

Review of Operations

2012年3月期は、「Boost Up」をスローガンに、「Field of Dreams 2020」の実現に向けて加速を図る一年と位置付け、事業を展開してきました。本セクションでは、事業分野別の主な取り組みとその成果についてお伝えします。

国内エネルギーサービス事業

- 30 ガス事業
- 33 電力事業
- 33 原料調達
- 34 LPガス・産業ガス事業
- 34 広域エネルギー事業

海外エネルギーバリューチェーン事業

- 35 上流事業
- 36 中下流事業

環境・非エネルギー事業

- 37 都市開発事業
- 37 情報事業
- 37 材料ソリューション事業
- 37 サービス関連事業

国内エネルギーサービス事業

ガス事業

近畿圏において、都市ガスの製造・供給・販売から、ガス工事、ガス機器販売に至るまで、ガスをお使いいただくお客さまへのあらゆるサービスを展開しています。技術開発とマーケティング、新たなサービスの開発により、家庭用、商業用・公用・医療用、工業用といったお客さまの用途別分野それぞれで、多様化するお客さまニーズにお応えし、市場の深耕を図っています。

2012年3月期のガス販売の状況

2012年3月期の大阪ガスのガス販売量は前期比1.8%増の86億8,100万m³となりました。

用途別では、全体の約半分を占める工業用分野のガス販売量は、新たな需要開発や東日本大震災などに起因したお客さま設備の稼働増などにより、前期比5.2%増の43億5,500万m³となりました。全体の約4分の1を占める家庭用分野のガス販売量は、夏場の気水温が前年に比べ低く推移したものの、下半期の気温が前年より高く推移し、暖房需要が減少したことなどにより、前期比0.2%減の22億7,100万m³となりました。また、商業用、公用・医療用分野のガス販売量は、お客さま先での省エネルギー推進などにより、商業用は前期比4.3%減の9億2,700万m³、公用・医療用は1.1%減の6億4,800万m³

となりました。他ガス事業者向けのガス販売量は、前期比1.5%減の4億8,000万m³となりました。

新コンセプトワード「ガ、スマート!」の導入

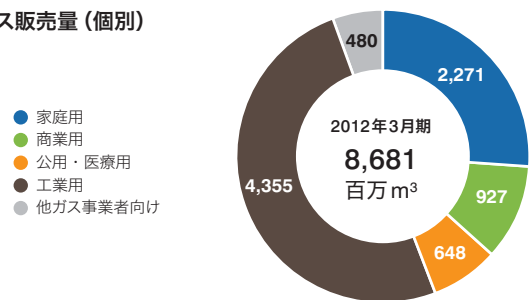
2012年1月より、天然ガス及びガス事業の環境性・先進性を訴求する新コンセプトワードとして、「天然ガスで、暮らしガ、街ガ、未来ガ、スマート」という想いを込めて「ガ、スマート!」を導入しました。



ガ、スマート!

「ガ、スマート!」という言葉には、環境負荷が低く埋蔵量が豊富でセキュリティの向上にも資する天然ガスの高度利用により、お客さまの快適な生活と省エネルギーを両立し、低炭素社会に貢献していくという想いを込めています。

用途別ガス販売量 (個別)



家庭用ガス販売

家庭用分野では、ご家庭へ安定的かつ安全にガスを供給する他、様々なガス機器を販売して、ガス利用の拡大を図っています。ガス機器においては、省エネルギーとCO₂の排出量削減に寄与し、お客さまのニーズに合った新たな機器の開発にガス機器メーカーと共同で取り組む他、ガス機器を通じた快適な暮らしの提案や、修理・メンテナンスにおける迅速な対応にも努めています。近畿圏では、近年、人口は減少傾向にあり、他エネルギーとの競合も続いています。このような状況の中、エネルギーの効率的な利用を通じた低炭素社会実現への貢献や、分散型発電の拡大によるエネルギーセキュリティの向上を目指すとともに、ご家庭におけるガス需要の拡大に努めています。

家庭用ガスコージェネレーションシステムへの取り組み

大阪ガスでは、分散型発電である家庭用ガスコージェネレーションシステムが次世代を担う重要な鍵になると考え、ガスエンジンコージェネレーションシステム「エコウィル」、燃料電池コージェネレーションシステム「エネファーム」を開発・販売しています。

2009年6月に販売を開始した「エネファーム」(PEFC*1タイプ)は、都市ガスから取り出した水素を使ってご家庭で発電し、電力を供給するとともに、発電時に発生する排熱を給湯や暖房に有効利用できる高効率なシステムです。ご家庭で発電することで送電ロスもなく、排熱利用が可能となるため、従来システムと比較して、大きな省エネルギー効果、CO₂排出量削減効果があります。ガスの使用量は増えますが、発電で賄える電気の分だけ電気代が下がるため、環境に優しい上に、ガス・電気トータルでの光熱費を減らすことができる環境性と経済性を両立させたシステムとしてお客さまにご好評をいただいています。東日本大震災以降の分散型発電システムに対する関心の高まりもあり、2012年3月期は、当初の目標を上回る販売実績を上げ、2009年の発売開始からの累計販売台数は6,000台を超えています。

新たな商品の開発・改良にも継続して取り組んでいます。2011年6月には、環境性と経済性に優れ、小型化によりさらに設置しやすくなった「エコウィル」の新型機を発売、2012年4月には、世界最高水準の総合効率(94%*)を実現したエネ

ファーム (PEFCタイプ) の新型機を発売しています。また、2012年6月には、エネファームが発電中であれば、停電が発生した場合でも、系統電力から自立して発電を継続する自立運転機能搭載機をラインナップに追加しました。さらに、京セラ(株)、トヨタ自動車(株)、アイシン精機(株)と共同で開発を進めてきたSOFC*3タイプの燃料電池コージェネレーションシステムについても、世界最高水準の発電効率(46.5%*2)を実現し、2012年4月に「エネファームtype S」として発売しています。2013年3月期は、家庭用ガスコージェネレーションシステム全体で年間販売台数10,000台を目指すとともに、さらなる技術開発に継続して取り組んでいきたいと考えています。

また、家庭用ガスコージェネレーションシステムに、再生可能エネルギーである太陽光発電を組み合わせることで、さらなるCO₂削減を実現する「ダブル発電」の提案も強化しており、既に5,300件以上のご家庭でご採用いただいています。

- *1 固体高分子型燃料電池 (PEFC) : Polymer Electrolyte Fuel Cell の略
- *2 低位発熱量基準 (Lower Heating Value)。燃料ガスを完全燃焼させたときに生成する水蒸気の凝縮潜熱を発熱量に含めない熱量。
- *3 固体酸化物形燃料電池 (SOFC) : Solid Oxide Fuel Cell の略。電解質にセラミックスを用いた燃料電池で、PEFCよりもさらに発電効率が高く、小型化が可能。酸素がイオン化して酸素イオンとなって電解質を通過し、水素と化学反応して電気を発生させる。水素だけでなく、一酸化炭素も利用できる点も大きな特徴。

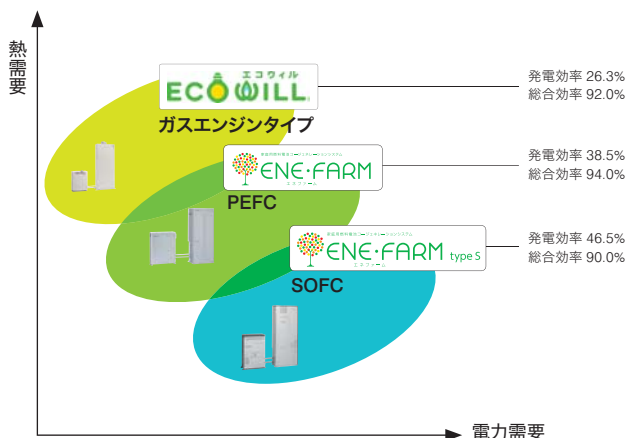
効率性、快適性を追求した機器開発と販売

家庭用分野では、省エネルギーとCO₂の排出量削減に寄与し、お客さまの快適な暮らしを実現するガス機器・システムの開発、販売を行っております。中でも「エコジョーズ」は、従来大気中に放出していた燃焼ガスの排熱を給湯に再利用する高効率な給湯器で、発売以来高い評価とご支持をいただいております。2012年3月期の年間販売実績は7万9,000台、累計販売実績は38万9,000台となりました。また冬場においては、快適なガス暖房の提案を強化し、ガスファンヒーターの2012年3月期の年間販売実績は、6年ぶりの20万台を超えとなる20万5,000台となりました。

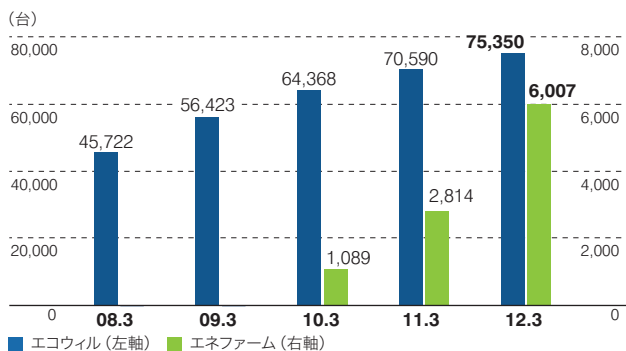
高度で均質なサービスの提供

お客さまからご支持いただけるよう、地域に根ざしたマーケティングと新たなサービスの開発に注力しています。2011年9月には、月々の保証料金をお支払いいただくことで、ガス給湯器などが故障した場合の無償修理・定期点検を、購入年月から最大10年間実施する「給湯らく得保証」を開始しました。大阪ガスブランド以外のガス機器メーカー製品もサービス対象とし、購入時はもちろん、使用中でも契約が可能な保証サービスで、2012年3月末までに39,000件のお客さまに加入いただいています。また、ガス機器修理においては、受付から修理完了までを短期間で実施できる体制の構築に取り組むなど、あらゆるお客さま接点における高度で均質なサービスの提供を目指しています。

家庭用ガスコージェネレーションのラインナップ



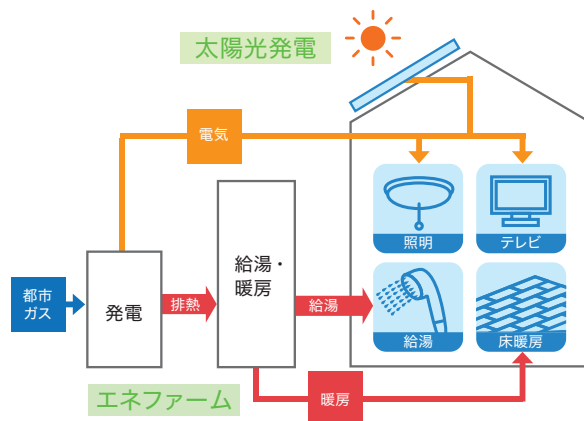
家庭用ガスコージェネレーション販売台数の推移 (累計)



家庭用燃料電池コージェネレーションシステム「エネファーム」と「W (ダブル) 発電」の環境性

「エネファーム」単体では
CO₂排出量を約1.4t / 年削減

「W (ダブル) 発電」だと
CO₂排出量を約3.53t / 年削減



* 1戸建住宅4人家族での想定。「従来システム」を「エネファーム (PEFCタイプ)」及び「エネファーム (PEFCタイプ) × 太陽光発電」にした場合

国内エネルギーサービス事業

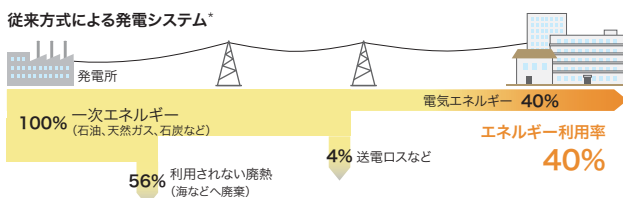
ガス事業

業務用ガス販売

工業用、商業用、公用、医療用などの業務用分野では、お客さまのニーズに対応した機器やサービスの提供を通じてガスのご使用を継続いただくとともに、天然ガスの環境性や省エネエンジニアリング提案などによって他燃料から天然ガスへの燃料転換を主軸とする新たなお客さま獲得にも取り組んでいます。特に、高い環境性と省エネルギー性に加え、お客さまのエネルギーセキュリティを高めるガスコージェネレーション

システム、ガス冷暖房、厨房機器の導入提案を通じて、天然ガスの普及拡大・高度利用に努めています。また、水処理システムや照明設備などのユーティリティマネジメント、ファイナンス手法の活用により設備導入を支援する「エネルギーサービス」やITモニタリングシステムなど、エネルギー供給にとどまらない「エネルギー・サービス・プロバイダー」事業の拡大を通じ、お客さまの利便性・経済性の向上にも努めています。

従来方式による発電システムとコージェネレーションの比較



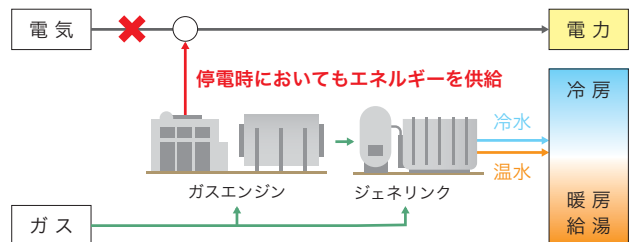
* 電力会社10社平均、2004年度実績値 出典：(社)日本ガス協会「ガスコージェネレーションシステム」

ガスコージェネレーションシステムの普及拡大

1980年代の導入当初は大規模施設での利用が中心でしたが、その後の技術開発により小型化・高効率化が進み、現在は幅広いラインナップで、工場・大規模商業施設から、病院・ホテル・小規模店舗まで、様々な規模のお客さまにご採用いただいています。

また、東日本大震災以降、電源のセキュリティに対するニーズが高まっており、電気などのエネルギー源を二重化し、停電時においてもエネルギーを安定的にご利用いただけるコージェネレーションシステムの重要性も増してきています。

停電時対応機能



コージェネレーションシステムのラインナップ

代表例を記載しています。

	家庭用		業務用		産業用		
	戸建	集合	飲食店	スーパー・銭湯	病院・ホテル	電機・食品	化学・鉄鋼
主に電気を 利用	エネファームtype S (SOFC) 発電効率：47% 排熱回収効率：43% 総合効率：90%				ミラーサイクルガスエンジン (400kW) 発電効率：40% 排熱回収効率：32% 総合効率：72%	ミラーサイクルガスエンジン (1,000kW) 発電効率：42% 排熱回収効率：32% 総合効率：74%	
主に熱を 利用	エコウィル 発電効率：26% 排熱回収効率：66% 総合効率：92%	エネファーム (PEFC) 発電効率：39% 排熱回収効率：55% 総合効率：94%	ジェネライト (5kW) 発電効率：29% 排熱回収効率：51% 総合効率：85%	ジェネライト (35kW) 発電効率：34% 排熱回収効率：51% 総合効率：85%		ガスタービン (7,240kW) 発電効率：33% 排熱回収効率：47% 総合効率：80%	

停電時に自立運転可能なガスエンジン・ヒートポンプ「GHP エクセルプラス」の開発

東日本大震災を機に、停電時にも空調や最低限の照明は継続して使いたいというお客さまのご要望が急速に高まったことを踏まえ、2012年4月に停電時に自立運転可能なガスエンジン・ヒートポンプ「GHP エクセルプラス」を発売開始しました。

本製品は、発電機能が付いたガスエンジン・ヒートポンプ「ハイパワーエクセル」に起動用のバッテリーを搭載することで、

停電時でもガスエンジンを起動させ、冷暖房ならびに照明の一部をお使いいただくことが可能になります。

今後も電力ピークカットや省エネ・省CO₂に貢献する空調システムとしてGHPをはじめとしたガス冷暖房の普及拡大に努めていきます。



GHP エクセルプラス

電力事業

電気事業の規制緩和の流れを受け、大阪ガスは電力事業に参入し事業規模の拡大を進めてきました。2012年3月期の国内電源の発電容量は、2009年から稼働した泉北天然ガス発電所(110万kW)を中心として約180万kWとなっており、都市ガス事業に次ぐ第2のコア事業として位置付けています。

電力事業は、コアである都市ガス事業で培ったインフラ・提案営業力及びお客さまネットワークなど大阪ガスの強みを最大限に活かせる事業であり、主にIPP事業、発電事業、電力販売事業の3つの事業領域で構成されます。このうち、発電事業では、主力の天然ガス火力発電の他、地球環境へのさらなる貢献の観点から、発電時にCO₂を発生しない風力や太陽光などの再生可能エネルギーにも積極的に取り組んでいます。また、電力販売事業では、グループ会社の(株)エネットを通じた小売販売をベースとしつつ、日本卸電力取引所(JEPX)などへの卸販売をバランス良く組み合わせて最適な販売ポートフォリオを構築しています。

東日本大震災による原子力発電所の事故や供給力不足などの状況を踏まえ、電力システム改革や中長期的な電源構成のあり方などに関する議論が進められています。大阪ガスグループは、こうした議論の動向を注視しつつ、電力の安定供給への貢献と電力事業の着実な成長の観点から、数万～10万kW程度のコージェネレーションシステムや大規模天然ガス火力発電所などの建設の可能性について検討を進めています。

泉北天然ガス発電所

2009年から稼働を開始した泉北天然ガス発電所は、発電効率の高いガスタービンコンバインドサイクル方式を採用し、環境性に優れた天然ガスを使用する、最新鋭の火力発電所です。当発電所は、全4基を既存の泉北製造所内に建設し、製造所内の用地・インフラなどを活用することで、そのメリットを最大限に活かしており、さらに大阪ガスグループがこれまで培ってきた天然ガスを扱う知見をフルに活用することで競争力をさらに高めています。2012年3月期は東日本大震災後の電力供給不足を補う電源の一つとして電力の需給緩和に貢献しました。

大阪ガスグループの所有電源 (2012年6月現在)

	発電所	発電容量
国内 電源	西島エネルギーセンター	15.0万kW
	中山共同発電	14.9万kW
	中山名古屋共同発電	14.9万kW
	姫路製造所	5.5万kW
	泉北天然ガス発電所	110.9万kW
	葉山風力発電所	2.0万kW
	広川明神山風力発電所	1.6万kW
	由良風力発電所	1.0万kW
	その他	11.5万kW
		合計

上記の他、海外電源として約140万kW(大阪ガス持分)があります。詳しくはP35をご覧ください。

原料調達

大阪ガスグループで利用するLNGは、全て海外から調達しています。新興国を中心とする世界的なエネルギー需要の拡大や経済変動などに伴うエネルギー市場の環境変化の中において、安定的にLNGを調達することは、大阪ガスグループにとって極めて重要な経営課題です。2012年3月期は、インドネシア、ブルネイ、マレーシア、オーストラリア、カタール、オマーンの6カ国に加え、ロシアからの長期契約による調達を開始しました。また、2013年3月期には複数の供給源からLNGが供給されるタイプの調達も開始しています。

今後はバブアニューギニアやオーストラリアの新しいプロジェクトからも調達を開始する予定です。これらの長期契約だけでなく、需要の変動に応じて、中期・短期・スポットの調達を織り交ぜることにより、安定的かつ経済的な原料調達に取り組んでいます。

オーストラリア・イクシスプロジェクトからのLNG調達を決定

大阪ガスは、西オーストラリア沖合のイクシスLNGプロジェクトにおいて生産されるLNGについて、イクシスLNG社と売買契約を締結しました。なお、本プロジェクトは、国際石油開発帝石(株)のグループ会社がオペレーターを務め、西オーストラリア沖合鉱区のイクシスガス・コンデンセート田から産出される天然ガスをオーストラリア北部準州ダーウィンに新たに建設されるプラントで精製・液化して販売するLNGプロジェクトで、2016年10～12月頃から運転が開始される予定です。大阪ガスのLNG売買契約期間は、2017年から15年間、契約数量は年間80万トンです。なお、大阪ガスはオーストラリアグループ会社を通じて、1.2%の持分比率で本プロジェクトに参画しています。

LNG輸送

大阪ガスグループでは、他社と共同でLNG船を6隻保有するなどし、LNG輸送コストを削減するとともに、他社へのLNG船の貸出やLNGトレーディングなどのビジネス拡大に取り組んでいます。

LNG船2隻の新規保有

2011年10月、(株)商船三井と低燃費型のLNG船2隻を共同保有することを決定しました。この2隻は2015年3月期、2016年3月期にそれぞれ就航し、バブアニューギニア、オーストラリア・ゴーンプロジェクトなどの新規プロジェクトのLNGを大阪ガス向けに輸送するために使用する予定です。



建造中LNG船のイメージ図

国内エネルギーサービス事業

LPガス・産業ガス事業

グループネットワークを活用したLPガス事業

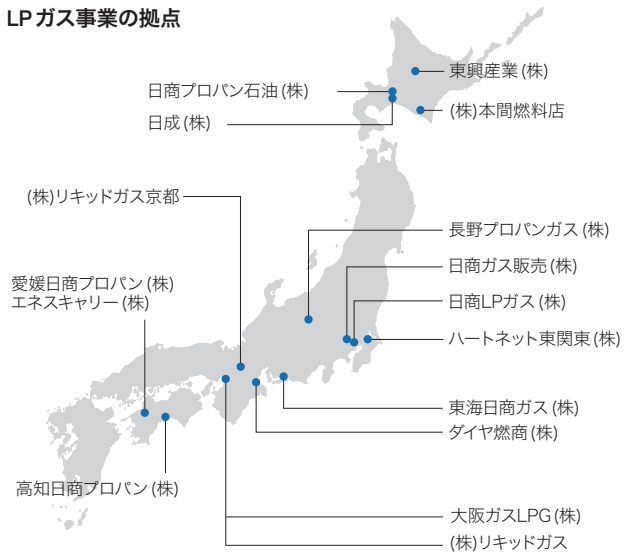
主に都市ガス供給エリア外のお客さまへの液化石油ガス（LPガス）の卸・小売販売を行っています。都市ガス事業におけるノウハウや全国に広がるグループネットワークを最大限に活用して当事業の競争力を強化するとともに、家庭用から工業用まで、都市ガス・電力と合わせたマルチエネルギーサービスの提供を目指しています。

LNG冷熱を有効活用した産業ガス事業など

LNG冷熱を有効活用した空気液化分離事業、液化炭酸・ドライアイスの製造・販売、高純度メタン事業、水素製造装置「HYSERVE」による水素オンサイト供給などを展開しています。

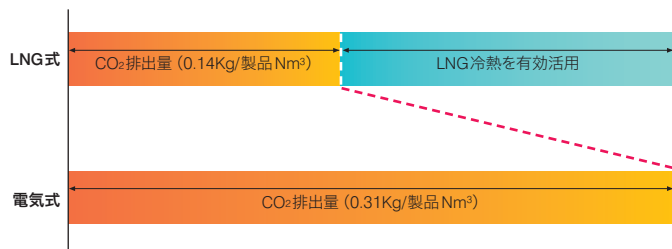
また、独自の低温粉碎技術を使った粉碎事業などの事業規模拡大も図っています。

LPガス事業の拠点



LNG冷熱の有効活用により産業ガスの製造工程でCO₂排出量を大幅に削減

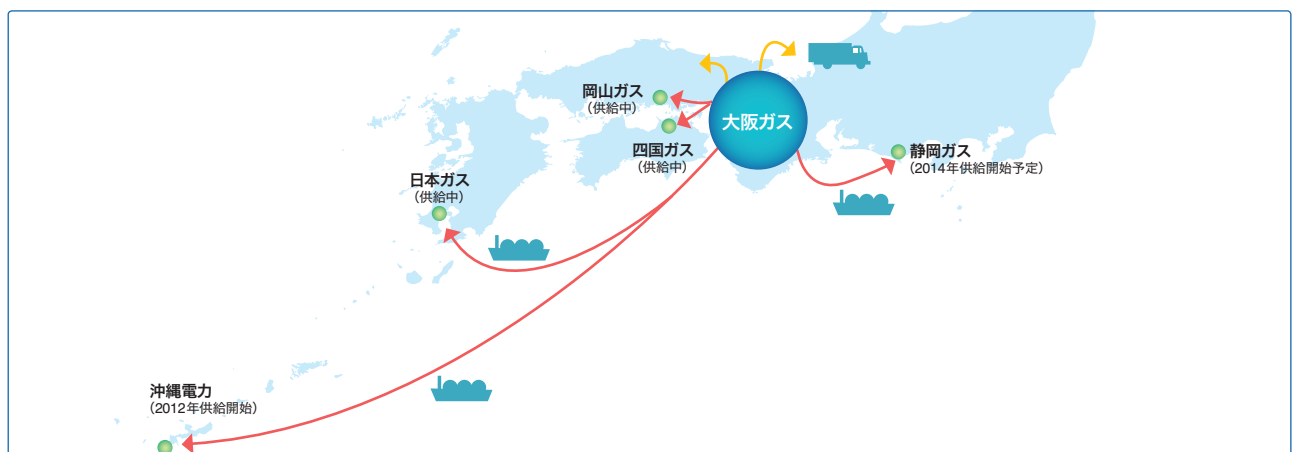
液化酸素などの産業ガスを製造する際に、LNG冷熱を有効活用して空気を液化分離する省電力高効率プラントを利用することで、電気式と比較して製造工程でのCO₂排出量を55%カットしています。



広域エネルギー事業

大阪ガスグループでは、供給エリア内のお客さまへ都市ガスを供給するだけでなく、購入するLNGの一部をローリー車や鉄道、内航船などにより、供給エリア外の大口のお客さまや他のエネルギー事業者などにも販売しています。また、大型LNG船では既に日本ガス(株)にLNGを供給している他、新たに2012

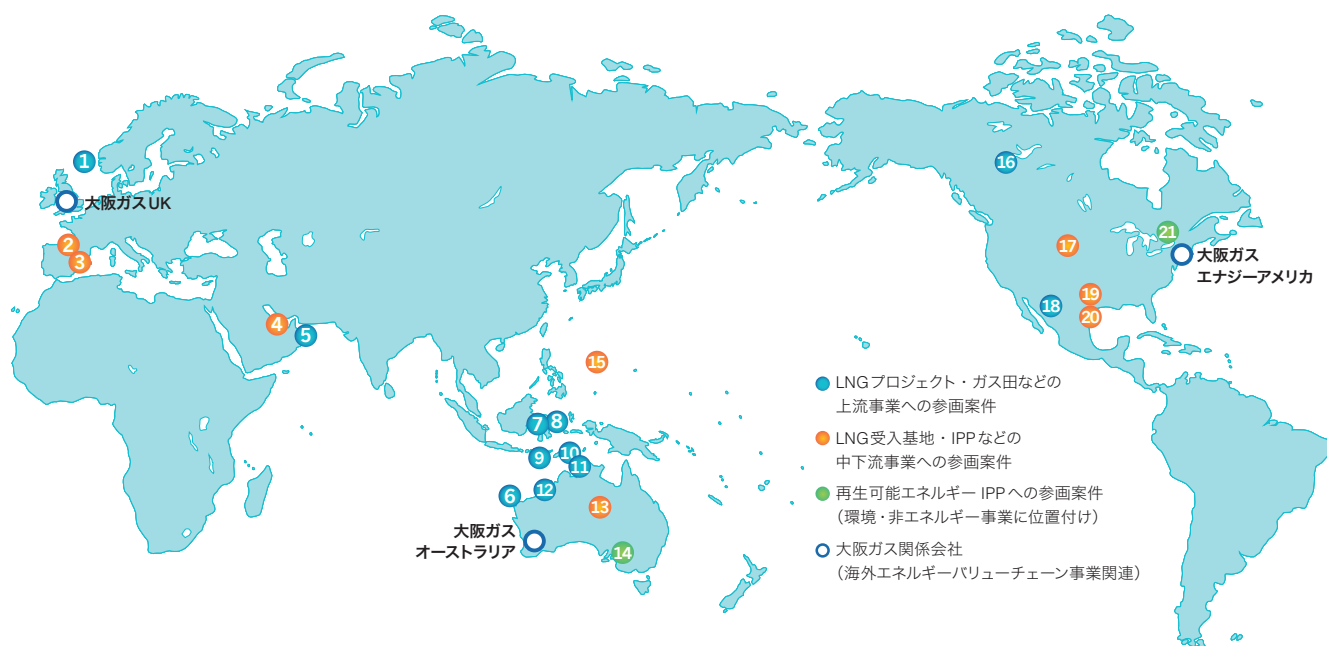
年5月からは沖縄電力(株)に販売を開始しました。2015年3月期からは静岡ガス(株)にも供給を開始する予定です。今後もLNG取扱量の拡大により原料調達における競争力を高めるとともに、各地域のエネルギー事業者との連携を図りながら、様々なエネルギーソリューションの提供に努めていきます。



海外エネルギーバリューチェーン事業

大阪ガスグループは、競争力のあるLNGを柔軟かつ安定的に調達するための活動に取り組んでいます。海外エネルギーバリューチェーン事業は、長年に亘るこうした取り組みで培ってきたノウハウやネットワークを活用して、上流から中下流事業に至る天然ガスバリューチェーンを構築し、案件単位での収益性の確保だけでなく、バリューチェーン全体での最大限のシナジー発揮を目指しています。

天然ガス・油田などのエネルギー資源開発事業である上流分野と、LNG基地事業、パイプライン事業、ガス供給事業、IPP事業などの中下流分野で積極的に事業を推進するとともに、LNG基地やLNG船を活用したトレーディング事業を視野に入れたグローバルなビジネス展開を目指していきます。



1. 出光スノーレ石油開発

2005年出資：出資比率49.49%
 推定埋蔵量：原油など90万 boe
 * boe=Barrels of Oil Equivalent



2. アモレビエータIPP

2005年出資：持分比率50%
 持分発電容量：37.8万kW

3. サグントLNG基地

2010年出資：出資比率20%
 気化能力：640万トン/年



4. シュワイハットS2 IWPP

2011年出資：出資比率10%
 (保守運転会社への出資比率：25%)
 持分発電容量：15万kW
 持分造水能力：1,000万ガロン/日

5. カルハットLNG基地

2006年出資：出資比率3%
 液化能力：330万トン/年

6. ゴーゴン・ガス田

2009年出資：出資比率1.25%
 予定生産量：1,500万トン/年
 (2014年生産開始予定)
 推定埋蔵量：天然ガス8億トン (LNG換算)



7. ユニバース・ガス&オイル (サンガサンガ・ガス田)

1990年出資
 鉱区内シェア：4.375%

8. 日本コールベッドメタン

2011年出資：出資比率40.12%
 同社の権益比率4.375%

9. クラックス・コンデンセート田

2007年出資：出資比率15%
 推定埋蔵量：コンデンセート約60百万 bbl

10. サンライズ・ガス田

2000年出資：出資比率10%
 推定埋蔵量：天然ガス1.1億トン (LNG換算)
 コンデンセート約230百万 bbl

11. エバンスショール・ガス田

2000年出資：出資比率10%

12. イクシス・ガス田

2012年出資：出資比率1.2%
 予定生産量：840万トン/年
 (2016年生産開始予定)
 推定埋蔵量：天然ガス2.6億トン (LNG換算)
 コンデンセート530百万 bbl

13. EII

2008年出資：出資比率30.2%
 パイプライン4件、ガス精製設備2件
 発電所2件、電力連系線2件

14. ハレット4風力発電

2009年出資：出資比率39.9%
 持分発電容量：5.2万kW



15. マリアナス・エナジー IPP

2005年出資：出資比率100%
 持分発電容量：8.7万kW

16. カナダ・シェールガス開発プロジェクト

2011年出資：出資比率7.5%
 推定埋蔵量：天然ガス約1~1.6億トン (LNG換算)

17. 大阪ガスパワーアメリカ

2005年出資：IPP 8件
 持分発電容量：44.7万kW*
 * マリアナス・エナジー IPP 8.7万kWを含む

18. テキサス州シェールガス・オイル開発プロジェクト

2012年出資：出資比率35%

19. テナスカゲートウェイIPP

2004年出資：持分比率40%
 持分発電容量：33.8万kW



20. フリーポートLNG基地

2008年出資：出資比率10%
 気化能力：1,300万トン/年

21. オンタリオ州太陽光発電

2012年出資：出資比率44.95%
 持分発電容量：約4.5万kW



完成予想図：リカレント社提供

上流事業

エネルギー資源開発事業は、LNG調達に有益な知見の獲得だけでなく、収益拡大に寄与するとともに原油価格や為替の変動に対するナチュラルヘッジ機能も果たしています。今後も、優良な上流権益の獲得に向けた活動を続けていきます。

イクシスLNGプロジェクト権益取得

大阪ガスグループ子会社の大阪ガスイクシスデベロップメント社が、国際石油開発帝石（株）のグループ会社との間で権益に係る売買契約を締結しました。1.2%の持分比率で本プロジェクトへ参画することになります。

（プロジェクトの詳細はP33をご覧ください。）

ゴーゴンLNGプロジェクトファイナンス

大阪ガスゴーゴン社は、（株）国際協力銀行及び（株）三菱東京UFJ銀行との間で、オーストラリア・ゴーゴンLNGプロジェクトに向けた総額3億200万米ドルのプロジェクトファイナンスの融資契約を締結しました。大阪ガスが少数出資比率で参画しているLNGプロジェクト開発案件において、単独でのプロジェクトファイナンスを組成するのは初めてです。今回の借入

金は、大阪ガスゴーゴン社が今後支払うプロジェクトの開発費用に充てられます。この借入をプロジェクトファイナンスで行うことにより、プロジェクトリスク負担を軽減することができます。今後も大阪ガスは、海外の資源開発プロジェクトへの参画及びLNGの安定調達のための投資を積極的に進めながら、リスクの軽減にも努めていきます。

米国テキサス州シェールガス・オイル開発プロジェクトに参画

大阪ガスは、米国テキサス州のピアソール・シェールガス・オイル開発プロジェクトに参画することを2012年6月に決定し、米国Cabot Oil & Gas Corporation（Cabot社）との間で、権益35%の取得についての売買契約を締結しました。非在来型シェールガス開発プロジェクトとしては2011年6月に参画したカナダの案件に続き2件目となります。Cabot社と共同で、2012年7月より今後約30年間に亘って数百本の井戸を掘削し、天然ガス、軽質原油（コンデンセート）、NGL*の生産を行い、米国市場に販売する予定です。

* NGL：Natural Gas Liquidsの略で、天然ガスとして産出された炭化水素のうち、常温・常圧で液体となるもの。

中下流事業

大阪ガスグループの国内事業で培ったノウハウの海外展開と安定的な収益の確保を目指して、LNG基地、パイプライン、IPPなどの中下流事業を拡大しています。投資済み案件では、2011年10月にシュワイハットS2 IWPPが商業運転を開始し

ました。今後も、安定した利益が期待できる事業について、これまで培った大阪ガスグループの人材・ノウハウを活用しながら、北米・欧州・オーストラリアなどのカントリーリスクが小さい国を中心に、積極的に事業参画の検討を行ってまいります。

環境・非エネルギー事業

大阪ガスグループでは成長事業への積極投資と不振事業からの勇気ある撤退を念頭に、事業の「選択」と「集中」を進めてきました。都市開発事業、情報事業、材料ソリューション事業ではいずれも、大阪ガスグループの保有技術・ノウハウを活かした事業展開を行っている他、新たな柱となる事業の芽も生まれています。

カナダ・オンタリオ州太陽光発電事業に参画

大阪ガスは、2012年6月に三菱商事（株）及びシャープ（株）とともに、シャープ（株）の100%子会社であるリカレント社がカナダ・オンタリオ州で開発を進めてきた大規模太陽光発電事業（全9カ所・計約10万kW）を買い取り、3社で共同推進していくことに合意しました。商業運転は2012年末から2013年末にかけて順次開始する予定です。本プロジェクトは発電電力をオンタリオ州電力公社に、20年間に亘って売電する予定です。

国内3カ所に太陽光発電所を建設

大阪ガスの100%子会社である（株）ガスアンドパワーは、大阪市此花区西島・岡山県勝田郡勝央町・和歌山県有田郡広川町の3カ所で、合計約3,500kWの大規模太陽光発電所を建設することを2012年6月に決定しました。いずれも2013年3月末までに工事を完了し順次運転を開始する予定です。

都市開発事業 (アーバネックスグループ)

事業の特徴と強み

大阪ガスグループが保有する不動産や新たに取得する不動産を活用して、オフィスビル・住宅などの開発・賃貸・分譲事業を展開しています。また、オフィスビル、病院、商業施設、ホテル、学校などの省エネ・CO₂排出量削減を含めた効率的な管理・メンテナンス、各種工事の受託をグループ内物件に限らず展開しています。また、京都地区においては、新産業創出・産学公連携の拠点を目指すリサーチパーク事業を展開しています。

2012年3月期の概況と今後の取り組み

賃貸事業では、自社開発物件の環境配慮型マンションを含め、計6物件を新たに取得しました。既存物件については、入居率維持向上に努め、高い水準を実現しています。また、分譲事業では、新規に販売を開始した物件の売れ行きが順調に推移し、収益向上に貢献しました。今後も引き続き、優良不動産の開発、取得を進め事業の拡大を図ります。さらにミストサウナ、ガラストップコンロ、床暖房などのガス設備を充実させ、ガスの優位性を実感していただける物件を提供し、大阪ガスのエネルギー事業とのシナジーを創出していきます。

情報事業 (オージス総研グループ)

事業の特徴と強み

大阪ガスのガス事業向けのシステム開発を主体として発足し、現在では、製造業、金融業、流通業などのお客さまに向けて、情報システムの設計・コンサルティング、開発及び運用・維持管理業務など幅広いサービスを提供しています。

2012年3月期の概況と今後の取り組み

近年さらなる事業拡大のために、外販にも力を入れており、大口顧客へのアカウントプラン（個別戦略）の徹底や、戦略的アライアンス、さらには大阪ガス向け開発実績の水平展開などを推進しています。その一例として、2011年7月に、尼崎市水道局との水道事業者向けマッピングシステム共同開発に合意しました。マッピングシステムは、ガス導管網や水道管などの設備情報を地図データベース化して管理するシステムで、設備図面の作成・管理や工事計画・設計・管理、修繕業務などに活用されています。今回の開発は、ガス事業者向けマッピングシステムをベースに、尼崎市の水道業務ノウハウ、大阪ガスの設備管理システムノウハウ及びオージス総研のシステム開発力を活用して、水道事業者向けにカスタマイズされるものです。

また2011年10月からは、AWS社と業務提携し、両社の経営資源を相互に活用して、中国・シンガポール・フィリピンでのITサービスを拡充しています。

材料ソリューション事業 (大阪ガスケミカルグループ)

事業の特徴と強み

石炭ガス製造を通じて蓄積してきた石炭化学の技術などを活用し、エレクトロニクスから環境まで様々な分野で事業を展開しています。ファイン材料分野では、光学特性や耐熱性に優れたフルオレン誘導体を、携帯電話などに使用される光学レンズ樹脂材料や液晶ディスプレイのフィルム材料として製造販売しています。炭素材料分野では、炭素繊維を原料に太陽電池用シリコン溶融炉向け成形断熱材などを製造販売し、また幅広い用途の活性炭や、それを用いた浄水器カートリッジ、空気清浄フィルターなど、生活環境製品の製造販売を行っています。さらに、高いブランド力を有する木材保護塗料などの保存剤も製造販売しています。

2012年3月期の概況と今後の取り組み

2012年3月期の後半以降、ファイン材料事業、炭素繊維事業を中心に競合の激化や経済の低迷など事業環境が悪化しました。こうした厳しい事業環境下で持続的な成長を実現するために、あらゆる事業分野で販路の拡大及び新規用途開発を図るとともに、2012年4月に開設した「フロンティア マテリアル研究所」を通じて新技術を生み出し、新たな収益の柱となる新規事業の創出を加速させます。さらに、様々な材料を活用してお客さまのあらゆるニーズにお応えする材料ソリューション事業を展開し、「Sustainable Value Creator」としての成長を目指します。

サービス関連事業

事業の特徴と強み

「行動観察」の科学的手法を通じてサービス産業の現場の生産性向上に貢献する行動観察ビジネスや、フィットネスクラブ「コ・ス・パ」などを運営するスポーツ施設運営事業、自動車などのリース事業、施設管理事業、人材派遣事業、老人ホーム事業、ブライダル事業など、幅広い分野で事業を展開し、大阪ガスグループのブランド価値向上及び効率的なグループ運営に資する事業を推進しています。

2012年3月期の概況と今後の取り組み

大阪ガス行動観察研究所や(株)エルネットを中心に、行動観察ビジネスの社会的認知度向上に向けたPR活動を推進しています。今後も各事業の成長性を見極めつつ、お客さまニーズへの対応力を強化することで、ガス事業のリスクヘッジを担う事業を展開していきます。