

2017年3月3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 I R グループ

東京ガスのあゆみ



横浜ガス灯

~1885年～
創業



渋沢栄一



関東信越地区15社合併
供給エリアは一都八県に

343件

1971年
400万件

~1945年～
ガス企業の統合

~1969年～
液化天然ガス (LNG)
初輸入



アラスカLNG
売買調印式



天然ガス転換プロジェクト

2016年～ 電力市場自由化
(電力小売市場へ参入)

~2007年～

おかげさまで
1000
これからも皆さんとともに

安定性

- 景気に左右されない規制分野（お客さま件数1,100万件超）
- 関東圏は今後も人口流入を見込む
- 日本全国の都市ガス販売量の45%を供給

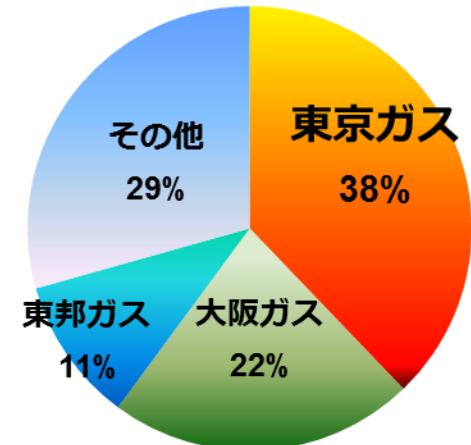
成長性

- 恵まれた商圈 = 関東立地
(日本のGDPの40%を占める)
- 成長が期待できる自由化分野
(ガス事業に加え、2016年4月より電力小売り事業参入)
- CO2削減等環境に対する意識の高まり ⇒ 天然ガスの役割は拡大
- 原子力発電所の停止 – 当面代替電源として天然ガス火力発電所

明確な株主配分方針

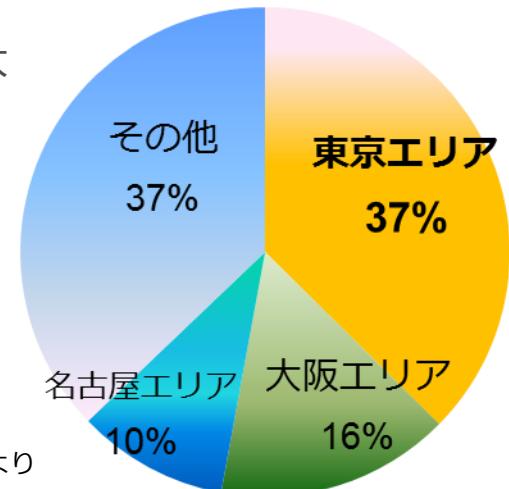
- 総分配性向60%と、緩やかな増配の実施

【全国都市ガス販売量】



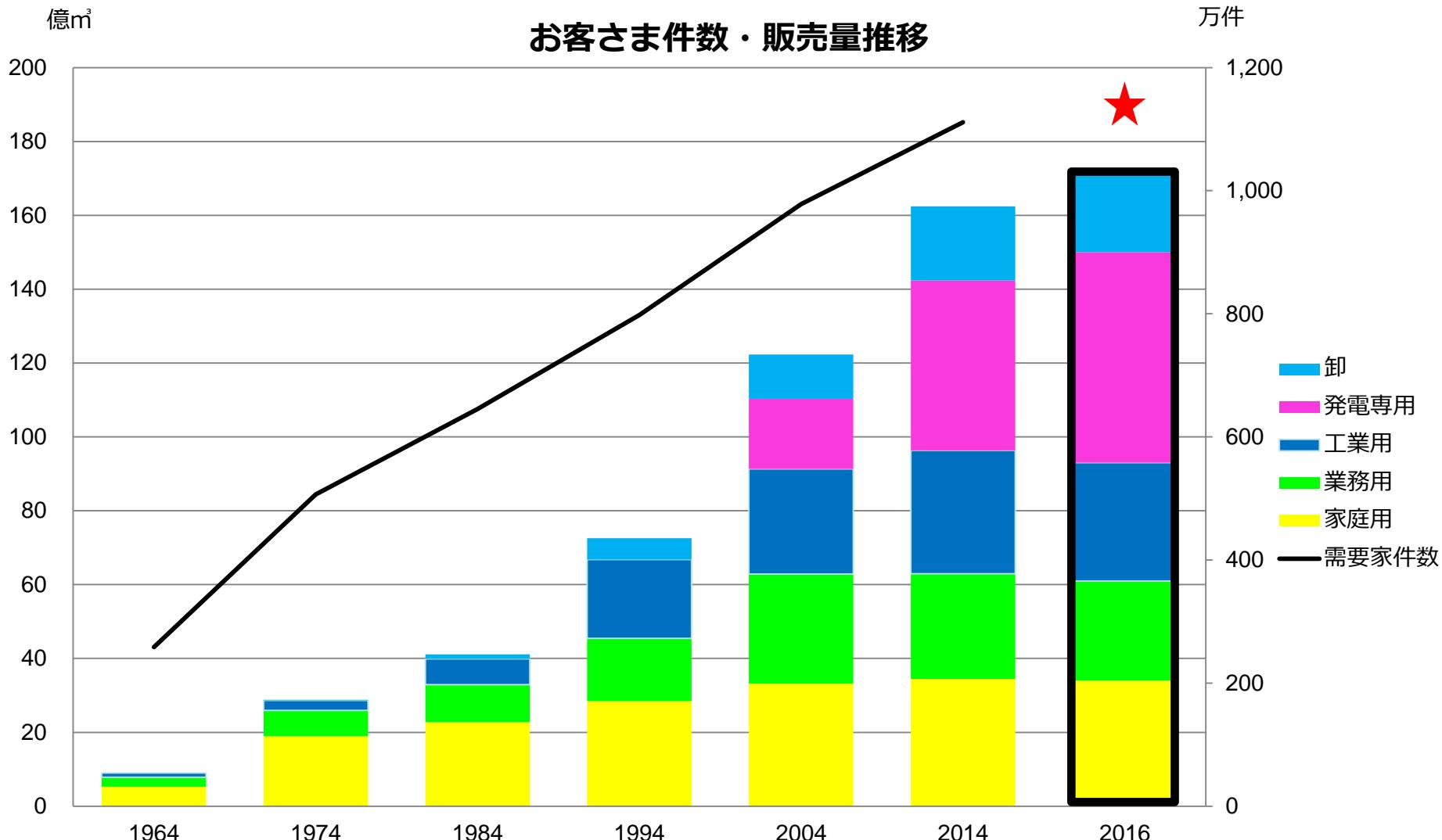
出典：日本ガス協会資料より
当社作成

【主要エリアの国内総生産(GDP)
構成割合】



出典：内閣府「県民経済計算」より
当社作成

東京ガスのあゆみ：ガス販売量推移（1964年度～）



- ・お客さま件数は順調に増加しており、2014年度に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。

都市ガスの用途

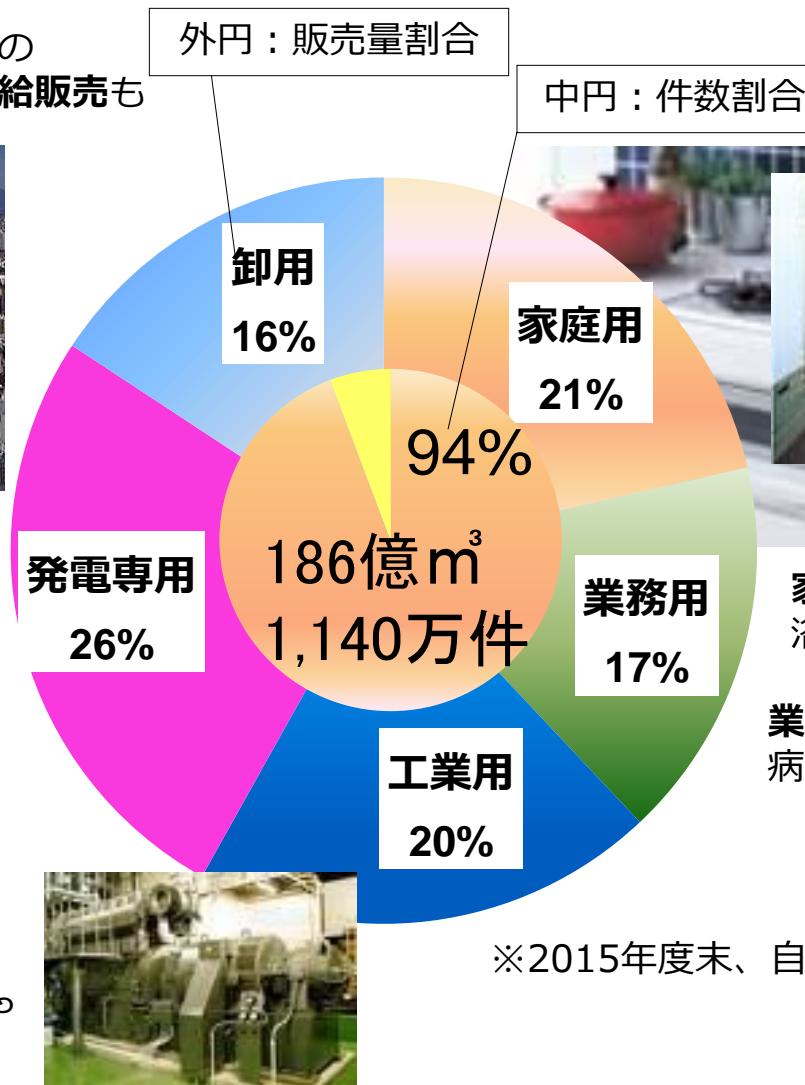
～家庭用が安定性、工業用や発電専用が成長性を担います～

地方の都市ガス事業者への

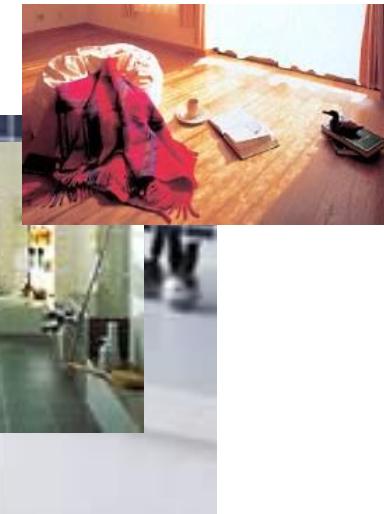
ローリー車などでの卸供給販売も



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・コーチェネレーションに



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

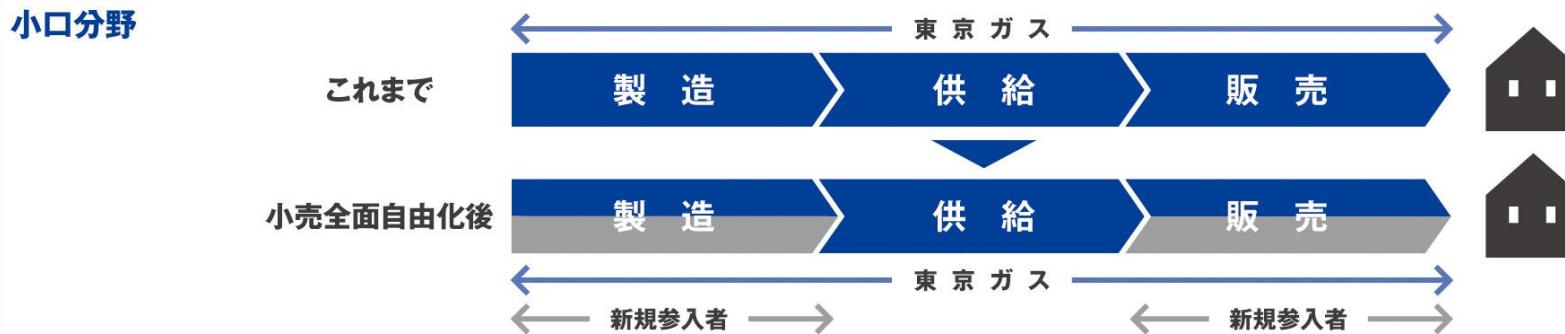
業務用では、ビル・ホテル・学校・
病院の空調、地域冷暖房等に



<ガスシステム改革>

- 2017年4月より実施が決定。事業が「製造事業」、「導管事業(供給)」、「小売事業(販売)」の3区分に整理されました。

- ⇒これまでのガス事業においては、当社が「製造～供給～販売」までワンストップで行ってきました。
- ⇒「全面自由化後」は、新規参入者が当社に対しガス導管の使用料を支払った上で、当社のガス導管を使用して、ガス販売ができるようになりました。
- ⇒当社グループは、自らの強みを生かしてお客様に選択し続けていただけるよう、ガス小売全面自由化への対応を重点課題として準備を進めています。



<ガスシステム改革>

- 当社は、ガスシステム改革の意義・目的に則り、「ガスの安定供給と普及拡大」「ガス料金の低減とCS(お客さま満足)の向上」「お客さま選択肢の拡大とお客さま保安の向上」を果たすため、自由化に向けた準備を進めています。

<当社の強み>

①お客さまとの信頼関係 [小売(販売)事業者として]

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信頼関係を構築しており、お客さまの様々な声をお伺いし、くみ取ることができます。

②インフラ設備の安定的運用、緊急保安体制 [一般導管(供給)事業者として]

- * 経年ガス管対策の加速により重大事故ゼロをめざします。
- * また1,100万件超のお客さまに、24時間365日、天然ガスを安全に、安定して安価にお届けするため、49か所の拠点に約600名の保安に関するエキスパートを配置しております。

③安定かつ効率的な基地運用 [製造事業者として]

豊富なLNG基地の運用経験と高いLNG技術力に基づく、関東圏4基地における安定かつ効率的な運用を行っています。

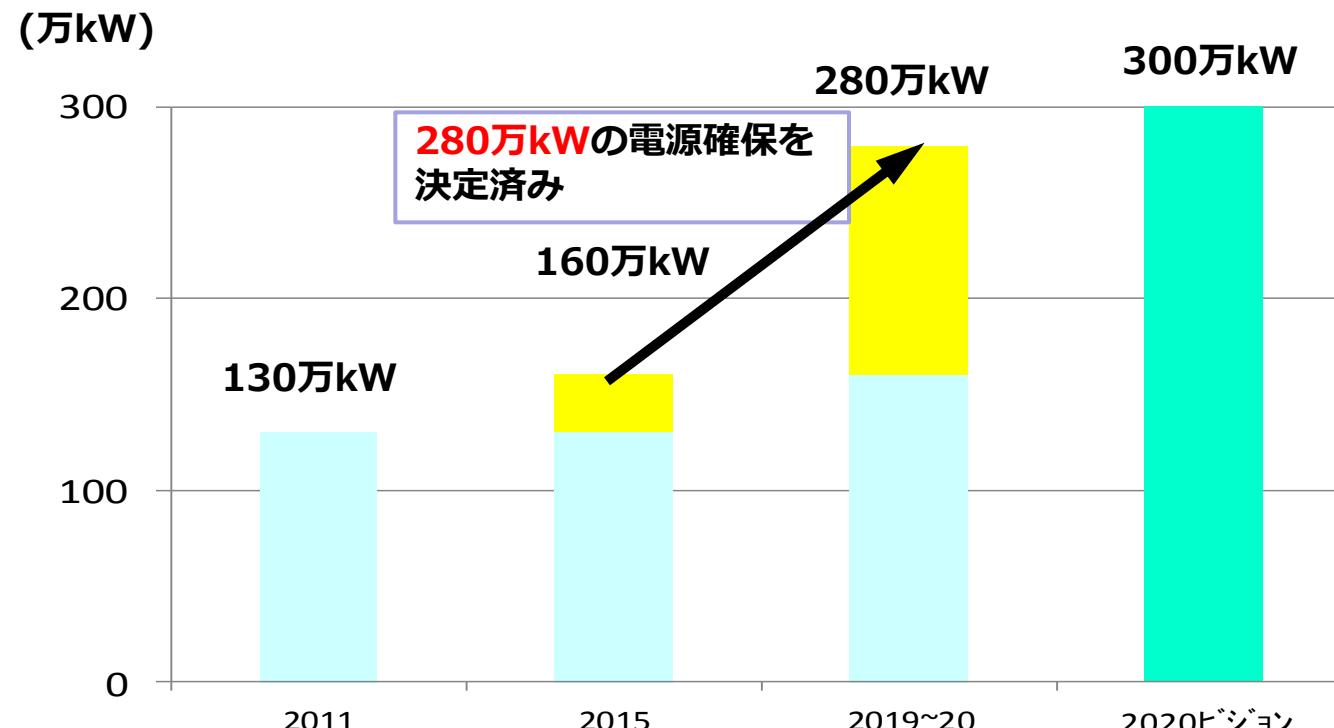
電力・ガスシステム改革の進展について〈総合エネルギーサービスの展開〉

〈電力システム改革〉

- 電力システム改革において、**2016年4月より電力小売分野へ新規参入しました。**この参入をチャンスとして、チャレンジしております。

〈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しております**
- ②**高いLNGの調達力**があることに加え、LNG基地、パイプライン等**インフラ設備を保有しております**
- ③高効率のコンバインドサイクルによる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おります**



〈低圧のお客さまへの電力販売〉

- 2016年4月の電力小売全面自由化後、2017年1月30日時点で約64万件のお客さまに東京ガスの電力をご契約いただきました。
- 低料金やポイント特典等による「お得」のほか、生活まわりのトラブルに対応した“生活まわり駆けつけサービス”による「安心」等、**付加価値サービスにも評価をいただいている**。

東京ガスの 人気サービスランキング

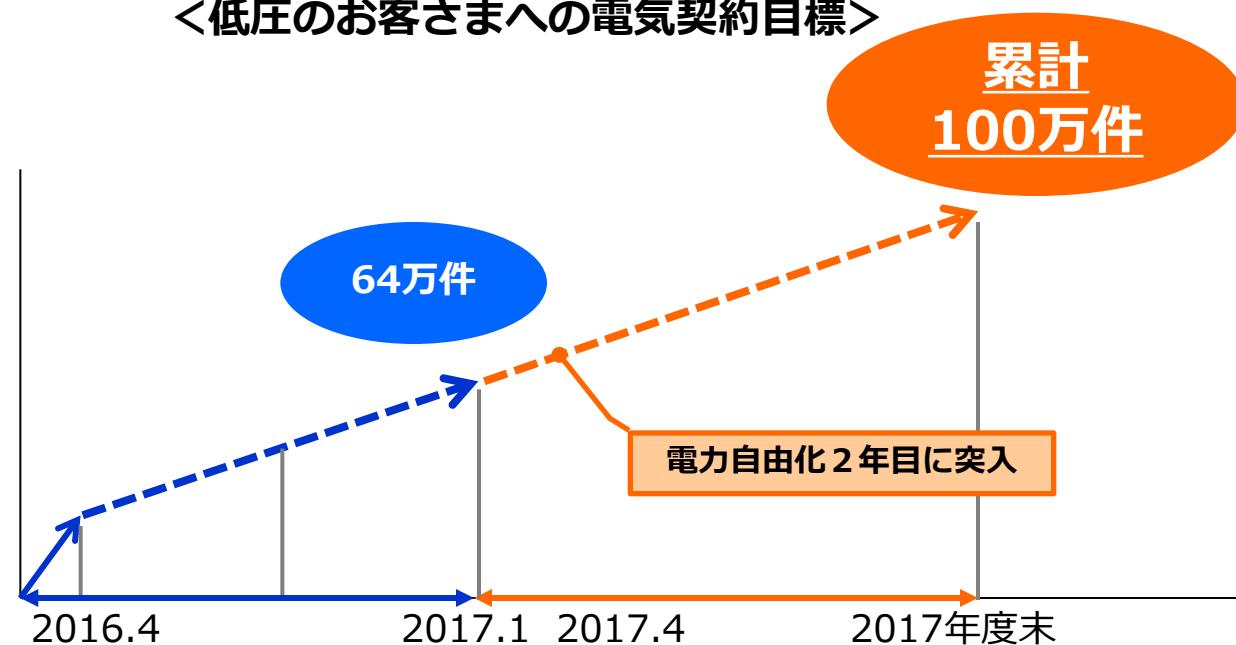
- | | |
|----|---------------|
| 1位 | パッチョポイント |
| 2位 | クックパッド |
| 3位 | 東京ガストリプル割 |
| 4位 | 生活まわり駆けつけサービス |



〈今後の電力販売拡大に向けて〉

- 当社のガスをご利用いただいている**低圧のお客さまの大半が、当社の電気に切り替えることによりメリットが出ます。**引き続き、お得さや手続きの簡単さをお客さま一人ひとりにご説明し、多くのお客様へのサービス提供を目指していきます。
- さらに、お客様からのご要望にお応えする**新たなサービスを順次追加しながら、2017年度末には100万件のお客さまへのサービス提供**を目指します。

〈低圧のお客さまへの電気契約目標〉



〈低圧のお客さまへの新たなサービスの展開〉

- 東京ガスの電気をご契約いただいたお客さまから、ガス・電気・サービスをまとめた“ずっともプラン”に対して、多数のご意見・ご要望をいただいています。いただいた声を反映したサービスの改善・提供を通して、お客さまに「お得」「安心」「簡単・便利」の3つの価値をお届けしていきます。
- お客さまの生活まわりのお困りごとは、東京ガスグループにお任せいただけるよう、「まかせて安心、東京ガス。」お客様と向き合い、ご満足いただけるよう努めています。

お得

多くのお客さまに、低価格なガス・電気のセット割がご好評です。
今後も更にご満足いただけるお得なサービス・特典を追加します！

安心

ガス機器まわりからお客さまの暮らし全般に関わる「安心」をお届けする
東京ガスにまかせて安心なサービスを順次展開します！

簡単
便利

「myTOKYOGAS/myTOKYOGASビジネス」の
みえる、ためる、ためになるコンテンツを更に改善・拡充します！

電力・ガスシステム改革の進展について〈総合エネルギーサービスの展開〉

- 2017年4月には、新たなガス料金メニューと暮らしのサービスメニューを追加し、今後さらにお客さまの暮らしやビジネスに貢献していきます。

ずっともプラン

ガス

NEW

■ずっともガス

+パッショポイント^{*1} 

(0.5%) 電気とセットで

+パッショポイント^{*1} 

(1.0%)

■特定ガス機器料金 （「暖らんぷらん」他）

■一般料金

電気

■ずっとも電気

+パッショポイント^{*1} 

(1.5%) ガスとセットで

+ガス・電気セット割
(▲270円/月)

サービス

NEW

■ずっとも安心サービス

ガス機器トラブルサポート

くらし見守りサービス

生活まわり駆けつけサービス

■web会員サービス“myTOKYOGAS” クックパッド^{*2}

■光通信サービス 東京ガストリプル割^{*2}

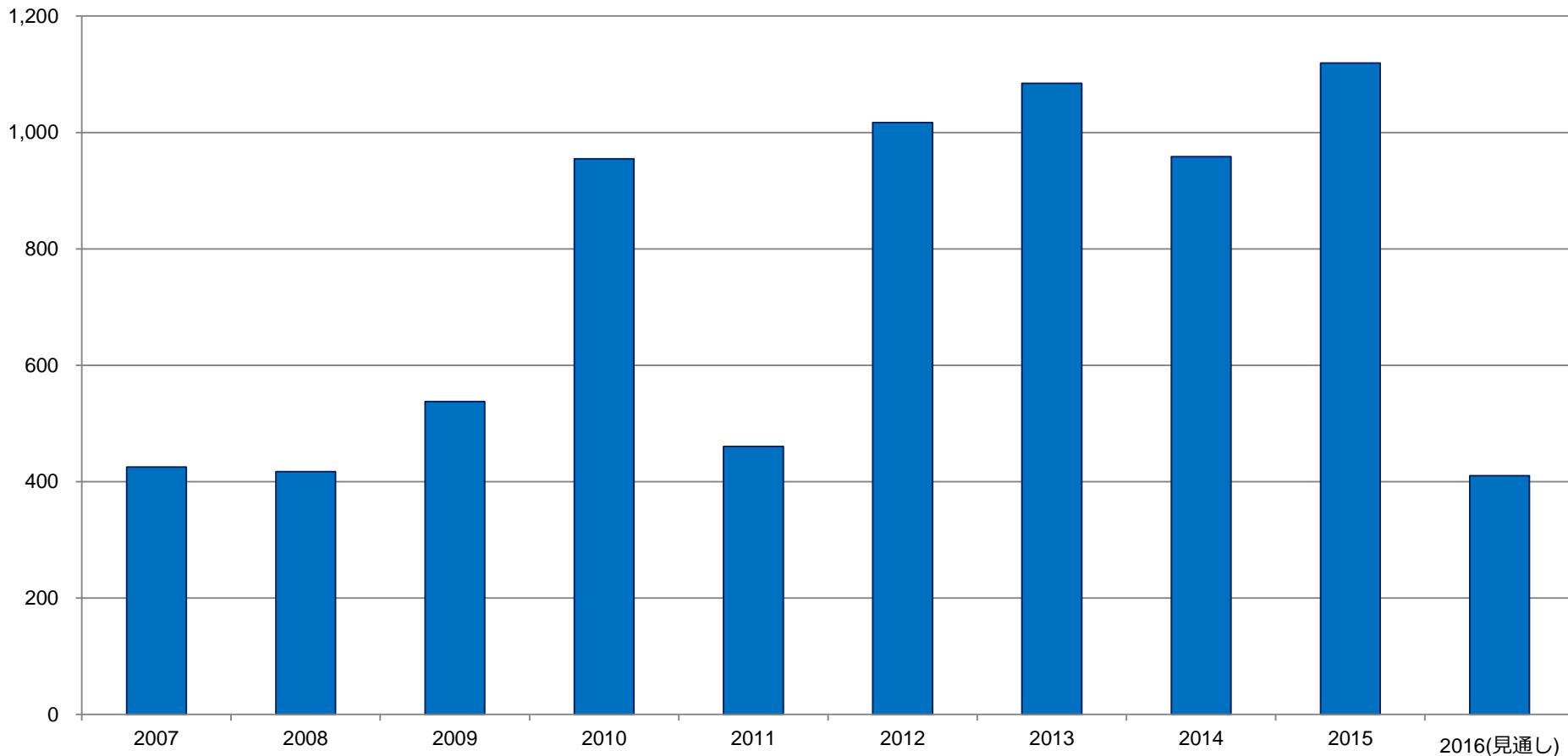
*1パッショポイント付与には「myTOKYOGAS」の登録が必要です

*2「ガス・電気セット割」適用の方のみ対象

東京ガスの現状（連結当期純利益）

(億円)

当期純利益



ROE 5.4% 5.4% 6.8% 11.4% 5.4% 11.5% 11.2% 9.2% 10.3% 3.8%

- ・為替・原油・気温などの外部影響により一時的な収支の増減はあるものの、当期純利益は順調に増加しています。
- ・2016年度の減少は、電力・ガス自由化の準備のための一時的な費用増等によるものです。

株主還元

- 当社は、財務方針において総分配性向(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、配当と自社株取得により株主還元を行っています。
- 2015年度についても上記方針を順守し、以下の通り60%の株主還元を実施しました。
 - ・通期配当を11円へ増配
 - ・自社株取得については410億円・9,392万株(3.9%)を取得、消却済み
- 2016年度についても、1株当たり年間配当を11円/株としております。

総分配性向60%を維持

総分配性向
60.1%

2015年度 配当額
263億円 + 2016年度
自社株取得
410億円

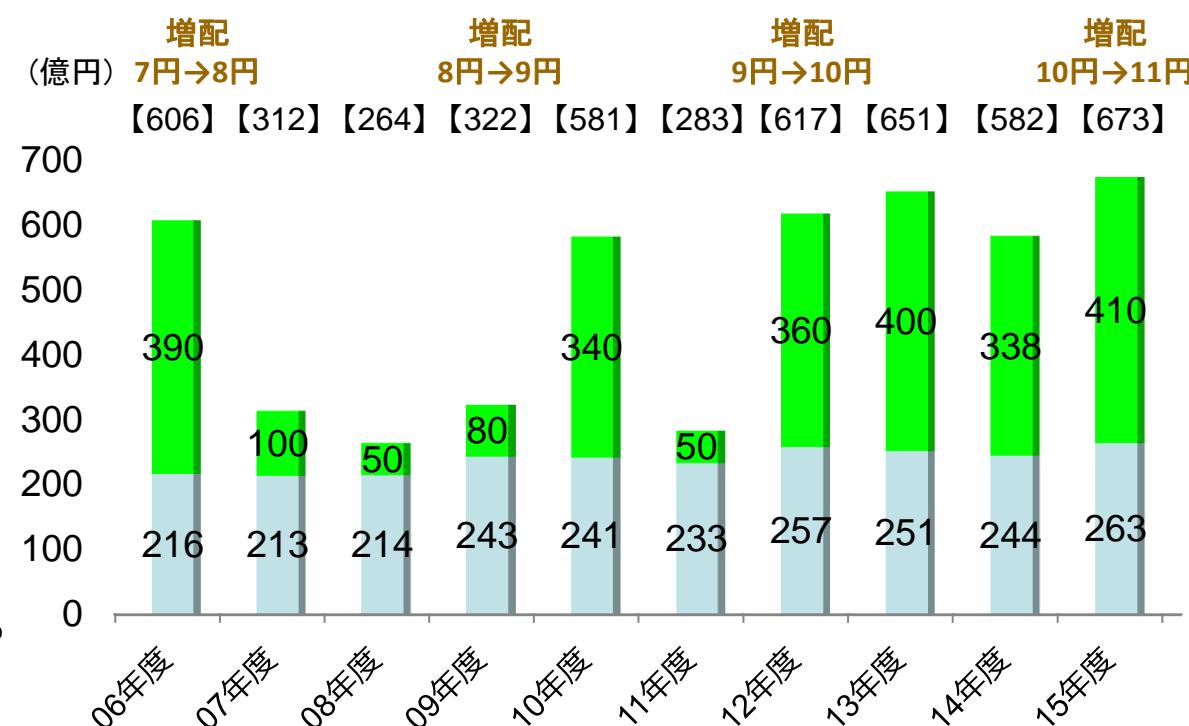
=
2015年度
連結当期純利益
1,119億円

※発行済株式総数:2,396,778,295株(2016年3月31日現在)

・2016年度末での株主還元目的の累計自社株消却は
507百万株となり、ピーク時発行済株式総数から18.1%
減少しております。

総分配額、配当額の推移

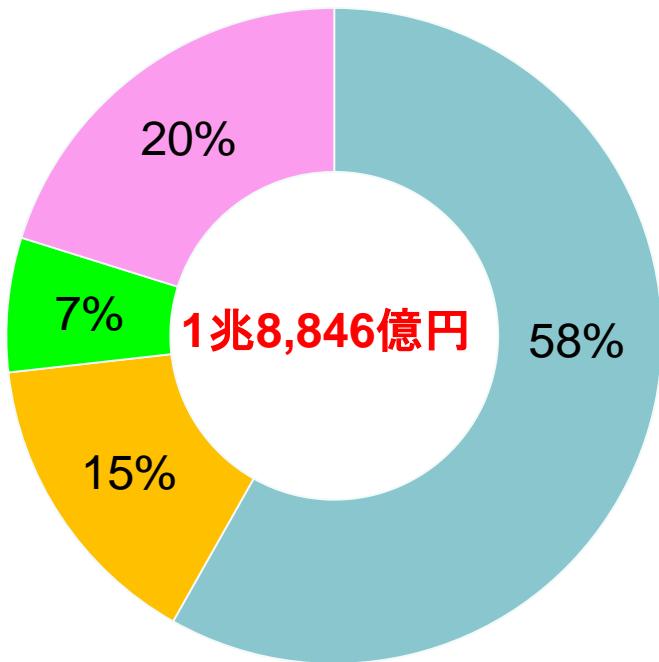
■ 自社株取得額
■ 配当額



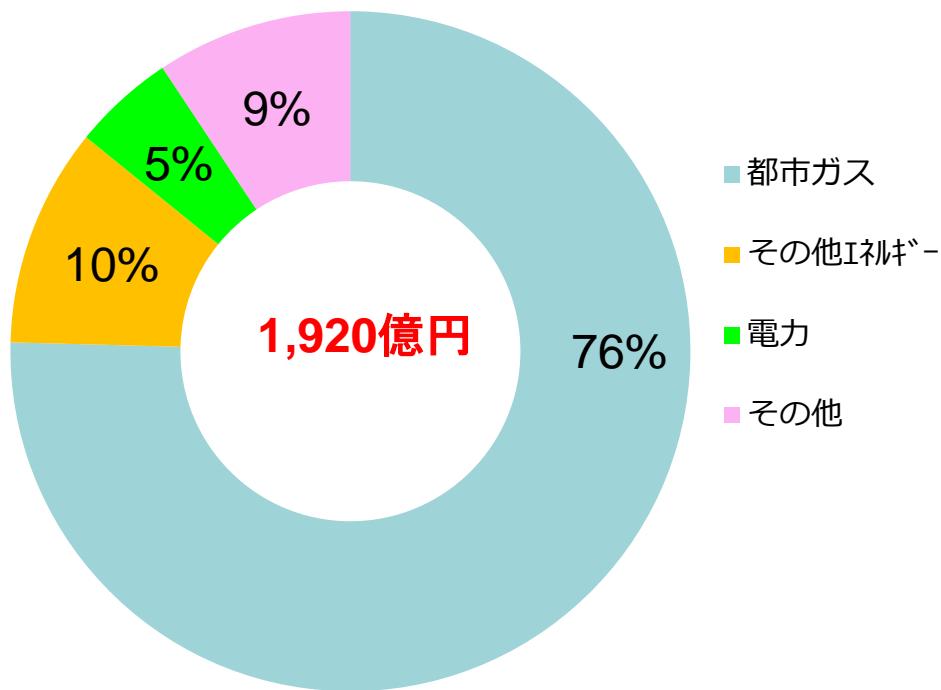
総分配性向 (60.1%) (73.6%) (63.4%) (60.1%) (60.9%) (61.4%) (60.7%) (60.0%) (60.8%) (60.1%)

2015年度 セグメント別売上高、営業利益構成比

売上高



営業利益



主要項目	2016年3月末時点
総資産	2兆2,515億円
有形固定資産	1兆3,121億円
有利子負債	7,157億円
自己資本	1兆1,002億円
DEレシオ	0.65倍
設備投資額	2,320億円
減価償却	1,451億円
ROE	10.3%

<チャレンジ2020ビジョン>

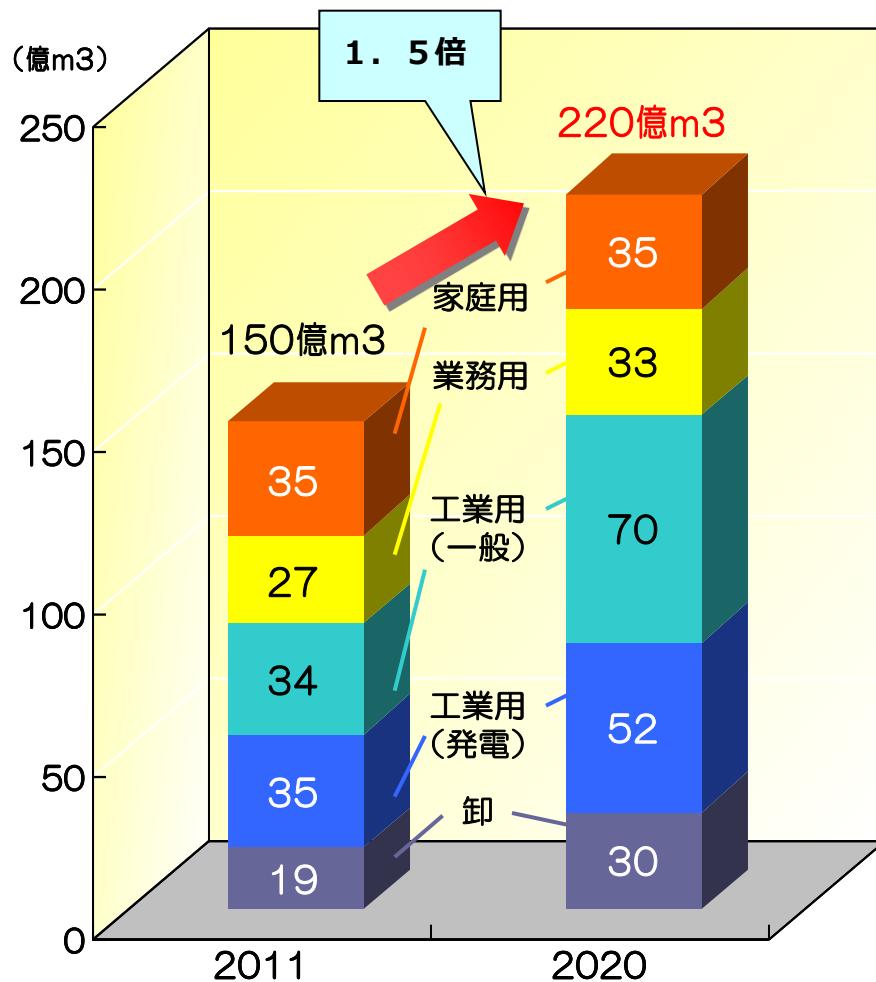
- チャレンジ2020ビジョンは、2011年11月に東京ガスが発表した長期の経営計画で、**東京ガスがすすむべき方向と、そこに至る道筋を示したもの**です。
- 2014年10月に、「チャレンジ2020ビジョン」実現に向けた**2015～2017年度の主要施策**を発表しました。

本日は、「チャレンジ2020ビジョン」「チャレンジ2020ビジョン実現に向けた**2015～2017年度の主要施策**」の内容に加え、現在までの進捗状況を交えてご説明させていただきます。

- ・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～需要開拓に向けた製造・供給インフラの整備
 - ・アクション2～多様なエネルギーソリューションの提供
 - ・アクション3～原料価格低減と海外事業拡大



供給ガス量



<用途別供給ガス量>

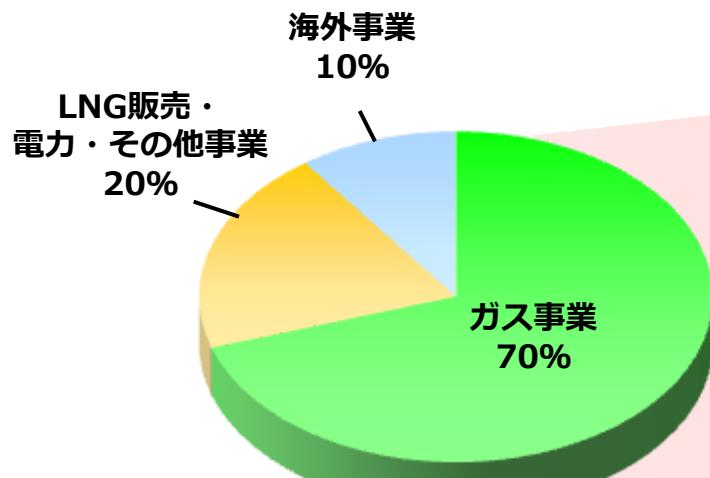
	2011年度 見通し*	2020年度	年平均伸び率
家庭用	35	35	0%
業務用	27	33	2%
工業用 (一般工業用)	34	70	8%
工業用 (発電専用)	35	52	4%
卸	19	30	5%
合計	150	220	4%

* 長期ビジョン策定の際の基準値

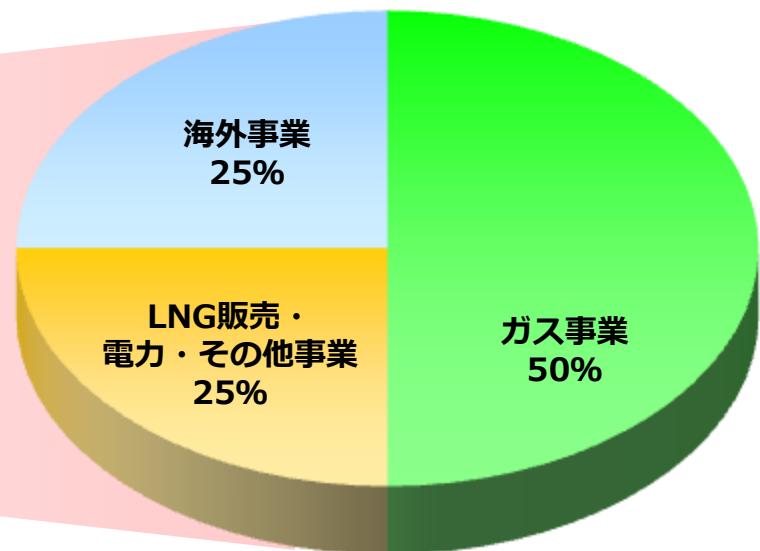


事業構造（連結純利益・事業別比率）

現在の姿*
(2009－2011年度平均)



2020年の姿



* 長期ビジョン策定の際の基準値

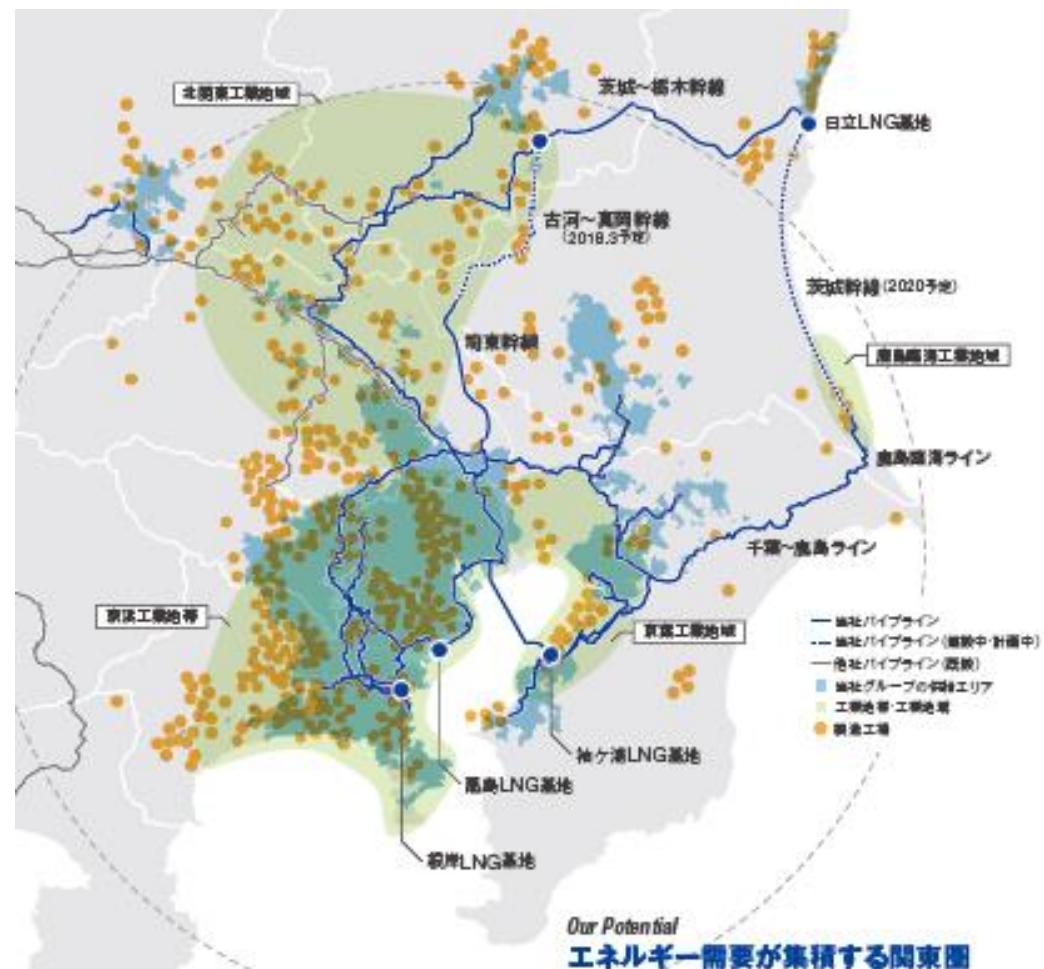
- ・国内ガス事業を拡大しつつ、その他の事業も伸ばすことで、利益構成では「ガス」「LNG販売・電力・その他」「海外」の比率を **2 : 1 : 1** にすることを目指します。



① 東京ガスのインフラ整備

- ・日立基地が稼働開始(2016/3)。
東京湾内の3基地と連携することで、**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。

2020年の姿(関東圏)
イメージ





② 地震・保安に関する、投資家の皆さまからよくある質問

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？

- ガスマーティーは、震度5程度以上の地震や異常なガス漏れを感じ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。

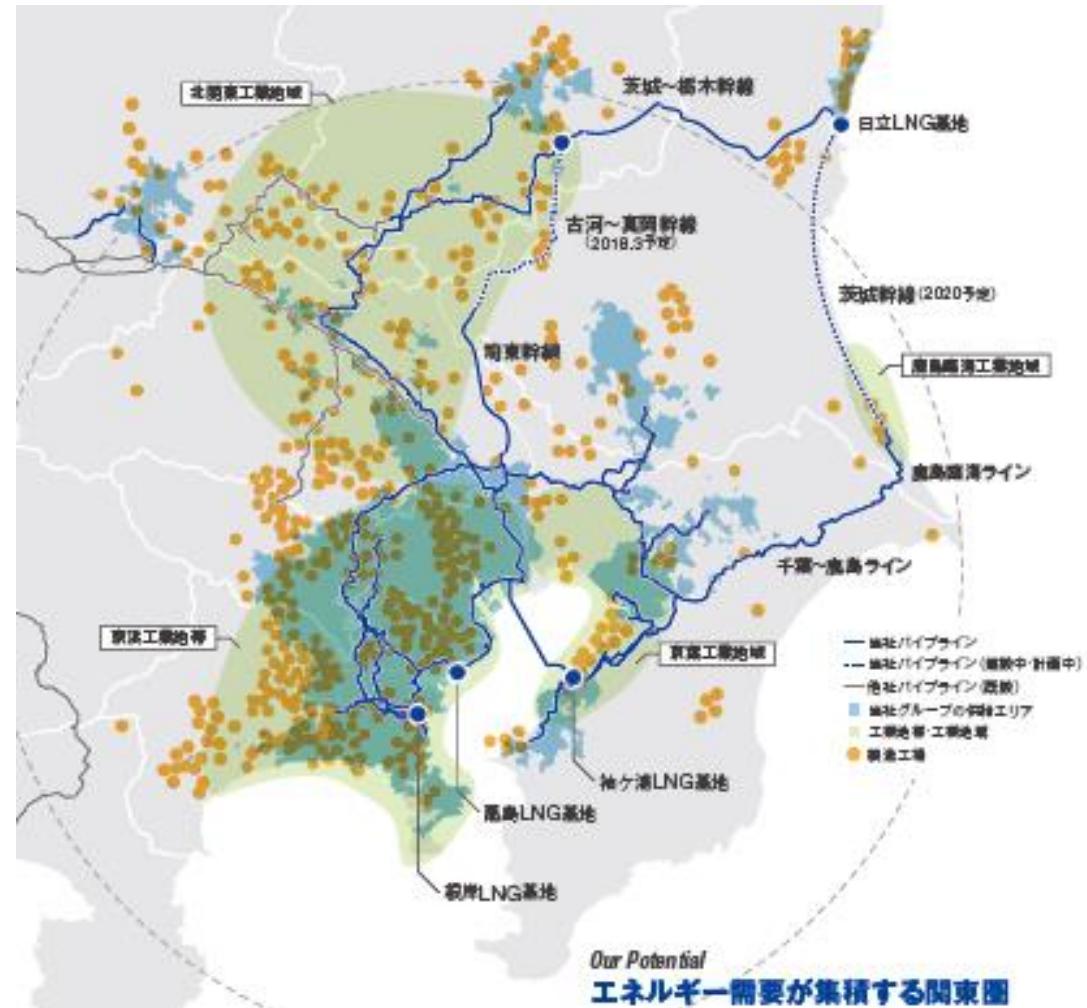
Q5. 大規模地震発生後、供給再開までにどの程度の期間を要するのか？

- 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。



① 北関東エリアの需要の拡大

- ・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）**を進めています。



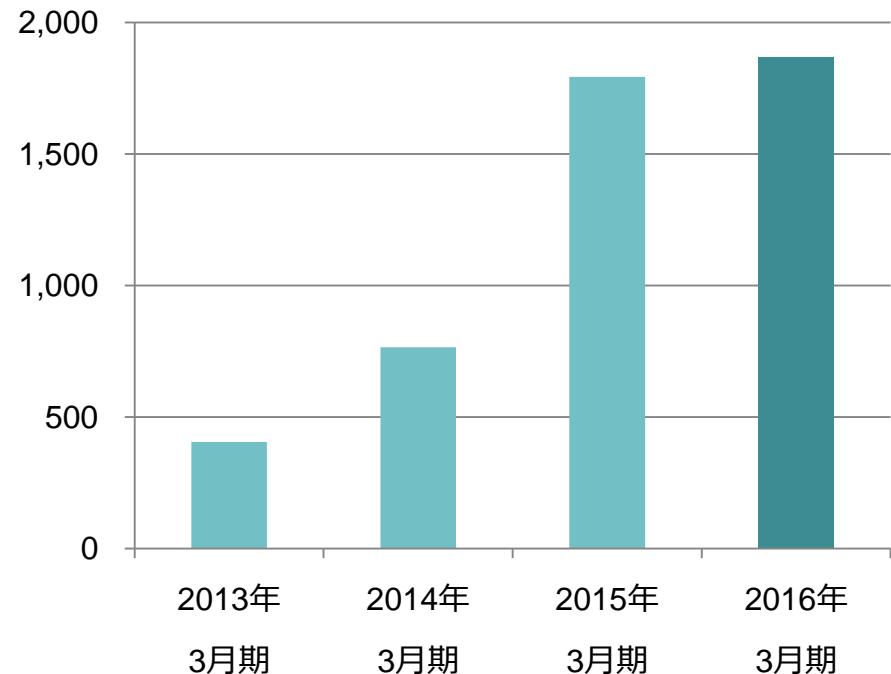


① 北関東エリアの需要拡大【これまでと今後】

- 2012年3月に茨城県鹿島地区向けの千葉～鹿島ラインを運開、鹿島地区向けのガス販売量が大きく拡大しました。



鹿島地区ガス販売量 (百万m³)



- 2016年3月に日立基地、茨城～栃木幹線を稼働開始しました。
- 2020年運開をめざし、日立基地と鹿島地区を結ぶ茨城幹線を建設。

⇒北関東地区への供給力UPへ

北関東エリアの更なる需要の開発を
推進していきます。 24

アクション2～多様なエネルギーソリューションの提供



① 北関東エリアの需要拡大【工業用需要（燃料転換）】

- 当社グループの技術力を最大限活かし、産業用における天然ガスの高度利用と燃料転換を推進します。

<2020年までの燃料転換量> 約25億m³

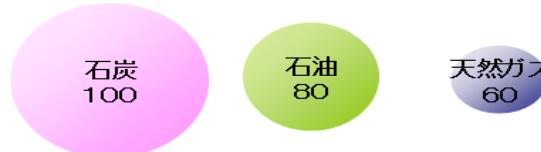
天然ガスへの燃料転換効果

- 高い環境性・貯蔵不要・操作性向上（清掃不要）・省人化・供給安定化

ご参考：天然ガスによる高い環境性

燃料転換によるCO₂削減

燃焼時のCO₂排出量（石炭=100）



高度利用（高効率化）によるCO₂削減

高効率ガスシステムによる産業熱需要の省エネ・省CO₂化



高性能工業炉
(リジェネレーティブバーナ)



高性能ボイラ
(貫流ボイラ)

A重油から天然ガスへの燃料転換におけるCO₂削減イメージ

燃料転換



高度利用



高度利用の対策例

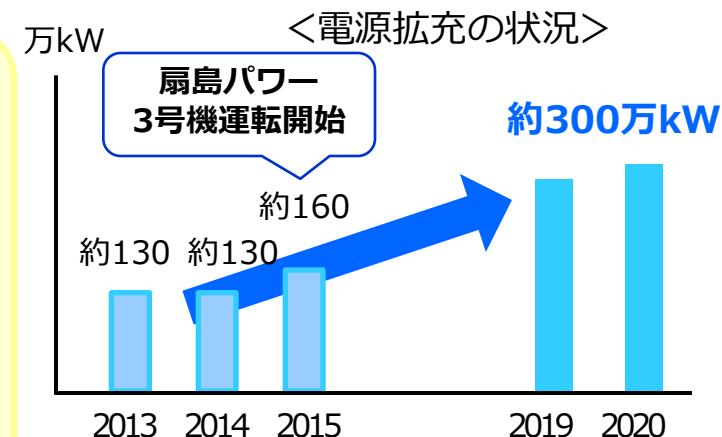
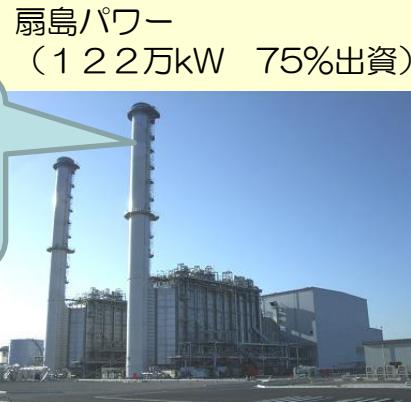
- 高効率バーナ採用
- 廃熱(ドレン)回収
- 断熱、開口部熱損失の改善
- 燃焼空気比の改善など

:CO₂排出量



② 電力事業（天然ガス火力発電）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。
- 当社の自社電源は現在約160万kWですが、2019年にコベルコパワー真岡の電源購入を開始することも含め、**2020年に300万kW**を目指します。





② 電力事業の拡大

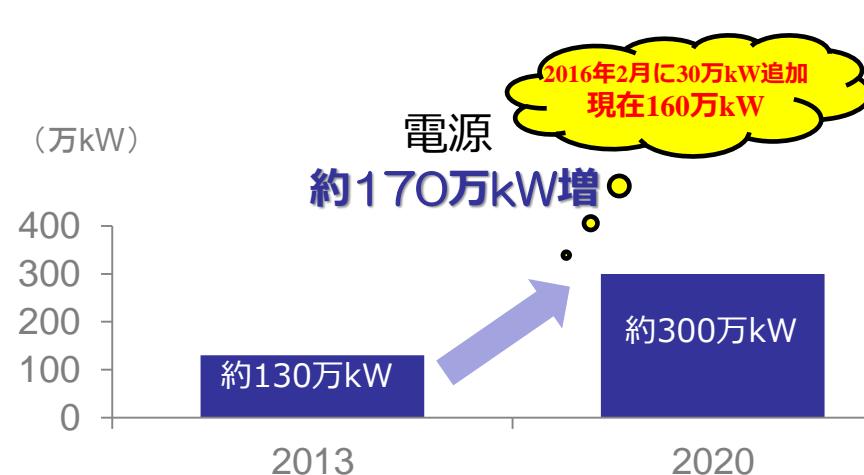
【1】電力販売の拡大

- 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

- 従前約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。
- 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。





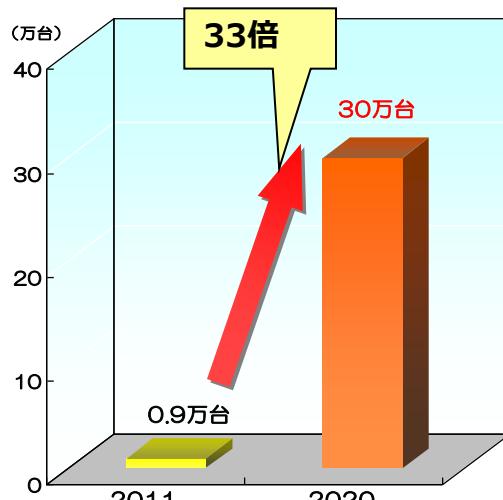
③ 分散型エネルギーシステムの普及・拡大

- 電力ピークカットや省エネ・省CO₂に貢献できる**分散型エネルギーシステム（家庭用燃料電池工ネファーム・コージェネレーション）**の普及・拡大を進めます。

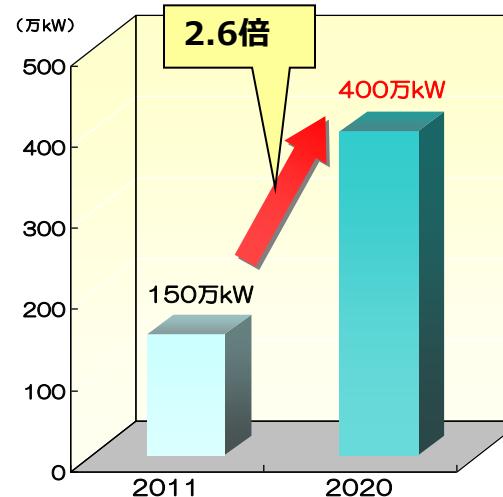
<2020年のストック>

- エネファーム30万台 (2011年の33倍)
- コージェネレーション400万kW (2011年の2.6倍)

<エネファーム（家庭用）>



<コージェネレーション（業務用・産業用）>





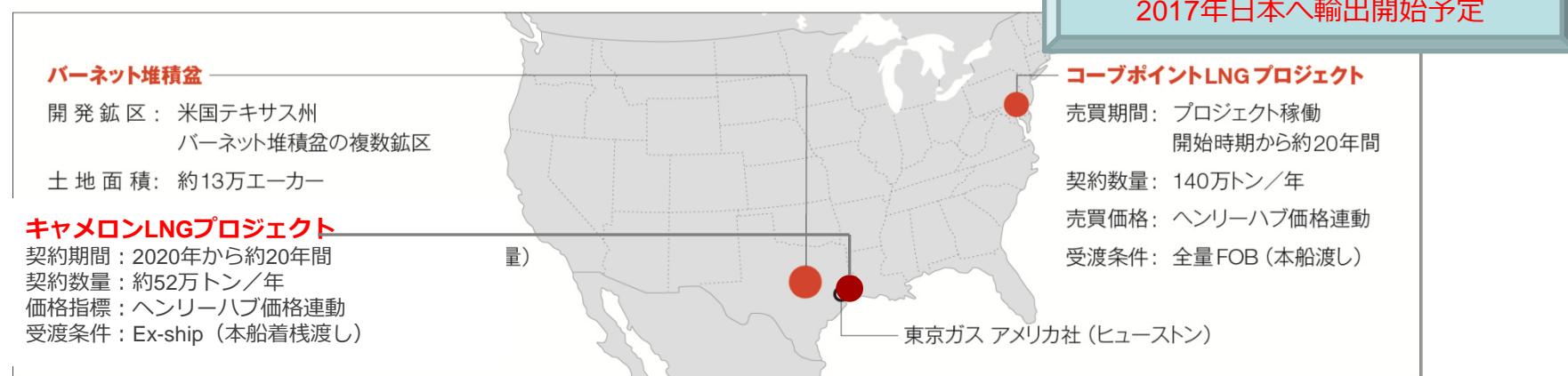
① 原料の調達戦略

- ・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？	<ul style="list-style-type: none"> ・原油運動中心 ・長期契約中心 ・仕向地限定的 	<ul style="list-style-type: none"> ・ヘンリーハブ運動価格 ・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





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・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【既存】
- 海外事務所・現地法人【新規】
- 上流事業
- 中下流事業



③ 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

2015～2016年：

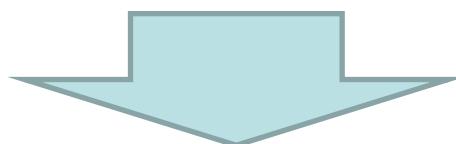
ベトナム・ハノイ、タイ、インドネシアに拠点を設置

マレーシア、北米、豪州の既存拠点の機能を増強

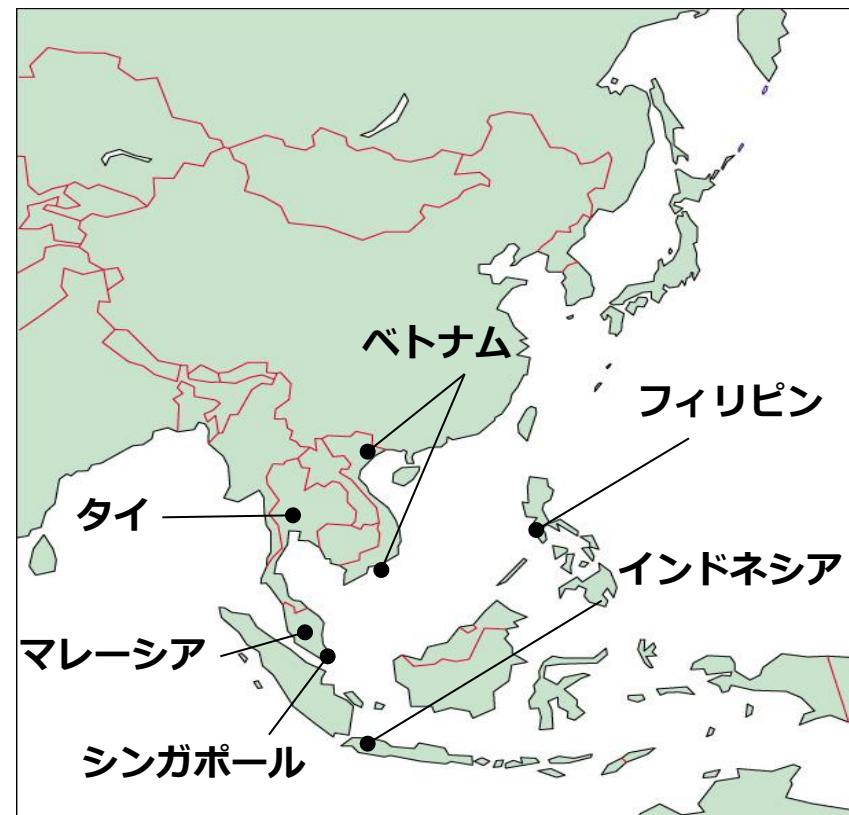
2016年度末で、事業展開する人員を200名程度へ倍増

2017年1月：ベトナム・ホーチミン事務所設立

2017年4月：フィリピンに事務所設立（準備中）



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、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、お客様・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。

当社HP “株主・投資家の皆様へ”ページURL
<http://www.tokyo-gas.co.jp/IR/index.html>

