



2006年3月期第3四半期決算(05年4月～12月累計) プレゼンテーション資料



2006年1月
大阪ガス株式会社

I. 2005年4月～12月決算(累計)の概要

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/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。

連結ガス販売量に関する注記 : 名張近鉄ガス・篠山都市ガスは12月決算、豊岡エネルギーは05.3期まで3月決算で、05.12期より12月決算に変更しています。特記ない限り、大阪ガス豊岡地区のガス販売量は、04年6月までを大阪ガスに含み、同年7月以降は豊岡エネルギーに含みます。

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。

05年4月～12月決算のポイント

ガス販売量は対前年同期比で増加したものの、原油価格・為替レートが影響

■ 概況

- 原油価格の高騰に伴うガス原材料費の増加を、労務費等のコストダウンで吸収し、個別利益は、ほぼ前年同期並み水準。
- 連結決算では、NIPGグループ・OGIS総研等の利益額が前年同期を下回ったことが影響。

■ 原油価格・為替レートの影響

- ガス料金への反映時期ずれに伴うスライド差損は9ヶ月累計で、対前期約167億円の増加

■ ガス販売量

- 気温影響・新規需要開発等により、対前期比+4.2%増(個別)

■ エネルギー成長投資の実施と事業再編

- 岡山向けパイプラインの敷設検討を開始

05年12月まで累計の決算実績をご説明し、その後、年度見通しの考え方についてご説明します。

まず、12月まで累計の決算の概要について、ご説明します。

ガス事業については、原料であるLNGの価格は原油価格・為替レートの影響を受けます。原料価格の変動は長期的にはガス料金に反映されますが、今期はガス料金への反映が追いつかない状況となっています。これによって、いわゆるスライド差損が前年同期と比較して拡大しました。

一方、家庭用ガス販売では、冬期の気温が低めに推移したこと、非家庭用ガス販売では新規需要開発が順調に推移したことで、ガス販売量は好調でした。

原材料費の増加を、ガス販売量の増加と労務費等のコストダウンによって吸収を図り、営業利益では、ほぼ前年同期並みの水準まで回復させました。

連結子会社では、LPG分野と情報分野を除いてはほぼ見通し並みの業績で推移しています。LPG分野は、ガス事業と同様に原油価格影響を受けたものです。情報分野では、もともと、今期の利益見通しは前期を下回るものとしていましたが、大口案件の減少等によって、見通しに対しても苦戦しています。

05年4-12月実績 I

個別では、原材料費の高騰をコストダウン等で吸収し、営業利益は前年同期並み

連結:億円、()内は連単倍率

	04.4-12	05.4-12	差異	備考
売上高	(1.36) 6,575	(1.37) 7,079	+503	個別+324、JEC+96、NIPGグループ+95
営業利益	(1.52) 540	(1.46) 508	31	OGIS総研 6、キンレイ 6、NIPGグループ 5
経常利益	(1.40) 582	(1.38) 553	28	有価証券売却益 17、出光スノーレ持分法利益+19
当期純利益	(1.33) 262	(1.24) 362	+100	個別+94(前期に減損損失、当期にキンレイ等株式売却益を計上)

JEC: 日本エンバイロケミカルズ、NIPG: 日商LPガス

		04.4-12	05.4-12	差異
連結ガス販売量	百万m3	5,626	5,866	+240
為替レート	円/\$	108.5	112.1	+3.6
原油価格	\$/bbl	37.8	54.5	+16.7
連結子会社数		114	121	+7

損益計算書項目について、もう少し詳しくご説明します。

売上高では、ガス原材料費の上昇を受けてガス料金が上がったこととガス販売量が増加したことで、大阪ガス個別とNIPGグループで増加しました。日本エンバイロケミカルズでの売上高増加は、今期からグループ編入したことによるものです。

営業利益では、個別では、コストダウンによってほぼ前期並みの水準としましたが、LPG部門と情報部門の不振とキンレイの売却が影響しました。

営業外損益では、今年度取得した北海ガス田=出光スノーレからの収入が今期から反映されています。

連結子会社の増加は、LNGタンカーの建造・保有に関わる会社と日本エンバイロケミカルズグループの買収に伴うものが、大きなウエイトを占めています。

05年4-12月実績 II

株価高と成長投資の実施によって、総資産は前期末と比較して増加

連結: 億円	05.3末	05.12末	差異	備考
総資産	12,174	12,994	+820	投資有価証券+753
株主資本	5,308	5,787	+479	有価証券評価差額金+251
有利子負債	4,485	5,011	+526	
株主資本比率	43.6%	44.5%	+0.9%	

連結: 億円	04.4-12	05.4-12	差異	備考
設備投資	431	538	+107	滋賀ライン、電源CGS等
減価償却費	639	621	17	
フリーキャッシュフロー	150	203	53	

B/S項目・株主資本比率の前期差は、05年3月期末との比較。FCF=営業活動によるキャッシュフロー-(税引後営業利益+減価償却費等非現金支出)-設備投資による支出。

貸借対照表項目では、北海ガス田(出光スノーレ)とスペインのIPPを取得したことで、05年3月末と比較して、総資産と有利子負債が増加しました。

また、最近の株価高を受けて保有している金融機関等の有価証券評価額が増加したことが、総資産と株主資本の増加に影響しています。ただ、保有有価証券については、順次売却を進めています。

フリーキャッシュフローが12月累計でマイナスとなっていますが、これは冬期に販売量・利益が大きく計上されるガス事業の特性によるものです。

ガス販売実績

気温影響と新規需要開拓で、連結では前年同期比+240百万m3の増加

45MJ/m3	04.4-12	05.4-12	差異
期末取付メーター(千件)	6,669	6,733	+64
新設工事件数(千件)	79	79	0
家庭用1戸当り販売量(m3/月)	26.0	26.8	+0.8
個			
家庭用	1,317	1,368	+51
商業用	791	805	+13
公医療用	429	447	+18
別			
工業用	2,870	2,977	+107
業務用計	4,091	4,229	+138
他ガス事業者向け	206	253	+47
(うち大口供給)	(2,929)	(3,180)	(+252)
ガス販売量合計(百万m3)	5,613	5,849	+236
連結ガス販売量	5,626	5,866	+240

ガス販売実績について、ご説明します。

用途別での状況については次ページでご説明します。各用途別でも前年同期比を上回っており、ガス販売全体では、好調に推移しています。

他ガス事業者向けの増加は、卸先ガス会社さんでの大口需要開発が進展していることが影響しています。

大口ガス事業は04年4月から、従来の年間使用量100万m3以上から、同50万m3以上に拡大されました。これに伴って、年間使用量50万～100万m3のお客さまは順次、小口から大口に契約変更をされています。この契約移行分が「うち大口供給」の増加分に含まれているため、大口供給の増加が大きくなっていますが、この増加分の約半分は移行されたお客さまとなっています。

大口ガス販売量の対前年同期比増加分が、ガス販売量合計での増加量を上回る実績となっていますが、全体に占める大口での貢献ウエイトは実際には、ほぼ半分程度です。

ガス販売量の前年差異分析

環境関連(公用)と窯業分野(工業用)でのガス開発が進展

	家庭用	商公医療用	工業用
調定件数	+0.7%	--	--
需要開発	--	+4.5%	+6.6%
気温影響	+4.7%	0.7%	--
検針日数影響	1.5%	--	--
稼動増減その他	0.2%	1.3%	2.9%

家庭用の需要開発影響は、稼動増減その他に含む

商公医療用

- 下水処理場・ごみ処理場等、環境関連施設での新たな市場開拓
- 都心・郊外での大型商業施設での空調需要獲得

工業用

- 環境対策の追い風 油からの燃料転換
- バーナー技術の向上による新規市場開拓 ガラストンク窯

家庭用ガス販売では、冬期の低気温による増加影響が顕著に現れています。ガスの契約件数を示す調定件数も、過年度実績並みの増加率で推移しています。家庭用の需要開発については、ファンヒーターや床暖房等の暖房分野に注力しているため、12月累計での「稼動増減その他」は、前年同期実績を下回る水準となっています。

商公医療用分野では、特に浄水場などの環境関連施設や、大阪都心部での再開発に伴う空調需要を獲得することが出来ました。

工業用分野では、年初計画段階から方針として掲げていましたように、今期からは特にガラス製造関連・窯業分野へのガスバーナー利用提案を進めています。この施策によって、新規ガス顧客の開拓が順調に進んでいます。また、昨年度下期から稼動を開始した電源コージェネレーション向けの販売も貢献しています。

ガス需要開発の状況

家庭用戦略商品の販売状況

(千台)

	04.4-12月	05.4-12月	06.3期見通(当初)
エコウィル	6	8	10
床暖房	170	156	200
浴室暖房乾燥機	77	76	93
うちミストサウナ型	11	27	28
ファンヒーター	167	193	233
ガラストップコンロ	63	75	85

床暖房・エコウィルは新築・契約、既築・卸ベース(サブユーザーリフォームは新築を含む)、FHは取付ベース、コンロは卸ベース、床暖房はコントローラ数

コージェネレーション・空調開発量

	04.4-12月	05.4-12月	06.3期見通(当初)
コージェネレーション(千kW)	73	127	126
ガス空調(千RT)	152	160	166

CGSIは、スチームタービン・社内設備等含み、IPP等独立電源除く、CTS名義を含まない。換算は、1kW = 約1.32千m³、1m³ = 45MJ = 12.5kWh。空調は吸収式・GHP含む、換算は、1RT = 3.516kW = 240m³/年。

主要ガス器具の販売状況です。

家庭用については、全般に年度見通しを達成できるペースで進捗しています。

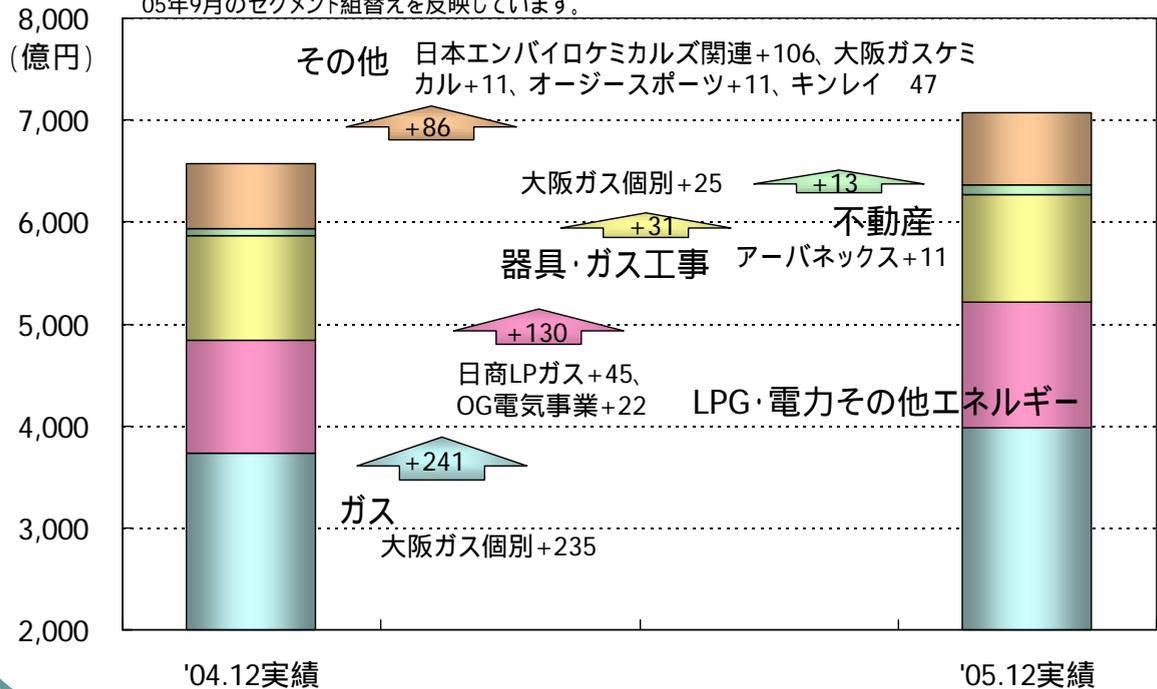
特に、ミストサウナ型の浴室暖房乾燥機は、既に第3四半期の段階でほぼ年度見通しを達成しており、通年では更に販売増加が期待できます。

コージェネレーションは、ガラストンク窯・環境関連施設での需要開拓の進展が寄与し、既に年間の見通しを上回る水準となっています。

セグメント別売上高 (外部顧客に対する売上高)

買収・原油影響等の他律要因以外では、電気事業・炭素材・不動産が増収

図中の矢印の長さは、イメージであり、数値を正確に反映したものではありません。前期実績についても05年9月のセグメント組替えを反映しています。



セグメント別での決算状況です。

大阪ガスでの電気事業では、昨年度の期中に姫路・宇治の独自電源が稼働を開始しました。今期については、年度スタートから売上高に貢献しています。

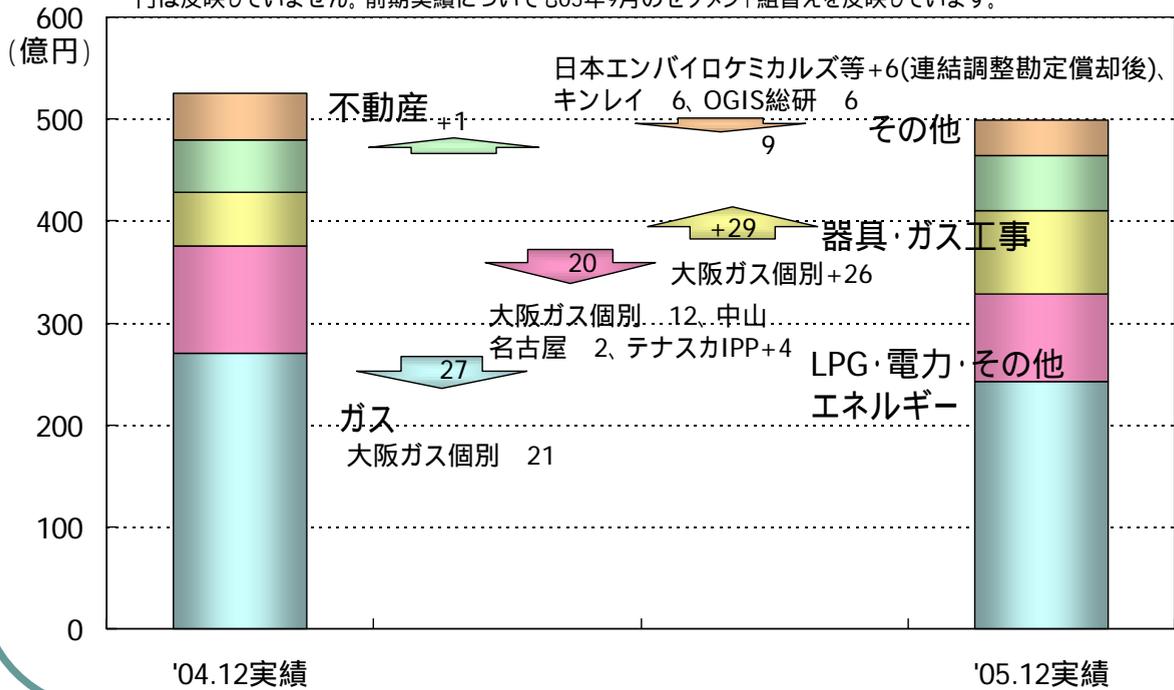
不動産セグメントでは、分譲マンションでのガスご利用促進の目的も含めて、分譲マンション開発・販売を一部手掛けており、この販売分が寄与しています。

その他セグメントでは、大阪ガスケミカルの電子部品材料であるファイン材の販売が好調でした。オージスポーツはフィットネスクラブを運営していますが、新規出店により売上高は拡大しています。

セグメント別営業利益

テナスカIPPは貢献、出光スノーレは営業外計上のため、ここでは未反映

図中の矢印の長さは、イメージであり、数値を正確に反映したものではありません。営業利益の連結消去4億円は反映していません。前期実績についても05年9月のセグメント組替えを反映しています。



セグメント別の営業利益では、対前年同期比でプラスが2セグメント、マイナスが3セグメントとなっています。

LPG・電力その他エネルギーセグメントでの大阪ガス個別の減益要因は、自動通報サービスで事業エリア拡大に伴う初期コストを計上したことに伴うもの等です。

大阪ガス電気事業では、売上高は業績貢献を開始しているものの、現在は事業立ち上げ期で設備償却等のコストが発生するために、利益ベースでの貢献は次年度以降となります。

器具・ガス工事セグメントでは、ガス器具関連でのコストダウンが反映されています。



第3四半期に発表しました主要なトピックスについてご説明します。

今回は、岡山に向けたガスパイプラインの敷設検討を開始する旨の発表をいたしました。

現時点では、調査を開始したところであり、敷設ルートを検討、工事費・コストダウンの検討、潜在需要量の調査、需要の顕在化時期の想定等をこれから実行します。

II. 年度見通しについて

年間ガス販売見通し

冬期の低気温と需要開発状況を考慮して、上方修正

45MJ/m3		05.3期 実績	06.3期見通し		差異	
			10月発表	今回	対前期	対10月
個 別	期末取付メーター(千件)	6,697	6,759	6,759	+62	0
	新設工事件数(千件)	129	131	131	+1	0
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	33.1	33.8	34.1	+1.0	+0.3
	家庭用	2,238	2,304	2,327	+88	+23
	商業用	1,039	1,067	1,083	+43	+16
	公医療用	605	590	598	-7	+7
	工業用	3,865	3,970	3,991	+126	+21
	業務用計	5,509	5,627	5,671	+162	+44
	他ガス事業者向け	305	346	350	+45	+3
	(うち大口供給)	(3,960)	(4,202)	(4,238)	(+278)	(+36)
ガス販売量合計(百万m3)		8,053	8,277	8,348	+295	+71
連結ガス販売量		8,072	8,301	8,369	+297	+68

ここからは、年度見通しの考え方について、ご説明します。

まず、年間のガス販売見通しです。

冬期の低気温と、需要開発が好調であることを受けて、年間の販売見通しは今回上方修正しました。

06.3月期見通し I

第4四半期のスライド差損リスクを織り込み、年間見通しは4月発表値を据え置く

連結、単位:億円、 ()内は連単倍率	05.3期 年間実績	06.3期 4-12月実績	06.3期 年間見通	前年実績 との差異
売上高	9,753	7,079	10,050	+296
営業利益	959	508	1,040	+80
経常利益	974	553	1,000	+25
当期純利益	506	362	590	+83
SVA	273	175	350	+76
連結ガス販売量 百万m3	8,072	5,866	8,369	+297
為替レート 円/\$	107.6	112.1	112.8	+5.2
原油価格 \$/bbl	38.4	54.5	54.6	+16.2
連結子会社数	118	121	121	+3

SVA(Shareholders' value added)=NOPAT - 投下資本 × WACC、実質GDP伸び率(想定) = 1.6%

OSGAS G&S

14

前ページのように通期のガス販売量を上方修正しました関係で、個別のガス売上高も、中間決算発表時の見通しと比較すると、約30億円の増収効果があると予測しています。

ただ、個別のガス器具販売について、第3四半期決算までは前年同期を上回る実績となっていますが、ここには期ずれ分も含まれていること等から、第4四半期の売上高予測を減額しました。

以上によって、個別・連結での売上高見通しは、従来通りとしています。

また、スライド差損については、第4四半期には中間決算発表時の見通しよりも更に拡大することを見込んでいます。この減益要因については、追加的なコストダウンを織り込み、カバーする方針です。従って、利益項目の見通しも従来から変更ありません。

06.3月期見通し II

BS、キャッシュフロー関連項目は、当初見通しのまま据え置く

億円	05.3月期実績	06.3月期		前年実績 との差異
	年間・期末	4-12月実績	年間見通	
総資産	12,174	12,994	13,284	+1,109
株主資本	5,308	5,787	5,691	+382
有利子負債	4,485	5,011	5,285	+799
設備投資	655	538	1,061	+406
減価償却費	868	621	825	43
フリーキャッシュフロー	577	203	552	25
ROA	4.2%	--	4.6%	+0.4%
ROE	9.9%	--	10.8%	+1.0%
株主資本比率	43.6%	44.5%	42.8%	0.8%
EPS (円/株)	22.7	--	26.4	+3.8
BPS (円/株)	238.2	--	255.3	+17.2

ROA,ROEの分子は共に当期純利益で、分母は期首・期末平均値。株主資本比率は期末値、EPSの分母は期首・期末平均。EPSの計算にあたって、考慮必要な潜在株式はありません。FCF=営業活動によるキャッシュフロー(税引後営業利益+減価償却費等非現金支出)-設備投資による支出。

BS項目については、足元では株高による株主資本の増加はありますが、通期の見通しは変更していません。

中間決算以降に顕在化した変化への対応

中間決算以降の減益要因は、以下の対応策で吸収を図る

10月に発表した通期見通しと比較した、今回の見通しの変化幅について、利益増加項目をプラスで表示

状況の変化

ガス販売量の増加等	+35億円
原油・為替影響によるスライド差損の拡大	60億円

リスク対応策(3Q実施済み+4Q予定)

個別労務費の減少	+5億円
個別諸経費の節減等	+10億円
個別営雑・附帯差益の改善等	+10億円

今回の見通しで織り込んでいるリスク要因とその対応策について、ご説明します。

中間決算以降の状況の変化項目としては、ガス販売量の増加等による粗利益の増加要因があります。また、スライド差損幅が中間決算段階で織り込んでいた水準よりも、更に悪化すると考えています。

双方の差し引きの結果、減益影響が残りますが、労務費・諸経費等で追加的なコストダウン策で対応することが可能と考えています。

こうした方針によって、年間の利益見通しは変更せず、厳しい環境下ではありますが、当初の業績目標に向かって、第4四半期も引き続き努力していきます。

(ご参考) 年度見通しに対するリスク要因

- 気温・水温
 - 気・水温1度の変化に対して、家庭用ガス販売量は、春秋期約5%・夏期約6%・冬期約4%変動する可能性がある。
- 原油価格
 - LNG価格は原油価格にリンクするために、原油価格1\$/bblの変化に対して、原材料費は年間32億円変動する可能性がある。
- 為替レート
 - LNG価格は米ドル・円の為替レートにリンクするために、為替レート1円/\$の変化に対して、原材料費は年間17億円変動する可能性がある。
- 原料費調整制度
 - 同制度によって、中長期的には原料費の変動はガス料金に転嫁されるが、会計年度で区分した場合等に、未回収・過回収が発生する可能性がある。
- 金利
 - 金利1%の変動に対して、連結営業外費用が年間11億円変動する可能性がある。