



# 2005年3月期 中間決算説明会

2004年11月  
大阪ガス株式会社

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、説明会資料等を開覧・ダウンロードすることが可能です。

<http://www.osakagas.co.jp/lr/>

#### 「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うる重要な要素には、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。

#### 「見通し」と表記する業績数値に関する注記


本文中で「見通し」としている業績数値は、04年4月に発表したものです。なお、当社は04年9月に、05.3中間期の業績予想の修正を発表しています。

#### 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/m<sup>3</sup>として、表記しています。



# 目次

- I. 05.3月期中間決算について
  - 決算のポイント
  - 05.3月期中間期実績I
  - 連結決算の主な差異(対前期)
  - 連結決算の主な差異(対当初見通し)
  - 05.3月期中間期実績II
  - セグメント別売上高
  - セグメント別営業利益
- II. ガス販売実績と見通し
  - 中間期ガス販売状況
  - 家庭用ガス販売
  - 商公医療用ガス販売
  - 工業用ガス販売
  - 年間ガス販売見通し
- III. 年度見通しについて
  - 05.3月期見通しI
  - 05.3月期見通しII
  - 年度見通しに対するリスク要因
- IV. 05.3月期中間期のトピックス
  - 家庭用ガス需要開発
  - 業務用・工業用ガス需要開発
  - 電力ビジネスの進捗状況
  - 成長投資案件の進捗状況
- V. 参考資料
  - エネルギービジネスの概況
  - 都市ビジネスの概況
  - ガス空調需要開発
  - コージェネレーション需要開発

# I. 05.3月期 中間決算について

# 決算のポイント

- 決算の概要 P6
  - 対前年では、高気温・スライド価格影響によるガス売上高の減少、原油高による原材料費の増加、減損会計の適用による特別損失の計上が影響。
  - 対当初見通しでは、高気温によるガス売上高の減少、原油高による原材料費の増加が影響。
  - 連結子会社は、前年同期実績・当初見通しを上回る業績。この結果、各利益の連単倍率は大幅に上昇。
- ガス販売量(大阪ガス個別) P13
  - 高気温の影響により、家庭用は対前年・対当初見通し共に減、商業用では対前年・対当初見通し共に増。工業用では、好調な新規獲得・既存分の稼働増により、対前年・対当初見通し共に増。
  - ガス販売全体では、対前年・対当初見通しを共に上回る3,749百万m<sup>3</sup>。
- SVA経営の推進・エネルギービジネス分野の強化 P25
  - 米国・スペインのIPPへの出資を決定
  - 新規電源が順次稼働を開始～姫路製造所50MW(6月より稼働)・GPI宇治62MW(10月より稼働)

今中間期の決算の特徴は、原油価格の影響をガス売上高・原材料費で受けたこと、固定資産の減損会計を前倒しで実施したこと、大阪ガス個別が原油価格と高気温の影響を受けた一方で、連結子会社の業績は全般に好調であったこと、の3点です。

ガス販売量は、高気温の影響によって、家庭用が対前期・対見通し共に減少しました。全体では、工業用等での新規需要獲得が順調に推移していることから、対前期・対見通し共に上回りました。

また、現在当社グループが注力している電気事業分野での、今中間期での主な活動実績は、海外IPP2件への出資を決定しました、姫路製造所・GPI宇治の発電所が運転を開始しました。

# 05.3中間期実績 I

億円、括弧内は連単倍率、「見通し」は4月発表のものを指します。

連結	04.3月期		05.3月期中間期		差異	
	中間期実績	見通し	実績	対前期	対見通	
売上高	(1.31) 4,249	(1.35) 4,265	(1.35) 4,230	19	35	
営業利益	(1.47) 320	(1.38) 325	(1.84) 256	64	68	
経常利益	(1.35) 290	(1.27) 350	(1.49) 305	+15	44	
中間純利益	(1.26) 147	(1.00) 100	(1.44) 92	55	7	
SVA	33	15	24	57	9	

\* 9月28日発表の業績予想修正で、売上高4,240億円、経常利益280億円、当期利益75億円としていました。

連結ガス販売量	百万m3	3,608	3,708	3,758	+149	+50
為替レート	円/\$	118.1	110.0	109.8	8.3	0.2
原油価格	\$/bbl	28.4	28.0	35.9	+7.4	+7.9
連結子会社数		76	109	113	+37	+4

今期から、全ての子会社を連結対象とし、連結子会社数は113社となっています。

収支実績については、次のページ以降でご説明いたします。

# 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

「諸経費」には、労務費を含む

売上高	19	ガス売上高(個別)	89	スライド価格影響	73
				家庭用販売量減等	16
		器具販売(個別)	31	前年度に大型物件計上	
		連結子会社	+97	新規+102、既存+85、内部取引消去の増	88
営業費用	44	原材料費(個別)	52	原油価格影響	29
				販売量増加影響	23
		諸経費(個別)	+39	要員減少影響	+9
				諸経費コストダウン	+12
		減価償却費(個別)	+21	前年度に特別償却計上	+47
		器具販売(個別)	+30	売上げ減見合い	
営業利益	64	個別	78、連結子会社+14		
その他		営業外損益	+79	有価証券売却益	+49
		特別損益	112	減損会計適用	139

個別のガス売上高では、料金に適用される原料価格が、前期よりも安くなったことによる影響が大となっています。

ガス販売量は、全体としては前期を上回りましたが、単価の高い家庭用が気温影響で減少したことから、減収要因となりました。

連結子会社では、グループ内取引のウエイトが大きい大阪ガスカスタマーレーションズが新規連結となったことから、新規連結に伴う売上高増の大半が内部取引消去の対象となって連結決算上は相殺されています。しかし、既存連結子会社では順調に売上げが伸びており、この結果が85億円の寄与となりました。

大阪ガスカスタマーレーションズへの業務委託に伴って、個別では従来労務費に計上していた費用が、今期から委託作業費となっています。こうした特殊事情を除いた正味のコストダウンとしては、労務費で9億円・その他諸経費で12億円の計21億円です。例年、個別の経費部分では最低約50億円のコストダウンを継続してきていますが、今期も過去のトレンドを維持して、順調にコストダウンが進んでいると言えます。

減損会計の適用については、今回で大規模な物件はほぼ計上を完了しました。現在の地価を前提とすれば、今後、大きな減損案件は発生しないと考えています。

# 連結決算の主な差異(対当初見通)

単位: 億円、利益増加をプラス表示

売上高	35	ガス売上高(個別)	29	家庭用販売量減等	
		器具販売(個別)	10	GHP 6、工業用 9	
		連結子会社	+6		
営業費用	33	原材料費(個別)	125	原油価格影響	110
				販売量増加影響等	15
		諸経費(個別)	+43	導管関連修繕	+15
				道路占用料の下期ずれ	+23
		器具販売(個別)	+23	GHP+12、工業用+12	
営業利益	68	個別	95、連結子会社+21、	消去減+5	
その他		営業外損益	+25	有価証券売却益の増	+17

当初見通しとの比較では、高気温影響による家庭用ガス販売の減少と、原油価格の上昇に伴う原材料費の増が、大きな差異となっています。

この2点以外は、ほぼ見通しに沿った仕上がりとなっています。



# 05.3中間期実績 II

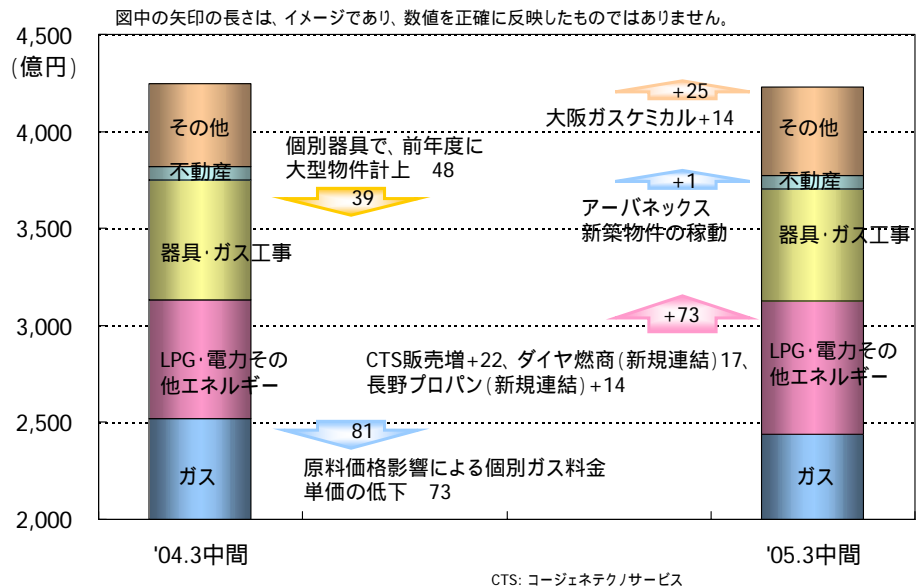
連結 億円・人	04.3月期実績		05.3月期中間期末		差異	
	中間期末	期末	見通し	実績	対前期	対見通
総資産	11,818	11,992	11,464	11,691	301	+227
株主資本	4,800	4,956	4,908	4,905	51	2
有利子負債	5,025	4,557	4,799	4,685	+128	113
設備投資	266	697	357	280	+13	76
減価償却費	454	895	425	435	19	+10
在籍人員	14,574	14,444	16,200	16,111	+1,667	89
株主資本比率	40.6%	41.3%	42.8%	42.0%	+0.7%	0.8%

B/S項目・在籍人員・株主資本比率の前期差は04年3月値との比較、設備投資・減価償却費は前中間期との比較。「見通し」は、4月発表のものを指します。株主資本比率は期末値。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ります。

このページは、資産・負債・資本関連項目の実績を示しています。全体にほぼ見通しの通りとなっています。

要員について、前期と比較して見かけ上大幅に増加していますが、大阪ガスカスタマーリレーションズの要員の大部分について、前期までは「個別の嘱託」であったために、要員のカウント対象外であったことによるものです。

# セグメント別売上高 (外部顧客に対する売上高)

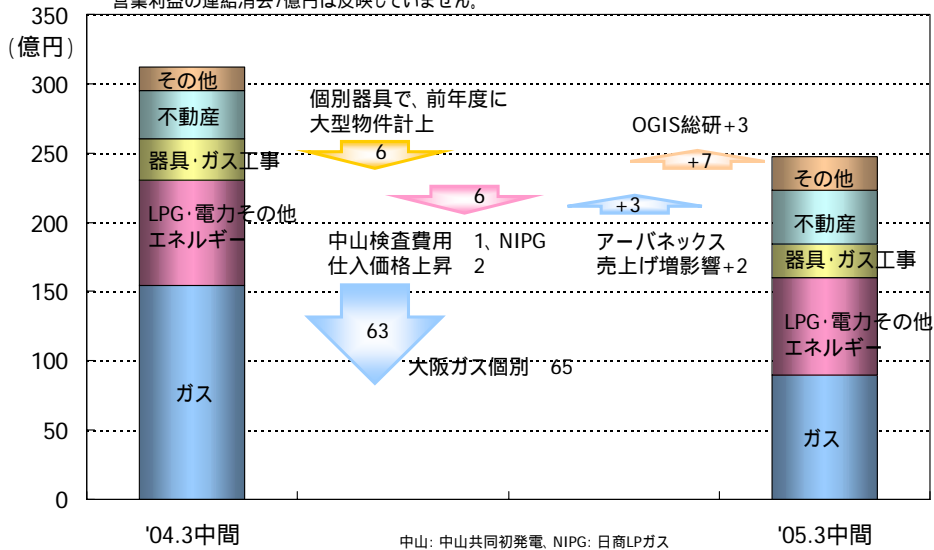


次にセグメント別での経営実績をご説明します。

連結子会社の業績は全般に順調ですが、中でも、コージェネテクノサービスが順調に顧客数を増やしています。器具の売り切り分野も、エネルギーサービスの受託も共に増加しています。また、大阪ガスケミカルの主要3部門である、化成品・電極材料・ファイン材が共に好調です。

# 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。また、営業利益の連結消去7億円は反映していません。



「LPG・電力・その他エネルギー」セグメントが減益となっていますが、LPG仕入れ価格の高騰や、IPPでの法定点検などの特殊費用によるものです。電力事業分野は、新規買収や事業立ち上げに伴う初期費用が嵩むために、現時点では元来利幅が薄いことに加えて、こうした特殊要因が発生したために減益となっています。恒常的な減益要因が発生しているわけではありません。

## II. ガス販売実績と見通し

# 中間期ガス販売状況

05.3月中間期

		A. 03.9実績	B. 当初見通	C. 実績	C-A	C-B
個 別	期末取付メーター(千件)	6,588	6,656	6,652	+64	3
	新設工事件数(千件)	56	55	52	4	3
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	26.9	26.4	24.6	2.3	1.8
	家庭用	900	889	830	70	59
	商業用	521	530	561	+39	+31
	公医療用	275	313	307	+32	6
	工業用	1,827	1,837	1,925	+98	+88
	業務用計	2,623	2,680	2,793	+170	+113
	他ガス事業者向け	76	130	125	+49	5
	(うち大口供給)	(1,789)	(1,868)	(1,970)	(+181)	(+102)
ガス販売量合計(百万m3)	3,600	3,699	3,749	+149	+50	
名張近鉄ガス	8	8	8	0	0	
豊岡エネルギー	--	1	1	--	0	
篠山都市ガス	--	0	0	--	0	
連結ガス販売量(百万m3)	3,608	3,708	3,758	--	+50	

以上で、中間期決算の概況説明を終え、次にガス販売の実績と見通しについてご説明いたします。

# 家庭用ガス販売

## FY05.3中間期

	対前期	対見通	備考
調定件数	+0.7%	+0.1%	取付けメーター数対前期伸び率(+1.0%)との乖離は前期並み
気温影響	9.0%	5.8%	上期の平均気温24.4度(対前年+1.2度、対当初見通し+0.6度)、水温23.7度(対前年+1.6度)
その他	+0.5%	0.9%	住宅構造・世帯人数の長期トレンドの変化等。対前期では、うち検針間隔によるものが+1.7%
合計	7.8%	6.6%	



## FY05.3通期見通し

- 下期は、平年並み気温で推移することを前提として、当初見通し通りと想定。
- 通期では、上期の対当初見通し減がそのまま残り、対当初見通し 59百万m<sup>3</sup>の2,300百万m<sup>3</sup>と想定。

まず、家庭用ガス販売分野について、ご説明します。実績では、調定件数はほぼ見通し通りとなりました。電化影響や賃貸住宅の空室率上昇懸念については、上期の段階では前期並みの水準となっています。電化との競合は、依然として厳しい状態が続いています。

下期については、平年並み気温で推移することを前提として、当初見通し通りとしています。

# 商公医療用ガス販売

## FY05.3中間期

	対前期	対見通	備考
需要開発	+5.9%	1.1%	商業用での大規模物件新規獲得と、既存医療用の増量による
気温影響	+5.5%	+2.5%	
その他	2.3%	0.7%	主に既存顧客の撤去影響
合計	+9.0%	+2.9%	

## FY05.3通期見通し

- 下期は、平年並み気温で推移すること・新規需要獲得が当初見通しに沿って推移することを前提として、当初見通し通りと想定。
- 通期では、上期の対当初見通し増が残り、対当初見通し+26百万m<sup>3</sup>の1,615百万m<sup>3</sup>と想定。

15

次に、商公医療用ガス販売について、ご説明します。上期の実績では、これまでと同様、新規需要獲得が当初見通しも上回るペースで、好調に推移しています。

下期については、平年並み気温で推移することを前提として、当初見通し通りとしています。

# 工業用ガス販売

## FY05.3中間期

	対前期	対見通	備考
需要開発	+8.7%	+1.3%	主に既設物件の増量による
接続供給へ	3.4%	0%	
稼働増減等	+0.1%	+3.5%	うち、工場閉鎖等影響(対前期) 2.1%、既設稼働増(対前期)+1.7%
合計	+5.4%	+4.8%	



## FY05.3通期見通し

- 上期には、需要獲得は順調だったが、IPPで特殊要因による販売増もあったこと等を考慮して、下期は対当初見通し 47百万m3減と想定。
- 通期では、当初見通しを+41百万m3上回る3,779百万m3と想定。

工業用分野でも上期の需要獲得は順調に推移しています。

近年の工業用の新規需要では、これまでガス燃料の普及に努めてきたこともあって、まったくの新規のお客さまは少なくなっています。むしろ、工場設備の中で更新時期を迎えた一部設備に当初、ガスをお使いいただき、その結果、ガスの良さをご理解いただいたことで、残りの設備の更新時期にも新たにガスをご採用いただくような例が増えています。

また、関西経済が回復基調にあることを背景に、既存設備の稼働率も向上しつつあり、ガス販売の増加に寄与しています。接続供給への移行については、見通し通りとなっています。

下期の見通しは、特段の下振れリスクはないのですが、やや安全サイドを見込んで、当初見通しから下方修正しています。



# 年間ガス販売見通し

		05.3月期				
		A. 04.3実績	B. 当初見通	C. 今回見通	C-A	C-B
個 別	期末取付メーター(千件)	6,634	6,708	6,708	+74	0
	新設工事件数(千件)	135	129	129	5	0
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	34.3	34.9	34.0	0.3	0.9
	家庭用	2,304	2,358	2,300	4	58
	商業用	986	1,015	1,047	+61	+32
	公医療用	559	600	594	+35	6
	工業用	3,735	3,738	3,779	+44	+41
	業務用計	5,280	5,354	5,420	+140	+66
	他ガス事業者向け	182	308	300	+118	8
	(うち大口供給)	(3,620)	(3,809)	(3,862)	(+242)	(+53)
	ガス販売量合計(百万m3)	7,766	8,020	8,020	+254	0
	名張近鉄ガス	13	14	14	+0	0
豊岡エネルギー	--	5	5	--	0	
篠山都市ガス	--	1	1	--	0	
連結ガス販売量(百万m3)	7,779	8,039	8,039	--	0	

以上の用途別ガス販売見通しをまとめたものが、この表です。

用途別には、当初見通しから出入りがあるものの、全体では、当初見通し通りの80億2千万m3の販売を見込んでいます。

### Ⅲ. 年度見通しについて

# 05.3月期見通し I

- 下期原油価格を38\$/bblと想定し、原油価格上昇に伴うガス粗利益スライド差損益(下期のみ)を当初+12億円から、今回 66億円に修正。これを下期の個別諸経費水準を前年度下期並みに抑制することによって吸収することとし、利益見通しは変更しない。

連結: 億円	04.3月期		05.3月期		差異	
	実績	当初見通	今回見通	対前期	対当初	
売上高	(1.30) 9,513	9,890	(1.36) 9,890	+376	0	
営業利益	(1.37) 920	965	(1.29) 965	+44	0	
経常利益	(1.27) 814	940	(1.25) 940	+125	0	
当期純利益	(1.19) 470	460	(1.15) 460	10	0	
SVA	245	235	235	10	0	
連結ガス販売量	百万m3	7,779	8,039	8,039	+260	0
為替レート	円/\$	113.2	110.0	110.0	3.2	0
原油価格	\$/bbl	29.4	28.0	37.0	+7.6	+9.0
連結子会社数		77	109	113	+36	+4

19

下期の見通しは、原油価格38\$/bblを前提としました。これに応じて、当初は+12億円と想定していたスライド差損益(粗利益ベース)は、66億円に下方修正となります。従って、当初見通し通りの年間利益を達成するためには、当初と比較して、78億円の追加コストダウンが必要となっています。

元々、下期の個別諸経費(原材料費・労務費・減価償却費除く)見通しは、1,020億円としており、敦賀の用地処理費用等の特殊要因を含んだ前年同期実績の960億円と比較して60億円高い水準としていました。これを今回の追加コストダウンとして、「特殊要因を除いた前年下期並み」に経費水準を抑制することで、対処していきます。元々水準の高い分約60億円と前年度の特殊要因分のゲタ落ち約60億円の計120億円の抑制で、当初見込んでいた1,020億円から約900億円の水準まで抑制可能と考えています。

主な抑制費目は、消耗品費や委託作業費・需要開発費と想定しています。

# 05.3月期見通し II

連結: 億円	04.3月期	05.3月期		差異	
	年間実績	当初見通	今回見通	対前期	対当初
総資産	11,992	12,015	12,015	+22	0
株主資本	4,956	5,123	5,123	+166	0
有利子負債	4,557	4,560	4,560	+3	0
設備投資	697	968	968	+270	0
減価償却費	895	857	857	38	0
フリーキャッシュフロー	732	721	721	11	0
在籍人員	14,444	16,050	16,050	+1,606	0
ROA	3.9%	3.9%	3.9%	+0.0%	0
ROE	9.9%	9.2%	9.2%	0.7%	0
株主資本比率	41.3%	42.6%	42.6%	+1.3%	0
EPS (円/株)	20.6	20.6	20.6	+0.0	0
BPS (円/株)	222.2	229.7	229.7	+7.5	0

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。

資産・負債関連の項目については、年初段階での見通しから特段の変更点はありません。

# 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、秋期約5%・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35億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14億円変動する可能性がある。
- 原料費調整制度
  - 同制度によって、中長期的には原料費の変動はガス料金に転嫁されるが、会計年度で区分した場合、未回収・過回収が発生する可能性がある。
- 金利
  - 金利1%の変動に対して、連結営業外費用が年間10億円変動する可能性がある。

原油価格がこれ以上に上昇するリスクが喫緊の課題としてあげられますが、こうした状況にも対応できるように、更に追加でのコストダウンを検討していきたいと考えています。

## IV. 05.3 中間期のトピックス

# 家庭用ガス需要開発

## ■ 戦略商品の販売状況

床暖房・エコウィルは新築:契約、既築:卸ベース(サブユーザーリフォームは新築を含む)、FHは取付ベース、コンロは卸ベース

千台	04.3月期実績		05.3月期	
	中間期	通期	中間期実績	通期見通し
エコウィル	1.6	3.2	5.0	8.0
床暖房	101	173	121	188
浴室暖房乾燥機	52	93	52	94
うちミストサウナ型	1.5	2.9	6.4	9.4
ファンヒーター	32	197	40	230
ガラストップコンロ	26	73	30	90

## ■ その他販売活動

- マンションCGSの順調な導入

04.3実績	05.3中間期	05.3通期見通
3件	3件	5件
805戸	576戸	1,500戸

- 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」と、ガス機器販売との一括提案 04.3実績2.2千件 05.3見通し4.5千件

以上が、今期決算の見通しであり、最後に、今年度のここまでの主な活動実績をご紹介します。

家庭用ガス開発については、エコウィルが販売好調で、当初目標の販売台数を十分達成できるペースで推移しています。また、最近では、ミストサウナ型の浴室暖房乾燥機の人気が高くなっています。

ファンヒーターに関しては、電器量販店20法人・約480店舗で販売展開しています。表面にガラスパネルを装着した新製品「G Grade」を今年は投入し、高い販売台数目標を設定しています。

# 業務用・工業用ガス需要開発

- 熱分野・燃料転換
  - 既存重油ボイラー攻略
  - ガラストンク窯専焼化技術 オリジナルバーナーを開発し、9窯でガス化に成功
- コージェネレーション
  - 中～大型コージェネレーション
    - 「電源コージェネレーション」の獲得
    - 発電効率の高いミラーサイクルエンジンによる市場開拓
  - 小型コージェネレーション
    - 「ジェネライト」のミラーサイクル化による能力アップ
    - 「ジェネライト+メガクール(デシカント空調)」で排熱利用率・発電容量アップを目指す。(9月～客先モニター開始。今後コンビニ・飲食店等での拡販を目指す。)
- 空調
  - 発電機能付きGHP「ハイパワーマルチ」を拡販 04.3:93 05.3中間期:343台
  - ファイナンススキーム「Eco Wave」、GHP・ジェネライト遠隔監視システム「スカイリモート」を活用したエネルギーマネジメントシステム提案の拡大。

業務用・工業用でのガス開発も、熱分野・コージェネレーション・空調の3分野ともに好調に推移しています。

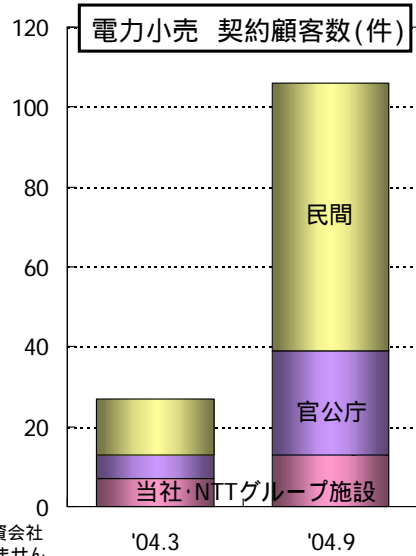
熱分野に関しては、省エネ性に優れ、燃焼を最適制御するガラストンク用バーナーを開発し、ガラスメーカーに対して提案し、順次成約しています。

コージェネレーションについては、「発電効率の向上による潜在マーケットの拡大」を従来から進めています。今期は、小型タイプの「ジェネライト」シリーズで、発電効率を5～6%向上させることに成功し、これを武器に小型店舗での販売を強化しています。



# 電力ビジネスの進捗状況

- IPP
  - 国内450MW、海外で内定・未稼働を含み約700MW、計1,150MW
- 自社電源の拡充と販売状況(\*)
  - 「電源コージェネレーション」は、GPI宇治等計3基64MWが稼働中。
  - 供給電源の増加に伴って、販売量・顧客数は大幅増加。
- 泉北大規模発電所の環境アセスメント進捗状況 当初予定通り
  - 6月末に一年間に亘る現況調査を終了、現在、準備書作成中。2006年初め頃にアセス完了予定。



\* 電力小売販売は、当社と東京ガス・NTTファシリティーズとの共同出資会社「エネット」が行っています。「エネット」は当社連結決算の対象ではありません。

電力小売事業に関しては、供給電源の増加に応じて、ガスの既存顧客へのエネルギー総合提案・官公庁入札物件への参加をすすめており、小売件数は順調に増加しています。

高圧分野については、現状では託送課金によって競争力が削られる面があり、厳しい競争状態となっています。

# 成長投資案件の進捗状況

- 三重-滋賀パイプラインの建設について、中部電力と合意
- 海外IPP2件への出資を決定
  - 投資判断基準: カントリーリスクや為替リスク等を考慮した事業の収益性評価 IRRが事業の種類別に設定したハードルレートを上回ること
  - テナスカについては、(事業組合の利益×当社出資比率)が、当社連結子会社OGAの収益に、下期から計上される形で、連結決算に反映

出資先	テナスカ・ゲートウェイ	ビスカイア・エネルギー
所在地	米国テキサス州	スペイン・バスク地方
発電能力	840MW	755MW
当社出資比率	40%	50%
出資時期	2004年6月	2005年夏予定
電力販売の契約形態	原料価格・売り渡し電気価格の変動リスクを負わない長期契約 (Tolling Arrangement)	

26

三重～滋賀パイプラインは、ルート・工期(2005年～2010年)・資産区分等の概略を合意した段階です。ガスの受け渡し等の具体的な課題は、更に今後協議していく予定です。

米国テナスカIPPは、既に運転している物件であり、今下期から連結寄与します。

今年度の成長投資枠は、当初計画上、まだ400億円以上残っています。今後も、テナスカやビスカイアのような投資リターンの安定した物件があれば、獲得するべく、調査を継続しています。

以上で説明を終了いたします。

## V. 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。左肩は前期との差額

億円	売上高		当期利益		通期見通しについて
	中間期	通期見通	中間期	通期見通	
G1	+92 439	+203 947	+10 26	+14 36	OGCRの新規連結により増収の見通し。
うち、GPIグループ+CTS	+34 196	+99 414	+7 24	+0 25	IPPの稼働増・CTSの新規契約増により増収だが、IPPの法定点検費用等により、利益は横這い。
G2 リキッドガス	+10 108	+19 228	1 5	1 10	新規連結で7社増と、産業ガス好調で増収。高気温による家庭用LPG販売減で減益。
G3 NIPG	+40 331	+137 810	0 0	+3 7	ダイヤ燃商等の新規連結で増収。LPG仕入れ価格上昇が減益影響。
エネルギー ビジネス計	+143 880	+360 1,986	+9 33	+16 54	

GPI: ガスアンドパワーインベストメント、OGCR: 大阪ガス・カスタマーリレーションズ、NIPG: 日商LPガス、CTS: コージェネテクノサービス

# 都市ビジネスの概況

連結子会社の単純合計。左肩は前期との差額

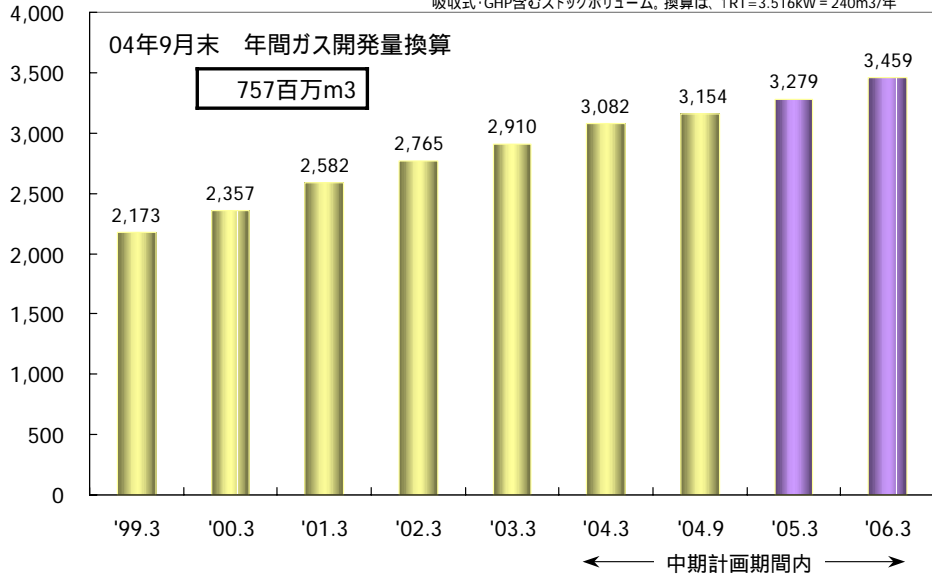
億円	売上高		当期利益		通期見通しについて
	中間期	通期見通	中間期	通期見通	
G4:アーバネックス	+17 179	+37 377	+1 18	+4 29	UX開発等の新規連結とセレンディの業容拡大で増収。UXの金利負担減で増益。
G5:キンレイ	+4 83	+9 183	+0 1	3 5	外食既存店売上げは横這いだが、新規出店により増収。前年度有価証券売却益計上により減益。
G6:オービス総研	1 132	+2 340	+3 3	+6 12	高利益率案件の増加により、売上げは横這いだが、増益。
G7:大阪ガスケミカル	+16 89	+21 175	0 1	0 4	化成品・電極材料・ファイン材料共に好調だが、前年度有価証券売却益計上により減益
G8:オージーキャピタル	+5 342	+42 823	+1 13	+2 32	OGSの新規出店・OGJで住設機器販売好調等により、増収。オージーキャピタル等で減損計上あるが、増益の見通し。
都市ビジネス計	+42 827	+114 1,900	+6 38	+8 83	
G1～G8 総合計	+185 1,707	+474 3,886	+16 71	+25 138	

UX開発: アーバネックス開発、UX: アーバネックス、OSS:大阪ガスセキュリティーサービス、OGS:オービスパーツ、OGJ: 大阪ガス住宅設備

# ガス空調需要開発

(設置容量: 千RT)

吸収式・GHP含むストックボリューム。換算は、1RT=3.516kW=240m<sup>3</sup>/年



# コージェネレーション需要開発

(設置容量: 千kW)

ストックボリューム、換算は、1kW = 約1.32千m<sup>3</sup>、1m<sup>3</sup> = 45MJ = 12.5kWh、スチームタービン・社内設備等含み、IPP等独立電源除く、ガス開発量換算には、CTS名義を含まない

