

～女性のための～ 東京ガスIRサロン コラボ with ラ・クチーナ・エスプレッサ

東京ガス株式会社
2006年3月

＜見通しに関する注意事項＞

このプレゼンテーションに掲載されている東京ガスの現在の計画、見通し、戦略、その他の歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた東京ガスの経営者の判断に基づいております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、日本経済の動向、原油価格の動向、気温の変動、円ドルの為替相場、ならびに急速な技術革新と規制緩和の進展への東京ガスの対応等があります。

本日のスケジュール

- ラ・クチーナ・エスプレッサについて
- 五感で楽しむスピードクッキング体験
- ご試食 & 東京ガスの商品戦略について
- ショールームご見学
- 東京ガスの経営戦略について
- 質疑応答
- お楽しみ抽選会

東京ガスってどんな会社？

東京ガスの事業概要

-2004年度-

連結売上高 1兆1,907億円

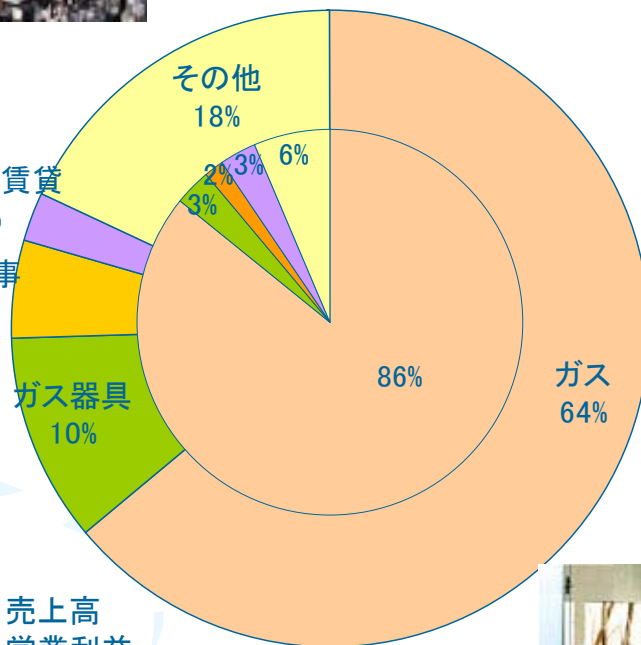
連結営業利益 1,453億円

連結ガス販売量 120億m³



不動産賃貸
3%

受注工事
5%

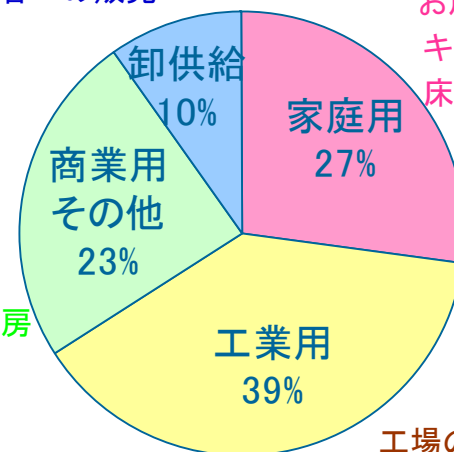


外側: 売上高
内側: 営業利益



【ガス販売量の内訳】
他ガス事業者への販売

ビル空調
地域冷暖房



お風呂
キッチン
床暖房・ミストサウナ

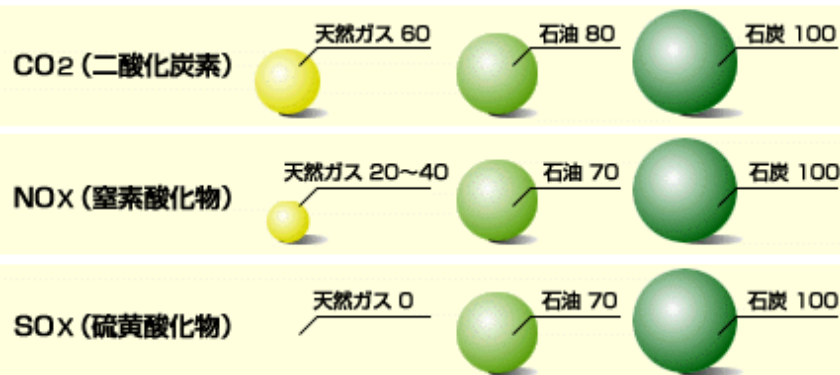
工場のボイラー
コージェネレーション
発電用

商品は環境にやさしい天然ガス

都市ガスの主原料は
LNG（液化天然ガス）
天然ガスを -162°C で
液化させ、世界各地から
船で日本まで運んでいます



石炭を100とした場合の排出量比較（燃料時）

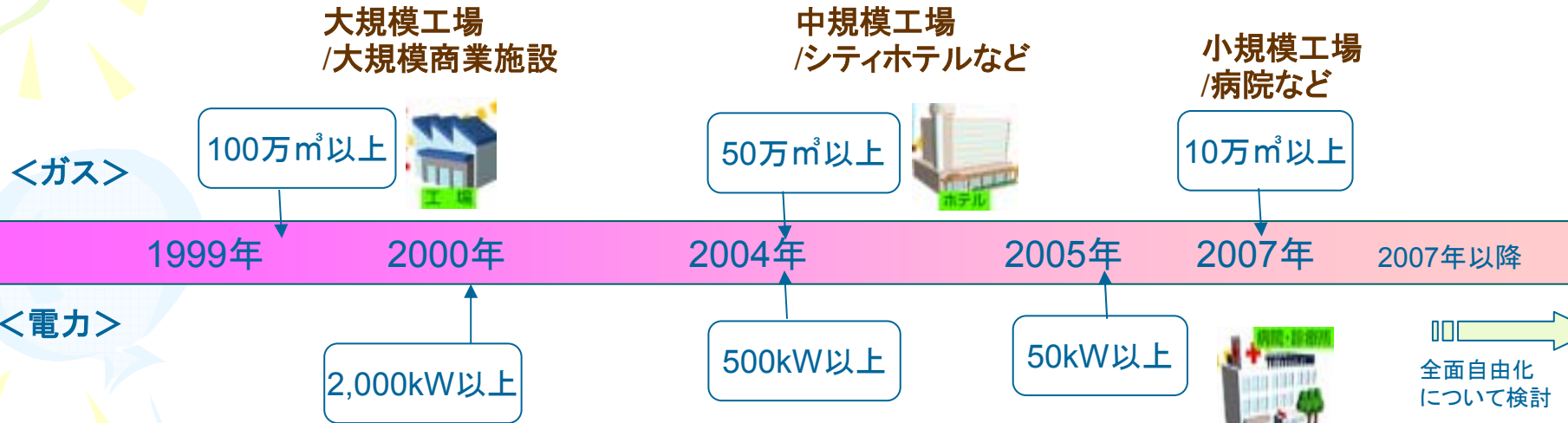


天然ガスを商品とする東京ガスは、
天然ガスの普及拡大＝事業活動そのもの
が環境活動だと考えています

東京ガスの経営戦略

規制緩和の進展と競合状況

規制緩和により誰でもガスや電力を売ることができる時代へ



さまざまな競合の中で選ばれ続ける東京ガスであるために...

激しさを
増す競合

ガスVS電気

ガスVS石油

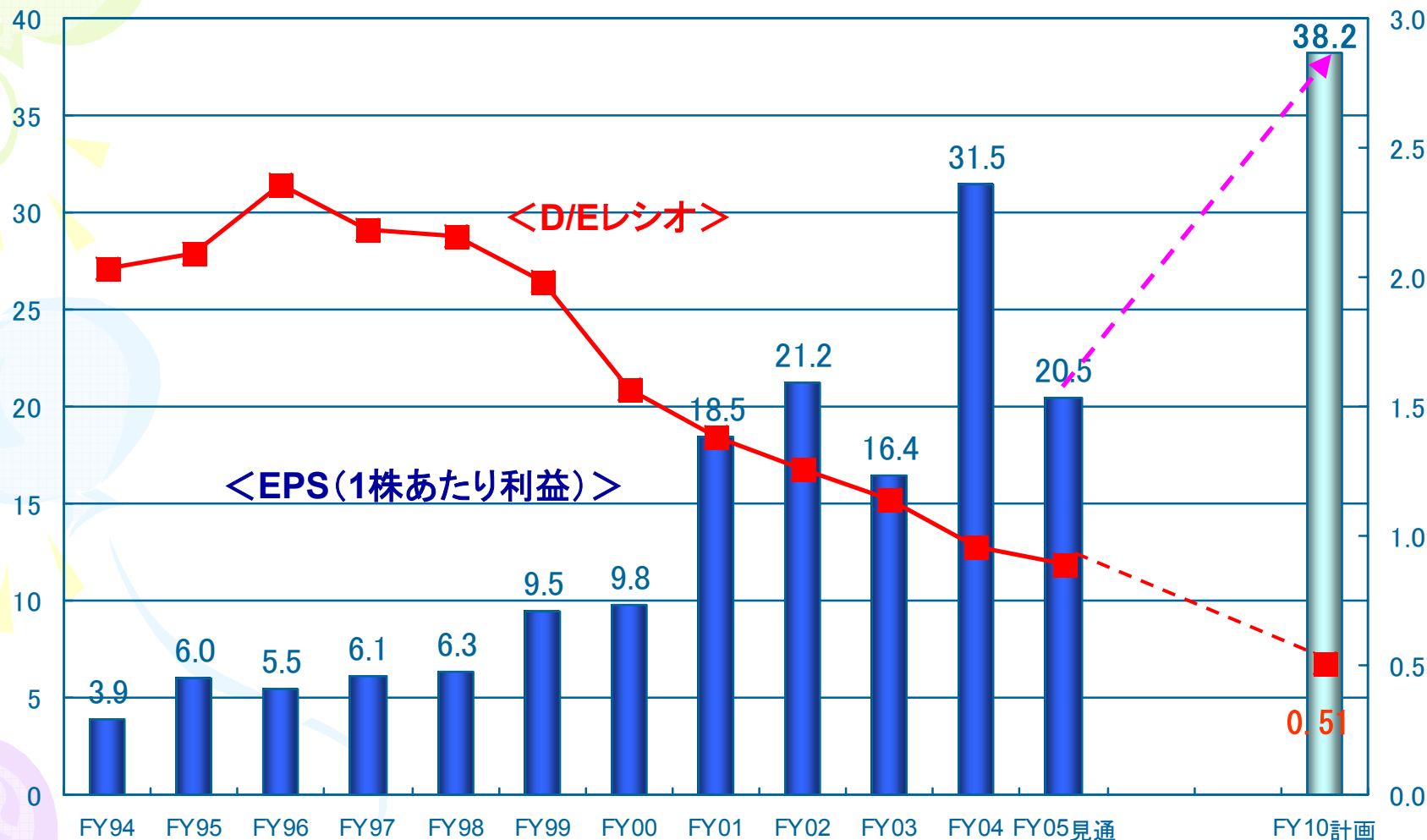
ガスVSガス

電気VS電気

天然ガス
への期待

1株あたり利益とD/Eレシオの推移

(円/株)



＜EPS(1株あたり利益)＞

＜D/Eレシオ＞

★EPS(1株あたり利益) = 当期純利益 ÷ 発行済み株式数 (自己株式消去後)

1株に対して最終的な当期利益(当期純利益)がいくらあるかを表す

★D/Eレシオ = 有利子負債 ÷ 株主資本

負債(Debt)は株主資本(Equity)でまかなえることが望ましいという見方から、長期の支払い能力(安全性)を見るときに使われる指標。値が1を上回ると負債が多く、1以下なら資本が多い。

東京ガスのグループ中期経営計画

<経営ビジョン>

天然ガスを核とする総合エネルギー事業
に注力することを通じて、企業価値を
増大し、持続的な成長・発展を遂げる

2010年代の姿

収益力・成長力の
高い企業グループへ

2006年1月

「中期経営計画」

(2006年～2010年)

“天然ガス新市場の創造
と開拓”

2002年

「フロンティア2007」

(2003年～2007年)

‘エネルギーフロンティア
企業グループ’

1999年

「中期経営計画」

(2000年～2004年)

‘新しい公益企業’

2010年代を見据えた
長期戦略の重要なステップ

経営資源の集中
積極的な投資

- ビジネスモデルの変革
- グループ経営体制の構築
- 企業体質の強化
- エネルギー関連領域への事業拡大

東京ガスグループが目指す姿

「天然ガス新市場の創造と開拓」を通してエネルギー分野において
幅広い収益基盤を持つ事業構造を確立し、高い競争優位性に基づく収益力・
成長力の高い企業グループを目指す

お客さまや株主の皆さま、社会から常に信頼を得て持続的に成長・発展し続ける
企業グループを目指す

持続的成長のための 3つのキーファクター

「天然ガスをコアにした
総合エネルギー事業の確立」

お客さまへのワンストップソリューション
広域展開による天然ガス普及

「企業構造の変革」

競争優位性の確立

「ブランド価値の向上」

お客さまや社会から選択され続ける
企業グループの確立

総合エネルギー事業の展開

お客さまへの ワンストップソリューション

原料調達 基地インフラ 供給インフラ ワンストップ提供 お客さま価値

ガス・熱・電気・
サービスの

上流
輸送

LNG基地
自社電源

パイプライン
ローリー

マルチ
エネルギー
供給
エネルギー
サービス

快適性
利便性
信頼性
経済性
省エネ性
環境性

LNGバリューチェーン

広域展開による 天然ガス普及拡大

お客さま価値の向上

現在の
市場

総合エネルギー事業
で創造・開拓する
天然ガス新市場

エリアの拡大
関東200km圏をカバーする営業体制
広域インフラの整備

ガス事業とのシナジーを最大限追求し、ワンストップで付加価値を提供するオール東京ガスでの
総合エネルギー事業

総合エネルギー事業のマーケットの拡大

マーケットの拡大

導管网の効率的な整備

さまざまな手段によるLNG液販売

ガス導管から距離のあるお客さまへ

→LNGローリー

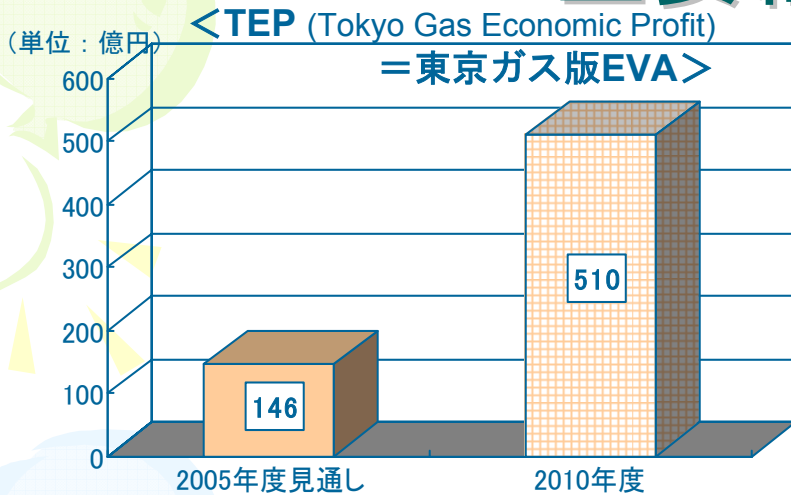
関東200km圏を超える市場へ

→LNG内航船

卸先事業者、LPガス事業者との連携

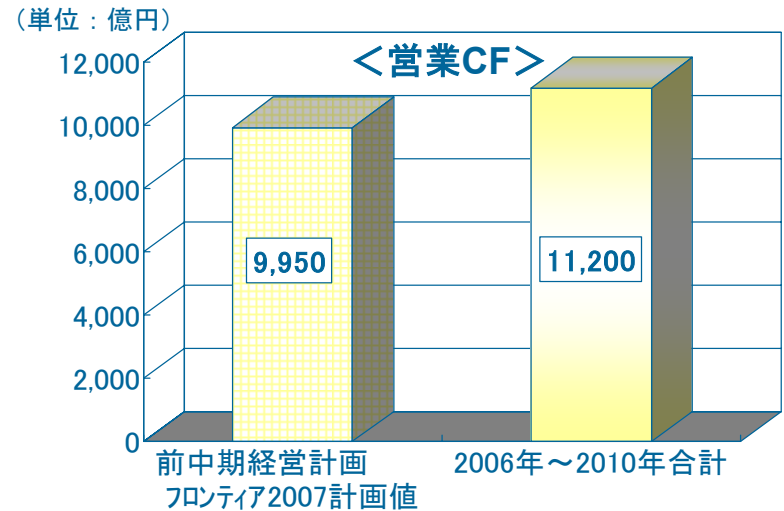


主要経営目標

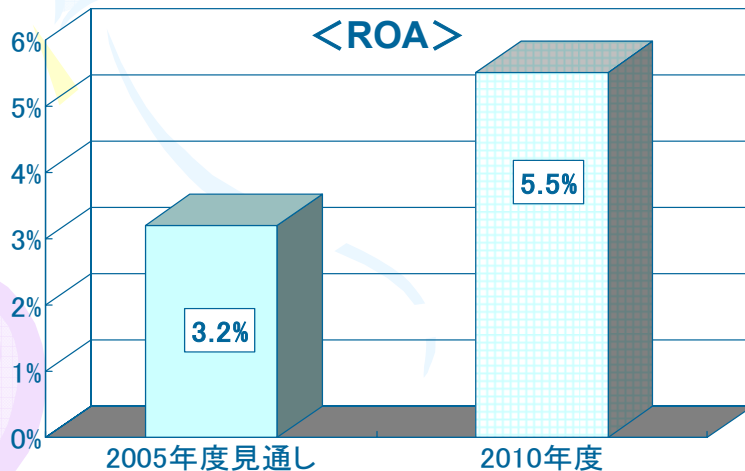


TEP=税引き後利払前利益-資本コスト*

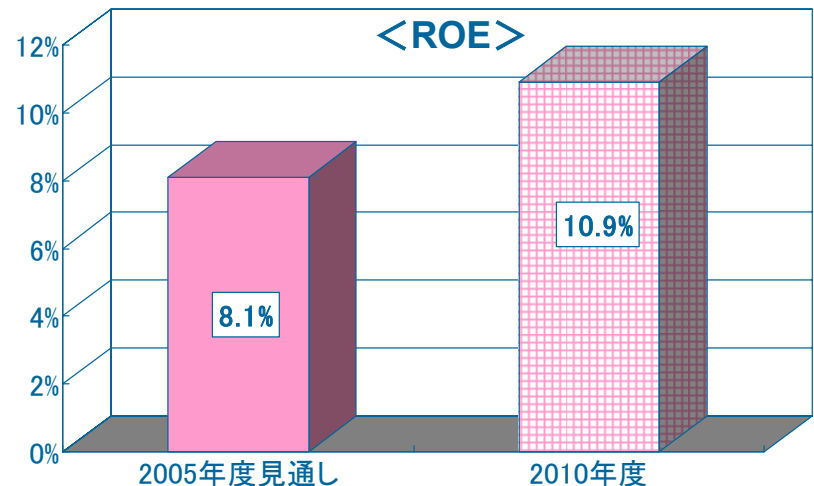
*企業が事業を行うために調達した資本にかかるコストのこと。
資本を調達するためには、株主より出資を受ける株主資本と、
債権者より調達する負債がある。



営業CF=当期純利益+減価償却費



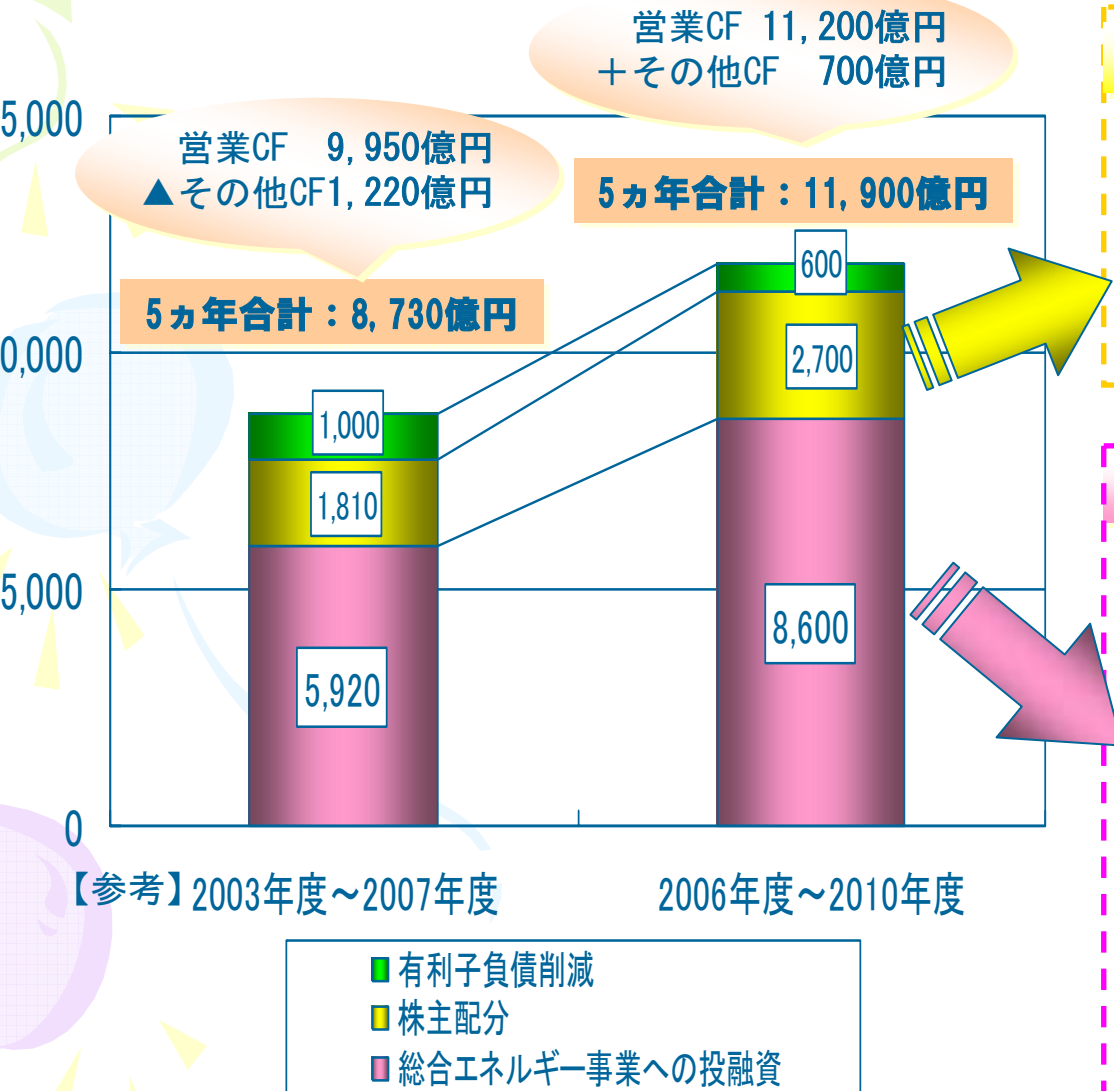
ROA=当期純利益÷総資本（純資産）



ROE=当期純利益÷株主資本

キャッシュフローの配分基本方針

単位：億円)



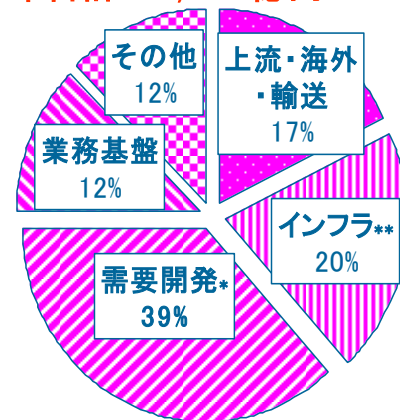
【株主配分の考え方】

総分配性向* 60%を確保

※総分配性向
= (配当 + 自社株取得) ÷ 当期純利益

【総合エネルギー事業への投融資】

5ヵ年合計：8,600億円



*需要開発：ガス・電力・エネルギーサービス

**インフラ：安定供給・保安

期待を超える価値の創造を(工業用/商業用分野)

付加価値の高いサービスでお客さまのメリットを追及

■東京ガスの強み

- ・環境にやさしい天然ガスコージェネレーションを武器とした強力な営業
- ・高い技術力とエンジニアリング力

[天然ガスコージェネレーションシステム]

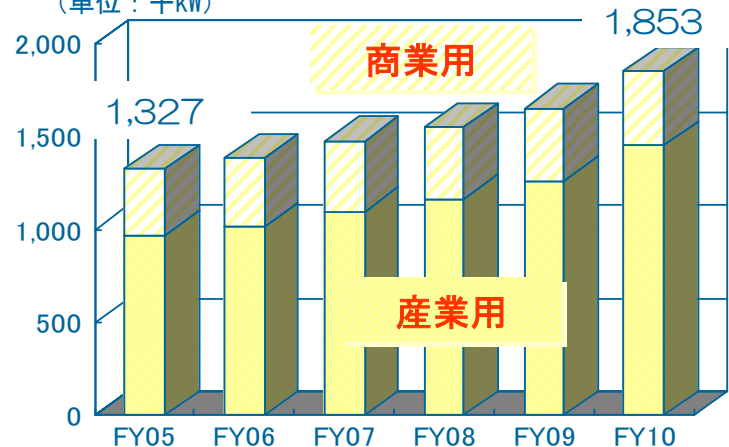


都市ガスをエネルギー源として、
電気と熱を同時に取り出せるシステム。
省エネルギーで経済的、環境に貢献する
システムとしてますます期待が高まっています！



【コージェネレーション普及目標】

(単位：千kW)



期待を超える価値の創造を(家庭用分野)

生活のあらゆるシーンで
ガスだからこそ実現できる上質な暮らしを提案

■東京ガスの強み

- ・約900万件のお客様との信頼の絆
- ・お客様のニーズにあった魅力ある商品開発

都市ガスを使って電気と
お湯を作るんだよ



水素と酸素を
反応させて
クリーン発電

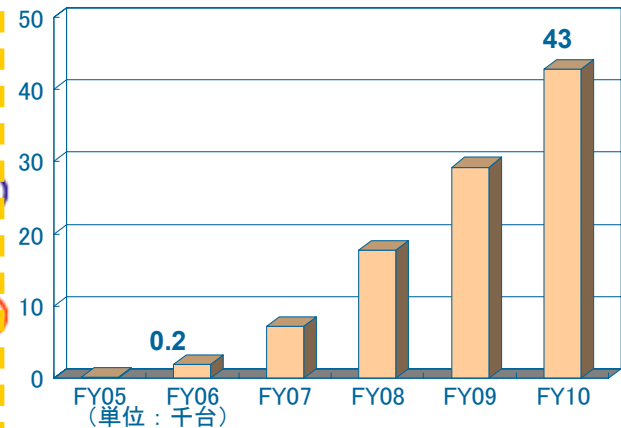
マイホーム発電の進化形
燃料電池ライフエル
LIFUEL

発電エンジン
の排熱を
有効利用

電気もつくれる給湯器
エコウィル
ECOWILL



【マイホーム発電普及目標】



企業価値の最大化に向けた財務戦略

事業戦略と財務戦略は“車の両輪”

資産の効率性・資本構成の最適化・株主分配の最適化を考慮したキャッシュフローの配分を行い、事業戦略とのバランスを図りつつ財務の健全性確保・資本コストの抑制・株主価値の最大化を実現。

目指す姿

重点目標

投資の効率性の追求

資産の効率性
2010年度時点
ROA
5.5%

財務の健全性
2006～2010
D/Eレシオ
0.6程度

重点目標

資金調達力の維持・向上

株主分配目標
の明確化
2006～2010
総分配性向
60%

重点目標

株主価値の最大化

株主価値の最大化に向けて

ROE:継続的に10%超の達成を目指す

2010年に500億円水準のTEPを実現

お客さまや社会から選ばれ続けるために

「安全・安心・信頼」の東京ガスブランドのさらなる向上

CSR(企業の社会的責任)の深化

「日々の事業を通じて公益的使命と社会的責任を確実に果たしていくこと」を基本とし、
コーポレートガバナンス・コンプライアンス・お客さま満足度向上などに取り組む

ステークホルダーとのパートナーシップ

- ・ 信頼され、期待される「パートナー」としての関係づくり
- ・ 積極的なコミュニケーションの推進

環境経営のトップランナー

- ・ 環境性に優れた天然ガスの利用促進
- ・ 環境負荷の小さいガス機器の開発
- ・ 環境コミュニケーション活動の推進



さらなる保安の向上・防災対策の強化

- ・ 迅速かつ確実な対応による保安レベルの一層の向上
- ・ 最高水準の地震防災体制の維持

リスクマネジメントのさらなる強化

- ・ グループ全体のリスクマネジメント
- ・ 内部統制システムの整備

参考資料

東京ガス株式情報

＜株式情報＞

株価 : 533円(2月28日現在)
 年間配当金 : 7円/株
 配当利回り : 1.31%
 単元株 : 1000株
 決算期 : 3月末
 *株主優待はありません

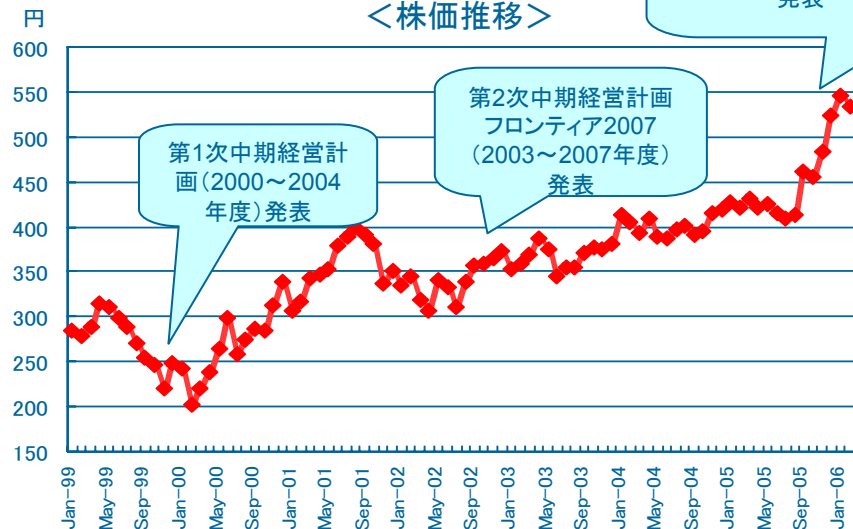
東京ガスIRホームページはこちら

http://www.tokyo-gas.co.jp/IR/ir_j.html

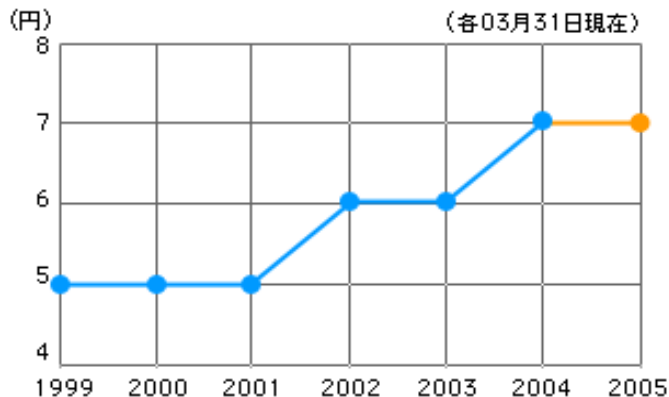


携帯サイトも
オープンしました！

＜株価推移＞



配当の推移



主要諸計数(連結)

	2004年度実績	2005年度見通し
都市ガス販売量(46.05MJ)	120億m ³	126億m ³
総売上高	11,907億円	12,680億円
営業利益	1,453億円	980億円
経常利益	1,328億円	850億円
当期純利益	840億円	540億円
総資産	16,687億円	16,600億円
有利子負債残高	6,241億円	6,000億円
株主資本比率	38.9%	41.5%
ROA(総資本利益率)	5.0%	3.2%
ROE(株主資本利益率)	13.5%	8.1%
EPS(1株あたり利益)	31.5円	20.5円
BPS(1株あたり株主資本)	245円	262円

リスク情報

●原油価格・外国為替変動リスク

東京ガスが供給する都市ガスの主要原料であるLNG(液化天然ガス)は海外から輸入しており、ドル建の売買契約になっているため、円/ドル為替の変動リスクを受けます。

また、ドル建てのLNG価格は原油価格にスライドして決定されるため、原料価格相場の変動リスクも受けます。

それぞれの変動が年間の原料費に与える影響額は次のとおりです。

- ・為替の1円/ドルの変動→約25億円
- ・原油価格の1ドル/バレルの変動→約40億円

ただし、上記の変動は「原料費調整制度」(原料費が変動しても変動分については、約6ヵ月遅れでガス料金に反映する制度)が適用されているため、年度を区切ると回収超過や回収不足が発生しますが、中長期的には収支への影響は軽微です。

●金利変動リスク

東京ガスの有利子負債は、長期・短期ともに固定金利であるため、借入期間中の金利変動リスクはありません。

しかし、借換時等においては金利変動のリスクを受ける可能性があります。

●株価変動リスク

東京ガスの保有する株式は、業務上必要な企業との関係を維持するためのものが大部分です。

そのうちマーケットリスクにさらされる可能性があるのは、上場株式の株価です。

これら株式の扱いについては、運営方針と管理規則を設けています。

●競合リスク

規制緩和の進展に伴ってエネルギー間の競合が激化するなか、顧客維持・獲得のために、ガス料金が低下するリスクが考えられます。今後も競合状況を見ながら、戦略的な料金戦略を考えていきます。