



ELECTRIC POWER BUSINESS

電力事業

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。

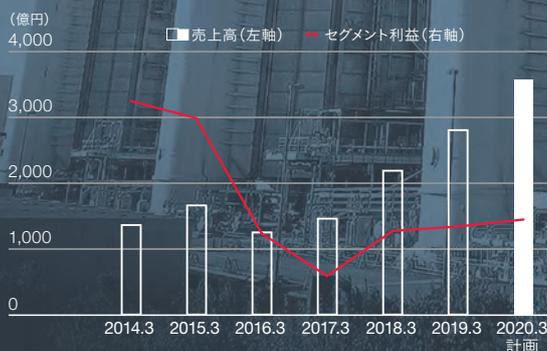
小売お客さま件数	177.4 万件	2019年3月末
電力販売量	154.8 億kWh	2019年3月期
セグメント利益	101 億円	2019年3月期

- 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・小売販売をあわせた運用ノウハウ・システム

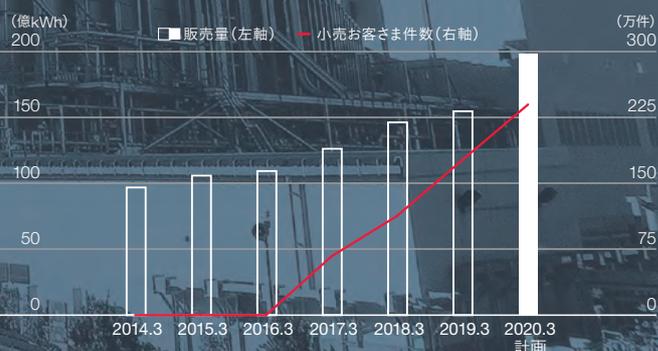
強み リスク

- 原燃料費の変動に伴う天然ガス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・セグメント利益



販売量・小売お客さま件数



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



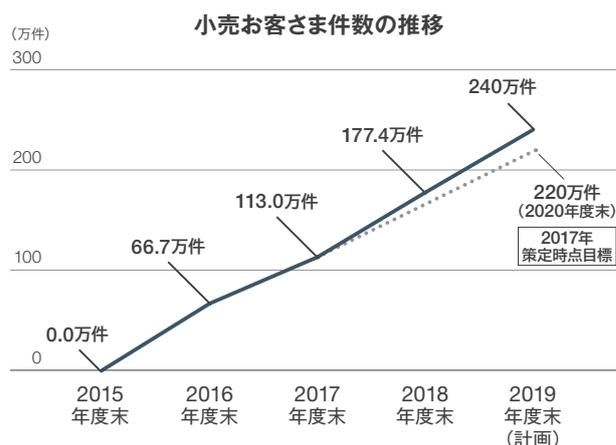
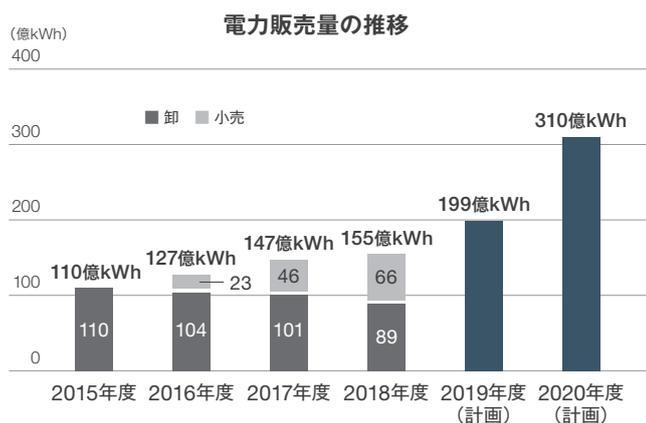
首都圏需要の約5%の電力を販売

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、2018年度は155億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。

電力小売全面自由化3年間の実績

電力小売の展開において、ガス・電気・各種サービスをあわせてワンストップでお届けする「ずっともプラン」を提供し、177万件（2019年3月）のお客さまに電力を供給しています。2018年度も、2016年度、2017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。2017年10月に発表した2018-20年度経営計画「GPS2020」では、2020年度末までに220万件のお客さまへ東京ガスグループの電気をお届けすることを計画していましたが、2019年4月の発表では「2019年度末までに240万件」と、目標の1年前倒し達成を目指しております。

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サービスメニューの開発等により、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。



持続可能な開発目標 (SDGs) 達成への取組み

Sustainable Development Goals

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。





事業概要

電力事業

電源の拡充

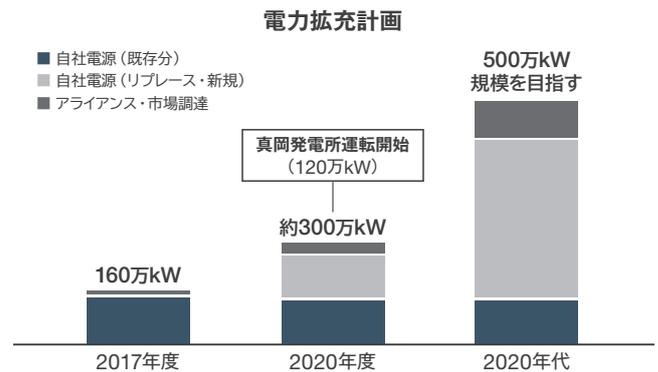
2016年の電力小売全面自由化を契機に、卸販売に加えて家庭用や業務用などの低圧のお客さまにも電気をお届けするため、さらに2019年度末までに小売件数240万件を目指す販売ストックの成長に合わせ、自社電源を拡大していきます。2020年度には約300万kW、2020年代には500万kWを目指し、自社電源を開発しつつ他社からの相対購入や市場の活用もしていきます。

東京ガスグループの発電所に加え、(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、再生可能エネルギー電源の拡充に向けた取組みも進めていきます。

自社電源の拡充

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、袖ヶ浦市や茨城県での天然ガス火力発電所の検討を行っています。



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%	

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、お客さまの使用実態に即した最適なエネルギーを提供するとともに、生活まわりのサービスを組み合わせ「お得、安心、簡単・便利」を向上していきます。

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180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から引越時の開閉栓業務、ガス設備安全点検、検針業務ま

で行うライフバルは、約1万4千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ブ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。

P31

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。

再生可能エネルギー電源の開発

東京ガスグループは、陸上風力発電を中心に再生可能エネルギー電源の獲得を進めてきました。2017年度からは、太陽光・洋上風力発電への取組みも開始し、ビジネスパートナーと共同した事業参画、国内にとどまらない海外の様々な国・エリアにおける事業参画を加速することで、まずは100万kW規模(国内40万kW・海外60万kW)の再生可能エネルギー電源の獲得を目指します。



鹿島洋上風力(イメージ図)

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6月	フロンティア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)
2018年4月	鹿島港大規模洋上風力発電事業への出資	2019年1月	綾部太陽光発電所の取得(4.872MW)
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)	2019年4月	メキシコにおける再生可能エネルギー共同開発事業 89.9万kW(当社持ち分45万kW)



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	42万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%	



完成イメージ図

真岡発電所

発電能力	自社持ち分
120万kW 60万kW×2基	120万kW (全量買い取り)
運転開始 2019年~(予定) 出資比率 0% 1号機 2019年後半(予定) 2号機 2020年前半(予定)	

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	設立年月日	事業内容	株主
	株式会社エネット	2000年7月7日	電力売買事業、発電事業	(株)NTTファシリティーズ 32.7%、 日本電信電話株式会社18.3% 東京ガス(株) 24.5%、大阪ガス(株) 24.5%
	株式会社シナジアパワー	2015年10月1日	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	東北電力(株) 50% 東京ガス(株) 50%