

## ライフ&ビジネス ソリューション(LBS)事業

### 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活かし、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。

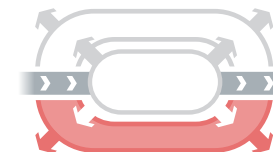
### 事業環境認識

|     | 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・売買市場が活況             | ●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                            |

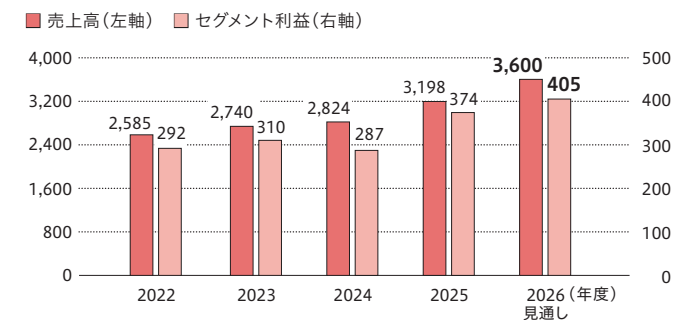
2025年度  
実績

売上高 **3,198** 億円  
セグメント利益※ **374** 億円

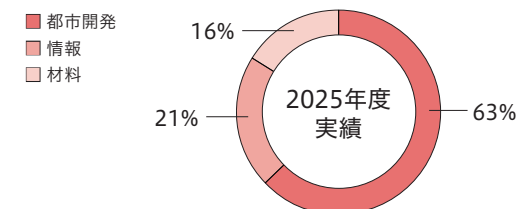
2026年度  
計画

売上高 **3,600** 億円  
セグメント利益※ **405** 億円  
※営業利益+持分法による投資損益


### 売上高(億円) セグメント利益(億円)



### LBS事業の利益構成



### INPUT

- セグメント資産額 **5,715** 億円
- セグメント成長投資額 **472** 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 **3,198** 億円
- セグメント利益 **374** 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

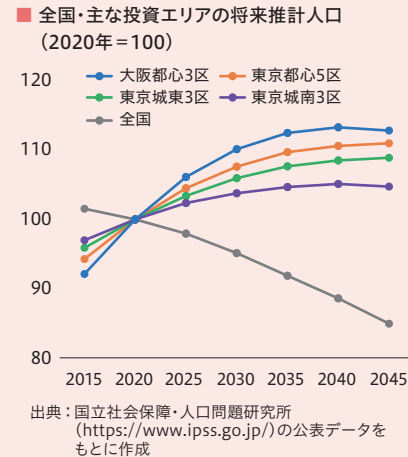
※ERP: Enterprise Resource Planningの略。  
お客さまの企業活動を一元管理し、効率的な経営に寄与するシステムのこと

### 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

## 都市開発

**市場環境** 全国的に人口減少が進むなか、当社グループの都市開発事業が注力する大阪・東京の都心エリアにおいては、今後も継続的な人口の流入と増加が見込まれています。これらの都心エリアでは、交通利便性を重視した職住近接ライフスタイルへのニーズの高まりや、都市部への機能集中を背景に、優良な住宅やオフィス等に対する底堅い需要が継続しています。今後、金融環境の変化等による一時的な変動リスクには留意が必要なもの、市場環境は、引き続き良好に推移すると想定しています。



### 主な取り組み 国内エネルギー事業とのシナジー活用

当社グループの強固な人的ネットワークやブランド力、資金力を最大限に活用し、優良な土地の仕入れから開発、販売・賃貸までを一気通貫で手掛けています。

関西圏で培った事業ノウハウを活かし、2009年以降は首都圏でも賃貸マンション事業を積極的に展開し、着実に事業規模を拡大しています。

開発する物件には、床暖房や衣類乾燥機「乾太くん」、エネファームといったガス戦略商品を積極的に導入することで、他社物件との差別化を図り、住宅の付加価値向上に大きく寄与しています。今後は、引き続き優良物件の取得・開発を継続・強化していくとともに、中長期的にフロー事業（資産回転型）の比率を高める方針です。これにより、安定的なストック収益とフロー収益を組み合わせ、さらなる資本効率の向上と利益成長を目指します。私募リートへの物件売却を着実に積み上げており、2030年度に累計1,000億円の売却を目指します。



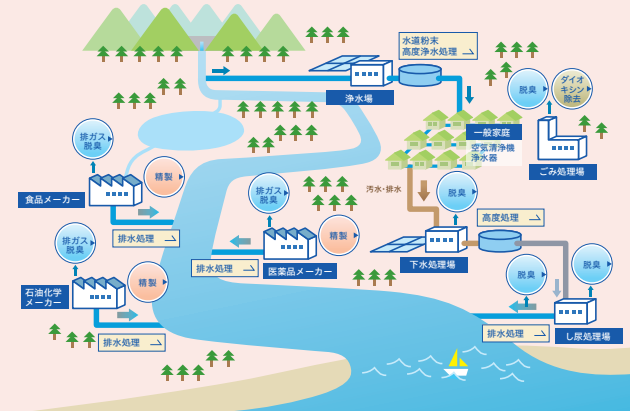
アーパネックス東梅田

#### 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

## 材料

**市場環境** グローバルな環境規制の強化や社会全体の環境保全意識の高まりを背景に、水や大気の浄化などに用いられる環境対応素材へのニーズが国内外で拡大しています。特に、産業用途から生活インフラまで幅広く活用される活性炭は、こうした浄化需要の増加に牽引され、今後も中長期的に持続的な市場成長が見込まれています。



活性炭の活用例

### 主な取り組み 活性炭の供給力・販売強化とカーボンニュートラル分野への展開

石炭ガス製造時の副産物を起点とする石炭化学技術や、医薬品関連技術を基盤に、産業・生活・環境に貢献する高付加価値材料の開発と販売拡大を推進しています。

特に重点分野である活性炭事業は、2014年にグループ化した海外子会社のJacobi社を中心に、中長期の需要増に対応すべく製造設備の増強等の投資を継続することにより年々供給力を引き上げ、活性炭の販売規模を拡大していきます。足元では、高機能かつ付加価値の高い製品の研究開発に注力しています。2030年に向けては、活性炭の再生サービスやイオン交換樹脂等を伸ばすとともに、大阪ガスケミカル(株)が研究開発・販売を行う材料を、当社が推進するバイオガス事業向けに活用することも検討しています。



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かつ付加価値の高い製品の開発の強化