

Q:1 東京ガスの料金制度の概要は？

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。

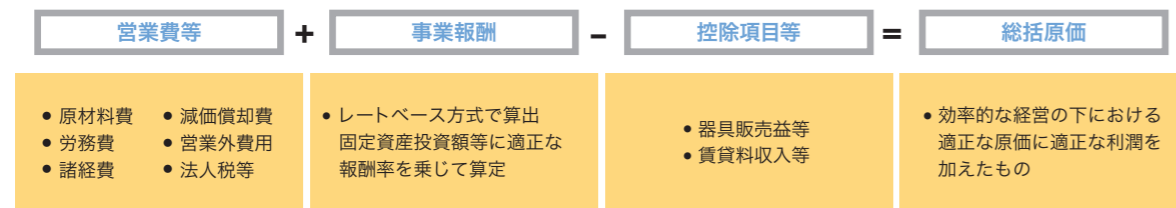
供給約款 当社が一般のお客さまに導管によりガスを供給する場合、従来は供給約款料金について経済産業大臣の認可が必要でしたが、1999年のガス事業法改正により、料金を引き下げる場合は、他のガス利用者の利益を阻害しない限り、供給約款料金を経済産業大臣に届け出ることにより変更が可能となっています。

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㎡以上が、2007年4月より年間10万㎡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(5ページ参照)に基づき3カ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。

Q:2 料金改定はどのように行われるのか？

東京ガスでは、株主の皆さまと同じくお客さまも大切なステークホルダーと考え、現在推進している「2006～2010年度 中期経営計画」の中で、経営の効率化による成果を還元する目的で料金改定を計画しており、2008年4月には、現行の中期経営計画スタート後では初となる料金引き下げを実施いたしました。

頻度やタイミングについては、その時どきの経営環境、競合状況、経営効率化の進捗具合などを勘案し決定していきます。また、改定の内容につきましては、競合の激しい分野や使用量の多いお客さまへ重点的に原資を投入し、料金引下げの効果が最大となるよう工夫していきます。

Q:3 東京電力(株)との関係は？

LNGの調達において、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・袖ヶ浦工場は東京電力(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、営業面では、両社は競合関係にあります。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(株)との間でガス対ガスの競合が起きています。また、家庭用市場においては、オール電化住宅との競合がより厳しさを増してきました。その中で、2006年度はガス機器の市場訴求や大手サブユーザーへの徹底深耕をはじめとした様々な取り組みが功を奏し、当社エリア内の新築住宅におけるオール電化率を最小限におさえることができました。

当社はさまざまな競合に対し、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。

Q:4 東京ガスにおける投資判断はどのようなプロセスで行われるのか？

東京ガスでは2003年度より、事業の進出・継続・撤退の判断基準としてTEP(東京ガスEconomic Profit)、投資判断基準としてNPV(Net Present Value)、IRR(Internal Rate of Return)をグループ共通の基準として導入しています。TEPは、資本コスト額を上回る利益の創出を検証するものです。

投資、出資、融資および債務保証に関する案件に対しては、投資評価委員会において、採算性およびリスク評価を行い、その結果を踏まえて経営会議もしくは取締役会に付議しています。

デリバティブ取引については、市場リスク管理規則に基づき実施しています。

経営会議は毎週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で開いており、重要な経営課題について徹底的に議論を行い、投資案件についても投資評価委員会の評価を踏まえて議論し、最終判断を行っています。また、投資した案件の事後の実績フォローについては、定期的に投資評価委員会で評価し、経営会議に報告しています。

Q:5 エネルギーサービス事業とは何か？

コ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2008年3月までに累計208件を受注し、業界第一位の実績を誇っています。

Q:6 総合エネルギー事業における電力ビジネスの考え方は？

当社の電力ビジネスは、お客さまの求めるエネルギーをワンストップでご提供するための「マルチエネルギー供給」のひとつと位置づけ、コジェネレーションシステムなどの設備とベストミックスを図っていきます。

また、東京ガスの電力ビジネスの強みは、以下の通りだと認識しています。

- ① バーゲニングパワーを生かした競争力のある燃料調達
 - ② LNG基地等の既存インフラ活用による、需要地に近接した発電所立地
 - ③ 基地利用率の向上や、ワンストップ営業など、ガス事業とのシナジー効果
- 現在、稼働・建設・計画している発電所は4発電所(下表参照)で、発電能力は合計で240万kWです。

東京ガスベイパワー	10万kW	2003年10月稼働
東京ガス横須賀パワー	24万kW	2006年6月稼働
川崎天然ガス発電	84万kW(42万kW×2基)	2008年4月稼働
扇島パワー	122万kW(40.7万kW×3基)	2010年3月稼働予定

Q:7 保有不動産の活用については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もの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、資産価値の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り組みを行います。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。

Q:8 京都議定書と排出権取引は東京ガスにどのような影響を与えるのか？ 業界のCO₂目標削減、各企業への割り当てはどうなっているのか？

京都議定書に定められた日本の温室効果ガス排出量の削減目標を達成するためには、温暖化対策の重要な柱である省エネルギー対策を早急に強化する必要があります。2005年4月に策定、2008年3月に改訂された「京都議定書目標達成計画」においても、他の化石燃料と比較して燃焼時のCO₂排出量が最も少ない天然ガスを利用した高効率機器・システムの普及が重要な温暖化防止対策のひとつに位置づけられるなど、天然ガスが担う役割への期待は高まっています。こうした天然ガスに対する社会やお客さまからの期待やニーズは、今後さらに拡大するも

のと予測され、天然ガスをコア事業とする当社グループにとって、より一層の成長・発展を実現するビジネスチャンスととらえています。

なお、経団連の自主行動計画において、ガス業界は原単位および総量の二つのCO₂排出低減目標を掲げておりますが、高カロリーガスへの転換、都市ガス製造工場における各種省エネルギーの推進等の対策を通じ、目標達成に向けた排出実績の低減は順調に推移しています。