

2015年3月5日

東京ガス株式会社 会社説明資料

東京ガス株式会社
財務部 IRグループ

＜投資先としての東京ガスの魅力とは？＞

- ①東京ガスの事業基盤である関東地域には天然ガスの大きな潜在需要があり、今後の販売量拡大を見込んでいます。
- ②東京ガスは引き続きガス事業を基盤としつつ、加えて海外事業や電力事業での収益を拡大し会社の成長を目指します。
- ③東京ガスは純利益に対する具体的な比率を定め株主の皆様への還元を着実に実施しています。
また、安定的な配当を実施し、今後も成長に応じた持続的な増配を検討していきます。

東京ガスの概要

創立	1885(明治18年10月1日)
事業内容	都市ガス事業、電力事業 等
お客さま数	1,121万件 ※1
売上高	2兆1,121億円 ※2
ガス販売量	184億m ³ (2020ビジョンベース) ※1
純利益	1,084億円 ※2
ROE	11.2% ※2
1株あたり配当	10円／年 ※2
従業員数	8,062 (連結16,985)人 ※1
上場	東証、名証(9531)

～1885年～
創業



渋沢栄一



関東一円にて1,100万件を超えるお客さまにガスを供給

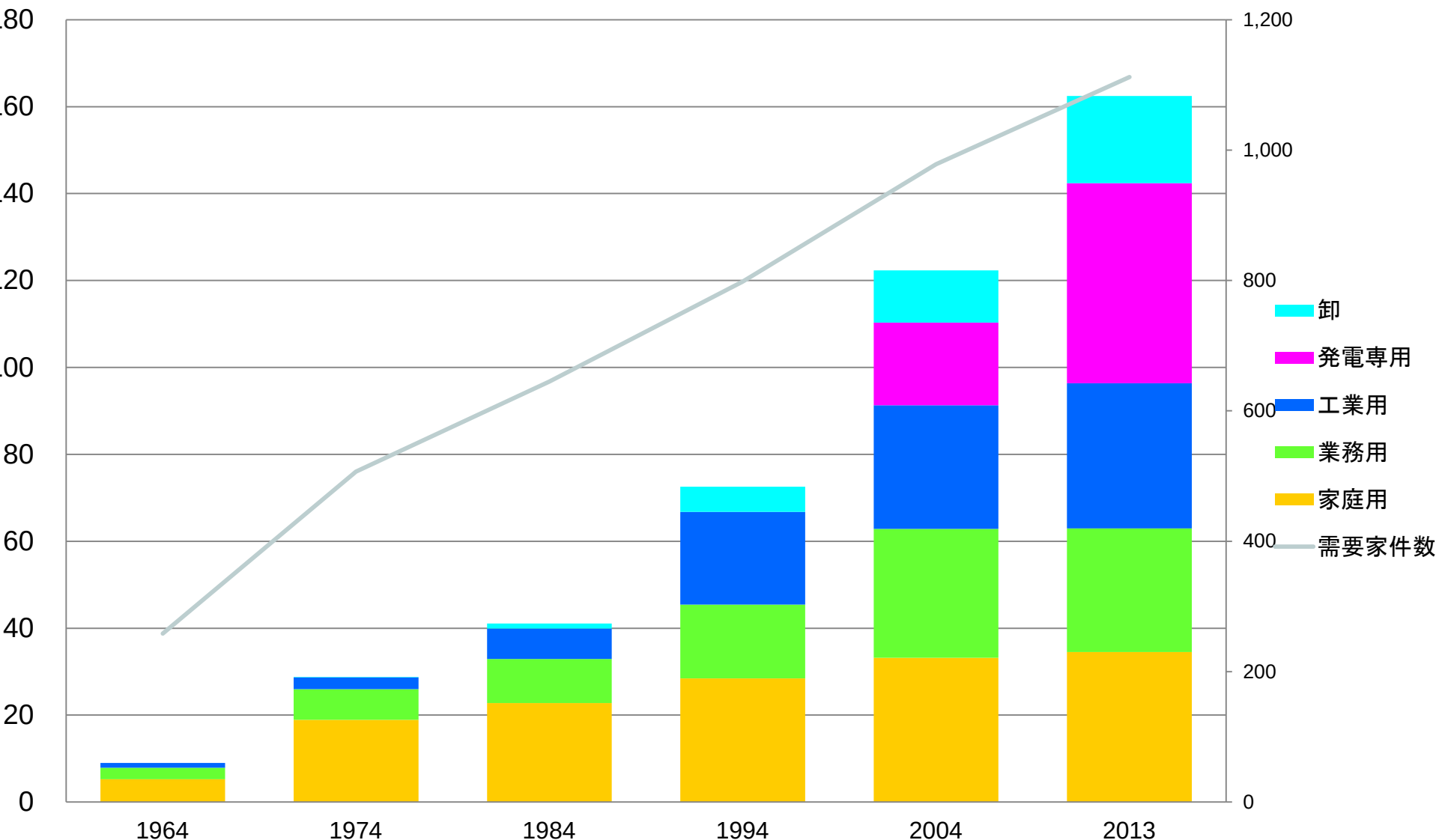
※1・・・14年12月末実績、※2・・・13年度末実績

都市ガス事業の成長

億 m^3

お客さま件数・販売量推移

万件

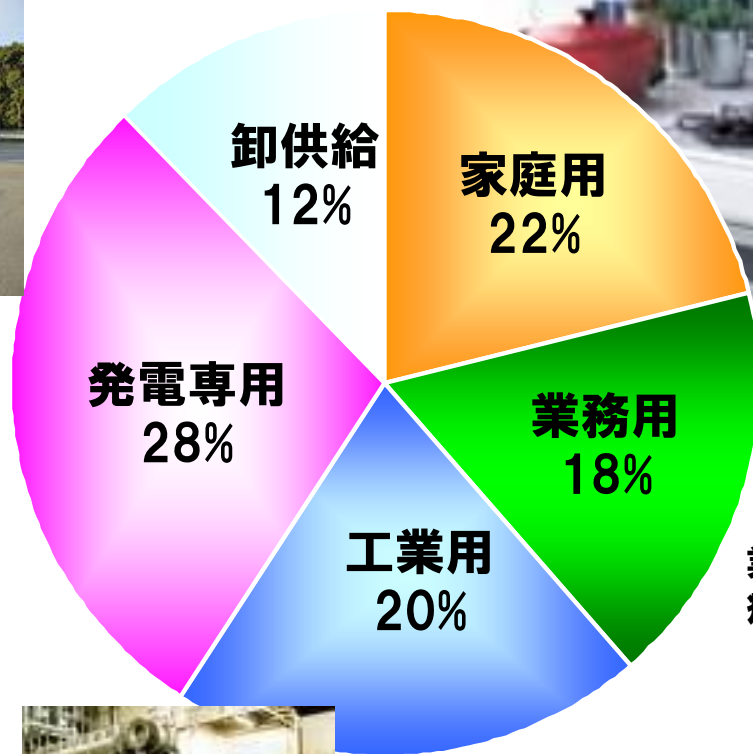


・お客さま件数は順調に増加しており、昨年度1,100万件を突破しました。

・販売量は工場や発電所などで使用する工業用の販売量が大きく貢献していることが分かります。

都市ガスの販売構成

地方の都市ガス事業者への
ローリー車などでの卸供給販売も



家庭用では、キッチン・床暖房・
浴室暖房乾燥機・ミストサウナ等に

業務用では、ビル・ホテル・学校・
病院の空調、地域冷暖房等に



発電専用では当社グループや
一般の発電所向けに

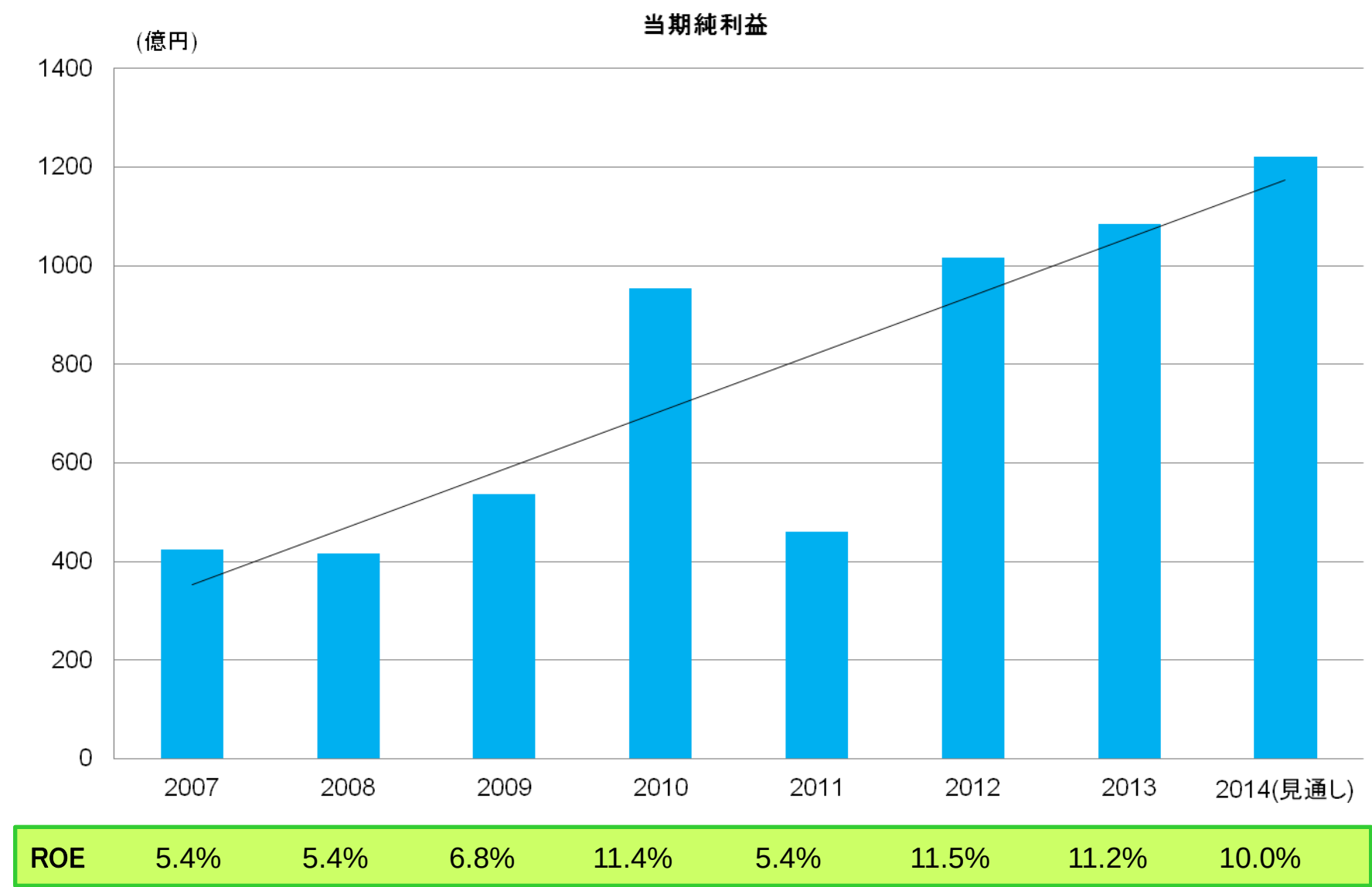


工業用では、鉄鋼・自動車・食品業界など、様々な業種の
工場のボイラー・コージェネレーションに

※2013年度実績、自家使用分込み



連結当期純利益の推移



・為替・原油・気温などの外部影響による収支の増減はあるものの、当期純利益は増加しています。

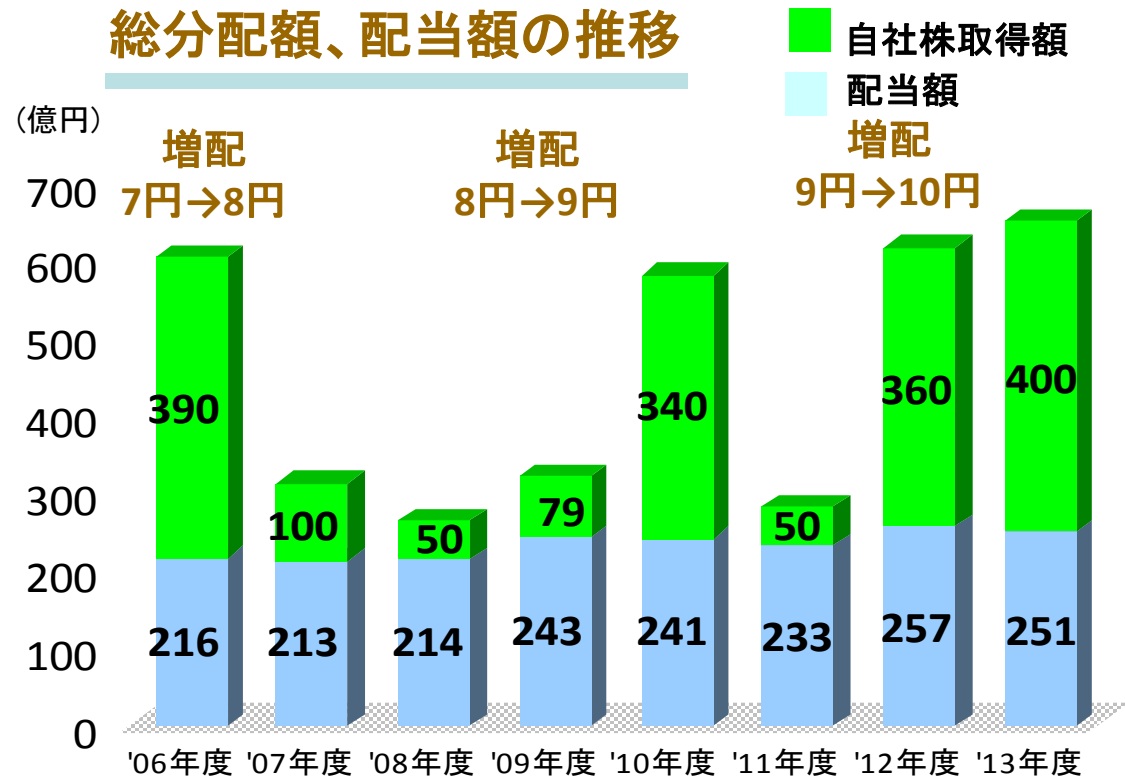
株主還元の推移

- 総分配性向（連結当期純利益に対する配当と自社株取得の割合）の目標を、2020年度に至るまで各年度6割程度としています。
- 2013年度についても上記方針を順守しています。

総分配性向60%を維持

$$\begin{array}{l} \text{総分配性向} \\ 60.0\% \\ \\ \text{2013年度} \\ \text{配当額} \\ 251\text{億円} \end{array} + \begin{array}{l} \text{2014年度} \\ \text{自社株取得} \\ 400\text{億円} \end{array} = \frac{\quad}{\text{2013年度} \\ \text{連結当期純利益} \\ 1,084\text{億円}}$$

総分配額、配当額の推移



総分配性向	(60.1%)	(73.6%)	(63.4%)	(60.1%)	(60.9%)	(61.4%)	(60.7%)	(60.0%)
-------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

・ガス事業について現在規制緩和が検討されています。仮に今後自由化が進展した場合にも、当社の強みを活かしてマーケットを防衛し、更に需要開発を進めることで、引き続き安定的な成長を維持できると考えています。

＜当社の強み＞

①お客さまとのネットワーク

当社は長い歴史を通じて1,100万件を超えるお客さまと強固なネットワークを築いており、様々なニーズをくみ取ることができます。

②高度なエネルギーソリューション技術

当社は天然ガスのトップランナーとして高い燃焼技術などを有しており、他社との差別化を図ることができます。

③トップランナーとしてのインフラ設備

当社はガス気化基地、パイプライン等強固なインフラ設備を首都圏に確立しており、首都圏のエネルギー需要を背景に今後も設備を積極的に活用できます。

電力システム改革の進展について＜電力小売自由化への対応＞

- ・電力システム改革において、これを電力小売り分野への新規参入のチャンスとしてチャレンジしてまいります。

＜当社の強み＞

- ①日本最大の電力市場である首都圏に、既に1,100万件のガスのお客さまを有すること
- ②LNGの調達力に加え、LNG基地、パイプライン等インフラ設備を保有していること
- ③高効率の天然ガス火力発電所を運営し、競争力ある電源を保有していること

扇島パワー
(81万kW、75%出資)



川崎天然ガス発電
(84万kW、49%出資)



当社グループの天然ガス火力発電所 (2016年3月期)



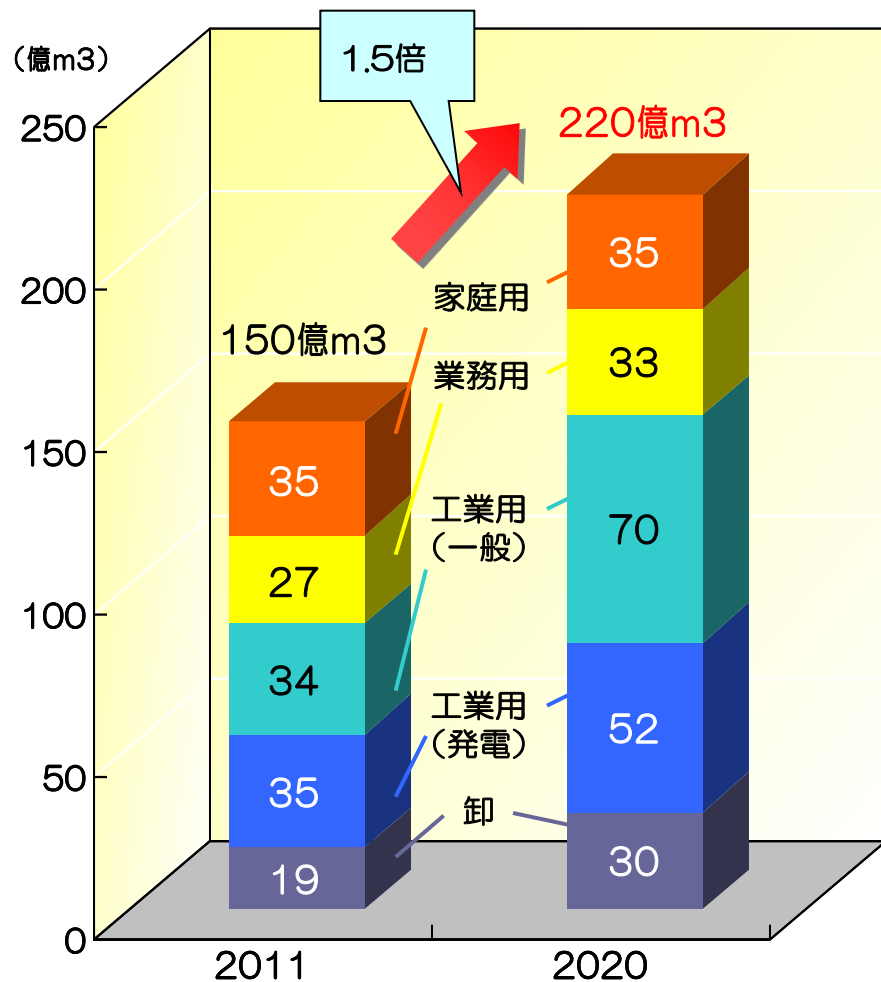
チャレンジ2020ビジョン

- 東京ガスのチャレンジ指標～2020ビジョンから～
- アクション1 ～多様なエネルギーソリューションの提供
- アクション2 ～需要開拓に向けた製造・供給インフラの整備
- アクション3 ～原料価格低減と海外事業拡大

東京ガスのチャレンジ指標～2020ビジョンから～



供給ガス量



<用途別供給ガス量>

(億m³)

	2011年度 見通し*	2020年度	年平均 伸び率
家庭用	35	35	0%
業務用	27	33	2%
工業用 (一般工業用)	34	70	8%
工業用 (発電専用)	35	52	4%
卸	19	30	5%
合計	150	220	4%

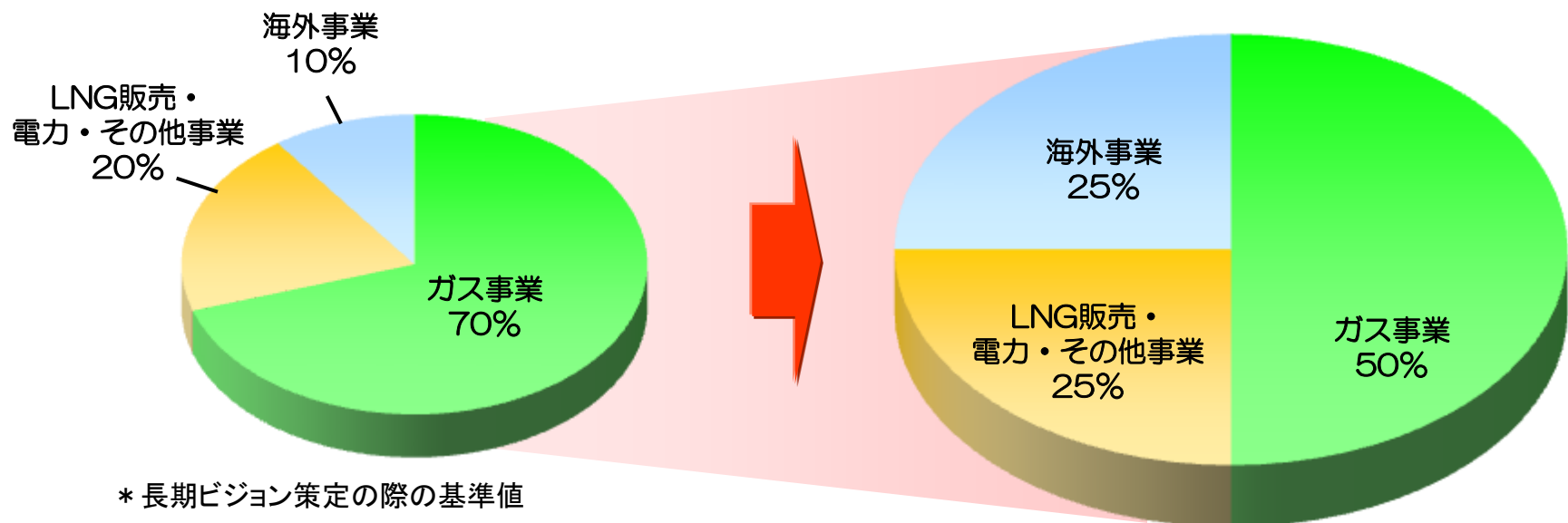
* 長期ビジョン策定の際の基準値

東京ガスのチャレンジ指標～2020ビジョンから～

事業構造（連結純利益・事業別比率）

現在の姿＊
（2009－2011年度平均）

2020年の姿



- ・国内ガス事業を拡大しつつ、その他の事業も伸ばすことで、利益構成では「ガス」「LNG販売・電力・その他」「海外」の比率を2：1：1 にすることを目指します。

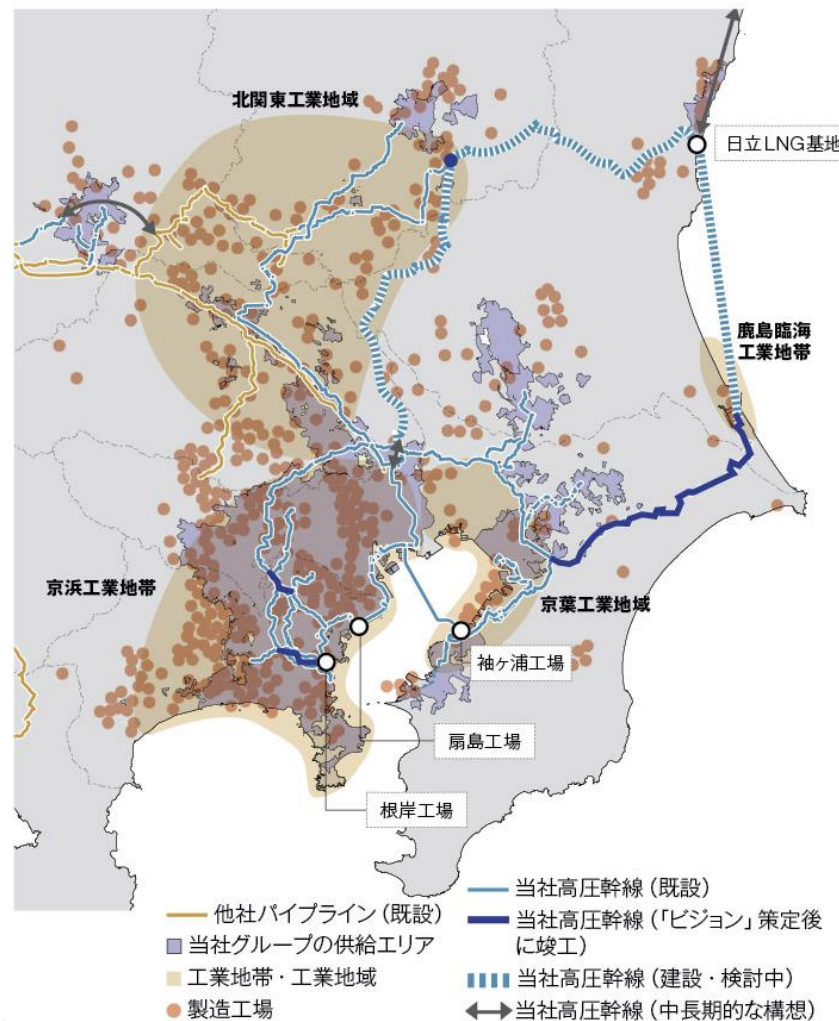
アクション1～多様なエネルギーソリューションの提供



① 工業用需要の拡大

- ・北関東エリアには、製造業の生産拠点が集中していますが、都市ガスパイプラインは十分に整備されていません。
- ・都市ガスをご利用頂けない生産拠点では主として重油が使われています。
- ・当社は、この北関東エリアにパイプラインを敷設して、ガスの需要開発（燃料転換）を進めていきます。

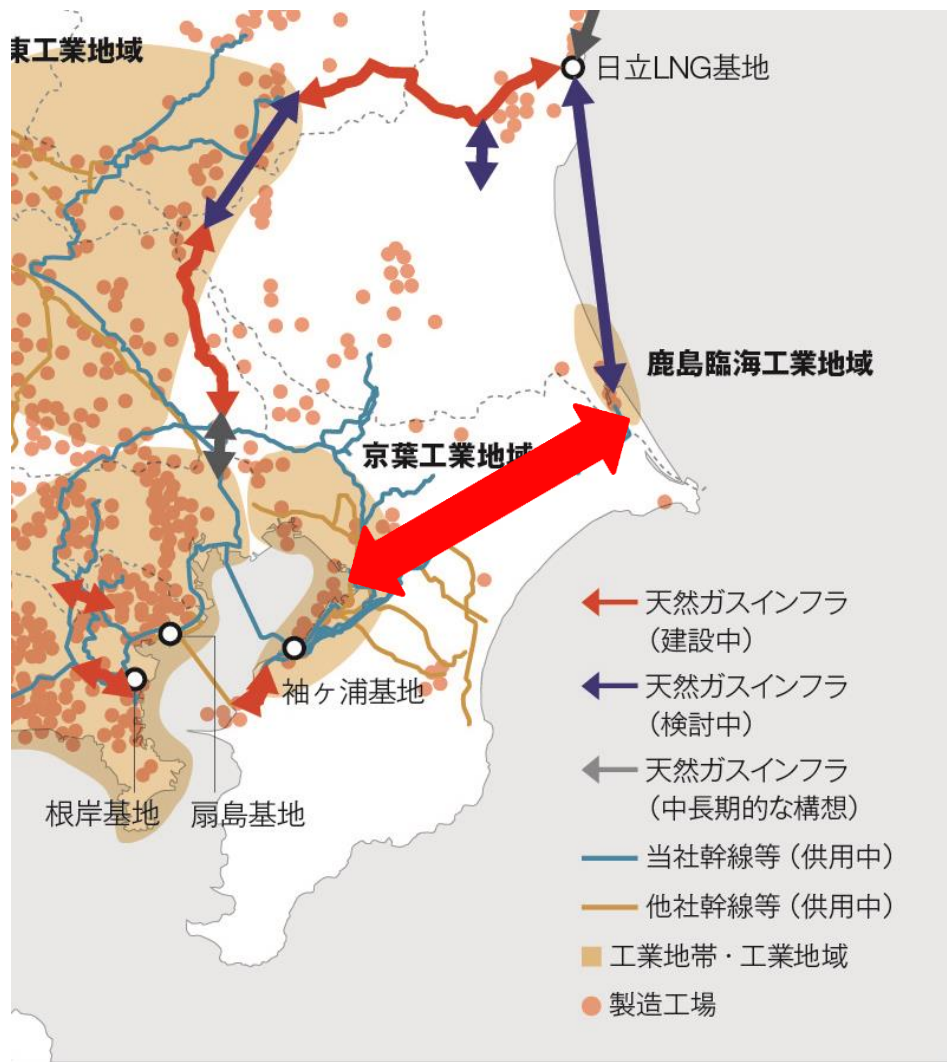
北関東地方の潜在需要の開発



アクション1～多様なエネルギーソリューションの提供

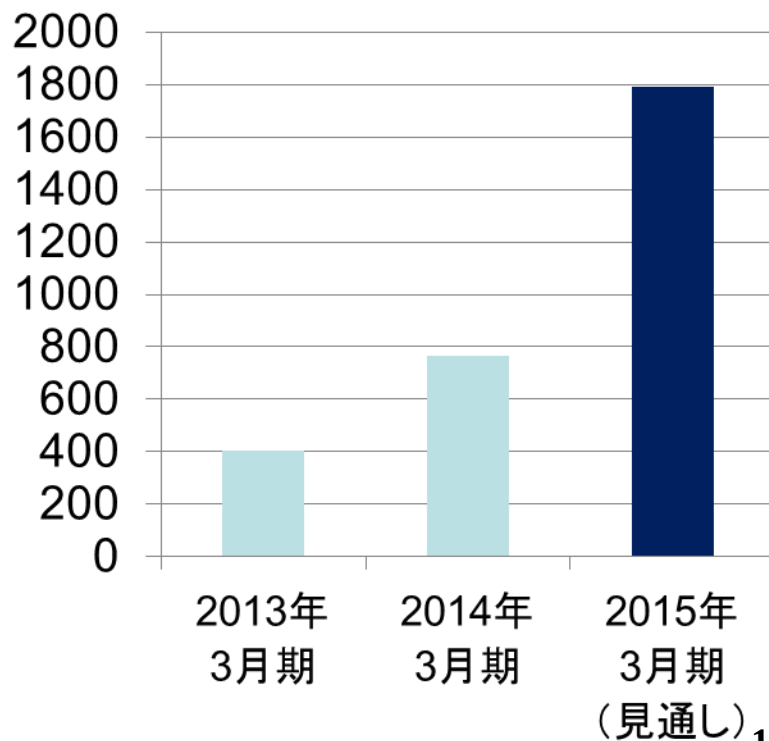


① 工業用需要の拡大（参考：鹿島臨海工業地域へのガス供給）



- 2012年3月に茨城県鹿島地区向けにガスパイプラインを新たに建設しました。
- これによりガス販売量が大きく拡大しています。

鹿島地区ガス販売量 (百万m3)



アクション1～多様なエネルギーソリューションの提供

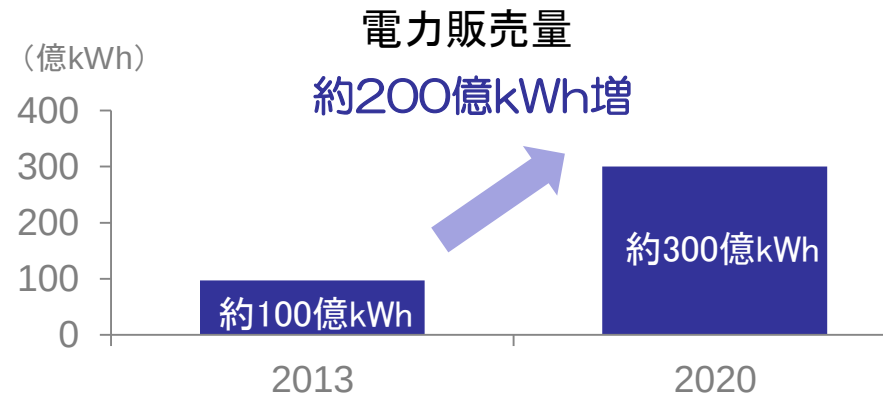


② 電力事業の拡大

- ・当社グループの強みであるLNG調達力やLNG基地・パイプライン設備を活かし、天然ガス火力発電事業を拡大していきます。

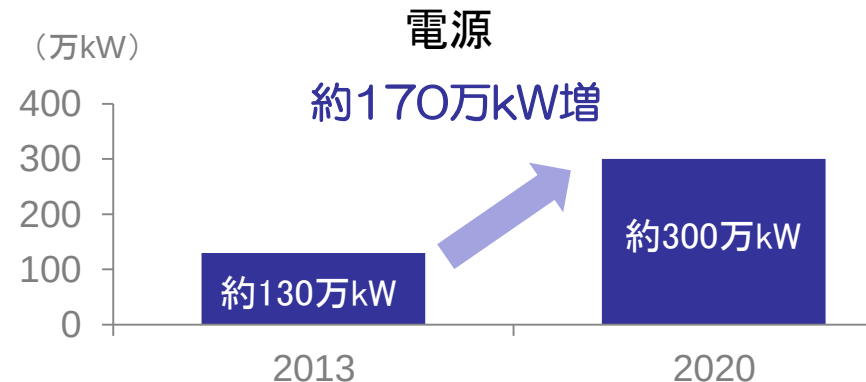
【1】電力販売の拡大

- 2016年の電力小売全面自由化に合わせて、これまでの卸・大口のお客さまに加え、家庭用や業務用のお客さまにも電気をお届けし、**2020年に約300億kWh（首都圏需要の約1割）への拡大**を目指します。



【2】競争力ある電源の拡充

- 現行約130万kW（自社持分）の電源規模を**2020年に約300万kWに拡充**していきます。
- 天然ガス火力に**ベース電源を加えた、より一層競争力のある電源ポートフォリオの構築**を目指します。



アクション2～需要開拓に向けた製造・供給インフラの整備



① 東京ガスのインフラ整備

- 日立基地建設により、東京湾内の3基地と日立基地が連携することで、供給インフラ全体の安定性が向上します。
- ガス需要の増加に対応した製造・供給インフラを構築するとともに、幹線等のループ化を図ることにより関東圏全域のエネルギーセキュリティ向上に貢献します。





② 地震・保安に関する、投資家の皆さまからのよくある質問

Q1. 2011年3月11日の東日本大震災で、東京ガスはどのような被害を受けたのか？

・当社の基地及び導管などの設備に大きな被害はありませんでした。ただし、日立市を中心に、約3万戸のお客さまへのガス供給を安全のため停止し、約1週間で全てのお客さまへの供給を再開しました。

Q2. 大規模な地震や津波が発生した場合、東京ガスの工場は被害を受けないのか？

・当社の製造設備は、阪神・淡路大震災クラス（震度7クラス）にも十分耐え得る構造となっています。中央防災会議から公表された東海・東南海・南海連動地震で想定される津波の高さでは、当社LNG基地の地盤の高さを越えることはありません。

Q3. 地震などの災害時に、万一タンクからLNGが洩れると危険はないのか？

・地下タンクでは、液面レベルが地下であるため、タンクが破損しても地上部分へは漏出しません。また地上タンクの場合には、周囲に防液堤を設置しており、LNGが工場外へ拡散するのを防止します。

・LNGはマイナス162度の超低温であることから、万一地表面に漏洩しても周囲の大気・地面により急速に温められて天然ガスに戻ります。天然ガスは比重が空気より軽く急速に大気中に拡散していくため、地表面での天然ガス濃度は薄くなり、着火の危険性は少ないものです。

Q4. 地震が発生したときの安全性確保は？

・ガスメーターは、震度5程度以上の地震や異常なガス漏れを感知するとガス供給を自動的に遮断します。地下街や高層ビルなどには「緊急遮断装置」を設置して、供給停止により安全性を確保します。

Q5. 大規模地震発生後、供給再開までにどの程度の期間を要するのか？

・二次災害の防止と早期のガス復旧を目的として、供給エリアを「ブロック」単位に区切り、一部のエリアで供給が停止しても他のエリアでは供給を継続できる体制を整備しています。供給を停止する範囲を極小化するためブロックを細分化するとともに、耐震性が高い地区への供給継続性向上を目的とする「高耐震ブロック」の形成を進めています。

・耐震性が高いPE（ポリエチレン管）への入替などの対策と合わせ、30日以内の復旧を目指しています。

アクション3～原料価格低減と海外事業拡大



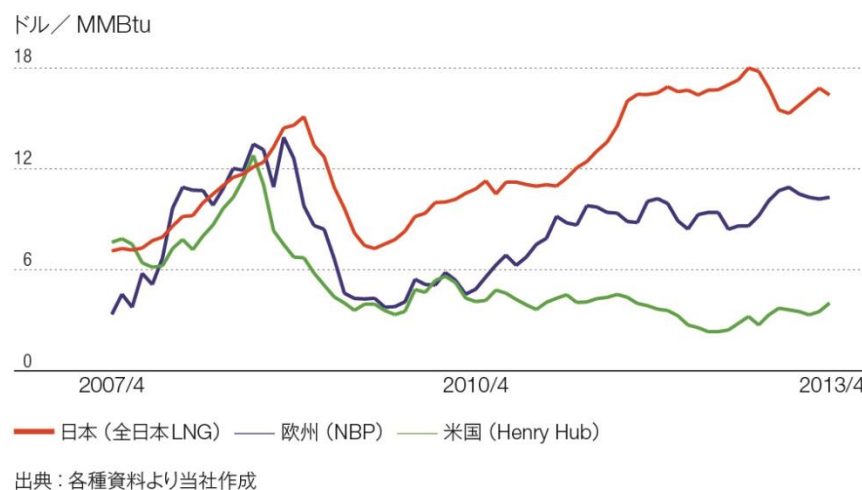
① LNGの安定的・安価な調達

- ・現在日本に輸入されるLNGの価格は、原油価格に連動しています。
- ・シェールガス開発により米国内ガス価格（ヘンリーハブ）が低位安定している一方、原油価格高騰に伴い日本入着ガス価格は高騰していました。直近の原油価格低下により今後は下落が見込まれています。

▶ 原油価格とLNG価格



▶ 地域別価格推移



短期的な市況変動に惑わされずに、長期的に、安定的かつ安価な原料調達を図るため、次ページ以降の戦略を進めていきます。

アクション3～原料価格低減と海外事業拡大



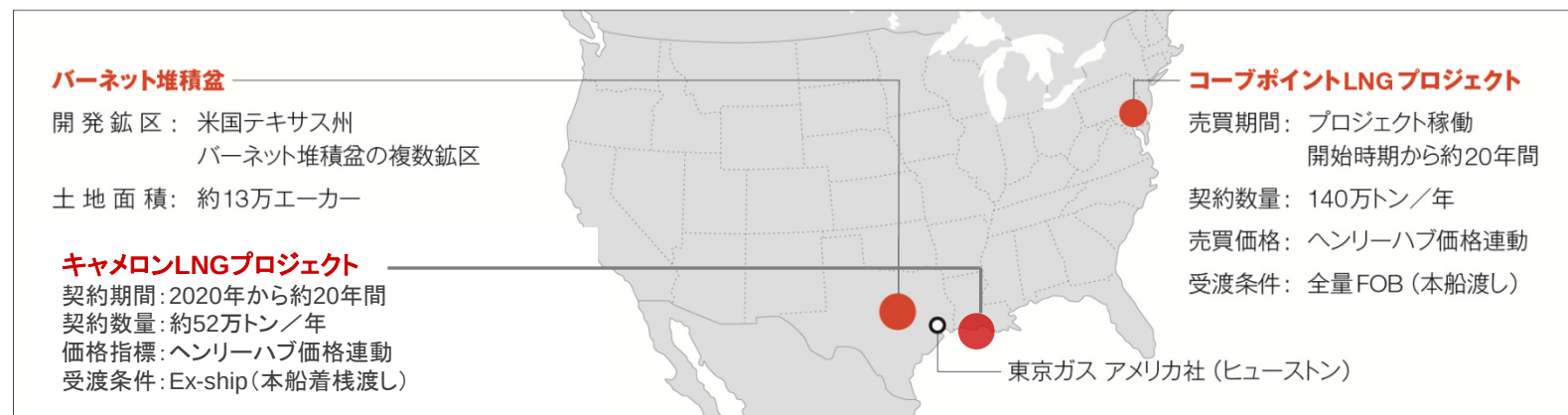
① LNGの安定的・安価な調達

- 原料調達戦略として「3つの多様化」を目指しています。

「多様化」	「多様化」の内容	従来	米国シェールガス
①調達ソース	どこから調達するか？	アジア・オーストラリア中心	米国
②契約条件	どのように価格・期間・輸送・仕向地等を決定するか？	・原油連動中心 ・長期契約中心 ・仕向地限定的	・ヘンリーハブ連動価格 ・仕向地自由 ・FOB:柔軟性確保
③LNGのグローバルネットワーク	どのようなネットワーク(バリューチェーン)か？	輸出国と日本の取引中心	グローバルなガス田・発電所等を結ぶネットワーク化(欧州・日本)

- 具体的取り組みとして、北米シェールガスへの取り組みを進めています。

▶ 北米における取り組み



アクション3～原料価格低減と海外事業拡大



② 海外事業の拡大

- ・上流事業に加え、天然ガスをコアとしてグループの強みを活かせるエネルギーサービスやエンジニアリング事業の海外展開を推進します。
- ・またわが国の新成長戦略（インフラ海外展開）を見据え、旺盛な経済成長が見込まれ日本企業の進出が多い新興国でのLNG・天然ガスインフラ整備事業への参入を目指します。



＜海外展開の対象市場＞

- ①天然ガス利用が伸びていく市場
- ②省エネ・環境ビジネスや分散型エネルギーシステム・スマートビジネスの成長が見込める市場
- ③日本企業の海外事業展開のサポートにつながる市場

※現在の海外事業と 当社グループ海外拠点

- 海外事務所・現地法人
- 上流事業
- 中下流事業

アクション3～原料価格低減と海外事業拡大



② 海外拠点の充実と、人材の増強

2015年1月：

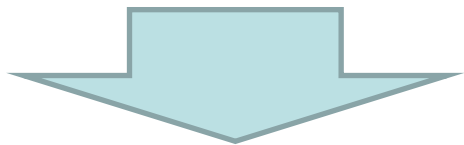
シンガポールにアジア統括拠点を設置

2015年中：

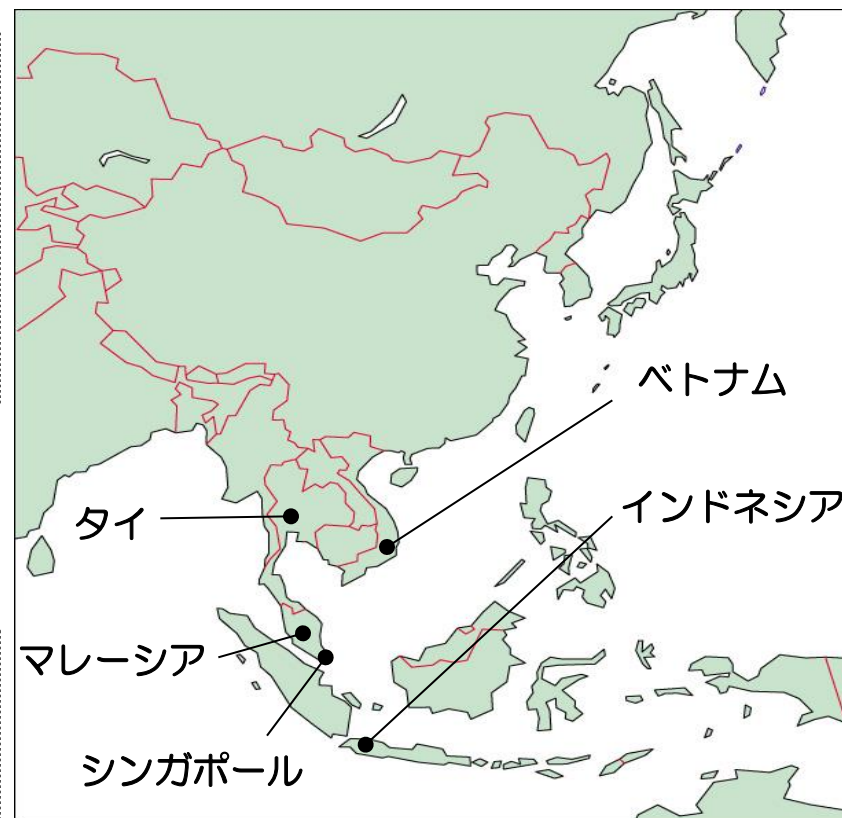
ベトナム、タイ、インドネシアに拠点を設置

マレーシア、北米、豪州の既存拠点の機能を増強

今後3年間で、事業展開する人員を200名程度へ倍増



海外で事業展開するお客さまへの
エネルギーソリューションや、現地のエネル
ギーインフラ構築などに貢献していきます。



東京ガスグループは、お客さま・社会・時代のニーズに応え、
「豊かで潤いのある生活」「競争力ある国内産業」「環境に優しい安心できる社会」
の実現に努力するとともに、企業の社会的責任を自覚し、
地域と共生を図りながら、透明で公正な経営を行うことにより、
グループの持続的成長を図っていきます。