

2002年3月期決算説明会

2002年5月

大阪ガス株式会社

I. 02.3月期決算 主要計数

02.3月期実績と03.3月期見通し I

億円、()内は連単倍率

		01.3月期 年間実績	02.3月期		03.3月期見通し	
			見通し*1	年間実績	中間	年間
売上高	連結	9,519(1.26)	9,850(1.29)	9,735(1.30)	4,150(1.31)	9,600(1.33)
	個別	7,541	7,615	7,510	3,169	7,238
営業利益	連結	740(1.25)	820(1.20)	966(1.18)	195(1.56)	745(1.33)
	個別	593	683	817	125	561
経常利益	連結	638(1.18)	720(1.12)	759(1.08)	150(1.30)	650(1.20)
	個別	539	640	703	115	540
当期利益	連結	360(1.09)	430(1.07)	394(1.05)	70(1.00)	380(1.15)*2
	個別	329	400	376	70	330
SVA	連結	111	---	131	▲38	114
	個別	123	---	157	▲74	118
ガス販売量	百万m3	7,407	7,458	7,309	3,497	7,470
為替レート	円/\$	110.5	120.0	125.0	135.0	135.0
原油価格	\$/bbl	28.4	27.3	23.8	20.0	20.0
連結子会社数		35	44	43	54	54

*1 見通しは01年11月の中間決算発表時のもの。 *2 3月28日発表の事業計画では400億円としていた。

02.3月期実績と03.3月期見通し II

連結、()内は個別

億円	01.3月期 年間実績	02.3月期 年間実績	03.3月期見通し	
			中間	年間
総資産	13,109(10,671)	12,435(10,043)	13,180(10,914)	13,440(11,174)
株主資本	4,750(4,180)	4,687(4,059)	4,699(4,107)	4,938(4,295)
有利子負債	5,101(4,013)	4,650(3,613)	5,004(4,005)	5,031(4,032)
設備投資	912(685)	899(650)	365(228)	845(604)
減価償却費	924(714)	887(675)	433(331)	852(649)
フリーキャッシュフロー	405(372)	706(673)	130(125)	260(215)
在籍人員	14,256(9,241)	13,878(8,919)	14,668(8,812)	14,486(8,630)
ROA	2.9%(3.2)	3.1%(3.6)	---	2.9%(3.0)
ROE	8.0%(8.2)	8.4%(9.2)	---	7.9%(7.8)
株主資本比率	36.2%(39.2)	37.7%(40.4)	---	36.7%(38.4)
EPS	14.72円/株(13.45)	16.33(15.62)	---	16.04(13.93)
BPS	195.5円/株(172.1)	197.9(171.3)	---	208.4(181.3)

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。BPSは分子分母共に期末平均。在籍人員は、出向を含み個別の嘱託を除く。このため有価証券報告書の従業員数とは異なる。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、但し03.3月期末から営業利益・設備投資の集計方法を変更しています。過年度実績は旧基準で表示しています。

ガス販売状況

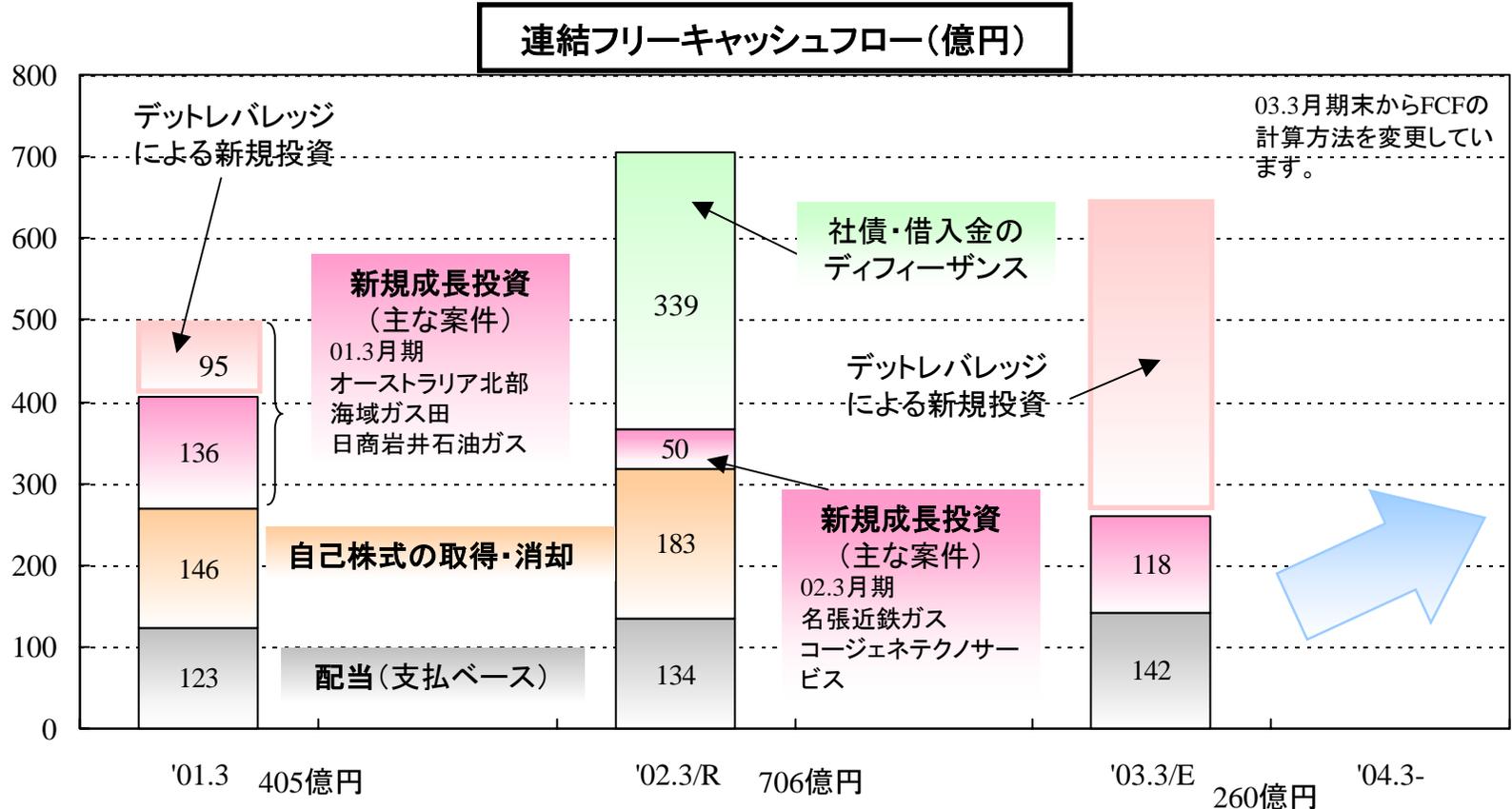
	01.3月期 年間実績	02.3月期 年間実績	01→02.3 増減	03.3月期見通し		01.3→02.3月期
				中間	年間	
期末取付メーター(千件)	6,401	6,484	83	6,528	6,576	【家庭ユーザー当り】 気温影響▲1.8%、使用日数▲0.7%、その他▲1.1%
新設工事件数(千件)	143	141	▲2	60	138	
家庭用1戸当り販売量(m ³ /月)	34.5	▲3.5% 33.3	▲1.2	26.0	+2.1% 34.0	
家庭用	2,244	▲2.2% 2,194	▲50	865	+3.4% 2,268	【商公医療用】 新規需要開発+6.8%、気温影響▲1.4%、その他▲1.7%
商公医療用	1,384	1,435	+51	788	1,511	
工業用	3,656	3,547	▲109	1,767	3,527	
業務用計	5,040	▲1.2% 4,982	▲58	2,555	+1.1% 5,038	【工業用】 新規需要開発+6.0%、稼動減等▲9.0%
卸供給	124	132	+8	77	164	
ガス販売量合計(百万m ³)	7,407	▲1.3% 7,309	▲98	3,497	+2.2% 7,470	
うち大口供給	3,394	3,389	▲5	1,723	3,410	

02.3月期決算のポイント

- 連結決算は増収・大幅増益、個別決算は減収・大幅増益
 - コストダウンとスライド差益が貢献
- 中期計画の03.3月期目標をほぼ1年前倒しで達成
 - 1株当たり1円増配、料金改定(02年3月から)を実施、自社株消却
- グループ事業の選択と集中の断行
 - SVAに基く事業再編の実行→敦賀基地計画の中止、北港製造所の廃止、ハーマン製造部門の売却、キッコリーとオージー・ロイヤルの株式売却、アーバネックスの神戸ハーバーランド地区不動産の売却
- 体質強化策
 - 総資産圧縮と資本コスト低減→有利子負債の大幅圧縮、自社株消却
 - コストダウンの継続
 - 後年度負担軽減策の実施
- ガス販売量→気温・景気影響によって02.3月期は対前年▲1.3%減
- 連結子会社の状況
 - ハーマンでのリコール費用と再編費用の計上、キッコリーの売却に伴う損失引当等を除けば、全般的に消費不況の中で健闘
- フリーキャッシュフローの大幅増
 - 大阪ガスでの営業利益の大幅増加と設備投資の減少によって、フリーキャッシュフローが大幅に増加
 - 新規投資が見通しを大幅に下回ったため、余剰資金を自社株購入と有利子負債の返済に充当

連結フリーキャッシュフロー

- フリーキャッシュフロー用途は、配当等株主還元、成長投資、料金引下げ原資に大きく3分割し、良い投資案件が無い場合等に、自己株式の取得・消却を検討するスタンス。
- 02.3月期は中間決算時の見通しと比較して、営業利益の増・設備投資の減によりフリーキャッシュフローが増加。03.3月期は料金改定影響によって、対02.3月期で約450億円の減少の見通し



03.3月期経営計画の位置付け

03.3月期の経営課題

- SVAによる業績管理
 - SVA黒字化、事業再編加速
- 料金改定効果の発揮
 - 電化阻止、コージェネ拡販
- 新規用途開発
 - 家庭用1kWガスエンジンコージェネ商品化、天然ガス自動車、マンションコージェネの普及促進等
- 新たなコストダウン/資産圧縮の検討
- 成長投資の拡大
- ポスト規制緩和に向けた新たなビジネスモデルの準備
 - バリューチェーン再編
 - 連邦経営管理情報システム構築

これらの経営課題について、03.3月期に取り組む一方で、02年内に04.3月期～06.3月期の中期計画を策定、新たなコストダウン計画・事業戦略等を織り込む

新たなリスクファクター

- 規制緩和
 - 電力・ガスの新規参入容易さの違い、緩和進展度のアンバランス
 - 規制緩和(制度設計)の内容の不確定性
- 電力会社との競合
 - 新LNG基地建設、大口ガス事業への参入
 - 電気料金改定等によるガス対電気競合の激化
(東京電力:5ヶ年で20%引下げを表明、関西電力:今秋引下げを表明)

II. エネルギー事業戦略の今後の展開

制度改革の概要

■ ガス事業制度改革

- 01.1～02.4 ガス市場整備基本問題研究会 報告のポイント
 - パイプラインの利用範囲の拡大(TPAの事業範囲・卸託送)
 - 基地の相対交渉による利用の促進
 - 小売り自由化範囲の段階的拡大

都市熱エネルギー部会の開催

03.3月期中に規制緩和第三フェーズの開始

■ 電気事業制度改革

- 01.11～ 総合エネルギー調査会電気事業分科会 審議のポイント
 - ネットワーク利用に関する運用の中立性・公平性・透明性の担保
 - 電力卸市場の整備・拡大
 - 小売り自由化範囲の拡大
 - 専門的監視機関の設置

当社のスタンス

- エネルギーセキュリティ等、日本のガス事業の実情に即した制度設計が行われること。
- ガス市場だけでなく、エネルギー間のフェアな競争導入の仕組みが作られること。
- 天然ガス利用技術の開発余力を企業に残す等、ガス市場を更に発展させる視点を持つこと。

ガス販売戦略

家庭用

- 空調分野の需要開発への注力
 - 床暖房・家庭用空調・・・既築向け商品の充実と拡販、インシャルコストの低減
- 電力需要獲得・・・家庭用コージェネの開発・導入
 - 02年 ガスエンジンコージェネ商品化
 - 05年 燃料電池コージェネ商品化
- マンションコージェネの導入促進
- 価格政策・・・競争力のある料金メニュー創設
 - 01.1 「ほっと料金」導入
 - 02.3 料金引下げ・メニューの多様化

業務用・産業用

- 業務用・産業用でのガス空調(吸収式・GHP)、コージェネの強味を徹底的に追求
- 新たな市場獲得と競争力を強化するためのコージェネ商品開発
 - より小規模分野へ・・・マイクロガスエンジン(9.8kW)
 - より高効率化へ・・・ミラーサイクルエンジンの導入(01.10)
- お客さまにメリットのある料金メニューの創設
 - TES(コージェネ)料金(99.7)、高稼動TES(コージェネ)料金(01.4)
 - 02.2 料金引下げと業務用季節別契約等、新料金メニューの設定
 - 価格・総合サービスとセットの長期契約(最長12年)の促進
 - 金融技術の利用による料金価格固定化
- 環境分野等での用途開発、PFI・オンサイト型(設備リース)の提案
- 新たな差別化の構築
 - 営業力・エンジニアリング力、メンテナンス体制の強化に加えて、新たにファイナンス提案力の充実

電力事業の拡大

- **大規模小売用電源建設のための調査**
 - 100万kW級の天然ガス火力発電設備建設の事業化調査を実施決定
 - 設置場所は当社泉北製造所内
- **PPS (Power Producer & Supplier: 特定規模電気事業者)**
 - **エネット向け電源 (関西地区)**

日立造船舞鶴 3.5万kW、02年4月開始
 泉北製造所 1.8万kW、02年6月稼働予定
 姫路製造所 5万kW、04年稼働予定
 - エネットのPPS規模は、現在6.1万kWを05年3月期に全国で50万kWまで拡大の見込み (特別高圧のみ)
 - 大口顧客のコージエネ余剰電力の調達と販売を検討
- **IPP事業 --- 西島IPP15万kW、02年4月運転開始**
- **コージエネ販売の全国展開 → CTS (コージエネテクノサービス) 01年7月設立**
 - 商社、国産天然ガス会社、地方ガス会社等とのアライアンス
 - 当社コージエネエンジニアリング力と関西での既存顧客のネットワークの活用
- **オンサイト発電 (自家発電代行 + ESCO)**
 - マイカル茨木オンサイト型発電受託 (01年1月サービス開始)
 - 大阪府立母子保健総合医療センターESCO事業 (02年4月サービス開始)

大規模電源建設のための調査

- 100万kW級の天然ガス火力発電設備の建設に向けた具体的な事業化調査を実施。
- 発電設備計画の概要

発電方式	ガスタービン複合発電
発電規模	100万kW規模
燃料	天然ガス
設置場所候補	泉北製造所
事業開始目標	2008年度

- 競合優位性
 - 最高レベルの効率となる容量クラス・機種を採用
 - 製造所やコージェネレーション・西島IPPで培った設備建設・オペレーションの人材リソースの活用
 - 土地・ユーティリティを中心とした基地インフラの活用
 - LNG調達ノウハウ
- 織り込みリスク
 - 既存電力料金の低下
 - 原油価格の高騰

コージェネテクノサービス (CTS)

CTSの強み

- 情報ネットワーク
- 情報提案力
- 商品力
- 差別化スキーム
- エンジニアリング力
- メンテナンス体制

現在の状況

- 交渉中物件
 - 約500件、41万kW
- 成約・内定物件
 - 15件、3万kW
- 有望物件
 - 36件、5万kW

07.3月期目標

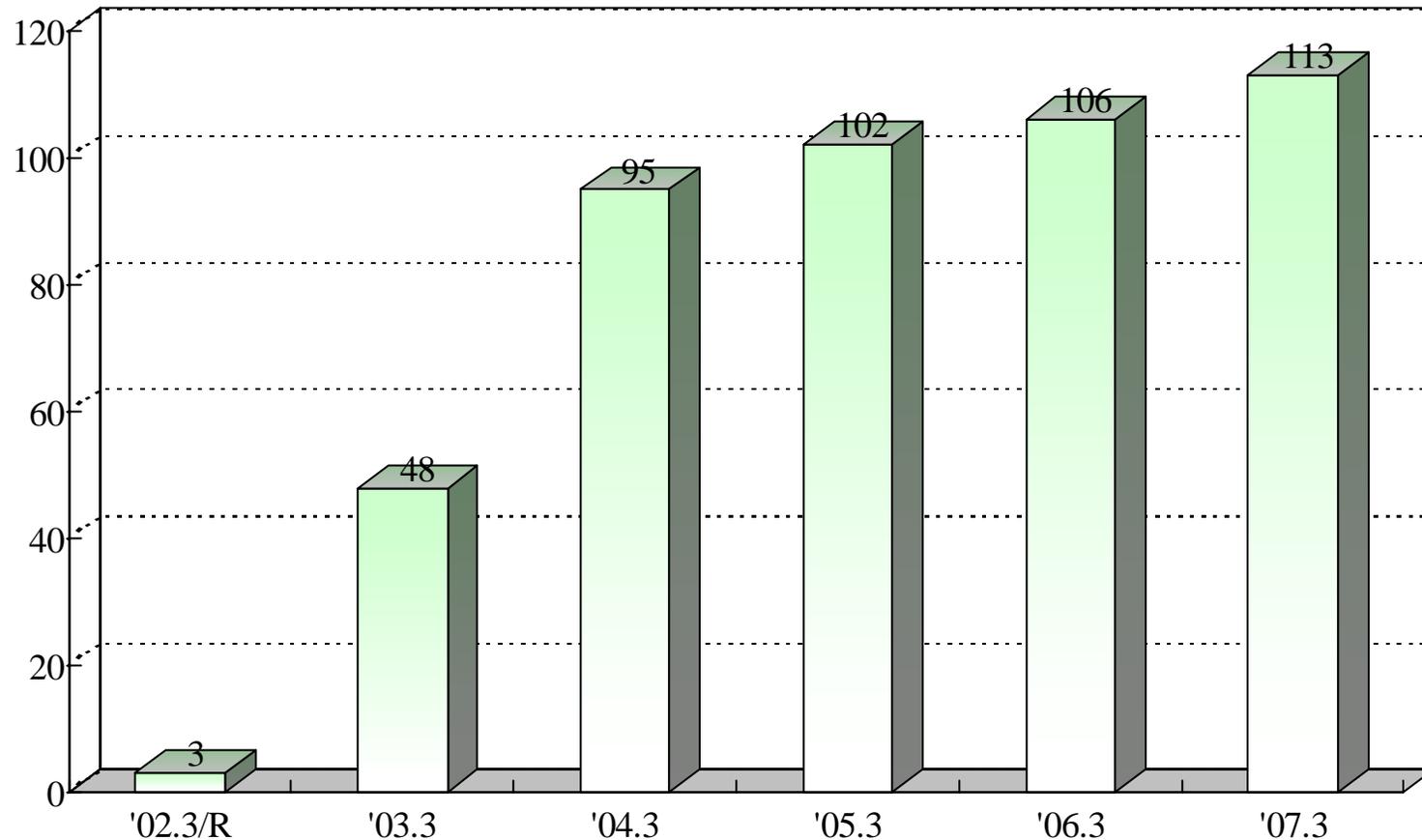
- 売上高: 350億円
- 販売量: 11万kW
- 要員数: 215名

主なマーケット

産業用: 機械・化学・食品
 業務用: 病院・ホテル・スーパー

コージェネテクノサービス販売計画

(千kW)、各年度のフロー販売量



エネルギービジネスの広域展開

海外ビジネス・天然ガス上流ビジネス

- ユニバース・ガス・アンド・オイル社への出資
 - 1990年より、石油資源開発(株)等との合弁で、インドネシア・東カリマンタンでのLNG開発を実施
- オーストラリア北部海域ガス田への出資(00年7月発表)
 - 同海域の鉱区権益の10%を取得。可採埋蔵量約2.8億トン(LNG換算)。オーストラリア北部地域の国内ガス市場向け開発の他、将来は当社も購入する計画
- 3隻目の自社保有LNGタンカー「Jamal」の就航(00年9月)
 - 04年開始の西オーストラリア新LNG契約にあわせて、4隻目を計画中
- 台湾北部LNG基地プロジェクトへの出資(01年5月)
 - Tung Tingガス社の同プロジェクトに約3%出資し、台湾電力Ta-Tang発電所等への供給を計画

国内都市ガス事業の拡大

- 三木市営ガス(00年10月約9千戸)・天理市営ガス(01年4月約5千戸)の事業を譲り受け
- 名張近鉄ガスへの資本参加(02年2月発表)
 - 同社株式の80%を大阪ガスが3月に取得。供給戸数は約26千戸。

エネルギービジネスの全国展開

- 日商岩井石油ガスグループへの資本参加(00年9月)
 - 卸売り約50万トン、小売り約5万トン・7万戸の同グループに70%の資本参加
- コージェネテクノサービスの設立(01年6月)
 - 商社(住友商事・三井物産)、テス・エンジニアリング社、石油資源開発、地方ガス4社との合弁で、区域内コージェネシステムのエンジニアリング・メンテナンス業務と区域外でのコージェネ等販売を実施。

III. 参考資料

エネルギービジネスの概況

連結子会社の単純合計。但しキックリーの損失引当はキャピタルへの重複計上分を補正。

億円	売上高			当期利益			備考
	01.3	02.3	03.3	01.3	02.3	03.3	
G1 ガス関連 (OG除く)	+46 269	▲7 268	+38 307	+2 ▲0	+5 4	+2 6	【02.3】OGITがLNG船ジャマルの就航により大幅増収増益。近畿配管が住宅設備工事の受注増加とコストダウンで大幅増益。【03.3】空調機器販売や導管関連事業の強化により近畿配管が減収ながら増益見通し
G2 リキッドガス	+33 194	▲8 185	+16 201	▲7 ▲2	+7 5	+3 8	【02.3】工業ガスは半導体不況で販売減であったが、LPガスの販売は堅調でグループ全体で増収増益。【03.3】リキッドガスがLPG部門の販売拡大や工業ガスの販売回復で増収増益
G3 NIPG	--- 344	+266 610	▲2 608	+0 0	+2 2	+2 5	【02.3】LPガスの販売は59万トンから64万トンに増加したが、CPの下落によりグループ全体では減収増益。リキッドガスとはLPG供給・充填・配送・事務所共用等で協業が進展。【03.3】全国での販売強化・原価低減の推進等により増益
G4 GPI	--- ---	+87 87	+57 144	--- ---	+5 5	▲2 2	【02.3】地域冷暖房の譲り受け、西島IPPの試運転電力販売、ESCO売上等で増収増益。【03.3】ガスアンドパワーの電力卸売りが02年4月からスタートするため売上増
G5 ハーマン	+20 362	▲48 306	+19 326	▲15 ▲16	▲11 ▲26	+40 13	【02.3】旧ハーマンを製造（ハーマンプロ）、販売（ハーマン）、不動産賃貸（ハーマン企画）に会社分割し、ハーマンプロはノリツ傘下に。器具販売減及びハーマン企画でのリコール費用・事業再編費用で減収、26億円の最終赤字。【03.3】リストラ対策を前期までに終了したことから、反動増益を計画。
エネルギービ ジネス計	1,169	1,458	1,587	▲18	▲9	37	

NIPG: 日商岩井石油ガス、GPI: ガスアンドパワーインベストメント CP: サウジアラビア・コントラクト・プライス

都市ビジネスの概況

連結子会社の単純合計。但しキッコリーの損失引当はキャピタルへの重複計上分を補正。

億円	売上高			当期利益			備考
	01.3	02.3	03.3	01.3	02.3	03.3	
G6 アーバネックス	+7 270	▲19 250	+71 322	+5 12	+0 12	▲18 ▲5	【02.3】一部テナントビルのテナント退去(KRP)オフィスサービス分野の事業縮小(セレンティ)により、グループ全体では若干の減収であったもののコストダウンにより若干の増益を確保。【03.3】業績堅調な施設管理(アーバネックスサービス・OSCエンジニアリング)・運営会社(プラネットワーク)を03.3月期から連結化。賃貸事業は高い入居率を維持。
G7 キンレイ	+3 344	+2 347	▲143 204	+6 9	▲0 8	+6 15	【02.3】かごの屋の新規5店の売上が寄与し、キンレイは増収増益(既存店前年比もBSEの影響を受けながらも97.7%)。ロイヤルホスト(1~12月)はBSEの影響で既存店前年比が92.5%まで低下し、オージー・ロイヤルは減収減益。【03.3】オージー・ロイヤル株式の売却を除いても、かごの屋新規出店加速により増益。売上は事業整理により減収。
G8 オーガス総研	▲3 312	▲5 307	+56 363	+9 19	▲9 9	+2 11	【02.3】システム開発・コンピュータ運用委託等の利益率の低下及び大阪ガスの発注業務の減少等により減収減益となったものの、売上高経常利益率は5.5%を確保。対外売上高が50%を超えた。【03.3】グループ外システム開発・運用営業を強化し、増収増益。
G9 大阪ガスケミカル	+13 143	▲23 119	+27 146	▲3 ▲2	+4 2	▲0 1	【02.3】電極材料の販売減少などにより減収。一方費用面では昨年度はグループ(ドナク)事業再編のための一時的な費用があったため、増益。【03.3】浄水器等環境材料・電極材販売の維持拡大を図るが、市況が厳しいため増収減益。
G10 オージーキャピタル	+5 796	▲10 785	▲18 767	▲1 8	+0 9	+18 27	【02.3】キッコリーの損失引当等による欠損(約17億円)以外は全ての会社が最終黒字を計上。特に大阪ガス住宅設備の新築住宅供給、大阪ガスセキュリティサービスの機械警備、アクティブライフの在宅介護事業、オージースポーツのフィットネスクラブが好調。【03.3】大阪ガス住宅設備、オージースポーツ、アクティブライフ等では増収増益の見通し。
都市ビジネス計	1,865	1,809	1,804	48	42	51	【02.3】連結子会社全体で増収増益。【03.3】連結子会社全体で増収大幅増益の見通し
総合計	3,035	3,268	3,391	31	33	89	

ガス販売計画

- 02.3月期→07.3月期で、年平均2.4%の伸びを計画。

家庭用需要想定

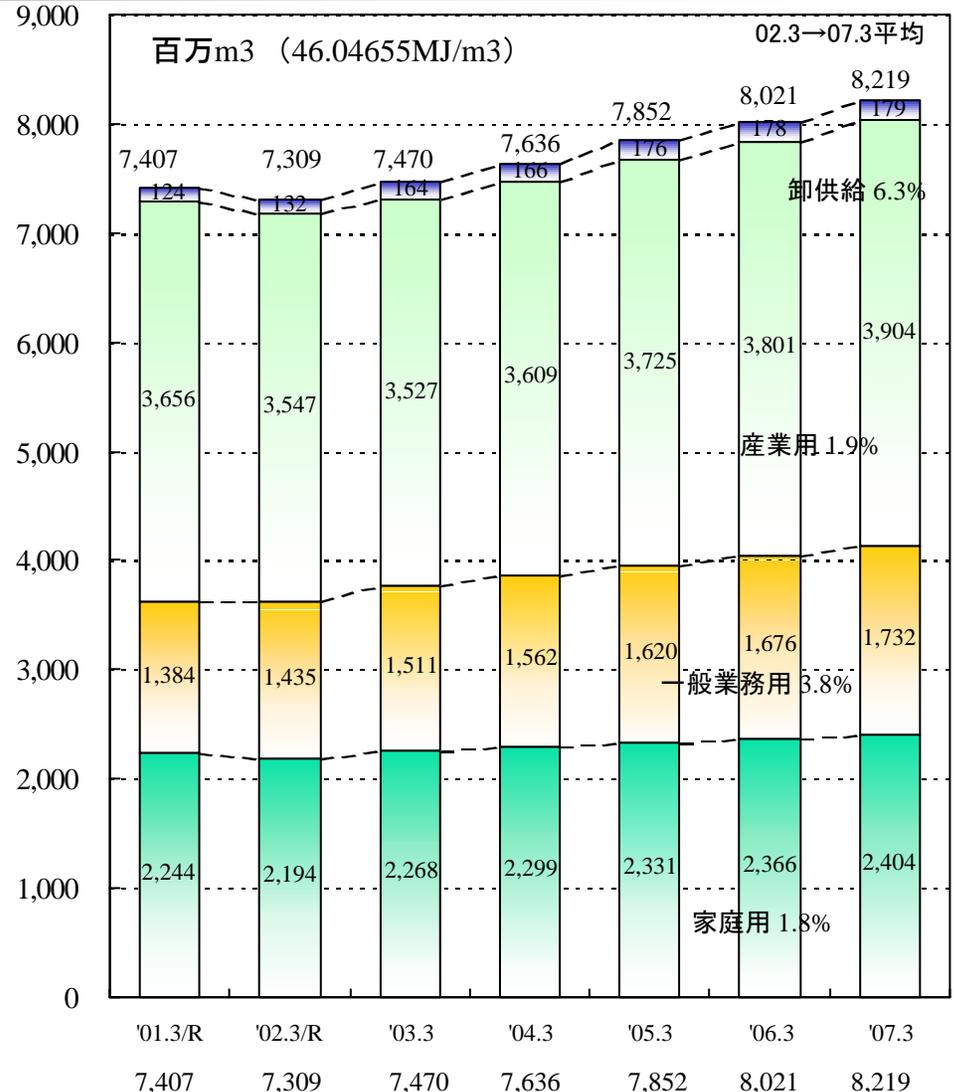
- マクロトレンドでは戸当り販売量は低下するが、既築住宅を特にターゲットとしたガス温水床暖房システムの拡販により、カバー。気温は過去5カ年平均を前提。

業務用需要想定

- 空調需要を中心に堅調な伸びを維持。気温は過去5カ年平均を前提。

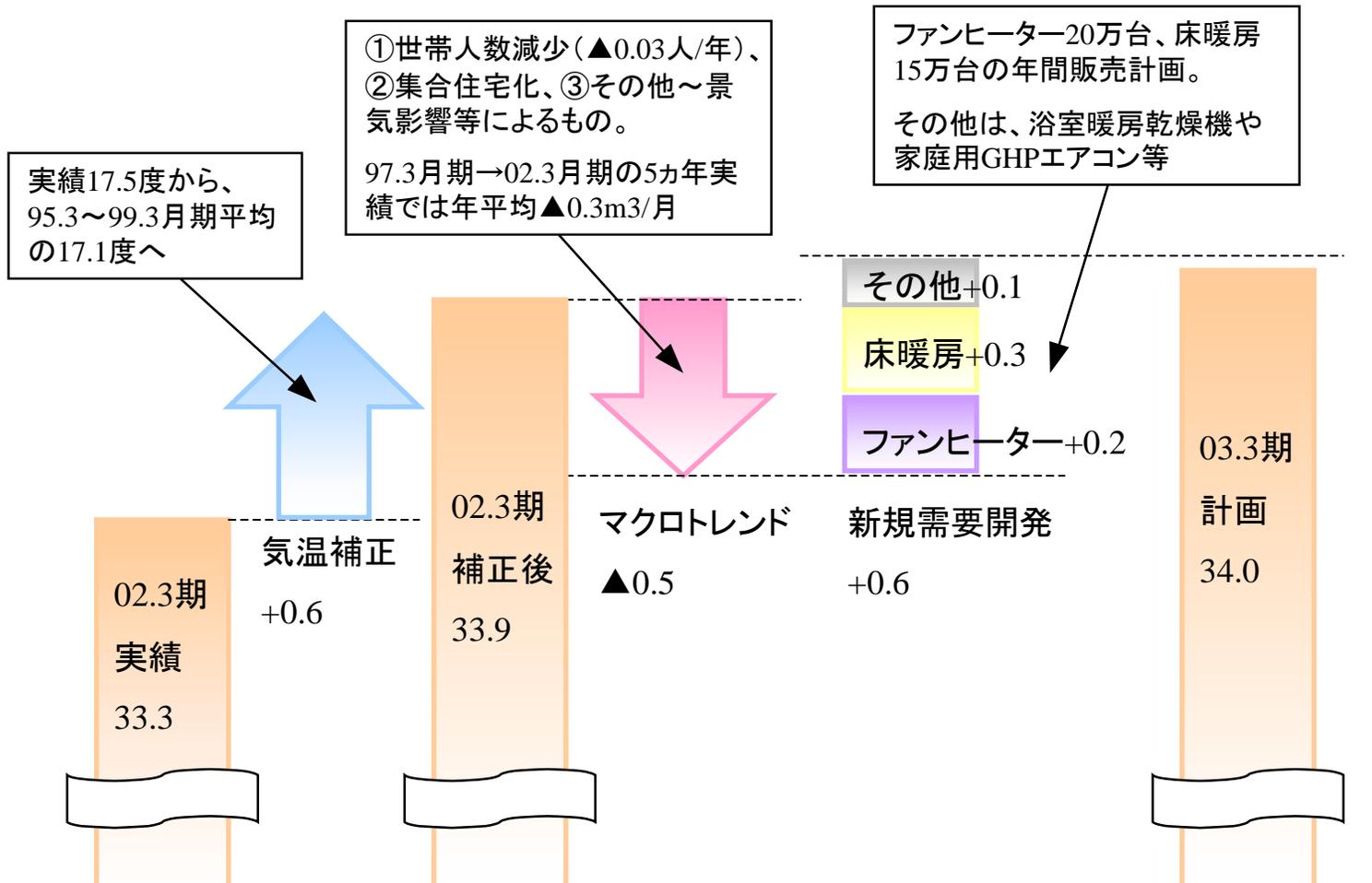
産業用需要想定

- 03.3月期以降の景気動向は、02.3月期並みで推移することを前提。今後の競争激化による需要脱落を想定して織り込み。



家庭ユーザー当り販売量の変化

(m3/月)



家庭用ガス需要開発

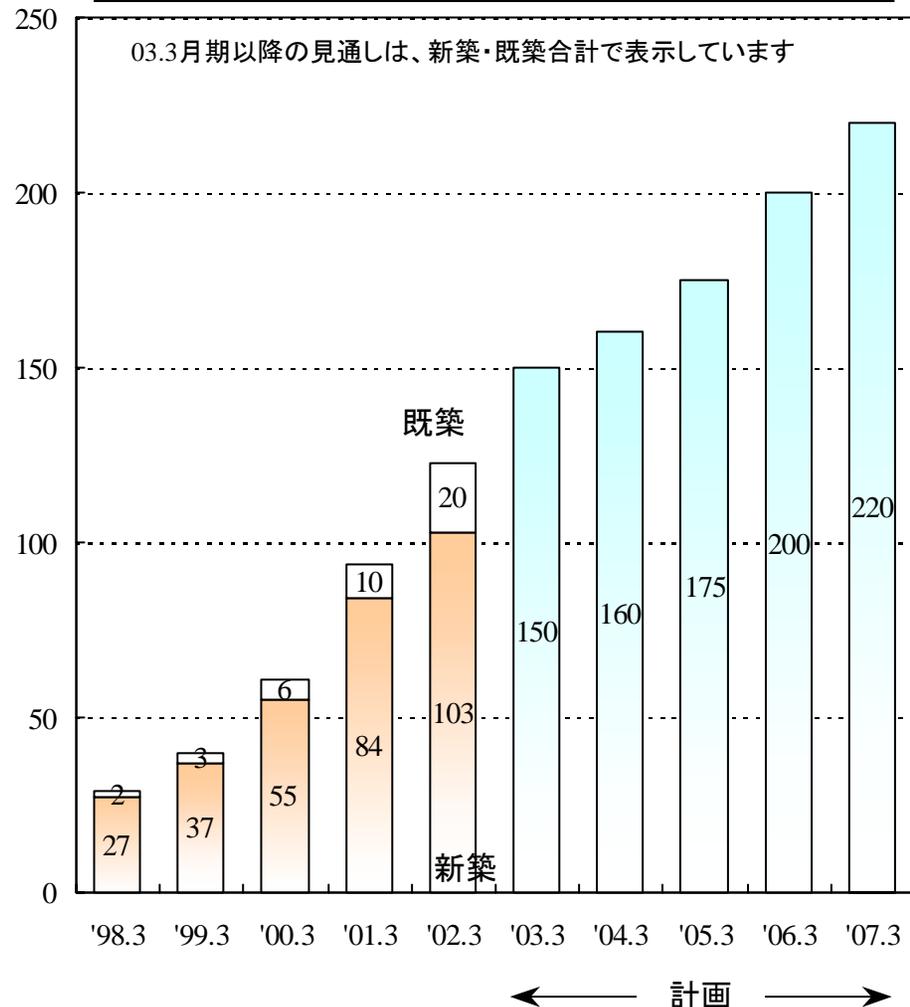
家庭用ガス温水床暖房システム

- 02.3月期は120千台の当初計画を上回る123千台を販売。
- 新築住宅は、分譲型集合住宅での標準設置化が行き渡り、新築住宅での装着率は当初計画44%に対して、実績は51%。今後は、新築住宅でのシェアを維持しつつ、既築住宅への販売を強化。

家庭用ガスエンジンシステム

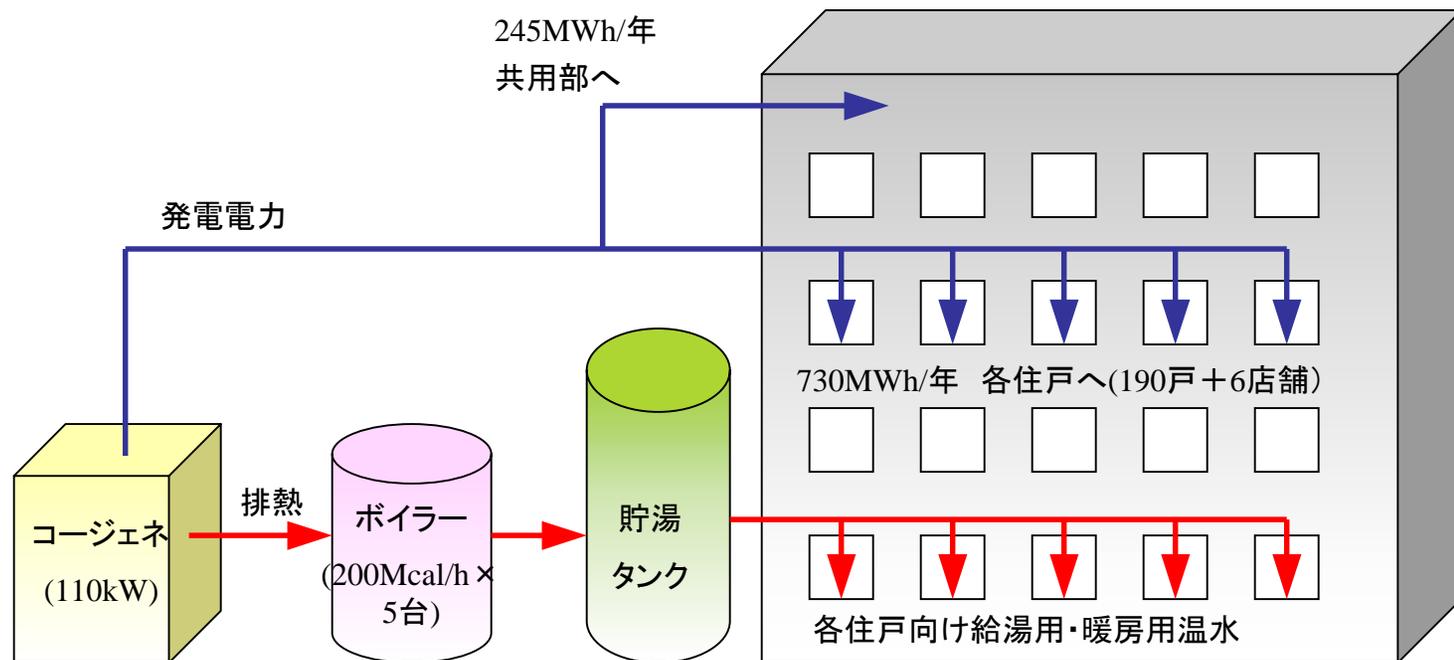
- 2002年4月にモニター設置し、今年度内に戸建て住宅中心に発売開始予定。
- 2006.3月期までの販売目標は約1万台(1台当りのガス増販効果は200m³/年)

家庭用ガス温水床暖房システム販売計画(千台)



マンションコージェネシステム営業事例

- コージェネの発電は共用部分(照明・エレベータ)と各戸に供給
- コージェネ排熱は湯としてタンクに貯蔵し、ボイラーの給水余熱として利用することにより、給湯負荷を低減
- コージェネ導入でガスの使用量増加(標準家庭で年間約600m³→約1,300m³/戸)に加え、負荷が平準化され、選択約款料金が適用可能になり、お客さまにコストメリット



家庭用燃料電池システム開発状況

- 開発目標

	500W機	1kW機
発電効率	35%以上	35%以上
排熱効率	30%以上	35%以上
耐用年数	10年	10年
目標価格	55万円	60万円



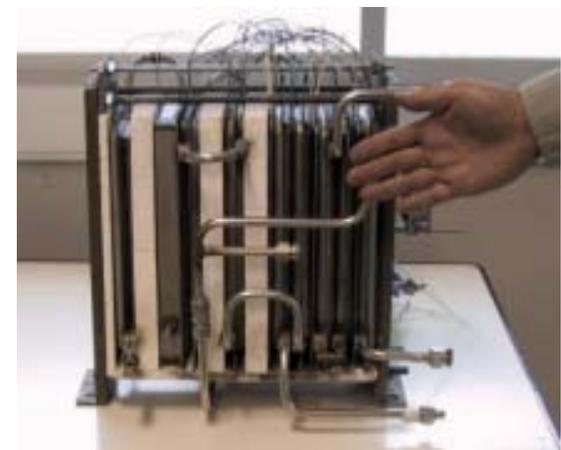
- 当社技術の強み

- 天然ガス改質の脱硫触媒、一酸化炭素の除去触媒(世界標準)

- 商品化予定 2005年

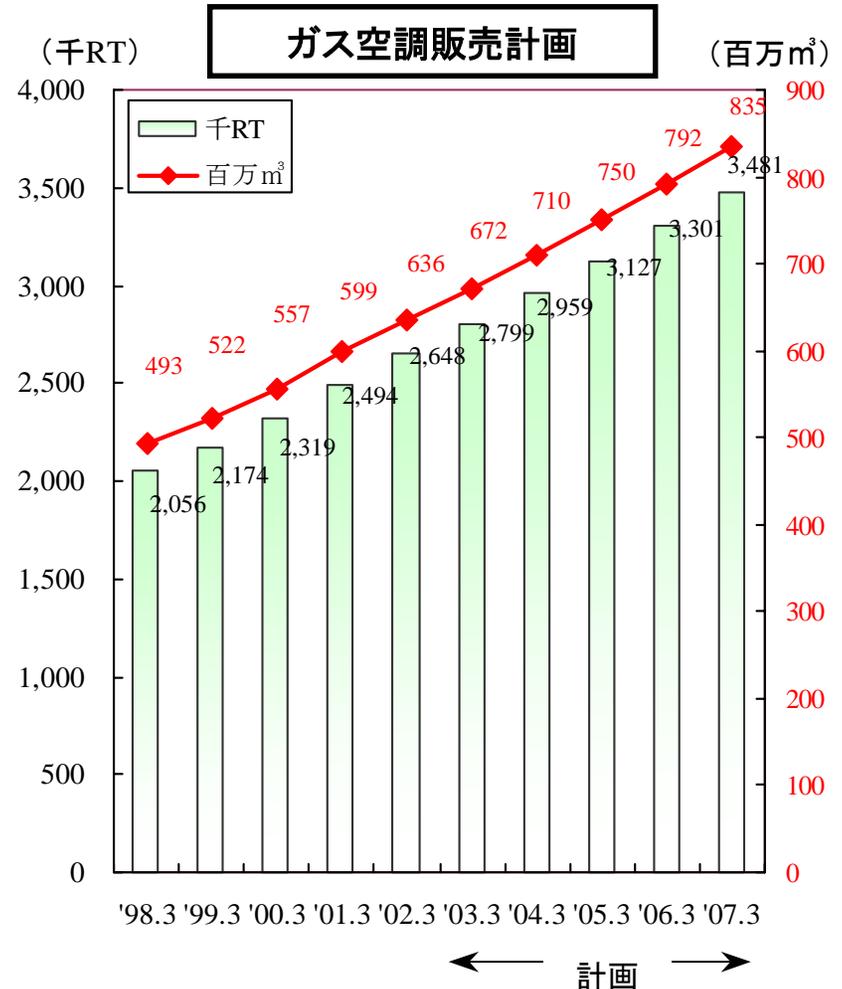
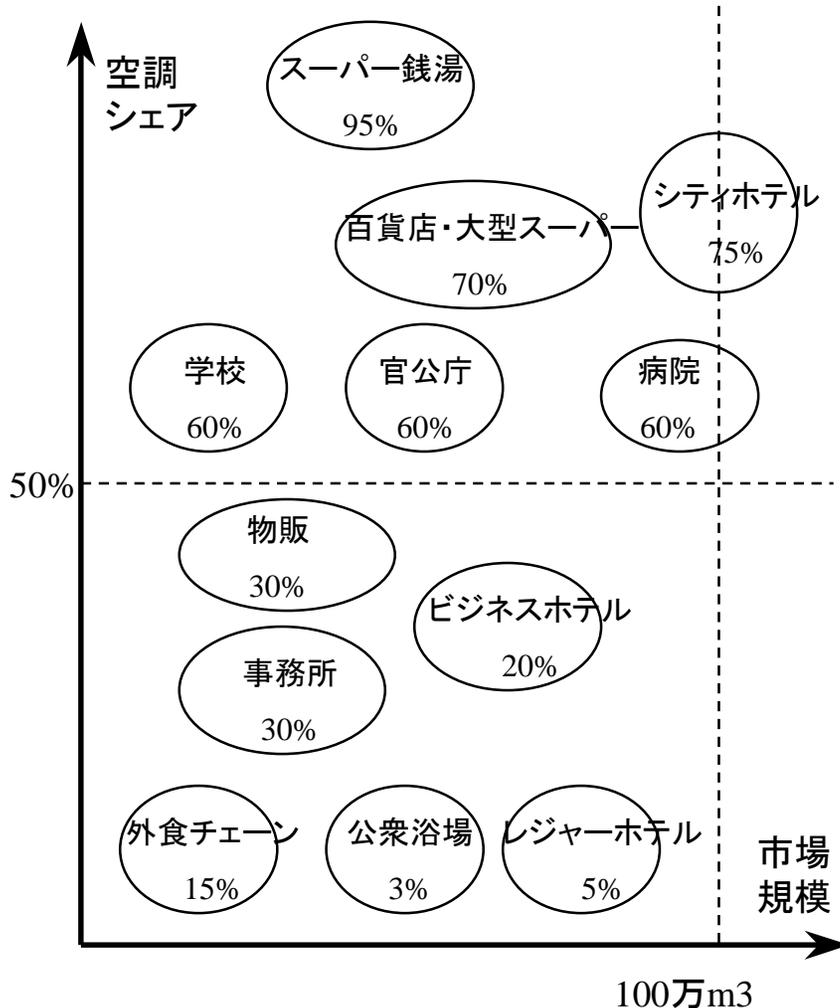
- 普及効果

- 床面積150m²以上の戸建て住宅で1kWPEFC設置の場合、約800m³/年→1,600~1,800m³へ増加



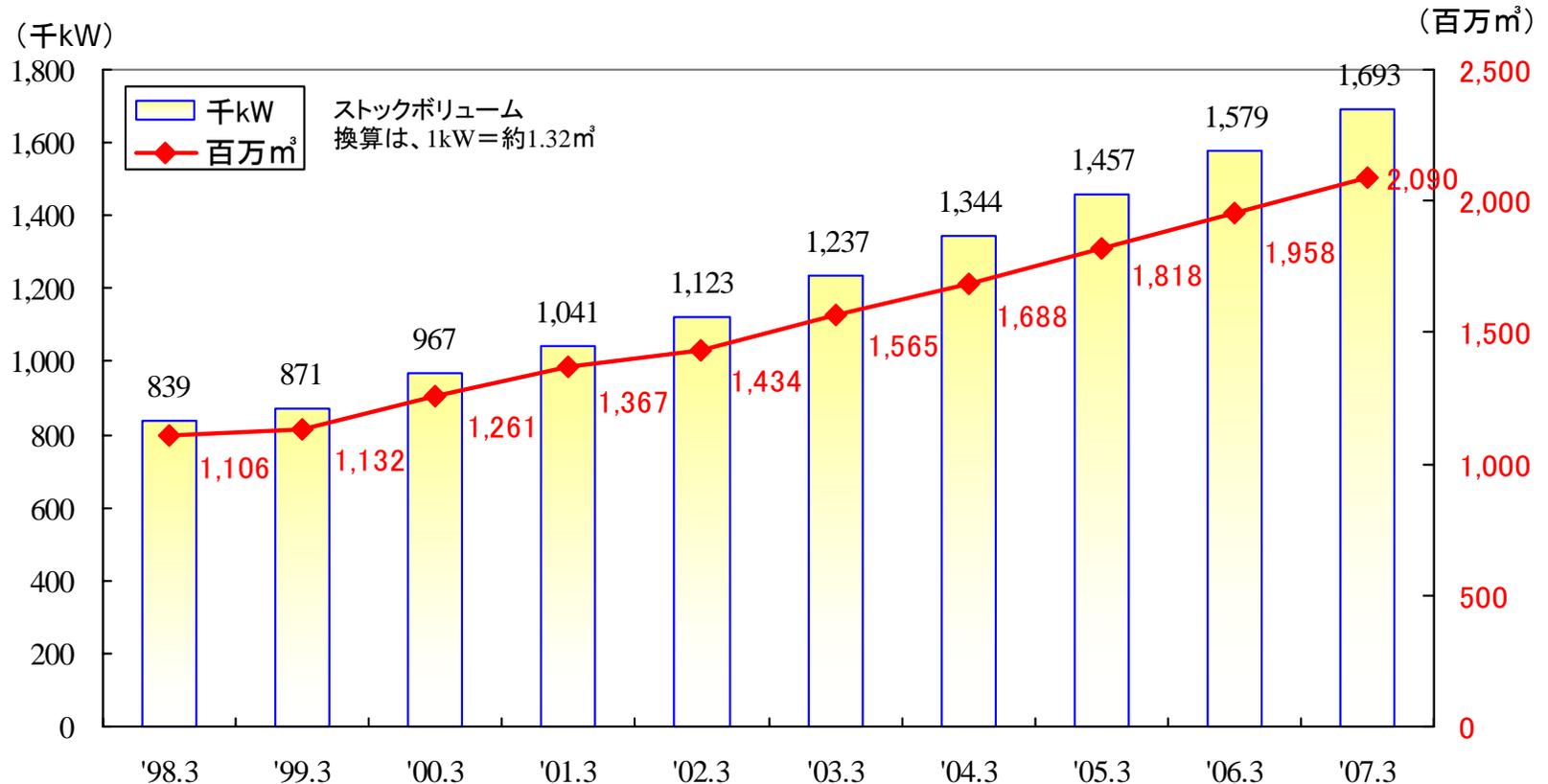
ガス空調市場別シェア・販売計画

ストックボリューム
換算は、1RT=3.516kW=240m³/年

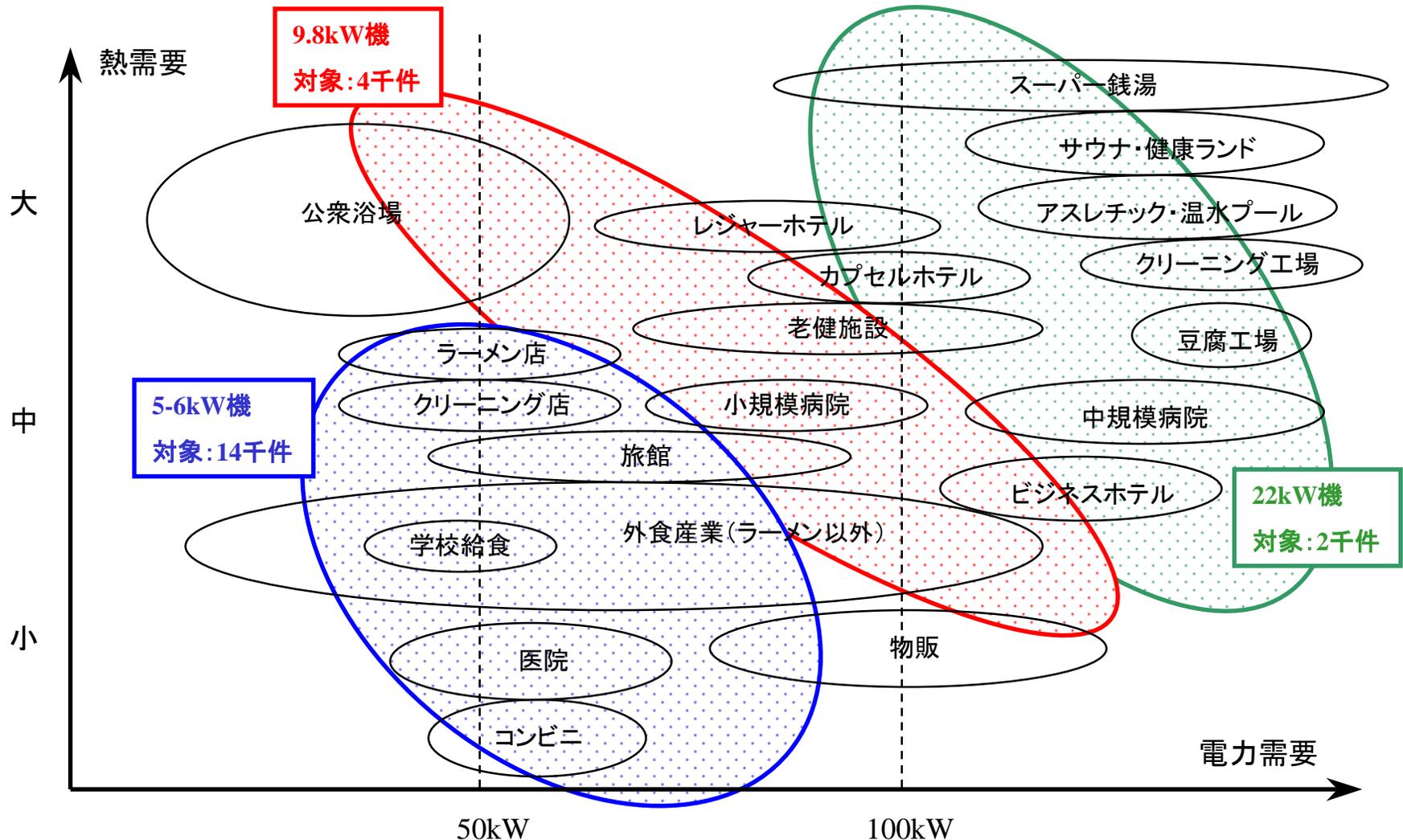


コージェネレーション需要開発

- 小規模工場や商業用途等、新規用途開発に注力して、今後も販売拡大を維持。
- 規制料金分野での長期契約オプション(今回料金改定で創設)、大口分野での原料費固定料金の選択可能化等の新サービスを活用。



マイクロコージェネレーションのターゲット市場



02.3月期決算での主な体質強化策

		PLへの影響	BSへの影響
長期設備計画の見直し	敦賀基地計画中止	特別損失103億円	建設仮勘定が同額減
	北港製造所の代替天然ガス(SNG)製造設備を廃止	固定資産除却費14億円	固定資産減等
有利子負債の圧縮	ディフィーザンス、買入償還、満期償還	社債・借入金償還損47億円	負債元本560億円を圧縮
コストダウンの継続	人員削減等	労務費▲15億円	
	新工法等による導管工事費の低減		固定資産等▲40億円
	諸経費の節減	諸経費▲30億円	
資本効率の向上	自社株買入消却(単元未満株の買取2億円を含む)		剰余金185億円減

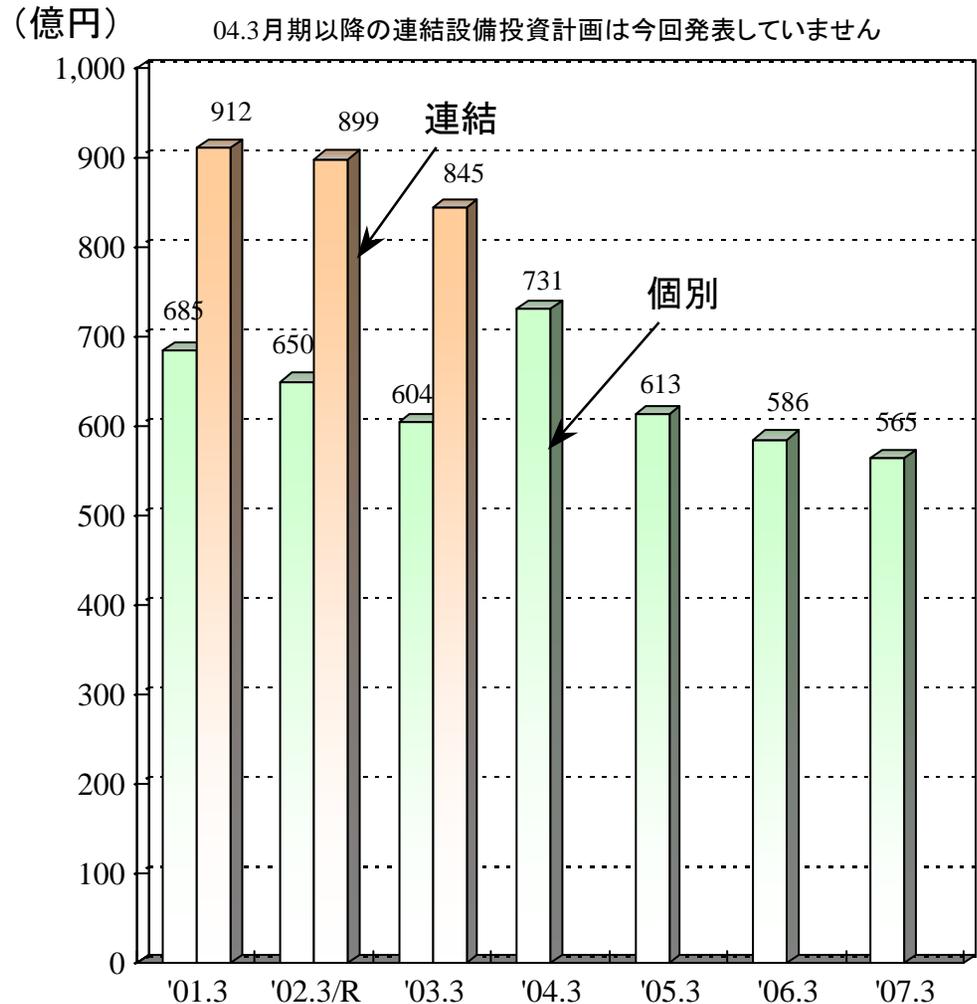
設備投資計画

個別

- 02.3月期は、導管工事のコストダウン・工期の見直し等によって、対前期▲35億円、対見通し▲157億円。

連結子会社

- 02.3月期は、オージーオート(18億円)・オージック(40億円)でのリース資産購入の他、ガスアンドパワーでの発電設備関連で約14億円を投資。
- 03.3月期は電力事業関連で約37億円を計画。その他は、アーバネックス・オージーオート等での定常的設備投資



都市ビジネスの強化

- インターネットを活用した住関連の仲介（ホームポータル）事業
 - 01年11月、NTTグループとの共同出資により、(株)ホームプロを設立。
 - 02年3月末で関西・首都圏・中部圏をカバー。加盟会社数は200社・登録会員数5万人。
 - 今後は広島・福岡等全国主要都市へカバーエリアを拡大予定。
- 人事・総務業務のアウトソーシングサービス
 - 01年6月、大阪ガスの人事・総務サービス業務を分社化し、(株)アイさぼとを設立。02年4月に採用・研修関連業務も同社に移管。
 - 今後は一般企業からの受託獲得にも力を入れていく。
- ビルメンテナンス事業
 - 01年3月、アーバネックスグループが独立系ビルメンテナンス事業者オー・エス・シー・エンジニアリング(株)の株式67.3%を取得し子会社化。
 - 既存のグループ施設管理会社(株)アーバネックスサービス・大阪ガスセキュリティサービス(株)・ユニチカライフ(株)との協働により、事業の拡大と効率化を目指す。
- スポーツ事業（フィットネス）の拡充
 - 01年11月フィットネスクラブを経営する(株)ハウススポーツをオージースポーツが買収、02年4月同社を吸収合併。
 - 02.3月期末で20店、03.3月期末には28店へ拡大の計画。
- スーパー銭湯事業への参入
 - 02年4月スーパー銭湯を多店舗展開すべく(株)オーユデーを設立。