

GAS BUSINESS

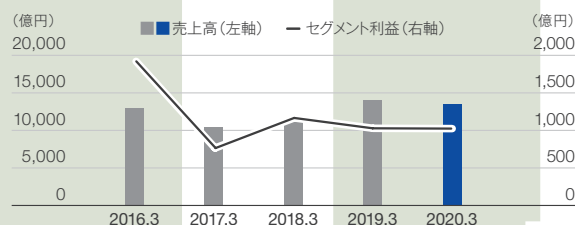
都市ガス・LNG販売

概要

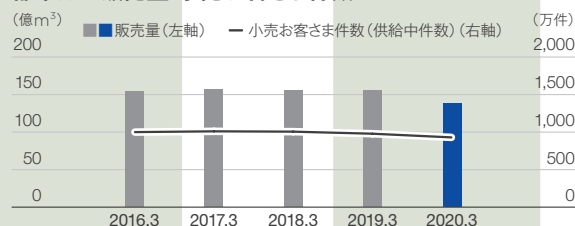
家庭用、業務用、工業用、発電用等へ用途を拡大し、首都圏で展開してきた都市ガス事業は、電気やサービスを切り口に営業エリアの拡大を進めます。また、都市ガスの「原料」であるLNGを「商材」として捉え直し、調達ポートフォリオの柔軟性と価格競争力を高め、アセットを活用したトレーディング等のLNGビジネスを拡大します。

小売お客さま件数 (供給中件数)	都市ガス販売量	セグメント利益
912.9 万件 2020年3月末	138.5 億m ³ 2020年3月期 日本全国の37%に相当	1,024 億円 2020年3月期

売上高・セグメント利益



都市ガス販売量・小売お客さま件数 (供給中件数)



強み

1,100万件超の顧客基盤、地域密着のお客さまとの信頼関係「安心」「安全」をお客さまに届けてきた実績
生産・消費の集積地である東京を中心とする関東圏という商圏
保安に関わるノウハウ、エネルギーソリューション技術力を保有

リスク

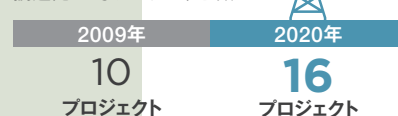
原料輸入に関連する地政学的リスク影響等による原料調達支障
大規模災害に起因する製造・供給設備等の損害による供給支障
市場自由化による競争激化、生活形態変化による需要減少

日本は天然ガス調達の大部分を海外からの輸入に依存しており、LNGの輸入価格は原油価格等に連動して決定する仕組みが主流となっています。当社グループは、安定かつ安価なLNG調達に向けて、「調達先」「契約内容」「LNGネットワーク」の3つの多様化を進めていきます。

第1の「多様化」 調達先

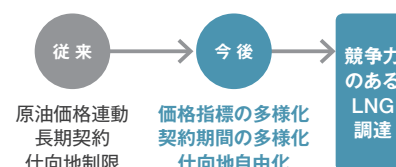
従来の東南アジア、豪州、サハリン（ロシア）等に加え、2018年には米国からの受け入れを開始しました。また、2020年にはシェル・イースタン・トレーディング社の複数のLNG供給源からの供給契約（ポートフォリオ契約）が開始し、調達先は6カ国16プロジェクトに拡大しました。今後も、セントリカ社との共同調達を行うアフリカのモザンビークLNGプロジェクトやLNGカナダプロジェクト等、調達先の多様化を進めることにより、供給安定性の向上に努めていきます。

調達先LNGプロジェクト数



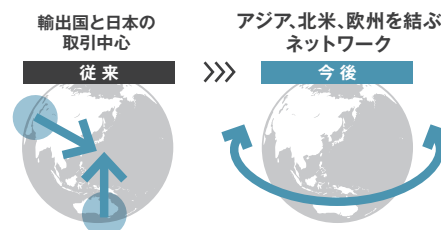
第2の「多様化」 契約内容

従来の原油価格を指標とする契約のみならず、米国天然ガス価格や石炭価格等を指標とする契約を加えることで、価格指標の多様化を図ります。また、仕向地制限のない契約や、短中スロットも視野に入れた契約期間の多様化により、調達の柔軟性を向上させます。



第3の「多様化」 LNGネットワーク

国内外の各社との戦略的提携を通じて、アジア、北米、欧州の市場を結ぶLNGネットワークを構築し、LNG輸送効率向上とコスト削減、調達・販売契約の柔軟性の向上を図ります。



東京ガスの長期契約 (2020年4月現在)

