



2007年3月期決算 プレゼンテーション資料

2007年4月
大阪ガス株式会社

I. 07.3期実績と08.3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。

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。自己資本比率は期末値、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。

07.3期ガス販売状況

45MJ/m3		06.3期	07.3期	差異	増減率
個 別	期末取付メ-ター(千件)	6,758	6,820	+62	+0.9%
	新設工事件数(千件)	128	127	-1	--
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	34.2	33.5	-0.6	-1.8%
	家庭用	2,329	2,303	-25	-1.1%
	商公医療用	1,712	1,664	-48	-2.8%
	工業用	4,049	4,354	+305	+7.5%
	業務用計	5,761	6,018	+257	+4.5%
	他ガス事業者向け	359	416	+58	+16.1%
	(うち大口供給)	(4,312)	(4,618)	(+306)	+7.1%
	ガス販売量合計(百万m3)	8,448	8,738	+290	+3.4%
連結ガス販売量	8,469	8,764	+295	+3.5%	

最初に07.3期の決算実績についてご説明し、続いて、08.3期の業績見通し、08.3期の経営方針についてご説明します。

07.3期の個別ガス販売量は、全体で対前06.3期比+3.4%の伸びとなりました。

家庭用では、高気温による影響を受けたことで、06.3期比で25百万m3減、マイナス1.1%となりました。

工業用では、お客さまにおける環境意識の高揚などを背景として、石油系燃料からガスへの切替や新規の需要開発が好調に推移しました。この結果、工業用では、対前期比+7.5%の高い伸び率となりました。

07.3期実績

連結：億円、()内は連単倍率、BS関連項目・設備投資等は資料後半部に記載しています。

	06.3期	07.3期	差異	備考	増減率
売上高	(1.36) 10,659	(1.38) 11,744	+1,084	個別ガス売上高+663	+10.2%
営業利益	(1.31) 1,006	(1.47) 937	-69	個別附帯差益の減 -102	-6.9%
経常利益	(1.26) 1,033	(1.31) 895	-137	社債償還損の計上 -31	-13.3%
当期純利益	(1.14) 807	(1.20) 529	-277	特別利益の減 -279	-34.4%
SVA	553	268	-284		-51.4%

	06.3期	07.3期	差異
連結ガス販売量(百万m3)	8,469	8,764	+295
為替レート(円/\$)	113.3	117.0	+3.7
原油価格(\$/bbl)	55.8	63.4	+7.7
連結子会社数	136	132	-4

07.3期の原油価格実績は、3月速報に基づく平均値、SVA(Shareholders' value added)=NOPAT - 投下資本 × WACC



07.3期収支は、前06.3期と比較すると、「増収減益」となりました。

売上高については、期中にガス料金の改定を行った減収影響がありましたが、大阪ガス個別でガスの販売量が増加したこと、ガス原材料価格の高騰が原料費調整制度等によってガス料金に反映され、ガス販売価格が上昇したこと、連結子会社での業績が順調に推移したことなどから、前06.3期比で+約1,000億円の増収となりました。

利益に関しては、前06.3期末にLNG取扱業務の契約改定を行ったことから、06.3期に一時的な増益要因がありました。当07.3期はこの要因がなくなったことから、対06.3期比では減益となりました。

07.3期決算のポイント

- 概況
 - 06.3期と比較して増収減益 (P4)
 - LNG取り扱い業務の契約改定(前期末)、ガス器具の点検費用の計上、料金改定(06年11月より)、及び、暖冬による減益要因はあったが、堅調なガス販売と成長投資の貢献等によって、営業利益対前期マイナス69億円まで、減益幅を抑制
 - 投資済みの成長投資案件は、経常利益に約70億円の貢献 (P12)
 - 各連結子会社も、国内外IPPを中心に堅調に推移 (P6-7)
- 原油価格高騰の影響
 - 原料価格は06.3期と比較して高騰したが、ガス料金への反映時期ずれ等は緩和傾向となり、スライド差損は、対前期約100億円改善
- ガス販売量
 - 家庭用と商公医療用では、暖冬が影響。工業用では環境意識の高まり等によって、対前期比で増加。(P3, 21-26)
- 成長投資の実施
 - さくら情報システムへの出資を行い、OGIS総研グループの金融系情報システム分野を強化 (P8)

07.3期決算のポイントについて、ご説明します。

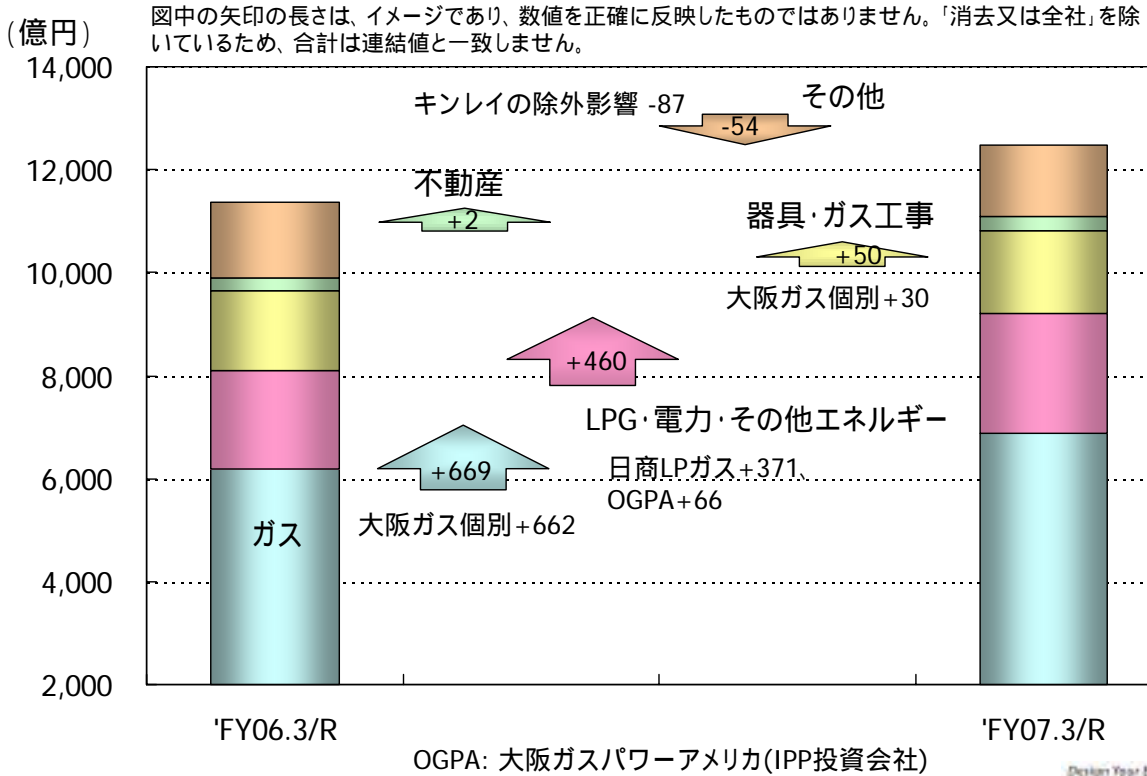
07.3期は、先にご説明した、前06.3期末のLNG取扱業務の契約改定の影響のほかに、ガス器具の点検費用の計上や、小口ガス料金の改定、暖冬によってガス販売量が家庭用を中心に減少したことなど、様々な減益要因が発生しました。

しかし、ガス販売量は暖冬影響を打ち返して全体では対前06.3期比で増加したことや、これまでに実施した成長投資が利益貢献してきたこと等によって減益幅を営業利益段階でマイナス69億円まで抑制することが出来ました。

成長投資案件については経常利益段階で約70億円(対06.3期比では+約40億円)の貢献でした。また、連結子会社も国内外のIPPを中心に、好調に推移しました。

スライド差損については、販売価格への反映の時期が原料調達時期よりも遅れる、「時期ずれ」は、07.3期中には緩和の方向に向かいました。これによって、スライド差損は対06.3期比で約100億円改善しました。

セグメント別売上高



次に、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。

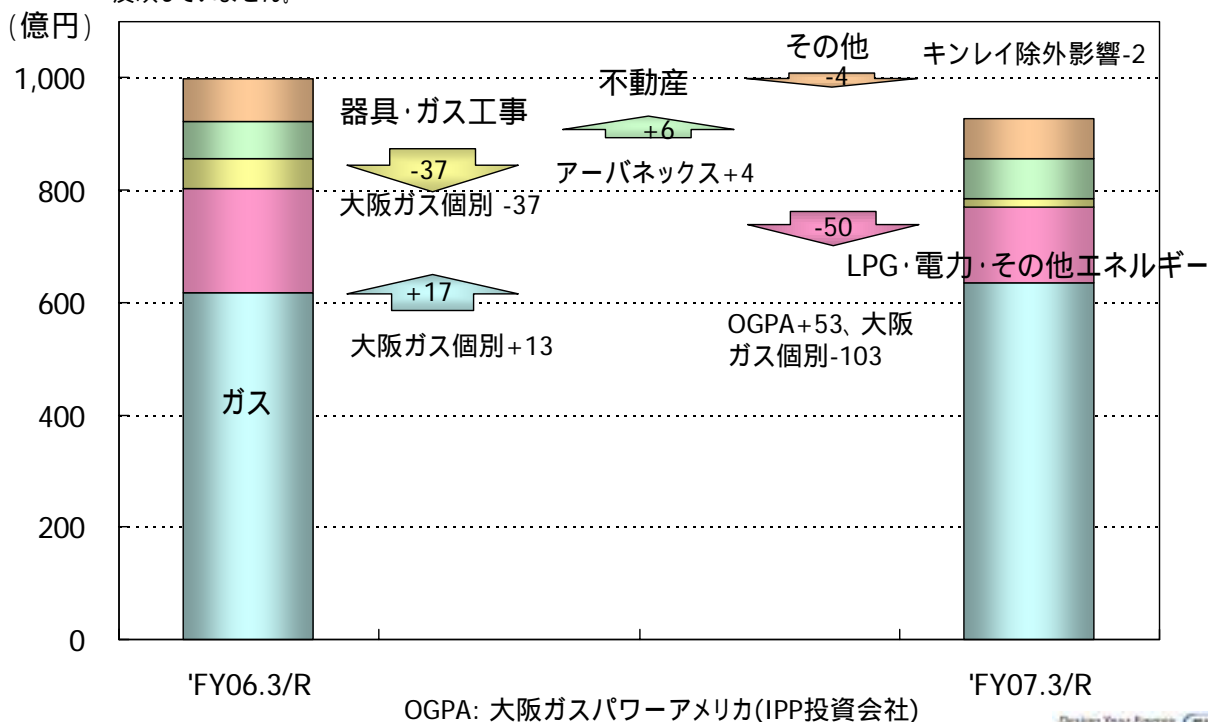
「LPG・電力・その他エネルギー」では、日商LPガスが伊藤忠商事さんと卸事業についてのアライアンスを開始しました。これに伴ってLPG取扱量が増加したことで、対06.3期で増収となりました。

「器具・ガス工事」では、大阪ガス個別で、エコウィルの販売が好調に推移していること等が貢献しました。

「その他」セグメントが減収となっているのは、前06.3期中にキンレイを連結から除外したことによるものです。

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。



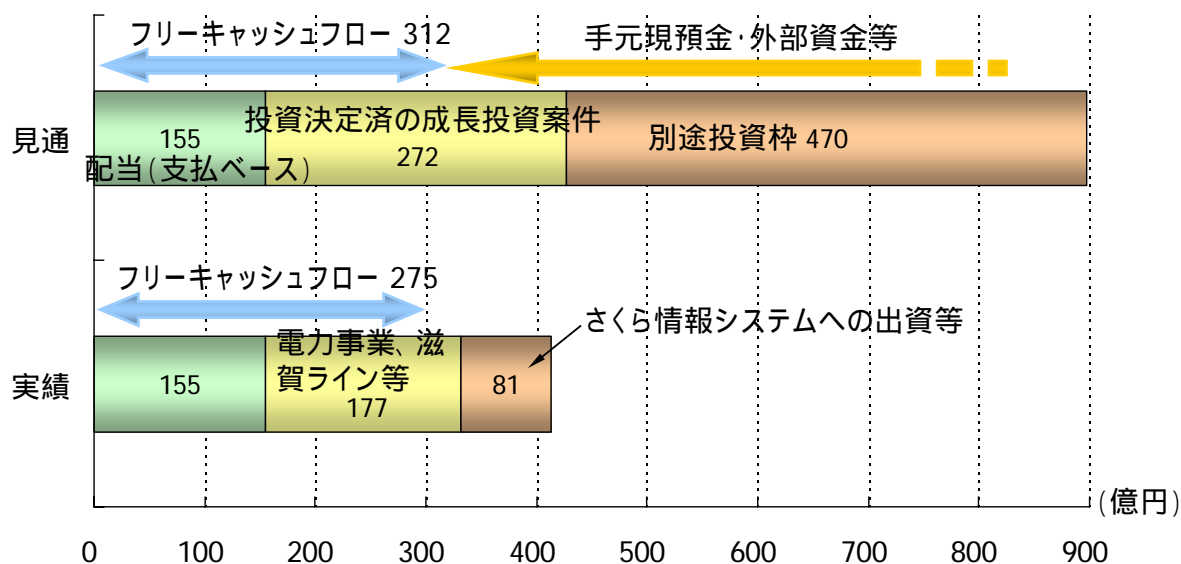
「LPG・電力・その他エネルギー」では、今07.3期から本格的に連結対象となった米国IPPの貢献が大でしたが、LNG取扱業務の契約改定に伴う減益によって、セグメントでは対前06.3期比で減益となりました。

「器具・ガス工事」では、ハーマンプロ製ガス器具の点検費用を計上したこと等で、減益となりました。

「不動産」セグメントでは、アーバネックスがガスの拡販効果をシナジーとした、分譲・賃貸事業の展開を拡大しつつあり、賃貸物件の増加が増益に寄与しました。

07.3期連結FCFの使途

- 07年3月期の連結FCFは、275億円。泉北発電所・滋賀ライン等の投資決定済みの投資案件は、一部時期ずれはあったものの、ほぼ計画に沿って実行。
- 別途投資枠では、情報システム分野の強化を実施



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。「投資決定済の成長投資案件」には、設備投資案件と投融資案件の両方を含む。

フリーキャッシュフローは、07.3期の当初では312億円と想定していましたが、期中に小口ガスの料金改定を行ったことから、実績は275億円となりました。

泉北発電所や滋賀ライン、LNGタンカーなど、投資決定済みの投資案件についてはほぼ当初計画通りに実行しました。一方、別途投資枠については、当初470億円の枠を設定しましたが、資源価格の高騰によって、上流案件等を中心に、投資案件価格が当社グループの投資基準に合致しにくくなりました。このため、実績は、さくら情報システムへの出資等81億円で留まりました。

なお、フリーキャッシュフローに対して配当の占める割合は、50%を超える水準となりました。

08.3期ガス販売量見通し

- 家庭用では、07.3期暖冬から平年気温への戻りを、工業用では、07.3期に引き続いて、好調な販売を織り込み、対07.3期比+4.0%の増加の見通し

45MJ/m3		07.3期実績	08.3期見通	差異	増減率
個 別	期末取付メーター(千件)	6,820	6,871	+51	+0.8%
	新設工事件数(千件)	127	128	+1	--
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	33.5	34.1	+0.6	+1.8%
	家庭用	2,303	2,359	+56	+2.4%
	商公医療用	1,664	1,674	+10	+0.6%
	工業用	4,354	4,602	+248	+5.7%
	業務用計	6,018	6,276	+258	+4.3%
	他ガス事業者向け	416	451	+35	+8.4%
	(うち大口供給)	(4,618)	(5,263)	(+646)	(+14.0%)
	ガス販売量合計(百万m3)	8,738	9,086	349	+4.0%
連結ガス販売量		8,764	9,117	+353	+4.0%

ここからは、08.3期の見通しについてご説明します。

ガス販売量については、家庭用の08.3期見通しは平年気温をベースで想定しています。07.3期には暖冬影響で販売量が減少した分の戻りと、顧客件数の増加等によって、+2.4%の増加を見込んでいます。

工業用では07.3期に引き続いて、新規需要開発と既存のお客さまでの稼働増が進行することを織り込んで、対07.3期比+5.7%の伸びを見込んでいます。

以上から、個別ガス販売量全体では、対07.3期比+4.0%の伸びを計画しています。

08.3期見通し

- 06年11月に実施した小口ガス料金の改定が通期で影響するが、ガス販売量の増加によって対07.3期で増収の見通し。
- 減価償却費の制度変更影響約95億円を織り込んだことから、対07.3期減益の見通し。

()内は連単倍率

連結、単位：億円	07.3/実	08.3/見	差異	増減率
売上高	(1.38) 11,744	(1.37) 11,905	+160	+1.4%
営業利益	(1.47) 937	(1.48) 845	-92	-9.8%
経常利益	(1.31) 895	(1.37) 830	-65	-7.3%
当期純利益	(1.20) 529	(1.26) 490	-39	-7.4%
SVA	268	210	-58	-21.8%
連結ガス販売量(百万m3)	8,764	9,117	+353	
為替レート(円/\$)	117.0	120.0	+3.0	
原油価格(\$/bbl)	63.4	60.0	-3.4	

07.3期の原油価格実績は、3月速報に基づく平均値、SVA(Shareholders' value added)=NOPAT - 投下資本 × WACC

10



08.3期の収支について、07.3期実績との比較でご説明します。

売上高では、前のページでご説明したように、ガス販売量が堅調に増加すると見込んであり、これによる増収効果を織り込んでいます。

06年11月に小口ガス料金の改定を行ったことの減収影響がありますが、ガス販売量の増加効果によって、増収となる見通しです。

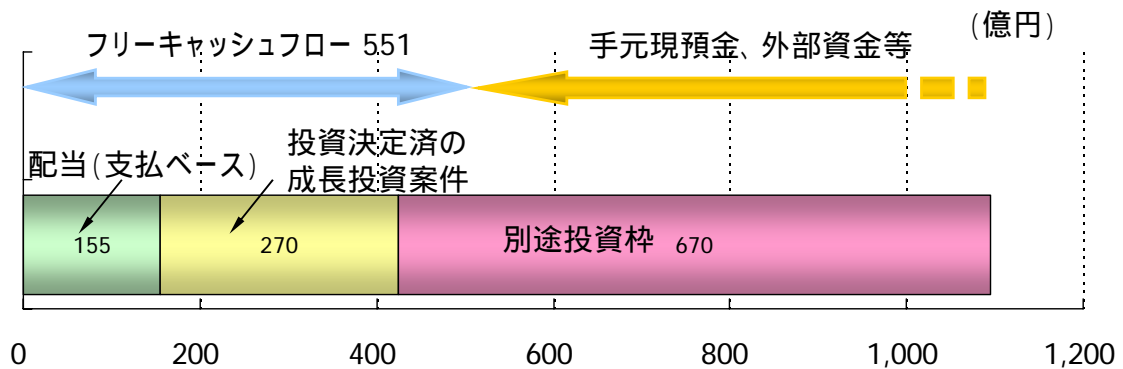
費用面では、減価償却費の制度変更の影響が08.3期から発生します。この制度変更の影響で、07.3期と比較すると年間約95億円の償却費負担増となります。

他の費用項目では、それぞれの項目ごとに増減はあると見込んでいますが、全体ではほぼ相殺されると見込んでおり、償却費の制度変更影響が、対07.3期の差異として残る形になると考えています。

このため、営業利益以下の各利益項目では、07.3期比で減益となる見通しです。

08.3期連結FCFの使途

- 08.3期のFCFは、期中の法人税負担の増減に応じて対前期比275億円増の551億円の見通し。
- 泉北発電所や三重・滋賀ライン等の投資決定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、約670億円の枠を設定。
- 07.3期に引き続いて、普通配当7円/株を目指す



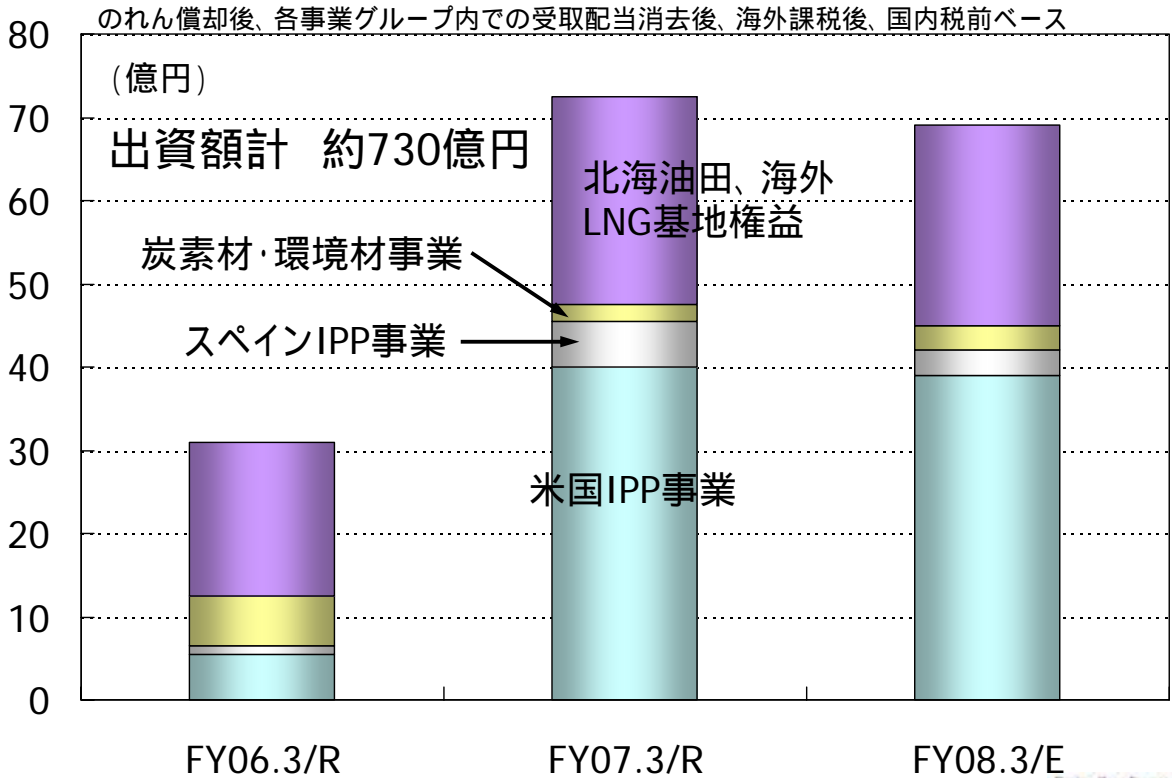
FCF=営業活動によるキャッシュフロー-設備投資による支出。設備投資には成長投資を含まず。「投資決定済の成長投資案件」には、設備投資案件と投融資案件の両方を含む。

08.3期は対前07.3期で減益となる見通しですが、会計利益とキャッシュベースでの法人税支払いの時期ずれがあることから、フリーキャッシュフローで見た場合には、前07.3期と比較して、ほぼ倍増の約550億円となる見込みです。

泉北発電所や三重・滋賀ラインなど、計画済みの投資案件について、07.3期に引き続いて進めていきます。

また、上流権益や海外IPPの取得、国内でのM&Aを想定した別途投資枠として約670億円を設定しました。08.3期についても、これまで同様、投資案件の発掘に努め、レバレッジを効かした事業運営を進めていきたいと考えています。

05.3期以降の出資案件の利益貢献



既に投資を実行した成長投資案件については、北海油田等の上流権益、海外IPP事業を中心に、堅調に利益貢献をしています。

07.3期には大型の新規投資案件が無く、情報システム事業の、さくら情報システムへの出資と、海外LNG基地への出資などに留まりました。08.3期については、ほぼ07.3期と同水準での利益貢献になると見込んでいます。

08.3期の経営方針

- 都市ガス事業を鍛え上げ、利益成長の基盤を築く
 - 「ウイズガス」を全国レベルで訴求し、ガスのイメージ刷新を図る
- マルチエネルギー事業者としての成長基盤を確立する
 - 泉北天然ガス発電所：08.3期は機器据付工事等を予定
 - 成長投資案件の発掘、LNGバリューチェーンの強化
- グループ総合力を高め、成果を出す
 - エネルギー事業とのシナジーを最大限発揮
 - 情報システム、炭素材・化成品、フィットネス、セキュリティサービス分野の成長を加速
- 強い経営体質とブランド力を身につける
 - 「信頼」「先進」「感動」の観点から、商品・サービスの質を向上

2008年3月期は、ここに掲げる経営方針に沿って事業運営を進め、中期経営計画Design2008への確実なステップを刻み、夢ある明日(あした)を切り拓く一年にしたいと考えています。

家庭用分野については、他ガス事業者をはじめ、LPG業界やガス機器メーカーなども巻き込んで、全国レベルで「ウイズガス」を訴求し、ガスのイメージ刷新に取り組みます。今お使いの数年前のガスコンロから想起する「お手入れしにくい」といったイメージをお持ちのお客さまもいらっしゃることも事実です。しかし、ガス機器は本当に「安全」で「クリーン」な水準に進化しています。これを正しくお伝えし、「ガスは先進的で安全」という風にイメージを刷新していくことにも力を注いでいきます。

次に、マルチエネルギー事業関連について、ご説明します。電力事業については、今年度は泉北天然ガス発電所の現地工事を進める一方、オペレーションやメンテナンス体制の確立のための準備を進めます。成長投資については、引き続き優良な投資案件の発掘に注力します。「LNGバリューチェーンの強化」としては、安価で安定的なLNGの確保などを目的として、資源開発やトレーディングなどを進めます。

「強い経営体質とブランド力を身につける」では、厳しい競争環境下で飛躍するために、ブランド価値を高めること、お客さまに大阪ガスを選んでいただく力をつけることが重要と考えています。そのためには、お客さまからの「信頼」を高めること、お客さまに「先進」の商品・サービスをお届けすること、それによって、さすが大阪ガスと「感動」していただける会社になることを目指します。

安全への取り組みと収支影響

- ハーマンプロ製給湯暖房機、浴室暖房乾燥機
 - 07.3期に対策実施済み、費用計上済み
- パロマ・リンナイ製器具の該当品
 - 当社ブランドへのOEM供給は無く、直接の影響は無い
- 「金網ストーブ」「不完全燃焼防止装置無し小型湯沸し器」等、製品安全対策の取り組み強化
 - 後年度対策予定分を含めて、07.3期に費用を引当計上済
- 経年ガス導管対策の強化
 - 低圧ねずみ鋳鉄管対策は前倒し実施により、設備投資で約10億円/年、除却費等で約6億円/年増加の見込み。

参照URL

ガス機器における「製品安全」への取組強化について <http://www.osakagas.co.jp/Press/pr06/061220.htm>

経年ガス導管対策の強化について <http://www.osakagas.co.jp/Press/pre07/070208.htm>



07.3期から実施している安全対策の概要について、ご説明します。

ハーマンプロ製の給湯暖房機・浴室乾燥機については、07.3期内に対策を完了し、所要費用を07.3期に計上しましたので、08.3期決算への影響はありません。パロマ・リンナイ製器具で対策対象となっているガス器具については、当社へのOEM供給はなく、当社への直接的な影響はありません。

金網ストーブや不完全燃焼防止装置無し小型湯沸かし器など、製品安全対策の取り組み強化を08.3期から本格的に実行しますが、これに要するコストについては、ほぼ07.3期に引当計上をしており、08.3期決算への影響は今のところ無いと考えています。

経年ガス導管対策の強化については、低圧ねずみ鋳鉄管対策を従来は2020年度完了だったものを2015年度へ前倒しで完了することとしました。これに伴う収支への影響としては、設備投資で年間約10億円、経費で約6億円となります。08.3期以降に継続的に増加すると見込んでいます。

以上でご説明を終わります。08.3期は小口ガス料金の引下げが通期にわたって影響することや、減価償却制度の変更による影響があります。また、ガスの自由化範囲の拡大やオール電化攻勢などもあり、厳しい競争下の利益計画ですが、中期経営計画「Design2008」達成の確実なステップを踏むべく、大阪ガスグループを挙げて取り組んで参りたいと思います。

II. 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	+1084	個別ガス売上高	+663	原料価格の高騰見合いの他、 料金改定-50、販売増加等+21
		日商LPガスグループ	+359	原料価格の高騰見合い
営業費用	-1154	個別原材料費	-596	
		個別営業雑・附帯事業 費用	-127	LNG取り扱い業務改定(前期 末)、器具点検費用等
		連結子会社等	-377	
営業利益	-69			
		営業外損益	-68	社債償還損31
		特別損益	-305	前期にLNG取り扱い業務改定 に伴う利益、07.3期に減損損失 等を計上

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		08.3期見通しについて
	07.3期実	08.3期見	07.3期実	08.3期見	
大阪ガス傘下	+185 1,472	-9 1,462	+120 177	-69 108	07.3期の出光スノーレからOSRへの特別配当が08.3期は無くなることで、減益
リキッドガスグループ	+25 322	-16 306	+1 11	0 11	家庭用LPG分野をエリア別から、販売・配送の機能別に再編。収支計画は前期並み。
NIPGグループ	+359 1,323	-22 1,300	-3 0	+8 8	CPの沈静化を前提として、増益の見通し

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、OSR: 大阪ガスサミットリソース、CP: LPGコントラクトプライス(一般名詞)

非エネルギー2セグメントの概況

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		08.3期見通しについて
	07.3期実	08.3期見	07.3期実	08.3期見	
アーバネックス グループ	+2 269	-12 257	+6 35	-5 29	新規賃貸物件の増加はあるものの、賃料改定等によって減収減益
オージス総研 グループ	+21 343	+12 355	+3 18	+2 20	対グループ外向け販売の伸長によって、増収増益
大阪ガスケミカル グループ	-38 312	0 312	-6 7	0 8	JECは増収、大阪ガスケミカルは競合激化で減収の見通し
オージーキャ ピタル等	+51 864	+51 915	-16 36	+2 38	OGスポーツの店舗拡大、エルネットの大口郵便受託拡大等によって増収

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。JEC:日本エンパイロケミカルズ

07.3期実績 II

連結: 億円	06.3期末	07.3期末	差異	備考
総資産	13,986	14,056	+69	有形固定資産その他設備176
自己資本	6,285	6,688	--	当期利益+529
有利子負債	4,875	4,878	+3	社債-497、CP+500
設備投資	1,174	952	-221	
減価償却費	842	840	-2	
フリーキャッシュフロー	842	275	-567	法人税等-193、税前利益-443
在籍人員	16,077	16,435	+358	
ROA	6.2%	3.8%	-2.4%	
ROE	13.9%	8.1%	-5.8%	
自己資本比率	44.9%	47.6%	+2.6%	
EPS (円/株)	36.2	23.8	-12.4	
BPS (円/株)	282.1	300.6	+18.5	

06.3期の自己資本は、旧商法の「資本の部」。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。

08.3期見通し II

億円、人	07.3期実績	08.3期見通	差異
総資産	14,056	15,110	+1,053
株主資本	6,688	6,991	+302
有利子負債	4,878	5,608	+729
設備投資	952	1,018	+65
減価償却費	840	950	+109
フリーキャッシュフロー	275	551	+275
在籍人員	16,435	16,712	+277
ROA	3.8%	3.4%	-0.4%
ROE	8.1%	7.2%	-0.9%
自己資本比率	47.6%	46.3%	-1.3%
EPS (円/株)	23.8	22.0	-1.8
BPS(円/株)	300.6	314.2	+13.6

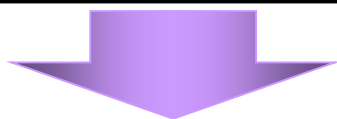
在籍人員は、嘱託を含み出向を除く(有価証券報告書と一致)。FCF=営業活動によるキャッシュフロー(税引後営業利益+減価償却費等非現金支出)-設備投資による支出。

家庭用ガス販売

07.3期実績

「対見通し」は、2006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

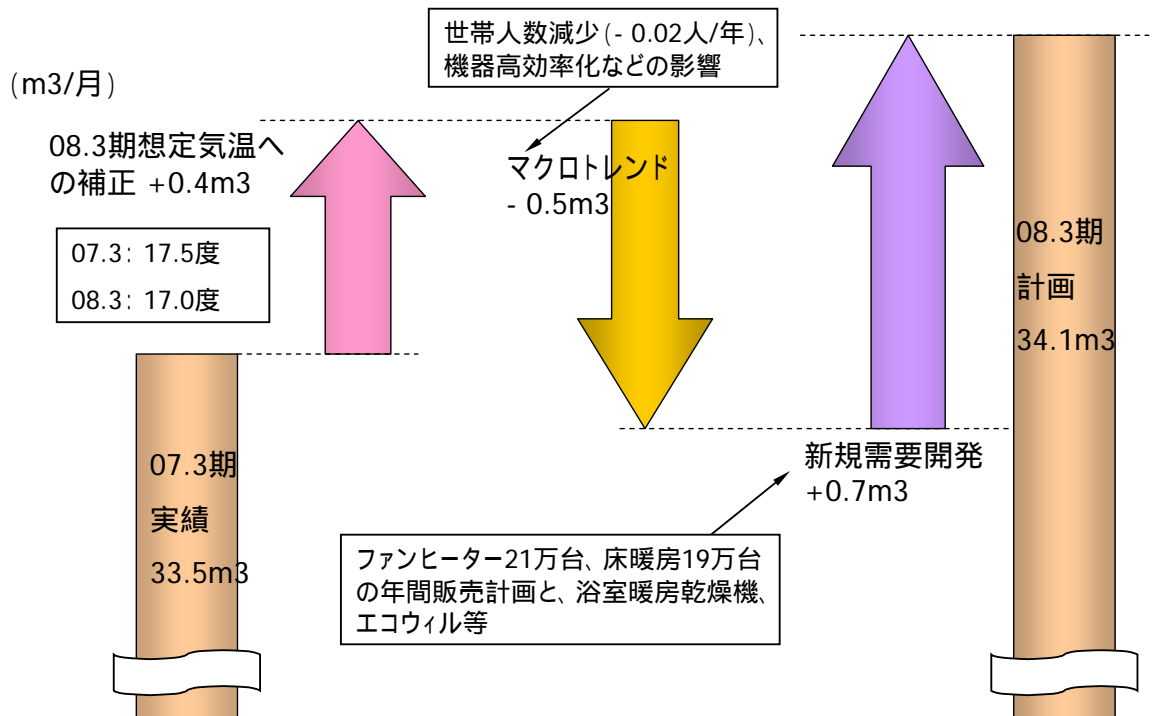
	対前期	対見通し	備考
調定件数	+0.7%	+0.1%	
気温影響	-2.2%	-1.5%	平均気温17.5度(対前期+0.6度、対見通し+0.3度)
その他	+0.4%	-0.1%	対前期には検針間隔影響+0.8%を含む
合計	-1.1%	-1.5%	



08.3期見通し

- 平年気温を前提とし、戦略機器の拡販効果や顧客数の増加等を織り込むことで、対前期比+2.4%、約56百万m³増の2,359百万m³と想定。

家庭ユーザー当り販売量の想定



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「ウイズガスライフ」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」

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・取付ベース、コンロは卸ベース

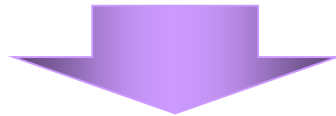
千台	06.3期実績	07.3期実績	08.3期見通
エコウィル	11	13	13
床暖房	197	184	187
ミストサウナ	31	53	60
ガラストップコンロ	91	104	115
(ご参考)浴室暖房乾燥機	94	91	91

商公医療用ガス販売

07.3期実績

「対見通し」は、2006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	+2.7%	+1.0%	環境物件(下水・廃棄物処理施設)と商業用大型物件・病院の新規稼動
気温影響	-1.9%	-0.7%	主に高気温による空調・温水需要の減少
その他	-3.6%	-1.3%	定常の減失分と、既存顧客への省エネ活動加速
合計	-2.8%	-1.0%	



08.3期見通し

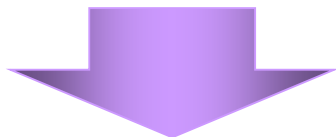
- 平年並み気温を前提。
- 気温影響の戻りと新規開発での増加要因と、既存顧客への省エネ活動の加速による減少要因の結果、前期比+0.6%、約10百万m3増の1,674百万m3と想定。

工業用ガス販売

07.3期実績

「対見通し」は、2006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	+10.2%	+7.3%	新規物件の稼動開始
稼動増減等	-2.7%	-1.9%	
合計	+7.5%	+5.4%	



08.3期見通し

- 好景気を背景とした顧客生産設備の稼動増を考慮。
- 託送への離脱リスクを平年通り考慮して、前期比+5.7%、約248百万m3増の4,602百万m3と想定。

業務用・工業用ガス需要開発

熱分野・燃料転換

- 「熱のプロの視点」で、お客さまメリットを徹底追求(改造エンジニアリング)
- 工場や事業所全体での熱利用・省エネポイントの精査等に基づいて、熱交換器の更新や燃焼調整によって、お客さま設備を省エネ化
- 蒸気の上手な使い方提案(温度調節弁改善など)の推進

CGS: コージェネレーション

- メンテコストダウン・高発電効率化によるCGS競争力強化
- 経年機の高効率機種への入替促進
- 排熱利用の徹底によるCGS総合効率の向上

空調・暖房

- 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

電力ビジネスの進捗状況

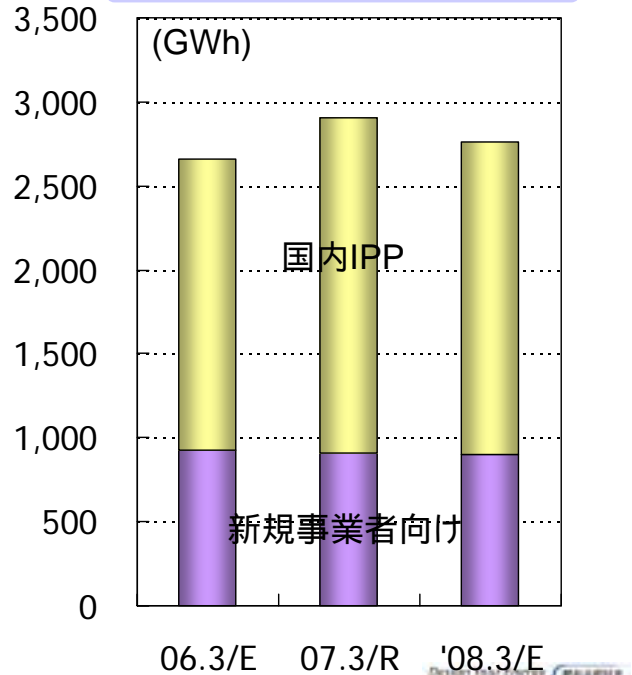
自社電源の拡充と拡販

- 電源CGSは6基稼動中、2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

- 07.3期內から着工、10.3期の運転開始に向けて、計画通り建設中。

大阪ガスグループの電力販売量



技術経営を進める

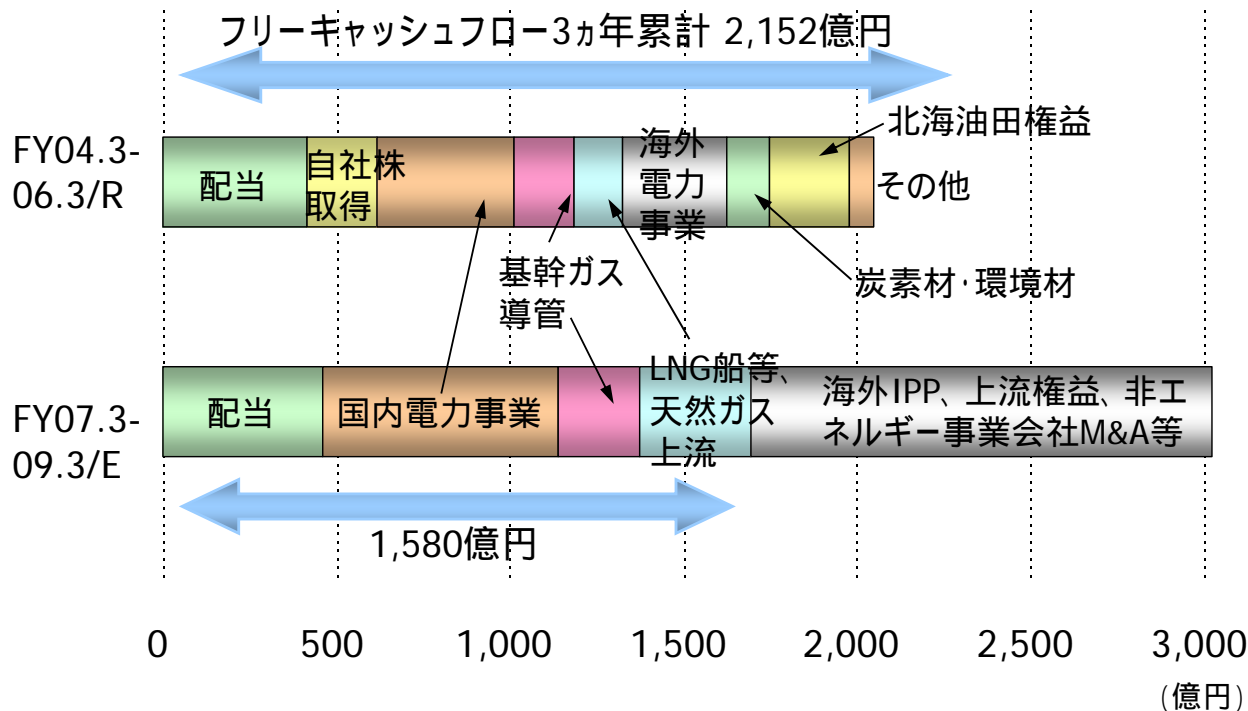
迅速・的確な技術開発で 大阪ガスグループの競争優位と基盤強化に貢献する

- 競争力強化に資する商品化を急ぐ
 - 分散型発電の商品力を強化する
 - 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高効率化
 - 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
 - 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、ミストサウナ等)
- 技術で、グループの発展に貢献する
 - 電力技術・IT技術を磨く
 - 戦略強化、お客さま関係強化、業務効率化に貢献
 - 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

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25億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。

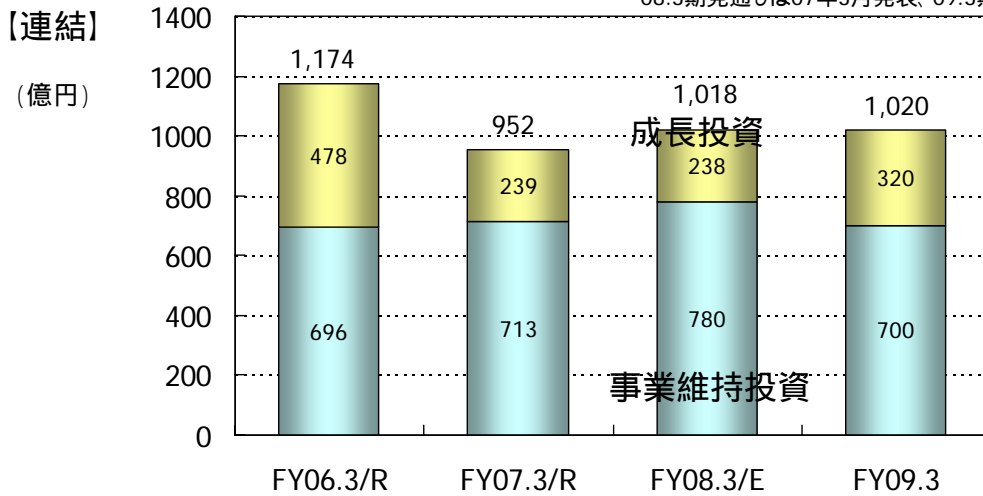
3年での連結FCFの使途



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

08.3期見通しは07年3月発表、09.3期見通しは05年10月発表



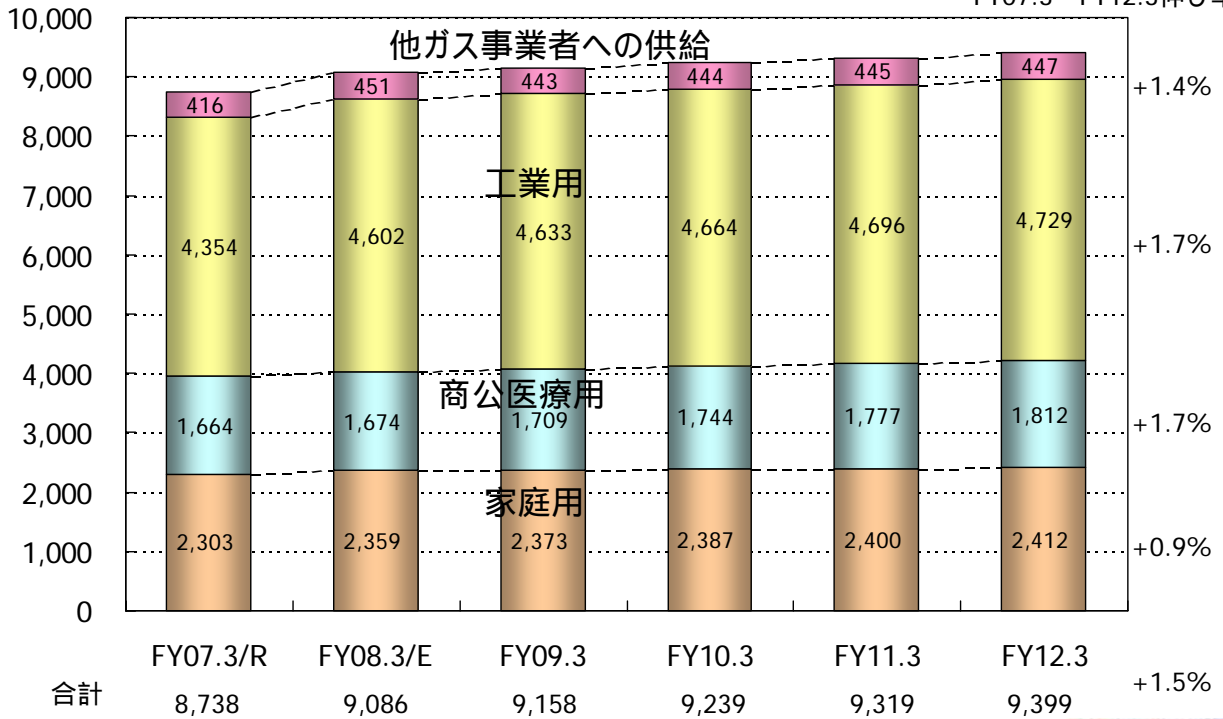
【個別】 見通しは07年3月発表

	FY07.3/R	FY08.3/E	FY09.3	FY10.3	FY11.3	FY12.3
事業維持投資	435	431	371	368	391	347
成長投資	180	178	166	97	8	0
合計	616	609	537	465	399	347

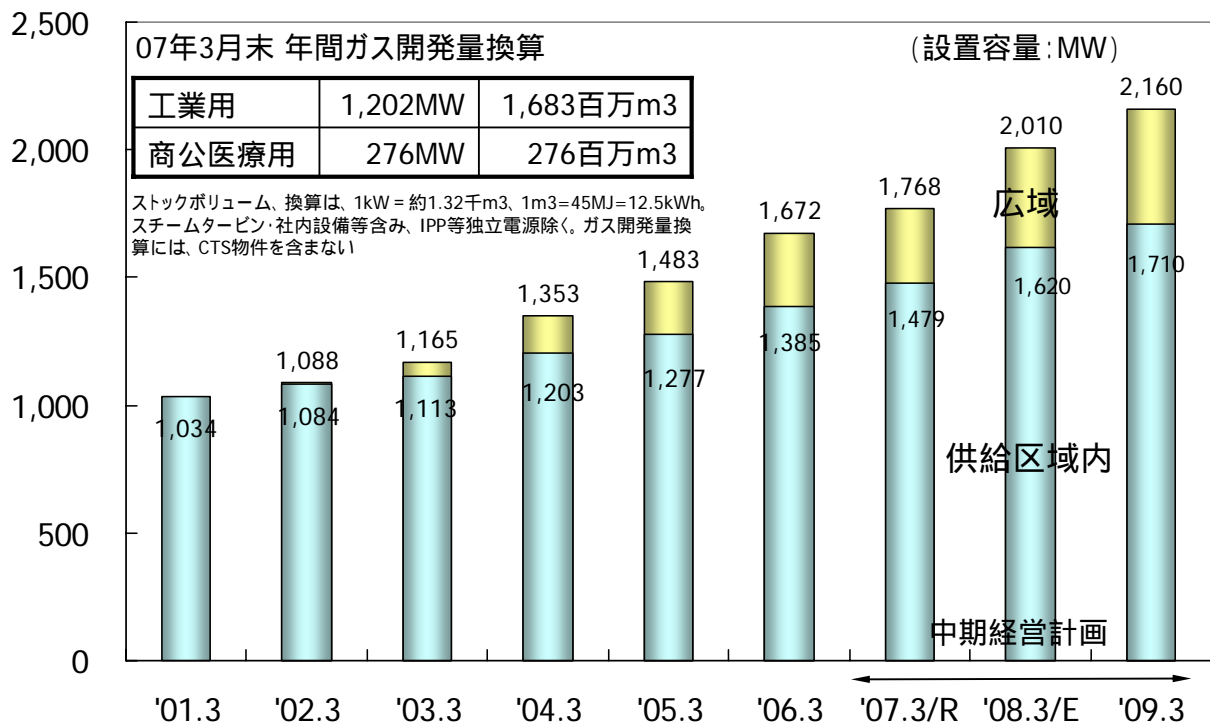
ガス販売計画(個別)

(45MJ, 百万m3)

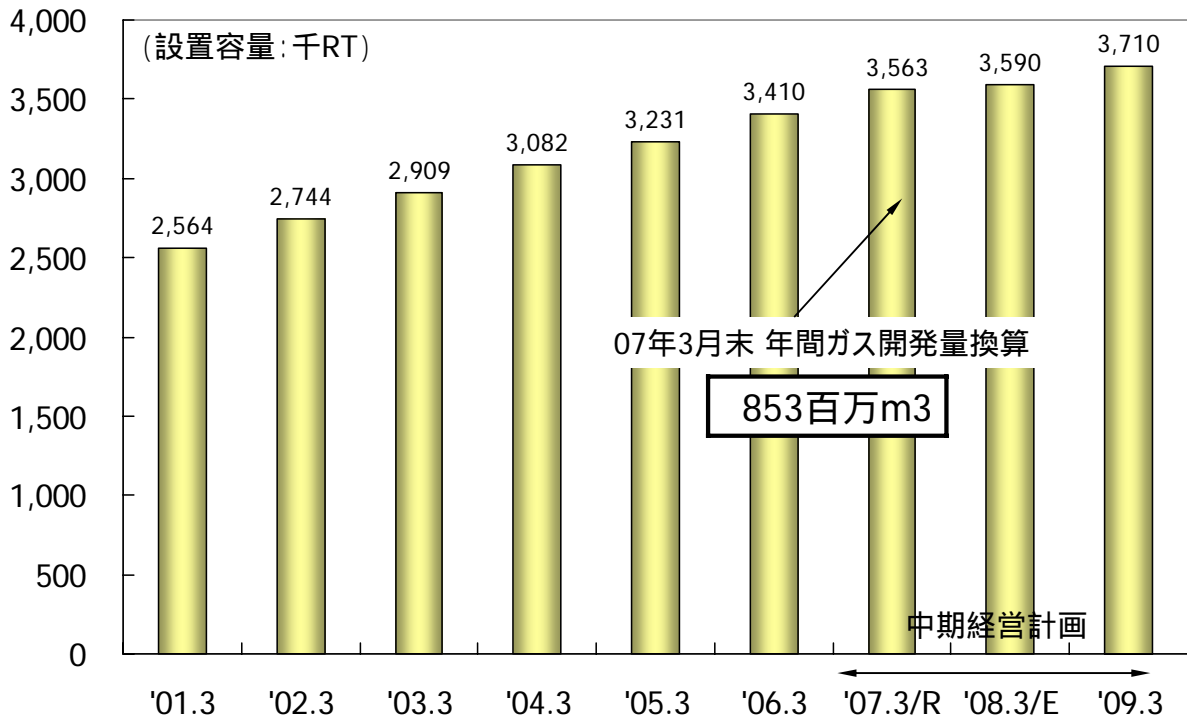
FY07.3 FY12.3伸び率



コージェネレーション需要開発



ガス空調需要開発



吸収式・GHP含むストックボリューム。換算は、1RT=3.516kW = 240m3/年