

2005年3月期
04.4 - 12月決算説明会

2005年1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。

「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10月の05.3中間期の業績発表の際にも年度見通しは変更していません。

連結ガス販売量に関する注記

名張近鉄ガス・篠山市ガスは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。

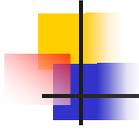
ガス販売量に関する注記

全て、基準熱量を45MJ/m³として、表記しています。



目次

- I. 04.4-12月期決算について
 - 決算のポイント
 - 04.4-12月実績
 - 連結決算の主な差異(対前期)
 - スライド差損益の状況
 - セグメント別売上高
 - セグメント別営業利益
 - 成長事業投資の進捗
- II. ガス販売実績と見通し
 - 04.4-12月期ガス販売状況
 - ガス販売量の対前年差異分析
 - ガス需要開発の状況
 - 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
 - 年度見通しの達成に向けて
 - 年度見通しに対するリスク要因



I. 04.4 - 12月決算について

決算のポイント

中間決算のおさらい

- 決算の概要
 - 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）
 - 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。

4-12月期の概況

- 原油・為替影響による営業利益減は、10月時点で年間 185億円(対基準価格)と想定していたが、4-12月累計で既に 174億円。年間では 210億円となる見通し。
- 家庭用ガス販売量は9月末対前年比92.2%から12月末同93.7%となり、上期の高気温影響を一部回復。非家庭用ガス販売は、上期の好調を持続。
- 追加コストダウン等によって、気温・スライド影響による対見通し減益分をほぼ吸収。

5

中間決算段階で、当社からは以下のようにご説明しました。

夏場の高気温のために家庭用ガス販売量が減少し、ガス売上高は対前年で減

原油価格上昇によって、ガス原材料費が対前年で増加

連結子会社はSVA導入後の自立自走が進み、全般に業績好調

減損会計の前倒し適用

その後3ヶ月が経過した状況は、

原油価格は、第三四半期を通じて高値で推移したため、見通し以上の減益要因となりました。

気温影響は第三四半期だけの平均気温がほぼ前年並みで推移したことから、若干挽回しました。

家庭用以外のガス販売については、上期の好調を持続しています。

以上を通じて、ガス売上高では第三四半期も苦戦しましたが、追加コストダウンと労務費で特殊要因をマイナス計上したこと等でほぼ吸収することが出来ました。

連結子会社は依然として、好調に推移しています。

04.4 - 12月実績

億円、括弧内は連単倍率

連結		04.3月期 4-12実績	05.3月期 4-12実績	差異
売上高		(1.31) 6,501	(1.36) 6,575	+74
営業利益		(1.46) 547	(1.52) 540	7
経常利益		(1.34) 498	(1.40) 582	+84
当期純利益		(1.25) 278	(1.33) 262	15
連結ガス販売量	百万m3	5,408	5,626	+219
為替レート	円/\$	115.1	108.5	6.6
原油価格	\$/bbl	28.7	37.8	+9.1
連結子会社数		77	114	+37

6

【売上高】

個別のガス事業では、原油価格(前年より価格低下)・気温影響で前年同期比102億円となりました。

連結子会社が新規連結の増加と、既存連結会社の増収の両面で貢献したため、全体ではガス事業の減収をカバーして増収となりました。

【営業利益】

個別ガス事業で、原材料費高騰(前年より価格上昇)影響が約100億円ありましたが、個別労務費削減でほぼカバーしました。

連結子会社は、売上げ見合いで増益です。

【経常利益】

保有有価証券の売却益計上等によって、前年同期より大幅に増益となりました。

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	+74	ガス売上高(個別)	102	スライド価格影響	85
				気温影響等	17
		連結子会社	+190	新規連結+162、既存+166、内部取引消去の増	138
営業費用	81	原材料費(個別)	122	原油価格影響	95
				販売量増加影響	26
		労務費(個別)	+175	退職金制度変更	+97
				OGCR労務費の委託作業費計上	+45
				要員減少影響等	+33
		諸経費(個別)	1	消耗品+20、雑費+25、需要開発費	32
				OGCR労務費の委託作業費計上	45
		連結子会社	174		
営業利益	7	個別	20、連結子会社+13(既存+8、新規+5)		
その他		営業外損益	+91	有価証券売却益	+54
		特別損益	108	減損会計適用	139

7

ここでは、今回の決算の前年と違うポイントのみ、ご説明します。

1. 連結子会社の売上高・利益の増

既存連結会社では、CTS・NIPG・ケミカルが増収に貢献しました。

2. 退職金制度変更

保証期間を15年から20年に延長したことにあわせて給付水準を見直したことによって、97億円の費用圧縮を実施しました。

3. 個別諸経費の減少

消耗品は、ガスメーターのコストダウンが貢献大でした。

需要開発費は電化対抗で、昨年度よりも増加しています。

4. その他

有価証券の売却は、10-12月は少しだけ追加計上しました。第4四半期もあまり出さない予定です。

減損の10-12月での追加計上はありません。1-3月の予定も現時点ではありません。

スライド差損益の状況

億円	4-9月	10-12月	1-3月	年間累計
04.3月期 実績	実績 15	実績 +38		+22
05.3月期 当初見通し	想定 9	想定 +12		+3
05.3月期 中間決算発表時	実績 118	想定 66		185
05.3月期 今回	実績 118	実績 55	想定 35	210

03年2月の料金改定の時に前提としたLNG基準価格26,780円/tに対して、ガス売上高のスライド増減と原材料費の価格差による増減をネットで表示したものを。

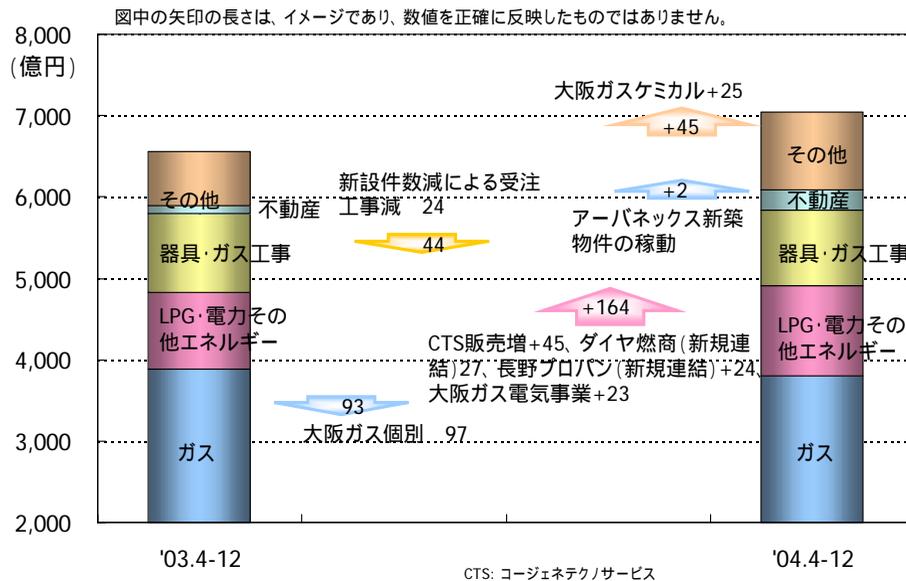
8

今年度は、原油価格が当初想定と比較して大きく変動しました。

このため、スライド差損益の状況を時系列でお示します。05.3月期は、時間の経過と共に、スライド差損が拡大しました。

なお、この差損は将来のガス料金に転嫁されるため、会計年度で区切らない通算した影響は軽微となります。

セグメント別売上高 (外部顧客に対する売上高)



今期は、「LPG・電力・その他エネルギー」セグメントで大きく売上高が増加していることが、特徴です。

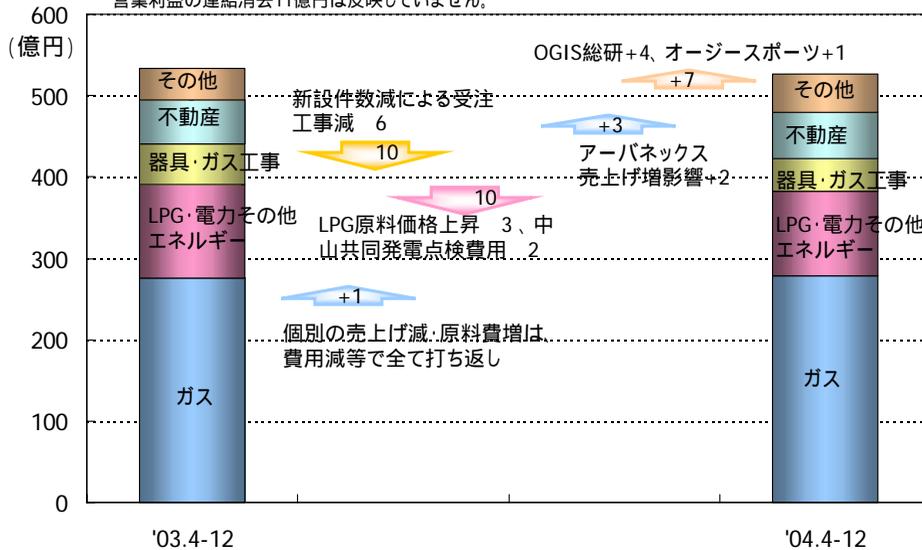
CTSの販売が好調な他は、新規連結による貢献が大きくなりました。

大阪ガスの電気事業も、姫路・宇治の稼動開始によって、売上げに貢献しています。

「その他」セグメントでは、大阪ガスケミカルが、コークス・ベンゼンの販売単価上昇と携帯電話向けMCMBと電子部品用ファイン材で好調です。

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11億円は反映していません。



売上高ベースでは逆風の強かったガスセグメントですが、売上高減少と原材料費の増加に対して、退職制度変更等による特殊要因は含むものの、それ以外はコストダウン等によって全額を打ち返すことが出来ました。

大阪ガスケミカルは、売上高では増加に大きく貢献したものの、利益ベースでは、化成品の販売単価上昇は原料費増加と相殺されたこと等で、貢献度は小です。OGIS総研は、売上高は減少しているものの利幅の大きい受注案件に絞り込む等の施策によって、利益率が改善しています。

成長事業投資の進捗

- 泉北天然ガス発電所(仮称)の事業計画決定(04.12.2発表)

発電出力	120万kW級(30万kW × 4系列)
設置場所	泉北第一工場:2系列 泉北第二工場:2系列
事業開始時期	2009年4月(予定)

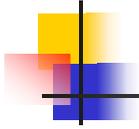
- LNG船2隻の造船契約を締結(04.12.13発表)

	第1船	第2船
所有者・所有比率	OGIT 85%、日本郵船10%、川崎汽船5% (後日オマーン海運会社からの出資を予定)	OGIT60.1%、日本郵船39.9%
建造造船所	川崎造船	
予定運行会社	日本郵船	
就航予定	2008年12月	2009年7月
目的	カルハットLNG(オマーン)の輸送	新規LNG契約の輸送

11

泉北の発電設備は、当初160万kW級としていましたが、発電機の信頼性・コスト等を総合的に判断して、30万kW4系列と仕様決定しました。

LNG船は、従来から実施しているCIF契約からFOB契約への移行、FOB契約でのフレートのコストダウンの一環で、更に2隻を自社グループで保有する計画です。



II. ガス販売実績と見通し

04.4 - 12月ガス販売状況

		A. 03.12	B. 04.12	B-A
個 別	期末取付メーター(千件)	6,609	6,669	+60
	新設工事件数(千件)	87	79	8
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	27.9	26.0	1.9
	家庭用	1,404	1,317	88
	商業用	743	791	+48
	公医療用	389	429	+40
	工業用	2,742	2,870	+128
	業務用計	3,874	4,091	+216
	他ガス事業者向け	118	206	+87
	(うち大口供給) ガス販売量合計(百万m3)	(2,660) 5,397	(2,929) 5,613	(+269) +216
名張近鉄ガス	10	10	+0	
豊岡エネルギー	--	3	--	
篠山都市ガス	--	0	--	
連結ガス販売量(百万m3)	5,408	5,626	---	

13

家庭用・業務用ガス販売については、次のページでご説明します。

他ガス事業者向けは、卸供給先での大口需要開発が進んでいることから、大幅に増加しました。

大口供給分が対前年増以上に伸びています。

大口の範囲が4月に年間50万m3以上に拡大されたことで、小口から大口への移行分が約1億m3を占めます。

この分を除くと、純増は約1.7億m3でした。

ガス販売量の対前年差異分析

4～12月実績の対前年同期比

	家庭用	商公医療用	工業用
調定件数	+0.7%	---	---
需要開発	---	+7.0%	+9.5%
気温影響	7.0%	+4.1%	---
託送供給へ	---	---	3.5%
検針日数影響	+1.1%	---	---
稼動増減他	1.1%	3.3%	1.3%
合計	6.3%	+7.8%	+4.7%

- 商公医療用
 - 病院・ごみ焼却場・商業施設の新規需要獲得が寄与。
- 工業用
 - 化学・電器・製紙業での新規開発・既存顧客の増設が寄与。
 - 10～12月で新規に託送に移行したボリュームは微小で、上表にはほとんど影響しない。
 - 稼動増減の内訳は、既設稼動増+1.2%、IPPの稼動増減+1.1%、工場閉鎖影響等3.7%

14

家庭用の器具販売効果は「稼動増減他」の内数となっています。重点的に販売している商品が暖房用途なので、ガス販売量への貢献は第4四半期に最も大きくなります。

商公医療用の需要開発は、順調です。

工業用でも需要開発が好調に推移しています。特殊要因として上期にはIPPの稼動が増加していましたが、第3四半期には定常状態に戻りつつあります。

ガス需要開発の状況

■ 家庭用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	03.4-12月	04.4-12月	05.3期見通
エコウィル	2.3	6.4	8.0
床暖房	143	173	188
浴室暖房乾燥機	75	78	94
うちミストサウナ型	2.2	11.2	9.4
ファンヒーター	150	151	230
ガラストップコンロ	59	63	90

■ コージェネレーション・空調開発量

- コージェネは個別物件の計上時期にばらつきがあるため、実績は対前年同期減だが、年間目標は達成できる見込み

	03.4-12月	04.4-12月	05.3期見通
コージェネレーション(千kW)	111	73	126
ガス空調(千RT)	164	152	169

CGSは、スチーム・ヒート・社内設備等含み、IPP等独立電源除く、CTS名義を含まない、換算は、1kW = 約1.32千m³、1m³=45MJ=12.5kWh、空調は吸収式・GHP含む、換算は、1RT=3.516kW = 240m³/年。

15

家庭用ガス器具は、エコウィルをはじめとして当初見通しを達成出来るペースです。

ただ、FHとGTCは前年同期以上の実績だが、当初目標値を高く設定したため、対目標では苦戦しています。

床暖房は、既築住宅での販売が好調です。

浴室暖房乾燥機では特にミストサウナが好評を得ており、既に年間見通しを超えています。

空調は年間見通し達成ペースで推移しています。

コージェネは進捗率が良くないように見えますが、現場での見込み保有状況等では達成可能とみています。

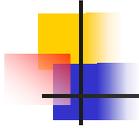
なお、コージェネでは新用途としての電源CGSもありますが、従来用途でも新規契約が増えています。

年間ガス販売見通し

		05.3月期見通し				
		A. 04.3実績	B. 当初	C. 10月	D. 今回	D-A
個 別	期末取付メーター(千件)	6,634	6,708	6,708	6,708	+74
	新設工事件数(千件)	135	129	129	129	6
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	34.3	34.9	34.0	33.3	1.0
	家庭用	2,304	2,358	2,300	2,250	54
	商業用	986	1,015	1,047	1,055	+69
	公医療用	559	600	594	585	+26
	工業用	3,735	3,738	3,779	3,830	+95
	業務用計	5,280	5,354	5,420	5,470	+190
	他ガス事業者向け	182	308	300	300	+118
	(うち大口供給)	(3,620)	(3,809)	(3,862)	(3,900)	(+280)
	ガス販売量合計(百万m3)	7,766	8,020	8,020	8,020	+254
名張近鉄ガス	13	14	14	13	+0	
豊岡エネルギー	--	5	5	5	--	
篠山都市ガス	--	1	1	1	--	
連結ガス販売量(百万m3)	7,779	8,039	8,039	8,039	+260	

16

年間ガス販売見通しは、第3四半期の実績を考慮して、家庭用で10月発表よりも減少、業務用で増加する見通しに修正しました。



III. 年度見通しについて

05.3月期見通し

- 10月の中間決算発表時見通しの前提38\$・110円から、1-3月の見通しを40\$・105円に変更したが、1-3月の売上高・原材料費ネットでの影響は中間決算時見通しと大差無い。この結果、年間見通しは、今回も当初見通しの通りとしている。

連結：億円	04.3月期		05.3月期		差異	
	実績	10月発表	今回見通	対前期	対10月	
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	107.7	5.5	0	
原油価格 \$/bbl	29.4	37.0	38.6	+9.2	+1.6	
連結子会社数	77	113	114	+37	+1	

18

10月に発表した見通しと10-12月実績との差については、原油・気温による売上高減・原材料費増をコストダウン等で吸収し、ほぼインラインで推移しています。1-3月の原油・為替の想定は変更したものの、そのスライド影響はネットでは見通し値と大差ないため、年度の収支見通しは従来発表のものから変更していません。

年度見通しの達成に向けて

- 年度の利益見通しは当初発表から変更していない。このため、1-3月の下記見通しを達成すれば、年度見通しの達成となる。1-3月は原油価格40\$,105円/\$を前提。

億円	04.1-3 実績	05.1-3 見通	差異	
売上高	3,011	3,314	+302	連結子会社(新規+既存-消去)+213、 昨年の暖冬反動による家庭用中心のガス 販売量の増(38百万m3)+50、 スライドによるガス売上単価増+30
営業費用	2,638	2,889	+250	連結子会社+258、 ガス原材料費の増+121、 昨年敦賀中止費用計上分 66、 要員減による個別労務費減 35、 個別減価償却費 10
営業利益	373	424	+51	
営業外損益	56	67	10	
経常利益	316	357	+41	

19

年間見通しを必達するという視点で、第4四半期の目標値として「年間見通し - 第3四半期までの累計実績」を示し、前年同期実績と比較しています。

これだけ第4四半期にやれば、年度見通しが達成できるということになります。

昨年に敦賀基地中止損失を計上したこともあって、原油40\$・平年並み気温であれば、極端に無理をしなくても達成できることがわかりいただけると思います。

以上で説明を終了いたします。

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。