

TOPインタビュー



代表取締役社長
本荘 武宏

Q1 2017年3月期を振り返って

A 2017年3月期は、電力小売全面自由化にチャレンジした初年度であり、2017年4月から始まるガス小売全面自由化に向けた準備の年でありました。

経常利益は、ガス事業においてスライド差益が減少した影響が大きく、前年比28.7%減の962億円となりましたが、スライド影響を除いた経常利益では前年から増益となり、また、ガス販売量が増加し、電力契約も順調に獲得できましたので、

数字の見た目よりは、それほど悪くない内容だと思っています。

しかしながら、ガス、電気を含めた国内エネルギー市場の縮小やガス小売全面自由化という外部環境変化の中、持続的な成長を実現するためには、更に高いレベルで収益を獲得できる事業構造を構築しなければならないと考えています。

連結業績データ

	2016年3月期	2017年3月期	前年差	前年比
売上高(億円)	13,220	11,838	-1,381	-10.5%
営業利益(億円)	1,466	972	-494	-33.7%
経常利益(億円)	1,349	962	-387	-28.7%
親会社株主に帰属する当期純利益(億円)	843	612	-230	-27.3%
スライド差損益*(億円)	817	137	-679	—
ROA	4.6%	3.3%	-1.3	—
ROE	9.4%	6.6%	-2.8	—

*ガス事業における原料費調整制度では、LNG価格の変動がガス料金に反映されるまでに時間差が生じるため、時期ずれに起因する差損益が発生する。

連結ガス販売量実績

45MJ/m ³	2016年3月期	2017年3月期	前年差	前年比
個 家庭用	2,083	2,103	+19	+0.9%
別 業務用等	5,937	6,560	+622	+10.5%
ガス販売量合計(百万m ³)	8,021	8,662	+642	+8.0%
連結ガス販売量(百万m ³)	8,052	8,694	+642	+8.0%

連結電力販売量実績

	2016年3月期	2017年3月期	前年差	前年比
低圧電気供給件数(千件)	—	305	—	—
小売	—	995	—	—
卸等	—	7,954	—	—
電力販売量合計(百万kWh)	8,503	8,948	+445	+5.2%

Q2 電力・ガス小売全面自由化の状況と今後の戦略について

A 2016年4月に電力小売が全面自由化され、2016年度末で30万件を超えるお客さまから大阪ガスの電気を選んでいただくことができ、目標として掲げた20万件を大きく上回る実績となりました。また関西エリアでは新電力の中でNo.1のシェアを獲得できました。これは、大阪ガスのガス供給エリア内に約200店舗ある大阪ガスサービスチェーンの担当者が、お客さま宅などでface to faceでのコミュニケーションをとり、その中で料金シミュレーションを行い、価格面のメリットを丁寧に説明していることや110年以上関西でガスを供給している当社への安心感を背景にお申し込みを頂いていると考えています。

ガス小売につきましては、今年の4月から全面自由化となり、関西において事業者間の競争が短期間で相当程度進んでいると認識しています。激しい競争に勝ち抜くためには、お客さまの多様なニーズを把握し、的確なソリューションを提供していくことで、お客さまアカウントを増やし、お客さまとのつながりを強める必要があります。

当社はこれまで培ってきた機器メンテナンスのノウハウで修理を即日完了するサービスや安心安全サービスに加えて、2016年5月からはお客さまの暮らしのお困りごとにワンストップでこたえる住ミカタ・サービスの提供を開始し、そのサービスメニューについても順次増やしてきております。

加えて、今年の4月から、「もっと割料金」などGAS得プランをご契約のお客さまを対象に、月々の定額料金をお支払いいただくことで、「住まいトラブルの駆けつけサービス」と「暮らしの応援サービス」を提供する「住ミカタ・プラス」を新たに開始しました。エネルギーをワンストップで提供するだけでなく、プラスアルファの付加価値を提供できる「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よう努めてまいります。



開始時期	サービス項目
～2016年5月	リフォーム、安心安全サポート
2016年5月	水まわり修理
2016年7月	エアコン修理
2016年10月	住まいの修理、ハウスクリーニング、宅配水

Q3 投資の方針とキャッシュフローについて

A “2030年度に目指す姿”を実現するために、柱となる3つの事業領域において、2017～2030年度の14年間で累計1兆4,500億円の成長投資・M&Aを実行します。

国内エネルギー事業では、電力事業の拡大のために、天然ガス火力、石炭火力、再生可能エネルギーなどの発電設備を中心に投資します。

海外エネルギー事業では、既に参画済のイクシスプロジェクト、フリーポートプロジェクト、米国IPP案件などへの投資を行います。加えて、北米や東南アジアなどにおける上流案件や中下流案件への参画を進めてまいります。

ライフ&ビジネス ソリューション事業では、都市開発事業、情報事業、材料事業での投資やM&Aを行います。

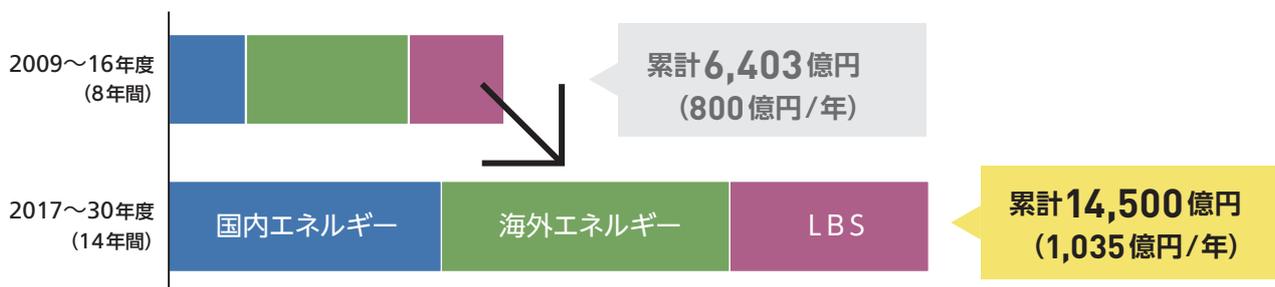
加えて、新たな事業開発に向けた投資を行います。次に成長投資とフリーキャッシュ・フローのバランスについて説明いたします。

2017年～2020年代前半にかけては、海外エネルギー事業や発電所などへの投資を計画しており、成長投資がフリーキャッシュ・フローを上回る見通しです。

2020年代中頃からは、成長投資案件からのリターンの増加が見込まれることから、フリーキャッシュ・フローが成長投資を大幅に上回る見通しです。

2017～2030年度全体でも、フリーキャッシュ・フローが成長投資を上回る見通しです。

*フリーキャッシュ・フロー：
(営業活動によるキャッシュ・フロー) - (品質向上投資)



Q4 投資のリスクマネジメントについて

A 今後も成長投資を進めてまいります。持続的な成長を図るために、次の4点を確実に進めながら、これまで以上にリスクに対するマネジメントを徹底していきます。

一点目は、財務健全性の観点からの確認になります。投資後に起こりうるリスク量を定量化し、リスク発生時においても一定の財務健全性が確保される範囲内で成長投資を実施します。

二点目は、投資の検討段階において、投資評価部、投資評価委員会による厳格な案件評価と審議を实

施します。

三点目は、過去に投資した全ての案件を対象に毎年個別フォローを行い、投資モニタリング基準に照らし、採算や進捗が悪化した案件について、事業性の向上に努めるとともに、売却や撤退についても検討します。

四点目は、従来以上に投資リターンの確実性を高めるために、相対的にリスクが低く、国内事業で蓄積した豊富な経験のある中下流案件や既に生産中の上流案件などへの投資に軸足をシフトします。

Q5 新たな電源、特に石炭火力発電に対する考え方について

A 電力事業を拡大するためには、2030年度に電源を国内外で900万kWに拡大し、競争力のある電源ポートフォリオを構築する必要があると考えています。

国内では、約550万kW程度を検討しており、そのうち約350万kWを自社電源として保有することを想定し、その他は市場や他社からの調達を想定しています。但し、現在検討されているベースロード電源市場を含めた制度や需給の今後の状況等により、市場や他社からの調達割合を高める可能性も十分にあり得ると考えています。

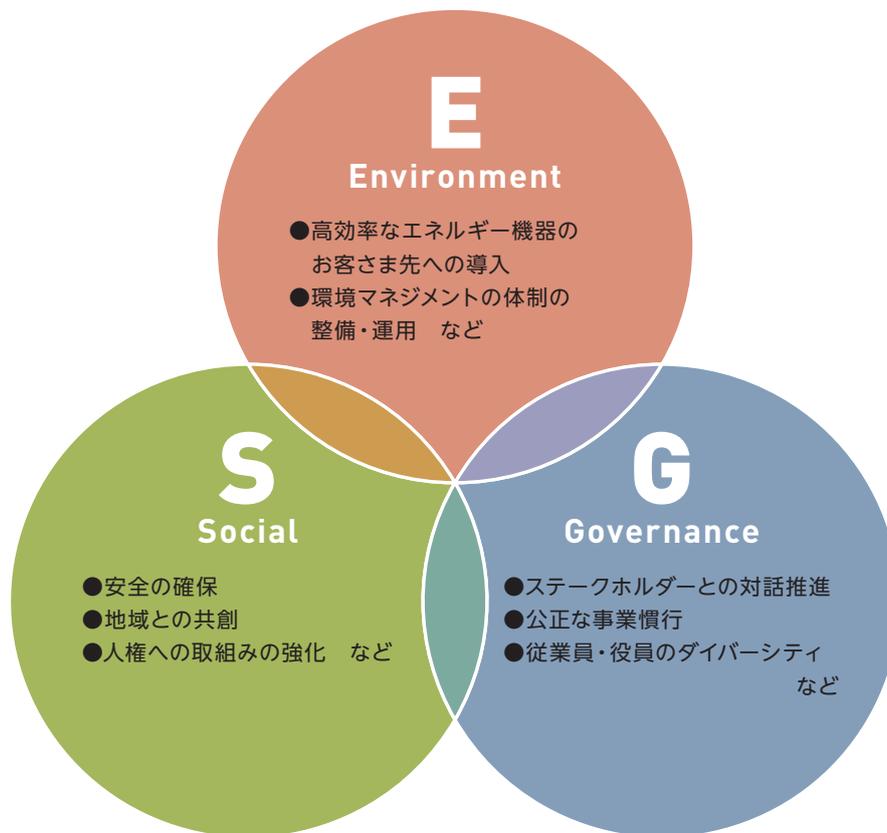
また、海外での事業についても、原油価格の変動影響を受けにくい中下流事業を強化していきたいと考えており、IPP事業は其中でも特に強化していきたい分野と位置づけ、海外で約350万kW程度の電源保有を考えています。

石炭火力発電について、欧州を中心に脱カーボンの方向に向かっていることは十分承知しています。しかしながら、資源が乏しい我が国にとって、石炭火力は供給安定性に優れており、国が策定したエネルギーミックス（2015年7月）において、重要なベースロード電源であると位置付けられ、2030年の電源構成に一定程度の導入が必要とされています。

当社としても、電力事業を拡大していく中で、ベースロード電源として低廉かつ安定供給できる電力を必要としています。現在、ベースロード電源市場の検討も開始されており、制度の状況や需要の動向等を踏まえて意思決定していきたいと考えています。当然のことながら、石炭火力建設の意思決定を行う際には、発電設備に商用機として最高効率の超々臨界圧ボイラの採用を予定するなど、最新鋭の発電技術によりCO₂の排出を最大限抑えていきたいと考えています。

また、石炭火力だけでなく、風力や太陽光、バイオマスなどの再生可能エネルギーについても、引き続き手がけていく予定です。加えて、「エネファーム」をはじめとする省エネ機器を普及させることで、ご家庭でのCO₂削減にも取組んでまいります。これらの取組みにより、長期経営ビジョンでも発表した通り、2017年度から2030年度において、お客さま先での取り組みも含め、国内外で累計約7,000万トンのCO₂削減に貢献することを目指し、環境に配慮した経営を行っていききたいと考えています。





Q6 ESGへの取り組みについて

A これまでもESGに配慮した経営を進めてきましたが、今後も中長期計画を実行するなかで、国際規範に則った取り組みを推進していきたいと考えています。

《E (環境)》

化石燃料の中で最もCO₂排出量が少ない天然ガスやこれを利用した高効率なエネルギーシステム、たとえば燃料電池やコージェネレーションの普及を推進することで、地球温暖化の緩和に貢献しています。また、環境方針を策定し、環境マネジメント体制の整備・運用を進めています。今後は、環境負荷の把握・削減・開示の努力を大阪ガスグループ全体のバリューチェーンに拡大し、気候変動などによる事業機会とリスクを踏まえたマネジメントを進めていきたいと考えています。

《S (社会)》

安全の確保や地域コミュニティの発展への貢献、従業員価値の向上について積極的に取り組んでいます。今後は、取引先さまとともに、人権への取り組み等を強化していきたいと考えています。

《G (ガバナンス)》

内部統制やリスクマネジメントの仕組み（担当役員、各種委員会の設置など）の整備を着実に進めてきました。今後は、ガバナンスのより一層の強化に向け、ステークホルダーとの対話をさらに推進するとともに、公正な事業慣行や情報セキュリティ対策、従業員・役員のダイバーシティなどに取り組んでいきたいと考えています。

Q7 海外エネルギー事業の意義について

A 持続的に成長するために、2030年度に目指す姿として、国内に加え、我々が定めた世界の重点地域からバランスよく収益が獲得できる事業構造を構築したいと考えており、海外エネルギー事業を将来の成長分野として位置付けております。

我々はエネルギー事業者として早くから天然ガスバリューチェーンに注目し、海外における投資を進めてまいりました。今後は、北米、アジア、オセアニアを重点活動地域とし、国内で培ったノウハウやこれまでに構築した海外事業基盤を最大限活用し、上流から中下流まで事業拡大を進めていきます。

上流事業では、投資するという立場だけでなく、国内でガス・電力事業を行う買い手としての立

場を活用しながら、ゴーゴンやイクシスなどの既存プロジェクトを着実に進めます。新規開発については、相対的にリスクの低い生産中案件を中心に、取得する事を目指します。

中下流事業は、フリーポートプロジェクトの完工にしっかりと取り組むと共に、投資収益性やリスクを十分に見極めることのできる地域で、IPP事業、LNG基地事業、小売事業、エネルギーサービス事業、LDC事業などに取り組み、国内で培ったノウハウやこれまでに構築した海外事業基盤を最大限活用してまいります。また、有力事業者とのガス事業・IPP事業への共同参画についても検討してまいります。



※1 油価55ドル/バレル、為替115円/ドル前提

※2 油価70ドル/バレル、為替115円/ドル前提

※3 連結経常利益ベース



Q8 株主還元の考え方について

A 株主還元につきましては、安定配当を基本に据え、短期的な利益変動要因を除いた連結配当性向30%以上の維持を基本的な方針と考えています。成長投資からの利益貢献を確実なものとする事で利益水準を高め、増配によって株主様に応えてまいります。

加えて、ガス市場小売全面自由化後の競争の進展など、足元の経営リスクを一定程度見通すことができれば、投資の進捗、財務状況などを総合的に勘案し、自己株式の取得を含む他の利益還元策についても行っていきたいと考えています。

一方、資本政策につきましては、国内エネルギー事業を取り巻く環境が大きく変化し、事業リスクが高まることが想定される中においては、高いレベルの格付け維持が必要と考えておりますので、高い財務健全性を維持するために、財務健全性目標として自己資本比率50%程度、D/E比率0.7程度を掲げてまいります。

1株当り年間配当金(円)

