

飛躍し続ける企業グループを目指して

インターネットを通じて定期的に経営情報を発信しています:下記のURLで、決算短信、アニュアルレポート、説明会資料等を閲覧・ダウンロードすることが可能です。<http://www.osakagas.co.jp/company/ir/>

「見通し」に関する注意事項:このプレゼンテーションには、将来の業績に関する見通し、計画、戦略などが含まれており、これらは現在入手可能な情報から得られた当社グループの判断に基づいております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績の見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、日本経済の動向、急激な為替相場・原油価格の変動並びに天候の異変等があります。

ガス販売量に関する注記:全て、基準熱量を45MJ/m³として、表記しています。

2016年11月
大阪ガス株式会社（証券コード 9532）

1. 大阪ガスグループの概要

大阪ガスグループの概要

- 全国の都市ガス販売量の約1/4を占め、国内第2位
- 多角化を積極的に推進し、ガス事業以外の利益が過半

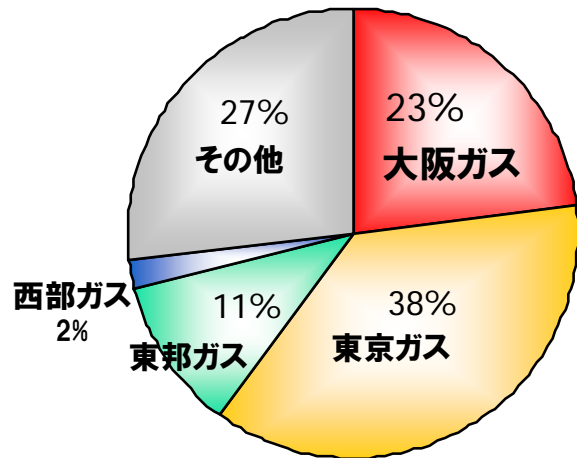
創業	1905年	顧客数	約728万戸
売上高	1兆3,220億円	ガス販売量	80億m ³
経常利益	1,349億円		(2015年度末)
従業員数	20,844人		



本社ガスビル(大阪市中心部)

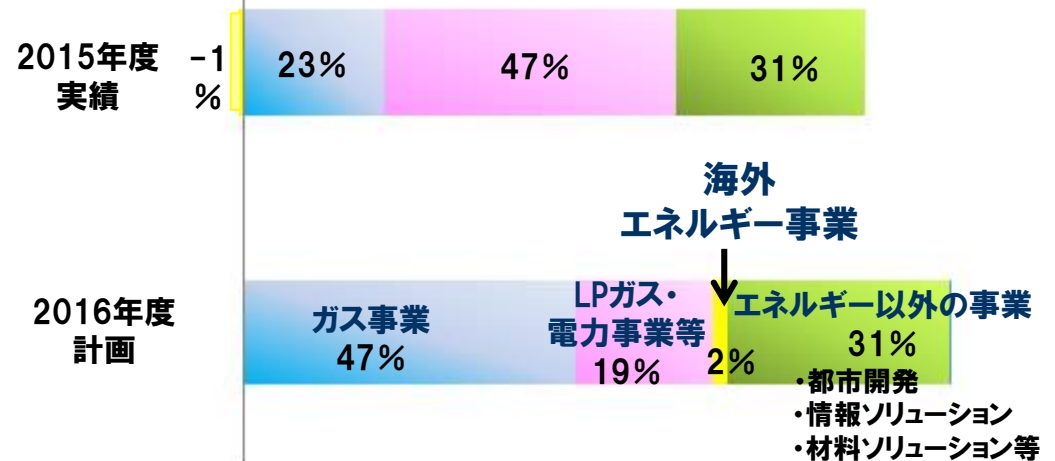
2015年度・連結ベース

全国における大阪ガスのガス販売シェア



2015年度実績
(社)日本ガス協会ホームページより

大阪ガスグループの事業構成(利益)

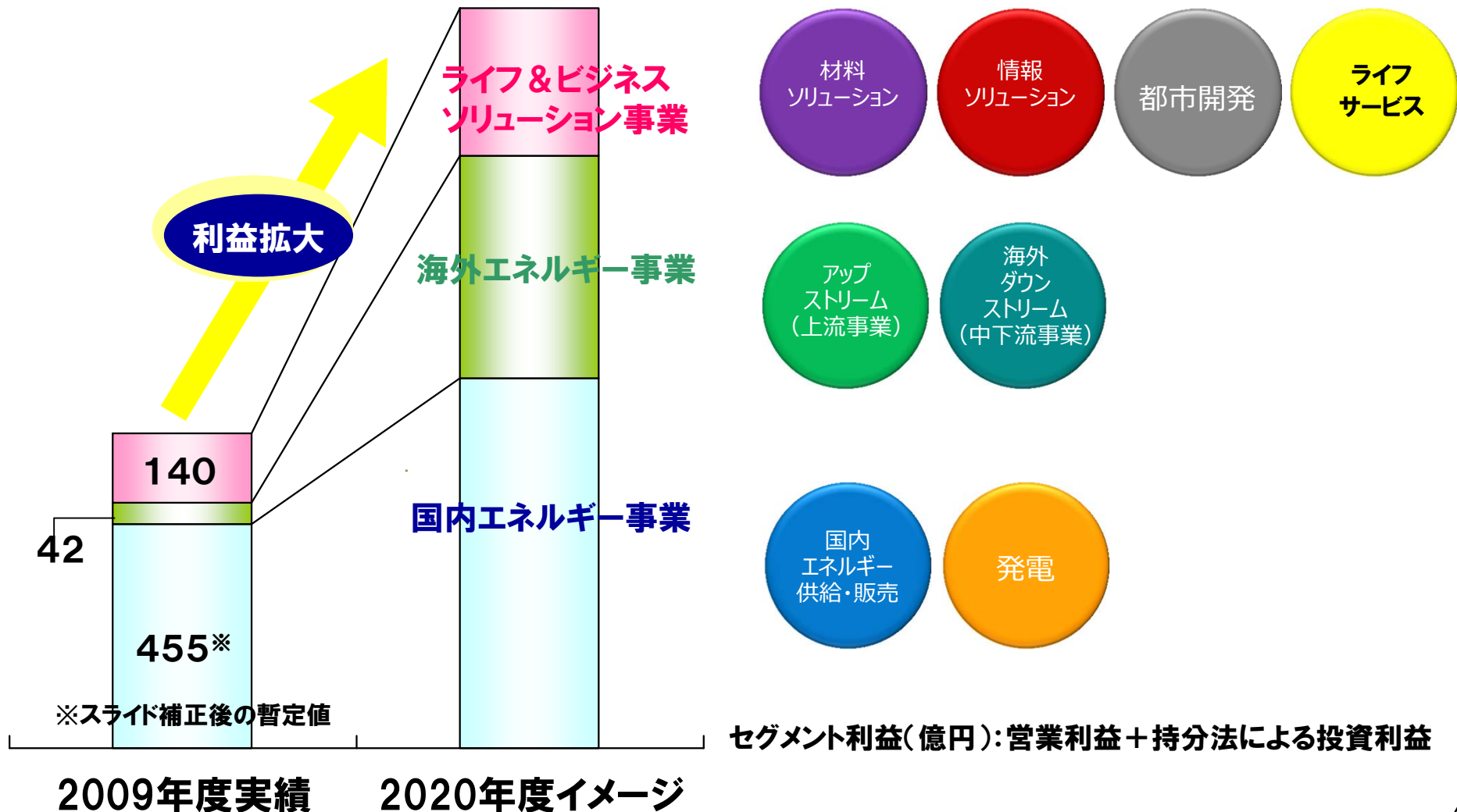


※2015年度実績、2016年度計画のセグメント利益
(営業利益+持分法投資利益)から算定
※ガス事業利益はスライド差損益を控除して算出

2. 中長期計画の概要

大阪ガスグループが目指す姿

- グループの強みを活かして積極的に**事業領域を拡大**
- 海外エネルギー事業・ライフ&ビジネスソリューション事業の成長を加速、**国内エネルギー事業に匹敵させる**



3. 国内エネルギー事業

3-1. ガス事業

天然ガスの優位性

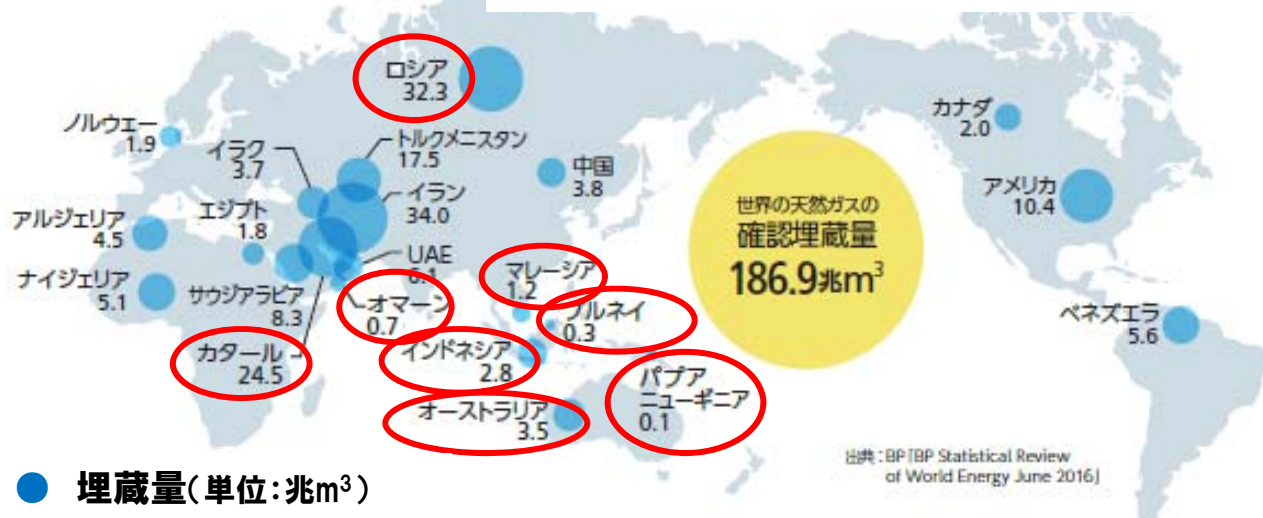
- 燃焼時に有害物質の発生が少なく化石燃料で**最も環境性に優れる**
- 生産技術の進化で可採年数は50年以上、シェールガス等を加えれば200年以上となり、**埋蔵量は豊富**
- **世界中に広く分布し、特定の地域の政情に左右されない**

化石燃料の燃焼生成物発生量の比較 (石炭を100とした場合)



1) IEA(国際エネルギー機関) Natural Gas Prospects to 2010 (1986)
 2) 火力発電所大気影響評価技術実証調査報告書(1990.3 エネルギー総合工学研究所)

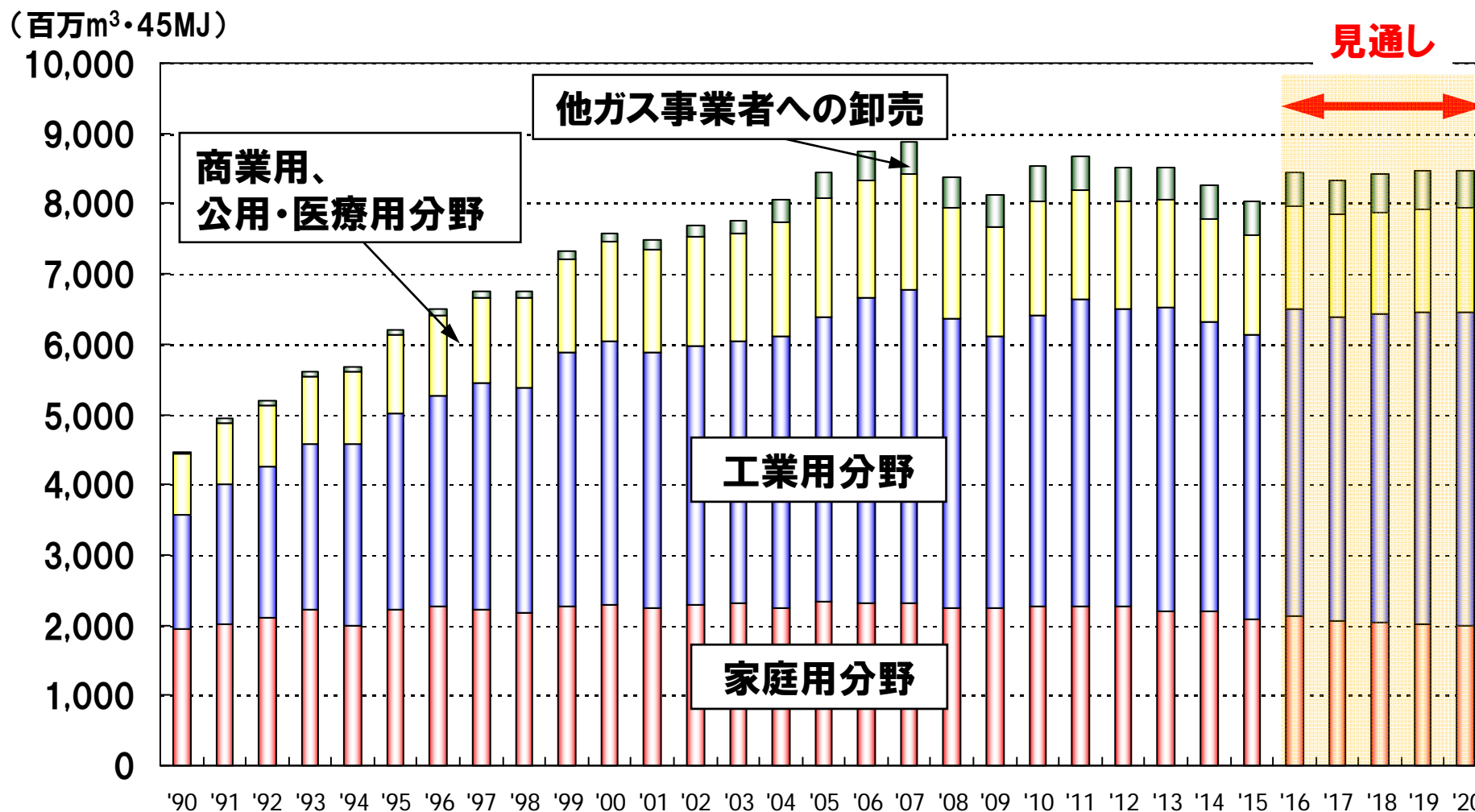
世界の主な天然ガス埋蔵国



大阪ガスは中東、アジア、オセアニア等の計8か国と長期契約を締結

ガス販売量の推移と見通し

- 工業用分野を中心に増加し、20年間でほぼ倍増



お客さまへのガス供給体制

- 近畿2府4県を中心に、約728万戸のお客さまへガスを供給
- 高圧の幹線パイプラインから低圧までパイプライン総延長は**6.1万km**
- ガス販売量の増加に向け①**ガス用途の拡大**②**エリアの拡大**に取り組み



「技術開発」と「用途拡大」の歴史

- 1905年の3,551戸へのガス供給から**111年**
- 新たな「**技術開発**」と「**需要開発**」の連続でガス事業を拡大



明治

大正

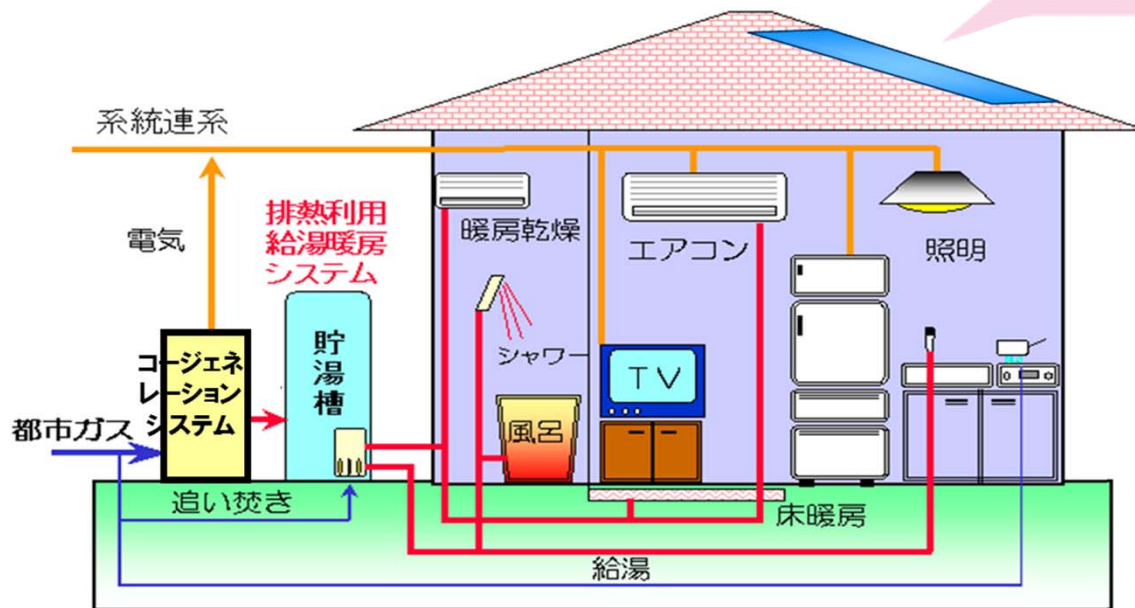
昭和

平成

家庭用コージェネレーション「エネファーム」

- 都市ガスを使ってご自宅で発電し、発電時の排熱を利用してお湯を作るため、**環境に優しい**上にガス・電気トータルで**光熱費も削減可能**

家庭用コージェネレーションの設置イメージ図

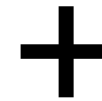


ガスを使って発電し、その際に発生した熱をお湯として回収。この電気と湯が家庭内で用いられる。

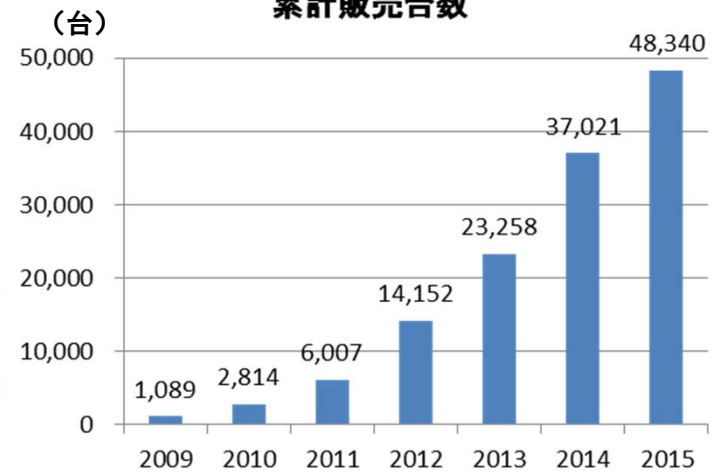
太陽光とガスのベストミックス **ダブル発電**

太陽光で発電

ガスで発電



累計販売台数



2020年に累計20万台を目指す

ガスをお使い頂くエリアの拡大

- 三重・滋賀ライン、姫路・岡山ラインの開通で、新たな需要を開発
- 他事業者向けの船・ローリー車による区域外LNG販売も順調に増加



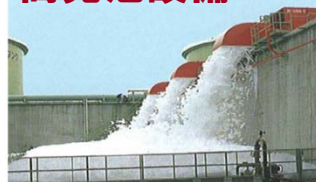
地震対策

- 製造、供給設備からガス設備に至るまで、**何重もの地震対策を実施**

製造設備



高発泡設備



水幕設備



防液堤

- 防液堤** 万が一LNGが漏れても、溢れ出ない構造
- 高発泡設備** 泡でLNGを覆うことで、ガスの拡散を防止
- 水幕設備** ガスの拡散を防止

供給設備

供給エリアのブロック化（2016年3月時点）

※阪神大震災時点との比較

- 地震計設置数:
34 → 258
- 供給ブロック数:
55 → 159



ポリエチレン管の普及促進

- 可とう性の高い
ポリエチレン管の導入
- 耐震性の高い融合接着



曲げ実験状況

お客さま設備

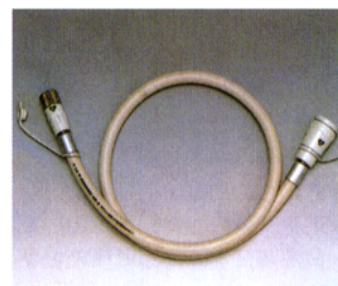
ご家庭におけるガスの安全設

- マイコンメーター
- 都市ガス警報器
- 安全センサー付ガスコンロ
- ガスコード など

●マイコンメーター ●都市ガス警報器



●ガスコード ・強度の高いゴム管を使用



●ガスコンロ



- 立消え安全装置
- 感震停止装置など

電力・ガス制度改革

- 2016年4月に電力市場、2017年4月にガス市場が全面自由化
- ガス事業を通して培われた**お客さまとの接点**を強みとし、**ガス・電力のエネルギー供給でお客さまに選ばれ続ける会社**を目指す



当社代理店など
によるお客さまとの
多くの接点(対面)

ガス、電力等のエネルギーに様々なサービスメニューを
組み合わせてご提供することで、お客さまの快適な暮らしに貢献



都市ガス供給

電力供給



「住ミカタ・サービス」

住ミカタ・リフォームサービス
住ミカタ・安心安全サービス
住ミカタ・メンテナンスサービス



るるるコールM

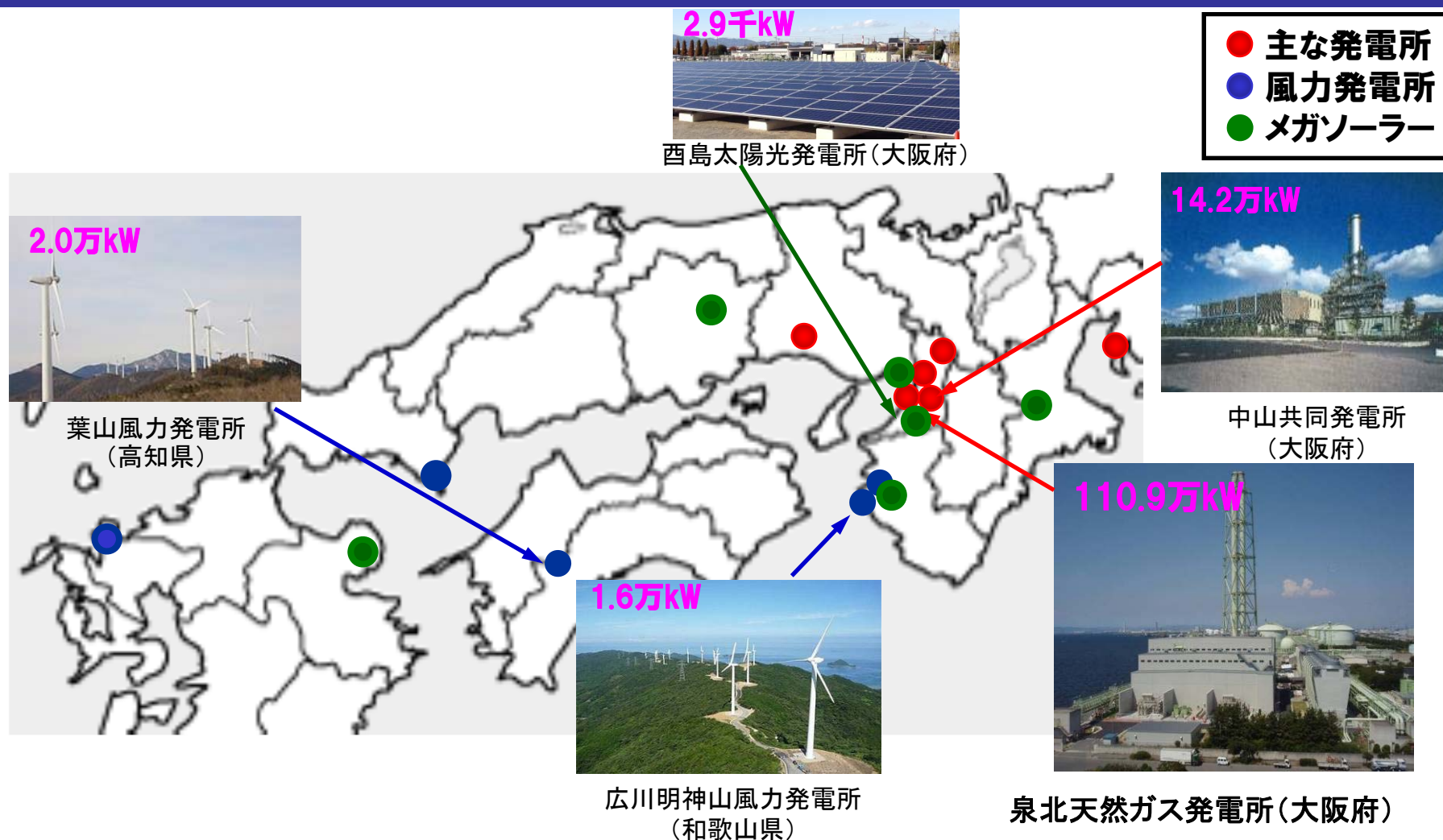
会員専用サイト
マイ大阪ガス



3-2. 電力事業

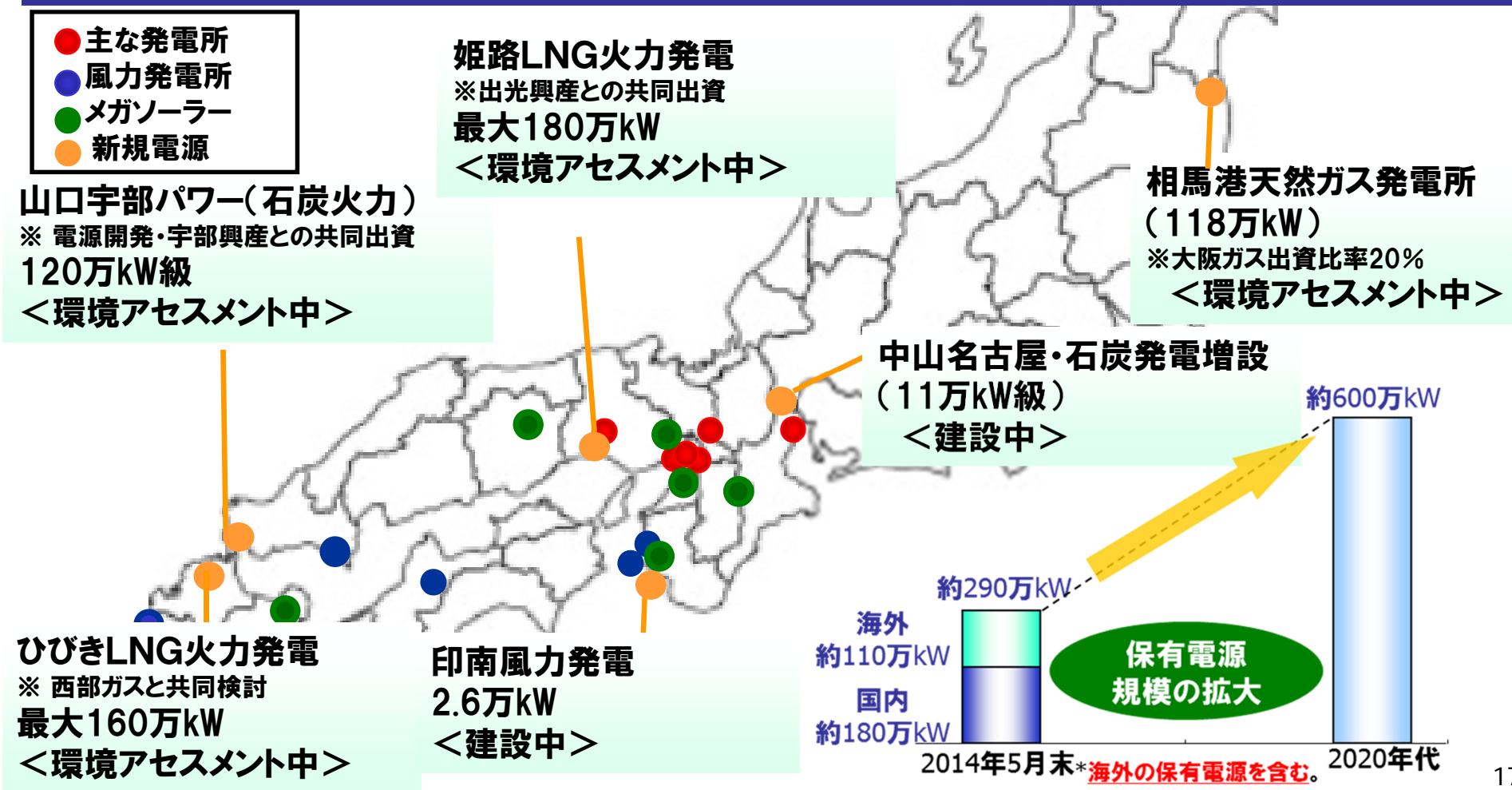
当社の保有電源

- 国内で約**180万kW**、海外で約**110万kW** 合計約**290万kW**の電源を保有
- ガス事業で培った**インフラ**や、**提案営業力**、**お客さまネットワーク**を活用
- **天然ガス発電**を中心に**風力発電**や**メガソーラー**にも取り組み



今後の電源開発

- LNG火力発電、石炭火力発電、再生可能エネルギー発電等、新たな電源の取得を進め、高効率で競争力のある電源ポートフォリオの構築を目指す
- 国内外の保有電源を**600万kWへ倍増**したい

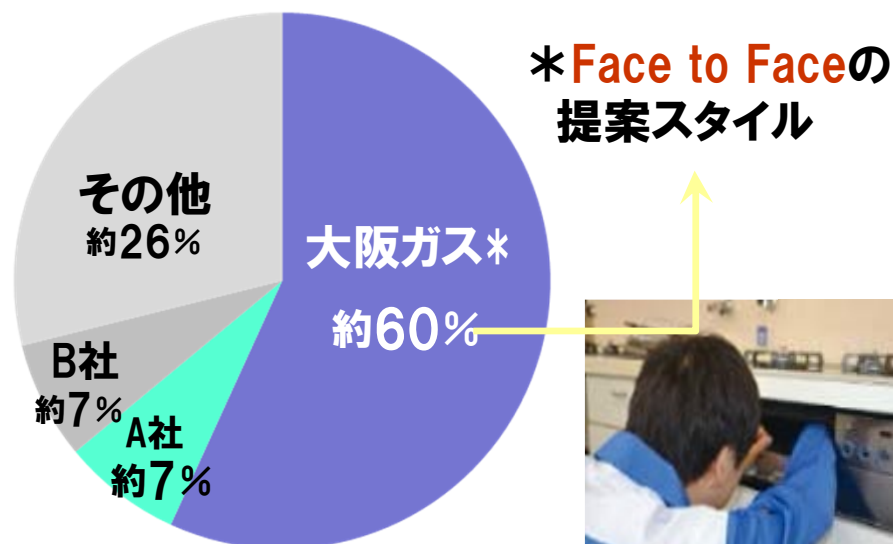


事業概要

供給エリア	主に関西エリア (60Hz管内)
ターゲット顧客	電気使用量が200kWh/月以上のお客さま
契約目標	2016年度末:20万件 (当社ガス供給戸数の3%程度) 2020年度末:70万件 (当社ガス供給戸数の10%程度)

小売電力獲得状況

<関西エリア>



【大阪ガス調べ】公表数値から算出

当社の強み

◆サービスチェーン流通

- ・過去からの地域に密着した活動で築いたお客さまとのつながり
- ・地域に密着した活動で、Face to Faceで電力を提案
- ・お客さまとのつながりをさらに強化する
「住ミカタ・サービス」を2016年5月よりスタート

4. 海外エネルギー事業

海外事業展開の考え方

- これまでの国内都市ガス事業だけにとどまらず、上流事業も含めた**国内外の天然ガスバリューチェーン**に注目
- 海外事業を通じ**安価な原料の調達**、ノウハウの**海外での水平展開**を目指す

天然ガスバリューチェーン



上流事業

中・下流事業

国内

従来の都市ガス会社

海外

安価なLNG(原料)を手に入れて
ガスを拡販・トレーディング

これまでに培ったノウハウの
水平展開

上流から下流までの「バリューチェーン」全体で事業を発展

上流事業の取り組み事例～フリーポートプロジェクト

- 米国のシェールガスを使って経済性のあるLNGを獲得するため、テキサス州フリーポートプロジェクトと天然ガスの液化加工契約を締結
- 供給ソースの分散化や価格指標の多様化を進め、仕向地制限のないLNGを導入することで、安定的で競争力のある原料調達を実現



提供: Freeport LNG Development, L.P.



米国内のガスを自社で調達

米国内のガス価格に基づき、
原料を調達
原油価格に連動しない原料調達

プロジェクトに液化加工を委託

LNG化

自社で液化加工を行うことで、
概ねコストベースでLNG化

日本などへ輸出(2018年予定)

中・下流事業の取り組み事例～東南アジア

- シンガポールとタイにおいて、国内で培ったノウハウを活かしたエネルギーサービス事業を展開

シンガポール

- シンガポール・シティガス社と共同会社を設立し、2013年8月より事業開始(当社保有49%)
- 当社のエネルギーソリューションノウハウとシティガス社の持つインフラを活用し、産業用市場において天然ガスの需要開発・販売を行う



タイ

- 新会社を設立し、2014年1月より事業開始
- 省エネ・天然ガス設備をお客さま先に設置し、エネルギー供給・メンテナンスを行う
- お客さまは初期投資の負担がなく、省エネの促進が可能となる

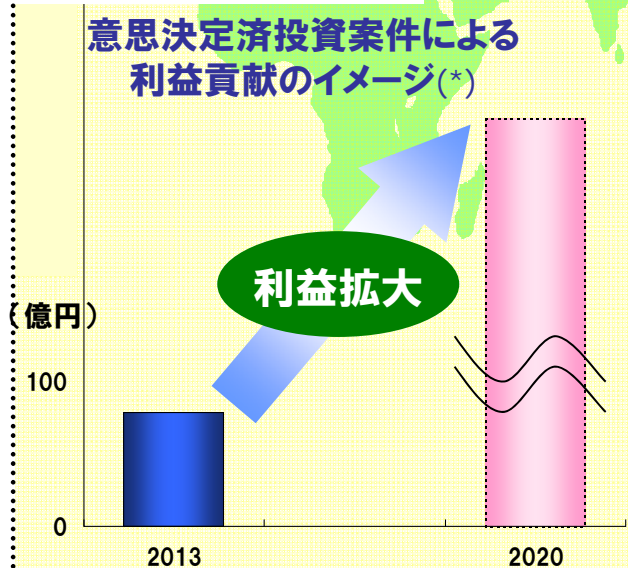


海外エネルギー事業の取り組み

- 日本の電力・ガス会社の中では**最も早くから海外事業に取り組み**
- 上流事業、中下流事業の将来的な**利益拡大に期待**



【利益貢献イメージ】



主な案件	国	種別
① ノルウェー領北海	ノルウェー	油田権益
② サグントLNG基地	スペイン	LNG基地
③ エロガスメット	イタリア	ガス配給
④ シュワイハットS2	UAE	発電・造水
⑤ 大阪ガスタイランド	タイ	エネルギーサービス
⑥ City-OG Energy Service	シンガポール	産業ガス販売
⑦ ゴーゴン プロジェクト	豪州	ガス田権益
⑧ イクシス プロジェクト	豪州	ガス田権益
⑨ フリーポートLNG基地	米国	LNG基地
⑩ セントチャールズ発電所	米国	天然ガス発電

*現在入手可能な情報を基に、一定の条件下で、想定される金額をイメージとして表したものであり、経営目標として掲げているものではありません。

5. ライフ&ビジネス ソリューション事業

主要3事業と今後の方向性

- 特に強みを発揮できる事業としてガス事業から派生した
①都市開発 ②情報ソリューション ③材料ソリューションを中心に取り組み
- 今後もノウハウ活用やM&Aを通じて**事業の拡大、新規事業開拓**に取組む

都市ガス事業を通じて蓄積された技術・ノウハウ

社有地の有効利用
再開発

都市開発事業

大阪ガス都市開発



- ・住宅/オフィス賃貸
- ・住宅分譲

ガス利用促進による
ガス事業とのシナジーの発揮
高い入居率(97%超)

好立地(関西・首都圏)、
高品質物件を開発

ガス料金などに関する
システム開発

情報ソリューション事業

株式会社 オーシス総研
Osaka Gas Information System Research Institute Co., Ltd.



- ・コンサルティング
- ・システム開発
- ・サービスビジネス

金融・製造・流通・公益・運輸等
幅広い業種で外販

技術と実績を活かして
クラウドサービス事業を拡大

石炭ガス製造時の
炭素材技術

材料ソリューション事業

大阪ガスケミカル



- ・ファイン材料
- ・CF材料
- ・保存剤
- ・活性炭 など

石炭化学技術の応用展開
レンズ材料や一部活性炭では、
世界トップシェアを誇る

事業拡大により、売上高
1,000億円をめざす(2020年)

6. 最後に

業績の推移

- 2016年度は時期ずれ差益等が減少することから、営業利益は**減益**の見通し

連結:億円	2012年度 実績	2013年度 実績	2014年度 実績	2015年度 実績	2016年度 見通し
売上高	13,800	15,125	15,281	13,220	11,705
営業利益	847	993	1,050	1,466	820
経常利益	901	1,060	1,081	1,349	780
当期純利益	524	417	767	843	520
1株あたり純利益(¥/株)	25.2	20.0	36.9	40.5	25.0
株主資本利益率(*)	7.3%	5.4%	9.1%	9.4%	5.9%
時期ずれ差損益等	-207	-205	123	817	89
為替レート(¥/\$)	83.1	100.2	109.8	120.2	105.0
原油価格(\$/bbl)	113.9	110.0	90.4	48.7	下期:55

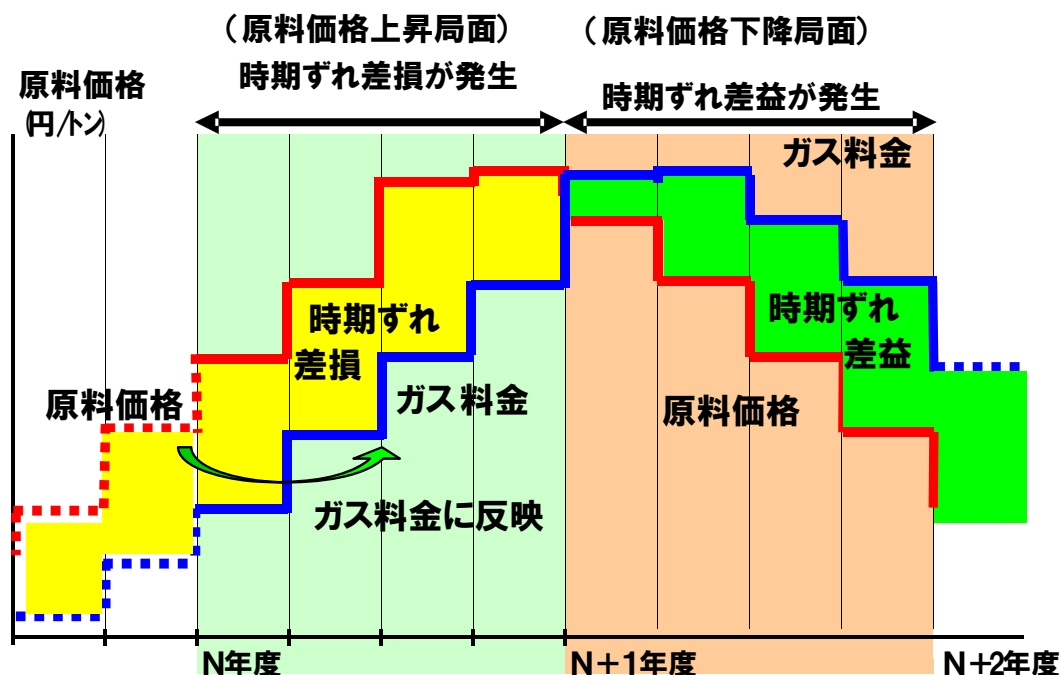
(*) 株主資本利益率(ROE) = 当期純利益 ÷ 当期平均自己資本

・・・株主資本を活用してどれだけ利益を上げることができたかを表す指標

原料価格変動の影響

- 原料価格の変動は、3～5か月後のガス料金に反映されるため、**長期的に見れば業績への影響はない**

- LNG価格は、原油価格・為替レートに連動。
- LNG価格の変動は、原料費調整制度に基づき、3～5ヶ月後のガス料金に反映。
→原料(LNG)価格変動による経営への影響は基本的になく、収益基盤は安定。
- ただし、決算期で区切ると、原料価格高騰時には、費用が先行するため差損が発生、原料価格下落時には、逆に差益が発生するが、一時的なもの

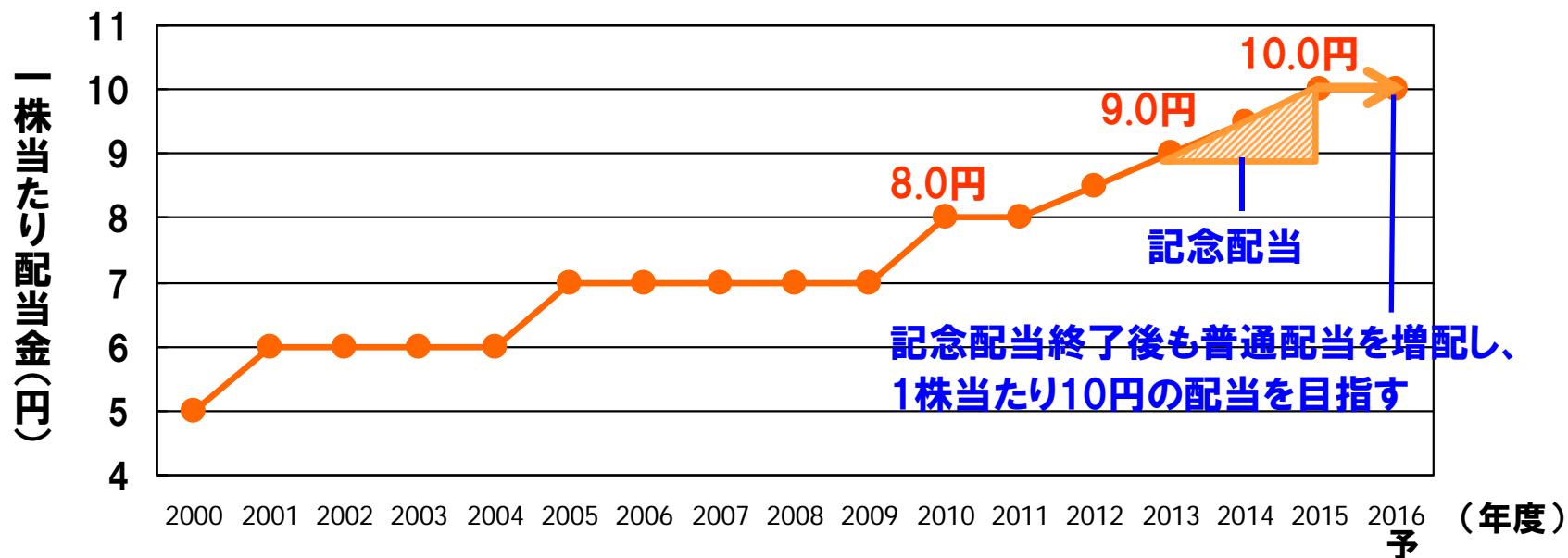


株主さまへの還元方針

- 安定的な配当を基本として、短期的な利益変動要因を除いて連結配当性向30%以上を目指す
- 利益成長に伴い、増配を通じて株主さまにお応えしていく

配当実施状況

- 大阪ガスは、2015年に創業110年を迎えたことから、2014年度に0.5円/株、2015年度に1.0円/株の記念配当を実施
- 2016年度についても、普通配当を増配し、一株当たり10円の配当を目指す。





ガス事業以外の利益がグループ全体の半分を超える

国内エネルギー事業、海外エネルギー事業、
ライフ&ビジネス ソリューション事業を柱に利益成長を図る

- ・国内エネルギー事業

：ガスの用途拡大(コージェネレーション)、新規需要開発(パイプライン延伸)、
エネルギーメニューの拡大(電力事業)

- ・海外エネルギー事業

：バリューチェーンの広がり(上流事業)、ノウハウの海外展開(中・下流事業)

- ・ライフ&ビジネス ソリューション事業

：事業の深化(3つの主要事業)、新規事業展開

- ・安定的な配当を基本として、連結配当性向30%以上を目指す
(阪神・淡路大震災が起きた年も配当を継続した実績)

→利益成長に伴い、増配を通じて株主さまにお応えしていく

以 上