

2017年度 東京ガスグループの取り組みについて

あなたとずっと、今日よりもっと。



2017年4月13日（木）
東京ガス株式会社

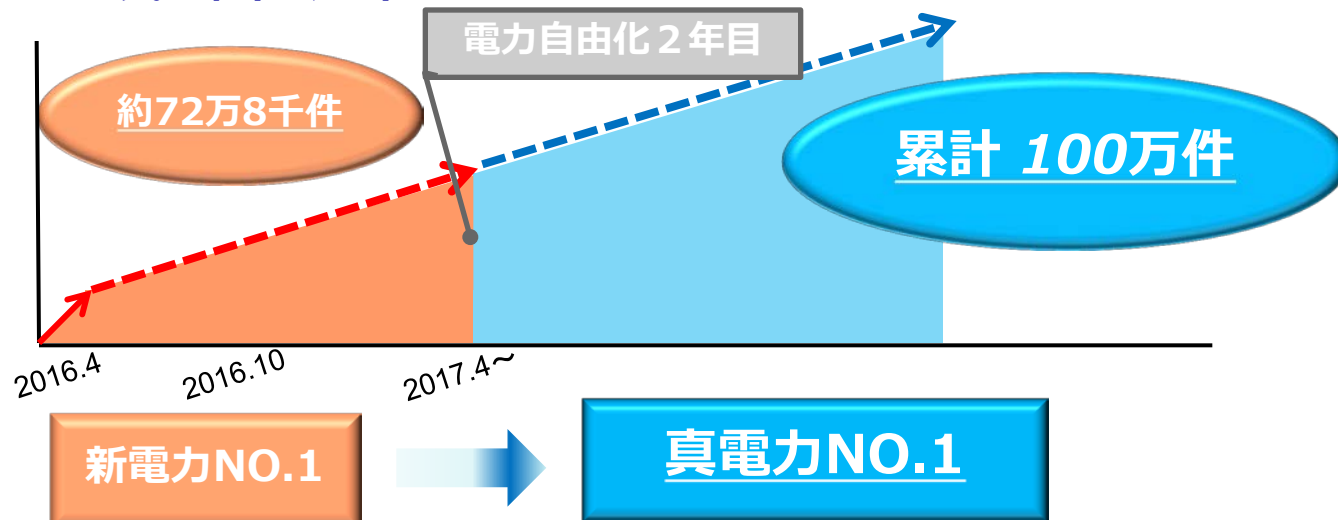
- 東京ガスグループは「チャレンジ2020ビジョン」の実現に向けたステップ期間（2015～2017年度）として、「総合エネルギー事業の進化」「グローバル展開の加速」「新たなグループフォーメーションの構築」に取り組んできました。
- 本年度は、昨年4月の電力小売全面自由化により開始されたエネルギー大競争時代の二年目を迎え、ガス・電気・リキッドガスにサービスを加えた総合エネルギー提案によって、お客さまにお届けする付加価値を拡大し、当社グループを選んでいただける取り組みを一層強化していきます。
- 一方、本年4月のガス小売全面自由化スタートに向け、多面的・包括的な準備を進めてきましたが、東京ガスグループの総力を挙げ、この新たなステージに万全な対応を図っていきます。
- 海外事業については、海外11拠点を含めた新たな体制のもと、リスク管理を徹底しながら、事業拡大をさらに加速していきます。
- グループフォーメーションとして明確化した7つの事業ドメインについて、それぞれが成長しながら相乗効果を発揮できるよう、事業を具現化していきます。また、デジタル化社会の進展、環境政策の加速、働き方改革の浸透等、事業を取り巻く環境に大きな変化が生じていることを踏まえ、改革的基盤強化策に取り組んでいきます。

1. エネルギー大競争時代の二年目を迎えて

<エネルギー大競争時代の二年目として>

- 電力小売事業においては、ガス・電気・サービスをまとめてご提供する「ずっともプラン」が「お得」「安心」「簡単・便利」とのご好評をいただき、おかげさまでスタートから1年間で電気契約は約72万8千件（3月31日時点）となり、低圧分野において「新電力NO.1」のポジションを確立することができました。
- エネルギー大競争時代の二年目は、新たなサービス・ガス料金メニューをご提案し、今年度の目標である電気契約件数累計100万件の達成に向け、引き続き件数でNO.1の座を維持していくとともに、東京ガスに切り替えて頂いたお客さまに“東京ガスに任せて良かった”と思っていただけるよう、「満足度NO.1の真の電力会社 = 真電力NO.1」を目指していきます。

□ 低圧のお客さまへの電気契約件数の伸び



1. エネルギー大競争時代の二年目を迎えて

＜ガス小売全面自由化を迎えて＞

- これまで、本年4月のガス小売全面自由化の開始に向け、「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」「お客さま選択枝の拡大とお客さま保安の向上」といったガスシステム改革の意義・目的を達成するための準備を進めてきました。新たに構築したスイッチングシステムやコールセンター等は順調に始動しており、これからもお客さまのお申し出にスムーズに対応できるよう努めていきます。また、新規参入事業者様からのご要望に対しては、適宜・適切に改善していきます。
- 当社のガスを幅広くお使いいただけるように、関東の一部エリア※で新たにガス小売登録を行いました。業務用・工業用（大口分野）のお客さまには、4月よりニーズに合わせた最適なエネルギーソリューション提案を実施します。家庭用のお客さまにも、ガス・電気・サービスをまとめた総合エネルギーサービスプラン「ずっともプラン」を実施できるよう準備を進めています。

※2017年4月現在、業務用・工業用分野は北日本ガス、東彩ガス、東日本ガスエリアを登録済み。
家庭用分野は、東彩ガス、東日本ガスエリアを今後登録予定。

2. 2017年度の主な取り組み

<2017年度の東京ガスグループ主要課題と主な取り組み>

- グループフォーメーションとして明確化した7つの事業ドメインについて、それぞれの成長・拡大に向けて事業を具現化するとともに、事業間の相乗効果により、お客さまへお届けする付加価値の拡大に努めます。また、事業の成長を支える基盤強化にも取り組みます。

総合エネルギー事業の進化

グローバル展開の加速

事業ドメインの具現化

都市ガス事業

LNG調達・基地の連携強化、
自由化時代のガス普及拡大
・安定供給

電力事業

電源の拡充、安価で安定的な
供給、低圧小売100万件

リキッドガス事業

アライアンス強化によるLPG
販売

海外事業

新規拠点開設・人員強
化を踏まえた北米・ア
ジアにおける事業拡
大、リスクへのガバナ
ンス強化

暮らしサービス事業

お客さま付加価値の創造

エンジニアリングサービス事業

事業エリア・領域の拡大、
エンジニアリングソリューション
の強化

地域開発サービス事業

不動産の活用・管理、成長
戦略の策定

基盤強化

デジタル化戦略

デジタル化の推進、IT基盤強化

環境（低炭素化）戦略

低炭素社会の進展を想定した技術開
発、戦略立案

業務改革・働き方改革

抜本的な業務改革や事業構造改革、
働き方改革

2. 2017年度の主な取り組み <都市ガス事業>

<原料調達とLNG基地・発電所の連携>

- 「原料・生産本部」の設立により、原料調達とLNG基地・発電所の連携を強化し、安定的なエネルギー供給と競争力のある原料価格の両立を目指します。

□ 原料調達

- 原料調達の多様化として「調達先の多様化」「契約内容の多様化」「LNGネットワークの多様化」を進めています。また、原料調達の多様化に対応した、LNG基地運営にも取り組んでいきます。
- 2017年度下期は当社初米国産LNGとしてコーブポイントプロジェクトから、また、オーストラリアのイクシスプロジェクトからの調達開始を予定しています。
- 「LNGネットワークの多様化」の具現化として、輸送コストの最適化を目指したスワップ等、新たなLNGトレーディングに取り組んでおります。引き続き、国内外のLNGプレーヤーとの更なる連携を模索していきます。
 - ・ 関西電力との「LNG調達における弾力性向上に資する連携」（2016年4月）
 - ・ 英国セントリカ社との「相互協力に関する協定」（2016年11月）
 - ・ 九州電力との「LNG調達における戦略的連携」（2017年4月）
- 今後のエネルギー市場を取り巻く情勢・動向を見据え、中長期的な調達の視点から、需給や市況の変化に柔軟に対応できる競争力のある契約締結に向け取り組んでいきます。



コーブポイントプロジェクト
完成予定図

□ 日立LNG基地の拡充

- 北関東エリアのガス需要増加対応として、設備拡充を図っていきます。

2. 2017年度の主な取り組み <都市ガス事業>

<新生ガス導管事業者としての取り組み>

- 新生ガス導管事業者として透明性・中立性・公平性を確保し、ガス小売事業者と連携して、お客さまに安心してガスをお使いいただけるよう「安全確保」「安定供給」「普及拡大」に努めていきます。

□ 安全確保の取り組み

- 自由化後も、安心してガスをお使いいただくために、各小売事業者（新規参入者含む）との円滑な連携に取り組んでいきます。具体的には、災害時における保安確保に向け各小売事業者との災害時訓練の実施を予定しています。

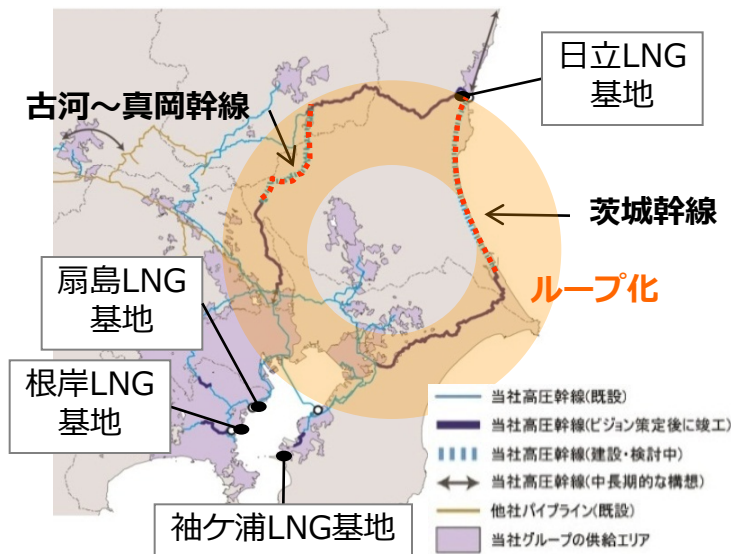
□ 安定供給・普及拡大のためのガス導管網増強の取り組み

- 古河～真岡幹線の建設は、従来の計画を前倒し、2017年度秋頃の完成に向け、着実に工事を進めていきます。また、高圧幹線のループ化による供給安定性の向上と輸送能力の拡大を目的として建設する茨城幹線については、最終的なルート選定を実施の上、工事に着手します。

□ 競争力のある託送料金実現に向けた取り組み

- 新生ガス導管事業者として、競争入札の拡大や仕様の最適化、業務そのものの見直しや技術革新等により、コストダウンを実施します。
- また、需要が見込めるエリアへ導管を伸ばし天然ガスを積極的に普及拡大していくことにより、将来的な輸送費の低減を図っていきます。
- このような取り組みをエネトラスト（ガス工事会社）と協力しながら進めていきます。

<天然ガスインフラ整備の取り組み>



2. 2017年度の主な取り組み <電力事業>

<電力事業の更なる成長>

- 新たに設立した「電力本部」として、100万件規模のお客さまにご愛顧いただけるよう、調達と販売の最適化を図り、安価で安定的な電力調達、販売拡大を実現していきます。

□ 電源の拡充

- コベルコパワー真岡の建設は順調に進んでおりますが、さらに電源規模の拡大に向けて新たな発電所建設等の検討を進めていきます。
- 再生可能電源の拡大に向け、太陽光、風力、バイオマス等の再生可能エネルギー電源全般について、様々な事業スキームを活用し、事業を推進します。福島県沿岸部風力発電構想における風況調査事業の継続に加えて、本年2月には自然電力株式会社との太陽光発電事業における提携を発表する等、着実な規模の拡大に努めております。

□ 新たな体制

- 新設の電力トレーディング部によりリスク管理体制を確立し、リスク管理技術の向上を推進します。
- 調達・販売双方のリスクをコントロールしながら競争力を高め、短期・中期の調達・販売ポートフォリオの最適化を目指します。

2. 2017年度の主な取り組み <都市ガス・電力・暮らしサービス事業>

<ご家庭のお客さまへのガス・電気・サービスの拡充>

- ご家庭のお客さま向けに、新たなガス料金メニュー・サービスを設定しました。ガス・電気・サービスを総合的に選びいただけるよう、これまで以上に、当社グループ員が一丸となってお客さまの暮らしを豊かにするご提案を実施していきます。

□ ご家庭のお客さまの暮らしを豊かにする「ずっともプラン」のご提案

- ライフバル・エネスタ・エネフィット等によるお客さまと接する機会や住宅関連のプレーヤーとの連携を通じ、お客さまのライフスタイルやニーズに合ったプランをご提案していきます。

- 新たなガス料金メニュー「ずっともガス」をはじめとするガス料金メニュー＋「ずっとも電気」で、**トップクラスの競争力のある料金・サービスをご提供**していきます。

- 4月から新たなサービス「**ガス機器トラブルサポート**」や「**くらし見守りサービス**」を**スタート**しました。
- 「生活まわり駆けつけサービス」も含め、お客さまの暮らしに“安心”を提供する東京ガスの「ずっとも安心サービス」の価値を、より多くのお客さまに知っていただく取り組みや、サービスの拡充を検討します。

- ウェブ会員サービス「**myTOKYOGAS**」の**公式アプリも配信**。スマートフォンでも、ガス・電気の使用量はもちろん、ポイントに関する情報の確認や、生活に役立つさまざまな情報をご覧いただけます。



2. 2017年度の主な取り組み <暮らしサービス事業>

<暮らしサービス事業>

- 家庭用市場におけるエネルギー事業に加え、お客さまの暮らしを豊かにする新たな価値・サービスの拡充を進めていきます。
- 新たな価値・サービスの事業化に向けた具体的な検討フェーズへ展開します。
- また、お客さまとの接点機会において、より良い価値・サービスをご提供できるよう、ライフバル・エネスタ・エネフィット等が一丸となってサービス向上に努めていきます。
- 新たに設立した「東京ガスリビングホールディングス」では、暮らしサービス事業の総合設備領域において、グループの一体的な事業推進体制の構築を進めていきます。

□ 暮らしサービス事業



2. 2017年度の主な取り組み <都市ガス・電力・エンジニアリングサービス事業>

<業務用・工業用のお客さまへのガス・電気・サービスの提供>

- これからも、お客さまのビジネスシーンにおける利便性や快適性向上のため、当社ガス供給エリアに限らず、お客さまニーズに沿ったエネルギーソリューション提案を進めていきます。
- ガス販売、エネットおよびシナジアパワーを通じた電力販売に、東京ガスエンジニアリングソリューションズ（TGES）と連携したエネルギーサービスを加え、ガス&パワー&サービスを提案します。
- 豊洲2-1街区におけるスマートエネルギーネットワーク事業の推進を始めとした、環境性・経済性・都市防災力強化を考慮した新たな都市づくりを進めていきます。

<当社グループの平成28年度省エネ関係の表彰実績例>

- ✓ 田町駅東口北地区におけるスマートエネルギーネットワークによる省エネまちづくり（東京ガス、TGES、日建設計、日建設計総合研究所、港区、愛育病院：平成28年度省エネ事例部門経済産業大臣賞）
- ✓ 異業種企業間連携による分散型エネルギーの面的利用の実現（TGES、日産自動車、J-オイルミルズ、横浜市：平成28年度省エネ事例部門省エネセンター会長賞）
- ✓ 電気とガスのハイブリッド式過熱水蒸気発生装置の開発（直本工業、中部電力、東京ガス：平成28年度優秀省エネルギー機器日本機械工業連合会会長賞）



豊洲2-1街区
スマートエネルギーネットワーク
完成予定図

2. 2017年度の主な取り組み <都市ガス・電力・暮らしサービス事業>

<卸先ガス事業者等とのガス・電気・サービス提供の連携>

- 卸先ガス事業者等との低圧電力の販売に関する業務提携等により、電力販売を拡大するとともに、ガス・電気・サービスにおいて連携できる仕組みの構築を進めていきます。

□ 電力に関する連携

- 低圧電力の販売に関する業務提携を行っている都市ガス事業者21社、LPガス販売事業者27社への電力切り替えのお申し込み件数は約1万7千件（3月31日時点）となりました。今後も件数の拡大を図るとともに、提携先事業者のニーズを踏まえて、生活まわり駆けつけサービスを展開する等、提携先事業者との連携を進めていきます。
- 高圧電力については、エネットやシナジアパワーとの連携に加えて、提携先事業者を拡大していく仕組みを検討していきます。

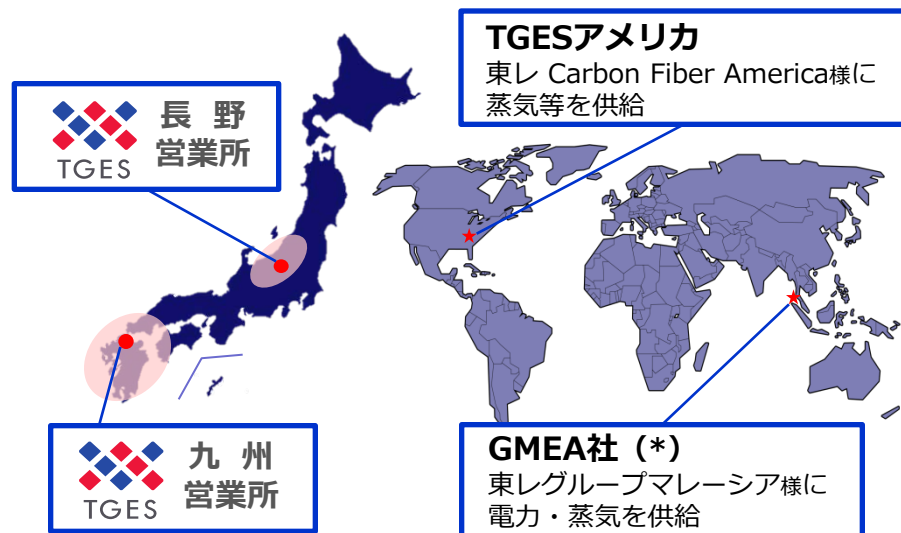
□ 電力・ガスを含めた総合エネルギー事業の推進に向けた連携

- これまでさまざまな課題の共有・検討を行うことにより連携を深めてきた「ガス・ネットワーク・コンソーシアム21（略称：ガスネット21）」活動を強化し、卸先ガス事業者のニーズに幅広くお応えしていきます。
- 昨年度LPG事業者のサイサンとの間に締結した「総合エネルギー事業に係る包括的アライアンスに関する基本合意書」にもとづき、サイサンと都市ガス事業における業務提携を進めていきます。

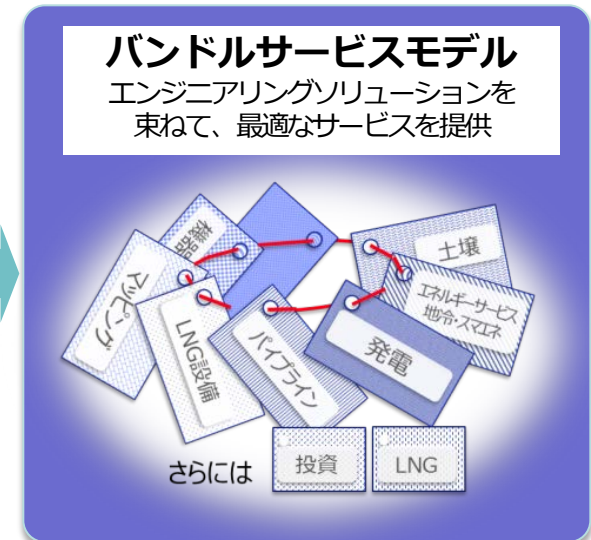
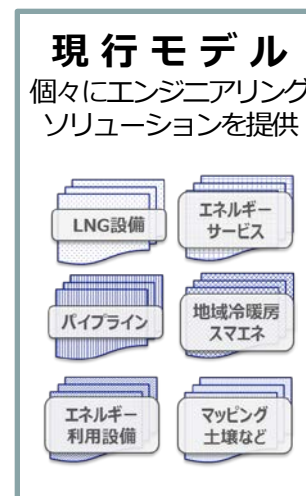
2. 2017年度の主な取り組み <エンジニアリングサービス事業>

<エンジニアリングサービス事業>

- 東京ガスエンジニアリングソリューションズ（TGES）を中心に、お客さまニーズに沿ったエンジニアリングサービス事業のエリアや事業領域の拡大を展開していきます。
- 2017年4月、新たに長野・福岡に営業所を開設しました。各地域のエネルギー事業者等と連携しながら、お客さまにエンジニアリングソリューションをご提案・実施していきます。今後、国内における事業展開をさらに拡大させるとともに、海外においては、北米・アジアを中心に事業を拡げていきます。
- TGESが持つさまざまなエンジニアリングソリューションを束ねて「バンドルサービス」としてワンストップでご提案・実施できるよう事業を推進していきます。また、新たな事業領域として大型発電分野等への参画を検討していきます。



(*) GAS MALAYSIA ENERGY ADVANCE Sdn. Bhd.
(ガスマレーシア社：66% TGES：34%)

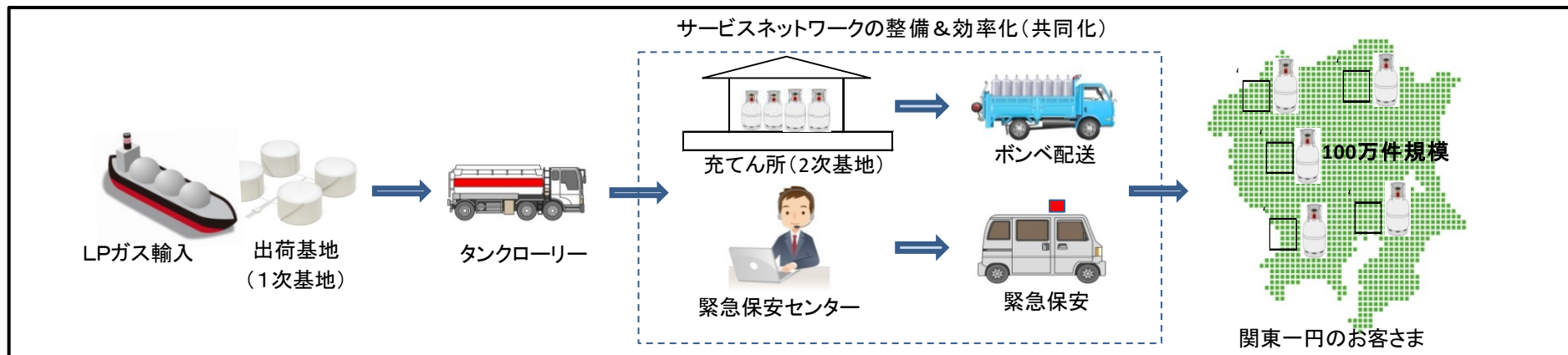


2. 2017年度の主な取り組み <リキッドガス事業>

<リキッドガス事業の取り組み>

- LPG事業において様々なプレーヤーとの連携を通じ、物流の効率化や保安レベル・顧客サービス向上を図るとともに、産業ガス事業においてはLNG・エンジニアリングサービス等を組み合わせたワンストップ・ソリューションを強化していきます。
- LPG事業は、M&Aや様々な強みを持つプレーヤーとの連携を通じ、2020年を目途にお客さま規模100万件（うち直売30万件）を目指します（アストモスエネルギー、サイサンと包括的アライアンスに関する基本合意書を締結済）。
- 具体的には、関東エリアにおいて、業界トップクラスのコスト競争力を有する物流網や、当社ノウハウを活用した高い保安レベルを備えたサービスネットワークを構築し、幅広くLPG事業者に参加を呼びかけていきます。併せて、LPGをお使いのお客さまへの当社電気・サービス等の新たな付加価値サービスの開発・提供も検討してまいります。

<LPG事業の目指す姿>

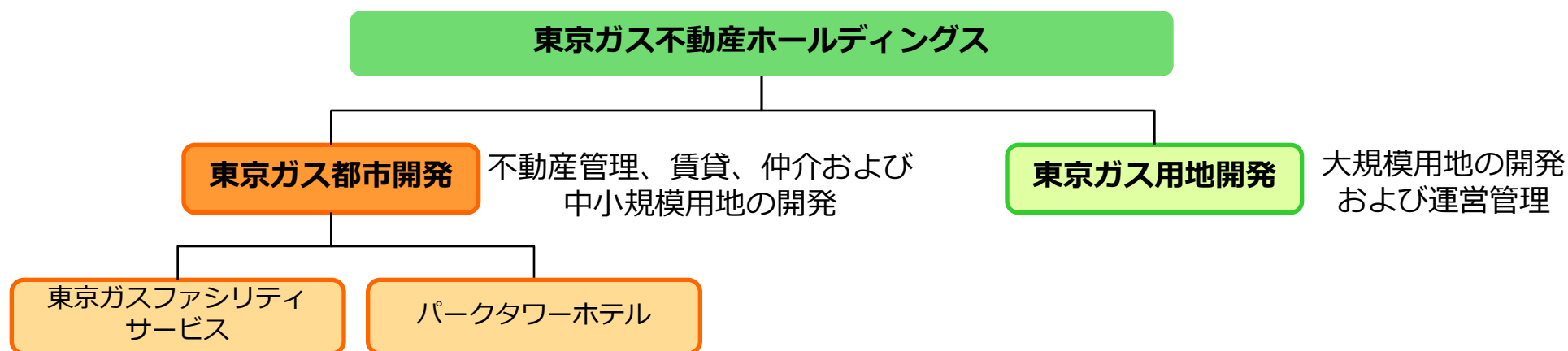


2. 2017年度の主な取り組み <地域開発サービス事業>

<地域開発サービス（不動産）事業>

- 2017年4月、当社グループ内の不動産関連の業務を統括する「東京ガス不動産ホールディングス」を設立しました。当社グループの地域開発サービス事業として、不動産の活用・管理等を通じた地域密着のエネルギー提案や災害に強いまちづくり等に貢献し、不動産業界の強みを持つプレーヤーとの連携も進めながら、収益拡大を目指します。
- 「東京ガス不動産ホールディングス」として、事業運営や外部連携の活発化に向け、即戦力となる人材採用を含めた人材育成等を加速していきます。
- JR田町駅東口地区等大規模案件への取り組みを進めるとともに、当社グループが所有する不動産の有効活用をして、低炭素で災害に強い等の付加価値の高い開発に向け、具体的な取り組みを進めています。

<東京ガス不動産ホールディングス組織図>



2. 2017年度の主な取り組み <海外事業>

<海外事業の加速に向けた取り組み>

- これまで拡充してきた海外拠点・人員を活かし、さらなる収益の向上・安定化を目指し、東南アジア・北米を中心とした新規案件への参画、新たなエリアでの事業展開の検討を進めていきます。
- 新たに設立した「海外本部」では、エリア拡大・事業展開の加速により多様化・増大するリスクを踏まえ、過去の事業経験も活用したリスク管理・事業の付加価値向上を進めていきます。

□ 東南アジアにおける事業展開

- 天然ガス需要の増加が見込まれる東南アジアにおいて、現地有力企業（ペトロナス（マレーシア）、プルタミナ（インドネシア）等）との連携を通じて、中下流事業を中心に事業展開を加速していきます。また、新たにマニラ事務所を設立し、フィリピンにおける新規案件獲得に向けた活動を開始します。

【2016年度の主な取り組み】

- ✓ タイ：TGアジア社が、バンボー発電所（35万kW）の事業運営に参画。
- ✓ ベトナム：LNGベトナム社（TGアジア社、ペトロベトナムガス社、ビテクスコ社）によるベトナムでのLNG調達・販売およびLNG受入基地の建設・運営への事業参画。チーバイ基地の建設開始に向け引き続き準備を進めています。

□ 北米における事業展開

- 参入機会が豊富な北米において、上流事業や発電事業の新規案件の獲得を目指します。

【2016年度の主な取り組み】

- ✓ 米国テキサス州南部（イーグルフォード層他）のシェールガス開発事業への参画
- ✓ 米国ニューヨーク州エンパイア発電所における天然ガス火力発電事業への参画



<エンパイア発電所>
(2016年10月)

3. 2017年度の主な取り組み <基盤強化に向けた取り組み>

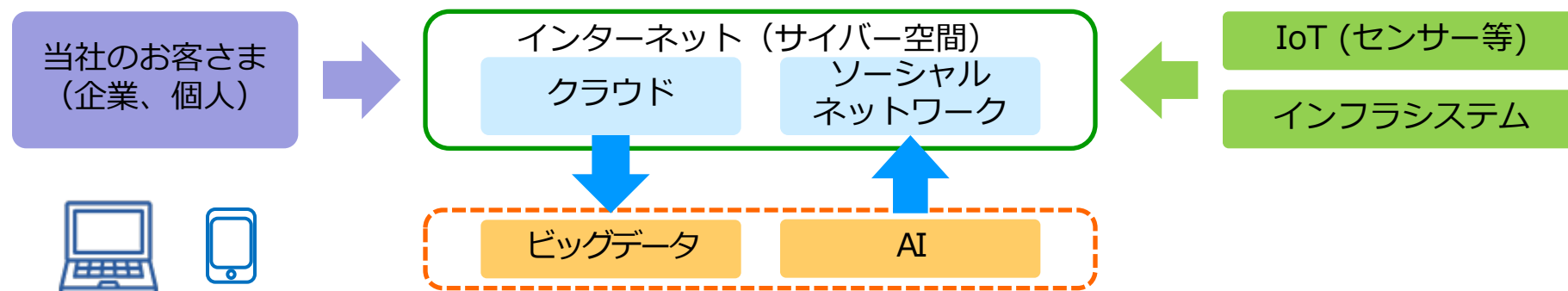
<基盤強化に向けた取り組み>

- 当社の事業を取り巻く環境に大きな変化が生じていることを踏まえ、デジタル化戦略、環境（低炭素化）戦略、業務改革・働き方改革にも、従来の延長ではない視点から取り組みます。

□ デジタル化戦略

- サービスの拡充や業務の生産性向上に向けたデジタル化を推進するため、IT基盤の強化を実施し、デジタルビジネス実現に向けた新たな取り組みをいたします。
- IoT、AI等の技術も活用した新たなビジネスについては、外部連携も含めて検討してまいります。

<サービスイメージ図>



3. 2017年度の主な取り組み <基盤強化に向けた取り組み>

□ 環境（低炭素化）戦略

- クリーンで環境負荷の小さいLNGを活用したバンカリング（船舶燃料供給）の拠点整備に関する取り組みに参画しています。これまで当社グループが培ってきたLNGの技術・ノウハウを活用し、安定的に競争力のあるLNGを供給することで、LNG燃料船の普及・拡大に貢献していきます。
- ガス事業で培った省エネ技術（LNG火力、ガスコージェネレーション等）をさらに強化するとともに、再生可能エネルギー活用を検討を進めていきます。
- 次世代燃料電池や水素技術といった革新的な低炭素技術の動向調査や導入検討を進める等、長期低炭素化戦略の検討をいたします。

□ 業務改革・働き方改革

- ICTを活用した業務改革として実施を始めた、在宅勤務・WebTV会議、新たなオフィスレイアウト等のデジタル化対応をさらに推進していきます。
- 長時間労働抑制に向け、生産性向上に資する業務改革や事業構造改革にも取り組んでいきます。
- 女性の積極的な登用・活躍推進、グローバル展開の加速に伴う海外現地採用社員の雇用等、ダイバーシティ（多様な人材の活躍）を進めていきます。

あなたとずっと、今日よりもっと。

