

セグメント別事業戦略

国内エネルギー事業

目指す姿

国内エネルギー事業では、お客さまへ、安全・安心で安定したエネルギーを変わらず供給し続けることを最優先としつつ、これまで培ってきたステークホルダーの皆さまとの信頼関係を生かし、多様なサービスの創出による皆さまの快適な暮らしとビジネスの発展への貢献を通じ、Daigasグループの持続的な成長を目指します。

加えて、カーボンニュートラル(以下、CN)の推進と天然ガスの利活用を通じて、お客さまが手続きの煩わしさを伴うことなく、シームレスにCN社会に移行することを目指します。

事業環境認識

強み

- 調達・製造・供給・販売までのエネルギーバリューチェーンの保有
- 安定供給のための高い技術力・ノウハウ
- 低炭素エネルギーであるLNG・都市ガス、天然ガス火力発電や、再エネに関する商品・サービスの提供、および脱炭素エネルギーであるe-メタンも含めた技術・ノウハウの保有
- 安定した顧客基盤と長年の信頼関係

機会

- トランジション期における低炭素エネルギーへの転換需要
- 再エネ需要の拡大および系統安定化ニーズの高まり
- DXや生成AIの進展に伴うエネルギー需要増

課題

- 安定的・経済的な原燃料調達
- 競争力のある電源の確保および再エネ普及拡大
- 安定供給と保安の継続確保

リスク

- 災害等による調達、ガス製造、発電、供給に関するトラブル
- 気候変動、CN潮流の加速による市場環境の急激な変化
- 他事業者との競合激化

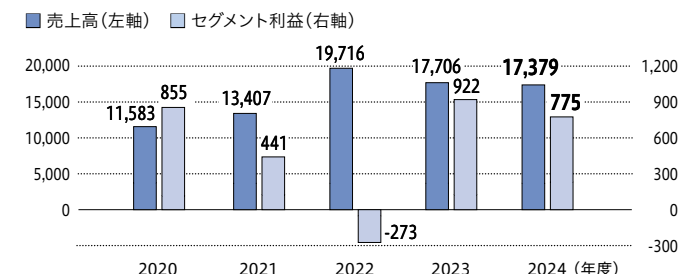
2024年度
実績

売上高 **17,379**億円
セグメント利益^{※1} **775**億円
※1 営業利益+持分法による投資損益

2026年度に
向けた
成長投資

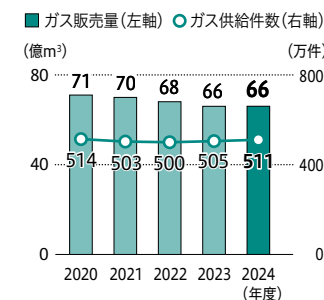
1,850億円^{※2}
※2 2024年度～
2026年度累計(計画)

売上高^{※3}(億円) セグメント利益^{※3}(億円)

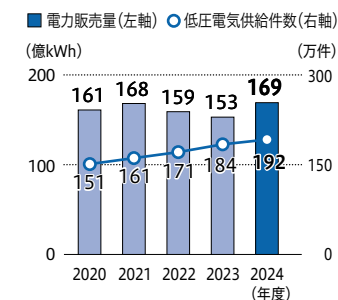


※3 2020年度に(株)ガスアンドパワー(国内エネルギー・電力)をDaigasガスアンドパワーソリューション(株)(国内エネルギー・ガス)に吸収合併。
2021年度から、「国内エネルギー・ガス」と「国内エネルギー・電力」を「国内エネルギー」へ統合、「海外エネルギー」に属していたLNG輸送を行う大阪ガスインターナショナルトランスポート(株)等を、エネルギー販売・需給管理等を一体的に運営することを目的に「国内エネルギー」に統合、大阪ガス(国内エネルギー・ガス)に含まれていた海外エネルギーのための営業費用を「海外エネルギー」に移管。
それぞれ2020年度の実績は変更後の内容で記載

国内ガス販売量・供給件数



国内電力販売量・低圧電気供給件数



INPUT

- セグメント資産額 **16,408**億円
- セグメント成長投資額 **341**億円
- 品質向上投資 **737**億円
- 安定供給のための高い技術力・ノウハウ
- 安定した顧客基盤と長年の信頼関係

OUTPUT

- 売上高 **17,379**億円
- セグメント利益 **775**億円
- 重大事故・自社起因の重大供給支障件数 **ゼロ**
- お客さまアカウント数 **1,071**万件

OUTCOME

- 安全・安心で安定したエネルギー供給
- CN社会への貢献
- ステークホルダーとの多様なソリューションの共創

2024年度の実績とさらなる成長に向けた取り組み

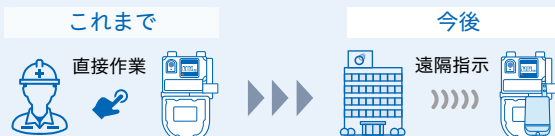
ネットワーク事業

2024年度は、ガス安全高度化計画の目標であるねずみ鋳鉄管の対策工事を完了しました。引き続き、ポリエチレン管など耐震性の優れたガス導管への入れ替えや、地震対策ブロック数の細分化など、強靱な設備形成に取り組んでいます。

また、DXによる保安の高度化・生産性向上に取り組んでおり、2025年度は、スマートメーターの通信機能を活用することで迅速な保安確保と作業の効率化を図るとともに、3D写真による導管工事図面の自動作成を開始し、図面作成時間を削減するなど、業務効率化を進めています。

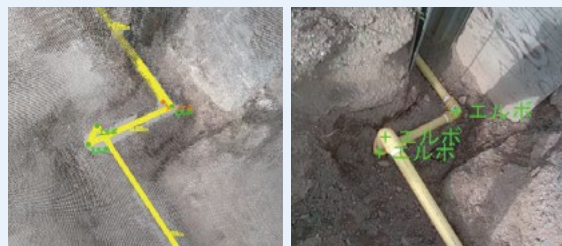
● スマートメーターの通信機能活用

緊急時のガス遮断・復帰作業や毎月の検針を遠隔化



● 3D写真による導管工事図面の自動作成

スマートフォンの撮影画像から3D図面を自動作成



左：生成された3Dモデルデータ（工事図面への活用が可能）
右：実際に施工された配管（撮影時に必要情報を認識）

ガス小売事業の維持・拡大のための取り組み

住空間サービスの拡大や燃料転換活動、エネルギーサービスの販売強化等により、ガス販売量や供給件数の維持・拡大を図ります。

● 家庭用の取り組み

従来のガス機器のほか、太陽光発電や電気自動車などをIoTでつなぎ、ガス・電気のベストミックスによるエネルギーマネジメントを行うことで、スマートで快適な暮らしの実現を目指します。

2025年度は、導入コスト0円から始められる太陽光発電サービス「スマイルーフ」の全国での販売強化や、「住ミカタ・サービス」において新たにメニューを追加するなど、住空間サービスの拡大を進めます。

● 業務用・産業用の取り組み

確実な低炭素化につながる石炭・石油から天然ガス・LNGへの燃料転換の取り組みを進めており、2024年度は、約6万トン/年規模（LNG換算）の大規模工事を受注しました。また、発電時の廃熱を有効活用したコージェネレーションシステムの導入により省エネを推進しています。

持続的な資源の循環を目指した食品・排水等の廃棄物削減や再資源化、人手不足や技術伝承の課題に対するデータ・デジタル活用による事業活動サポートなど、お客さまの様々な課題を「カーボンニュートラル」「3R※」「DX」の3つの視点で解決するソリューションサービスとして「D-Lineup」を展開し、さらなる充実を図っていきます。

※Reduce / Reuse / Recycle



D-Lineup

Decarbonization
(脱炭素化)

Decentralization
(分散化)

Digitalization
(デジタル化)

2024年度の実績とさらなる成長に向けた取り組み

電力事業

● 低炭素な天然ガス火力発電の取り組み

低炭素化と安定的な電力供給の実現には、出力調整が容易な天然ガス火力発電が必要不可欠です。Daigasグループは、2022年8月から姫路天然ガス発電所の本工事を開始しました。2026年1月に1号機、同年5月に2号機が運転開始を予定しており、その発電規模は約120万kWとなります。これにより、国内火力発電容量は、200万kWから320万kWに拡大します。

また、2025年3月には、長期脱炭素電源オークションで落札した天然ガス発電所（姫路天然ガス発電所3号機）を、複数社と共同建設することを決定しました。約60万kWの高効率なガスタービンコンバインドサイクル発電設備を導入し、2030年度中の運転開始を目指しています。

今後は、e-メタン・バイオメタン利用、水素利用、天然ガス+CCS等の可能性を検討することで主力電源である火力発電の2050年ゼロ・エミッション化を目指します。

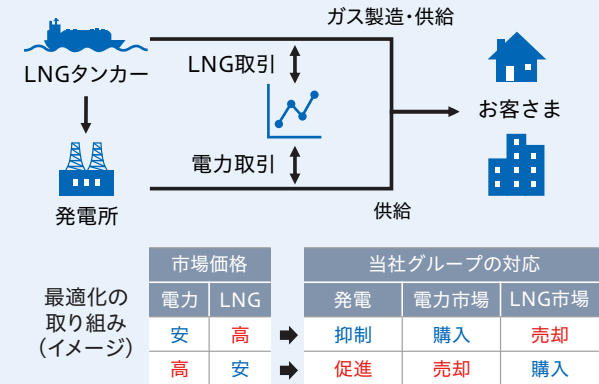


姫路天然ガス発電所

● LNGや電力の取引市場を活用した取り組み

DaigasグループはLNGの調達から販売までのバリューチェーンを保有する強みを生かし、自社設備の稼働調整と市場取引を最適化することで、安定供給を維持しつつ調達コストを抑制し、トレード利益の最大化を実現しています。

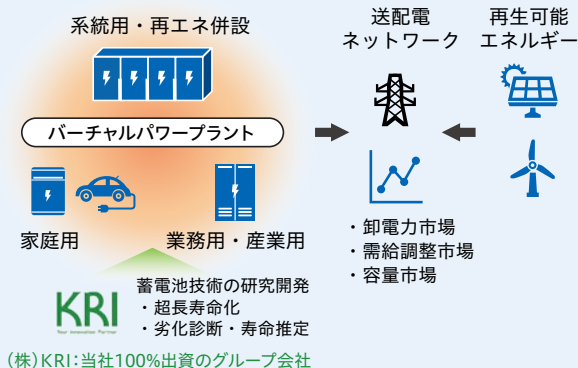
最適化の例としては、LNGが高く電力が安い場合は、発電を抑制して市場から安い電力を購入し、余ったLNGを販売します。市場で余り気味の電力を引き取り、不足気味のLNGを提供することで、電力の需給調整に貢献し、その対価としてトレード利益を獲得します。



● 再生可能エネルギー普及に関する取り組み

Daigasグループは、太陽光、バイオマス、風力など多様な再エネ電源の開発を進めてきました。2025年度はこれまで開発・建設を進めてきた8つのバイオマス発電所が全て運転を開始いたします。

また、蓄電池については、再エネの大規模普及による系統の負荷を平準化でき、今後重要性が高まることから、当社グループは系統用・再エネ併設型に加え、家庭用や業務用・産業用向けの蓄電池販売や蓄電所の設置を進めています。これらを束ねたバーチャルパワープラント化を進め、国内トップクラスの蓄電池運用事業者への成長を目指します。



■ バイオマス発電所(2025年7月末現在)

	所在地	運転開始時期	発電設備容量
松坂木質バイオマス	三重県	2018年 1月	2MW
市原バイオマス	千葉県	2020年12月	50MW
徳島津田バイオマス	徳島県	2023年12月	75MW
広畑バイオマス	兵庫県	2023年12月	75MW
日向バイオマス	宮崎県	2024年10月	50MW
愛知田原バイオマス	愛知県	2024年11月	75MW
袖ヶ浦バイオマス	千葉県	2025年 7月	75MW
御坊バイオマス	和歌山県	2025年 9月(予定)	50MW



提供:Freeport LNG Development.L.P.

2024年度
実績

売上高 **1,281** 億円
セグメント利益^{※1} **719** 億円
※1 営業利益+持分法による投資損益

2026年度に
向けた
成長投資

2,250 億円^{※2}
※2 2024年度～
2026年度累計(計画)



海外エネルギー事業

目指す姿

海外エネルギー事業では、国内で培ったエネルギーバリューチェーンのO&M・エンジニアやソリューションサービスの提案力を活用しつつ、長年積み重ねてきた海外各国での事業運営の経験・知見を元に、上流から中下流事業まで事業領域の拡大と多様化を進めてきました。

現在、海外エネルギー事業は当社の事業の柱の1つとして成長し、国内エネルギー事業のみに依存しない安定的な収益基盤として、Daigasグループの利益に貢献しています。

今後も効率的に利益規模の拡大を進めるとともに、e-メタンプロジェクト開発等により、CN社会の持続可能性に寄与する安定的かつ低廉なエネルギー供給や利便性の高いサービスの提供を目指します。

事業環境認識

強み

- 上流から中下流までバリューチェーン全体で事業を展開
- 国内の知見を生かしたエネルギー事業の運営ノウハウの保有

機会

- 低・脱炭素エネルギー需要の増加
- 新興市場でのエネルギー需要の増加

課題

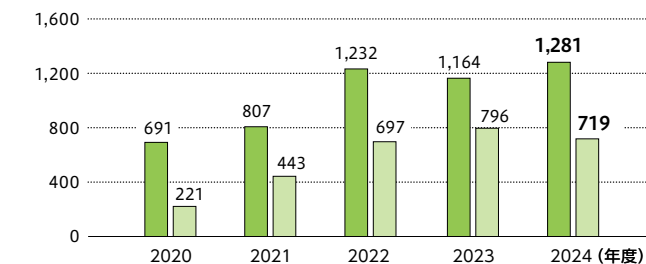
- 安定調達と収益獲得のための安全かつ安定的な操業
- 事業参画等を通じた新領域におけるノウハウ取得

リスク

- 事業を行う国における政策、規制の実施や変更、経済社会情勢等の悪化
- 原油価格やガス価格等の市況変動、技術的課題

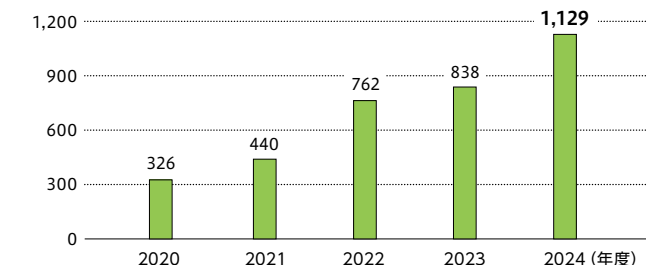
売上高^{※3} (億円) セグメント利益^{※3} (億円)

■ 売上高 ■ セグメント利益



※3 2021年度から、「海外エネルギー」に属していたLNG輸送を行う大阪ガスインターナショナルトランスポート(株)等を、エネルギー販売・需給管理等を一体的に運営することを目的に「国内エネルギー」に統合、大阪ガス(国内エネルギー・ガス)に含まれていた海外エネルギーのための営業費用を「海外エネルギー」に移管

海外エネ事業における各年度の成長投資額 (億円)



INPUT

- セグメント資産額 **11,054** 億円
- セグメント成長投資額 **1,129** 億円
- 上流から中下流までバリューチェーン全体で事業を展開
- 国内の知見を生かしたエネルギー事業の運営ノウハウの保有

OUTPUT

- 売上高 **1,281** 億円
- セグメント利益 **719** 億円
- 米国サビン社において、価格ヘッジと開発拡大、安定操業による着実な利益成長
- 成長市場であるインドでの都市ガス事業展開

OUTCOME

- グローバルなエネルギー供給の安定化
- CN社会への貢献
- 国・地域の経済発展への貢献



2024年度の実績とさらなる成長に向けた取り組み

上流事業(米国)

Daigasグループは、事業ポートフォリオ拡大によるグループ収益基盤強化・安定化に寄与する上流事業に取り組んでいます。

米国においては、2019年にサビン社の全株式を取得し、シェールガス開発事業においてプロジェクトを主体的に推進するオペレーターシップを獲得しました。ヘッジ活用による収益安定化を図りながら、ガス価格(ヘンリーハブ)等の市況変化に応じて柔軟に生産量・新規井開発の調整や資産の取得・売却を選択することで収益の最大化に取り組み、当社グループの利益成長を牽引しています。

● 2024年度の実績

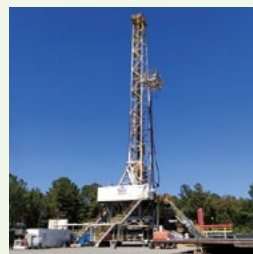
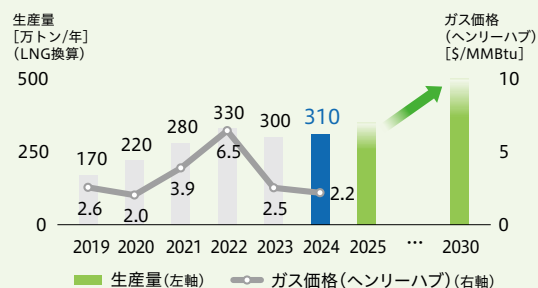
さらなる事業成長に向け、シェールガス鉱区の追加取得を実施しました。鉱区面積は当社100%出資時から1.2倍に増え、約1,200km²(琵琶湖の約2倍相当)にまで拡大しました。

ガス価格が低水準に推移したものの、価格の下落リスクに備えたヘッジ取引の分散化、機動的な生産量コントロールや販路拡大により、安定的に利益貢献しました。

● 今後の取り組み

ガス価格を注視しつつ、鉱区の追加取得・開発拡大により中長期での生産量の拡大を目指します。

■ サビン社生産量の推移



サビン社井戸掘削現場

アジア事業(インド)

アジアでは、中下流事業を展開しています。中下流事業は、国内エネルギー事業で培ったノウハウや経験を活かしながら、現地での事業ノウハウを蓄積し、各国の経済発展とエネルギーのカーボンニュートラル化に貢献することで持続的な成長を目指します。

インドは、経済成長に伴うエネルギー需要の増大と低炭素化・大気汚染への対策として、都市ガスインフラ整備による天然ガス自動車の普及など、政府が天然ガスの利用拡大を推進しており、成長が期待できる市場です。Daigasグループは、2021年に現地の都市ガス事業会社への出資を通じて、日本企業として初めてインド都市ガス事業に参画しました。インド政府から独占事業権を与えられた事業エリアにおいて、交通用を中心に、家庭用・業務用・産業用向けに都市ガスの販売を拡大することで、アジアにおける事業の柱に育成するとともに、インドのエネルギーの低炭素化と安定供給に貢献します。

● 2024年度の実績

インドでの都市ガス事業への追加出資を実施し、事業エリアを約27万km²から約32万km²(日本の国土の約9割)に拡大しました。ガス導管は累計1万kmに到達(当社グループの国内導管敷設距離の約6分の1)し、ガス販売量は前年度の約2.5倍となる3.7億m³/年にまで増加しました。

● 今後の取り組み

2030年度において、国内都市ガス販売量の半分程度相当である約35億m³/年にまで販売量を拡大し、中長期的な収益基盤の確立を目指します。

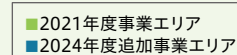
また、日系コンソーシアムを通じて、インドの再エネ事業会社と合併会社を設立し、3年後には約400MWの再エネアセットを保有することで、エネルギーの脱炭素化へも貢献して参ります。

■ ガス販売量の推移

2023年度実績	2024年度実績	2025年度計画	...	2030年度計画
1.5億m ³ /年	3.7億m ³ /年	5.4億m ³ /年	...	約35億m ³ /年

■ 事業エリア

総面積：約32万km²



CNGステーション充填待機列の様子



ライフ&ビジネス ソリューション(LBS)事業

2024年度
実績

売上高 **2,824** 億円

セグメント利益^{※1} **287** 億円

※1 営業利益+持分法による投資損益

2026年度に
向けた
成長投資

1,500 億円^{※2}

※2 2024年度～
2026年度累計(計画)

目指す姿

LBS事業は、エネルギー事業で培った技術や事業ノウハウを生かし、着実に利益成長しています。エネルギー事業と異なる事業を展開することで、原油価格や為替の影響を受けにくく、グループの収益貢献に安定的に寄与しています。

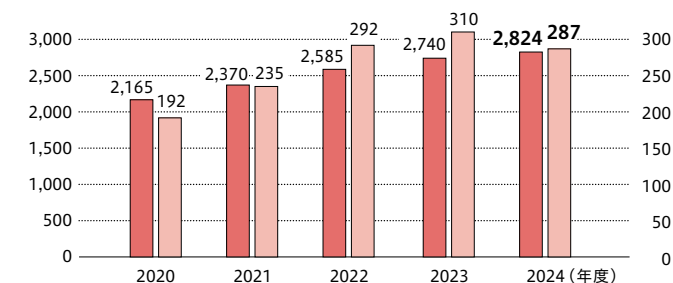
アセットライトな不動産事業経営、高付加価値なシステムや高機能素材等の提供など、各社が培ってきた強みとDaigasグループのシナジーを発揮し、成長を加速していきます。

事業環境認識

	都市開発	情報	材料
強み	●開発、運営管理、売却等の幅広い不動産関連事業を展開	●IT戦略策定から開発・保守・運用までをワンストップで提供可能	●高機能かつ付加価値の高い製品を開発し、国内外の需要に応える高い技術力
機会	●不動産投資市場が活況	●AI等DXニーズの高まり	●環境意識の高まり
課題	●建設資材の高騰への対応	●人材確保・育成	●原料価格高騰への対応や高付加価値製品の開発
リスク	●不動産市況の悪化	●高度なサイバー攻撃による情報漏洩	●原料価格の高騰

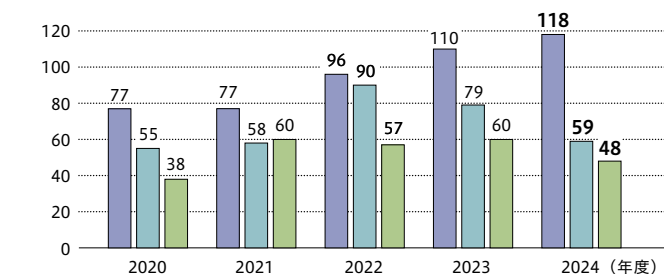
売上高(億円) セグメント利益(億円)

■ 売上高(左軸) ■ セグメント利益(右軸)



各社の営業利益(億円)

■ 大阪ガス都市開発(株) ■ 大阪ガスケミカル(株)とJacobi Carbons ABの合計
■ (株)オーガス総研



INPUT

- セグメント資産額 **5,283** 億円
- セグメント成長投資額 **623** 億円
- 資本効率を意識しながら不動産事業領域を拡大
- 開発・保守・運用のワンストップ提供
- 高付加価値の化学製品開発・販売

OUTPUT

- 売上高 **2,824** 億円
- セグメント利益 **287** 億円
- 賃貸・分譲マンションを中心とした不動産事業の成長
- M&AによるERP[※]事業領域の強化
- 無機系材料などが好調に推移

※ERP: Enterprise Resource Planningの略。

お客さまの企業活動を一元管理し、効率的な経営に寄与するシステムのこと

OUTCOME

- 快適な場所や空間、サービスの提供
- お客さまのビジネスの進化
- ものづくりを通じた持続可能な社会への貢献

2024年度の実績とさらなる成長に向けた取り組み

都市開発事業

分譲・賃貸マンション、オフィスビル、物流施設などの物件の開発、リサーチパーク事業、リート事業、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。

● 2024年度の実績

主力事業である賃貸・分譲マンション事業が好調に推移しました。資本効率向上のため私募リートへの売却を計画的に行いました。

● 今後の取り組み

資本効率を意識した事業経営を継続するとともに、首都圏オフィスや物流事業等、事業領域を拡大していきます。



アーバネックス 早稲田テラス

グループシナジー効果

Daigasグループの営業ネットワーク活用による用地情報取得やエネルギー商材のセット提案力の強化・創出

情報事業

Daigasグループの事業向けシステム開発・運用で培った知見を生かし、一般のお客さま向けにも事業を展開しています。M&Aを通じて製造業や金融業向けの企業、またERPに強みを持つ企業等をグループに加え、事業領域を拡大しています。

● 2024年度の実績

フィリピンを中心に東南アジア地域においてERP事業を展開するFasttrack Solutions Inc.グループの事業を取得しました。

● 今後の取り組み

当社グループ内外のDX需要を取り込み、ERPやAI領域等での事業規模を拡大していきます。



グループシナジー効果

DX推進活動でのグループ連携によるグループ経営基盤の強化

材料事業

大阪ガスが培った石炭化学技術(石炭を原料としたガス製造の副産物の応用等)や、医薬・農業関連技術により、ファイン材料、炭素繊維材料、活性炭、シリカ・アルミナ系材料、保存剤といった多様で高機能な素材の開発、製造、販売を行っています。

● 2024年度の実績

無機系材料などが好調に推移しました。

● 今後の取り組み

既存事業の維持・拡大とともに、製品多軸化による成長分野の開拓を行っていきます。



D-BHB(天然由来ケトン体)



活性炭

グループシナジー効果

グループでの共同研究や人材ローテーション等、R&D分野での連携による高機能素材の開発の強化