

# ライフ&ビジネス ソリューション事業

ガス事業で培った技術・ノウハウを活用し、事業を拡大

ガス事業

石炭ガス製造時<sup>\*1</sup>の炭素材技術

社有地の有効活用や再開発

ガス料金システムなどの開発

拡大・発展

→ 材料ソリューション事業

→ 都市開発事業

→ 情報ソリューション事業

\*1 天然ガス導入前は石炭から都市ガスを製造

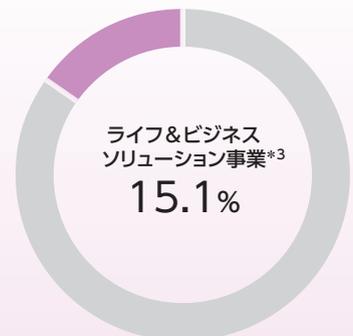
大阪ガスグループでは、100年以上にわたる都市ガス事業の中で蓄積されてきた技術やノウハウを活かし、材料ソリューション事業、都市開発事業、情報ソリューション事業などのビジネスを積極的に展開しています。

また、常に事業の状況を見極めながら、事業の「選択」と「集中」を進め、効率的な事業運営を行っています。

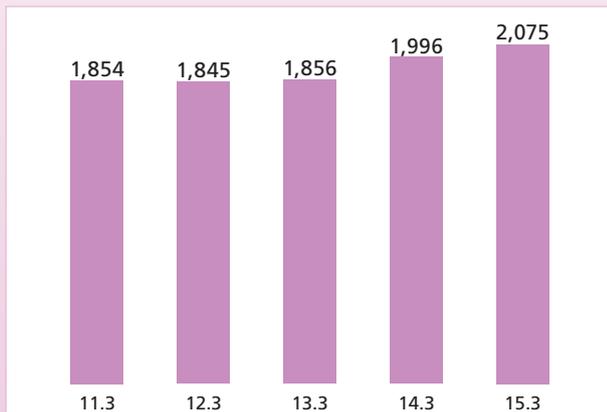
2015年3月期は、売上高が2,075億円となりました。また、セグメント利益は165億円となり、大阪ガスグループの利益の約15%を占めています。

原料価格の下落や省エネルギー意識の高まりなど、エネルギー事業を取り巻く環境が変動する昨今の社会情勢の中で、非エネルギー分野であるライフ&ビジネスソリューション事業の収益は安定しており、大阪ガスグループの収益基盤を支える上で大きな役割を果たしています。

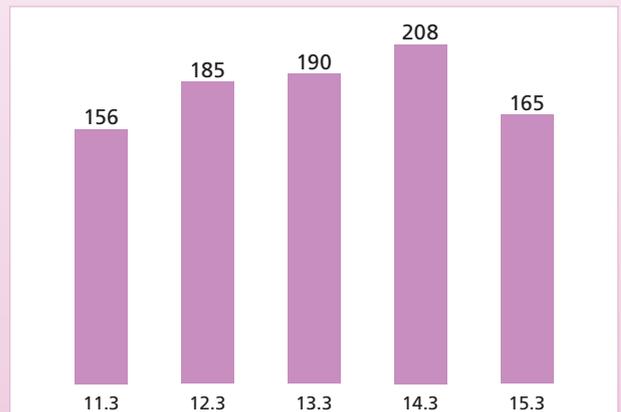
セグメント利益<sup>\*2</sup>構成比  
(2015年3月期)



売上高 [ライフ&ビジネス ソリューション事業<sup>\*3</sup>] (億円)



セグメント利益<sup>\*2</sup> [ライフ&ビジネス ソリューション事業<sup>\*3</sup>] (億円)



\*2 セグメント利益=営業利益+持分法による投資損益

\*3 セグメント内容を見直し、2015年3月期より名称を「ライフ&ビジネス ソリューション事業」に変更しています。

2015年3月期より、再生可能エネルギー事業について、従来は「環境・非エネルギーセグメント」に位置付けておりましたが、事業内容に応じて「LPG・電力・その他エネルギーセグメント」または「海外エネルギーセグメント」に移管しています。そのため、2015年3月期以降のデータには再生可能エネルギー事業は含まれません。

## 材料ソリューション事業 | 大阪ガスケミカルグループ

### ■事業の概要と特徴

大阪ガスが石炭ガスの製造を通じて蓄積してきた石炭化学技術と日本エンバイロケミカルズを源流とする医薬品関連技術を基盤に、付加価値の高い素材を開発し、多岐にわたる製品を提供しています。

ファイン材料分野では、スマートフォンのカメラに使用される光学レンズ樹脂など、光学特性や耐熱性に優れたフルオレン誘導体を利用した材料を製造販売し、世界市場で高いシェアを獲得しています。炭素繊維分野では、太陽電池用シリコン溶融炉など

高温炉の成形断熱材を製造販売しています。また、活性炭分野では、国内トップブランドの活性炭「白鷲シリーズ」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の製造販売を行っています。

今後も、既存事業の拡大に加え、R&Dの強化やM&Aに積極的に取り組み、2021年3月期には大阪ガスケミカルグループの売上高を1,000億円まで高めたいと考えています。

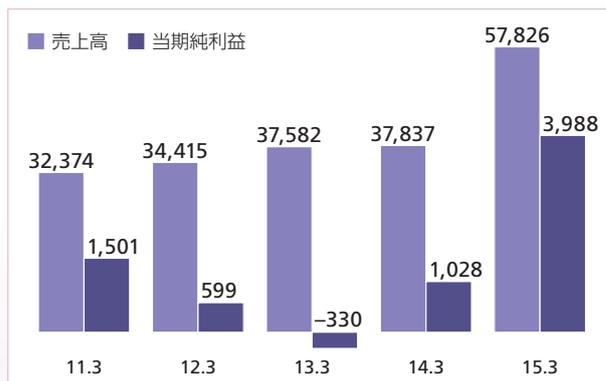
### 2015年3月期の取り組み

2015年3月期は、炭素繊維分野での販売が伸びたことに加え、2014年1月に、スウェーデンに本社を置く、世界第3位の活性炭事業会社であるJacobi Carbons ABをグループ化したことなどにより、大阪ガスケミカルグループの売上高・当期純利益は前期実績を上回りました。

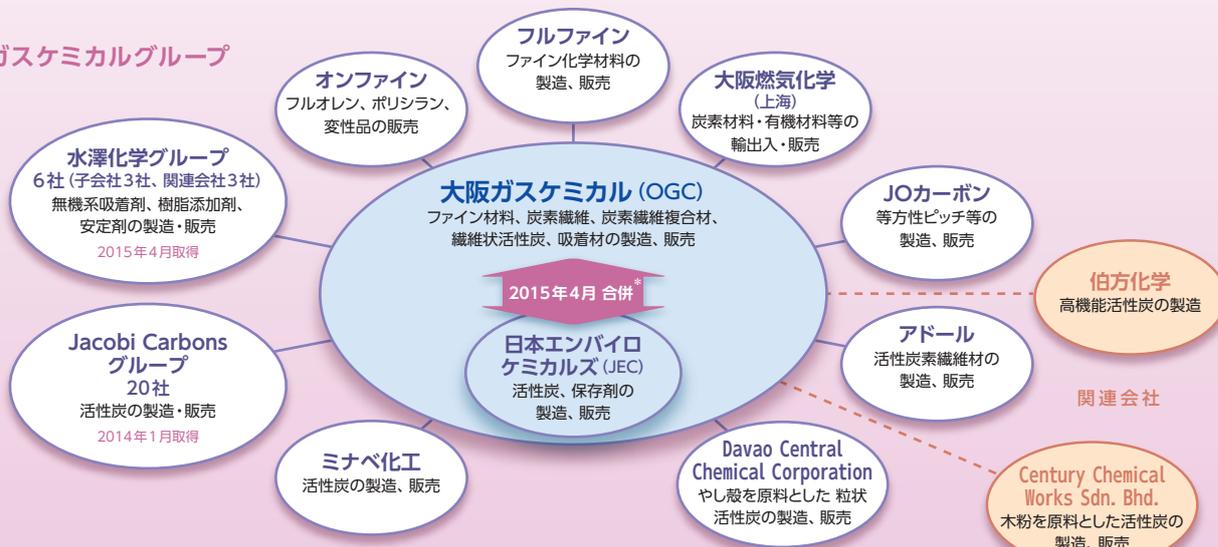
#### トピックス

2015年4月には、武田薬品工業株式会社の子会社で、無機系吸着材や樹脂添加剤などの無機微粒子材料を製造販売する水澤化学工業株式会社の株式を取得し、グループ化しました。これにより、事業規模を拡大するとともに、新たに獲得した材料や技術を活用し、お客さまへのソリューション提案の強化や新製品の拡充を図ってまいります。

大阪ガスケミカルグループ 売上高/当期純利益 (百万円)



### 大阪ガスケミカルグループ



\*2015年4月付けで、両社の経営資源のさらなる有効活用を目的に、子会社の日本エンバイロケミカルズ株式会社を合併しました。

## 都市開発事業 | 大阪ガス都市開発グループ

### ■事業の概要と特徴

大阪ガスグループが保有する不動産を活用することに加え、新たに不動産を取得し、賃貸・分譲・地域開発・リサーチパーク事業・ビルメンテナンスなど幅広く不動産事業を展開しています。今後も環境にやさしく快適な住まいやビジネス空間の提供を進めていきます。

ジ・アーバネックス  
京都 松ヶ崎



### | 2015年3月期の取り組み

当社が主幹事となって進めた分譲マンションなど11物件326戸を販売しました。また、賃貸事業においては、優良物件の取得など保有資産の最適化を図り、高い入居率を維持しております。

今後もガラストップコンロ、床暖房、ミストサウナ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、ガス事業とのシナジーを発揮していきます。

大阪ガス都市開発グループ 売上高/当期純利益 (百万円)



## 情報ソリューション事業 | オージス総研グループ

### ■事業の概要と特徴

オージス総研は、大阪ガスのガス事業向けシステム開発・運用を主体として発足しました。現在ではオージス総研グループ独自の技術や顧客基盤を活用し、最新のシステム開発からクラウドサービスの提供、セキュリティ品質の高いデータセンターの運用などを行っています。

ICCビル



### | 2015年3月期の取り組み

開発工程の途上でこまめにお客さまのご確認をいただく“アジャイル”という手法を評価いただくとともに、今後の自由化も見据えたエネルギー事業者向けのソリューションビジネス展開などにより、売上高は前期実績を上回りました。今後もIT技術を活用し、お客さまの様々なニーズに応えていきます。

オージス総研グループ 売上高/当期純利益 (百万円)

