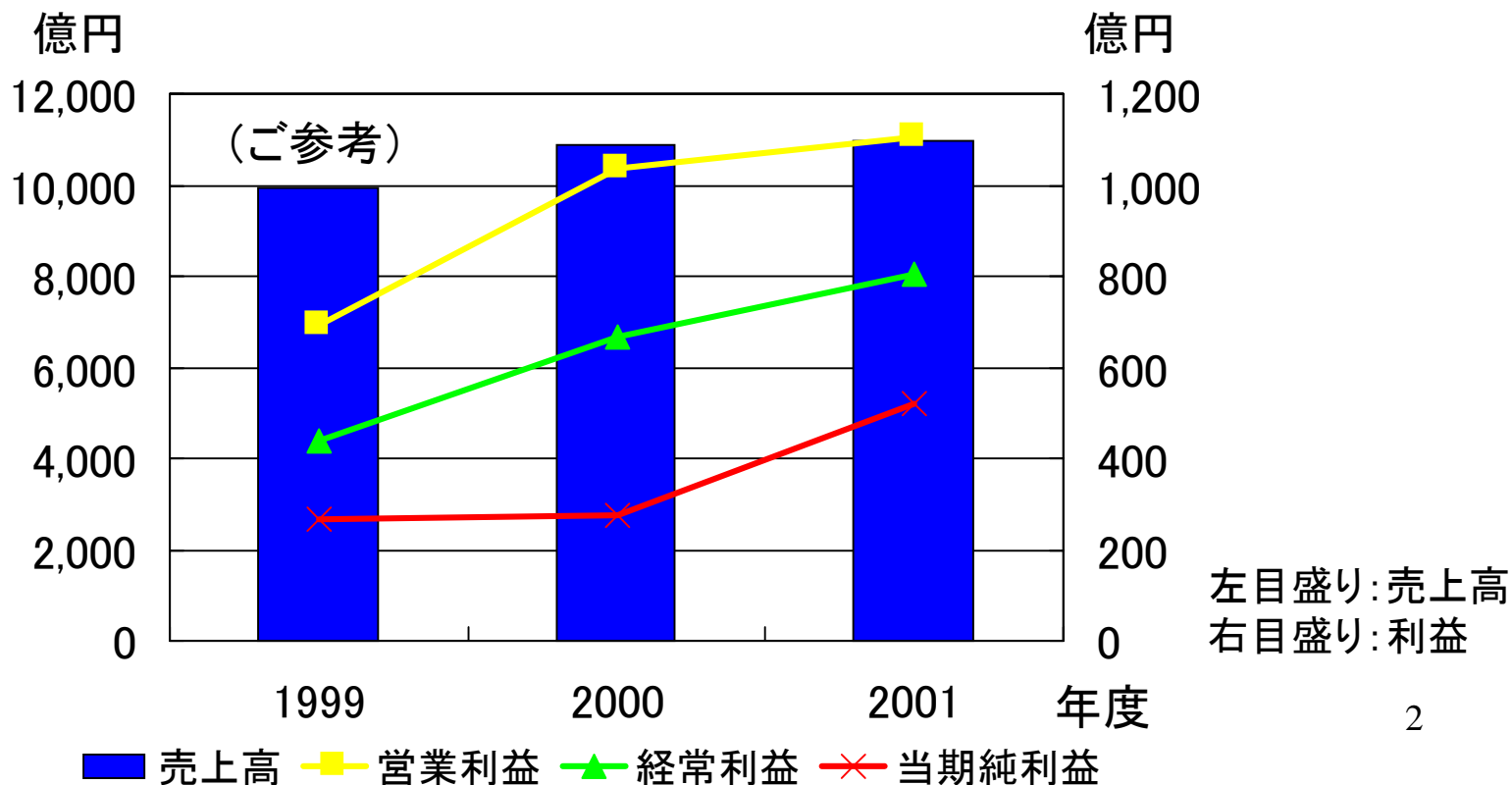


2002年3月期
決算説明会

2002年5月22日
東京ガス株式会社

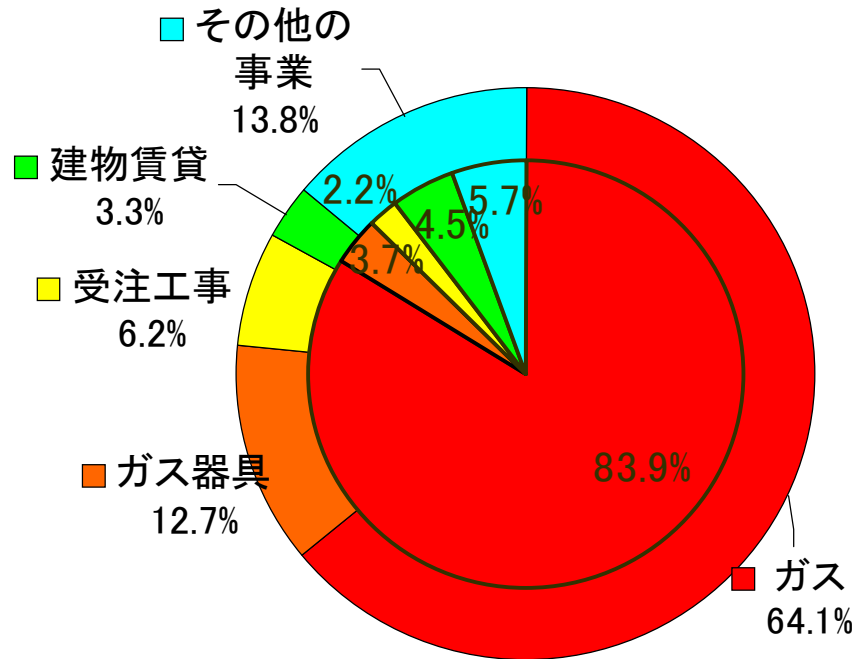
決算総括(連結)

	2000 年度	2001 年度	差異
売上高	10,867 億円	10,975 億円	+108 億円 (+1.0%)
営業利益	1,036 億円	1,106 億円	+70 億円 (+6.7%)
経常利益	668 億円	806 億円	+138 億円 (+20.6%)
当期純利益	275 億円	519 億円	+244 億円 (+88.1%)

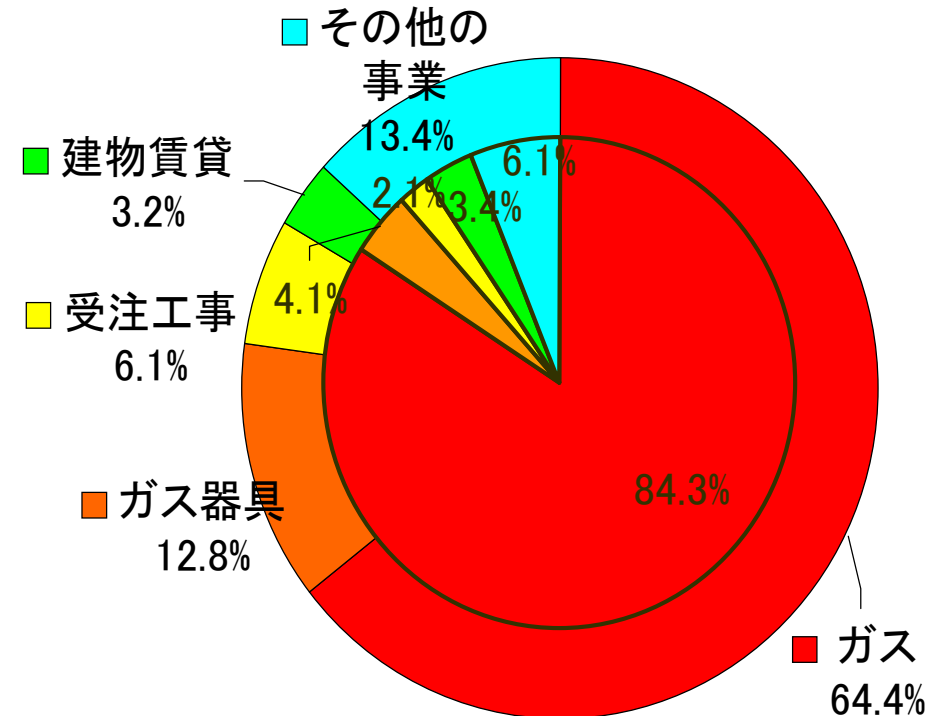


連結セグメント別構成比

<2000年度>



<2001年度>



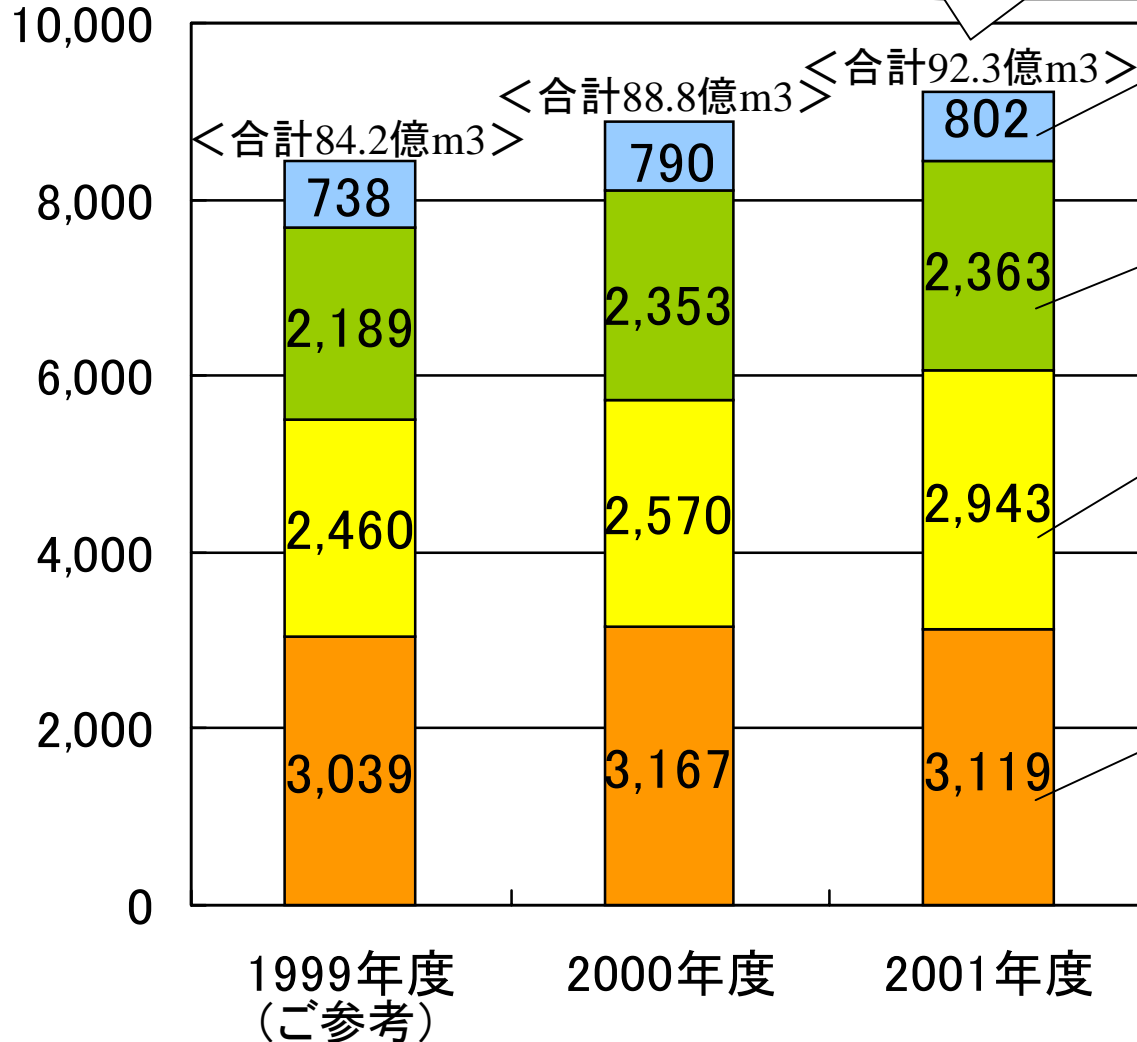
外側：売上高(部門間の内部取引を含む)

内側：営業利益(配賦不能営業費用を含まず)

お客さま件数
900万件突破
(916万件)

ガス販売量実績(連結)

百万m³



<2000→2001年度増減要因>

卸供給 +1.6%
卸先による引取量の増加等により増加

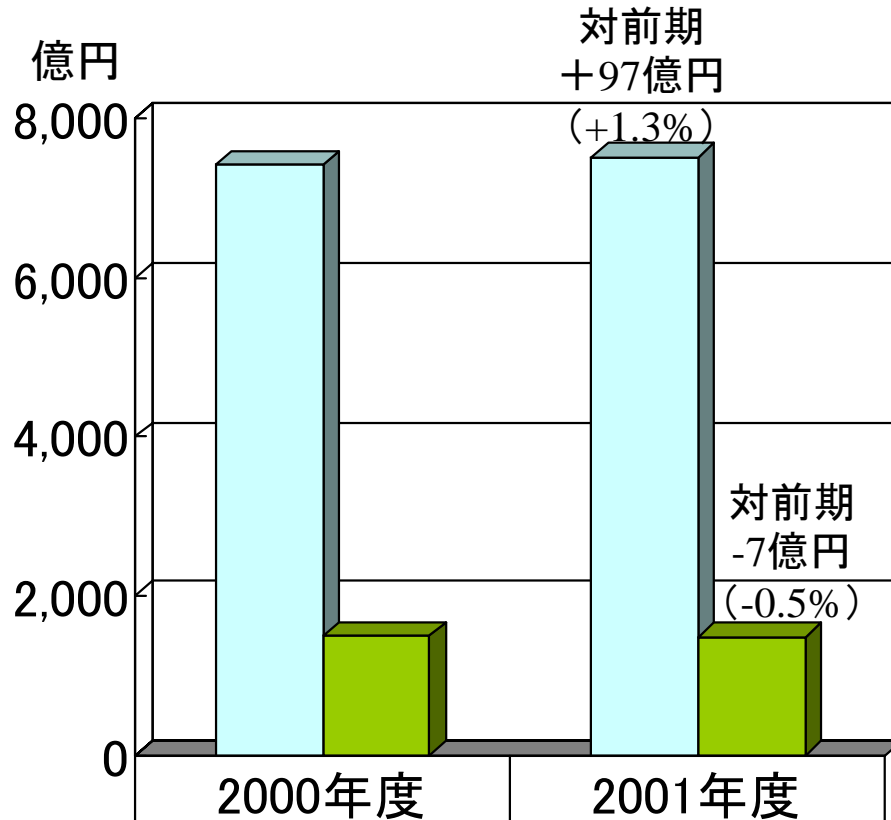
商業用その他用 +0.4%
新規空調物件の稼動があったものの暖冬等の影響により微増

工業用 +14.5%
景気影響による既存物件の稼動減があったものの新規物件の獲得、東京電力品川火力発電所の新規稼動等により増加

家庭用 -1.5%
新しいお客さまの獲得およびガス機器の普及拡大は順調に進んだものの4月・梅雨明けの高気温や史上2番目の暖冬による影響により減少

連結セグメント別売上高・営業利益

< ガス >



■ 売上高	7,407	7,504
■ 営業利益	1,499	1,492

< 主な要因 >

売上高:

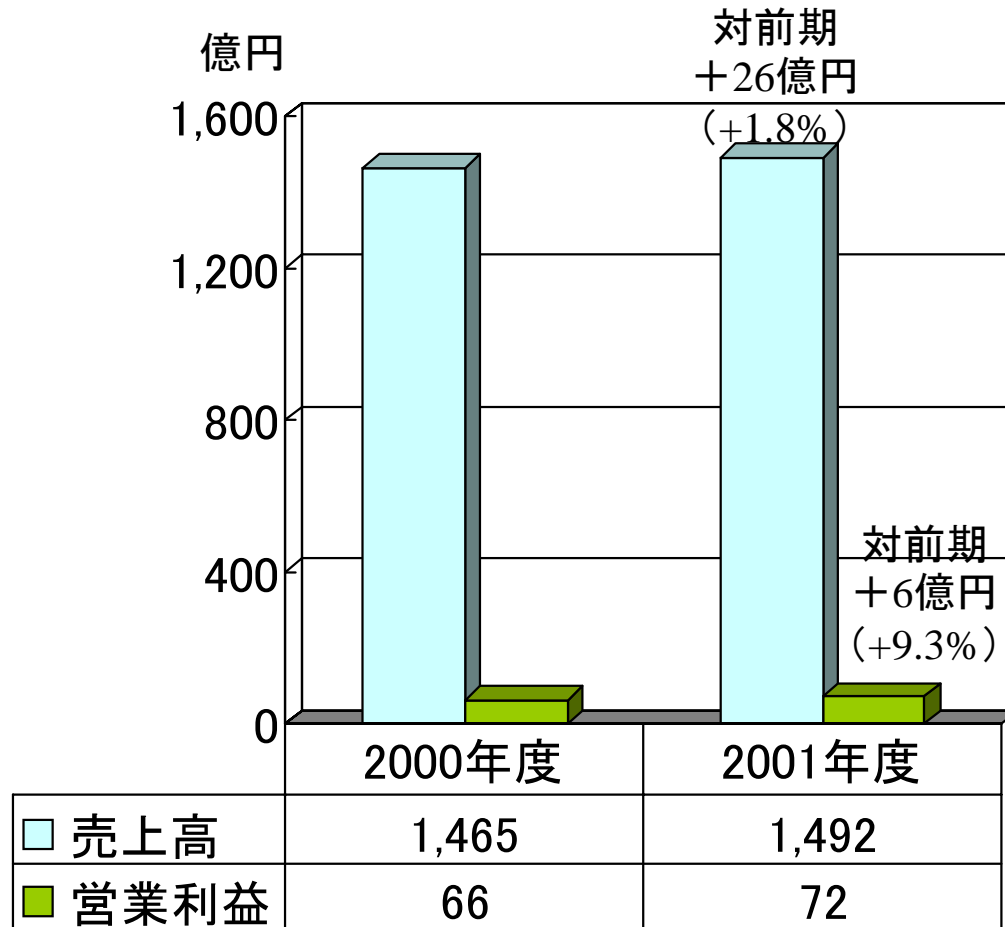
- 昨年2月のガス料金引き下げによる減収 (204億円)
- ガス販売量+3.9%増
- スライド制度にもとづく料金のプラス調整

営業利益:

- 14円強の大幅な円安および使用量増等による原材料費増加(+127億円)
- 当期より一般管理費の一部をガス部門計上(45億円)したため営業費用増加

連結セグメント別売上高・営業利益

<ガス器具>



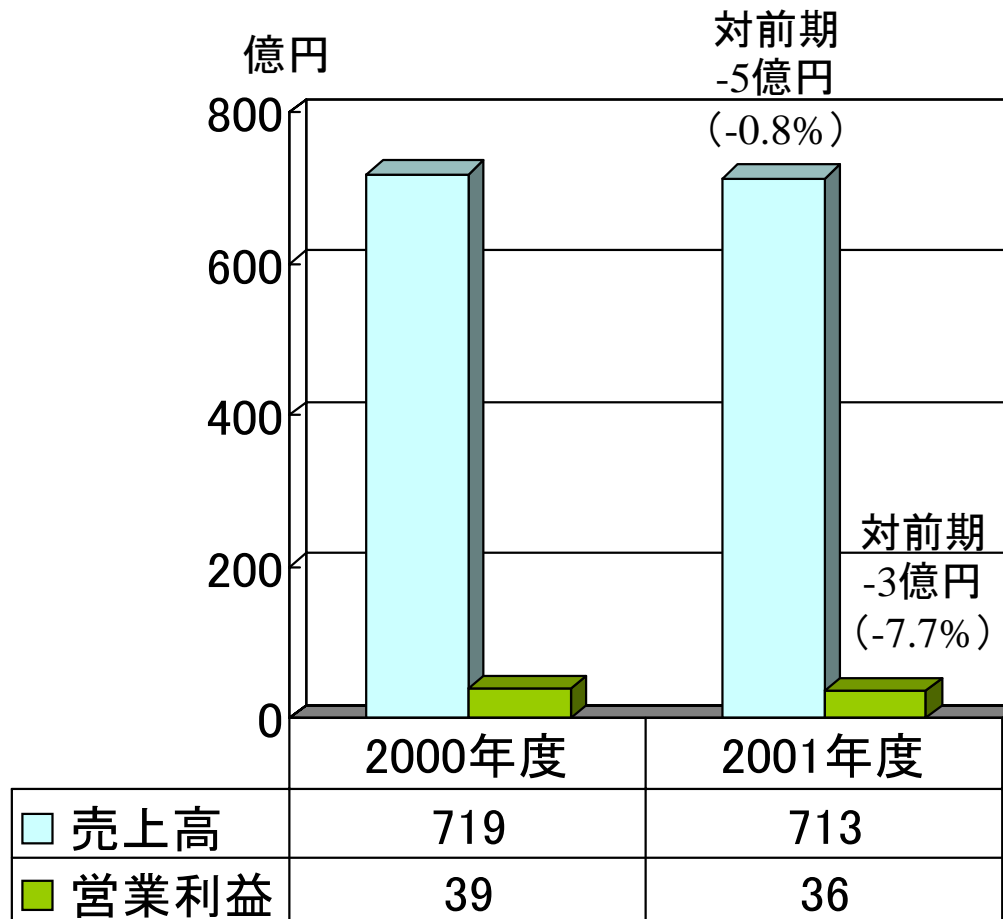
<主な要因>

売上高:
 ○床暖房、GHP、TES等の販売の好調
 ○住宅ローン減税期限前の駆け込み需要

営業費用も販売台数の増加に伴い1.5%増加したが、営業利益9.3%増

連結セグメント別売上高・営業利益

<受注工事>



<主な要因>

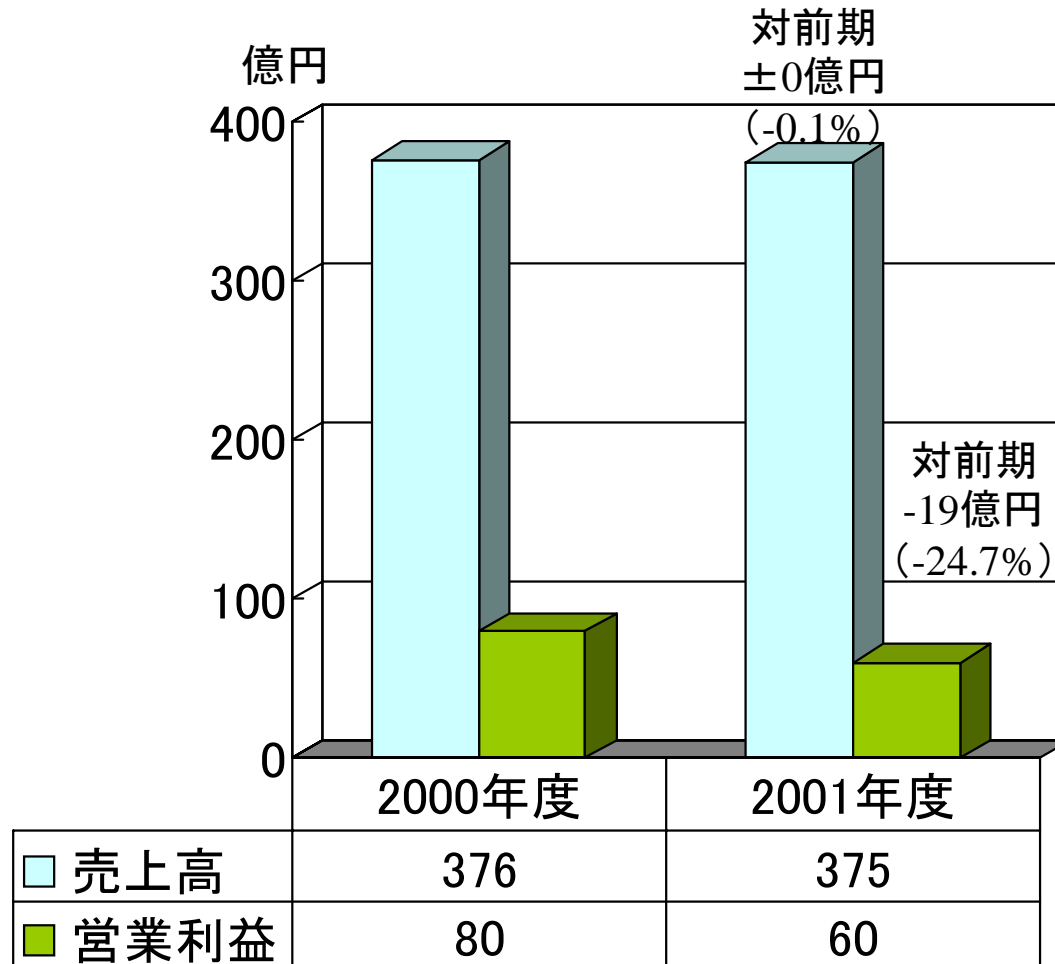
売上高:

- 住宅ローン減税期限前の駆け込み需要等による新設工事件数の増加
- 新設工事単価の引下げを実施したため売上減

営業費用が2億円減少したものの営業利益減

連結セグメント別売上高・営業利益

<建物賃貸>



<主な要因>

売上は前期並み

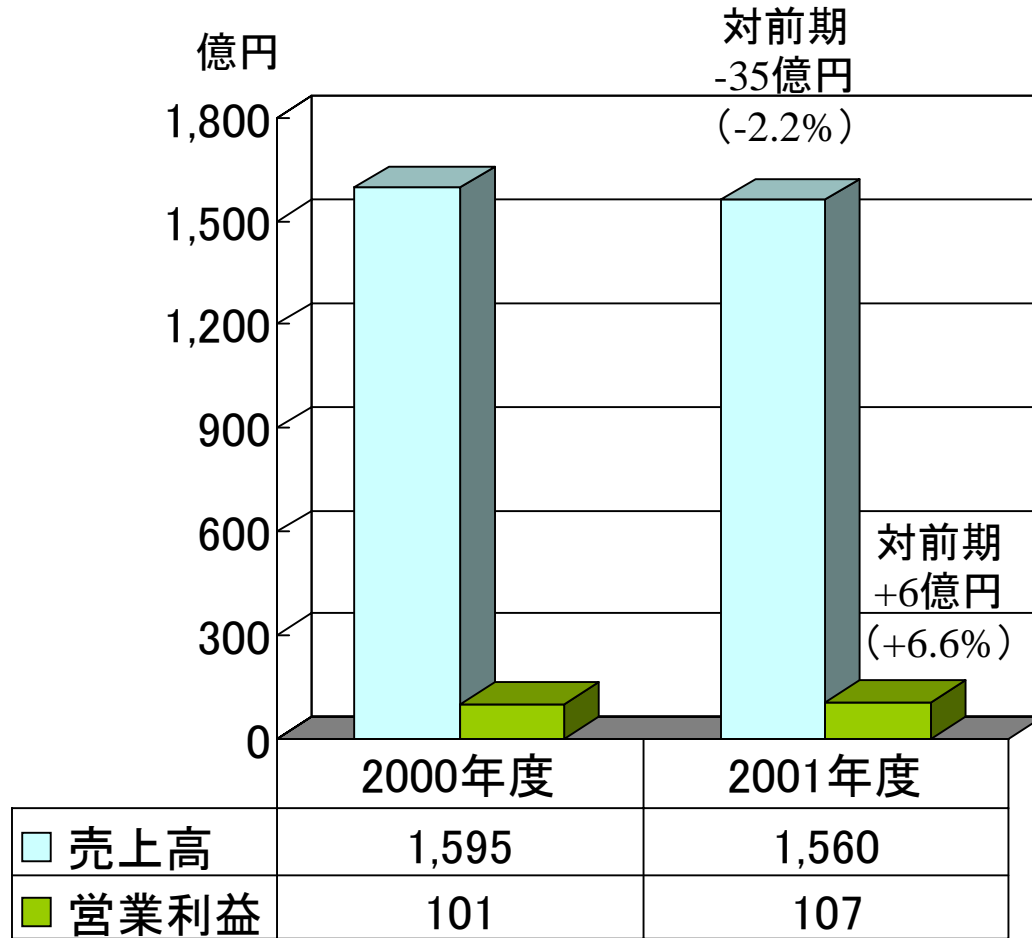
営業利益:

- 効率化とコスト削減に努めた
- 新宿パークタワービルの減価償却方法の変更(定額法から定率法)による減価償却費の増加37億円等による営業費用増

連結セグメント別売上高・営業利益

地域冷暖房事業や
 エンジニアリング事業
 等が中心

<その他の事業>



<主な要因>

売上高減少要因:

- 地域冷暖房事業の料金引下げによる売上減少等により売上減

営業利益増加要因:

- 営業費用が地域冷暖房設備の減価償却費の減少等で減少したため営業利益増

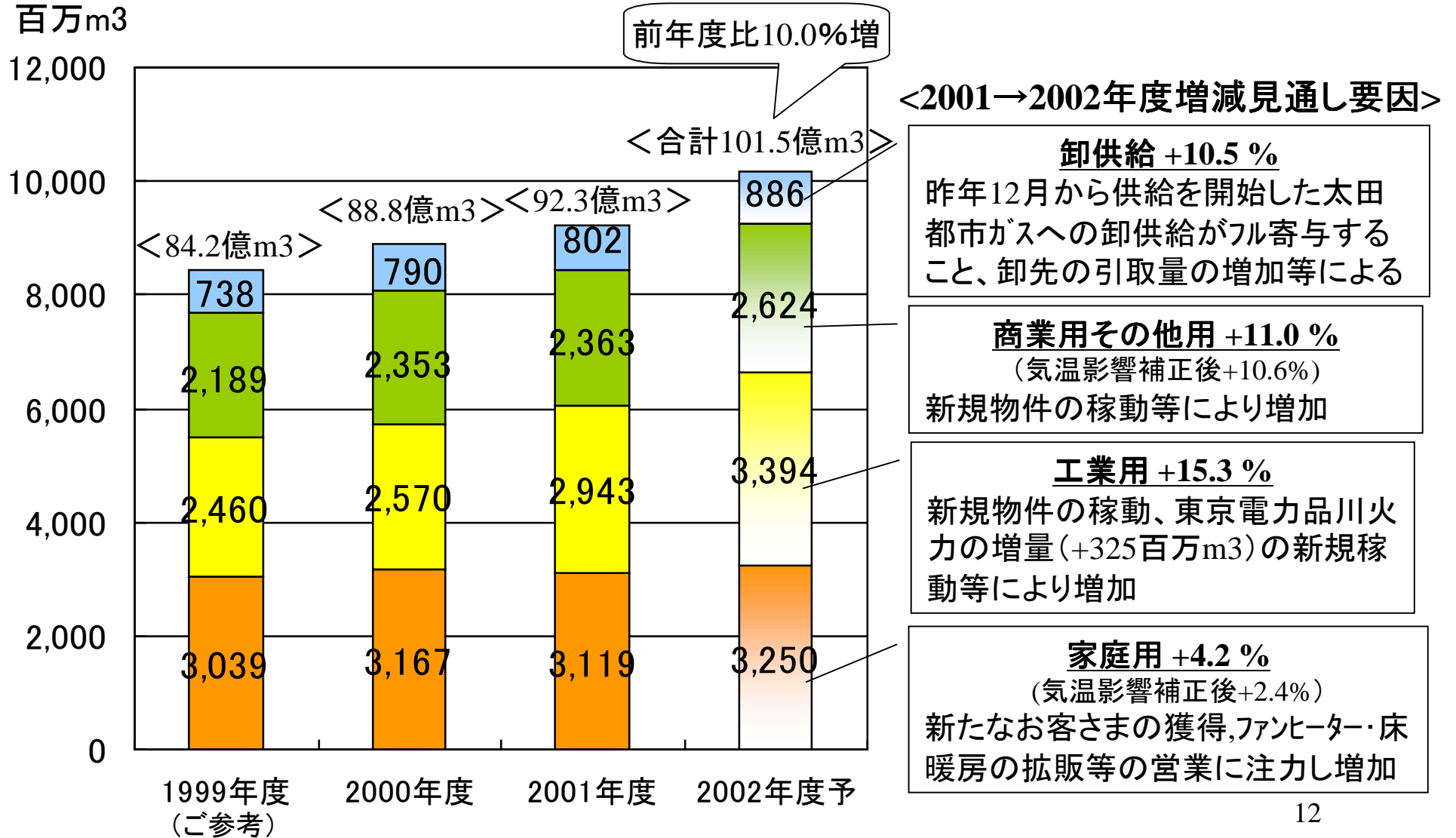
連結費用

項目	2001 年度 実績	前年度比 増減	増減率
売上高	10,975 億円	+108 億円	+1.0%
売上原価	5,619 億円	+9 億円	+0.2%
供給販売費 一般管理費	4,249 億円	+28 億円	+0.7%
総費用	9,869 億円	+38 億円	+0.4%
営業利益	1,106 億円	+70 億円	+6.7%

連結利益

項目	2001 年度 実績	前年度比 増減	増減率
営業利益	1,106 億円	+70 億円	+6.7%
営業外損益	-299 億円	+68 億円	+18.5%
経常利益	806 億円	+138 億円	+20.6%
当期純利益	519 億円	+244 億円	+88.1%

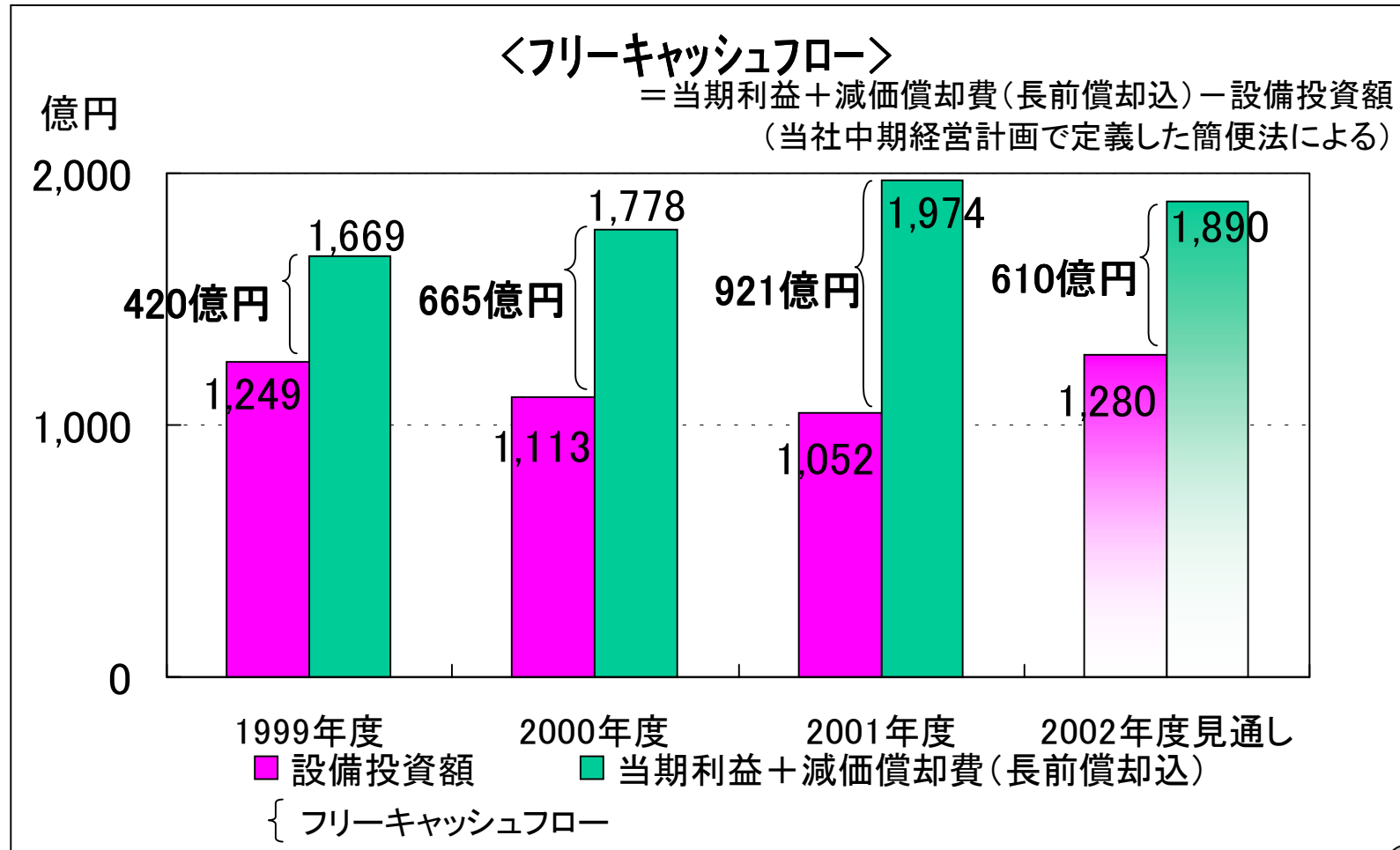
ガス販売量見通し(連結)



2002年度見通し(連結)

	2001 年度実績 (ご参考)	2002 年度見通し	
		見通し	2001 年度比増減
売上高	10,975 億円 (前年度比+1.0%)	11,210 億円	+235 億円 +2.1%
営業利益	1,106 億円 (前年度比+6.7%)	1,020 億円	-86 億円 -7.8%
経常利益	806 億円 (前年度比+20.6%)	760 億円	-46 億円 -5.7%
当期純利益	519 億円 (前年度比+88.1%)	490 億円	-29 億円 -5.6%

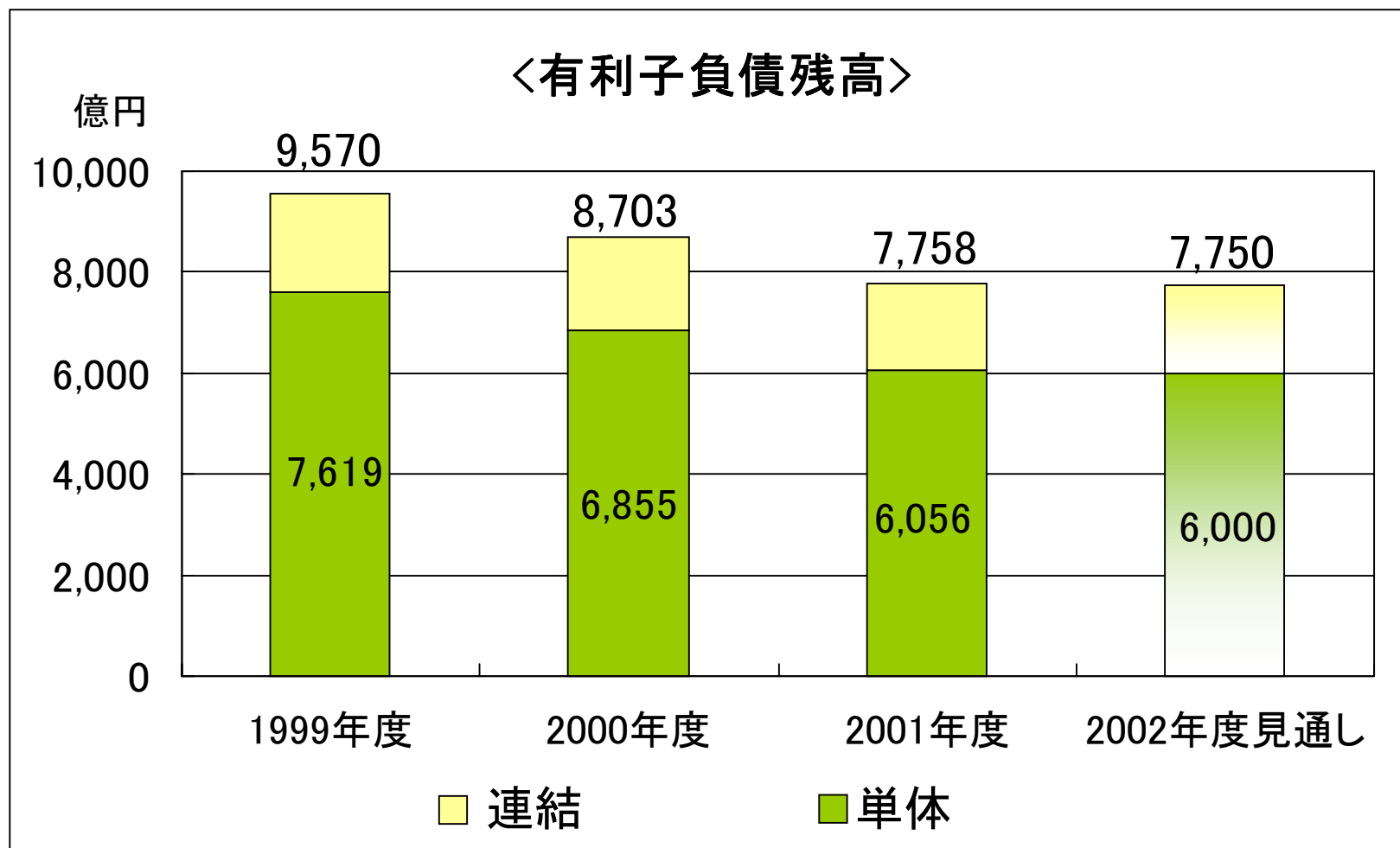
主要連結経営指標



<ROA>

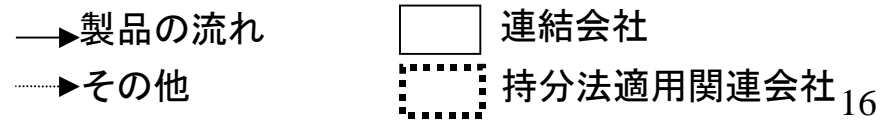
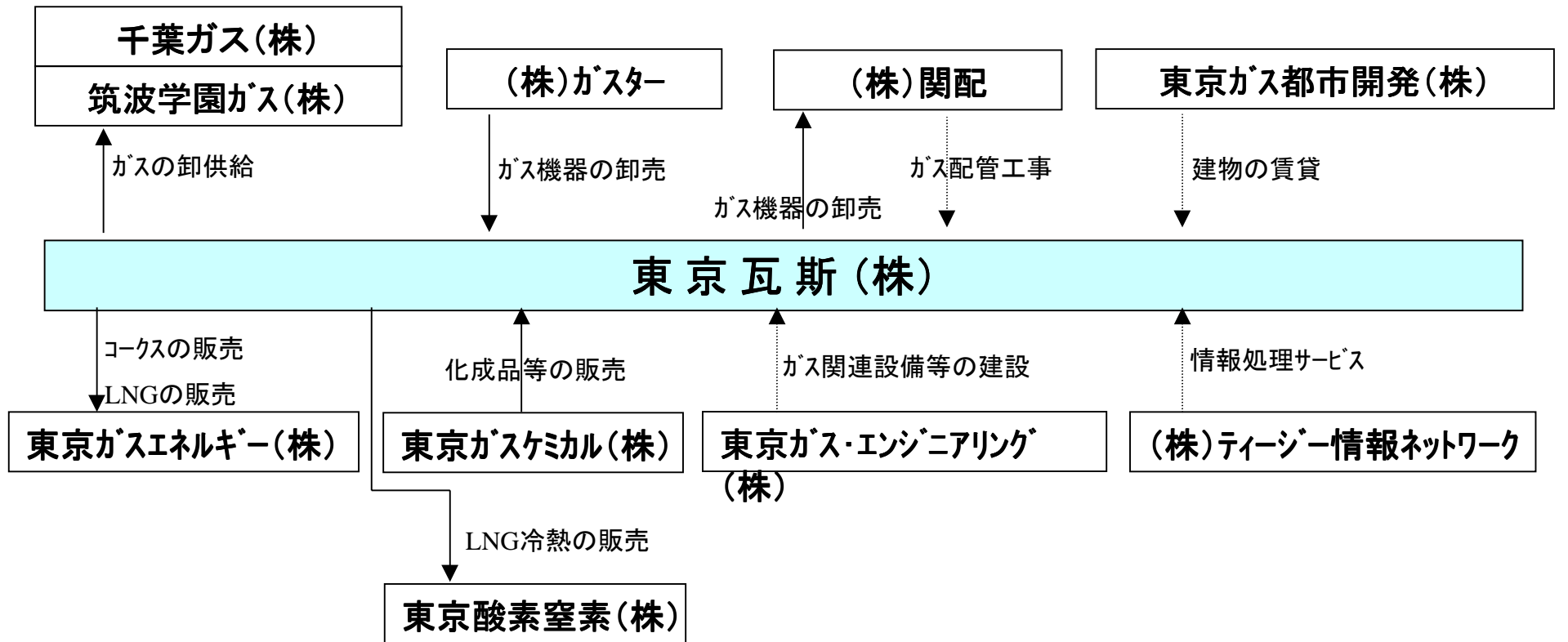
1999年度	→	2000年度	→	2001年度	→	2002年度見通し
1.5%		1.5%		3.0%		2.8%
(参考) 当期利益 266億円		275億円		519億円		490億円

主要連結経営指標



連結グループ事業系統図

(参考)



自由化の進展に向けての 当社の新たなドメイン拡大への取り組み事例

1. 上流分野への進出

- バユ・ウダン・ガス田開発プロジェクトへの参画とLNG購入
(2002年3月)
 - ① LNG買主として初めてのガス田権益から液化、輸送、購入までのLNGビジネスチェーンへの参画
 - ② 購入LNGは全量FOBにより輸送コスト圧縮
 - ③ LNG販売ビジネスの拡大
- 豪州ビクトリア州ガス事業開発への参画(2001年8月)
 - ① 初の上流分野から下流分野までの一貫チェーンビジネスへの参画
- LNGタンカーの自社保有
(2船、2003年、2005年の就航予定)
 - ① 輸送コスト圧縮
 - ② 輸送ビジネスへの進出
 - ③ スポットへの対応

2. 電力ビジネスの拡大

- 株式会社エネット(電力小売事業)
- マイエナジー株式会社(分散型発電事業)
- 株式会社東京ガスベイパワー(発電事業, 10万kW)
- 日石三菱との共同発電事業(40万kWクラス)
- 東京都・シェルガスパワー&ジャパンとの発電事業
(15万kWクラス)
- 特定電気事業(六本木六丁目再開発事業)

3. 長期安定料金を武器とした天然ガス販売会社の設立

- 株式会社ニジオ(2002年5月設立:東京ガス・シェルガスパワー&ジャパン)
 - ① シェルの提供する金融技術等の活用による競合力ある長期契約に基づく発電事業者向け安定的料金による天然ガスの販売
 - ② 発電ビジネス等大規模長期安定需要家の囲い込み

4. エネルギーサービス事業の展開

- 株式会社エネルギーアドバンス(2002年7月設立・予定)
 - ① 新たな付加価値サービスであるエネルギーサービス事業の加速・拡大
 - ② 「ESCO事業」、「地域冷暖房事業」、「コージェネレーション設備・メンテナンス事業」の一体化による迅速・機動的事業展開

5. サービス業務のアウトソーシングの実施

- 東京ガスカスタマーサービス株式会社(2002年4月設立)
 - ① アウトソーシング化によるコスト削減
 - ② ガスサービスネットワークを活かしたホームサービス事業への進出