭酸(株)、日本超低温(株)、ティージー・テレマーケティング(株)、(株)グリーンテック東京、東京ガス・オートサービス(株)、東京ガスリモデリング(株)、(株)アーバン・

コミュニケーションズ、東京ガステクノサービス(株)、東京ガスビルサービス(株)、(株)東液サービスセンター、昭和物産(株)、トーセツ(株)、(株)関配カスタマーサービス、トーヨコカスタマーサービス(株)、(有)昭和運輸、東京プラントサービス(株)、東京レアガス(株)、東京オートガス(株)、(株)関配テック、(株)立川都市センター、東京ガスLPGターミナル(株)、長野都市ガス(株)



## 投資関連情報

2006年3月末現在

### 東京ガス株式会社

本社：〒105-8527 東京都港区海岸1-5-20  
URL: <http://www.tokyo-gas.co.jp>

#### 海外事務所

##### ● ニューヨーク事務所

The Chrysler Building, 405 Lexington Avenue, 33rd Floor  
New York, NY 10174, U.S.A.  
Tel: +1-646-865-0577 Fax: +1-646-865-0592

##### ● パリ事務所

102, Avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris, France  
Tel: +33-1-45-62-00-59 Fax: +33-1-42-25-96-85

##### ● アジアパシフィック地域事務所

Level 30, Menara Standard Chartered  
No. 30 Jalan Sultan Ismail, 50250 Kuala Lumpur, Malaysia  
Tel: +60-3-2144-2928 Fax: +60-3-2144-2930

**設立年月日** 1885年10月1日

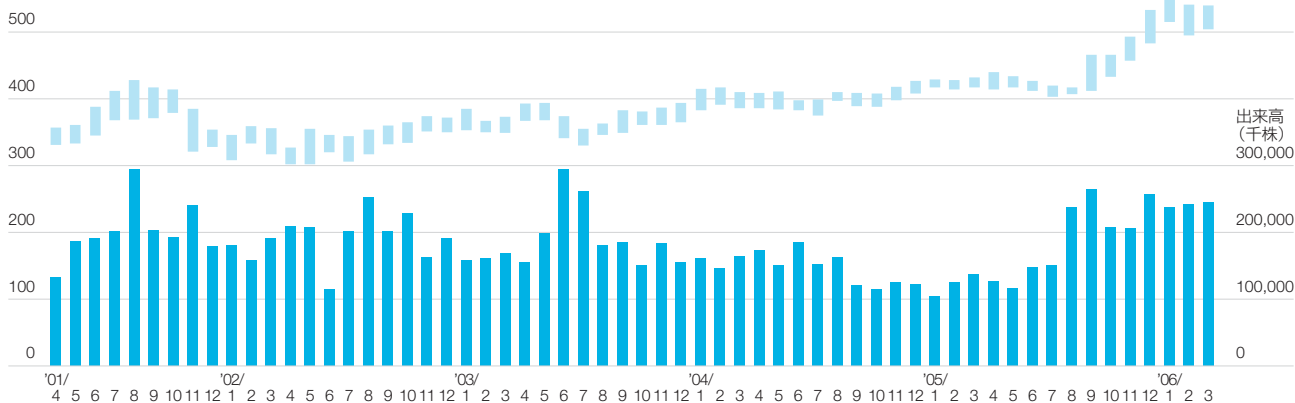
**資本金** 141,844,398,888円

**発行可能株式総数** 6,500,000,000株

**発行済株式の総数** 2,810,171,295株

#### 株価チャート

株価 (円)  
600



**株主数** 176,451人

**上場証券取引所** 東京、大阪、名古屋 (証券コード9531)

**独立監査人** あずさ監査法人

**株主名簿管理人** 中央三井信託銀行株式会社  
東京都港区芝3丁目33番1号

**従業員数** 16,675人 (連結ベース、出向者および臨時従業員を除く)

#### 大株主

株主名	所有株式数 (千株)	所有株式 数の割合 (%)
日本生命保険相互会社	163,000	5.80
第一生命保険相互会社	155,962	5.55
東京瓦斯株式会社	117,825	4.19
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	100,216	3.57
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	93,595	3.33
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	76,193	2.71
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー(505103)	70,525	2.51
富国生命保険相互会社	67,504	2.40
モルガンスタンレーアンドカンパニー インターナショナルリミテッド	46,463	1.65
ザ・チェースマンハッタンバンクエヌエイロンドン	45,069	1.60
東京瓦斯社員持株会	39,338	1.40

#### お問い合わせ先

この冊子の内容についてのご質問やその他の補足資料をご希望の方は下記までご連絡ください。

#### 東京ガス株式会社

##### 総合企画部 IR室

Tel: (03) 5400-3888  
Fax: (03) 3437-2668  
E-mail: [tgir@tokyo-gas.co.jp](mailto:tgir@tokyo-gas.co.jp)

#### このアニュアルレポートは、英文版アニュアルレポートの和訳版です。

##### 見通しに関する注意事項

このアニュアルレポートに掲載されている東京ガスの現在の計画、見通し、戦略、その他の歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた東京ガスの経営者の判断に基づいています。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、日本経済の動向、円ドルの為替相場、ならびに急速な技術革新と規制緩和の進展への東京ガスの対応などがあります。

##### 財務数値、グラフに関する注意事項

このアニュアルレポートに記載している金額は億円未満または百万円未満を、パーセント表示は小数点以下2位を、それぞれ四捨五入して表示しています。また、グラフの年表示は、3月31日に終了した会計年度を示しています。



〒105-8527 東京都港区海岸1-5-20  
<http://www.tokyo-gas.co.jp>



このアニュアルレポートは、社内の使用済み文書を回収・再生した「東京ガス循環再生紙」を使用しています。

