

中期経営計画 2020

当社グループは「長期経営ビジョン2030」で示した方向性に沿って

2017年度から2020年度までを対象とする「中期経営計画2020」を策定しました。

国内エネルギー事業においてエネルギー&サービスを総合的に提供し、お客さまに選ばれ続けるとともに、海外エネルギー事業、およびLBS事業を強化し、収益性を向上させることで収益目標の達成を目指します。

国内エネルギー事業	<p>ご家庭のお客さまへのソリューションのご提供</p> <p>（数値は2020年度に目指す目標）</p>	<p>【お客さまとの接点】 (大阪ガスグループ、アライアンス、Web、ICT活用など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ●大阪ガスサービスチェーンによる「お客さまのお困りごと」解決、お客さまに寄り添った最適提案のご提示 ●会員制Webサイト「マイ大阪ガス」会員数の拡大 <p style="background-color: #fff9c4; text-align: center;">会員数130万件</p> <ul style="list-style-type: none"> ●コンタクトセンターによるICTを活用した最適提案のご提示 	<p>【機器】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●エネファームの商品開発、普及の加速 <p style="background-color: #fff9c4; text-align: center;">累計販売台数20万台</p> <ul style="list-style-type: none"> ●エネファームタイプSの余剰電力を系統へ逆潮流、電力事業に活用 ●先進・省エネリフォームの拡大 ●高付加価値機器の販売拡大などにより機器販売収益を拡大 ●ガス機器IoT^{※1}対応による遠隔監視・故障予知・カスタマイズサービス提供の実現 <p><small>※1 Internet of Things</small></p>	<p>【サービス・料金】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ガスと電力のセットでお得な料金のご提案 ●住ミカタ・サービスメニューを拡充し、収益を拡大 ●保安・メンテナンスなどの品質をさらに高め、お客さまの期待を上回るサービスをご提供 <p style="background-color: #fff9c4; text-align: center;">即日完了率88%^{※2}</p> <p style="background-color: #fff9c4; text-align: center;">総合満足度94%^{※3}</p> <p><small>※2 お客さまが希望された日に修理完了する率</small></p> <p><small>※3 アンケートで「良かった」「非常に良かった」とお答え頂いた合計</small></p>
	<p>業務用・工業用のお客さまへのソリューションのご提供</p> <p>（数値は2020年度に目指す目標）</p>	<p>【お客様との接点】 (大阪ガスグループ、アライアンス、Web、ICT活用など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ●大阪ガスグループとアライアンスパートナーが一体となったお客さまとの関係構築 ●会員制Webサイト「Hello OG!」会員数の拡大 <p style="background-color: #fff9c4; text-align: center;">会員数5万件</p> <ul style="list-style-type: none"> ●コンタクトセンターによるお客さまの特性に応じた対応の実施 	<p>【機器】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●大型コージェネ提案による、電力・熱融通や余剰電力の系統への逆潮流 ●高効率でローコストなガス空調の開発 ●空調省エネ支援サービス「エネフレックスプレミアム」のご提供 ●業務用燃料電池 (SOFC) の電力供給とセットでのご提供 	<p>【サービス・料金】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●お客さまニーズに即した(ガス・電気)料金メニューの拡充とご提供 ●ユーティリティエージェントとしてサービスメニューを拡充 <p>【広域展開】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●関西圏で培った都市ガスへの燃料転換、コージェネ導入技術などを活用するとともに、エネルギー&サービスを総合提案
	<p>競争力のある電源ポートフォリオの構築</p>	<p>【電力調達の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●高効率で競争力のある自社火力の開発 ●再生可能エネルギー電源の拡充 ・バイオマス・風力・太陽光案件の推進 ●競争力、環境性、柔軟性をバランスさせる調達 ・市場価格の予測や需要に応じた柔軟な外部電源活用 		
	<p>導管ネットワーク事業者としての展開</p>	<p>【保安・防災水準の向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●保安水準向上・事故ゼロ追求 ・緊急対応の水準向上 ・重大事故ゼロの継続 ●災害対応の高度化 ・供給停止エリアの細分化 ・災害復旧オペレーションの高度化 	<p>ガス事業を支える安心・安全の提供</p>	
	<p>【長期計画に基づく設備形成】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●高圧幹線網の整備 ・姫路東西連絡管の整備 ・尼崎-西神ラインの検討 ●安全高度化目標達成 ・ねずみ鉄管入替完了 (2024年度) ・耐震化率90% (2025年度) 	<p>【都市ガスの普及拡大】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●メーカーとの連携・導管網整備 ・託送供給の利便性向上 ・安定供給の推進 ・中立性・透明性の確保 		

経営指標

		2017年度計画	2020年度計画
収益性 指標	ROA	2.3%	3.5%
	ROE	4.5%	7.0%
	EBITDA ^{※1}	1,570億円	2,000億円
株主還元	配当性向	30%以上 ^{※2}	
健全性 指標	D/E比率	0.7程度	
	自己資本比率	50%程度	

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+持分法投資損益

※2 短期的な利益変動要因を除く

投資計画

成長投資・M&A (2017-2020年度累計)



品質向上投資 (2017-2020年度累計)



海外エネルギー事業

上流・
中下流
事業

[北米]

- フリーポートLNG基地の完工 (2018年度運転開始予定)
- IPP新規案件の獲得とオーナー意識を持った事業関与
- ノウハウが活用できるガス事業への参画
- 生産中や開発拡張中案件を中心に新たな上流権益を取得

[東南アジア]

- 新規LNG基地・IPP案件への参画、小売事業 (燃料転換・エネルギーサービスなど) の拡大などを推進
- フィリピン事務所を新規開設するなどさらなる要員シフトを実施

[アジア・太平洋]

- アジア、太平洋を中心にLNG調達・販売事業を拡大

[豪州]

- ゴーゴン、イクシスPJの推進
- 生産中や開発拡張中案件を中心に新たな上流権益を取得

[欧州]

- 既存アセットを活用したエネルギーサービスなどへ事業を展開

ライフ&ビジネスソリューション事業

都市開発
事業

[賃貸事業]

- 首都圏などの新規オフィス投資に向けた体制構築

[ビルマネジメント]

- 省エネや設備工事などのサービス提案による事業強化

[京都市リサーチパーク]

- 新たなテナントを誘致し、新棟開発を目指す

材料事業

[活性炭]

- 大阪ガスケミカルとJacobiが連携しグローバルバリューチェーンを拡充

[保存剤]

- キシラデコールに加え、抗ウィルス・コーティング剤などを新規展開

[ファイン材]

- 光学レンズ樹脂向けに加え、フルオレンを多用途展開

情報事業

- 新技術の導入 (コールセンターへのAI^{*}導入、IoTを活用した異常予兆検知など) によるグループシナジー創出・収益の拡大

^{*}Artificial Intelligence

- 金融・製造・エネルギー部門を中心としたグループ外からの収益拡大

新領域・その他

- オーグスポーツによる24時間営業フィットネスジム (FITBASE24) の展開など、市場環境変化に対応したライフサービス事業の強化

- 国内外エネルギー事業、LBS事業およびその周辺分野における新規M&A、既存関係会社の再編・強化を推進
- 2017年7月に新規事業開発部を新設