

ライフ&ビジネス ソリューション事業

【2030年度に目指す姿と足元の概況】

大阪ガスグループでは、エネルギー事業で培った技術や事業ノウハウを活かし、エネルギー事業と異なる事業を展開することで、事業リスクの分散に取り組んでまいりました。

特に、原油価格、為替の動向が不透明な昨今においては、安定した収益源として、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。

2030年度に向けて、さらなる利益の増加を目指し、「都市開発事業」、「材料事業」、「情報事業」をLBS事業における3本の柱として成長を加速させていきたいと考えています。

2017年3月期は売上高2,083億円、セグメント利益186億円となりました。2018年3月期は売上高2,085億円、セグメント利益190億円となる見通しです。

LBS事業における成長投資の推移

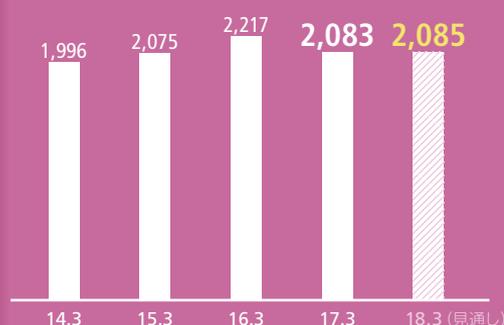


2018年3月期の見通し

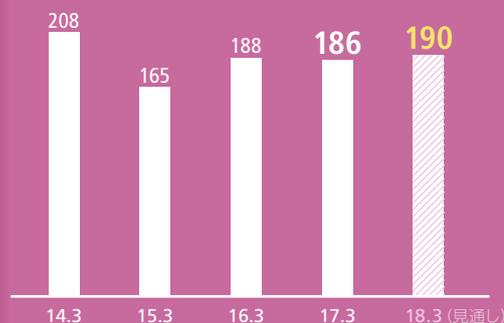
売上高 **2,085** 億円

セグメント利益* **190** 億円

売上高 (億円)



セグメント利益* (億円)



※2017.3、2018.3は新セグメントでの売上高・セグメント利益を記載

*セグメント利益=営業利益+持分法による投資損益

※2018年3月期より、持分法適用会社であるSumisho Osaka Gas Water UK Limitedを「ライフ&ビジネス ソリューション」から「海外エネルギー」に移管しています。

※2015年3月期より、再生可能エネルギー事業について、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が含まれておりません。

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】

分譲・賃貸マンション、オフィスビルなどの物件の開発、建物・施設の運営管理など、不動産事業を幅広く展開しています。

【2030年度に目指す姿】

関西圏に加え、首都圏での事業拡大により、賃貸・分譲・メンテナンス等の多様な領域で活躍する企業グループを目指します。



「アーバネックス本町」

■ 2020年度までの重点戦略

・既存事業の収益基盤を強化するとともに、事業メニューの拡充、首都圏での事業拡大により、新たな収益獲得を目指します。



■ 現状

大阪ガス都市開発グループ紹介

【大阪ガス都市開発】

大阪ガス都市開発では、「ジ・アーバネックス」ブランドで展開する分譲マンション、「アーバネックス」ブランドで展開する賃貸マンションおよび賃貸オフィスの開発を進めています。

【大阪ガスファシリティーズ（OGFA）】

大阪ガスファシリティーズは、オフィスビル、病院、研究施設、工場といった施設において設備運転管理・警備・清掃などの総合管理サービスを提供しています。

また、修繕工事・大規模改修工事から省エネルギー・CO₂削減・エネルギーの見える化まで建物・施設に関する様々なお客さまのニーズに対応いたします。

【京都リサーチパーク（KRP）】

京都リサーチパークは、約400にのぼるベンチャー企業や団体などが入居する産業集積拠点で、オフィスやラボの提供に加え、京都府さま・京都市さまや大学との連携による新事業創出活動を展開しています。

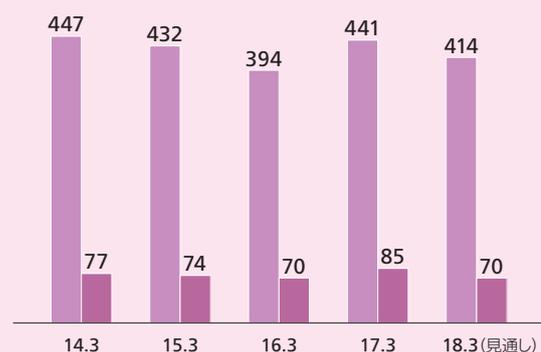
幅広い分野の人や企業が集まり、新たなアイデアやビ

ジネスが生まれる「イノベーション・ハブKRP」を目指しています。

■ 2017年3月期について

2017年3月期は、賃貸事業における着実な収益不動産の積み上げや、分譲事業における順調な販売による売上増、リサーチパーク事業における高入居率の維持やサービスオフィス（KRP BIZ NEXT）の開業により増益となりました。

大阪ガス都市開発グループ
売上高 / セグメント利益 (億円)



材料事業 —— 大阪ガスケミカルグループ

【事業の概要と特徴】

石炭化学技術や医薬・農業関連技術などをコアに、高機能材料の開発、製造、販売を行っています。

また、2014年にJacobi Carbons AB (スウェーデン) をグループ化するなど、グローバルに事業を展開しています。

【2030年度に目指す姿】

海外を主戦場に、ニッチ市場でトップレベルのポジションを持ち、「産業・生活・環境」に貢献する機能性材料メーカーグループを目指します。

■ 2020年度までの重点戦略

- 5つの事業の多様な商品群により安定した収益基盤を確立します。
- さらに、時代の変化に合わせて事業ポートフォリオの入れ替えを進め、持続的な成長を実現します。

ファイン材料事業

光学特性・耐熱性に優れたフルオレンの多用途展開を実現

スマートフォンなどのカメラレンズ用樹脂、半導体関連素材、液晶ディスプレイ



炭素材料事業

断熱性・耐摩耗性に優れた炭素繊維「ドナカーボ」の拡販

太陽電池用シリコン製造炉向け成形断熱材



鉄道車両の吸音断熱材



活性炭事業

大阪ガスケミカル、Jacobiグループの連携でグローバルにバリューチェーンを拡充

食品・酒・医薬品製造工程の精製用活性炭、空気清浄機や浄水器フィルター



シリカ・アルミナ系材料事業

吸着剤・添加剤の販売拡大と新規用途への挑戦

石油精製用活性白土、食用油精製用活性白土



保存剤事業

木材保存剤・工業用保存剤・産業用コーティング加工剤の更なる展開

木材保護塗料「キシラデコール®」、シロアリ防除剤「キシラモン」



■ 現状

大阪ガスケミカルグループ紹介

【大阪ガスケミカル】

大阪ガスケミカルは1931年に設立され、石炭化学と医薬関連事業で培った技術を基礎にして、お客さまの製品の付加価値の向上を実現する、機能性化学事業を展開しています。

【水澤化学工業グループ】

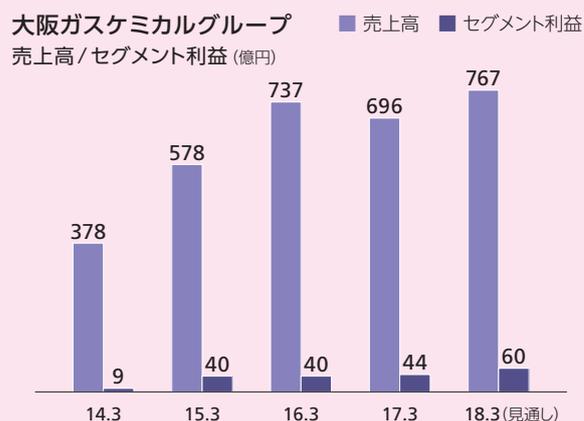
水澤化学は、石油や油脂の精製に必要な活性白土を、国内で精製するため1937年に創立され、2015年に大阪ガスグループに加わりました。

【Jacobi Carbons グループ】

Jacobiは1916年にスウェーデンで設立された活性炭事業者で、18か国で事業を展開しており、2014年に大阪ガスグループに加わりました。大阪ガスケミカルとJacobiグループの合計で世界第2位の活性炭事業者になります。(2016年実績から大阪ガスケミカル推計)

■ 2017年3月期について

2017年3月期は、大阪ガスケミカルの保存剤事業や活性炭事業における販売の拡大、Jacobiや水澤化学工業の事業が好調に推移したことなどにより、増益となりました。



情報ソリューション — オージス総研グループ

【事業の概要と特徴】

大阪ガスのガス事業向けシステム開発・運用を主な業務としてスタートし、その後、M&Aにより製造業、金融業向けにサービスを提供するシステム会社をグループ化したしました。

各会社で保有するノウハウを共有することで、企業情報システムのコンサルティング・設計・開発・運用から、データセンター・クラウドサービス、セキュリティに至るまで、総合的なITサービスを提供しています。

【2030年度に目指す姿】

先進的なICTイノベーションで、新たな価値を提供し、お客さまとともに持続的に成長する企業グループを目指します。



オージス総研本社

■ 2020年度までの重点戦略

- 金融、製造、エネルギーを重点分野として差別化戦略を行い、大阪ガスグループ以外の事業拡大を図ります。
- 培ったノウハウの適用や新技術の導入により、大阪ガスグループの競争力向上に貢献していきます。



■ 現状

オージス総研グループ紹介

【オージス総研】

1983年の設立以来、大阪ガスグループのシステム会社として、エネルギー分野におけるITノウハウを蓄積。

【さくら情報システム】

1972年の設立以来、三井住友銀行グループさま向け基幹システム構築・運用業務に携わり、金融業におけるノウハウを蓄積。

【宇部情報システム】

1983年の設立以来、宇部興産グループさまの総合情報処理サービス企業として、システム構築・運営に携わり、製造業におけるIT技術を蓄積。

■ 2017年3月期について

2017年3月期は電力・ガスの小売全面自由化におけるエネルギー事業者向けのシステム開発が好調に推移したこと、新たなソリューションが伸長したことなどにより増益となりました。

オージス総研グループ
売上高/セグメント利益 (億円)

