



Business Overview

事業概要

Contents

イントロダクション

CEOメッセージ

How We Create Value

Compass2030

見えない資産

TCFD提言に基づく情報開示

コーポレート・ガバナンス

事業概要

アセット最適化・トレーディング事業

ガス体エネルギー普及事業

ソリューション事業 B to C/B to B

ソリューション事業 B to B

海外事業

不動産事業

財務データ

Web Site

株主・投資家向けサイト

インベスターズガイド

決算説明会資料

決算短信

有価証券報告書・

四半期報告書

コーポレート・ガバナンス

報告書

サステナビリティサイト

アセット最適化・トレーディング事業

エネルギートレーディングカンパニー

事業概要

エネルギートレーディングカンパニーには、LNG 契約や輸送に関わる原料調達部門、天然ガス火力発電所や再生可能エネルギーを扱う電力部門、他ガス会社等へエネルギーソリューションを提供する広域エネルギー部門、LNG 基地のオペレーション等に携わる生産部門が含まれます。

都市ガスの原料であるLNGを商材と捉え、豊富なアセットとお客さまとのつながりを強みとして、安定供給を担保しながらLNGの需給を最適化し、トレーディング・スワップ等を通してエネルギー価値の最大化を目指していきます。さらに、LNG・電力・金融市場におけるボラティリティが高まる中、収益化モデルの確立にも取り組んでいます。

このように、アセット最適化・トレーディング事業の取り組みを通じ、エネルギーの安定供給に貢献し、産業やお客さまの暮らしを支えています。また、天然ガスを扱うリーディングカンパニーとしてCO₂ ネット・ゼロをリードし、環境価値を創出していきます。

強み	■ 調達契約、基地、船等の豊富なLNG関連アセット・LNG取扱量・運用力 ■ 電力事業規模（発電・小売） ■ トレーディング基盤
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・発電設備等の損害による供給支障 ■ LNG・電力卸取引市場価格や原燃料費の変動に伴う収支影響



アセットを活用し、エネルギー価値の最大化を実現

豊富なLNG関連アセット・再エネ取扱量を活用し、国内外LNGプレーヤーやガス・電気小売事業者、地方自治体のニーズに応えています。

安定供給を確保した上で、LNG調達アセットと金融取引を組

み合わせ、国内外LNGプレーヤーとのLNG取引を拡大していきます。また、卸先会社や地方自治体に対して、ガス・電力を販売するに加え、低・脱炭素、レジリエンス等のソリューションも提供し地域課題の解決を目指します。

Contents

イントロダクション

CEOメッセージ

How We Create Value

Compass2030

見えない資産

TCFD提言に基づく情報開示

コーポレート・ガバナンス

事業概要

アセット最適化・トレーディング事業

ガス体エネルギー普及事業

ソリューション事業 B to C/B to B

ソリューション事業 B to B

海外事業

不動産事業

財務データ

Web Site

株主・投資家向けサイト

インベスターズガイド

決算説明会資料

決算短信

有価証券報告書・

四半期報告書

コーポレート・ガバナンス

報告書

サステナビリティサイト

ガス体エネルギー 普及事業

東京ガスネットワーク

事業概要

これまで、東京ガスグループは保安・安定供給を確保しながら、天然ガスの普及を拡大してきました。近年では、東京ガス導管部門により東京圏に加えて北関東圏での高圧ガス導管のループ化が完成し、さらなる供給安定性の向上を実現しました。2022年4月1日には、東京ガス株式会社からガス導管事業等を継承した東京ガスネットワーク株式会社が事業を開始しました。都市ガス化営業を積極的に展開し、お客さま先でのCO₂削減貢献を進めるとともに、スマートメーターを活用した付加価値事業も拡大していきます。

ガス体エネルギー普及事業の取り組みを通じて、東京ガスネットワークはこれからも産業・技術革新、そして生活の基盤を維持していきます。また、引き続き天然ガスの普及を促進し、ガス体による低・脱炭素化を促進することで環境価値を創出していきます。

強み

- 長年にわたる保安・安定供給の実績
- 導管事業で培ったお客さま・地域とのつながり

リスク

- 大規模災害を起因とした供給設備等の損害による供給支障

2021年度実績

取付メーター数*

1,220万件

(前年度比+12万件)

導管総延長*

65,562km

(前年度比+466km)

都市ガス供給量

154億m³

(前年度比+2億m³)

LNG基地



※取付メーター数と
導管総延長は連結

スマートメーターシステムの開発

東京ガス導管部門は2020年から、大阪ガス株式会社、東邦ガス株式会社（いずれも導管部門）とガススマートメーターシステムの技術仕様を共同検討し、国内の業界標準化を行いました。さらに、システムの一部の国際的な標準化にも取り組みました。スマートメーター導入により、検針業務の効率化、遠隔開閉機能等を利用した導管網の保安・災害耐性の向上を促進します。また、ガス小売事業者におけるガス使用量データを利用した新サービス創出も期待されています。

2021年

茨城幹線開通によりLNG4基地を
環状ネットワーク化

天然ガスインフラの さらなる強靱化「茨城幹線」

2021年3月、東京ガス導管部門が茨城県内で建設を進めていた高圧ガス導管「茨城幹線」が開通しました。根岸、扇島、袖ヶ浦、日立のLNG4基地がループ化され、バックアップ体制が一層強化されました。日立LNG基地から茨城～栃木幹線、茨城幹線に都市ガスが供給できるようになり、東京ガスネットワークはさらなる安定供給を実現しています。

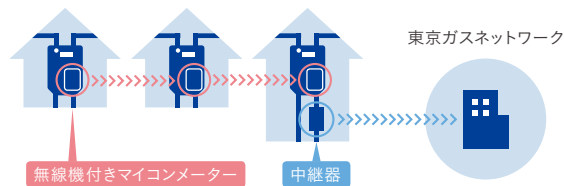
鹿島臨海ライン

千葉～鹿島ライン

1999年

天然ガス普及・拡大に向け
LNG3基地を環状ネットワーク化

1.メーター間通信 2.東京ガスネットワークとの連携



- 1.メータの使用量を無線で送ります。
- 2.中継器は数十台に一台の無線機付きマイコンメーターに接続され、お客さま宅に設置させていただきます。中継器には、無線で送られてきた使用量をまとめて、東京ガスネットワークのシステムと通信する機能が備わっています。

Contents

イントロダクション

CEOメッセージ

How We Create Value

Compass2030

見えない資産

TCFD提言に基づく情報開示

コーポレート・ガバナンス

事業概要

アセット最適化・トレーディング事業

ガス体エネルギー普及事業

ソリューション事業 B to C/B to B

ソリューション事業 B to B

海外事業

不動産事業

財務データ

Web Site

株主・投資家向けサイト

インベスターズガイド

決算説明会資料

決算短信

有価証券報告書・

四半期報告書

コーポレート・ガバナンス

報告書

サステナビリティサイト

ソリューション事業

B to C/B to B

カスタマー&ビジネスソリューションカンパニー

TGオクトパスエナジー

事業概要

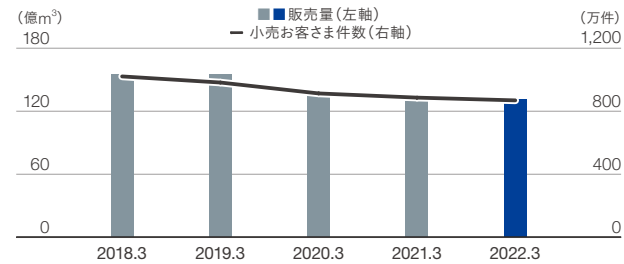
B to Cでは、ライフバルを中心に「ラストワンマイル」と称するお客さま宅での作業等の接点を強みに、会員サイト等デジタルの接点も強化して、お客さまによりそったサービスの拡充等で、お客さま満足度を向上していきます。また、TGオクトパスエナジーでも、独自システムを活用したデジタルマーケティングによって、お客さまの多様なニーズにお応えします。

B to Bでは、エネルギーサービス等のソリューション提案・実現力を強みに、TGESを中心に、ワンストップで全国展開します。再生可能エネルギー・CNL等の脱炭素素材や工場での省力化等の最適な提案を複合的に提供するほか、地方自治体等と、魅力ある街づくり・環境持続性向上等の地域における社会課題の解決を目指します。

ソリューション事業(B to B、B to C)の取り組みを通じて、お客さまの生活をエネルギーで支え、サービスを含む総合的なソリューションにより、暮らしのお困りごとやレジリエンス等の社会課題を解決します。また、脱炭素素材を拡充することで、環境価値を創出していきます。

強み	■ ライフバルやエネスタ等の地域密着型のネットワーク、1,100万件超の顧客基盤、お客さまとの信頼
	■ お客さま宅で技術力を要する作業に関するノウハウ(設置・修理等)
	■ エネルギーソリューション技術力、ワンストップでのソリューション提供
リスク	■ 自由化による競合激化、生活形態・事業環境変化による需要減少
	■ 法令・制度を含む国や地方自治体の政策変更・加速
	■ 競合や代替品に対応する上で必要な技術開発の遅延

都市ガス販売量・件数



ラストワンマイルにおけるサービス拡充

首都圏に96店舗あるライフバル・エネスタは、地域密着でガス・電力・ソリューションを提案・販売し、お客さまアカウント数を拡大してきました。2022年からは水まわりの修理に本格参入し、2022年度に修理件数10万件、将来的にはガスだけでなく水まわり、電気を含めたお客さま満足度・修理対応シェア首都圏No.1を目指します。



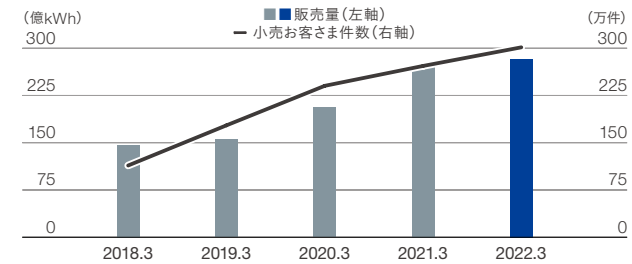
東京ガスのラストワンマイル ▶ P.40

脱炭素素材「カーボンニュートラルLNG(CNL)」

2019年7月、日本で初めてCNLの輸入を開始し、2022年3月現在、約80のお客さまに供給しています。CNLは、天然ガスの採掘から燃焼に至るまでの工程で発生する温室効果ガスを、CO₂クレジットで相殺(カーボン・オフセット)し、地球規模ではCO₂が発生しないとみなすLNGです。

2021年3月には、お客さまと共に「カーボンニュートラルLNGバイヤーズアライアンス」を設立しました。2050年の「カーボンニュートラル社会の実現」に貢献することを目指し、CNLを世の中に広く認知させるとともに、投資機関による評価向上や国内各種制度における位置づけの確立に向けて取り組みを進めています。

電気販売量・件数



TGオクトパスエナジーによるマーケティングのデジタルシフト

英国のエネルギーテック企業「オクトパスエナジー」と合併会社「TGオクトパスエナジー」を設立し、2021年11月に日本で事業を開始しました。オクトパスエナジーは、2016年に英国で事業開始後、お客さまニーズに合わせ開発方針を柔軟に変えられる独自システム・コンシェルジュ的サービス等を武器に、わずか6年で300万件以上のお客さまに電力を供給しています。オクトパスエナジーの強みである再エネ等の多様な電気料金プランやデジタルマーケティングを生かし、日本全国で電力販売を積極的に展開していきます。



小野薬品工業様

筑波研究所(茨城県つくば市)で使用する都市ガスの全量をカーボンニュートラル都市ガスに切替

Contents

イントロダクション

CEOメッセージ

How We Create Value

Compass2030

見えない資産

TCFD提言に基づく情報開示

コーポレート・ガバナンス

事業概要

アセット最適化・トレーディング事業

ガス体エネルギー普及事業

ソリューション事業 B to C/B to B

ソリューション事業 B to B

海外事業

不動産事業

財務データ

Web Site

株主・投資家向けサイト

インベスターガイド

決算説明会資料

決算短信

有価証券報告書・
四半期報告書

コーポレート・ガバナンス
報告書

サステナビリティサイト

ソリューション事業

B to B

東京ガスエンジニアリングソリューションズ (TGES)

事業概要

1969年に日本で初めてLNGを導入して以来、東京ガスグループは、LNGバリューチェーン全体を一貫して担ってきた過程で培った技術力・ノウハウを活かして、お客さまのニーズに合わせ、LNG基地、パイプライン、地域冷暖房、エネルギーサービスといったソリューションを国内外に提供してきました。2022年4月からは、これまで東京ガスが担っていた法人営業 (B to B) の機能も加わり、TGESが、基幹事業会社として全国で法人 (B to B) 営業を加速し、お客さま課題解決のために、サービス (S)、ガス (G)、電力 (P)、エンジニアリング (E) をワンストップで価値提供していきます。また、太陽光、バイオマス等の再生可能エネルギーも組み合わせ、低・脱炭素化ソリューションの提供も拡大し、環境価値も創出していきます。

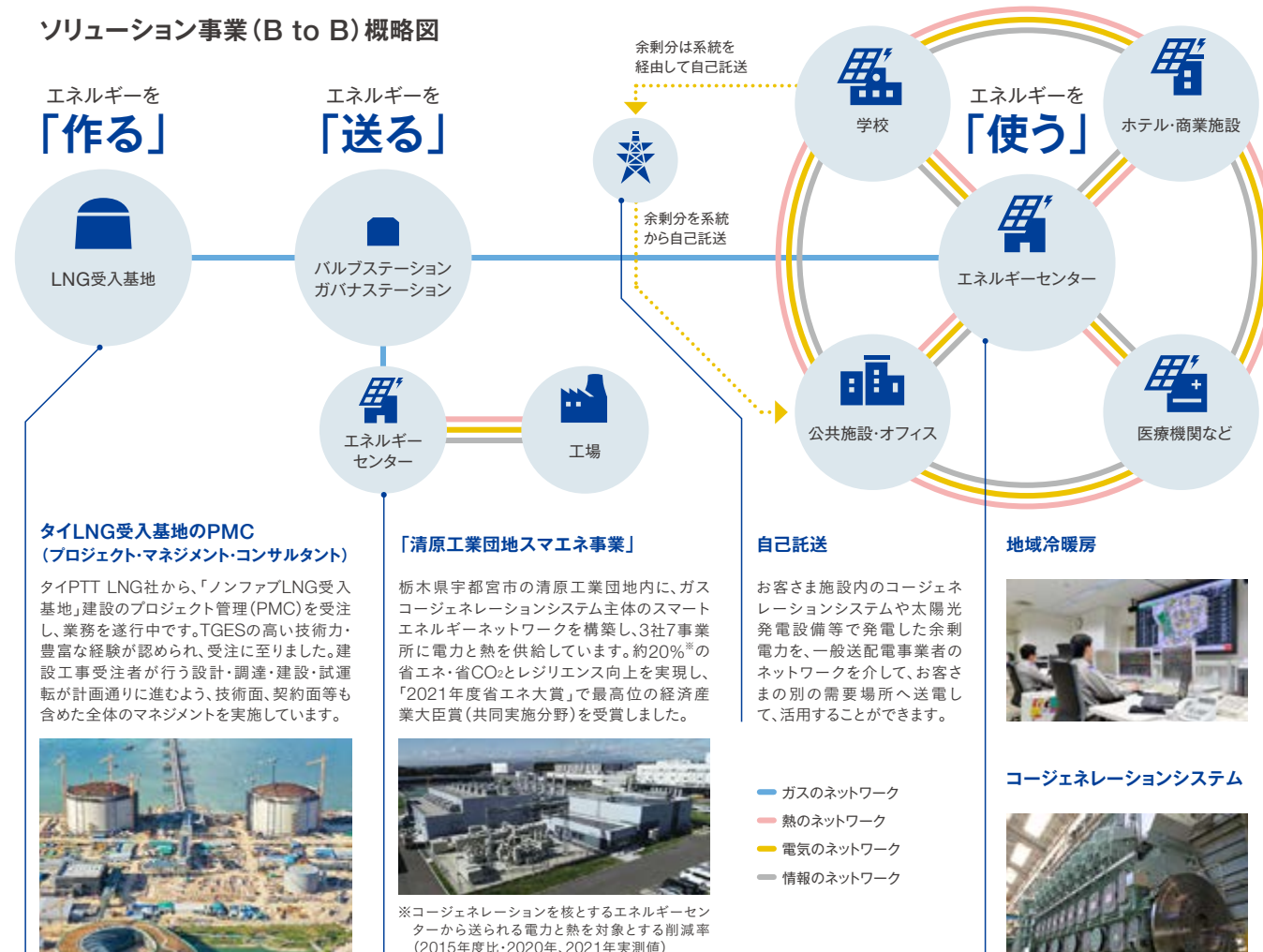
強み

- サービス、エネルギー、エンジニアリングをワンストップで提案
- プラントや設備の管理・運営を通じて培ったユーザーズ・ノウハウとエンジニアリングソリューション
- 海外20カ国、100件超のLNG基地関連エンジニアリング実績

リスク

- 自由化による競争激化と脱炭素化の急速な進展による市場環境の急激な変化
- 法令・制度を含む国や地方自治体の政策変更・加速
- 大規模災害による設備、プラントの損傷による供給支障

ソリューション事業 (B to B) 概略図



四国エリアのカーボンニュートラル推進に貢献「新居浜LNG基地」

TGESが、四国電力株式会社、住友化学株式会社、住友共同電力株式会社、四国ガス株式会社と共同で設立した新居浜LNG株式会社は、2022年3月に新居浜LNG基地を竣工し、ガス供給を開始しました。住友化学愛媛工場で使用する原燃料を順次LNGへ転換するほか、住友共同電力が建設中の新居浜北火力発電所 (2022年稼働予定) もLNGを燃料として利用し、将来的に年間65万トンのCO₂排出量削減を見込んでいます。また、近隣の需要家向けにもガスを供給し燃料転換を推進、周辺地域のCO₂排出量を削減し、四国地域の発展に貢献します。



Contents

イントロダクション

CEOメッセージ

How We Create Value

Compass2030

見えない資産

TCFD提言に基づく情報開示

コーポレート・ガバナンス

事業概要

アセット最適化・トレーディング事業

ガス体エネルギー普及事業

ソリューション事業 B to C/B to B

ソリューション事業 B to B

海外事業

不動産事業

財務データ

Web Site

株主・投資家向けサイト

インベスターズガイド

決算説明会資料

決算短信

有価証券報告書・

四半期報告書

コーポレート・ガバナンス

報告書

サステナビリティサイト

海外事業

海外事業カンパニー

事業概要

北米・豪州では資源開発事業、東南アジアでは日本で培ったノウハウを生かしLNGインフラ事業を中心として中下流事業を展開し、事業を拡大してきました。近年では、北米・北欧で太陽光発電、風力発電といった再生可能エネルギー事業にも注力しています。

今後は、主導的に事業運営ができるプロジェクトに積極的に参画すると同時に、資産の入れ替えも実施し、海外事業価値の向上を目指します。

海外事業の取り組みを通じて、新興国の旺盛なエネルギー需要に応え、安定的にエネルギーを供給していきます。また、国内と同様、海外においても石炭・石油の代替としてガス・LNGの利用拡大をすることでCO₂削減に引き続き貢献していくとともに、今後CO₂ネット・ゼロ事業へ本格的に参入することで、更なる環境価値の創出を目指します。

強み	■ LNG基地・発電事業等における安定的な操業力 ■ これまで培った資源開発事業、LNGインフラ事業関連のノウハウ
リスク	■ 各国固有の法規制・商習慣への対応等による事業運営の停滞・費用負担増、事業機会の逸失等 ■ 海外事業全般における原油価格・ガス価格・外国為替相場の変動による収支への影響

主な事業一覧

北 米

(2022年3月31日時点)

資源開発事業

これまでの事業運営経験や出資先への人員派遣等を通じて得た現地の市場・規制や事業構造の知見を活かし、資源価格の動向やガス田の生産性・埋蔵量を慎重に確認しながら優良資産へ投資していきます。

中下流事業

天然ガス火力発電事業に加え、再エネ発電事業についても、メキシコでの仏エンジー社との協業に続き、米国で当社単独での太陽光発電(アクティナ)に取り組んでおり、今後も注力していきます。



東南アジア

(2022年3月31日時点)

中下流事業



中下流事業

LNG基地・発電のエネルギーインフラ建設に加え、運営・管理においても貢献し、今後成長が期待できるアジア諸国において幅広く価値を提供していきます。

豪州

(2022年3月31日時点)

参画プロジェクト



資源開発事業

東アジアへの一大LNG供給地として成長を遂げた豪州において、5つのLNGプロジェクトに参画しています。引き続き、保有資産の価値最大化に向けた運営・管理に注力していきます。

海外における再生可能エネルギー事業

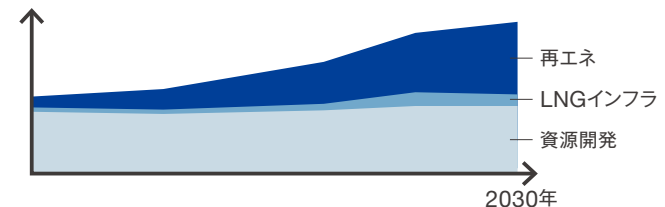
2020年8月、米国再エネ開発事業者のヘカテエナジー社が米国テキサス州で開発した、最大出力63万kWのアクティナ太陽光発電事業を取得しました。2022年1月には北欧における陸上風力事業開発について、デンマークのイービー社と共同で取り組むことを決定しました。



アクティナ太陽光発電事業

2030年へ向けた海外資産の入替

海外事業においては、再エネ・米国シェール・LNGインフラへの投資が柱となります。一方、当社が主導的にバリューアップできないものや戦略的保有意義が全うされた事業・資産等は順次売却を進め、収益性・資本効率性を向上させていきます。



Contents

イントロダクション

CEOメッセージ

How We Create Value

Compass2030

見えない資産

TCFD提言に基づく情報開示

コーポレート・ガバナンス

事業概要

アセット最適化・トレーディング事業

ガス体エネルギー普及事業

ソリューション事業 B to C/B to B

ソリューション事業 B to B

海外事業

不動産事業

財務データ

Web Site

株主・投資家向けサイト

インベスターズガイド

決算説明会資料

決算短信

有価証券報告書・

四半期報告書

コーポレート・ガバナンス

報告書

サステナビリティサイト

不動産事業

東京ガス不動産

事業概要

東京ガスグループは、137年にわたる事業展開の中で取得してきた保有地を最大限に活用し、安定収益、資産価値向上をコンセプトとしたオフィス・住宅の賃貸事業を都心部中心に展開してきました。また、ビジネスパートナーとの共同事業を通じて地域密着のエネルギー提案・まちづくりに積極的に取り組んでいます。今後は、オフィス賃貸事業・住宅賃貸事業に加え、アセット種別を拡大して事業価値の向上を目指していきます。また、海外展開や環境配慮型(ESG型)開発の拡大も視野に入れています。

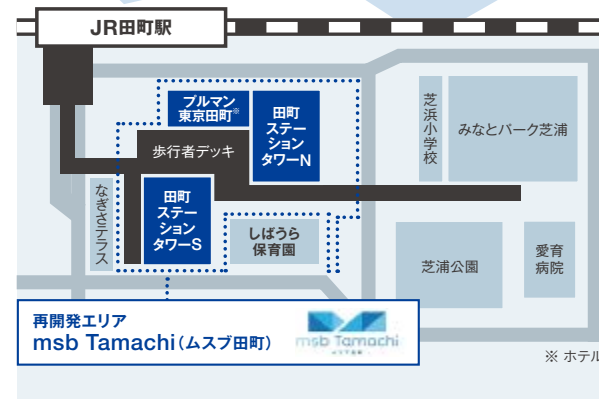
不動産事業の取り組みを通じて、お客さまの社会課題を解決し、持続可能なまちづくりを進めていきます。さらに、環境配慮型開発を拡大することで、環境価値も創出していきます。

強み

- 首都圏の優良な保有地
- グループノウハウの活用によるシナジー
- 長年にわたる建物運営管理の実績

リスク

- 不動産市況や競合との競争激化、その他環境変化(感染症等を含む)による事業性の低下
- 大規模災害(地震・火災・風水害等)による所有・管理物件の損壊・機能不全等



住宅賃貸事業

中小規模用地において、上質で快適な暮らしを提供する都市型賃貸マンション「ラティエラシリーズ」を展開しております。2022年1月には「ラティエラ王子飛鳥山」が竣工し、累計23棟901戸の規模になりました。今後は外部からの資産取得を加速し、本事業を通じてお客さまに提供する価値の向上と豊かな社会の実現に貢献します。

環境配慮型(ESG型)の不動産開発

「ラティエラシリーズ」全棟の共用部に、東京ガスが提供する「さすてな電気」を導入し、マンション共用部の電力使用によるCO₂排出量実質ゼロを実現します。さらに、開発計画中の「(仮称)ラティエラ上野稲荷町」において、断熱性・省エネ性能に優れた賃貸住宅として環境認証「ZEH-M」を採用し、屋上への太陽光パネルの設置等により、環境配慮型(ESG型)の不動産開発を拡大します。



オフィス賃貸事業、開発状況

都心部の大規模用地を活用した高付加価値のオフィス賃貸事業に取り組んでいます。msb Tamachi(ムスブ田町)では、スマートエネルギーネットワークやBCP強化を進めるとともに、ビジネスパートナーと先進的かつ魅力的なまちづくりに貢献していきます。2018年5月に田町ステーションタワーS・プルマン東京田町^{※1}が竣工し、2020年7月に田町ステーションタワーN^{※2}が竣工しました。

※1 土地賃貸事業、※2 自社投資によるオフィス賃貸事業

msb Tamachi(ムスブ田町)



Contents

イントロダクション

CEOメッセージ

How We Create Value

Compass2030

見えない資産

TCFD提言に基づく情報開示

コーポレート・ガバナンス

事業概要

アセット最適化・トレーディング事業

ガス体エネルギー普及事業

ソリューション事業 B to C/B to B

ソリューション事業 B to B

海外事業

不動産事業

財務データ

Web Site

株主・投資家向けサイト
インベスターズガイド
決算説明会資料
決算短信
有価証券報告書・
四半期報告書
コーポレート・ガバナンス
報告書
サステナビリティサイト