



東京ガスグループの 2019年度の取り組み ～GPS2020達成に向けて～



2019年4月10日

東京ガス株式会社



【社長就任1年を経てのグループ経営の受け止め】

- 首都圏市場において石油元売りも含めたさまざまな企業がガス販売へ参入し、**ガスの小口・大口・卸先のお客さまの切替が拡大**する等、**エネルギー競争は激しさを増しています**。こうした厳しい経営環境にある中、**節目となる「LNG導入50周年」**を迎えます。低炭素社会の実現に向けた**天然ガスの普及拡大・高度利用の意義**、安全・安定供給に向けた**大規模災害におけるレジリエンス向上の重要性**をあらためて認識しています。

【東京ガスグループ2018-20年度経営計画“GPS2020”の進捗】

- 攻守一体となる電力契約件数、サービスメニュー、海外事業における案件の拡大等、**GPS2020は着実に進展**しています。**2020年代における発展・飛躍の基盤を固める**ためにも、今年度は、①電力契約件数目標の前倒し達成をはじめとした**総合エネルギー事業の進化**（GPS）、②海外案件実績の積み上げによる**グローバル展開の加速**（×G）により、**GPS2020の達成に道筋をつける**べく取り組んでいきます。

【経営環境が変化する中での今後の対応】

- 4つのD^{*}に代表される大きな潮流により、当社グループを取り巻く環境は大きく変化していくと考えています。「**次なる半世紀**」を切り拓くためにも、**環境変化をチャンスと捉え、さまざまなチャレンジを通じて新たな価値を創り出す**ことが重要と受け止めています。今年度は、将来を見据えた当社グループの“目指す姿”を策定していきます。

* 4つのD : Decarbonization低炭素化、Decentralization分散化、Deregulation規制緩和、Digitalizationデジタル化



トピックス①

LNGバリューチェーンの強化



● **これまで** モザンビークLNGPJ（セントリカ社と共同調達）に関する売買契約の締結や、LNGカナダPJ、エナジアコスタアズールLNGPJ、シェル・イースタン・トレーディング社とのLNG売買契約に関する基本合意書の締結等、**これまでに無い革新的な長期契約を締結**しました。これにより、**新たなLNG生産PJの立ち上げに貢献**しています。また、RWE社と相互協力に関する協定の締結等を通じ、**アジアと欧州を結ぶLNGネットワークを拡大**しています。

● **今年度** 柔軟性の向上と競争力の強化を目的に、**原料調達やLNGトレーディングにおいて、セントリカ社やRWE社等の国内外パートナーとのグローバルアライアンスを一層推進**し、LNGの新PJ立ち上げとネットワーク構築により**グローバルなLNG市場の活性化へ貢献**していきます。

* PJ：プロジェクト

モザンビークLNGPJ

アフリカから初めて長期契約によるLNGを調達。業界初の日本企業と欧州企業の連携により、異なる市場環境を活かした柔軟な需給調整を実現。

LNGカナダPJ

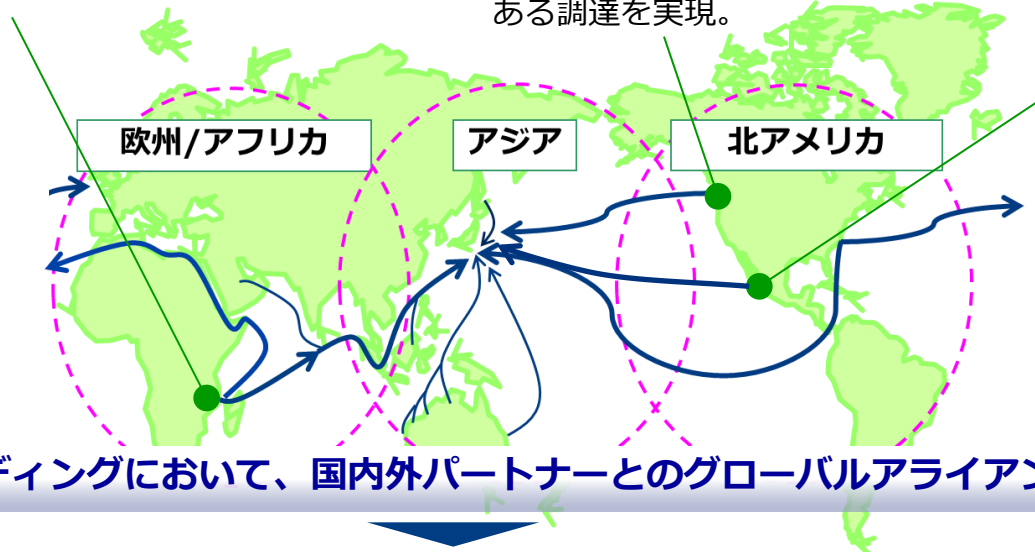
カナダから初めてのLNG調達。カナダ初となる大型LNG生産PJの立ち上げに貢献。長期・安定的に価格競争力と柔軟性のある調達を実現。

シェル・イースタン・トレーディング社とのLNG売買契約

両社にとって初となる石炭価格を指標とする価格体系の一部導入に加え、複数の供給源から幅広く当社に供給するポートフォリオ形式を採用し、競争力と供給安定性を実現。

エナジアコスタアズールLNGPJ

メキシコから初めてのLNG調達。長期・安定的に価格競争力と柔軟性のある調達を実現。



原料調達やLNGトレーディングにおいて、国内外パートナーとのグローバルアライアンスをより一層推進

LNG生産PJの立ち上げに貢献

アジアと欧州を結ぶLNGネットワーク構築

LNG市場の活性化へ貢献



トピックス②

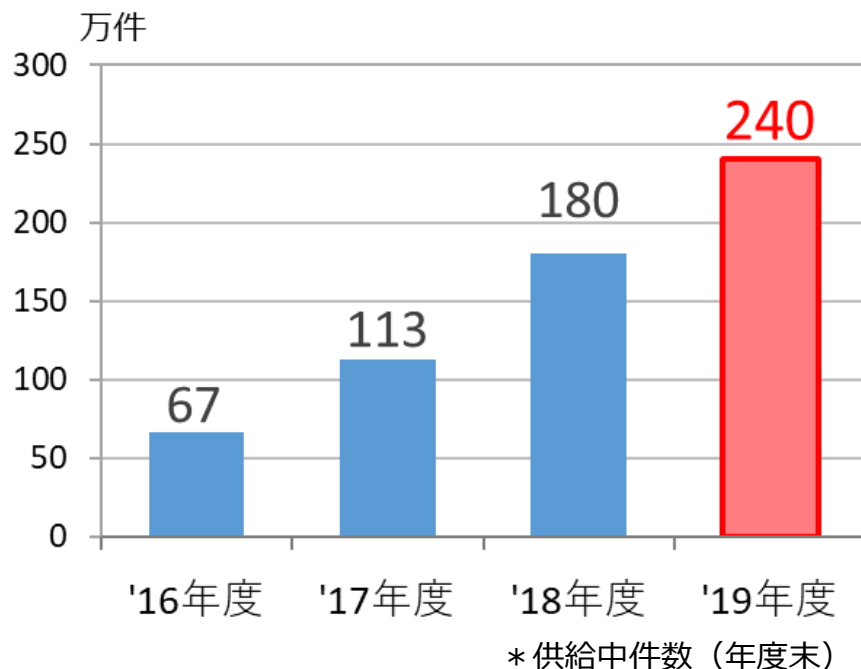
お客さまへの電気・サービスのお届け



● **これまで** ガスと電気をセットでお届けするご提案を通じ、3月末時点で**当社の電気を約180万件のお客さまへお届け**しています。また、家庭用・業務用・工業用のお客さまのさまざまなニーズにお応えするサービスを拡大、拡充しています。

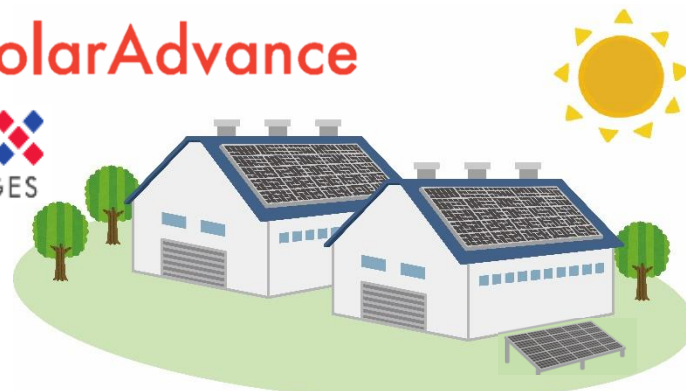
● **今年度** 電力契約件数目標を**1年前倒して達成**します（今年度末には**240万件のお客さまへお届け**）。また、**さまざまなビジネスパートナーとの協業等**により**新たな共創サービスを更に拡大**するとともに、家庭用では「**ガス機器スペシャルサポート**」「**くらし見守りサービス**」等の**拡充**（契約件数約80万件）を図ります。

ご家庭のお客さまへの電力小売の拡大



業務用・工業用のお客さまへのサービスの拡大

SolarAdvance



<再エネ電源を最適運用するエネルギーサービス>

3月に太陽光発電を活用した**Solar Advance（オンサイトゼロエミッションエネルギーサービス）**の提供を開始しました。

お客さまのエネルギー需要予測と設備の最適運用を行うシステム『Helionet Advance』との組み合わせにより**再エネ電源を最大限有効活用する提案を進めていきます。**



トピックス③ グローバル展開の加速



- 国内外で培った天然ガス・LNG分野の事業経験を基に、各地域の特性に応じた**再生可能エネルギー案件への参画、天然ガス・LNGインフラの建設・運営、エネルギー供給等を推進**しています。
- これまでの事業ノウハウの活用、現地に根差したネットワークの構築・活用、専門性の高い人材の育成・体制拡充等により、既存のプロジェクトを着実に進めるとともに、各国において**新たな案件の獲得**を進めています。

メキシコにおける再エネ案件参画



トレスメサス 3発電所（メキシコ）

ENGIE社との共同出資によりエオリオス・エンターヘー社を設立し、再生エネ発電事業に参画しました。太陽光37.3万kW、陸上風力7.7万kWを所有し、海外でも再エネへの取り組みを進めています。

東南アジアにおける案件の拡大



エネルギーサービス （マレーシア）

マレーシアでのガスエンジンコージェネの導入や、インドネシアにおける地元企業等との業務提携により、ガス機器導入・省エネ提案を推進しています。



LNG受入基地完成後イメージ （フィリピン）

国産ガス減退によりLNG導入が見込まれるフィリピンにおいて、LNG受入基地の建設・運営事業に関する共同開発契約をファーストジェン社と締結、政府より認可を取得しました。



トピックス④ 低炭素社会の実現に向けた取り組み



これまで
今年度

低炭素化に資するエネルギーを作る・利用する側、更に小規模から大規模、集中型から分散型等、さまざまな領域において“バリューチェーン”の強みを活かした取り組みを行っています。

お客さまのRE100実現の計画策定や再エネ電力調達支援を行うコンサルティングサービスのご提供、スマートエネルギーネットワークを通じたBCP強化に資する街づくり、バーチャルパワープラントの構築に向けたデマンドリスポンスサービスへの対応、再生可能エネルギー電源の獲得等を進めていきます。

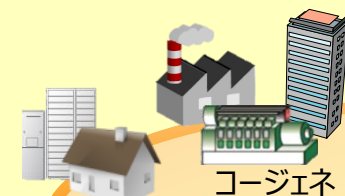


再エネ電源 × ガスコージェネ・蓄電池
HelionetAdvance

- 『Helionet Advance』の活用によりお客さま先の再エネ電源やガスコージェネ等の多様なエネルギー設備を最適に運用することで低炭素化を進めています。

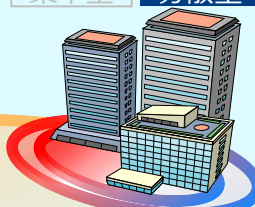
おサイトエネルギーサービス
ZEB・ZEH

作る	利用する
中小規模	大規模
集中型	分散型



街づくり×BCP

作る	利用する
中小規模	大規模
集中型	分散型



＜田町用地の開発＞

- 田町・豊洲用地において、BCP強化を念頭にスマートエネルギーネットワークの構築を進めています。

- FIT切れPV（太陽光発電）買取サービス開始に向けて準備を進めています。

- 産業用分野における蓄電池活用を、2019年度上期に予定しています。



作る	利用する
中小規模	大規模
集中型	分散型

**FIT切れPV買取
バーチャルパワープラント**



作る	利用する
中小規模	大規模
集中型	分散型

**再エネ電源
LNG電源**



＜京都太陽光発電所
(2019年2月取得)＞

- 太陽光・洋上風力発電案件の獲得を進めています。
- 低炭素な天然ガスを燃料とする火力発電所【コベルコパワー真岡1号機】が2019年後半に稼働し、自社電源を拡充します。



トピックス⑤ デジタルイノベーションの取り組み



これまで

蓄電池等の分散型電源やブロックチェーン技術をもつ企業への出資を行い、**新たなエネルギー事業の創造**に向けた検討を進めています。また、AIを活用した電力スポット市場の予測やフィールド業務へのデジタル機器導入等による**経営課題の解決**や**生産性の向上**に取り組んでいます。

今年度

今年度新たに**“新事業創造プロジェクト部”**を設置し、**2019年度内に別会社化**することにより、デジタル技術を活用した**新事業・サービスの創造**を加速していきます。また、厳しい経営環境にある中、収益基盤の確保が重要であることを踏まえ、新たに**“企業革新プロジェクト部”**を設置し、**効率化・高度化を図るBPR【業務プロセス改革】**等を通じた生産性向上に取り組めます。

新事業・サービスの創造

新たなエネルギー事業の創造

- 蓄電池とコージェネを活用した、調整力供出事業を推進していきます（イギリスの実証事業に参画）

新サービスの創造

- ガス機器販売・メンテナンスとエネルギー、特定の市場に強みをもつ**サービスとエネルギーを組み合わせた事業の創造**を検討していきます。
- サブブランドの展開**も視野に、幅広く事業化を実現していきます。

新事業創造プロジェクト部の設置

2019年度内に別会社化

データを活用した経営課題解決

ガス製造・発電設備の稼働データや需要・価格・配船情報等の一元管理、及び予測(AI)に基づく稼働・販売計画による設備最適運用やバリューチェーン全体最適化等を検討していきます。

調達

輸送・生産
(LNG基地・
発電所)

販売

需要予測

配船・基地操業・発電所稼働最適化

原油・LNG・電力価格予測

市場取引最適化

BPR等を通じた生産性向上

クラウド等の活用や
組織の再設計

- ・コーポレート業務
- ・お客さまとの接点

業務の効率化・高度化や
お客さまの利便性向上

SNS・チャット
等のデジタル
チャネルの活用

- ・お客さまからの受付

VR・タブレット
等の活用

- ・現場巡回や点検
- ・お客さまへの提案

デジタル技術の活用

業務の見直しや断捨離
徹底的なベンチマーキング

企業革新プロジェクト部の設置

あなたとずっと、今日よりもっと。

