

営業概況

ガスセグメント

今期のガス販売量は、暖冬や景気悪化による急速な需要の落ち込み等から前期比1.9%減の13,942百万m³になりました。一方、ガス売上高は原料費調整制度に伴う料金単価調整等により前期比1,705億円(15.7%)増の1兆2,575億円になりましたが、前期から続くLNG価格の高騰によりガス原材料費が増加した結果、営業費用が1,713億円(17.6%)増加し、営業利益は前期比0.7%減の1,108億円となりました。

原料費高騰による収支への影響

日本に輸入するLNG価格は、原則として原油価格にリンクするため、原油価格高騰の影響を受けて、2008年3月期よりも原料費が増大しました。またLNG価格は、主に数ヶ月前の日本入着平均原油価格を参照するため、原油価格が2008年夏以降に下落に転じたものの、LNG価格は2008年末まで上昇を続けたことも原料費の増大に影響しました。

原料費の変動については、ガス料金に反映させて回収する原料費調整制度(巻頭の「日本の都市ガス事業の特徴」参照)が設けられていますが、LNG価格のガス料金への反映にも期間を要するため、原料費をガス料金で回収するまでには数ヶ月を要します。2009年3月期は、その大半の期間を通じて原料費の上昇がガス料金の上昇に先行したことから、原料費の回収が不足し、2008年3月期に続いてガス料金の未回収が生じることになりました。

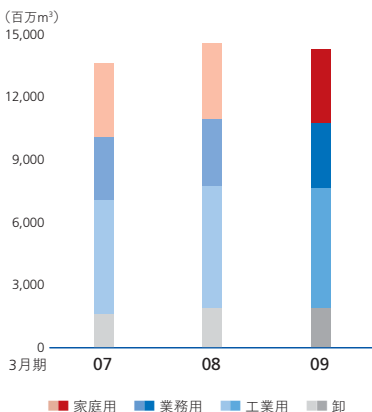
気温変動によるガス販売量への影響

2009年3月期は上期(夏場)に前期比-0.5℃、下期(冬場)に前期比+0.5℃で気温が推移しました。そのため、商業用の空調需要については、上期の冷房需要および下期の暖房需要がマイナス影響を受けたほか、下期に暖房・給湯需要が高まる家庭用ガス販売量がマイナス影響を受けました。

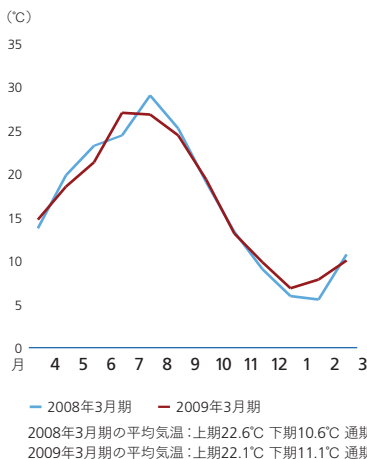
2010年3月期の見通し

2010年3月期のガス販売量は、家庭用が新設件数増等により微増の見通しですが、景気動向については引き続き2009年1~3月期の厳しい状況が通年で続く見通しているため、業務用・工業用・卸の各分野におけるガス販売量は前期比マイナスの見通しです。ガス販売量全体でも、前期比マイナスと見通しています。

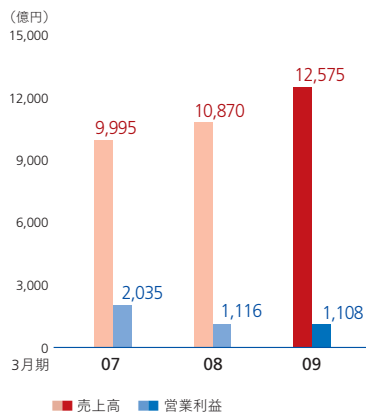
用途別ガス販売量(連結)



気温の推移(東京大手町)



ガスセグメント業績の推移





家庭用分野

事業の概要

家庭用分野は、ご家庭での暖房・給湯、およびガスコンロやガスオーブンなどの厨房機器によるガスのご利用が主となります。当社が戦略エリアと位置づける関東圏は今なお成長を続けており、年間10数万件を超える規模のお客さま件数増が見込まれますが、近年では少子化や核家族化による世帯当たり人員数の減少、住宅の気密性・断熱性の向上等により、お客さま1件当たりのガス販売量は減傾向にあります。また、電力会社を中心となって推進するオール電化住宅との競合もますます激化しています。

そのような環境の中、東京ガスは家庭用分野においてオール東京ガスが持つ数多くのお客さまとの接点機会を

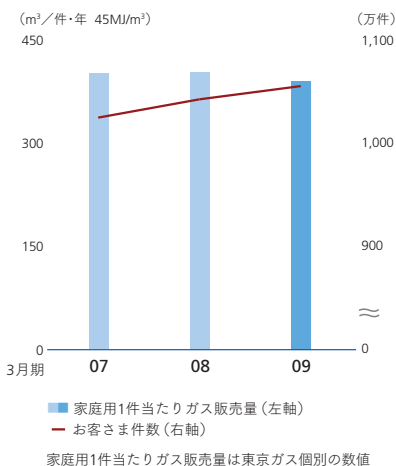
最大限に生かすことによって市場の徹底深耕を図り、お客さま1件当たりのガス販売量の維持・拡大に努めるとともに、積極的な営業展開によるお客さま件数の拡大によってガス販売量を伸ばしていきます。

近年の取組み

東京ガスライフパルの設立

「東京ガスライフパル」は、東京ガスが1/3超の出資を行い設立を進める、地域エネルギー新社です。お客さまの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ことで、お客さまとの密接な関係づくりを目指し、ガス機器の営業・修理、ガス設備定期保安点検、検針業務など、

家庭用1件当たりガス販売量・お客さま件数の推移



ライフパルのサービス

お客さま接点業務である営業・サービス機能を再編・集約化するものです。広域地区を除く東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県のエリアを65ブロック前後に分けて体制を整えます。2008年度に設立した27ブロックに続き、2009年4月には23ブロックを設立し、計50ブロックが東京ガスライフバルになりました。2009年10月には全てのブロックで設立が完了する予定です。

家庭用燃料電池「エネファーム」の一般販売開始

家庭用分野におけるCO₂削減の切り札となる「エネファーム」は都市ガスから水素を取り出して発電する燃料電池コージェネレーションシステムです。4年間の大規模実証事業を終えて、世界に先駆け2009年5月より家庭用として一般販売を開始しました。エネファームは、低炭素社会実現への貢献という社会的要請に最も貢献できる商品であると同時に、当社にとってはエコウィル(家庭用ガスエンジンコージェネレーションシステム)とともに「家庭用電力」という新たな市場の開拓を実現して、将来におけるガス販売量増の牽引役となりうる戦略商品と位置づけています。長年培った住宅ディベロッパーやハウスメーカー、工務店や設計事務所などとの信頼関係を生かして新築の戸建住宅を中心に販売します。また、「2009～2013年度グループ中期経営計画」期間内にはコストダウンや設置性の改良に取り組み、2013年度には累計42,000台を目指し、本格普及に向けた礎を築いていきます。



料金施策について

2008年度は小口部門において、2つの料金に関する施策を行いました。まず、2008年4月に料金引き下げを実施しました。当社は「2006～2010年度中期経営計画」の中で、株主の皆さまとともに大切なステークホルダーであるガスユーザーのお客さまに対して、経営効率化による固定費削減の成果を計画期間中に還元することを約束しており、これを実行したものです。改定率は、最もお客さま件数の多い東京地区等で供給約款・選択約款を合わせた規制分野の小口部門全体で、改定前に比べ平均1.51%の値下げとなり、2008年度への粗利影響は▲89億円となりました。また、2009年1～3月期の原料費調整制度に基づくガス料金の引き上げ幅を、前四半期からの上昇分のうち、4分の1については当該期での調整を行わず、(これによる2008年度収支に及ぼす減収額42億円については)2009年4月から2010年3月までの1年間にわたり平準化して調整する特別措置を実施しました。急激な原油価格の上昇に伴うガス料金の引き上げ幅を緩和し、国民生活の安定化等を図るという国の要請に応えたものです。

2009年5月から新しい原料費調整制度を導入しています。(巻頭の「日本の都市ガス事業の特徴」参照)



最新の高効率大型ガスエンジンによる天然ガスコージェネレーションシステム(幕張地域冷暖房センター)

業務用・工業用・卸分野

事業の概要

業務用分野

業務用分野では、事務所・学校・病院・商業施設などの多岐にわたるお客さまの多様なニーズに合わせて、コージェネレーションシステムやガス空調(吸収冷温水器、ガスヒートポンプエアコン)、厨房・給湯機器をカスタマイズして、ガスをご利用いただいています。

工業用分野

工業用分野では、炉・ボイラなどを使用される工場のお客さまへのガス販売と、IPP¹(独立系発電事業者)やPPS²(特定規模電気事業者)などのお客さまへの発電用ガス販売が主となります。

- 1 卸電力供給を目的とする独立系発電事業者
- 2 電力会社以外で大口需要家に電気の供給を行う事業者

卸分野

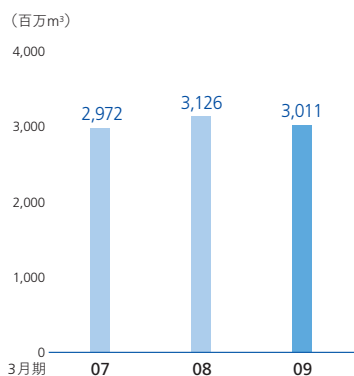
卸分野は、関東圏を中心とする他ガス事業者26社(2009年3月末時点、LNG卸販売先除く)に卸供給としてガス販売を行っています。

近年の取組み

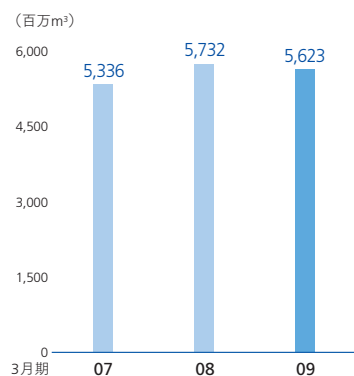
業務用分野

電力との競合が激化する中、ガスコージェネレーションシステムなどの省エネ・省コスト機器をはじめ、空調や給湯、厨房などのエネルギーシステムをお客さまのニーズに合わせてトータルコーディネートするベストミックス提案を行っています。その際、100%子会社である(株)エネルギーアドバンスなどと連携して、省エネルギー改修に必要な技術、設備、人材、資金などを全て包括するサービス「ESCO事業」などをはじめとした「エネルギーサービス」を活用し、

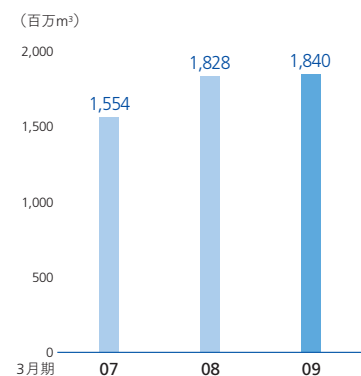
業務用ガス販売量



工業用ガス販売量



卸ガス販売量



エネルギー周りのあらゆるサービスをワンストップで提供するほか、高効率なエネルギーの利用方法として注目されている地域冷暖房の普及・高効率化にも取り組んできました。2008年度は、冷夏暖冬による気温影響や省エネ等による既存設備の稼働減を主要因として、前年度と比較してガス販売量が減少しましたが、燃料転換や再開発等による都心部マーケットの深耕や、増大するリプレース需要の獲得に軸足を置いて、引き続き優れたエネルギーサービスの提案に注力していきます。

工業用分野

近年、地球温暖化対策をはじめとした環境対応への社会要請がますます強まる中、原油高の影響もあり、工業用分野における燃料の天然ガスシフトが進んでおり、その結果、2008年度上期は好調な販売実績となりました。しかし、秋口には景気後退を受けた在庫調整に伴う生産減により、鉄鋼・機械・化学を中心に既存設備の稼働が減少し、ガス販売量は大幅に減少しました。2009年度は引き続き景気悪化影響が通期で継続すると見込んで、

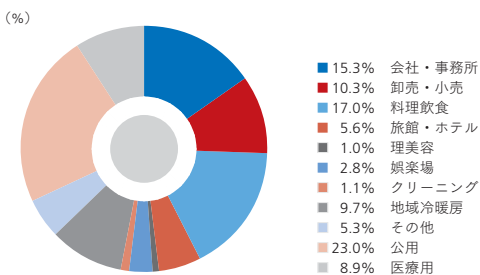
2008年度実績に対して約10%の減少を見込んでおりますが、低炭素化社会への流れはますます強まることから、景気回復とともに再び天然ガスへの転換が進むものと想定しています。これらの需要に対し、鹿島地区や北関東への導管の延伸、およびLNGローリーによる供給の強化を通じて、ガス販売量の拡大に努めていきます。

卸分野

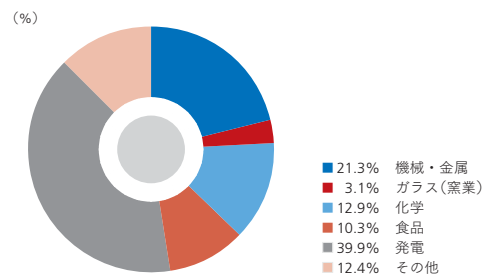
卸販売拡大のためには、卸先ガス事業者と当社がともに長期にわたって発展できる仕組みが必要です。当社は卸先ガス事業者の事業エリア内の大口営業を支援したり、卸先ガス事業者を中心とした一般ガス事業者41社で組織する「ガス・ネットワーク・コンソーシアム21」の活動を通じて、様々な課題を共有し、課題の解決に向けた対策を講じています。2008年度のガス販売量は、景気減退により卸先の大口需要が減少しましたが、卸先ガス事業者の新規需要開発および既存顧客の設備増がこれを打ち消し、前期比12百万m³(0.7%)増で用途別で唯一のプラスとなりました。

業種別ガス販売量の内訳

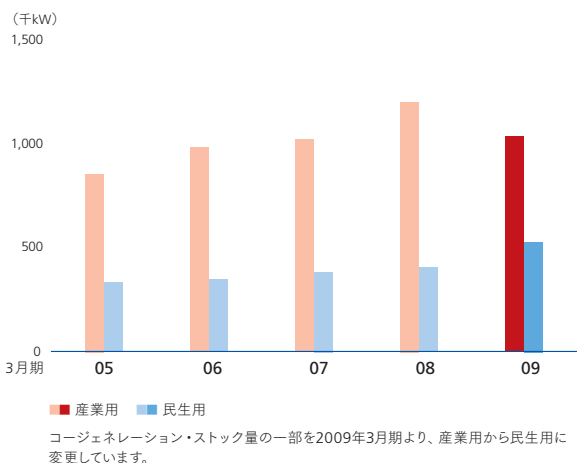
商業用・公用および医療用（2009年3月期）



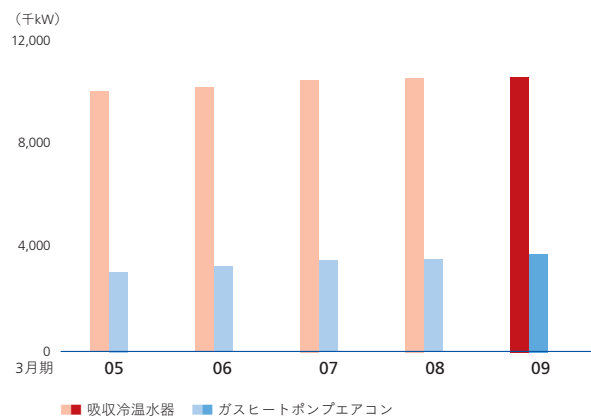
工業用（2009年3月期）



天然ガスコージェネレーションシステムの普及状況



ガス空調の普及状況





「エネルギーフロンティア」号

調達・輸送

事業の概要

東京ガスの都市ガスの原料は95%以上がLNGで、熱量調整用のLPGが約2%、そのほか国産天然ガス等で構成されています。安定的な原料調達を実現するため、当社はLNG調達先の多様化を進め、6ヶ国10プロジェクトとLNG長期契約を締結しています。また、自社船活用により輸送費低減を可能とするFOB契約比率の向上、仕向け地変更や契約に基づく引取り数量の柔軟性向上など、需要に合わせて柔軟で競争力のある原料調達ができるよう努めています。

近年の取組み

安定調達に向けた取組み

2009年3月期下期以降は、景気低迷によるガス需要の減退が起きていますが、当社はLNG長期契約プロジェクトの引取り数量の柔軟性を活用することにより、需要の変

動に応じた調達を行っています。また2009年4月に受け入れを開始したサハリンIIも長期契約プロジェクトに加わり、LNG調達先の一層の多様化を図り、2010年以降にはオーストラリアのブルートやゴーンからの調達も予定しています。

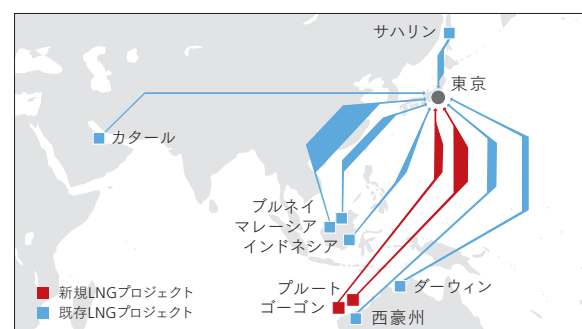
上流・輸送事業の拡大

当社は価格競争力のあるLNGを調達する努力に加え、調達先プロジェクトであるダーウィンに約3%、ブルートに5%の権益を保有しています。上流プロジェクトに参画することで様々なノウハウを習得するとともに、原油価格高騰などの環境変化にも柔軟に対応することができます。また、2009年5月時点で7隻となる自社船団を形成し、LNGの輸送に活用しています。これらの船団を長期契約LNGのみならず短期調達LNG輸送などにも活用し、調達の機動性を高めるとともに、FOB契約比率を50%程度に引き上げ、原料費の低減に貢献しています。

東京ガスの国別LNG調達実績(千トン)(3月期)

国名	2007	2008	2009	
マレーシア	3,309	3,767	4,482	(40.2%)
オーストラリア	3,395	3,289	2,847	(25.5%)
ブルネイ	1,514	1,405	1,257	(11.3%)
インドネシア	626	740	742	(6.6%)
カタール	598	715	631	(5.7%)
その他	749	958	1,203	(10.7%)
合計	10,191	10,874	11,162	(100.0%)

東京ガスの長期契約に基づくLNG調達先





東京ガス袖ヶ浦工場

製造・供給インフラ

事業の概要

当社は東京湾内に保有する3つのLNG受入基地で年約1,100万トンのLNGを受け入れ、地球一周よりも長い約5万7千kmにおよぶパイプライン・ネットワークを通じてお客さまに都市ガスを届けています。LNGは基地に受け入れられた後、合計336.5万klの貯蔵能力を有するLNGタンクに入り、気化設備で天然ガスに戻され、LPGを混入してカロリーを調整し、パイプラインで送り出されます。

近年の取組み

LNG基地

当社のLNG基地は世界最大級を誇り、天然ガスの需要拡大への対応および供給安定性の向上を目指して設備投資を継続的に行っています。直近では2013年10月の完成をめざし、25万klの世界最大容量のLNGタンクを2009年11月から扇島工場に建設します。また、2010年代以降に関東200km圏の都市ガス需要がさらに増加することを見込み、当社で4番目となる日立基地建設の検討を開始します。

導管網の整備

首都圏を取り巻く高圧環状幹線は、3つのLNG基地とともに都市ガスの安定的な供給基盤を支えています。長期的な需要の伸びに対応するため、この環状幹線の中心を南北に縦断して連結する中央幹線1期建設工事が当初計画を約1年前倒しで2008年12月に竣工しました。また、2010年代後半を見据えた需要獲得と事業拡大を実現するため、中期経営計画期間中に広域エリアでの基幹インフラの拡充を検討・実施していきます。

設備投資

2009年3月期は昨年度より79億円、5.7%増の1,459億円の設備投資を行いました。個別で新規幹線の建設・供給管新設・既存ガス管の入取替などの供給設備に831億円、工場の製造設備に88億円を投入したのがその主なものです。なお、本中期経営計画期間中には、中長期的な需要拡大に向けて需要開発および製造・供給インフラ整備のために設備投資・投融資約5,800億円を計上しています。

2009年3月期の設備投資

		主な件名
		・製造設備: 88億円(根岸工場BOG設備等)
東京ガス	1,065億円	・供給設備: 831億円 (千葉~鹿島ライン89億円、中央幹線58億円、新根岸幹線・横浜幹線II期 56億円、供給管新設111億円、既存ガス管の入取替151億円等)
		・業務設備等: 146億円 (システム関連70億円等)
連結子会社	計422億円	・東京LNGタンカー LNGタンカー建造費85億円
		・エネルギーアドバンス コージェネレーションシステム80億円等
合計	1,459億円(内部消去後)	

ガス器具セグメント

お客さまにより快適にガスをお使いいただくために、当社が定めた規格に準拠したガス器具をメーカーに製造委託し、販売しています。家庭用のお客さま向けにはガスコンロ・給湯器・ガス温水冷暖房システム・家庭用コージェネレーションシステム・床暖房・ミストサウナ・マイホーム発電などを、業務用のお客さま向けにはガスヒートポンプエアコンなどを、関係会社や協力企業などを通して販売しています。2009年3月期の売上高は前期比7.5%減の1,223億円に、営業利益は28.3%減の20億円になり減収減益となりました。



ミストサウナ「MISTY」

受注工事セグメント

当社の営業エリア内のお客さまの敷地内にガス管・ガス栓を設置する工事を行っています。

2009年3月期は景気低迷の影響により住宅市況が悪化し、新設件数が前期比16.9%減の21万7千件となったのに伴い受注工事が減少しました。加えて、資材価格の高騰があったこと等により、売上高は前期比14.4%減の490億円に、営業損失は10億円(2008年3月期は8億円の営業利益)となりました。



不動産賃貸セグメント

東京ガス都市開発(株)が行う新宿パークタワーをはじめとするオフィスの賃貸・管理の事業を中心に、2009年3月期は売上高356億円、営業利益74億円になりました。

当社は不動産事業を、コア事業である「総合エネルギー事業」の競争力強化を支援する事業と位置づけ、そ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引き出すべく開発を行う方針です。開発資金は、原則として土地売却代金から支出し、コア事業に影響を与えないようにしています。

主な開発プロジェクトとしては、田町の約3.2ha、豊洲の約20haの開発可能用地を活用し、いずれも2010年代半ばに事業利益を計上すべく共同開発事業者と協力

して現在開発計画を進めています。また、2008年9月に「GINZA gCUBE」ビルが新たに開業しました。



新宿パークタワー

その他セグメント

事業の概要

当社グループにおけるその他の事業は、「エネルギーサービス」「設備建築・エンジニアリング」「工業ガス」「液化石油ガス」「システムインテグレーション」「電力」「クレジット・リース」「船舶」などがあります。

近年の取組み

2009年3月期は、「エネルギーサービス」事業の(株)エネルギーアドバンスが新規物件を増やし売上増となりました。「電力」事業では、川崎天然ガス発電(株)が2008年4月に第1号機、10月に第2号機の営業運転を開始し、当社持分の発電能力を約40万kW増強させました。これにより売上が増加しましたが、燃料高騰により利益は減少し

ています。「船舶」事業では、当社バリューチェーン強化の一環で進めている自社船輸送能力の増強として、2008年6月に自社第6番船となる「エネルギーナビゲーター」号が就航しました。自社船の管理・運航を担う東京エルエヌジータンカー(株)は、船舶数増等により運賃収入が増え、利益増となりました。また、2009年5月には7番船となる「エネルギーコンフィデンス」号が就航しました。

2010年3月期は、(株)エネルギーアドバンスや東京ガスケミカル(株)等における景気後退による減収影響や、7番船の就航に伴う減価償却費の増および借船料増による東京エルエヌジータンカー(株)の営業利益減を主な要因として、その他セグメント全体の売上高・営業利益はともに前期比マイナスとなる見通しです。



川崎天然ガス発電



「エネルギーナビゲーター」号

その他セグメント主な内訳(3月期)

事業	主な会社	売上高			営業利益		
		2009 (億円)	2008 (億円)	増減 (%)	2009 (億円)	2008 (億円)	増減 (%)
エネルギーサービス	東京ガス(株)、(株)エネルギーアドバンス	1,079	731	47.5	17	10	64.6
工業ガス等	東京ガスケミカル(株)、東京酸素窒素(株)	380	390	(2.7)	14	21	(32.4)
液化石油ガス等	東京ガスエネルギー(株)	389	386	0.7	2	0	498.1
システムインテグレーション等	(株)ティージー情報ネットワーク	199	188	5.5	6	5	8.6
電力	(株)東京ガス横須賀パワー、東京ガス(株)	303	155	95.5	(9)	(6)	—
クレジット・リース	ティージー・クレジットサービス(株)	132	139	(4.8)	15	15	(3.2)
船舶	東京エルエヌジータンカー(株)	158	115	37.0	28	16	80.3
設備建築・エンジニアリング他	東京ガス・エンジニアリング(株)、(株)キャプティ	994	1,094	(9.1)	58	63	(7.5)
計		3,637	3,203	13.6	134	127	5.6

技術開発

技術開発の戦略的方向性

当社では、1. 心に響くコンセプトの創出と、創出した価値を具現化する商品開発 2. 低炭素社会実現に貢献する革新的環境技術開発 3. ガス事業を安定的に運営し、さらなる高度利用やコストダウンを実現するための事業基盤を支える技術の3点に注力しています。2009年3月期には約91億円の費用を技術開発に投入しています。

主な取組み

お客さまニーズを深耕して具現化することを意識した商品開発を行うことによって、革新的環境技術も含めたシステムや機器をお客さまに提供しています。

2009年3月期には家庭用固体高分子形燃料電池(PEFC) (販売名「エネファーム」)が大規模実証事業を終え、市場導入期へ移行するという大きな成果がありました。

た。2010年代後半の集合住宅市場への展開を見据えたコスト低減等の改良開発を進め、本格普及へつなげていきます。また、耐久性・コスト低減で優位になる可能性のある固体酸化物形燃料電池(SOFC)の開発および実証試験も進めていきます。再生可能エネルギー活用技術・低炭素化技術として、太陽熱利用給湯システム開発等を行いました。また、2008年11月より、オンサイトで世界初となる水素製造時におけるCO₂分離回収の実証試験を行い、製造効率約80%を保ちながら、CO₂排出量を半減させ、将来の低炭素社会での都市ガス利用の可能性を広げました。

基盤技術分野では、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、引き続きインフラ建設・維持管理技術、燃焼工学関連技術、ガス品質管理技術等の深化・継承・活用を図っていきます。

東京ガスの技術開発戦略

<p>心に響くコンセプト創出・商品開発</p> <p>家庭用分野</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客理解に関する技術開発 生活価値提案型商品開発 効果効能検証 品質を意識した商品化  <p>マイチョイスコンロ</p>	<p>革新的環境技術の開発</p> <p>都市ガス高度利用のための革新的省エネ技術</p> <ul style="list-style-type: none"> エネファーム次世代機(固体高分子形燃料電池)の開発 SOFC(固体酸化物形燃料電池)の開発 数百kW級MCFC(溶解炭酸塩形燃料電池)コンバインドサイクルシステムの開発 
<p>業務用・産業用分野</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存顧客の維持に資するカスタマーサポート技術やガスシステムの安全性向上を重視した開発 太陽熱・バイオマス利用技術の開発  <p>業務用厨房不完全燃焼警報センサ</p>	<p>再生可能エネルギー活用技術・低炭素化技術</p> <ul style="list-style-type: none"> バイオマス活用技術 太陽熱・太陽電池とガスシステムの複合システム化技術 水素の高効率製造・利用技術 CO₂の分離・回収・輸送・処理技術 分散型電源から成るスマートエネルギーネットワークの関連技術  <p>集合住宅用太陽熱利用給湯システム</p>  <p>水素ステーション</p>
<p>事業基盤を支える技術</p> <ul style="list-style-type: none"> 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   	