

2006年3月期決算 プレゼンテーション資料

2006年4月
大阪ガス株式会社

I. 06.3期実績と07.3期見通し

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3月決算です。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。

指標計算に関する注記 : 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、BPSの分母は期首・期末平均、EPS、BPSの計算にあたって、考慮必要な潜在株式はありません。

06.3期決算のポイント

- 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、連結全体では、対05.3期増収・増益
 - 連結子会社の業績は、概ね当初見通しを上回る水準
 - LNG取扱い契約の設備精算に伴う特別利益約230億円を計上
- 原油価格高騰の影響
 - ガス料金への反映時期ずれに伴うスライド差損は、対前期約280億円増加
- ガス販売量
 - 対前期では、冬期低気温の寄与のほか、工業用・公用・医療用が好調で+4.9%増
- 成長投資の実施と事業再編
 - 出光スノーレへの出資、住友商事との提携
 - 米国とスペインのIPPへの出資を実施
 - 日商LPガス株式を伊藤忠商事へ一部売却、LPG事業での提携検討
 - 日本エンバイロケミカルズ他をグループに編入
 - キンレイ株式TOBへ応募

06年3月期の決算の主なポイントについて、ご説明します。

主な特徴としては、

- ・ 原油価格が通年で高く推移しました。このことによってガス原材料費が05.3期と比較して増加しました。
 - ・ 前05.3期と比較して増加した原材料費については、大阪ガス個別の労務費等のコストダウンによって吸収に務めました。
 - ・ 連結子会社では、前05.3期が好調であったことと比較すると、05.3期ほどの水準までには至りませんでした。当初の見通しを上回る水準の業績となりました。また、06.3期からグループに編入した日本エンバイロケミカルズも、業績拡大に貢献しました。
 - ・ 06.3期に特殊な要因として、LNG取扱い契約の精算に伴って、特別利益を計上しました。
- 以上の結果、前05.3期と比較して、連結では増収増益となりました。

ガス販売では、新規需要の獲得は環境意識の高まりや、原油価格と比較した天然ガスの相対価格の割安感も追い風となって順調に推移しました。冬期が前05.3期と比較して低気温であったこともあって、前05.3期と比較して高い伸び率となりました。

今後の事業成長を目的とした投資等の活動のうち、主なものについてここに掲載しています。エネルギー事業分野と非エネルギー事業分野の両面で事業の拡大と効率化・再編を実施しました。

06.3期実績 I

連結: 億円、()内は連単倍率

	05.3期	06.3期	差異	備考	INV100
売上高	(1.35) 9,753	(1.36) 10,659	+906	個別ガス+463、新規連結+193	10,900
営業利益	(1.39) 959	(1.31) 1,006	+46	スライド差損をコストダウンで吸収(個別+75)	1,130
経常利益	(1.30) 974	(1.26) 1,033	+58		1,000
当期純利益	(1.23) 506	(1.14) 807	+300	LNG取扱い契約精算(税前230)	575
SVA	273	553	+280		350
		05.3期	06.3期	差異	
連結ガス販売量(百万m3)		8,072	8,469	+397	
為替レート(円/\$)		107.6	113.3	+5.7	
原油価格(\$/bbl)		38.8	55.8	+17.0	
連結子会社数		118	136	+18	

06.3期の原油価格実績は、3月速報に基づく平均値



4

連結決算の概況については前ページでご説明した通りです。

当社グループでは2004.3期から2006.3期までの3ヵ年についての中期経営計画を策定し、このプランに沿って事業を遂行してきました。計画段階では、原油価格がここまで高騰することは想定していませんでしたが、ほぼ中期経営計画の利益計画を達成することが出来ました。

達成にあたっての大きな要因としては、ガス販売が順調に推移したこと、コストダウンを継続的に実施したこと、IPPや油田等エネルギー事業を中心とした積極的な投資が収益貢献したことがあげられます。

連結子会社数が前05.3期と比較して増加していますが、これは主に06.3期に取得した米国のIPP事業関連の会社を編入したことによります。

06.3期実績 II

連結:億円	05.3期	06.3期	差異	備考
総資産	12,174	13,986	+1,812	成長投資+946、保有株評価+478
株主資本	5,308	6,285	+976	有価証券評価差額金+299、利益剰余金の増等
有利子負債	4,485	4,875	+389	
設備投資	655	1,174	+519	泉北発電所、LNG船、滋賀ライン等
減価償却費	868	842	-26	
フリーキャッシュフロー	577	842	+265	主に利益増加影響
在籍人員	15,992	16,077	+85	
ROA	4.2%	6.2%	+2.0%	
ROE	9.9%	13.9%	+4.0%	
株主資本比率	43.6%	44.9%	+1.3%	
EPS (円/株)	22.7	36.2	+13.5	
BPS (円/株)	238.2	282.1	+44.0	

在籍人員は、嘱託を含み出向を除く(有価証券報告書と一致)。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。

OSAKA GAS

5

資産、負債等の項目についての期末状況をご説明します。

当06.3期には積極的な成長投資を実施したこと、株式市況が好調であったことによる保有有価証券の時価評価額の増加が、資産の増加に影響しています。

株主資本についても、こうした市況要因と、当06.3期の利益額が特別利益の計上もあり多額になったことによって、一層手厚くなりました。保有有価証券の時価評価による要因が大きいことから、現時点で本当に株主資本が蓄積されたかという判断は難しいですが、この手厚くなった資本をいかに効率的に活用していくかについては、今後の課題であると認識しています。

06.3期ガス販売状況

45MJ/m3		05.3期	06.3期	差異
個 別	期末取付メーター(千件)	6,697	6,758	+61
	新設工事件数(千件)	129	128	-1
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	33.1	34.2	+1.1
	家庭用	2,238	2,329	+90
	商業用	1,039	1,071	+31
	公医療用	605	641	+36
	工業用	3,865	4,049	+184
	業務用計	5,509	5,761	+252
	他ガス事業者向け	305	359	+53
	(うち大口供給)	(3,960)	(4,312)	(+352)
ガス販売量合計(百万m3)		8,053	8,448	+395
連結ガス販売量		8,072	8,469	+397

ガス販売の状況について、ご説明します。

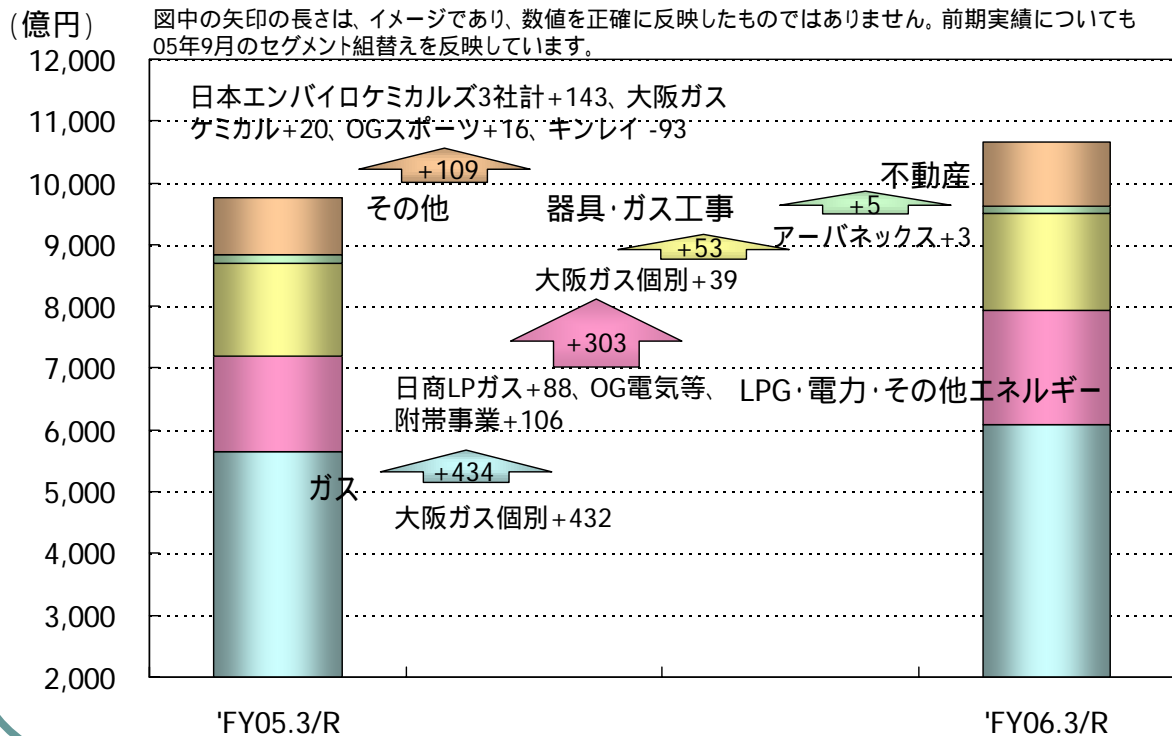
家庭用については、冬期の低気温によって販売量が増加しました。

商公医療用の分野では、病院の新築・建替えに伴う空調・ボイラーの導入が順調に進んだことや、環境関連施設でのコージェネレーションの導入が成功したことが、対05.3期での販売量増加の主な要因です。

工業用についても、ガラス製造関連でのガスバーナーの導入に成功したことなどでガス販売量は05.3期と比較して増加しました。

なお、ガス販売量の対05.3期での増加分のうち、大口供給のものがほとんどのようになっていますが、ここには年間使用量50万～100万m3のお客さまが、05.3期(04年4月)から新しく大口ガス販売の対象として拡大され、小口から移行したことによるものが含まれます。

セグメント別売上高 (外部顧客に対する売上高)



セグメント別の売上高と営業利益について、ご説明します。

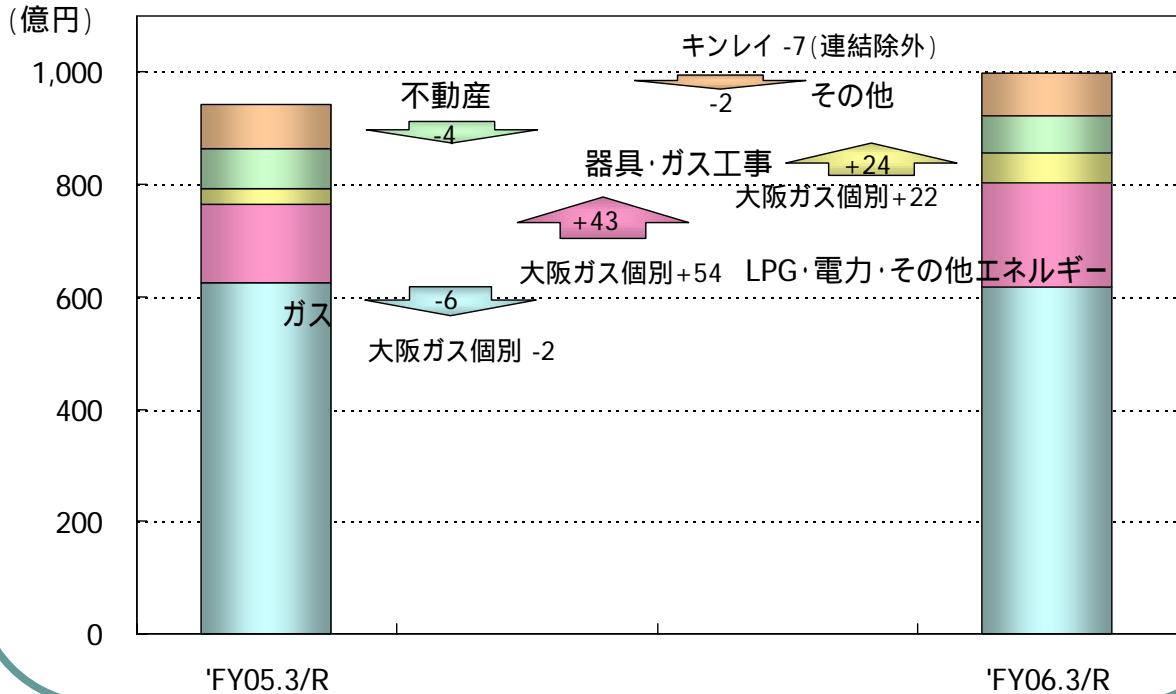
売上高については、全てのセグメントで対05.3期で増収となりました。

LPG・電力・その他エネルギーセグメントでは、LPガス事業関連で原料価格の高騰によって販売単価が上昇したことが主要因ですが、それだけではなく大阪ガス個別の電気事業で売上高が順調に増加していることも貢献しています。電気事業では05.3期の売上高が約47億円でしたが、06.3期には約75億円まで増加しました。

その他セグメントでは、日本エンバイロケミカルズのグループ編入が寄与しました。

セグメント別営業利益

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。



8

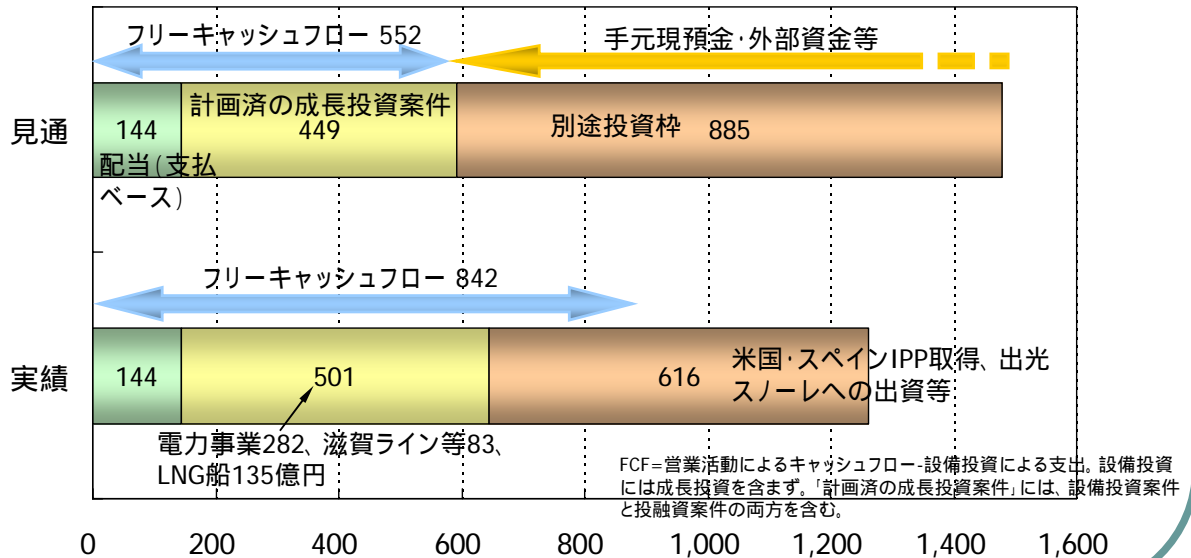
売上高では5セグメント全てで対05.3期で増収でしたが、営業利益ベースでは、3セグメントで減益、2セグメントで増益となりました。

ガスセグメントでは、原料費の増加が回収しきれなかったことが主な要因です。

その他セグメントでは、日本エンバイロケミカルズのグループ編入による利益貢献はありましたが、グループ編入に伴う連結調整勘定の償却やキンレイの連結除外が影響したことが、対05.3期の減益の要因となりました。

06.3期連結FCFの使途

- 06年3月期の連結FCFは、842億円。計画済みの投資案件は、ほぼ計画に沿って実行。
- 別途投資枠は、出光スノーレや海外IPP取得等616億円を実行 (億円)



9

フリーキャッシュフローの状況について、ご説明します。

フリーキャッシュフロー自体は、特別利益の計上などがあったために、当初の見通しと比較して増加しました。

一方、その使途については、計画済みの案件は概ね当初の見通しの通りに実行することが出来ました。当初は投資枠として885億円を想定していましたが、米国・スペインのIPPや北海油田の取得などエネルギービジネスを中心とした成長投資を実行しました。

07.3期ガス販売量見通し

45MJ/m3		06.3期実績	07.3期見通	差異
個 別	期末取付メーター(千件)	6,758	6,814	+56
	新設工事件数(千件)	128	130	+2
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	34.2	34.1	-0.1
	家庭用	2,329	2,338	+10
	商業用	1,071	1,072	+1
	公医療用	641	610	-31
	工業用	4,049	4,131	+82
	業務用計	5,761	5,812	+51
	他ガス事業者向け	359	368	+9
	(うち大口供給)	(4,312)	(4,395)	(+83)
ガス販売量合計(百万m3)		8,448	8,518	+70
連結ガス販売量		8,469	8,543	+74

ここからは、07.3期の見通しについて、ご説明します。

06.3期に気温影響によって販売量が伸びましたが、07.3期の見通しでは平年気温をベースとして想定しているため、家庭用と商公医療用については、販売量が06.3期と比較して微増または減少となる見通しです。

工業用についても、06.3期の販売量の増加実績と比較すると、やや低めの増加見通しとしています。

07.3期見通し I

- 原料価格の高止まりを想定し、06.3期にLNG取扱い契約を改定したこと等によって、対06.3期では増収減益の見通し。

連結、単位：億円、	06.3期実績	07.3期見通	差異	備考
売上高	(1.36)10,659	(1.42)11,820	+1,160	個別ガス+486
営業利益	(1.31) 1,006	(1.46) 860	-146	附帯差益の減、個別営業費用の増
経常利益	(1.26) 1,033	(1.26) 865	-168	
当期純利益	(1.14) 807	(1.08) 495	-312	06.3期に特別利益計上
SVA	553	235	-318	
				()内は連単倍率、料金改定は織り込んでいません。
連結ガス販売量(百万m3)	8,469	8,543	+74	
為替レート(円/\$)	113.3	120.0	+6.7	
原油価格(\$/bbl)	55.8	58.0	+2.2	
連結子会社数	136	136	0	

SVA(Shareholders' value added)=NOPAT - 投下資本 × WACC、実質GDP伸び率(想定) = 1.9%



11

07.3期の収支見通しについて、ご説明します。

原油価格は58ドルを前提としています。原料価格の高騰に伴う原料費の未回収 = ガス粗利益の減少については、06.3期実績と比較すると数十億円程度は緩和されるものの、なお基準価格と比較して約400億円程度発生することを減益要因として織り込んでいます。

更に、大阪ガス個別で、LNG取扱い契約を06.3期に改定したことに伴う附帯事業差益の減少や、需要開発費などを中心とした経費の増加を見込んでいます。

こうした要因を踏まえて、07.3期は前06.3期と比較して減益となる見通しとしています。

07.3期見通し II

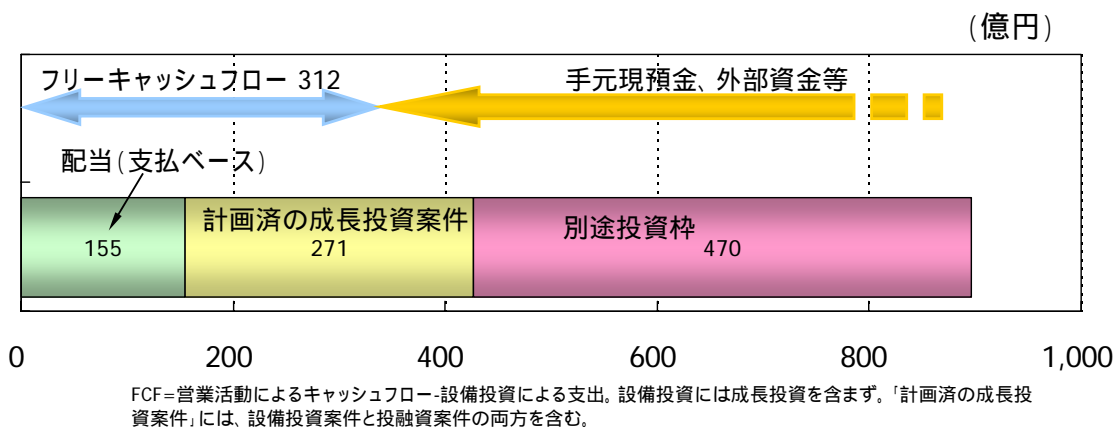
億円、人	06.3期実績	07.3期見通	差異
総資産	13,986	14,432	+445
株主資本	6,285	6,530	+244
有利子負債	4,875	5,260	+384
設備投資	1,174	1,014	-160
減価償却費	842	830	-12
フリーキャッシュフロー	842	312	-530
在籍人員	16,077	16,425	+348
ROA	6.2%	3.5%	-2.7%
ROE	13.9%	7.7%	-6.2%
株主資本比率	44.9%	45.2%	+0.3%
EPS (円/株)	36.2	22.2	-14.0
BPS (円/株)	282.1	293.1	+11.0

在籍人員は、嘱託を含み出向を除く(有価証券報告書と一致)。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。

資産規模については、利益計上による資本の蓄積や、設備投資の実行によって、若干増加する見通しです。

07.3期連結FCFの使途

- 07.3期のFCFは、利益水準に準じて対前期比530億円減の312億円の見通し。
- 泉北発電所や滋賀ライン等の計画済の成長投資案件に約270億円を予定。更に、別途投資枠として、470億円の枠を設定。
- 普通配当7円/株を目指す(06.3期は普通6円+記念配当1円)



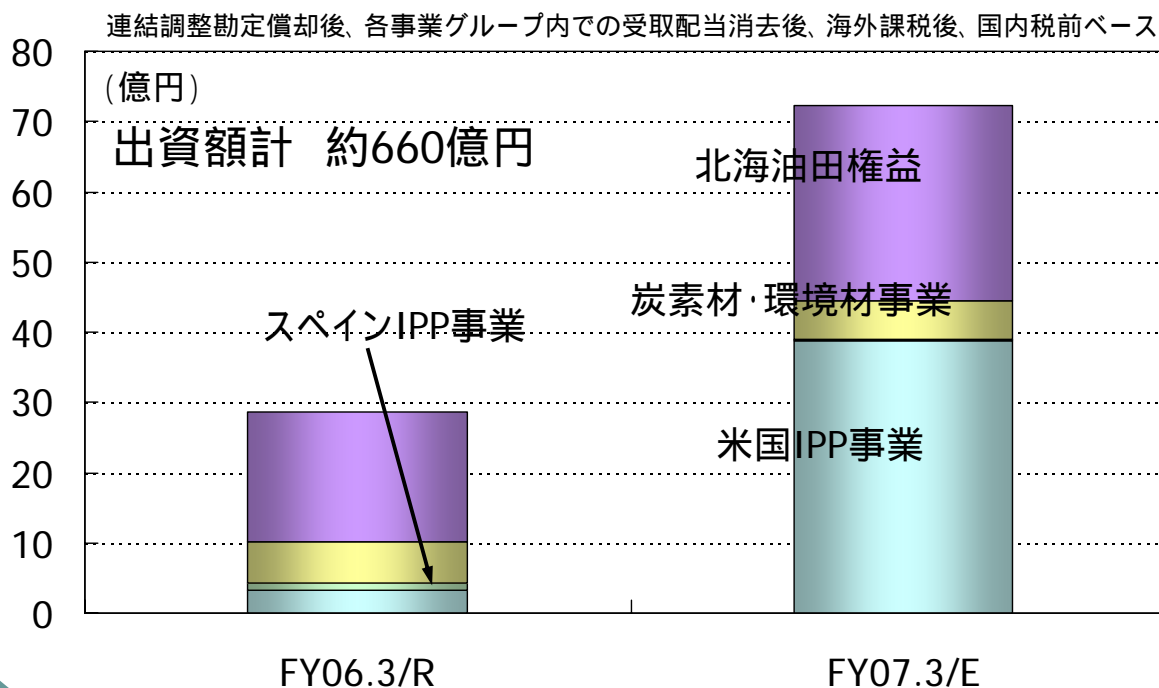
13

07.3期のフリーキャッシュフローに対する考え方について、ご説明します。

方針として、良好な財務状況を活用しつつ、フリーキャッシュフローを積極的に、電気事業などの新規成長投資に充当していくことに変更はありません。

07.3期は前06.3期と比較して減益の見通しとしており、その分フリーキャッシュフローの水準も低下します。このため、07.3期の投資枠は06.3期と比較して小さい規模としています。

05.3～06.3期出資案件の利益貢献



14

05.3期から06.3期にかけて出資を行った案件の、06.3期・07.3期への利益貢献の状況についてご説明します。

北海油田権益(出光スノーレ)と炭素材・環境材事業(日本エンバイロケミカルズ)は、06.3期実績から07.3期見通しにかけて、安定的に利益貢献をします。

米国とスペインのIPP事業のうち、米国のIPPについては稼動済みの案件に出資したことから、出資直後から利益貢献をしています。

一方、スペインの事業については、事業の立ち上げ段階から出資を行ったために、現時点ではまだ利益貢献をするに至っていません。06.3期から稼動は開始しており事業性には問題ありませんし、稼動済みの案件よりもリスクテイクしている分、今後の利益貢献は大きくなると見込んでいます。

II. 07.3期の方針

07.3期の経営方針

- 都市ガス事業の競争力を徹底的に高める
 - お客さまとの関係を強化して、ガスの良さを更に追求する
 - ガス販売利益を拡大する
 - 安全・安心で魅力的な保安・サービスを提供する
- マルチエネルギー事業の基盤を固める
 - 抜群の競争力を持つ電力事業を育てる
 - 収益力のある広域ビジネスを構築する
- グループ事業の選択と集中を一段と加速する
 - アドバンテージある戦略事業の成長を加速する
- 経営体質をより強化する
 - コスト競争力を磨き続ける、スリムで筋肉質な会社になる
 - 大阪ガスグループの将来を支える技術に力を注ぐ
 - グループ経営理念を実践し、大阪ガスブランドの価値を高める

決算の概況に続いて、07.3期の経営方針についてご説明します。

今07.3期の経営方針の骨子は、

都市ガス事業の競争力を徹底的に高める

マルチエネルギー事業の基盤を固める

グループ事業の選択と集中を一段と加速する

経営体質をより強化する

の4点として、新たに07.3期から09.3期までの3ヵ年を対象として策定した中期経営計画を実行していきます。

家庭用ガス需要開発

電化対抗と需要開発

- 環境に優しく、経済的で、快適・便利、安全な暮らし「ウィズガスライフ」を実現する商品の一層の普及と利用の促進
 - 家庭用ガスコージェネレーションシステム「ECOWILL(エコウィル)」
 - ミストサウナ機能をもつ浴室暖房乾燥機「ミストカワック」
 - デザインとお手入れ性、安全性に優れた「ガラストップコンロ」
- インターネットを活用したホームセキュリティサービス「アイルス」などを提供、お客さまのご要望に総合的に対応

戦略商品の販売状況

床暖房・浴室乾燥機・エコウィルは新築:契約、既築:卸ベース、FHIは取付けベース、コンロは卸ベース

千台	05.3期実績	06.3期実績	07.3期見通
エコウィル	8	11	12
床暖房	206	197	205
浴室暖房乾燥機	94	94	95
うちミストサウナ型	13	31	50
ガラストップコンロ	79	91	102
ファンヒーター	215	237	223

OSAKA GAS

17

家庭用ガス販売の分野では、引き続き電化対抗と需要開発が課題となります。

お客さまに「ガスのある暮らし」をご提案し、環境に優しく、経済的で快適・便利、安全な暮らしを実現する商品の普及を進めていきます。

また、ガス器具の販売活動にあたっては、セキュリティサービスなどとの複合的な提案を行い、お客さまのご要望に総合的に対応していきます。

熱分野・燃料転換

- 付加価値をつけた燃料転換の実施 発電用大型ボイラーをガスタービン・リパワリングによりガス化
- 独自のバーナー技術を駆使し、ガラスタンク窯のガス専焼化を拡大
- ホテル・病院等業務用での油転換を加速
- 熱エンジニアリング力を活かし、省エネ・省コストを追求

CGS: コージェネレーション

- コストダウン(イニシャル・メンテナンス)・高発電効率化によるCGS競争力強化
- 「電源CGS」の獲得
- ジェネライト25kW (高発電効率33%)の拡販、空調への排熱利用拡大

空調・厨房

- 発電機能付きGHP「ハイパワーエクセル」の普及拡大により「空調と発電の融合」をすすめ、お客さまのエネルギーコスト低減を実現
- 効果的な集中排気と断熱により涼しい厨房を実現する「涼厨」機器提案を強化

商公医療用、工業用のガス販売分野では、熱分野でのガス需要の獲得と、コージェネレーションを用いてお客さまの電気・熱のニーズを一括してガスで獲得すること、空調・厨房需要を獲得すること、の3点が、課題です。

特に、空調・厨房分野では、ガスヒートポンプエアコンの動力を用いて発電を行う機種を開発しました。空調ニーズだけでなく、電気需要も賄えるシステムをお客さまにご提案し、拡販に注力していきます。

また、従来、熱がこもりやすく、「暑い」イメージがある厨房分野では、排気・断熱を考慮した空調システム「涼しい厨房」の提案を強化していきます。

電力ビジネスの進捗状況

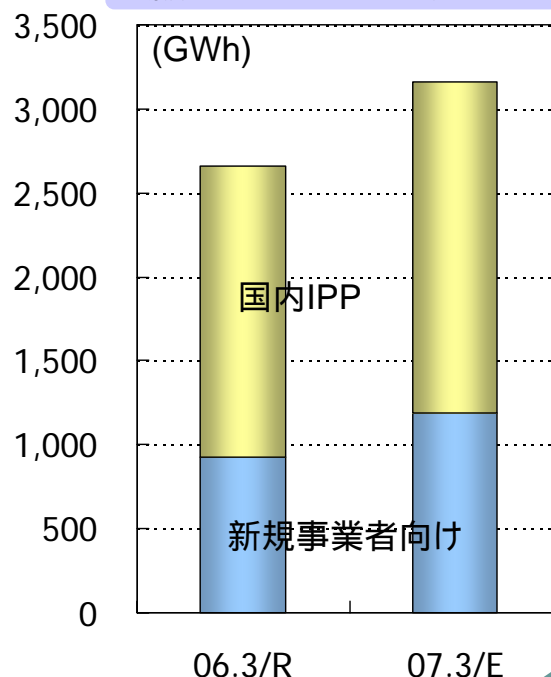
自社電源の拡充と拡販

- 電源CGSは5基稼動中、3基内定
- 定期点検時の補完電力調達や余剰電力販売に、卸電力取引所を活用
- 特別高圧顧客に加えて高圧顧客まで提案対象を拡大し、販売増加

泉北発電所の進捗状況

- 環境アセスは終了。2006年夏に現地着工

大阪ガスグループの電力販売量



電気事業では、05.3期以降、当社保有の電源やガスのお客さま先に設置する「電源コージェネ」の稼動が開始し、販売実績は順調に増加しています。

07.3期は電源コージェネによる新規電源調達を進める一方、販売先の拡大も進めていきます。

現在、泉北に計画している発電所については、06.3期内に環境アセスメントが完了しました。07.3期には、現地着工する予定です。

大阪ガスグループの将来を支える技術に力を注ぎ 成果を事業に早く結びつける

- **スピードを上げる**
 - オンサイト発電の発電効率アップを加速する
 - 業務用・産業用コージェネレーションシステムのさらなる効率化
 - 家庭用燃料電池 (PEFC、SOFC) コージェネレーションシステムの開発
- **競争力のある技術で、グループの発展に貢献する**
 - ガスの強みをさらに追求し、ガスの販売拡大につなげる
 - 家庭用ガス機器の改良開発 (ガラストップコンロ、ミストサウナ)
 - 材料技術を進化させる
 - デジタルデバイス材料の開発 (液晶材料、光学レンズなど)
- **安定供給・安全性・安心感を支える、高い品質を維持する**
 - ガス機器の安全機能の高度化を推進する
 - 安定供給・保安の確保のための技術を進化させる

技術開発面では、ガスを中心としたエネルギー事業の拡大に貢献する技術開発に注力していきます。

コージェネレーションの発電効率の向上や、家庭用ガス機器の改良が主な課題となります。

また、炭素材由来のデジタルデバイスは、当社が強みを持つ事業分野です。マーケットニーズとしても、液晶や光学レンズの材料として、需要規模の拡大が見込めます。このため、07.3期にも引き続き研究開発を行っていきます。

III. ご参考資料

連結決算の主な差異(対前期)

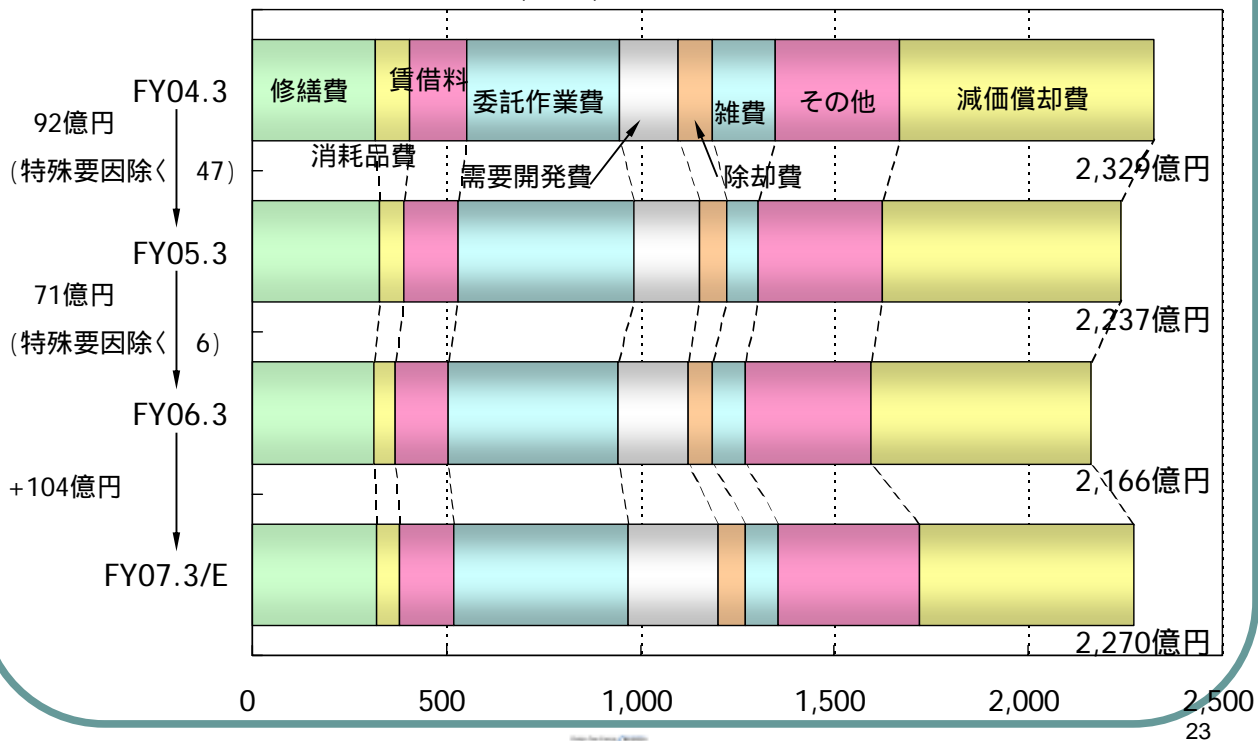
単位:億円、利益増加をプラス表示

売上高	+906	個別ガス売上高	+463	原料価格影響+309
		新規連結	+193	JEC等3社+175
		既存連結、内部消去等	+263	NIPG+123、キンレイ - 93
営業費用	- 859	個別原材料費	- 675	原料価格影響 - 593
		個別労務費	+136	要員減、転籍費用の減等
		連結子会社等	- 279	LPG価格上昇、新規連結等
営業利益	+46			
		営業外損益	+12	持分法投資収益+24
		特別損益	+426	前期減損会計+139、当期LNG 契約精算+230

JEC:日本エンバイロケミカルズ、NIPG:日商LPガス

個別営業費用の推移

原材料費・労務費を除く個別営業費用(億円)



エネルギー3セグメントの概況(個別除く)

連結子会社の単純合計

左肩は対前期比

億円	売上高		当期利益		07.3期見通しについて
	06.3期実	07.3期見	06.3期実	07.3期見	
大阪ガス傘下	+135 1,286	+147 1,434	+6 57	+129 187	米国IPP(OGPA)の貢献により、増収増益
リキッドガスグループ	+30 297	+16 314	+0 9	-1 8	LPG仕入れ価格の上昇に応じた販売価格の上昇はあるが追従しきれず増収微減益
NIPGグループ	+171 963	+440 1,404	-1 3	+3 7	伊藤忠商事とのアライアンスによる卸分野の拡大により、LPG卸取扱量が増加することで増収。LPG仕入れ価格の上昇に応じた販売価格の上昇によって増益

エネルギー3セグメント: ガス、LPG・電力・その他エネルギー、器具及びガス工事の3セグメント。
NIPG: 日商LPガス、OGPA: 大阪ガスパワーアメリカ

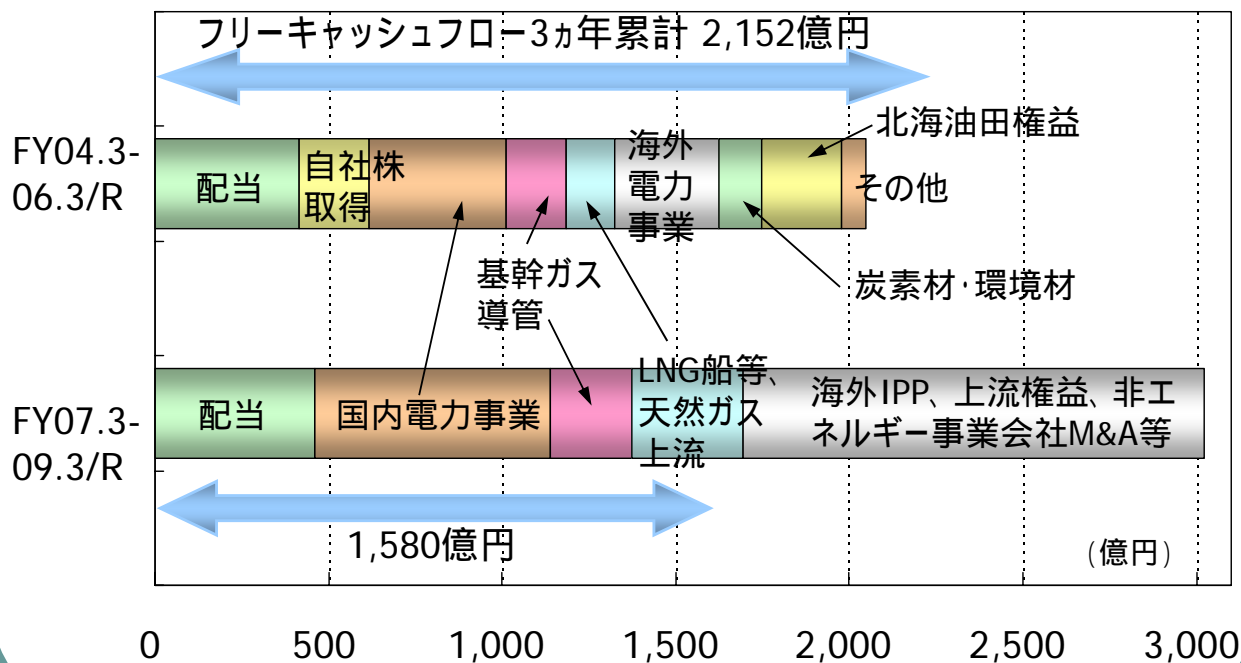
非エネルギー2セグメントの概況

左肩は対前期比

億円	売上高		当期利益		07.3期見通しについて
	06.3期実	07.3期見	06.3期実	07.3期見	
アーバネックス グループ	+3 266	-1 265	+0 28	-3 25	OGTF、OSCの管理業務受託単価のダウンによって減収減益
キンレイ	-94 87	-87 0	-4 1	-1 0	06.3中間期までが連結対象
オージス総研 グループ	+0 321	+26 348	+1 14	+1 16	大阪ガスグループ外からのシステム開発の受注拡大によって増収増益
大阪ガスケミカル グループ	+169 351	+10 361	+10 14	+3 17	大阪ガスケミカルのファイン材・電極材の販売拡大と、JECの保存剤の販売拡大により、増収増益
オージーキャ ピタル等	+39 813	+82 895	+15 52	-16 36	OGSの新店開業やエルネットの大口郵便受託の拡大によって増収だが、06.3期に株式売却益を計上したため減益

非エネルギー2セグメント: 不動産、その他の2セグメント。OGTF: 大阪ガストータルファシリティーズ、OSC: OSCエンジニアリング、JEC: 日本エンバイロケミカルズ、OGS: オージススポーツ

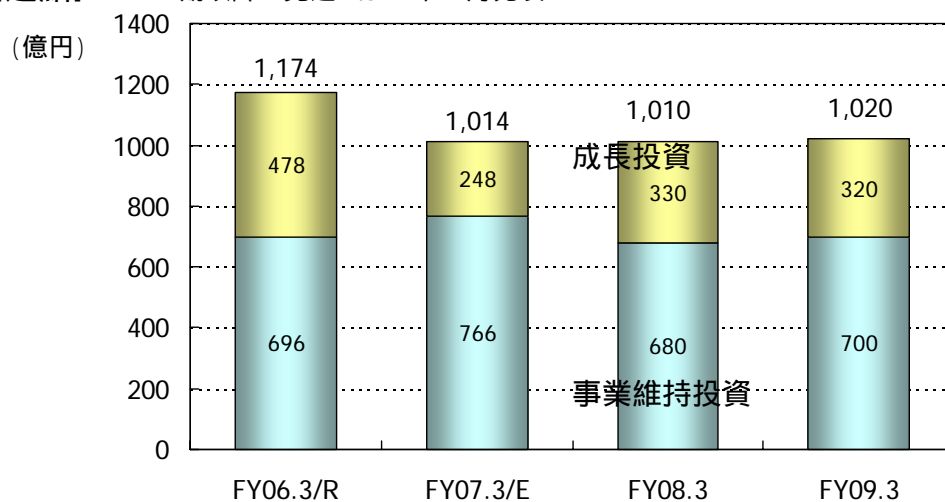
3年での連結FCFの使途



FCF=営業活動によるキャッシュフロー-設備投資による支出。設備投資には成長投資を含まず。成長投資案件には、設備投資案件と投融資案件の両方を含む。

設備投資計画

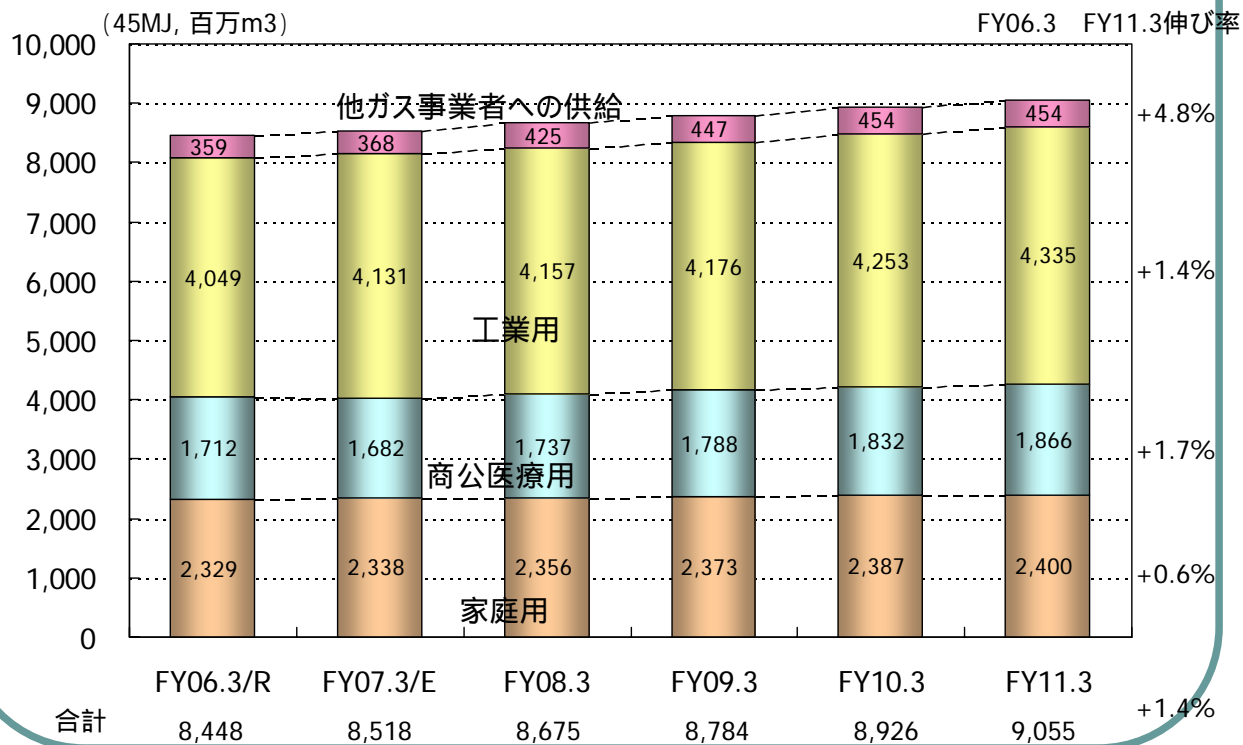
【連結】 FY08.3期以降の見通しは05年10月発表



【個別】 見通しは06年3月発表

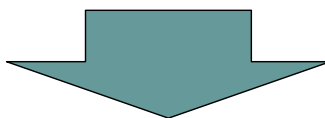
	FY06.3/R	FY07.3/E	FY08.3	FY09.3	FY10.3	FY11.3
事業維持投資	423	451	359	379	381	377
成長投資	330	212	190	169	88	0
合計	754	664	549	548	469	377

ガス販売計画(個別)



06.3期実績

	対前期	対見通	備考
調定件数	+0.8%	+0.3%	
気温影響	+4.0%	+0.9%	平均気温16.9度(対前期 -0.8度、対見通-0.3度)
その他	- 0.8%	- 1.1%	対前期には検針間隔影響 -1.7%を含む
合計	+4.0%	+0.1%	



07.3期見通し

- 平年気温を前提とし、戦略機器の拡販効果や調定率の低下リスク等を織り込むことで、対前期比+0.4%、約9百万m³増の2,338百万m³と想定。

家庭用ユーザー当り販売量の想定

(m3/月)

06.3: 16.9度
07.3: 17.1度

世帯人数減少(-0.02人/年)、
機器高効率化、その他～景
気影響等によるもの。

07.3期想定気温へ
の補正 - 0.3m3

マクロトレンド
- 0.5m3

06.3期
実績
34.2m3

検針間隔のずれに
よる影響 +0.2m3

07.3期
計画
34.1m3

ファンヒーター22万台、床暖房14万台の年
間販売計画。
その他は、浴室暖房乾燥機や家庭用ガス
エンジン(エコウィル)等

新規需要開発
+0.5m3

06.3期実績

「対見通し」は、2005年4月に発表したガス販売量見通しを比較対象としています

	対前期	対見通	備考
需要開発	+3.4%	+1.9%	環境物件(下水・廃棄物処理施設)と商業用大型物件の新規獲得
気温影響	+1.5%	+2.4%	主に低気温による空調・温水需要の増加
その他	-0.8%	-0.7%	
合計	+4.1%	+3.6%	



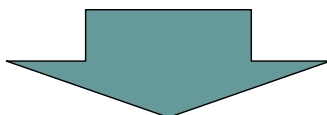
07.3期見通し

- 平年並み気温を前提として、前年度並みの新規需要獲得を継続する。
- 気温影響による増加分が無くなることで、前期比-1.8%、約30百万m3減の1,682百万m3と想定。

06.3期実績

「対見通し」は、2005年4月に発表したガス販売量見通しを比較対象としています

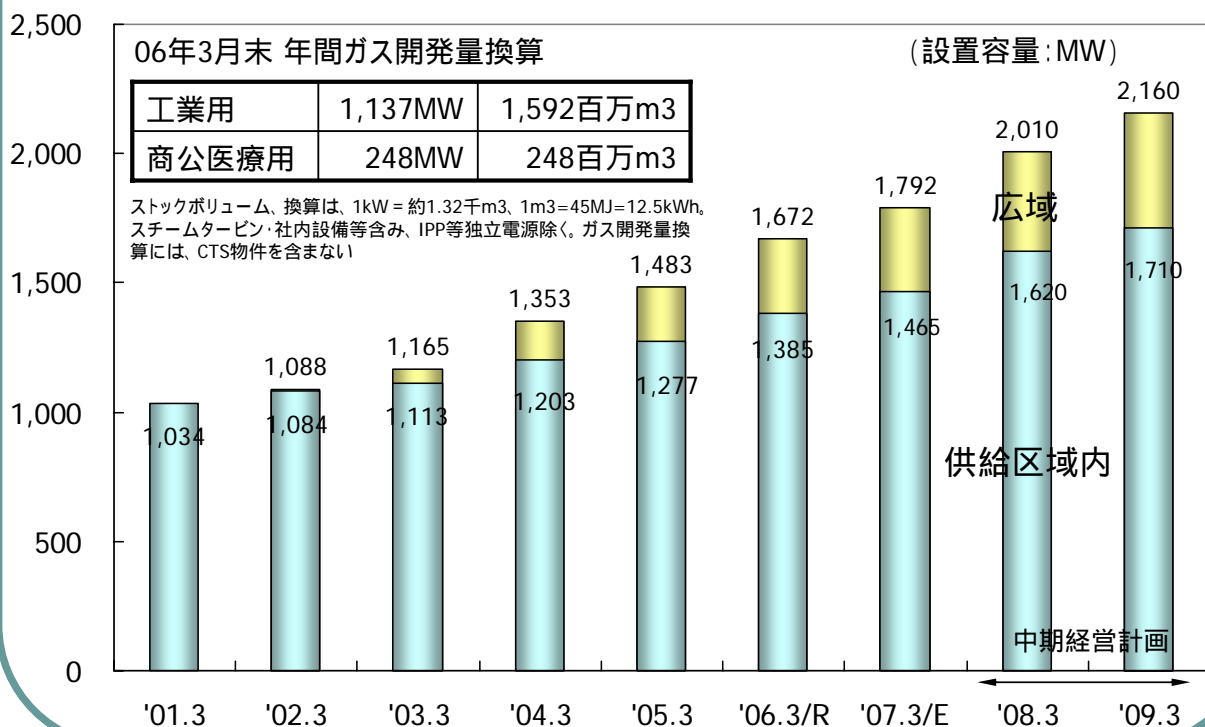
	対前期	対見通	備考
需要開発	+6.7%	+3.0%	主にCGS開発・燃料転換の寄与による
稼動増減等	-2.4%	-0.2%	主に特定業界での減産影響
合計	+4.8%	+2.8%	



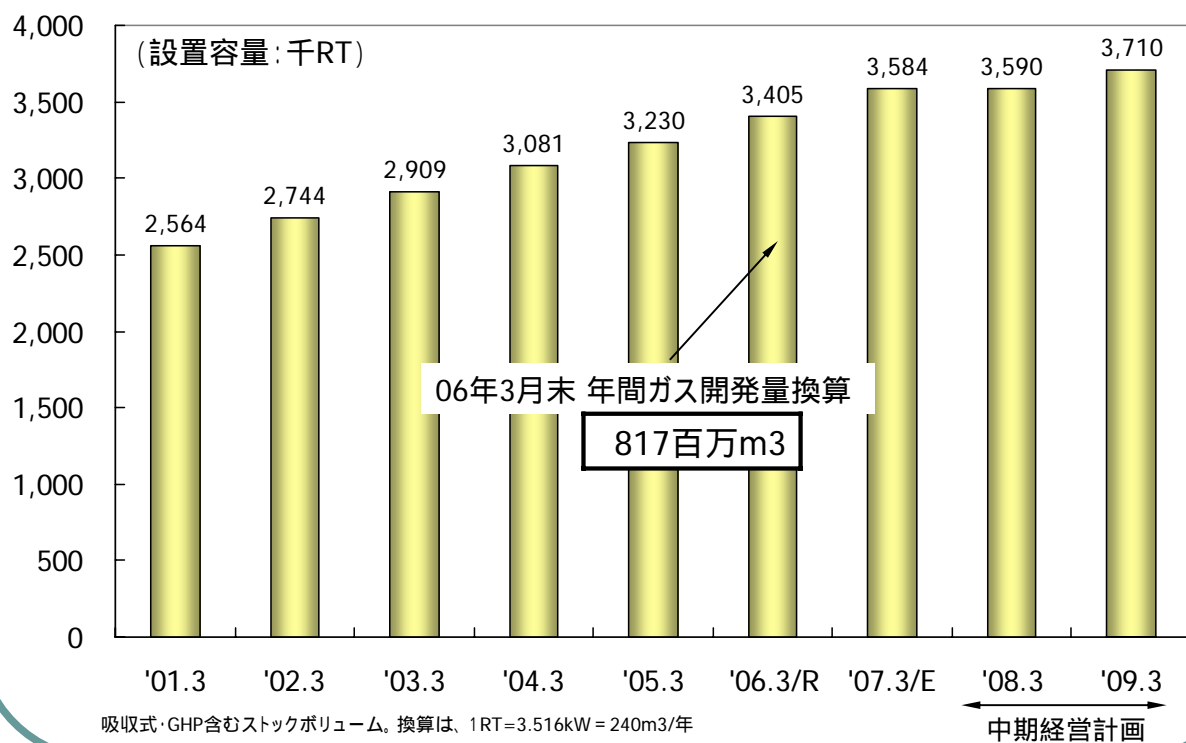
07.3期見通し

- 燃料転換を中心とした順調な開発を想定し、託送への離脱リスクを平年通り考慮して、前期比+2.0%、約82百万m3増の4,131百万m3と想定。

コージェネレーション需要開発



ガス空調需要開発



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34億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19億円変動する可能性がある。
- 原料費
 - 原料費調整制度によって、中長期的には原料費の変動はガス料金に転嫁されるが、反映までのタイムラグや原料調達先の構成によって、業績に影響を与える可能性がある。
- 金利
 - 金利1%の変動に対して、連結営業外費用が年間9億円変動する可能性がある。