

# 2003年3月期決算説明会

2003年4月

大阪ガス株式会社

# I. 03.3月期決算について

# 03.3月期決算のポイント

## ■ 決算の概要

- 02年3月・03年2月の料金改定影響は、対前期売上高▲225億円。
- 原油価格・為替レート影響は、対前期営業利益▲117億円。
- 個別でのコストダウン(対前期)は、労務費▲48億円、諸経費▲47億円、減価償却費▲57億円を実現。
- 有価証券評価損(個別)120億円、(連結)143億円を営業外費用に、早期退職制度拡充に伴う割増退職金(個別)129億円・ハーバーランド不動産売却損(連結)105億円を特別損失に計上

## ■ SVA経営の推進・エネルギービジネス分野の強化

- 名張近鉄ガスへの資本参加(03年3月)・中山共同発電への資本参加(下期)
- キッコリー・オージーロイヤルの株式売却(上期)、ハーマン株式の追加売却(03年4月)
- 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(上期)
- りんくうエネルギーセンター・コスモスクエア熱供給の此花臨海熱供給への事業統合(03年4月)

## ■ ガス販売量

- 需要開発・気温影響・足元の稼動状況の底入れに伴い、対前期+2.8%、対中間見通し+1.7%。

## ■ 財務活動

- 株主価値向上の一環として、約200億円の自己株式を取得。格付けに影響ないと想定した範囲での外部資金で実施し、結果として、総資本コストも低減。
- 資産効率化策として、内部積み立てしていた退職引当金225億円(連・個とも)を外部拠出。

# 03.3月期実績と04.3月期見通し I

\*1 見通しは02年11月の中間決算発表時のもの。

億円、括弧内は 連単倍率		02.3月期 年間実績	03.3月期		差異		04.3月期見通し		対前期 差異
			見通し*1	年間実績	対前期	対見通	中間	年間	
売上高	連結	(1.30) 9,735	(1.33) 9,600	(1.31) 9,479	▲255	▲120	4,280	(1.32) 9,660	+180
	個別	7,510	7,238	7,222	▲288	▲15	3,240	7,300	+77
営業利益	連結	(1.18) 966	(1.33) 745	(1.29) 859	▲107	+114	275	(1.32) 845	▲14
	個別	817	561	664	▲152	+103	205	640	▲24
経常利益	連結	(1.08) 759	(1.20) 650	(1.20) 650	▲109	+0	235	(1.25) 775	+124
	個別	703	540	541	▲161	+0	200	620	+78
当期利益	連結	(1.05) 394	(1.15) 380	(1.17) 296	▲97	▲83	105	(1.16) 425	+128
	個別	376	330	254	▲122	▲75	105	365	+110
SVA	連結	131	114	31	▲100	▲83	---	220	+189
	個別	157	118	36	▲121	▲82	---	185	+149

ガス販売量	百万m3	7,479	7,561	7,687	+208	+126	3,624	7,748	+61
為替レート	円/\$	125.0	123.1	122.0	▲3.0	▲1.1	125.0	125.0	+3.0
原油価格	\$/bbl	23.8	26.8	26.9	+3.1	+0.1	25.0	25.0	▲1.9
連結子会社数		43	54	56	+13	+2	76	76	+20

# 03.3月期実績と04.3月期見通し II

連結: 億円	02.3月期 年間実績	03.3月期		差異		04.3月期見通し		対前期 差異
		見通し	年間実績	対前期	対見通	中間	年間	
総資産	12,435	12,486	12,096	▲338	▲390	12,195	12,507	+410
株主資本	4,687	4,924	4,532	▲154	▲391	4,582	4,848	+315
有利子負債	4,650	4,845	4,945	+295	+99	5,229	5,122	+177
設備投資	899	845	671	▲228	▲174	374	809	+137
減価償却費	888	832	828	▲59	▲4	442	884	+56
フリーキャッシュフロー	706	260	237	▲469	▲23	142	565	+328
在籍人員	13,878	14,486	14,005	+127	▲481	14,600	14,400	+395
ROA	3.1%	3.0%	2.4%	▲0.7%	▲0.6%	---	3.4%	+0.9%
ROE	8.4%	7.9%	6.4%	▲1.9%	▲1.5%	---	9.0%	+2.5%
株主資本比率	37.7%	39.4%	37.5%	▲0.2%	▲0.2%	---	38.8%	+1.3%
EPS (円/株)	16.3	16.0	12.6	▲3.7	▲3.4	---	18.5	+5.9

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。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。

# ガス販売状況

基準熱量を従来の46.04655MJから、今回より45MJ/m<sup>3</sup>へ変更しています。

	02.3月期 年間実績	03.3月期		02→03.3 増減	04.3月期見通し		03→04.3 増減
		見通し	年間実績		中間	年間	
期末取付メーター(千件)	6,484	6,576	6,562	+1.2% +77	---	6,635	+1.1% +73
新設工事件数(千件)	141	134	135	▲6	57	133	▲2
家庭用1戸当り販売量(m <sup>3</sup> /月)	34.0	34.0	34.5	+1.4% +0.5	26.4	34.6	+0.3% +0.1
家庭用	2,245	2,268	2,298	+2.3% +52	871	2,334	+1.6% +36
商業用	965	989	986	+2.2% +21	537	1,012	+2.6% +26
公医療用	504	535	550	+9.3% +47	286	570	+3.6% +20
工業用	3,630	3,607	3,686	+1.5% +56	1,852	3,659	▲0.7%▲27
業務用計	5,098	5,132	5,222	+2.4% +124	2,676	5,241	+0.4% +19
卸供給	135	162	168	+23.8% +32	77	173	+3.0% +5
ガス販売量合計 (百万m <sup>3</sup> )	7,479	7,561	7,687	+2.8% +208	3,624	7,748	+0.8% +61
うち大口供給	3,468	3,492	3,562	+94	1,818	3,571	+9

「見通し」は02年11月の中間決算発表時のものです。

# 家庭用ガス販売

## FY03.3実績

「見通し」は02年11月の中間決算発表時のものです。

	対前期	対見通	備考
調定件数	+0.9%	±0%	新設件数は、実績135千件(見通し134)
気温影響	+1.1%	+1.1%	実績16.8℃、前期17.5℃、見通し17.6℃。実績はほぼ平年並みで、前期が高気温。上期に特殊要因により気温影響を大きく計上した分のマイナス影響等(▲1.5%)が、通期での気温のプラス影響を一部相殺する形となった。
その他	+0.3%	+0.2%	増加要因: 床暖房・ファンヒーター等暖房器具販売増加 減少要因: 世帯人数の減少・器具高効率化・電化等の長期トレンド
合計	+2.3%	+1.3%	



## FY04.3見通し

- 年間では、対前期+1.6%の2,334百万m<sup>3</sup>となる見通し。
- 床暖房・ファンヒーター等の暖房を中心とした需要増が、長期トレンドでの減少分を相殺した上で、プラスに寄与。
- 気温は標準気温(過去5年平均)で推移すると想定。

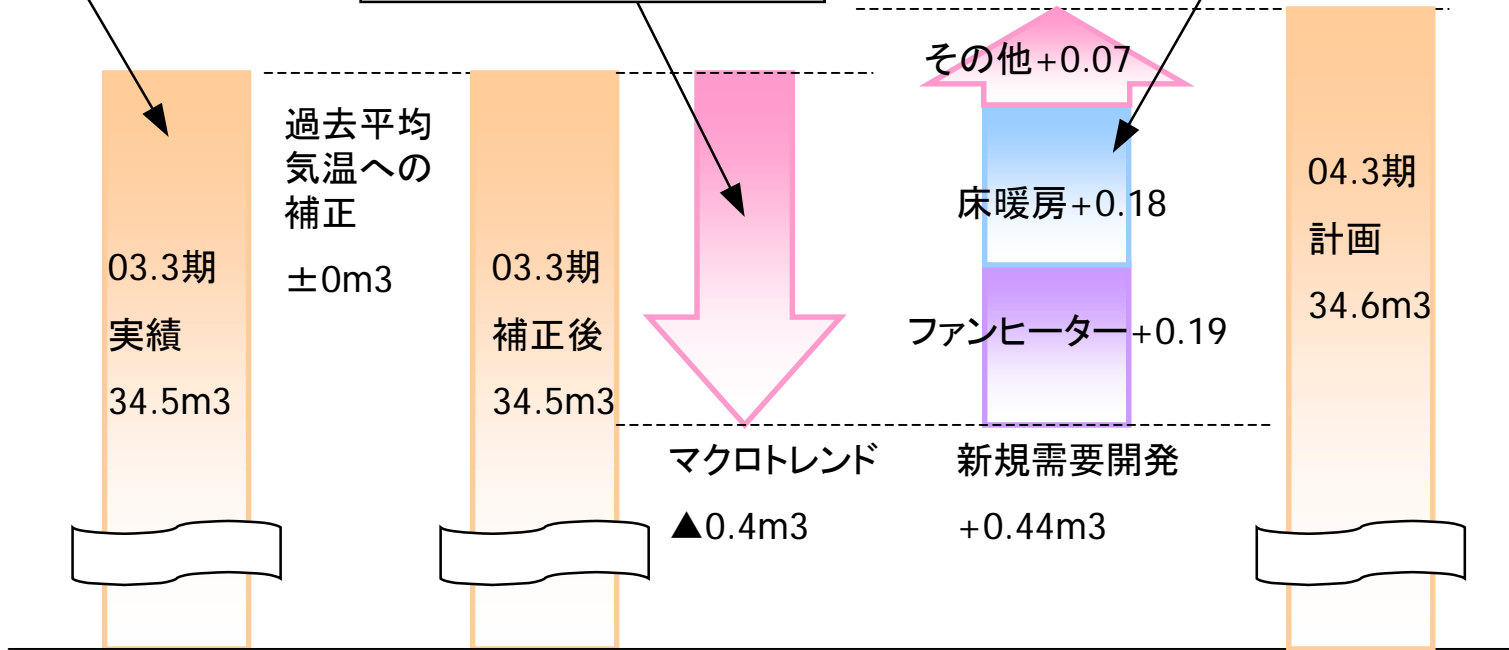
# 家庭ユーザー当り販売量の想定

(m3/月)

実績16.8度と低気温だったが、月ごとのばらつき等特殊要因があり、気温補正上は影響無し

①世帯人数減少(▲0.03人/年)、②機器高効率化、③その他～景気影響等によるもの。

ファンヒーター21万台、床暖房16万台の年間販売計画。  
 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



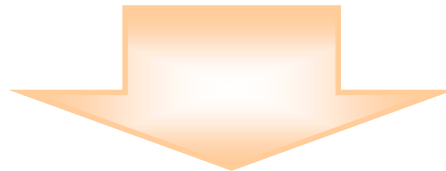


# 一般業務(商公医療)用ガス販売

## FY03.3実績

「見通し」は02年11月の中間決算発表時のものです。

	対前期	対見通	備考
需要開発	+6.5%	±0	医療用を中心に順調に獲得
気温影響	+0.6%	+0.8%	冬場の暖房期の気温が低く推移したことにより増加
その他	▲2.5%	±0	既存顧客の稼動減、見通しでは織り込み済。
合計	+4.6%	+0.8%	



## FY04.3見通し

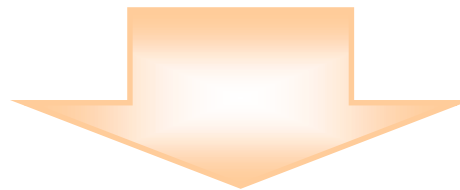
- 対前期+2.9%の1,582百万m3となる見通し。
- 需要開発は、既築空調物件のリニューアルを中心に、FY03.3実績までの堅調な推移を維持していく。
- 前提気温は、家庭用と同様に、過去5年間の平均を使用。

# 工業用ガス販売

## FY03.3実績

「見通し」は02年11月の中間決算発表時のものです。

	対前期	対見通	備考
需要開発	+6.0%	+1.1%	対前期では、関係会社所有の西島IPPを除くと+4.5%。
接続供給へ	▲4.6%	±0	年度末までの移行は14件。見通しでは織り込み済。
稼動増減等	+0.1%	+1.1%	既存顧客の稼動増減や工場閉鎖影響等。対見通しでは、一部顧客の稼動増と既存設備の稼動減少が底入れしたことにより増加。
合計	+1.5%	+2.2%	

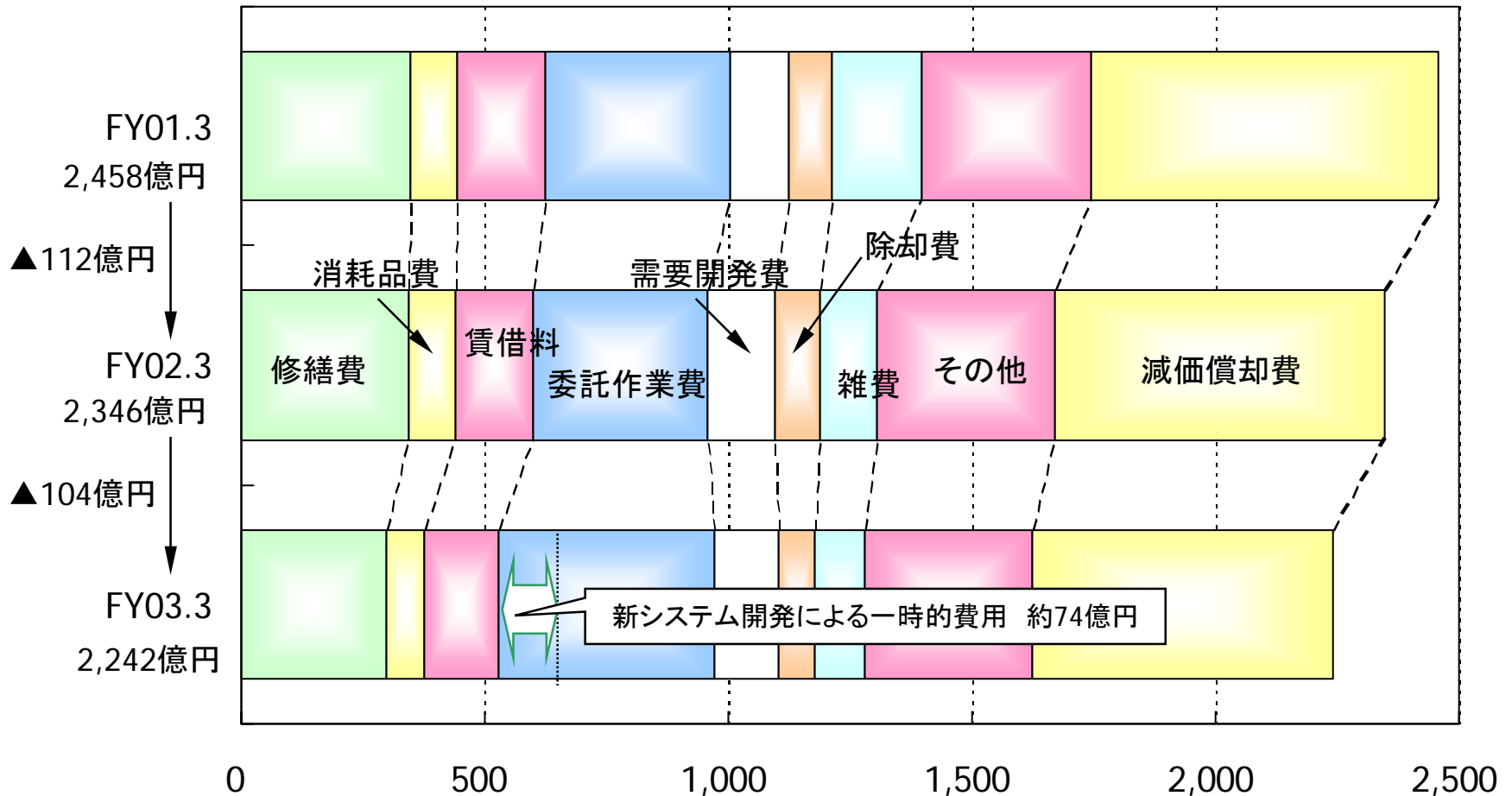


## FY04.3見通し

- 対前期▲0.7%の3,659百万m<sup>3</sup>となる見通し。
- 既存設備の稼動は、足元の改善されつつある状況を織り込まず、期中の低位水準で想定。
- 需要開発は、前期並みの堅調な獲得を前提。接続供給への移行は、前期から継続して一定量を織り込み。

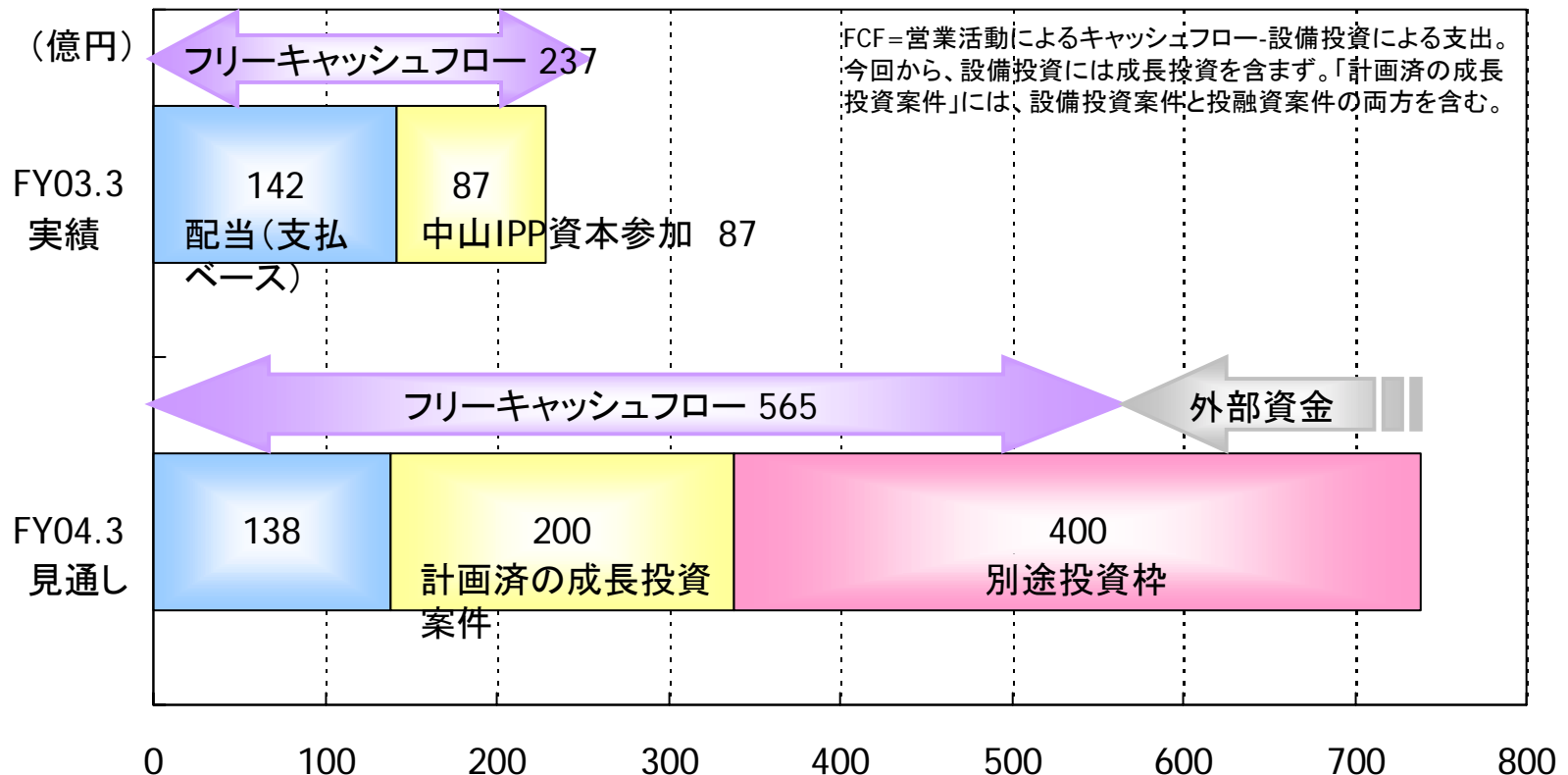
# コストダウン実績

原材料費・労務費を除く営業費用(億円)



# 連結フリーキャッシュフローの使途

- 03年3月期の連結FCFは、営業利益の減少等により、対前期▲469億円。配当の他は、中山製鋼所IPPの取得に充当。
- 04年3月期は滋賀ライン・電源コージェネ・姫路発電所、ガス田等の計画済の成長投資案件約200億円を予定。更に、別途投資枠として約400億円の枠を設定している。



## II. 04.3月期の主な課題

# ガス事業上流3部門の競合力強化

- 資源事業部
  - 原料費のコストダウン
  - LNG調達フレキシビリティ向上
  
- ガス製造・発電事業部
  - 工事費(効率的設備運用)、修繕費(保全見直し)、経費(委託作業費見直し)の削減による製造費コストダウンの継続
  - 泉北地区でのコンビナート事業の推進
  - 姫路5万kW発電設備の建設推進と05年3月期稼動に向けた準備、及び価格競争力のある泉北大型発電事業の準備(環境アセスメント等)
  
- 導管事業部
  - 入札の拡大等の購買施策、ポリエチレン管300A・鋼管非開削工法の導入等の新技術・新工法による導管工事のコストダウン推進。
  - 廉価な新型メーターの導入や修理仕様の見直しによるメーター費用の削減

# 家庭用エネルギー部門

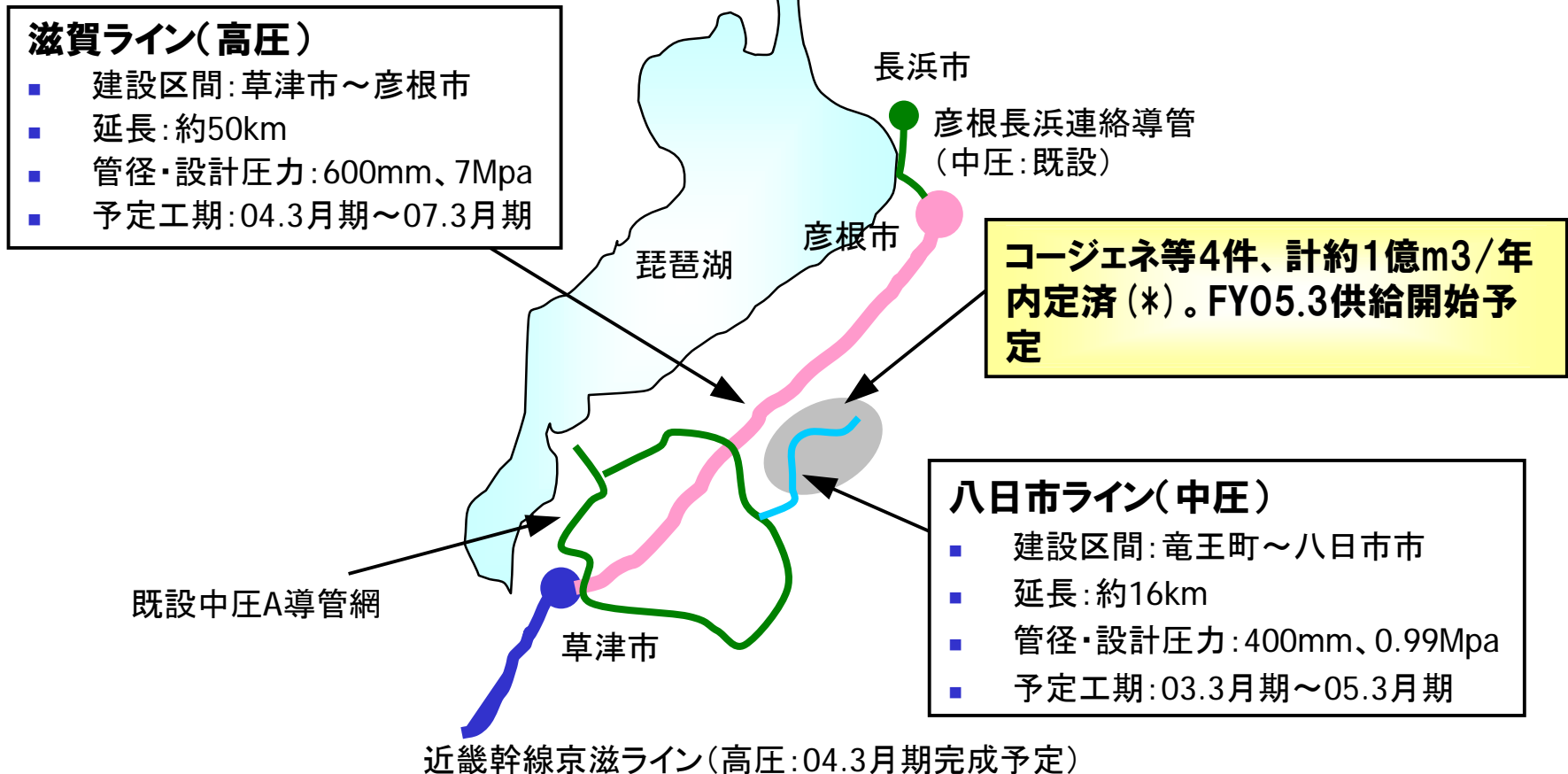
- 更なる需要開発と電化対抗
  - 床暖房・ファンヒーター・ガラストップコンロ・エコウィル(家庭用ガスエンジンコージェネ)等、戦略商品の拡販
  - 都市ガス顧客獲得の推進
  - 「床暖房・浴室暖房乾燥機等ガス設備+自動検針を活用したセキュリティサービス+ビル・マンションの管理・メンテナンスサービス等」の一括高付加価値提案
- コストダウンの一層の推進
  - 集検針業務の効率化
  - 定期保安業務の子会社移管

(千台)		02.3実績	03.3実績	04.3見通
	新築	102	120	112
	既築	22	45	50
床暖房		124	166	162
ファンヒーター		172	188	210
ガラストップコンロ		9	38	61
エコウィル		0	0	2

床暖房・エコウィルは新築:契約、既築:卸ベース、FHは取付ベース、コンロは卸ベース

# 滋賀地区・八日市ラインの需要獲得

\* 03年4月までに、お客さまから都市ガスご使用のお申し込みのあった件数

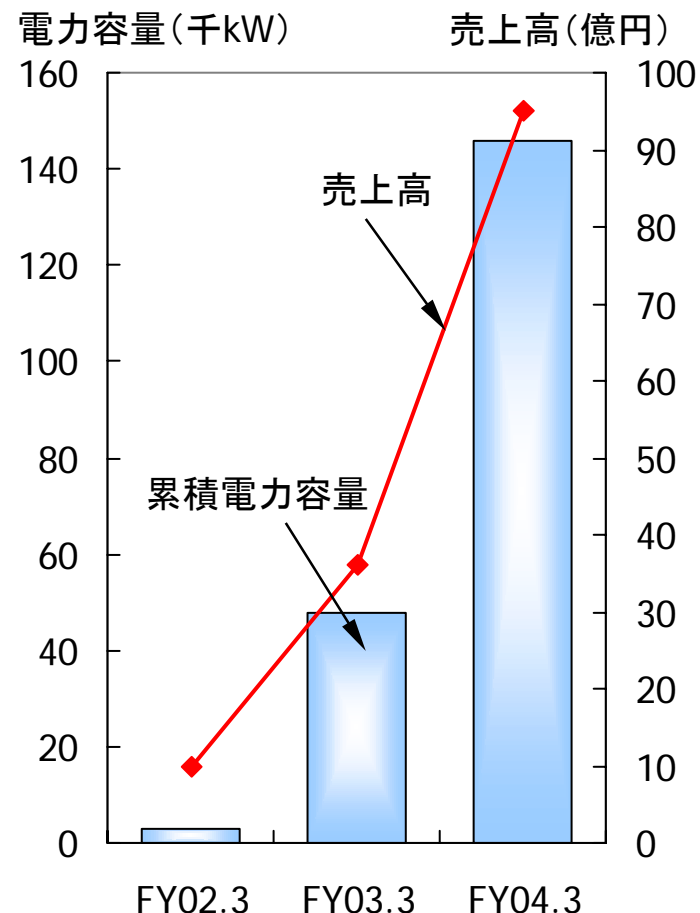




# 業務用・工業用エネルギー部門

- コージェネレーション
  - 高効率・大型新商品、小型コージェネ「ジェネライト」シリーズなど、コージェネラインナップの充実
  - イニシャルレス・オフバランスニーズに対応したエネルギーファイナンスの戦略的活用
  - 電源コージェネ・バイオガスコージェネレーションなど新市場開拓
- 空調
  - 新商品「クイックマルチ」の投入による既築空調市場への集中営業
  - イニシャルレス提案(消費連動型スキーム)やGHP遠隔監視・制御システム「スカイリモート」を活用したエネルギーマネジメントサービス提案
- 熱分野
  - 高効率バーナーによる工業炉の他燃料転換、低NOx商品によるボイラー開発
  - ニュースーパー厨房によるガス厨房開発活動
- エリア外ビジネス(コージェネ・テクノ・サービス)
  - 工業炉・空調エンジニアリングを含めた総合エネルギー提案による差別化
  - バイオガスコージェネ等、当社ならではの差別化商品の提案

CTSの販売計画



# 電力事業

- 電力卸事業 (IPP: Independent Power Producer) の拡大
  - 03.3月期: 中山共同発電への資本参加により、期末にはグループ合計45万kWで稼働。うち西島エネルギーセンター15万kWは02年4月運転開始後、順調に稼働。
  - 04.3月期: 既存IPPへの資本参加等を引き続き検討
  
- 電力小売り事業 (PPS: Power Producer & Supplier) : エネット
  - 03.3月期: 大阪府庁・兵庫県庁等、関西で25件、8万kW供給。
  - 04.3月期: 姫路電源の次期からの稼働を控え、お客さまを前倒し獲得
  
- 新規電源の確保
  - 03.3月期: 泉北第一1.8万kW、02年7月より運転開始。泉北160万kWの環境アセスメント開始。ユニチカ宇治事業所様6万kW級の電源コージェネ内定。姫路5万kW電源着工。
  - 04.3月期: 泉北・姫路両発電所の建設推進。新規電源コージェネ顧客の獲得を図る。

# 技術開発の方針

- ガス事業の競争力強化、エネルギービジネスのマルチ化・広域化、都市ビジネスの収益性向上への貢献の観点から、技術開発テーマを重点化。

## 【重点分野毎の主要テーマ】

- 家庭用エネルギー部門：家庭用燃料電池の商品化、IH対抗調理器の開発
  - 業工用エネルギー部門：業務用・工業用コージェネレーションの高性能化、GHP・吸収式冷温水器の高効率化、工業用小型水素製造装置
  - 電力事業関連：自社発電設備・電源コージェネを含めた分散電源を統合的に管理する給電指令システムの開発
- 
- ファイン材料・ナノ材料等新材料の開発
    - ファンド方式・JV等による外部資金の導入を図り、事業化開発を加速
    - 事業化に向け、NPV評価を活用した厳格なテーマ管理

### 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。

億円		売上高			当期利益			備考
		02.3	03.3	04.3	02.3	03.3	04.3	
G1	ハーマン	313	▲20 292	▲265 26	▲26	+32 5	▲11 ▲6	03.3:前期に再編費用を計上した分増益 04.3:ハーマンの譲渡
	GPI	87	+61 148	+114 263	5	▲5 ▲0	+18 18	03.3:西島ECの稼働 04.3:中山2社の編入
	その他	261	+34 296	+192 489	3	+0 4	+2 6	03.3:名張近鉄ガス編入で増収増益 04.3:CTS・直営SSが新規連結で増収増益
G2	リキッドガス	185	+19 204	+0 204	5	+0 6	+2 8	03.3:三新ガス・近畿液炭の新規連結により増収・増益 04.3:競合激化の中増収・増益を図る
G3	NIPG	610	+83 693	▲50 643	2	+2 5	+0 5	03.3:LPガス原料費の上昇により増収 04.3:原料費の沈静により減収、顧客拡大により継続して増益

EC:エネルギーセンター(IPP)、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、CTS:コージェネテクノサービス、SS:サービスショップ

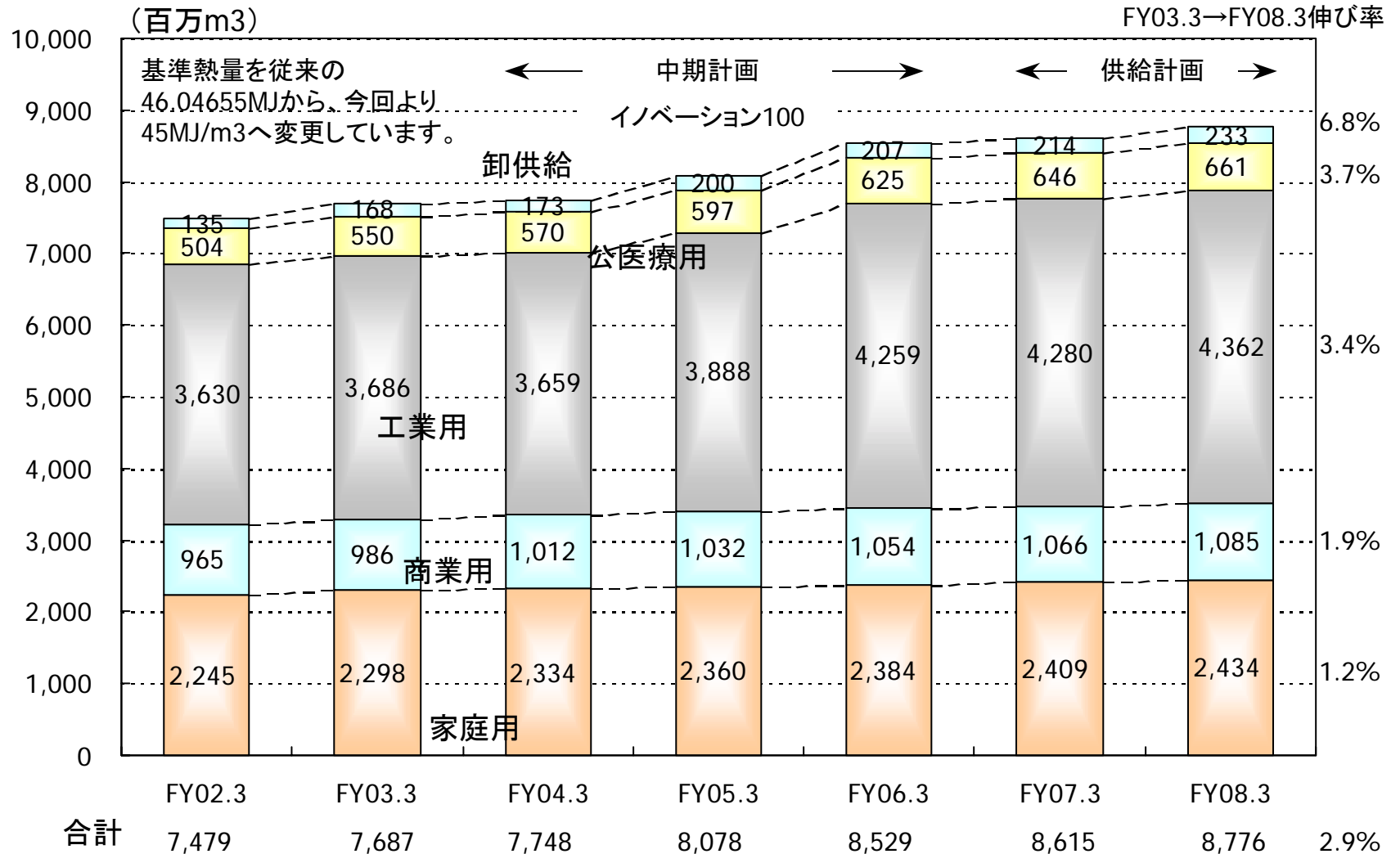
# 都市ビジネスの概況

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
	02.3	03.3	04.3	02.3	03.3	04.3	
G4:アーバ ネックス	250	+79 329	▲13 315	12	▲5 7	+11 18	03.3:UXS、OSCエンジ、PWの新規連結により増収、ハー バー特別損失により減益 04.3:賃料改定等により減収
G5:キンレ イ	347	▲163 183	+20 204	8	+6 15	▲1 13	03.3:オージーロイヤル売却により減収、売却益で増益。 キンレイではほぼ前期並み。 04.3:外食店舗展開により増収
G6:オージ ス総研	307	+40 347	+3 350	9	▲3 6	+3 9	03.3:宇部情報システムの新規連結により増収、OGIS 本体の不振により減益 04.3:前期並みの売上を確保しつつコスト見直しにより、 利益水準を回復
G7:大阪ガ スケミカル	119	+16 135	+12 148	2	▲0 1	+1 3	03.3:電極材の市況回復により増収、評価損計上により 減益
G8:オージー キャピタル	785	▲46 739	+55 794	▲0	+23 23	+3 26	03.3:キックリーの連結除外により減収、前期の整理損 分増益 04.3:OGメンテナンスサービス新規連結により増収増益。 OSS、ユニチカライフ、OGスポーツも好業績を想定
G1~G8 総合計	3,268	+103 3,371	+69 3,441	24	+51 75	+30 105	

UXS:アーバネックスサービス、OSCエンジ:OSCエンジニアリング、PW:プラネットワーク、OSS:大阪ガスセキュリティーサービス

# ガス販売計画

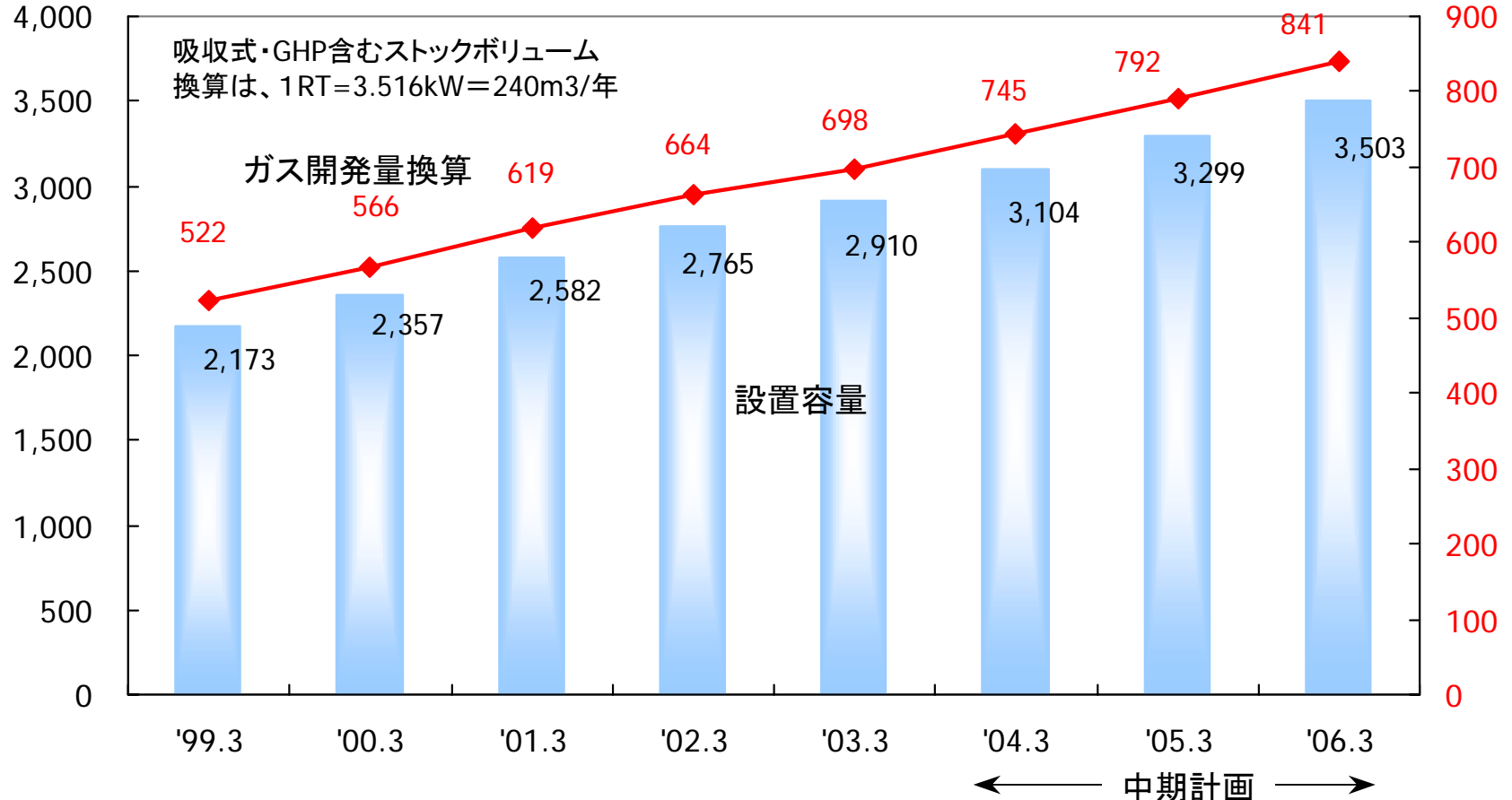


# ガス空調販売計画

- 従来からの新築物件への空調導入に加えて、既築ビルの既設冷媒配管を再利用できる新商品「クイックマルチ」提案で、リニューアル需要を獲得していく。

(設置容量: 千RT)

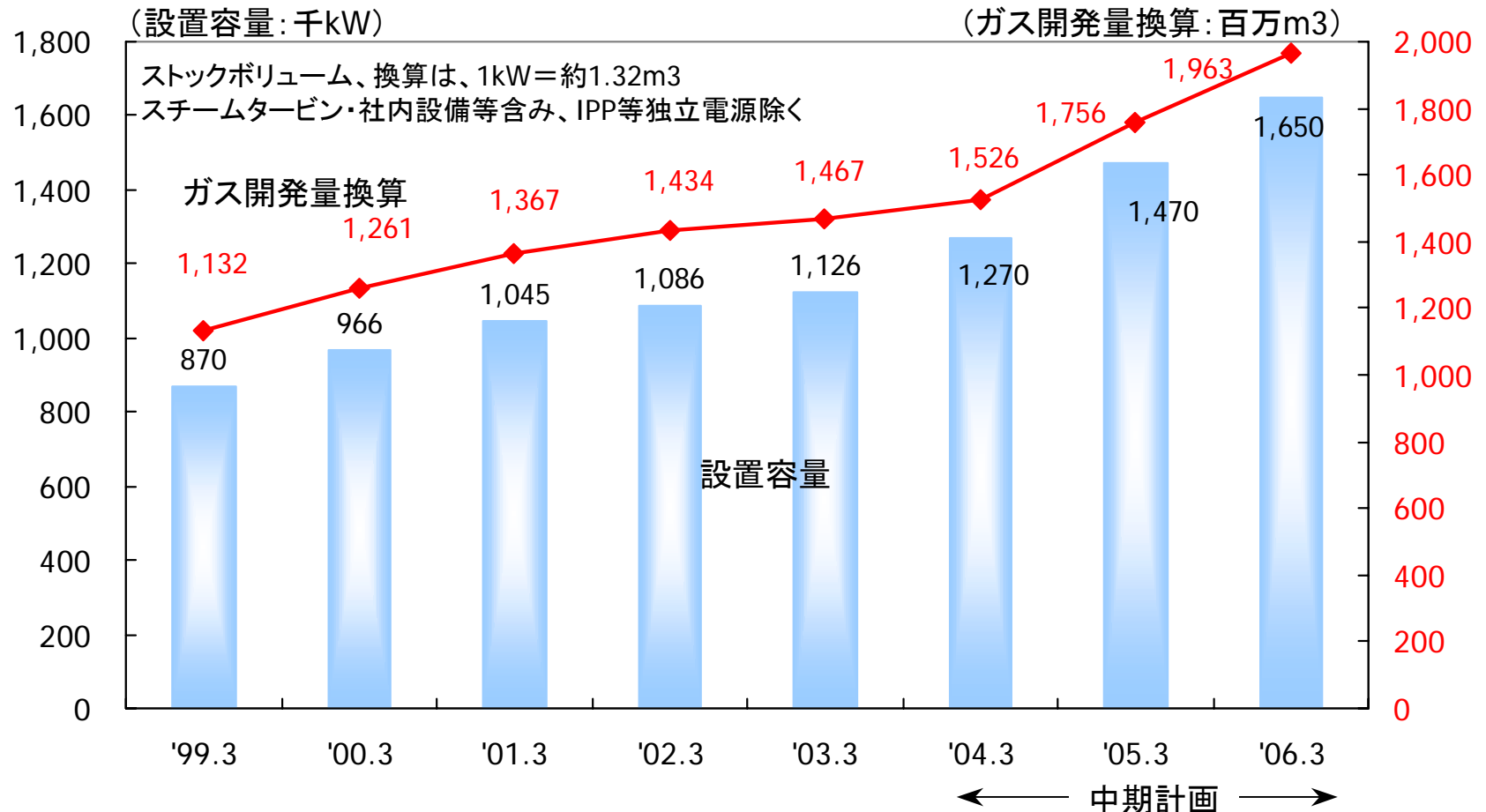
(ガス開発量換算: 百万m<sup>3</sup>)





# コージェネレーション需要開発

- 競争激化に伴う需要離脱を織り込む一方、従来型コージェネに加えて、電主熱従タイプや電源コージェネ等、新規用途開発に注力して、今後も販売拡大を維持。



# 設備投資計画

- 大阪ガス個別の事業維持投資は、03年3月期の470億円から5年後には約400億円まで漸減。その一方で、電力を中心とした成長投資を拡大していく。

(億円)

