



概要

東京ガスグループは、2000年に電力事業を開始して以来、燃料の調達から発電、販売まで一貫して行っています。新電力としては首都圏で最大規模の発電所を所有し、事業開始からの卸・大口に加えて、2016年4月からの電力小売全面自由化を契機に、家庭用や業務用のお客さまへの電力販売を開始しました。

お得、安心、簡単・便利といった価値をお客さまに提供することにより電力事業を拡大し、企業価値の向上につなげていきます。

小売お客さま件数	電力販売量	セグメント利益
113.0万件 2018年3月末	146.6億kWh 2018年3月期	96億円 2018年3月期

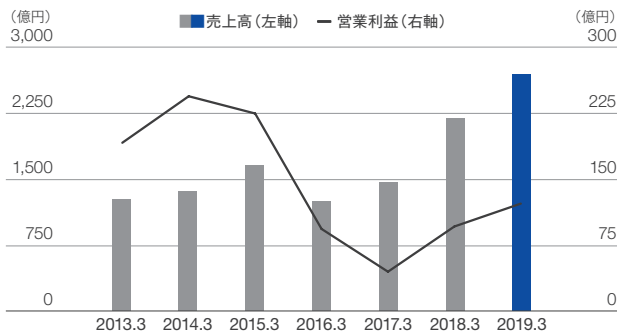
強み

- 首都圏に新電力として最大級の高効率かつ大規模電源を確保
- 地域密着型の販売ネットワーク(ライフバル・エネスタ等)と1,100万件超の顧客基盤
- 電源インフラ、卸・小売販売を合わせた運用ノウハウ・システム

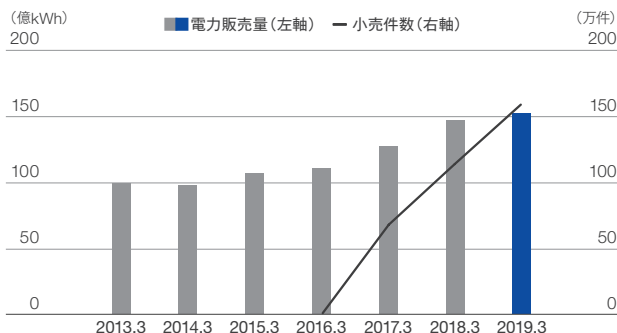
リスク

- 原燃料費の変動に伴うLNG火力発電の価格競争力の低下
- 大規模自然災害時に発生する可能性のある発電設備の損害、原燃料の供給支障

売上高・営業利益



電力販売量・小売件数



電力とガスは1つからという時代

日本においては、これまでお客さまは、電気は電力会社、ガスはガス会社からしか購入できませんでした。電力・ガス市場の小売全面自由化により、欧米と同じく、電力とガスを1つの会社から購入できるようになりました。

東京ガスグループは、最適なエネルギーシステムの提案・導入を通じて、エネルギー事業の拡大を目指します。

電力・ガス全面自由化により開放された市場規模

	事業者数*	潜在顧客数	市場規模
電力	10	約8,500万件	約8.0兆円
	東京電力管内	約2,900万件	約2.8兆円
都市ガス	203	約2,600万件	約2.4兆円

※旧一般電気事業者、旧一般都市ガス事業者
※経済産業省公表資料による



電力小売全面自由化2年間の実績

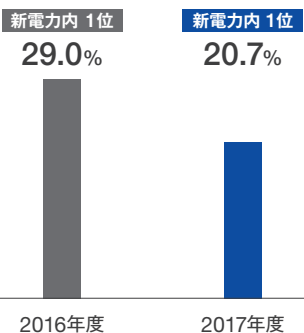
電力小売の展開において、ガス・電力・各種サービスをあわせてワンストップでお届けする「ずっとプラン」を提供し、113万件（2018年3月）のお客さまに電力を供給しています。2017年度も、2016年度に続き、新電力事業者の低圧分野シェアNo.1のポジションを獲得しました。

引き続きより多くのお客さまに「お得」を実感していただける料金メニューの新設やサービスメニューの開発により、2020年度までに220万件のお客さまへ東京ガスグループの電気をお届けし、ガス・電気・各種サービスをワンストップでご提供するお客さま数を増やしていきます。

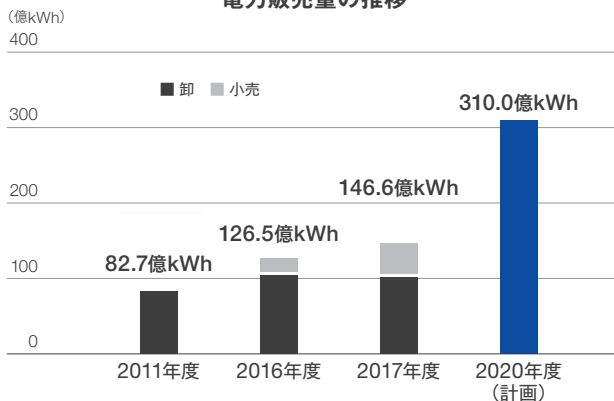
首都圏需要の約5%の電力を販売

2000年に電力事業を開始し、2016年度の電力小売全面自由化を契機に、従来からの卸売に加え、家庭用や業務用のお客さまに販売先を拡大し、2017年度は147億kWhの電力を販売しました。これは首都圏の需要の約5%に相当します。2020年度には、電力販売量を首都圏需要の約10%に相当する310億kWhに拡大する計画です。

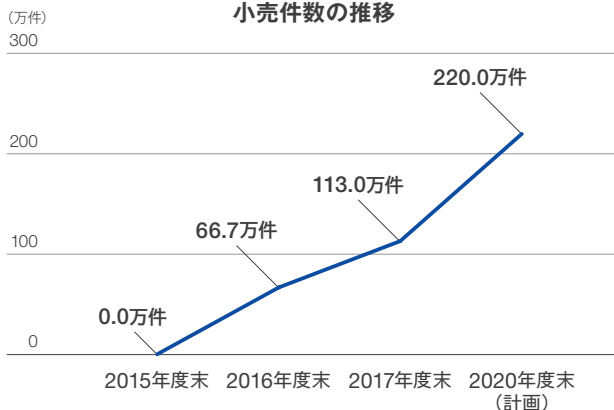
新電力事業者（低圧）におけるシェアの推移



電力販売量の推移



小売件数の推移



Sustainable Development Goals

持続可能な開発目標 (SDGs) 達成への取組み

発電を通じた地球温暖化防止への貢献

- 最新鋭のガスタービンコンバインドサイクルを採用した天然ガス高効率火力発電および風力発電により、地球温暖化防止に貢献しています。
- さらに、(株)コベルコパワー真岡が建設を進めている真岡発電所から電力供給を受けることが決定しており、また自然電力(株)との資本提携契約をはじめとして、太陽光発電、風力発電等の再生可能エネルギー電源の開発についても推進していきます。



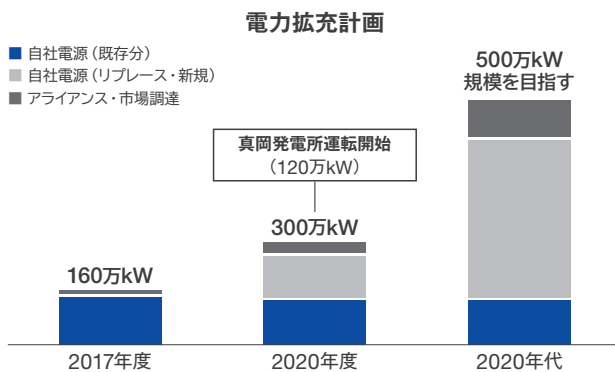
※自社持ち分電源規模:160万kW

電源の拡充

2016年の電力小売全面自由化を契機に、卸販売に加えて家庭用や業務用などの低圧のお客さまにも電気をお届けするため、さらに2020年度までに小売件数220万件を目指す販売ストックの成長に合わせ、自社持ち分電源を拡大していきます。2020年度には約300万kW、2020年代には500万kWを目途に、自社電源を開発しつつアライアンス電源（電力会社等からの電力購入契約）や市場も活用していきます。

東京ガスグループの発電所に加え、国内最大級のIPP（独立系発電事業者）であるKOBELCOが建設を進めている真岡発電所から電力供給を受けることも決定しています。

競争力のある天然ガス火力電源やベース電源の拡充に加え、地球温暖化防止への対応を踏まえ、再生可能電源の拡充に向けた取組みも進めていきます。



自社電源・アライアンス電源の調達

真岡発電所（天然ガス火力発電・約120万kW。当社全量買い取り）は2019年度の稼働に向け、順調に建設工事が進んでいます。

さらなる電源の拡充に向け、千葉袖ヶ浦エナジー（九州電力・出光興産と共同出資）や茨城県での火力発電所等の検討を行っています。



真岡発電所（完成イメージ）

当社グループの発電所

	東京ガスベイパワー	
	発電能力	自社持ち分
	10万kW 10万kW×1基	10万kW
運転開始 2003年 出資比率 100%		
	東京ガス横須賀パワー	
	発電能力	自社持ち分
	24万kW 24万kW×1基	18万kW
運転開始 2006年 出資比率 75%		
	川崎天然ガス発電	
	発電能力	自社持ち分
	84万kW 42万kW×2基	40万kW
運転開始 2008年 出資比率 49%		
	扇島パワー	
	発電能力	自社持ち分
	122万kW 40.7万kW×3基	90万kW
運転開始 2010年 出資比率 75%		

再生可能エネルギー電源の開発

アライアンス等も活用したスピード感のある再生可能エネルギー（太陽光発電、風力発電等）を展開していくことにより、再生可能エネルギー電源の取組みを強化していきます。

2020年代前半に電源容量40万kWを目指し、案件の開発や出資を積極的に推進していきます。

再生可能エネルギー案件

2017年2月	自然電力(株)と業務提携 (60MW程度の太陽光発電電源獲得を目指す)
2018年5月	SFKパワー合同会社の出資持ち分の一部を取得 (SFKパワーの合計発電量9.7MW)
2018年6月	フotonジャパン合同会社と協定書締結 (両社で、30MWの太陽光発電所開発を目指す)

低圧のお客さまへの電力販売拡大

都市ガス事業を通じて1,100万件のお客さまとのネットワークを築き上げてきた東京ガスグループが、生活まわりのサービスを組み合わせて「お得、安心、簡単・便利」と合わせて、お客さまの使用実態に即した最適なエネルギーを提供していきます。

地域密着型の販売ネットワーク

東京ガスグループは関東圏に約200の店舗（ライフバル、エネスタ、エネフィット等）を持ち、お客さまのニーズにきめ細かく対応する地域密着型の営業体制を確立しています。ガス機器の販売やメンテナンス、引越時の開閉栓業務、ガス設備安全点検、検針業務までを行うライフバルは、約1万人のスタッフを通じて、「東京ガスグループの顔」として、お客さまとの信頼関係を築いてきました。

電力の小売販売においても、こうした接点機会を生かしたプッシュ型営業により、着実に契約数を積み上げていきます。

様々な業界のパートナーとの連携

当社は、卸先ガス事業者・LPG販売事業者48社と低圧電力の販売に関する業務提携を結んでおり、こうしたネットワークを通じて、首都圏のお客さまにも電力を販売していきます。

高圧・特別高圧のお客さまへの電力販売拡大

2000年に（株）NTTファシリティーズ、大阪ガス（株）との共同出資により設立した（株）エネットを通じて、電力販売の拡大に努めてきました。

2015年10月には、東北電力（株）との共同出資により、（株）シナジアパワーを設立し、2016年4月から北関東を中心とする関東圏における高圧・特別高圧のお客さまに電力販売を開始しました。



会社名	株式会社エネット
設立年月日	2000年7月7日
事業内容	電力売買事業、発電事業
株主	（株）NTTファシリティーズ 40% 東京ガス（株） 30% 大阪ガス（株） 30%



会社名	株式会社シナジアパワー
設立年月日	2015年10月1日
事業内容	北関東を中心とした関東圏における高圧・特別高圧のお客さま向け電力小売事業
株主	東北電力（株） 50% 東京ガス（株） 50%

電力小売件数220万件に向けたサービス拡充

東京ガスの電気 電力小売部門

顧客満足度 **No.1**



2017年度JCSI調査 電力小売部門
(日本版顧客満足度指数)
調査対象:新電力5社

ずっともプラン

「お得、安心、簡単・便利」を提供

ガス

- ・一般料金
- ・ずっともガス
- ・特定ガス機器料金
(「暖らんぶらん」他)

サービス

- ずっとも安心サービス
- ・ガス機器トラブルサポート
 - ・ガス機器スペシャルサポート
 - ・電気トラブルサポート
 - ・生活まわり駆けつけサービス
 - ・くらし見守りサービス

電気

- ・ずっとも電気1S
- ・ずっとも電気1
- ・ずっとも電気2
- ・ずっとも電気3

- ずっとも住まいサポート
- ・水まわりのトラブル対応
 - ・住まいの小修繕・リフォーム
 - ・住まいの安全対策
 - ・ハウスクリーニング・宅配クリーニング
- web会員サービス (myTOKYOGAS)
東京ガストリプル割



Message

リビングサービス本部
エネルギー提案推進部
堀越秀雄

2020年度に220万件のお客さまに東京ガスグループの電気をお届けすることを目標に掲げ、当社グループ一丸となって様々な取組みを実施しています。具体的には、テレビCMやダイレクトメール等のPRとあわせて、一件一件個別のお客さま宅へ訪問して当社グループの電気の「お得、安心、簡単・便利」をご提案して獲得しています。加えて、マンション等集合住宅の管理会社や当社グループが関係を持つ様々な取引先、他業種の企業等と折衝して当社グループの電気をお客さまにご紹介していただく業務提携を結び、電気契約を獲得するケースもあります。

日々の営業現場で実感することは、東京ガスグループのブランド力です。エネルギーについて豊富な経験と知見を持つ会社だとお客さまから信頼されていることについては、電気販売において大きな強みだと感じています。この信頼を裏切ることのないよう、誠実に丁寧にわかりやすくお客さまにご提案することを常に心がけてこれからも実践していきます。