



---

# 01年度中間決算説明会 資料

2001年11月22日  
大阪ガス株式会社



---

# 部 決算概要説明

# 01年度中間期実績と年間見通

億円		00年度		01年度		中期計画 02目標
		中間期	年間	中間期	年間見通	
売上高	連結	4,024	9,519	4,385(1.31)	9,850(1.29)	9,930
	個別	3,275	7,541	3,351	7,615	7,880
営業利益	連結	233	740	275(1.24)	820(1.20)	800
	個別	175	593	221	683	660
経常利益	連結	207	638	187(1.08)	720(1.13)	750-
	個別	168	539	173	640	650-
当期利益	連結	115	360	109(1.01)	430(1.08)	400-
	個別	101	329	108	400	350-
ガス販売量	百万m <sup>3</sup>	3,515	7,407	3,444	7,458	7,759
為替レート	円/\$	107.2	110.5	122.2	120.1	118
原油価格	\$/bbl	27.9	28.4	26.5	27.3	28
連結子会社数		35	35	44	43	25

中期計画の02売上高目標値は、当初前提の103円/\$、22\$/bbl<sup>1)</sup>から118円/\$、28\$/bblに置換、

( ) 内は、連単倍率(四捨五入)、為替レートはTTM、原油価格はJCC

# 01年度中間期実績と年間見通

		00年度		01年度		中期計画 02目標
		中間期	年間	中間期	年間見通	
総資産利益率	連結	---	2.9	---	3.2	3.5%-
ROA (%)	個別	---	3.2	---	3.7	3.5%-
株主資本利益率	連結	---	8.0	---	9.0	9.0%-
ROE (%)	個別	---	8.2	---	9.5	9.0%-
株主資本比率	連結	36.9	36.2	37.6	36.1	---
(%)	個別	39.9	39.2	40.8	38.4	---
一株当り利益	連結	4.70	14.72	4.51	17.80	---
EPS (円/株)	個別	4.12	13.45	4.48	16.56	---

EPSは期中平均株式数<sup>△</sup>-入

# 01年度中間期実績と年間見通

億円		00年度		01年度	
		中間期	年間	中間期	年間見通
設備投資	連結	378	912	462	1,100
	個別	265	685	302	807
減価償却費	連結	408	924	451	896
	個別	316	714	347	690
フリーキャッシュフロー	連結	59	405	15	480
	個別	40	372	18	400
有利子負債	連結	5,379	5,101	5,241	5,337
	個別	4,306	4,013	4,146	4,260
在籍人員	連結	14,201	14,256	14,742	14,277
	個別	9,468	9,241	9,143	8,965

FCF = 税引き後営業利益+減価償却費(附帯込み)等内部留保-設備投資(キャッシュ・イン)

在籍人員は、出向を含み嘱託を除く(有価証券報告書の数値と異なる)

# ガス販売概況

	00年度		01年度		備考	
	中間期	年間	中間期	年間見通		
期末取付メーター(千件)	6,337	6,401	6,440	6,454	【家庭用】 3-4月の高気温により中間期は戸当り販売量減少( 1.1m <sup>3</sup> )、下期は平年気温と想定し、当初計画通り。	
新設工事件数(千件)	59	143	64	141		
家庭用1戸当り 販売量(m <sup>3</sup> /月)	26.9	34.5	( 6.0) 25.3	( 2.5) 33.3		
家庭用	家庭用	872	2,244	833( 4.5)	2,202( 1.9)	【工業用】 機械・金属業を中心に景気影響による稼動減。下期は中間期並みの稼動水準と想定。
	商・公・医療用	713	1,383	755(+6.0)	1,445(+4.4)	
	工業用	1,879	3,656	1,803( 4.0)	3,677(+0.6)	
	業務用計	2,592	5,039	2,559( 1.3)	5,122(+1.6)	【商業用】
卸供給	51	124	53(+3.0)	134(+8.1)	コージェネ・GHPでの需要獲得と6-7月の高気温により中間期は好調。下期は平年気温で想定。	
ガス販売量計(百万m <sup>3</sup> )	3,515	7,407	3,444( 2.0)	7,458(+0.7)		
うち大口供給	1,744	3,394	1,733	3,510		

46.04655MJ/m<sup>3</sup> ( )内は対前年比(%)

# 01年度中間決算の評価

## ■ 決算実績

### ◇ 営業利益:

- ▶ 連結営業利益は前中間期に比べて、41億円の増益。連結子会社計では、景気低迷の影響により営業利益は減益となったが、大阪ガス個別決算の増益が貢献した。

### ◇ 時価会計の影響と当期利益:

- ▶ 全般的な株安により投資有価証券評価損を連結41億円、個別40億円計上。個別では営業増益と評価損を相殺した上で当期増益となったが、連結では減益。年間の目標利益は連結・個別とも達成可能。

## ■ ガス販売量

- ◇ 春先の高気温による家庭用の減少、景気低迷による工業用の減少により、中間期ガス販売量は前年度を2.0%下回った。

## ■ グループ経営

- ◇ 連結子会社ではハーマンのリコールや再編費用の計上、及びオー・ジス総研での利益率の低下を除けば、全般的に消費不況の中で健闘。
- ◇ コーシエテクノサービスの設立、ホームプロの事業会社化、ハーマンの再編(会社分割と株式の譲渡)

## ■ その他(料金改定、増配、自己株式消却)

- ◇ 料金改定は02年前半に実施予定、時期・幅については具体的検討に入る。
- ◇ 配当は今中間期1株3円、通期で6円の計画。
- ◇ 自己株式消却は、今回上限200億円・60百万株で計画。

# エネルギー競合の現状と今後の競争戦略(1)

## 【家庭用】

戦略の方向性	背景となる状況
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 空調分野の需要開発への注力               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 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</li> </ul> </li> <li>■ 電力需要獲得・・・家庭用コージェネの開発・導入               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 02.秋 ガスエンジンコージェネ商品化</li> <li>◇ 05. PEFCコージェネ商品化</li> </ul> </li> <li>■ マンションコージェネの導入促進</li> <li>■ 価格政策・・・競争力のある料金メニュー創設               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 01.1「ほっと料金」導入</li> <li>◇ 料金水準の改善・メニューの多様化</li> </ul> </li> <li>■ 一層のコストダウンと販売力の強化               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 物流コスト、原価率の低減</li> <li>◇ 流通チャネルの選別</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経済・社会環境               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 人口増加率の鈍化</li> <li>◇ 戸当り販売量の低迷                   <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 温暖化傾向と消費の手控え</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>■ 競合の激化               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 電力会社によるオール電化住宅（電気温水器・IHコンロ・CO<sub>2</sub>ヒートポンプ）への積極的取組み</li> <li>◇ 電気料金の値下げとオール電化割引料金（経済優位性の縮小）</li> </ul> </li> </ul>



# エネルギー競合の現状と今後の競争戦略(2)

## 【業務用・産業用】

戦略の方向性	背景となる状況
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ より小規模分野へ・・・マイクロガスエンジン(9.8kW)</li> <li>◇ より高効率化へ・・・ミラサイクルエンジンの導入(01.10)</li> </ul> </li> <li>■ お客さまにメリットのある料金メニューの創設               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ TES(コージェネ)料金(99.7)、高稼動TES(コージェネ)料金(01.4)</li> <li>◇ 価格・総合サービスとセットの長期契約(最長12年)の促進</li> <li>◇ 金融技術の利用による料金価格固定化</li> </ul> </li> <li>■ 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</li> <li>■ 新たな差別化の構築               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 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</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電力-ガスの競合激化</li> <li>■ 電気料金の値下げ</li> <li>■ 新たにガス-ガスの競合の出現</li> </ul>

# エネルギー競合の現状と今後の競争戦略(3)

## 【電力ビジネスへの取組み】

戦略の方向性	背景となる状況
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ PPS (Power Producer &amp; Supplier: 特定規模電気事業者)               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Iネットへの電力卸売、Iネットの小売メーカー (都島Iネット 1.5万kW、01.4運開、泉北製造所 1.8万kW、02.6運開予定、姫路製造所 5万kW、04年運開予定)</li> <li>◇ IネットのPPS規模は、現在6.1万kWを04年度に50万kWまで拡大の見込み(特高のみ)</li> <li>◇ 大口顧客のコーシエネ余剰電力の調達と販売を検討</li> </ul> </li> <li>■ IPP事業               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 西島IPP 15万kW、02.4運開</li> </ul> </li> <li>■ コーシエネ販売の全国展開               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ CTS(コーシエネテクノサービス)設立 01.7設立</li> <li>◇ 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</li> <li>◇ 当社コーシ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</li> </ul> </li> <li>■ オンサイト発電(自家発電代行+ESCO)               <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ マイカル茨木オンサイト型発電受託(01.1サービス開始)</li> <li>◇ 大阪府立母子保健総合医療センター-ESCO事業(02.4サービス開始予定)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ エネルギー市場飽和に対し、ワンストップ体制の早期構築によるエネルギーシェア拡大の必要性</li> <li>■ 競争力ある電源(LNG基地コンビナート型発電)確保の必要性</li> <li>■ 電力自由化範囲の拡大の可能性</li> <li>■ エンジニアリング力によるコーシエネの全国展開(地方ガス、国産天然ガス会社の需要開発の強いコース)</li> <li>■ 省エネ・環境改善、設備投資抑制のコース</li> </ul>



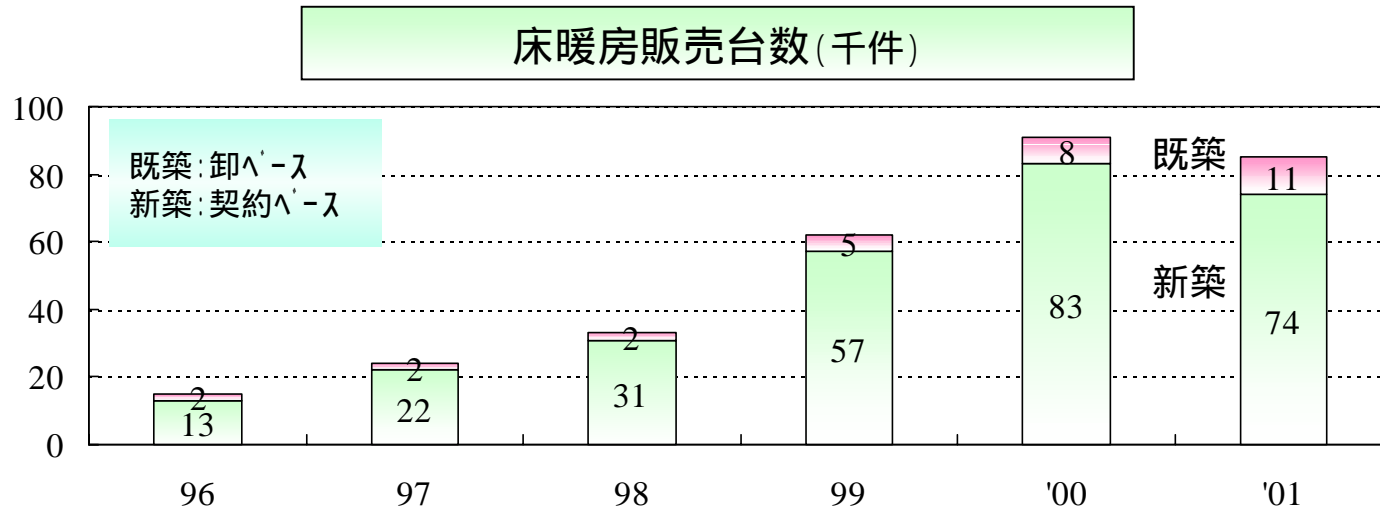
## 部 参考データ

- ガス機器販売状況
- 新規分散型電源開発
- 設備投資状況
- FCFの用途
- 利益による自己株式消却
- G1～G10の概況

# 家庭用ガス機器販売状況

## ■ 床暖房

- ❖ 販売台数は前年度の1.4倍の85千台。新築住宅への装着率は約40%。
- ❖ 既築住宅向け「ヌクはやわざ」を11年度から販売開始し、既築住宅でも販売増加傾向。



01年度は中間期の実績ベース

## ■ ほっと料金

- ❖ 13年1月から導入した家庭用ガス温水床暖房契約「ほっと料金」の契約は13年9月末時点で19千件。契約の条件となる家庭用温水床暖房の設置件数は、約180千件。

# コージェネ・空調機器販売状況

## ■ コージェネレーションシステム

- ◇ 中間期は設置件数で43件、容量で27千kW増加。
- ◇ 特に、9.8kWマイクロコージェネレーションシステム等小容量のコージェネを中心とした拡販を強化。
- ◇ 300kW以下のエンジンとしては世界ではじめて発電端効率40%を達成したミラサイクル希薄ガスエンジンを商品化。

## ■ 空調

- ◇ 卸・小売商店や食堂・レストラン等、リースオーナーを中心としてGHPの採用が増加。

### 【コージェネレーション・空調 累積設置容量・件数】

		96年度	97年度	98年度	99年度	00年度	01年度
コージェネ	件数(件)	385	445	520	640	771	814
	容量(千kW)	728	817	855	963	1,041	1,068
ガス空調	容量(千kW)	6,715	7,130	7,640	8,146	8,830	9,132

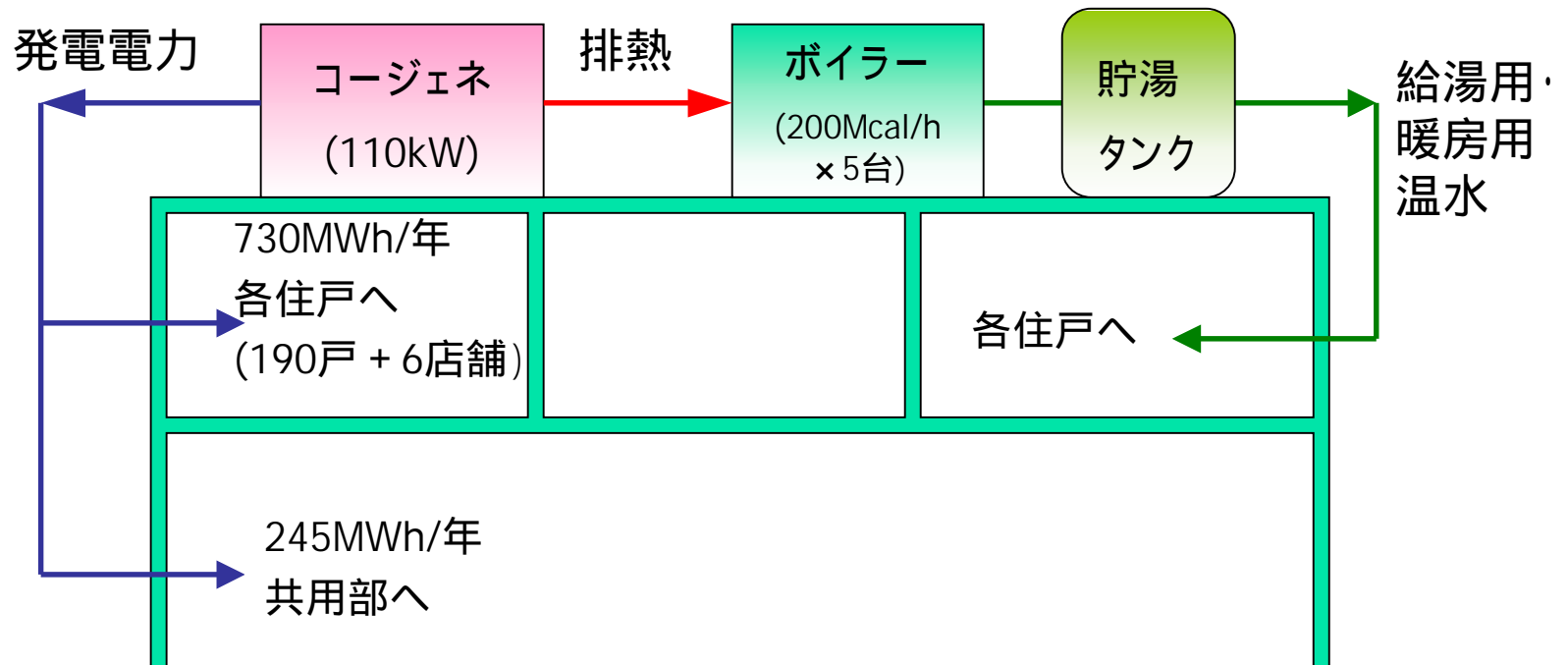
空調は、吸収式とGHPの合計。01年度は中間期末まで。

# 新規分散型電源開発と電力ビジネス

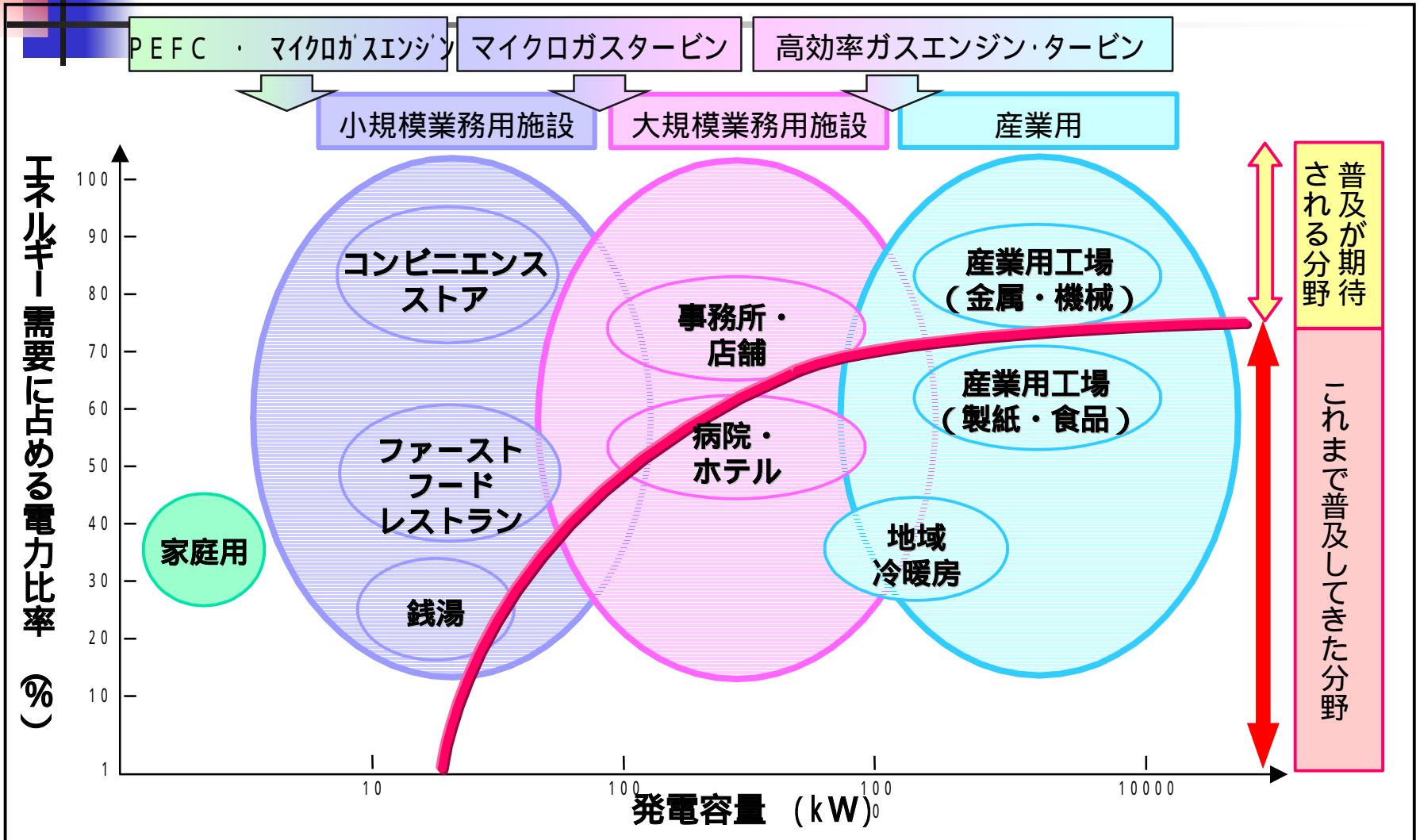
- 新規分散型電源開発の状況
  - ◇ 1kW家庭用ガスエンジン・ジェネレーションシステム・・・10月から当社区域内20ヶ所で商品化に向けた実用テストを開始、02年秋に戸建て住宅を中心に販売開始予定(9/18プレスリリース)。
  - ◇ 家庭用燃料電池システム・・・米国Hパー社に改質技術を供与(3/21)。三洋電機に燃料改質技術を供与(8/27)。荏原バード社等との共同研究について合意(10/22プレスリリース)。
- 電力ビジネス、ESCO
  - ◇ 西島IPP(GT15万kW)・・・02年4月より稼働、関西電力様へ卸売。
  - ◇ GPIのIネット向け電源調達として都島エネルギーセンター(GT1.5万kW)01年4月稼働、Iネット自社電源として日立造船舞鶴(DE3.5万kW)02年4月稼働予定。
  - ◇ 自社電源開発・・・泉北(GT1.8万kW)02年6月稼働予定、姫路(GT5万kW)04年計画。
  - ◇ Iネットの電源容量は01年11月時点で、6.1万kW確保。
  - ◇ ESCO・・・大阪府立母子保健総合医療センター向けESCO(オンサイトエネルギーサービス)を02年4月開始予定。ダイソン・東芝との合弁。

# 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600m<sup>3</sup> 約1,300m<sup>3</sup>/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



# ガスコージェネレーションの需要とそれに対応する新技術





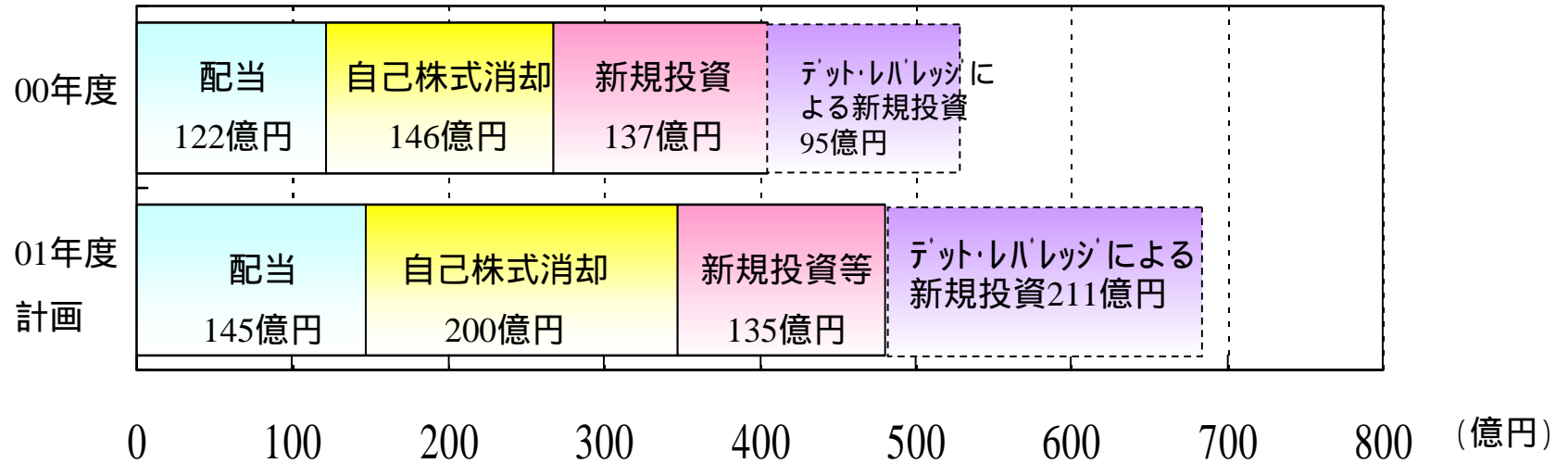
# 設備投資の状況

- 連結では地域冷暖房設備をガスアンドパワー・インベストメント(GPI)に移管したことなどで、対前年同期84億円増、個別では37億円増。
- 年度見通しについては、連結・個別とも当初計画通り。

億円		00年度		01年度	
		中間期	年間	中間期	年間見通
	製造設備	51	116	37	95
	供給設備	190	493	152	492
	業務設備等	24	76	113	220
	個別計	265	685	302	807
	連結	378	912	462	1,100
	連結子会社の主な設備投資	/		GPI地冷設備 91(年間108) OGICリ-入資産 17(年間48) G&P 西島IPP 5(年間25) オー-ジ-オートリ-入資産 9(年間20)	

# 01年度連結FCF使途

計画値には、1株当たり1円の増配、11月20日に発表した利益による自己株式消却と、決算発表時の収支見通しに基づくフリーキャッシュフローの増加(450億円 480億円)を前提として織り込んでいる。



- 01年度中間期の新規投資の主な案件
  - ◇ 台湾LNGプロジェクトへの参画(GPI出資)約5億円
  - ◇ ホームプロジェクト等 約6億円

# 利益による自己株式消却の実施

- 実施概要

取得規模	上限200億円、60百万株
買付可能期間	02年6月当社株主総会まで
買付方法	市場買付方式

- 意義・目的

- ◇ フリーキャッシュフローの有効活用
- ◇ 消却することでROE・EPSの向上等、株主資本効率が一層改善
- ◇ 年度当初からフリーキャッシュフローの用途として、新規ビジネス投資の代替策として検討していたもの。

- これまでの自己株式消却実績

期間	消却株数	購入金額	購入単価
99.2-3	27.7百万株	100億円	361円/株
00.2-4	38.6百万株	96億円	248円/株
00.11-12	32.3百万株	100億円	310円/株

# 関係会社の再編・設立

- ハーマンの会社分割・ノーリツ(株)への株式譲渡
  - ◇ 9月1日にG5中核会社のハーマンを、ハーマン企画・ハーマン・ハーマンプロの3社に分割し、10月1日、大阪ガスグループが保有するハーマン・ハーマンプロの株式をノーリツ(株)へ部分譲渡
  - ◇ 強みの違い(ノーリツ:給湯、ハーマン:厨房)、販売ルートの違いを活かした売上拡大と製造部門の効率化を目標
- コージェネテクノサービスの設立(6月29日)
  - ◇ 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社との合併。
  - ◇ 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。
- ホームプロ(住関連サービスの総合ポータルサイト)の事業会社化
  - ◇ 2月から関西エリアで事業開始、7月から首都圏・中部圏で事業開始。
  - ◇ NTT西日本・東日本と合併で11月設立、本格的な事業展開を行いつつある。
- 地域冷暖房事業をGPIに移管(7月1日)
  - ◇ 経営の一層の効率化と電力ビジネスのシナジーを追求。
- その他・・・アイさぼーと(人事・給与・福利厚生等の従業員サポートサービス)の設立

# エネルギービジネスの概況

グループ	売上高		当期純利益		概況
	中間期	年間	中間期	年間	
G1 大阪ガス除く	+21 113	1 267	+3 2	+3 3	住設関係(近配)、LNG輸送(OGIT)が通期では大幅増益の見通し。非連結では海外天然ガス生産事業(UGO)、USJへの熱供給(此花熱供給)が好調。通期では全体で増益の見込み。
G2 リキッドガス	4 87	4 189	1 3	+9 7	工業用ガスの需要低迷をLPG販売販売増でカバー。H12特別損失計上の影響により増益の見通し。
G3 NIPG	--- 275	--- 613	--- 1	--- 3	昨年度下期から損益連結、今年度は更に3社を連結に追加。LPGの販売は増加しているがCPの下落に伴い売値の下落が先行し、粗利を圧迫。下期(需要期)CPの上昇により改善の見込み。
G4 GPI	--- 40	--- 87	--- 5	--- 0	今年度からガスアンドパワーインベストメント、ガスアンドパワーの2社を連結化。地域冷暖房事業の移管(01.7)
G5 ハーマン	14 149	28 334	10 16	4 20	ガス機器販売の需要低迷と中間期計上の再編・リコール費用等により減収減益
G1-G5計	665	1,491	5	4	

(連結対象子会社の合計、単位:億円、左肩は対前年同期差)

数値は連結統一基準へにつき、各会社の個別決算数値とは異なる。

# 都市ビジネスの概況

(連結対象子会社の合計、単位:億円、左肩は対前年同期差)

数値は連結統一基準ベースにつき、各会社の個別決算数値とは異なる。

グループ	売上高		当期純利益		概況
	中間期	年間	中間期	年間	
G6 アーバネックス	6 124	22 247	4 7	0 12	アーバネックスが新規物件増・コスト減により増益見込み。セレンディのオフィスサービス部門は大阪ガスのコスト減を受け、売上減少。
G7 キンレイ	+6 166	+3 347	+1 4	1 7	キンレイは「かごのや」の新店出店効果で大幅増収増益の見込み。オージ・ロイヤルは既存店の落込みや不採算店の閉店費用等により大幅減収減益の見込み
G8 オージス総研	7 110	2 310	6 2	13 5	IT不況により減収、また前期に投資有価証券売却益計上があったことで減益
G9 大阪ガスケミカル	4 65	2 140	+0 1	+3 2	携帯電話市場低迷による電極材販売が減少しているが、浄水器等環境材が好調で増益の見込み
G10 オージ・キャピタル	+24 358	11 784	+2 5	+12 21	オージ・キャピタルは前期に子会社株式評価減を計上していたため増益。受注型の大阪ガスエンジニアリング、KRIで減収減益。
G6-G10 計	824	1,829	17	48	
G1-G10 計	1,490	3,321	11	43	

関係会社 単純合計	売上高		営業利益		当期利益	
	中間期	年間	中間期	年間	中間期	年間
01年度(118社)	1,746	3,869	59	136	22	49
00年度(116社)	1,404	3,861	65	157	22	23

当表のみ各社決算値ベース

# 連結業績の概況

収益・費用(a)		対前中間期比較		当社単独 の業績 (b)	連単倍率 (a)/(b)
		増減	比率(%)		
売上高	4,385	361	109.0	3,351	1.31
売上原価	2,304	298	114.9	1,591	1.45
供給販売費及び 一般管理費	1,806	20	101.2	1,537	1.17
営業利益	275	41	118.0	221	1.24
経常利益	187	19	90.4	173	1.08
中間純利益	109	6	94.7	108	1.01

	当中間期	前中間期	増減
フリーキャッシュフロー	15 億円	59 億円	+ 44 億円

# 通期の見通し(連結)

	通期見通し	前期比
売上高	9,850 億円	+ 3.5%
営業利益	820 億円	+ 10.7%
経常利益	720 億円	+ 12.8%
当期純利益	430 億円	+ 19.1%
配当	1株につき年間6円(中間配当金を含む)配当を予定しています。	

## 通期の設備投資計画

平成 14 年 3 月期 (計画)	平成 13 年 3 月期 (実績)	平成 14 年 3 月期計画内容
1,100	912	製造所LNGタンク、輸送幹線・本支管敷設など



# 収支の概要(個別)

収 益			前中間期比較	
			増 減	比率(%)
製品売上	ガス・副産物 売 上	2,638	116	104.6
その他売上	受注工事	174	18	111.6
	器具販売	405	17	95.9
	その他	132	41	76.1
	計	713	40	94.6
売 上 高		3,351	75	102.3
営業外収益		34	2	108.8
収 益 計		3,385	78	102.4

費 用		前中間期比較		
		増 減	比率(%)	
売上原価	944	92	110.8	
供給販売費 一般管理費	1,537	17	98.9	
計	2,482	74	103.1	
その他費用	受注工事	162	10	106.7
	器具販売	388	22	94.4
	その他	95	32	74.4
	計	647	45	93.4
営業費用		3,129	29	100.9
営業利益		221	46	126.5
営業外費用		82	44	214.8
費用計		3,212	73	102.3

フリーキャッシュフロー 18億円

経常利益	173	5	103.1
中間純利益	108	7	107.3

		13年9月中間期 (13/4~13/9) A	12年9月中間期 (12/4~12/9) B	A - B
為替レ-ト(円/\$)	1	122.2	107.2	+ 15.0
原油価格(\$/bbl)	2	26.5	27.9	1.4

1: TTMレート 2: 全日本CIF価格

# 通期の見通し(個別)

	通期見通し	前期比
ガス販売量	7,458 百万m <sup>3</sup>	+ 0.7%
売上高	7,615 億円	+ 1.0%
営業利益	683 億円	+ 15.1%
経常利益	640 億円	+ 18.7%
当期純利益	400 億円	+ 21.2%

【下半期想定原油価格(\$/bbl) : 28ドル、想定為替レート(円/\$) : 118円】