

東京ガスグループの取組みについて

- I. 2015～2017年度（ステップ期間）の主要施策
 - (1) 「総合エネルギー事業の進化」
 - (2) 「グローバル展開の加速」
 - (3) 「新たなグループフォーメーションの構築」
- II. 新しい「コーポレートメッセージ」



2015年10月15日(木)

東京ガス株式会社

- 東京ガスグループは、「チャレンジ2020ビジョン」の実現に向けて、昨年10月に発表した2015～2017年度（ステップ期間）における3つの主要施策である「総合エネルギー事業の進化」「グローバル展開の加速」「新たなグループフォーメーションの構築」に向けた取組みを進めています。
- 本年度上期は、原料調達、インフラの整備・拡充、エネルギーソリューション、組織体制など、各分野において様々な取組みを実施し、ステップ期間の初年度として順調なスタートを切ることができました。
- 事業環境に目を向けると、国内では、2016年4月から電力の小売全面自由化が、2017年にはガスの小売全面自由化がスタートします。今後は、電力・ガス事業者によるエリアや事業の垣根を越えた相互参入や、新たな事業者による両市場への参入が始まり、すべてのお客さまが電力・ガス事業者を選択できる時代となります。
- また、海外では、持続的な天然ガス需要の増加を背景に、天然ガス関連インフラの整備に対するニーズの高まりが顕在化しています。
- 東京ガスグループは、このような国内外のエネルギー業界の変革・変化を成長の好機と捉え、引き続き、“大胆かつスピーディー”に行動し、広く社会に貢献してまいります。

I. 2015～2017年度（ステップ期間）の主要施策

（1）「総合エネルギー事業の進化」 ①都市ガス事業

<原料調達>

- 2015年4月、豪州東海岸クイーンズランド・カーティスLNGプロジェクトから、**非在来型天然ガス「コールベッドメタン」由来のLNG**を、日本で初めて長期契約で**受入開始**しました。
- 2015年8月、台湾最大手の石油・ガス会社である**台湾CPC社**と、LNGの調達や相互融通などに関する「**戦略的相互協力に関する協定**」を締結しました。

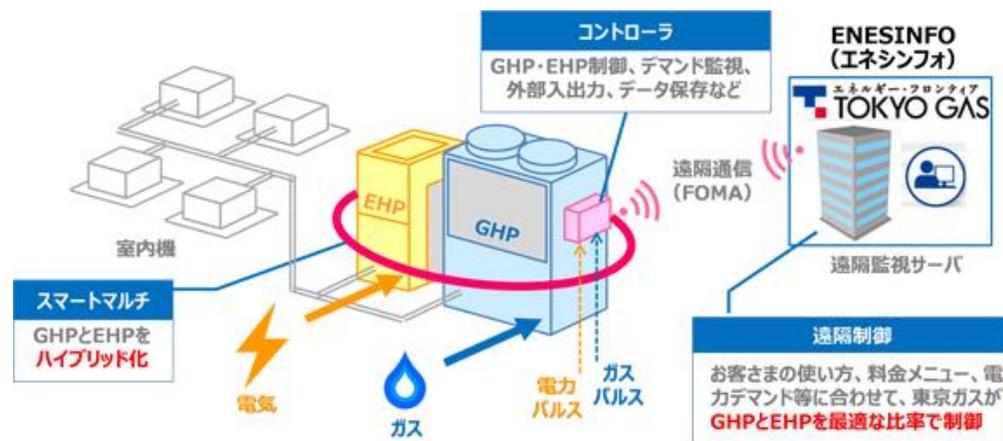
<インフラの整備>

- 2015年9月、2020年度の使用開始に向け、**日立LNG基地2号LNGタンク**の地盤調査を実施しました。
- 2015年8月までに、日立～鹿島を結ぶ**茨城幹線**について、陸上ルート・海底ルートの**各種調査**を実施しました。今後これらの調査を踏まえて、具体的なルートを決めます。
- 2016年3月までに、**日立LNG基地**、**茨城～栃木幹線**、**埼東幹線**などを使用開始し、北関東地区の天然ガス需要にお応えするとともに、供給インフラ全体の安定性を向上します。



<エネルギーソリューション>

- 2015年10月、ガスと電気を組み合わせた業務用空調システム「スマートマルチ」を最適運転制御するサービス「ENESINFO（エネシンフォ）」の販売に向け、営業を開始しました。
- 日本初となる、既存街区を含むエリアのスマート化を行う日本橋室町地区において、三井不動産株式会社とともに地域電気供給・熱供給事業の新会社設立に向けた協議を進めています。



ENESINFOのイメージ

<ガスの小売全面自由化に向けた対応>

- 2017年内に実施が予定されている小売全面自由化においても、天然ガス利用拡大・安定供給・保安の確保・質の高いサービスの提供など、お客さま満足度の向上やガス事業の健全な発展に資する取組みに努めていきます。

東京ガスは、2016年4月の電力小売全面自由化に合わせて電力事業に本格的に参入するため、本日、経済産業大臣に小売電気事業登録申請書を提出しました。
「総合エネルギー事業の進化」に向け、東京ガスグループは、今後も電力事業を拡大していきます。

<電力事業を拡大する背景・意義>

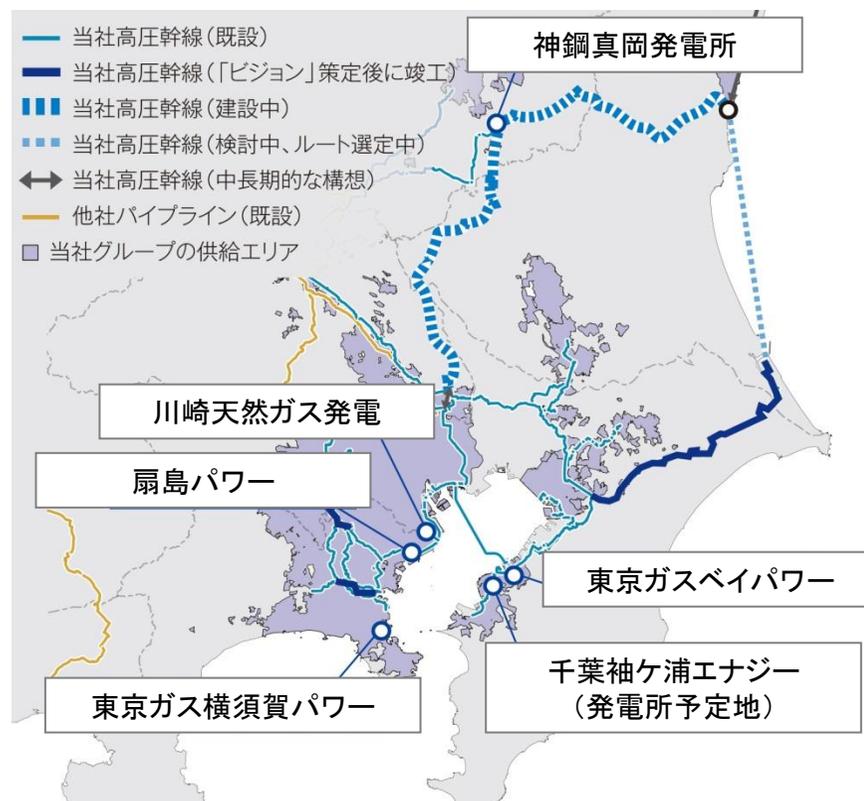
- 東京ガスグループは、都市ガス事業を中心に長年にわたってお客さまよりご愛顧いただき、現在では首都圏を中心に1,100万件超のお客さまにエネルギーをお届けしております。
- また、これまでコージェネレーションやエネファーム（家庭用燃料電池）などの分散型電源を活用したガスと電気の最適システムをお客さまにご提案してきました。
- 2000年から開始した電力事業においては、新電力として首都圏で最大規模の発電所を所有し、安定供給に努め、大口のお客さまには株式会社エネットを通じて電力販売を実施してきました。
- 都市ガス事業や電力事業を通じてこれまでに築いてきた、お客さまとのつながりや発電所などの資産、需給管理の運用ノウハウなどを活用して、今後も電源の拡充や大口のお客さまへの電力販売の拡大を進めることに加えて、電力の全面自由化を契機にご家庭や業務用のお客さまに対する電力小売事業に参入し、「安定供給の確保」「低廉な電気料金の実現」「お客さまの選択肢の拡大」に貢献していきます。
- 東京ガスグループは、首都圏を中心にガス・電気・付加価値サービスなどをワンストップでお客さまにお届けすることにより、お客さまのくらしやビジネスの価値向上に努めていきます。

<電源の拡充>

- 2015年5月、**石炭火力発電所開発**に向けて、出光興産株式会社、九州電力株式会社と共同出資により、**株式会社千葉袖ヶ浦エナジー**を設立し、同社は同年6月に環境配慮書を経済産業省および関係自治体に提出しました。
- 2015年6月、川崎天然ガス発電株式会社（出資者：JX日鉱日石エネルギー株式会社51%、当社49%）は、**川崎天然ガス発電所の3・4号機増設計画**について、環境配慮書を経済産業省および関係自治体に提出しました。
- 2016年2月、**扇島パワー3号機**の運転を開始する予定です。これにより、東京ガスグループの電源は約160万kWに拡充します。

<高圧・特別高圧のお客さまへの電力販売拡大>

- 2015年10月、東北電力株式会社と共同出資により、**株式会社シナジアパワー**を設立し、2016年4月から北関東を中心とする関東圏における高圧・特別高圧のお客さま向けに電力を販売します。



<低圧のお客さまへの電力販売開始>

- 東京ガスグループは、2016年4月からご家庭や業務用のお客さまに対する低圧電力の販売を開始します。
- 低圧電力の販売においては、長きにわたって培ってきたお客さまとの関係をこれからも大切にし、**お客さまのくらしやビジネスの価値向上**にこれまで以上に貢献することを目指していきます。

販売エリア：主に東京ガスの供給エリアを中心とした関東圏で販売

販売体制：東京ガスライフバル・エネスタ・エネフィットなど東京ガスグループによる販売とともに、住宅・建築・設備や通信・情報サービスの業界の事業者、卸先の都市ガス事業者、LPG事業者など、様々な業界の皆さまとのパートナーシップを通じた販売に関する協議を進めていきます。

販売時期：託送料金認可を踏まえ、ご家庭や業務用のお客さまからの契約お申込みを2016年1月より承ります。



東京ガスグループは関東圏に200以上の店舗（東京ガスライフバル・エネスタ・エネフィット）を持ち、お客さまのそれぞれのニーズにきめ細かく対応します。

<低圧の電力販売拡大に向けた取組み>

■東京ガスグループは、以下のような各種サービスの提供を通じて、お客さまに**3つの価値**をお届けします。

- お得** : お客さまのニーズにあわせたお得なサービスをお届けします
(ガスと電気、通信などをセットにした料金メニュー、ポイントサービスなど)
- 安心** : くらしやビジネスに役立つ、任せて安心なサービスをお届けします
(生活まわり駆けつけサービスなど)
- 簡単・便利** : お客さまのニーズに合わせて簡単・便利に手続きが可能なサービスをお届けします
(お客さまのお宅への訪問、電話、インターネットなど、各サービスにおいて分かりやすく、丁寧に対応させていただきます)



東京ガスだから任せて安心！とってもお得で、手続きも簡単！

お得：お客様のニーズにあわせたお得なサービスをご提供

- お客様の電気料金低減に対するニーズを踏まえ、**低廉でお得な料金体系**を構築します。
- **ガスと電気のセットメニュー**を軸に、**通信、各種サービス**などを加えた**お得なセットメニュー**のご提供を検討するとともに、**請求の一本化**などにより、お客様の利便性向上に努めます。
- さらには、住宅・建築・設備などの業界の皆さまとともに、お客様にお得なメニュー・サービスを検討していきます。
- なお、料金体系については、**託送料金認可**などを踏まえ、**決定・公表**する予定です。

《 お得な商品・サービス 》

インターネット光回線とのセット

- エネルギー（電気・ガス）と光回線をセットにした東京ガスのお得なサービスを、**インターネット接続事業者と連携**し、お客様にお届けします（2016年4月開始予定）。

ポイントサービス

- 東京ガスの各種サービスを使用した場合にポイントが貯まり、くらしに役立つ特典と交換が可能な**独自のポイントサービスを導入**します（2016年4月開始予定、当面はmyTokyoGas会員を対象）。また、他社ポイントとの交換も検討します。

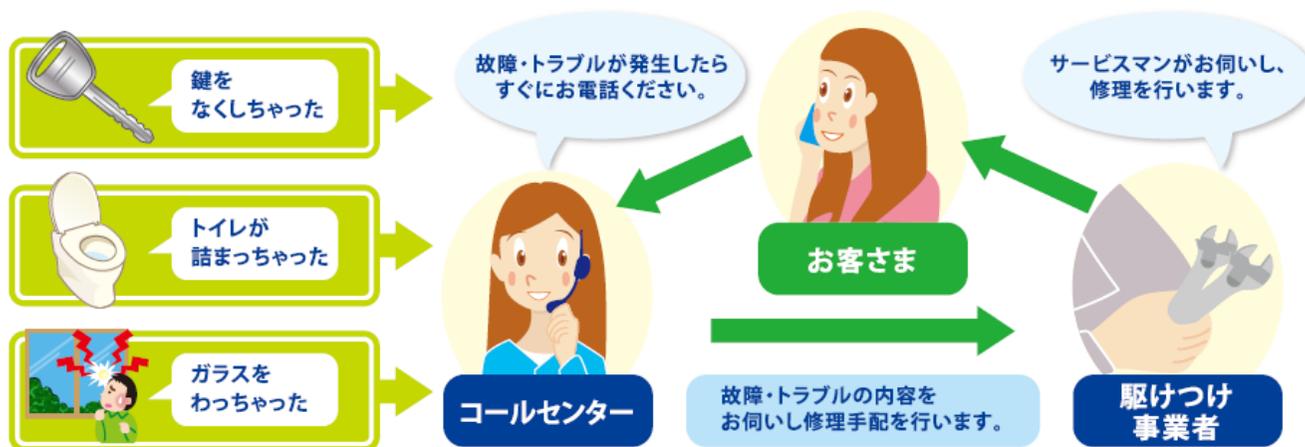
安心：くらしやビジネスに役立つ、任せて安心なサービスをご提供

《 安心な商品・サービス 》

くらしの安心サービス（生活まわり駆けつけサービスなど）

- 東京ガスグループは、お客さまに安心してエネルギーをお使いいただけるよう、これまで様々な取組みを実施しており、現在、くらしに関わる安心サービスとして「マイツーホー（*）」をご提供しています。今回これらのサービスに加え、住宅における水まわり、鍵、ガラスのトラブル時に、24時間365日の受付で出張・一次復旧を行う生活まわり駆けつけサービスをお届けします（2016年4月開始予定）。

*マイツーホー：通信機能付きガスメーターと東京ガスの24時間監視センター「ステーション24」を通信回線で結び、外出先からでもガスの消し忘れを確認、遮断できるなど、お客さまの安心を遠隔で操作するサービス



- 外出先からお子さまの帰宅確認ができる見守りサービスなどもオプションとして順次追加していきます。

簡単・便利：お客さまのニーズに合わせた簡単・便利なサービスをご提供

◀ 簡単・便利なサービス ▶

- 地域密着のサービスをお届けする東京ガスライフバル・エネスタ・エネフィットなどを通じて、東京ガスグループの商品・サービス、契約手続きなどについて、お客さまに直接分かりやすく、丁寧にご説明しますので、お客さまは安心して簡単・便利に契約手続きが可能です。（*1）
- 2016年1月に東京ガスのお申込み窓口体制を強化し、お客さまのお電話によるお申込み、各種お問い合わせなどに丁寧にお答えします。
- また、本日（10/15）より、東京ガスグループの商品・サービスをお伝えする電力サイトをホームページ上に開設します。さらには、2016年1月以降は、インターネットによる電気の契約お申込みを承る予定です。これにより、ご都合のよい時間帯に簡単にお申込みいただくことができます。
- お客さまの暮らしに便利なサービスを拡充するために、現在お客さまにご提供している「リモートプラス（*2）」に加えて、外出先からの家電操作などができるサービスも順次追加していきます。

*1：主に東京ガスの供給エリア内を対象とします。

*2：リモートプラス：外出先からお風呂や床暖房をコントロールしたり、ご自宅の防犯・防災警報などのセキュリティ情報を外出先にもお知らせするシステム。

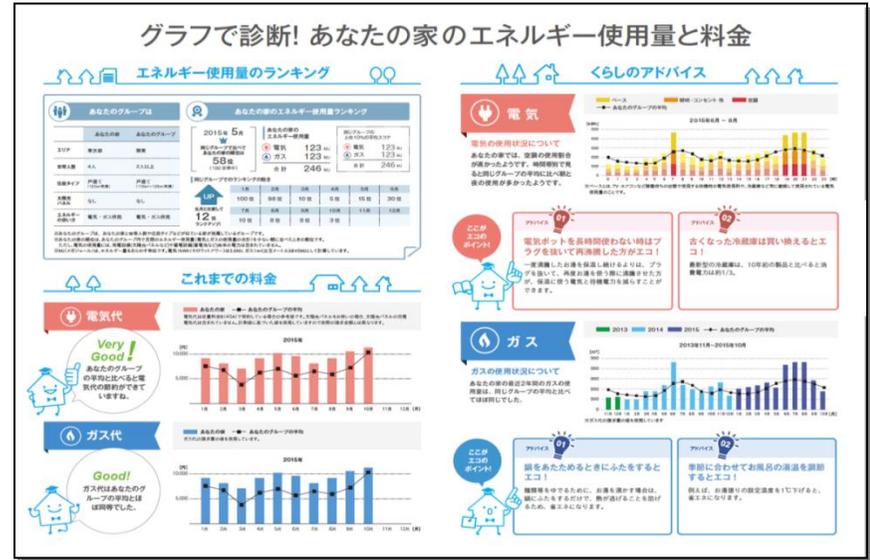
「お得、安心、簡単・便利」なトータルサービスのご提供

《 会員サイト (myTokyoGas) のリニューアル 》

- お客さまに簡単・便利にご利用いただき、お得な情報をお届けできるよう、**電気の契約お申込み**、**料金シミュレーション**、**使用量の見える化**、**家族構成が似ているご家庭との使用量比較**、**使いすぎお知らせメールの配信**などの機能を追加します。
- さらに、**ガス・電気を最適にお使いいただくためにも**、**4つの分野（節約、料理、暮らし、地域）を中心として**、「お得、安心、簡単・便利」の**コンテンツの充実**を順次進めます。

＜節約につながるサービス例：省エネ診断サービス＞

ガスと電気の使用量や料金を、過去の実績や標準値などと比較し、お客さまごとに使用状況を検証し、使用量が多い場合には省エネのアドバイスを行う。



※イメージです。実際のサービスご提供時の内容とは異なる可能性があります。

■ 「お得」「安心」「簡単・便利」なサービスについては順次追加していきます。

- 「総合エネルギー事業の進化」を実現するために、付加価値となる**エンジニアリングソリューション事業、不動産事業**を強化していきます。

エンジニアリングソリューション事業

- 東京ガスグループが**自らユーザーとして長年蓄積してきたLNGバリューチェーン**まわりの設備などの設計～建設～運転～保守管理といった各プロセスに関する**エンジニアリング力**を、2015年4月に**東京ガスエンジニアリングソリューションズ株式会社（TGES）**へ集約しました。
- TGESが有する幅広いノウハウを活かし、お客さまのニーズにあった**ソリューションをワンストップ**でお届けします。

不動産事業

- 三井不動産株式会社、三菱地所株式会社と共同で、JR田町駅東口隣接の東京ガス所有地において、オフィス、商業施設、ホテルなどからなる「**(仮称)TGMM芝浦プロジェクト**」に着工しました。同プロジェクトでは、熱・電気を効率的に供給する**スマートエネルギーネットワーク**を構築し、環境性に優れ、災害に強いまちづくりに貢献します。



「(仮称)TGMM芝浦プロジェクト」の概観イメージ

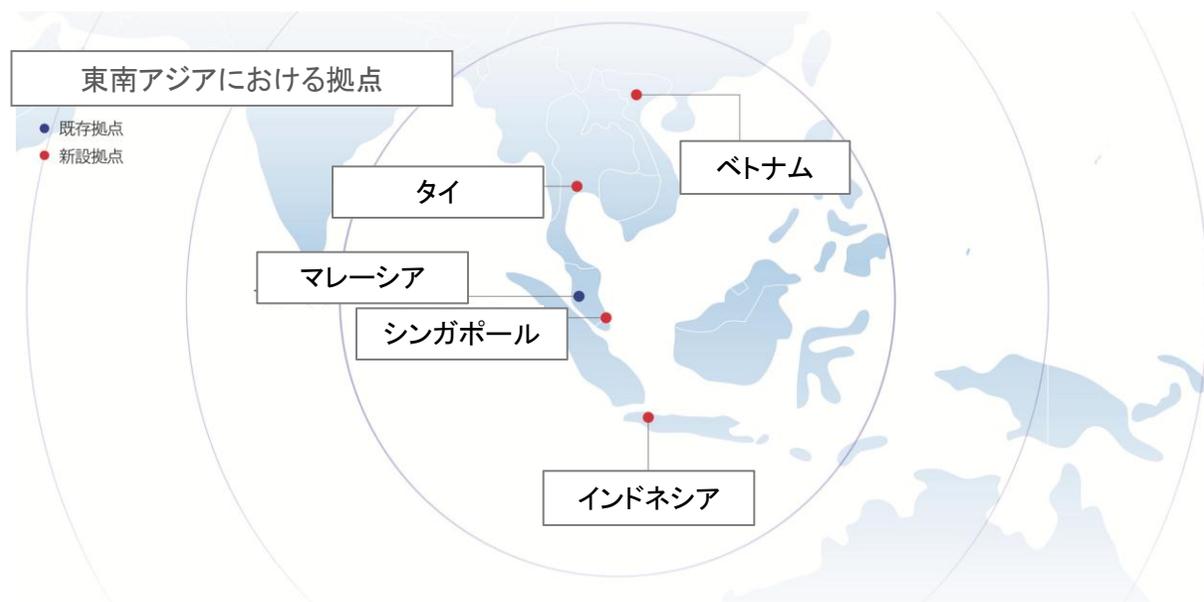
(2) 「グローバル展開の加速」

<海外事業の展開>

- 北米においては、上流事業、天然ガス発電事業、電力・ガス供給事業を重点分野として新規案件への参画検討を進めています。
- 東南アジアにおいては、LNG基地事業、天然ガス発電事業、ガス供給事業、エネルギーサービス事業を重点分野として新規案件への参画検討を進めています。
- ベトナムにおいては、これまでにペトロベトナムガス社と合同で行った市場分析を踏まえ、産業用分野を中心としたガス事業の事業化調査を実施しています。また、インドネシアにおいては、LNG・天然ガスバリューチェーンの構築に向け、プルタミナ社との共同事業の可能性について調査および検討を進めています。

<海外拠点の拡充>

- 2014年度下期以降、シンガポール、インドネシア、タイ、ベトナムに拠点を開設し、東京ガスグループの東南アジアにおける拠点は5拠点に拡充しました。



(3) 「新たなグループフォーメーションの構築」

<事業構造>

- 「総合エネルギー事業の進化」に向けて事業の選択と集中を進め、東京ガスグループの事業ドメインを明確にするとともに、グループ内における各事業の推進主体の明確化にも取り組んでいます。
- 各事業をグループ収益の柱となるように育成するとともに、一部の事業についてはグローバル展開を加速していきます。
- これらを進めるにあたっては、一部の関係会社を再編統合します。

<マネジメントシステム>

- 新たなグループフォーメーションのもとで、効率的かつ総合力が発揮できる経営管理システムと、一人ひとりが生き生きと仕事をし、活躍できる人事システムを2016年4月から導入します。

Ⅱ. 新しい「コーポレートメッセージ」

- 電力・ガスの小売全面自由化時代の到来を踏まえ、東京ガスグループの目指す姿を示す「コーポレートメッセージ」を新たに策定しました。

【キャッチコピー】

あなたとずっと、今日よりもっと。

【ステートメント】

東京ガスグループが目指すのは、
暮らしと社会の原動力。
130年間、お客さま一人ひとりと
向き合いながら培ってきた経験と信頼を礎に、
明るく、安心で、快適な明日を実現します。
お客さまの一番そばで考え、行動し、
全員一丸となって、ひたむきに挑戦を続けます。

あなたとずっと、今日よりもっと。

