

# 社長メッセージ



代表取締役社長

本庄武宏

## はじめに

2017年3月に「長期経営ビジョン・中期経営計画Going Forward Beyond Borders」を公表し、2年が経過しました。その間、長期経営ビジョンで認識していた、関西圏における人口の減少トレンドやガス・電力の小売全面自由化といった厳しい事業環境に加え、不安定な海外・経済情勢、大規模災害の多発、低炭素化・脱炭素化を含む気候変動リスクに対する社会の認識の変化、デジタル化の進展やお客さまの価値観の多様化など、策定時には想定していなかった様々な変化が起っています。

これらの変化にしなやかに対応しながら、持続的な成長に向けた目指す姿を実現するべく、「お客さまの期待」、「事業の枠」、「企業の枠」を「超える」取組みを進めていきます。

## 持続的な成長に向けた取組み

2019年3月期は、特に国内エネルギー事業においてお客さまアカウント数の拡大や広域事業・電源開発の推進、海外エネルギー事業において上流事業・中下流事業の推進などの取組みを進めることができました。

また、各事業の推進だけではなく、国内エネルギー事業において、多発する大規模災害への対応を含め、安定供給を確保し、エネルギーを安心・安全にお使いいただくための取組みもしっかりと行っています。

## 新時代の国内エネルギー事業展開

- 1 ガス製造・販売\*
- 2 ガス配給
- 3 電力発電・販売

## 海外エネルギー事業展開の加速

- 4 海外上流・トレーディング
- 5 海外中下流

## LBS事業の拡大と新領域の開発

- 6 都市開発
- 7 材料
- 8 情報
- 9 新領域・その他

※ 機器・サービス販売やLNG販売などを含む

## ツナガルde機能



## スタイルプラン



**スタイルプランS**  
「住ミカタ・保証パック」がついてお得にご利用いただけるメニュー



**スタイルプランP**  
Amazonの会員プログラム「Amazonプライム」がついてお得にご利用いただけるメニュー



**スタイルプランd**  
月々の電気料金に応じてドコモのポイントサービス「dポイント」がたまるメニュー



**スタイルプランE**  
環境にやさしい電気を利用したいお客さま向けのメニュー

## お客さまアカウント数の拡大

国内エネルギー事業では、お客さまの価値観の多様化、デジタル化に対応した商品・サービス・料金メニューを提供し、お客さまアカウント数を2018年3月末時点の827万件から2019年3月末時点で875万件に拡大することができました。

家庭用の商品・サービスとしては、住ミカタ・プラスやスマートスピーカーを経由した音声によるガス機器操作などのIoTサービスのメニューを拡充しました。住ミカタ・プラスについては30万件を超えるお客さまにご利用いただいています。また、エネファームの販売にも積極的に取組み、累計販売台数10万台を達成しました。

業務用の商品・サービスとしては、ekulメニューの拡大など、ICTサービスを拡充し、2019年4月からは、IoTを活用した工場の生産性向上につながるソリューション提供サービスも開始しています。

料金メニューとしては、Amazonと提携した「スタイルプランP」や、NTT ドコモと提携した「スタイルプランd」など、お客さまの多様なライフスタイルに応じた電気料金メニューを順次リリースし、新しいお客さまの獲得を進めるとともに、太陽光発電余剰電力買取サービスも2019年11月から開始します。



## 広域事業の拡大

広域事業の拡大について、2019年3月期は首都圏において(株)CDエナジーダイレクトの販売活動を開始し、2019年3月末時点で約7万件のお客さまを獲得することができました。

首都圏以外でも地道なお客さまニーズの開拓と提案を進め、エネルギーサービスの実績を積み重ねています。

2018年12月に取得したびわ湖ブルーエナジー(株)は、2019年4月に大津市から引き継いだガス小売事業を開始し、当社の電気、ガス機器、住ミカタ・サービスなどを合わせた総合的なエネルギーサービスを提供しています。

その他、新潟県では液化炭酸・ドライアイス事業を行う長岡炭酸(株)を設立し、宮崎県延岡市では(株)ひむかエールエヌジーを通じたLNG基地事業、沖縄県では(株)プログレッシブエナジーを通じたLNG販売事業を展開するなど、広域事業を拡大しています。

## 電源開発の拡大

電源開発の拡大について、2019年3月期は、千葉県市原市、兵庫県姫路市、徳島県徳島市で3件のバイオマス発電事業への参画を意思決定しました。これにより、建設中の案件も含め、再生可能エネルギー電源容量を約60万kWに拡大することができました。

引き続き、2030年度までに100万kWの再生可能エネルギー電源を保有することを目指し、洋上風力発電、地熱発電の開発にも取り組んでいきます。

また、現在のところ輸入材が中心であるバイオマス発電燃料について、国産木質バイオマス燃料の調達および販売を行う事業会社(株)グリーンパワーフュエルを2019年3月に設立しました。当社グループが運営および事業化計画を推進しているバイオマス発電所の長期的な燃料需要を背景とし、競争力のある国産材調達先の開拓などを行い、国産木質バイオマスの長期安定的な調達を図るとともに、国内森林資源の持続可能な利用に取り組んでいきます。

なお、当社は、電源開発(株)・宇部興産(株)と共に山口県宇部市西沖の山において進めていた石炭火力発電所の新設計画から撤退することとしました。電力事業を取り巻く事業環境の変化や将来的なリスクなどを踏まえ、当社の投資基準に照らし、総合的に判断した結果です。



松阪バイオマス発電所

## 海外エネルギー事業の進展

海外エネルギー事業は、2030年度の目指す姿の実現に向け、大きく成長させる計画としています。

2019年3月期は、北米において、ミシガン州、コネチカット州にある3件のIPP事業や、テキサス州における生産中のシェールガス生産開発事業へ参画し、利益貢献の拡大に加え事業ノウハウの蓄積も進めることができました。

特に、事業ノウハウの蓄積については、国内エネルギー事業で培った事業ノウハウをあわせて活用することで各案件の事業価値向上や新規案件の発掘につながると考えており、北米における更なる事業拡大を目指してまいります。

北米以外においても、国内エネルギー事業のノウハウを活かした事業を拡大するため、インドネシアにおける天然ガス共同マーケティング事業会社やベトナムにおける天然ガス供給事業会社を設立するなど、東南アジアにおける事業展開も加速しています。

その他、フリーポートLNG基地、フェアビュー天然ガス火力発電所の稼働開始に向けた取組み、ゴーゴンLNGプロジェクトの順調な操業、イクシスLNGプロジェクトの生産開始など、既存案件についても着実に取組みを進めています。



フリーポートLNG基地完成予想図



## ステークホルダーからの信任の獲得

持続的な成長のためには、ESGに配慮した経営を行い、ステークホルダーから信任を獲得することが必須であると考えています。当社は、1897年に、当時火災が多発していた石油ランプについて、ガス燈に置き換えることでその課題を解決するという趣旨として設立いたしました。その後、安定供給の実現、環境への貢献のためにガスの原料を天然ガスにするなど、エネルギーに関する課題を解決することで成長してきましたが、この考え方は今も変わりありません。

今後も、環境に配慮した経営では、お客さま先への高効率機器の導入に加えて、風力・太陽光といった再生可能エネルギー電源の開発を更に加速していきます。社会に配慮した経営では、人権や適正な労働慣行などの取組みを推進するとともに、健康で健全なDaigasグループであり続けるための働き方改革の継続、安定供給・保安の確保などに取組んでいきます。ガバナンス面では、事業環境変化に対応したPDCA活動と情報開示の継続強化などにより、国内外の投資家や評価機関からの高評価の継続を目指すとともに、公正な事業慣行を徹底します。

## 大規模災害への対応

2019年3月期は、大阪府北部を震源とする地震、西日本豪雨、台風21号など、連続して大きな災害に見舞われました。エネルギーインフラ事業者として、被災地域の復旧・復興はもとより、お客さまの暮らしと産業を支える責任の重さを改めて痛感しています。

2018年6月に発生した大阪府北部を震源とする地震は、当社にとって阪神淡路大震災以来の広域災害となり、約11万戸のガス供給を停止しました。その中で、これまでの震災対応力向上に向けた取組みや、全国ガス事業者の応援協力も得て、地震発生後7日目で復旧できたことは大きな成果であると考えています。また、復旧見える化システムにより、復旧状況を視覚的にわかりやすく伝えるとともに、SNSを活用した機動的な情報発信にも努めました。

