

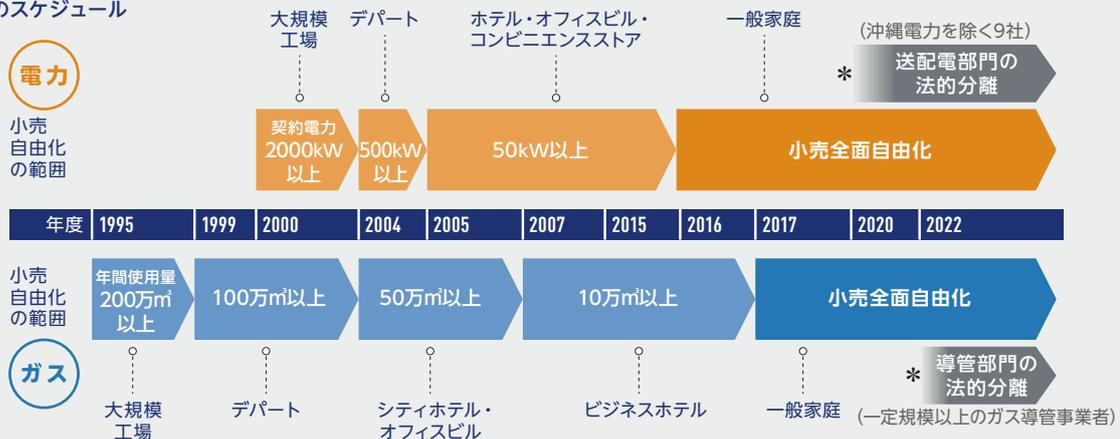
さらなる飛躍を目指して

大阪ガスグループは、創業から110年以上にわたり、近畿圏において都市ガスを安定的に供給するとともに、ガス機器・設備の開発に加えて、メンテナンスなどのサービスを拡充し、多様化するお客さまのニーズに応えてきました。また、ガス事業に留まることなく電力事業や、海外エネルギー事業、エネルギー以外の事業にも積極的に投資を行い、事業を拡大してきました。こうして培ってきたすべてが、大阪ガスグループの事業成長を支える基盤となっています。電力・ガスシステム改革などにより環境は変化しますが、この確かな事業基盤を礎として事業を拡大し、さらなる飛躍を遂げていきます。

電力・ガス システム改革について

2015年6月に電気事業法およびガス事業法の一部を改正する法律が国会で成立し、電力・ガスシステム改革のスケジュールが具体化しました。電力・ガス市場の小売は、これまで段階的に自由化が進められてきましたが、法改正により、2016年4月の電力市場の小売自由化に引き続き、2017年4月にはガス市場が家庭用を含めた小売の全面自由化に移行し、すべてのお客さまが電気やガスの購入先を自由に選ぶことができるようになります。

電力・ガス市場の小売自由化の歴史と今後のスケジュール



*改正法の施行状況やガス事業・電気事業を取り巻く状況を検証

110年の歴史の中で築いてきた「お客さまとのつながり」

ガスの供給に始まり、多様化するお客さまのニーズに応じてガス機器・設備の開発、メンテナンスなどの新たなサービスの提供に取り組んできました。地域に密着した大阪ガスサービスチェーンや、大阪ガスの営業担当者などがお客さまの身近に寄り添い、ニーズに合わせて最適な提案を行うことでお客さまとの確かなつながりを築き、

営業基盤を強固なものにしています。

また、LNGを安定的に調達することから、ガスの製造所や導管ネットワークの維持修繕、災害対策などに継続的に取り組むことで、安定的且つ安全なガス供給を実現しています。その他、自社電源の保有など、電力事業にも取り組んできました。

地域に密着した強固な営業基盤

サービスチェーン、大阪ガスなどによる地域密着活動

サービスチェーンを通じて50年以上地域密着でガス機器販売やメンテナンスサービスをご提供。また、工業用のお客さまには、大阪ガスの営業担当者などが直接、お客さまにソリューションをご提案。

サービス
チェーン拠点
約**200**拠点



face to faceの対話を
通してお客さまのニーズに
最適なガス機器・設備、
サービスをご提供

多彩な商品・サービス

総合満足度
91.9% ※1

ガス機器・設備の販売から、メンテナンスなど多様なサービスにおいて、高い満足度を獲得。



エネルギーソリューションカ

省エネ診断 設備台数 約**5,600**台 ※2
オーダメイド パーナ開発 約**1,500**種類 ※3

工業用のお客さまに、省エネルギー診断、大阪ガスの独自技術を活かしたパーナ開発など、設備改善からメンテナンスまでのソリューションをご提供。



約**725**万戸の
お客さま

ガス機器・設備の開発力

世界最高効率^{※4}の燃料電池開発

コージェネレーションシステムや空調システム、ガスコンロなど、お客さまのニーズに適した様々なガス機器・設備を開発。 → 詳しくはP41をご覧ください



110年以上にわたり
エネルギーを
安定的・安全に供給

エネルギーを安定的・安全に供給する取り組み

導管ネットワーク・保安力

導管延長

約**61,400**km

近畿圏を中心に総延長約61,400kmの導管を維持・管理する他、製造所からお客さま先のガス設備に至るまで、安全を確保するノウハウを蓄積。



LNGの安定調達

LNG調達

年間 約**800**万トン

8カ国の生産者と長期契約を締結するとともに、自社でLNG船を管理し、多様な調達先から安定してLNGを調達。 → 詳しくはP32をご覧ください



自社電源の保有

電源保有

国内 約**184**万kW

泉北天然ガス発電所を主力に天然ガスの他、石炭や太陽光・風力などの再生可能エネルギーの発電所を保有。 → 詳しくはP25をご覧ください



※1 2015年度の当社による調査結果です。対象はお客さまに直接対応する7つの業務です。(機器修理、機器販売、電話受付、開栓、定期保安巡回(ガス設備調査)、緊急保安出動、検定満期メーター交換)各業務完了後、アンケートをお客さまに郵送し、ご回答いただいています。「総合満足度」は満足度が6段階のいずれに該当するかを問い、上位2段階に相当する評価が全体に占める割合です。
 ※2 2015年度末までに省エネ提案などのため、お客さま先で計測を行った設備数。
 ※3 2015年度末までにお客さまニーズに合わせて大阪ガスの独自設計で開発したパーナ数。
 ※4 定格出力1kW以下の家庭用燃料電池で世界最高の発電効率(2016年2月24日時点の大阪ガス調べ)。

新時代のエネルギーマーケットへの進化

電力・ガス市場の小売自由化といった経営環境の変化に対応しながら、エネファームなどの分散型エネルギーシステムの普及などにより、天然ガスの利用拡大を進めます。また、これまで培ってきた「お客さまとのつながり」を活かして電力小売事業を拡大いたします。

さらには、「お客さまとのつながり」の中で把握した

お客さまの様々なお困りごとに対応できるようサービスを拡充します。これにより、エネルギーだけでなく、プラスαの付加価値を提供し、お客さまの暮らし・ビジネスに貢献する「新時代のエネルギーマーケット」へ進化することで、お客さまに選ばれ続けることを目指します。

住ミカタ・サービスの提供

[家庭用]

地域密着企業ならではの強みを活かし、「住まいの味方」となり、ライフスタイルにあった最適な「住み方」をご提供する新サービスです。ガス機器の販売や、メンテナンスなどの従来から実施しているサービスを進化させるとともに、水まわり修理、エアコン修理などの様々なサービスを拡充し、住まいに関する幅広いサービスを提供します。 → 詳しくはP28をご覧ください

お客さまの暮らし・
ビジネスに貢献する
新時代のエネルギー
マーケットへ

エネルギーを
安心・安全
効率的に利用
できるサービス

最新の
ガス機器・設備
の開発・提供

電力小売
自由化

ICTソリューションの拡大

[業務用]

ガス設備の販売や、省エネルギー・品質向上に繋がるソリューションの提案など、エネルギー周りの問題をワンストップで解決することを目指します。ICTサービスを拡大することにより、よりきめ細やかにお客さまのニーズにお応えいたします。

→ 詳しくはP30をご覧ください

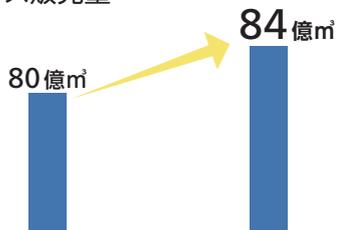
電力供給

ガス供給

2016

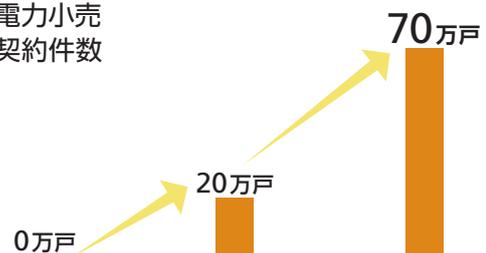
2020

個別ガス販売量



2016年3月期 実績 2021年3月期 計画*1

電力小売 契約件数



2016年3月期 実績 2017年3月期 計画*2 2021年3月期 目標*3

*1 2016~2020年度 供給計画

*2 2016年度 大阪ガスグループ経営計画 *3 大阪ガス目標値

経済性・柔軟性に優れた LNG調達と収益拡大に 貢献する海外エネルギー 事業への参画

大阪ガスグループは1990年から海外事業に参画し、蓄積した知見を活かして、海外エネルギー事業を積極的に展開してきました。参画済みの各事業を着実に進めることにより、経済性・柔軟性に優れたLNG調達や利益貢献、エネルギー事業エリアの拡大などが期待できます。 → 詳しくはP33をご覧ください

海外アップ ストリーム事業

豪州・北米を中心に、ガス田の開発プロジェクトなどに参画。2016年にゴーゴンLNGプロジェクトが稼働し、今後他の参画済プロジェクトが順次稼働を開始する予定です。自社調達したLNGを自社グループ船団を活用してトレーディングすることにより大きな効果を得ることが期待できます。



海外ダウン ストリーム事業

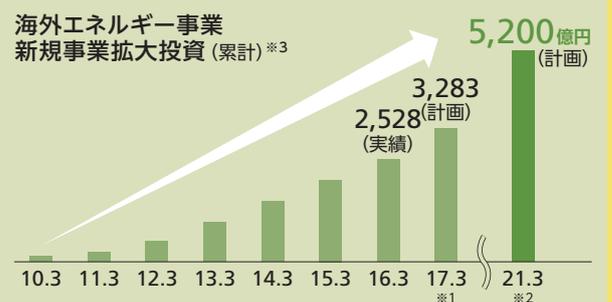
北米・欧州・東南アジアなどで、発電事業、ガス配給事業、産業用ガス販売事業、エネルギーサービス事業などに参画。今後、国内で培った技術・ノウハウを活かした事業の拡大が期待できます。



更なる海外エネルギー事業の拡大を目指す

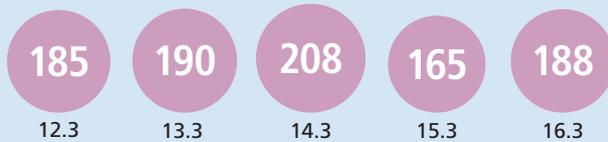
アップストリーム事業においてはすでに参画しているプロジェクトを確実に遂行するとともに、引き続き、慎重に投資先を検討しながら新たな権益の取得も検討します。ダウンストリーム事業においては、投資収益性やリスクを十分に見極められる地域で、当社ノウハウを活かし、事業価値の向上が期待できる事業への参画を検討します。これらにより、さらに経済性・柔軟性に優れたLNG調達を進めるとともに、海外エネルギー事業の拡大を目指します。

ノルウェー領北海 (出光スノーレ石油開発)



安定した収益を生む ライフ&ビジネス ソリューション事業

ライフ&ビジネス ソリューション事業
セグメント利益推移* (億円)



エネルギー事業で蓄積してきた技術やノウハウなどを活かし、国内外のさまざまな領域でエネルギー以外の事業（ライフ&ビジネス ソリューション事業）を展開しています。ライフ&ビジネス ソリューション事業は原油価格の変動による影響を受けにくく、材料ソリューション事業、情報ソリューション事業、都市開発事業を中心に、每期一定水準の利益貢献をしており、大阪ガスグループの収益の安定化に貢献しています。

➔ 詳しくはP37をご覧ください

※2015年3月期より名称を「環境・非エネルギーセグメント」から「ライフ&ビジネスソリューション事業」に変更。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。

ノウハウを活かした システム開発

エネルギー事業者向けのシステム開発・運用に加え、グループ会社であるさくら情報システム、宇部情報システムが持つノウハウを活かし、金融事業者、製造事業者向けのシステム開発・運用も推進。

情報 ソリューション事業



オージス総研

材料 ソリューション事業



活性炭と用途事例

活性炭市場 世界シェア2位

石炭化学技術や医薬関連技術などをコアに高機能材料を開発・販売。加えて2014年にスウェーデンの活性炭事業会社をグループ化するなど幅広い分野でグローバルに事業を展開。

賃貸マンション・オフィス を高入居率で運営

京阪神や首都圏の利便性の高いエリアに賃貸マンションを約4,200戸保有し、95%以上の高い入居率を維持。安定した収益を確保するとともにジ・アーバネックスブランドなどの分譲マンションの販売にも取組む。

都市開発事業

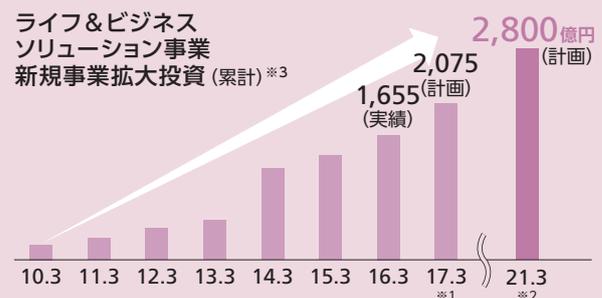


ジ・アーバネックス
京都三条通

事業拡大により次なる事業の柱の確立を目指す

材料ソリューション事業、情報ソリューション事業においては、コア技術やノウハウを活かした新たな商品開発による事業拡大に加え、技術や事業領域などでシナジーを発揮できる国内外企業のM&Aなどに取り組みます。都市開発事業においては、優良な賃貸物件の取得などに取り組みます。

これらにより、各事業の価値を向上させ、成長市場へ事業を拡大することにより、次なる事業の柱の確立を目指します。



※1 2016年度 大阪ガスグループ経営計画

※2 大阪ガスグループ 新中期計画 (2014-2016) 「Catalyze Our Dreams」

※3 2015年3月期より名称を「環境・非エネルギーセグメント」から「ライフ&ビジネスソリューション事業」に変更。再生可能エネルギー事業については、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、上記グラフの2014年3月期以前の値は、これまで公表している「環境・非エネルギーセグメント」の投資額から再生可能エネルギー事業への投資額を除いて掲載しています。