

2005年3月期決算説明会

2005年4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、**ガス販売量は04年3月に発表**したもので、**それ以外については04年10月に発表**したものです。10月には費用項目毎の内訳を見直ただけで、05年3月期通期の業績予想(売上高・利益)については、04年4月の発表以降に期中での修正は行っていません。ガス販売量見通しについては、3月の発表以降、10月・1月の二度修正しています。

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/m³として、表記しています。



05.3期決算実績と06.3期の見通し

05.3期決算のポイント

- ガス販売量(個別) P9-12
 - 家庭用での気温影響はあったものの、商公医療用・工業用での需要の伸び等により、対前期+3.7%・対見通し+0.4%の8,053百万m³
- 決算の概要 P5-7
 - 個別では、原油価格高騰に伴う原料費調整制度影響によるガス粗利益の減(対前期・対見通しとも)、家庭用ガス販売量の減(対前期・対見通しとも)に伴うガス売上高の減、退職金制度変更に伴い05.3期のみ労務費を費用圧縮、が影響。
 - 連結子会社は、全般に対前期増益
- グループ経営の強化 P14,31-34
 - エネルギービジネス分野
 - LNG船2隻の建造計画を決定、米国とスペインのIPPへの出資を決定、等
 - 非エネルギービジネス分野
 - 武田薬品工業グループの生活環境材事業を譲受け
- 財務・資本政策 P8,14
 - FCFの状況を考慮し、自己株式取得・ディフィーゼンスは実施せず。
 - 一方で、株式価値の希薄化懸念のある金庫株を消却。

4

05.3期の決算の主なポイントをまずご説明します。

ガス販売量では、新規需要獲得は順調に推移しました。また、年間を通じて気温が前期及び見通しと比較して高かったことが影響しました。

家庭用では、高気温の影響で販売量が対前期・対見通し共に減少しました。

商公医療用では、高気温によって夏場の冷房需要が増加しました。また新規需要獲得も順調に推移したことから、対前期・対見通し共に増加しました。

工業用では、新規需要獲得に加えて、既存のお客さまでの稼動増があったことから、対前期・対見通し共に増加しました。

決算に関しては、売上高の面では、原油・LNG価格と家庭用ガス販売量の減少が影響しました。原油・LNG価格については、04.3期の比較的廉価だった時期のLNG価格が05.3期の上半期を中心に適用されたため、対前期の減収要因となりました。家庭用ガス販売量の減少も、対前期の売上高減少要因となりました。

一方費用では、退職金制度を期中に変更したことによって、一時的な費用の圧縮が発生し、05.3期は労務費を約97億円減少させる要因となりました。

連結子会社については、新規連結会社があったほか、既存会社でも売上高が対前期で増加しました。利益面でも、対前期で増益となり、連結収支に貢献しました。

05.3期に実施・決定した主な新規事業等をご説明します。

LNGタンカーは当社出資分では5番船・6番船の建造を決定しました。海外電力事業への進出として、米国とスペインのIPP事業に投資決定しました。武田薬品工業グループの炭素材関連事業を譲受けました。これは主に、大阪ガスケミカルとの事業統合による炭素材ビジネスの強化を目指したものです。

財務・資本政策の面では、05.3期フリーキャッシュフローが見通しと比較して減少したこと、4月支払いの日本エンバイロケミカルズを含めて、フリーキャッシュフロー内での投資案件が幾つかあったこと、の2点によって、キャッシュフロー上の余裕があまりありませんでした。こうした投資案件を優先し、05.3期には自己株式の取得やディフィーゼンスなどの資本・負債構成の改善策を実施しませんでした。

ただ、過去に自己株式を取得し、保有していた金庫株については、そのままでは株式価値を希薄化させる懸念があることから、消却によって当社の資本政策の姿勢を明確にしました。



05.3期実績

【注】ガス販売量見通しは、04年3月発表、それ以外の見通しは、04年10月発表(04年4月・05年1月発表と同値)のものです。

億円、()内は連単倍率	04.3期		05.3期		差異	
	年間実績	見通し	年間実績	見通し	対前期	対見通
売上高	(1.30) 9,513	(1.36) 9,890	(1.35) 9,753		+240	136
営業利益	(1.37) 920	(1.29) 965	(1.39) 959		+38	5
経常利益	(1.27) 814	(1.25) 940	(1.30) 974		+160	+34
当期純利益	(1.19) 470	(1.15) 460	(1.23) 506		+36	+46
SVA	248	235	273		+24	+38
連結ガス販売量	百万m3	7,779	8,039	8,072	+292	+32
為替レート	円/\$	113.2	110.0	107.6	5.6	2.4
原油価格	\$/bbl	29.4	37.0	38.4	+9.0	+1.4
連結子会社数		77	113	118	+41	+5

連結での売上高・利益の諸項目を記載しています。

特に連単倍率にご注目ください。連結子会社のSVA経営が浸透してきた結果、前期に対しても、見通しに対しても、連単倍率は向上しています。

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

売上高	+240	ガス売上高(個別)	46	原油為替影響等	53
		器具販売(個別)	54	前期に大型物件計上	
		既存連結+288、新規連結(43社)+234、内部取引消去			206
営業費用	201	ガス原材料費	217	原油為替影響	178
				ガス販売量の増加影響等	38
		器具販売(個別)	+51	売上高減少見合い	
		個別労務費減	+196	退職金の制度変更	+97
		個別諸経費の減	+48		
		既存連結 273、新規連結 222、内部取引消去+202			
営業利益	+38	個別+17、連結子会社+25			
		営業外収支	+121	社債償還損+37、有価証券売却益+32	
		特別損益	102	減損損失の計上	139
当期純利益	+36	個別+18、連結子会社+41、内部取引消去			23

6

前期と比較した連結決算の状況をご説明します。

売上高では、個別ではガス売上高・器具販売が減収要因となった一方、連結子会社での増収で、対前期増収となりました。連結子会社では、新規連結した会社が増収に貢献し、更に既存連結子会社でも売上高が増加しています。特に、コージェネレーション販売、LPガス販売、化成品・炭素材事業での増収が貢献しています。

営業費用では、原油価格の高騰によってガスの原材料費が増加しましたが、退職金の制度変更や要員の減少に伴って個別労務費が減少しました。また、賃借料等でのコストダウンも継続し、費用低減に貢献しました。

営業外収支では、金融株を中心とした有価証券の売却による営業外収益の増加と、前期にディフィーゼンスを実施した分の費用減があったことから、収支が改善しました。

減損会計を05.3期から適用したことで特別損失を計上しましたが、当期純利益でも対前期増益となりました。

連結決算の主な差異(対見通)

[注]見通しは、04年10月発表(04年4月・05年1月発表と同値)のもので、

単位:億円、利益増加をプラス表示

売上高	136	ガス売上高(個別)	45	構成変化(家庭用ガス販売減)	46
				原油為替影響等	+1
		連結子会社	+44		
		内部取引消去	133		
営業費用	+131	原材料費(個別)	23	原油為替影響	25
		個別労務費の減	+17		
		連結子会社	11	増収に伴う費用増	
		内部取引消去	+154		
営業利益	5	個別	58、連結子会社+33、内部取引消去の想定差+20		
経常利益	+34	個別+1、連結子会社+27、内部取引消去の想定差+5			
当期純利益	+46	特別損失発生の想定差			

7

中間決算発表時の見通しと比較しますと、ガス売上高で家庭用ガス販売が減少したことによる減収影響がありましたが、影響はそれほど大きくありませんでした。

グループ内取引の見積もりが過少であったために、売上高でも営業費用でも内部取引消去に見通しと実績との差が発生していますが、売上・費用両建てのため、差益では大きく影響するものではありません。営業利益段階ではほぼ見通し通りの結果となりました。

ディフィーザンスの実施枠をとって、結果未実施となった分などで経常利益は増益、減損損失等の見通しを大きくとっていたこと等によって当期純利益も増益となりました。

05.3期実績

[注]見通しは、04年10月発表(04年4月・05年1月発表と同値)のものです。

連結:億円	04.3期		05.3期		差異	
	年間実績	見通し	年間実績	対前期	対見通	
総資産	11,992	12,015	12,174	+182	+159	
株主資本	4,956	5,123	5,308	+352	+185	
有利子負債	4,557	4,560	4,485	71	74	
設備投資	697	968	655	42	312	
減価償却費	895	857	868	27	+11	
フリーキャッシュフロー	732	721	577	155	143	
在籍人員	15,276	--	15,992	+716	--	
ROA	3.9%	3.9%	4.2%	+0.3%	+0.3%	
ROE	9.9%	9.2%	9.9%	0	+0.7%	
株主資本比率	41.3%	42.6%	43.6%	+2.3%	+1.0%	
EPS (円/株)	20.6	20.6	22.7	+2.1	+2.1	
BPS (円/株)	222.2	229.7	238.2	+16.0	+8.4	

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、嘱託を含み出向を除く(今回から有価証券報告書と一致するベースに変更)。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。

8

次に、資産・負債・資本とその関連項目についてご説明します。

設備投資が見通しよりも大きく減少していますが、泉北の発電所に関する設備投資の05.3期支払い予定分が06.3期にずれ込んだことが影響しています。

フリーキャッシュフローでは、年金関連での現金拠出が発生したことによって、対前期・対見通し共に減少しました。

また、在籍人員が、前期と比較して大きく増加しています。長野プロパンとダイヤ燃商の新規連結に伴うもの以外に、セキュリティビジネスの事業拡大等で要員を増加したことが影響しています。



ガス販売状況

45MJ/m ³	04.3期	05.3期		差異				
		実績	見通し	実績	対前期	対見通		
[注] ガス販売量見通しは、04年3月発表のものです。								
期末取付メーター(千件)	6,634	6,708	6,697	+0.9%	+63	0.2%	11	
新設工事件数(千件)	135	129	129		6		0	
家庭用1戸当り販売量(m ³ /月)	34.3	34.9	33.1	3.5%	1.2	5.1%	1.8	
個	家庭用	2,304	2,358	2,238	2.8%	65	5.1%	120
	商業用	986	1,015	1,039	+5.5%	+54	+2.4%	+24
	公医療用	559	600	605	+8.1%	+45	+0.8%	+5
別	工業用	3,735	3,738	3,865	+3.5%	+130	+3.4%	+127
	業務用計	5,280	5,354	5,509	+4.3%	+229	+2.9%	+155
	他ガス事業者向け	182	308	305	+67.3%	+123	0.9%	3
	(うち大口供給)	(3,620)	(3,809)	(3,960)	+9.4%(+339)	+4.0%(+151)		
ガス販売量合計(百万m ³)		7,766	8,020	8,053	+3.7%	+287	+0.4%	+33
都市ガス子会社3社計		13	20	19		+6		0
連結ガス販売量		7,779	8,039	8,072	+3.7%	+287	+0.4%	+33

以上が05.3期決算の概況です。次にガス販売の状況についてご説明します。

ガス販売量は、家庭用で対前期・対見通し共に減少しましたが、全体では対前期でも対見通しでも増加しています。

次のページからは用途別に詳細にご説明します。

家庭用ガス販売

05.3期実績

	対前期	対見通	備考
調定件数	+0.6%	+0.1%	調定率(調定数/取付けメーター数)は、想定を上回る
気温影響	4.1%	3.9%	平均気温17.7度(対前期+0.5度、対見通+0.5度) 平均水温18.4度(対前期+0.9度、対見通+1.1度)
その他	+0.6%	1.3%	対前期には検針間隔影響+1.0%を含む
合計	2.8%	5.1%	

[注] ガス販売量見通しは、04年3月発表のものです。

06.3期見通し

- 年間では、05.3期高気温影響の戻しがあり、対前期+3.9%の2,327百万m3の見通し。
- エコウィル・床暖房・ファンヒーター・ミスト付き浴室暖房乾燥機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。
- 前提気温は過去5ヵ年平均にローリングすることで、近年の気温上昇傾向を加味。

05.3期の家庭用ガス販売量は、高気温が大きく影響しました。

電化影響についてですが、調定件数で表される「実際にお使いいただいているお客さまの数」は見通しよりも増加しました。従って、電化影響はほぼ当社の想定水準で推移していると考えています。

06.3期については、05.3期が高気温で推移したことで実績販売量が低下したため、対05.3期の伸び率は高く出ています。

家庭用1戸当り販売量の想定方法は、参考資料(P36)を添付していますので、そちらをご確認下さい。

一般業務(商公医療)用ガス販売

05.3期実績

	対前期	対見通	備考
需要開発	+6.0%	0.0%	大型商業施設でのコージェネ稼働などが寄与
気温影響	+3.3%	+2.3%	主に夏期高気温による空調需要増
その他	2.9%	0.5%	平年並みの減失・閉鎖の影響等
合計	+6.4%	+1.8%	

[注] ガス販売量見通しは、04年3月発表のものです。

06.3期見通し

- 05.3期実績と比較して、空調向け販売量のうち05.3期高気温による増加分が剥落し、その他影響による減と合せて、需要開発による増加とほぼ相殺。その結果、対前期+0.5%の1,652百万m³となる見通し。
- 需要開発は、病院・商業施設等へのコージェネレーション導入をすすめる。また、消費電力を抑えた省エネタイプのガス空調新機種「ハイパワーマルチ」を市場投入。既築空調物件のリニューアルは「クイックマルチ」で獲得し、FY05.3実績までの堅調な推移を維持していく。

11

一般業務用ガス販売では、需要開発が見通し通り進捗したこと、夏期高気温で空調向けガス販売が好調だったことから、対前期・対見通しで共に増加しました。

既存顧客の減失・閉鎖影響は、ほぼ見通し通りであり、また、04.3期と同等の水準です。

06.3期には、気温を平年水準で想定していることから、05.3期と比較すると空調向けガス販売量が減少します。これと新規需要獲得が相殺される結果、対前期伸び率は05.3期と比較して低下する見通しです。

工業用ガス販売

05.3期実績

[注] ガス販売量見通しは、04年3月発表のものです。

	対前期	対見通	備考
需要開発	+7.8%	+0.5%	コージェネレーション開発、燃料転換物件が寄与
稼動増減等	4.3%	+2.9%	対前期では託送移行影響等、対見通しでは既存分の
合計	+3.5%	+3.4%	景気影響+IPPの高稼働影響

要因分析の中での託送供給移行分についての開示を、前回発表より控えさせていただいています。従来は経済産業省HPで個別に開示されていたものが非開示になったこと、当社の託送受託元が一社であり、個別契約内容に該当することが理由です。



06.3期見通し

- 対前期+1.9%の3,938百万m3となる見通し。
- 既存設備は前期並みの稼働率を想定。
- 需要開発は05.3期並みの堅調を前提。IPPの稼働は05.3期よりも低下すると想定し、対前期伸び率では05.3期を下回る。託送供給への移行は、前期から継続して一定量を織り込み。

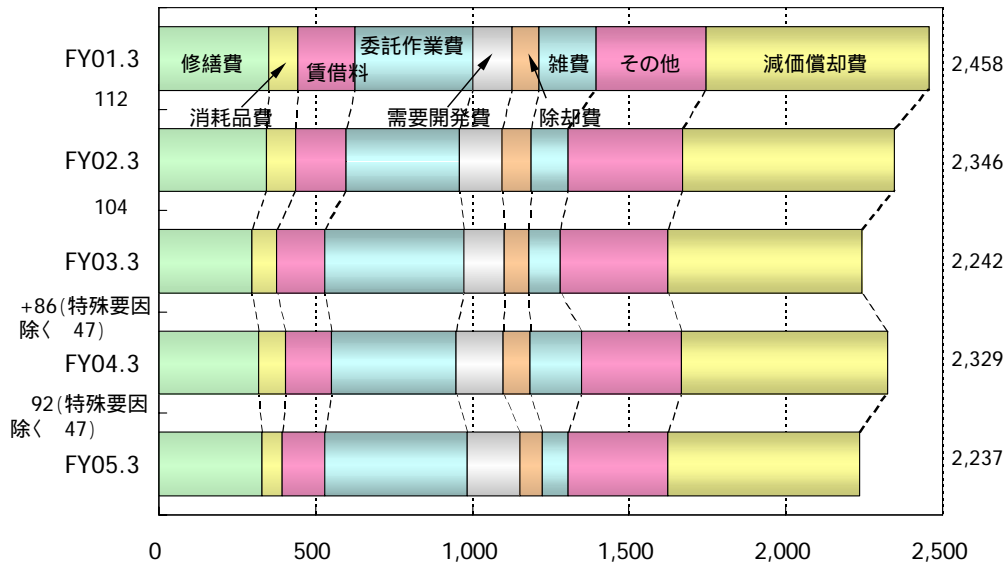
12

05.3期の工業用ガス販売は、新規需要開発が順調であったことにより、04.3期を上回る伸び率となりました。見通しと比較しても、IPPの高稼働影響等によって上回る実績でした。

06.3期は需要開発や託送への移行、景気影響による稼働増減等の織り込み方は、05.3期とほぼ同様です。ただ、IPPは05.3期の高い稼働状況からは低下することを前提としている分、対前年伸び率では05.3期を下回る見通しとしています。

営業費用の推移

原材料費・労務費を除く個別営業費用(億円)



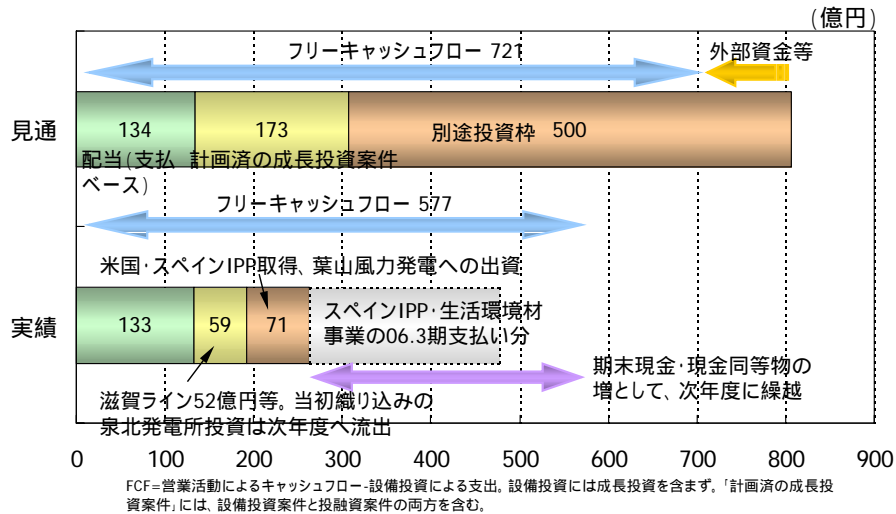
コストダウンの状況について、ご説明します。

当社グループでは継続的にコストダウンを推進してきました。01.3期～02.3期ほど大きな削減とはなっていませんが、05.3期には原油価格の高騰に伴う原材料費の増加を出来るだけ吸収することに努めました。04.3期にも05.3期にも単発で計上される特殊な項目がありますので、これを除いて比較しますと、約47億円の費用削減となっています。

ここでは労務費を除いていますが、労務費では特殊要因を除き、要員減少等によって対前期約30億円の削減を行っています。

05.3期連結FCFの使途

- 05年3月期の連結FCFは、対見通し 143億円の577億円。配当の他は、滋賀ライン、米国・スペインのIPP取得費等に充当。
- FCFと投資等使途との差額約300億円は06.3期に繰越。

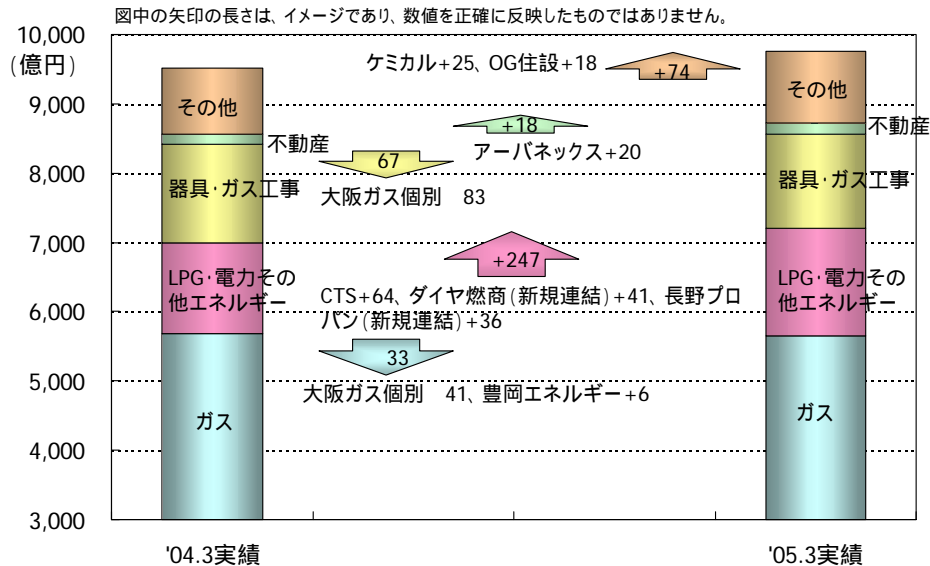


05.3期のフリーキャッシュフローは、年金の外部拠出や、原料価格の上昇に伴う原料在庫価格の上昇等によって見通しよりも減少しました。

一方、その使途については、計画済の成長投資案件に計上していた泉北発電所関連の支払いが翌06.3期にずれたことで、見通しを下回る投資実績となりました。案件が年度当初に決まっていなかったものへの投資枠として考えていた別途投資枠500億円については、海外IPPへの投資等で約70億円を実施しました。投資枠が大きく余った形となり、余剰キャッシュフローは翌06.3期に持ち越しの形になりました。

ただ、持ち越しの中には、武田薬品工業グループの生活環境材事業への支払い分やスペインIPPの支払いが含まれており、実質的な05.3期の投資実績は、約70億円ではなく、約300億円となります。

セグメント別売上高 (外部顧客向け売上高)



次に、グループ事業の状況をセグメント別にご説明します。

ガスセグメントについては、先にご説明した通り、料金適用LNG価格が低かったことが減収影響となっています。

LPG・電力・その他エネルギーセグメントでは、コージェネテクノサービスが前期と比較して事業拡大した他、ダイヤ燃商・長野プロパンの新規連結が貢献しています。

器具・ガス工事セグメントでは、大阪ガス個別の器具販売で、前04.3期に大型コージェネレーション機器の受注が集中したために、その反動で減収となっています。

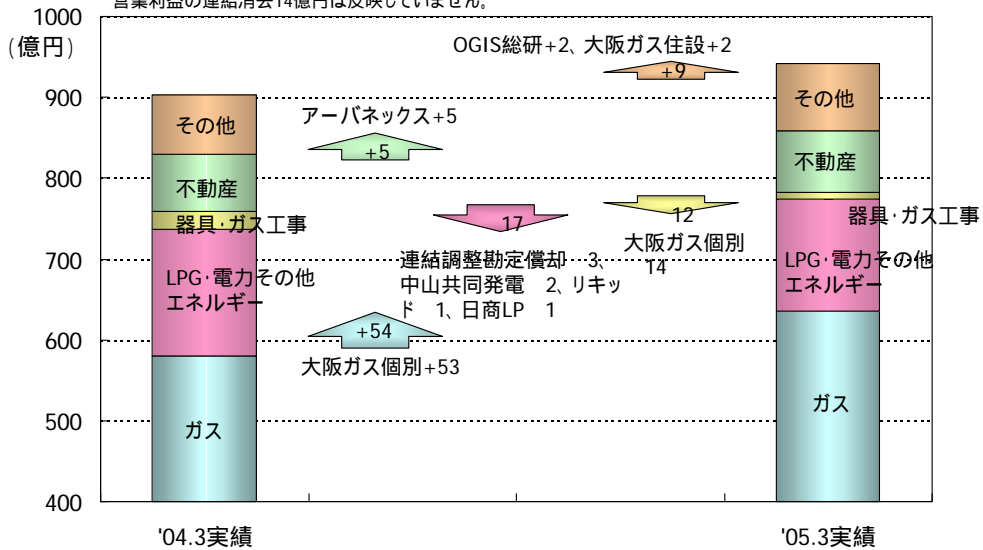
不動産セグメントは、これまでグループ内の不動産管理を中心としたビジネスでした。しかし、昨冬に発表した経営理念に示した通り、今後の不動産事業は、ガス事業とのシナジーを追求しつつ成長を目指します。

この方針に沿って事業拡大を図っていますが、05.3期には不動産の外部販売が発生し、その成果の一端が現れました。

その他セグメントでは、大阪ガスケミカルのファイン材料が新工場の稼動に伴って売上を伸ばしています。

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14億円は反映していません。



営業利益ベースでは、ガスセグメントは、原材料費が増加したものの労務費・諸経費の削減によって、対前期増益となりました。

その他セグメントでは、コスト競争力を強化したOGIS総研やシステムキッチン等の販売が好調な大阪ガス住宅設備等が増益となりました。



ガス販売見通し

45MJ/m3		05.3期実績	06.3期見通	差異	
個 別	期末取付メーター(千件)	6,697	6,759	+0.9%	+62
	新設工事件数(千件)	129	131	--	+1
	家庭用1戸当り販売量(m3/月)	33.1	34.2	+3.3%	+1.1
	家庭用	2,238	2,327	+3.9%	+88
	商業用	1,039	1,058	+1.8%	+19
	公医療用	605	594	1.9%	11
	工業用	3,865	3,938	+1.9%	+73
	業務用計	5,509	5,590	+1.5%	+81
	他ガス事業者向け	305	336	+10.1%	+31
	(うち大口供給)	(3,960)	(4,153)	(+4.9%)	(+193)
ガス販売量合計(百万m3)	8,053	8,252	+2.5%	+200	
都市ガス子会社3社計	19	23	--	+4	
連結ガス販売量	8,072	8,275	+2.5%	+204	

17

次に、次期、06.3期の見通しについてご説明します。

ガス販売量については、先に用途別にご説明しました通りです。全体では、対05.3期+2.5%の伸びを見込んでいます。

06.3期(連結)見通し

- 原油価格高騰を織り込んだため、スライド影響は引き続き差損となるが、05.3期と比較すると営業利益で+105億円の増益要因となる。
- イノベーション100の最終利益目標をほぼ達成する水準。

連結、単位:億円、 ()内は連単倍率	05.3期 年間実績	06.3期 中間期	06.3期 年間	前年実績 との差異
売上高	(1.35) 9,753	4,350	(1.34) 10,050	+296
営業利益	(1.39) 959	355	(1.29) 1,040	+80
経常利益	(1.30) 974	365	(1.25) 1,000	+25
当期純利益	(1.23) 506	215	(1.19) 590	+83
SVA	273	92	350	+76
連結ガス販売量 百万m3	8,072	3,853	8,275	+204
為替レート 円/\$	107.6	108.0	108.0	+0.4
原油価格 \$/bbl	38.4	40.0	40.0	+1.6
連結子会社数	118	119	119	+1

SVA(Shareholders' value added)=NOPAT - 投下資本×WACC、実質GDP伸び率(想定) = 1.6%

18

売上高・利益項目の見通しです。

06.3期は原油価格を40ドル、為替レートを108円の前提としました。売上高ではガス販売量の増加などを織り込み、営業利益では、原料費調整制度による差損が前05.3期と比較すると緩和(基準価格に対する差損 約100億円で、05.3期と比較して約100億円差損が減少)されることを織り込んでいます。

経常利益では、前05.3期に有価証券の売却を実施する一方でデフィーザンズ未実施として大きく営業外収支が改善されたために、06.3期の増益幅は小さくなっていますが、当期利益では、前05.3期に減損損失を計上した分を戻す形となり、大幅な増益を見込んでいます。

06.3期(連結)見通し

	05.3月期		06.3月期	
	年間実績	中間期	年間	前年実績との差異
総資産	12,174	12,535	13,284	+1,109
株主資本	5,308	5,282	5,691	+382
有利子負債	4,485	5,178	5,285	+799
設備投資	655	568	1,061	+406
減価償却費	868	414	825	43
フリーキャッシュフロー	577	59	552	25
在籍人員	15,992	16,450	16,460	+468
ROA	4.2%	--	4.6%	+0.4%
ROE	9.9%	--	10.8%	+1.0%
株主資本比率	43.6%	--	42.8%	0.8%
EPS(円/株)	22.7	--	26.4	+3.7
BPS(円/株)	238.2	--	255.3	+17.2

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、嘱託を含み出向を除く(今回から有価証券報告書と一致するベースに変更)。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。

19

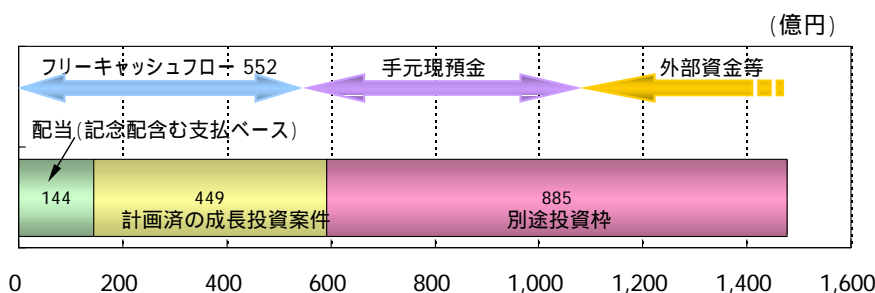
資産・負債・資本関連項目の見通しです。

総資産については、次ページでご説明する投資枠を使い切った場合を前提として、1000億円を超える資産の増加を織り込んでいます。有利子負債についても同様です。

在籍人員については、キンレイや大阪ガスケミカルでの事業拡大に伴って、要員を増加する計画です。

06.3期連結FCFの使途

- 06.3期のFCFは、事業維持分の設備投資が増加するために、対前期比 25 億円減の552億円の見通し。
- 06.3期は滋賀ライン・電源コージェネ・泉北発電所等の計画済の成長投資案件約450億円を予定。更に、別途投資枠として、スペインIPPの出資未払い分や日本エンバイロケミカルズ譲渡の支払いを含む885億円の枠を設定。



FCF=営業活動によるキャッシュフロー-設備投資による支出。設備投資には成長投資を含まず、「計画済の成長投資案件」には、設備投資案件と投融資案件の両方を含む。

06.3期のフリーキャッシュフローの使途について、ご説明します。

06.3期はこの期のフリーキャッシュフローに加えて、期末現預金残高、更に新規借入れ等外部資金調達も含めた資金調達を前提として、大きな投資枠を設定しています。

泉北発電所や武田薬品関係会社、スペインIPPのように支払い時期が05.3期から実質的にずれた案件も含まれていることから、投資想定金額は大きくなっています。



06.3期の主な課題

06.3期 経営方針

グループ経営理念「価値創造の経営 - 創業新世紀 - 」に基づき、公正で透明な事業活動を通じて、お客さま・株主さま・社会・従業員など全てのステークホルダーの価値を高めていく



- お客さま対応力を徹底して強化する
- グループ総合力を強化する
- 電力事業を着実に展開する

22

以上で決算の説明を終了し、次に06.3期の経営方針と課題についてご説明します。

06.3期の経営方針の主なポイントは、
 お客さま対応力を徹底して強化する
 グループ総合力を強化する
 電力事業を着実に展開する
 の3点です。

具体的な課題について、次のページ以降でご説明します。

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
 - トレーディング事業の拡大
 - 上流投資活動の本格化

- 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120万kWの建設コスト低減

- 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・在庫削減等によるメーター費用の削減
 - 滋賀ライン・三重滋賀ラインの確実な推進

ガス事業の上流分野にあたる、原料購入～製造～供給部門では、従来から引き続きコストダウンをすすめ、競合力を強化していきます。

特に、資源事業部部門では、トレーディング事業の拡大や、ガス田等への投資活動を本格化するなど、従来の原料購買の枠を超えて、上流分野での収益向上を目指します。

家庭用エネルギー部門

- 電化対抗と需要拡大
 - 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
 - エコウィルの「3年で1万台」の目標を2年で達成、06.3は単年度で1万台の達成を目指す。
 - 「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に、光TVサービスを追加

(千台)	04.3実	05.3実	06.3予
エコウィル	3	8	10
床暖房	173	206	200
浴室暖房乾燥機	93	94	93
うちミストサウナ型	3	13	21
ファンヒーター	197	215	233
ガラストップコンロ	73	79	85

床暖房・浴室乾燥機・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

家庭用分野では、電化対抗が喫緊の課題でとなっています。当社管内での新築オール電化率は現状約15～20%程度ですが提案営業力の強化、新商品の投入、ホームセキュリティ事業との連携等によって、これ以上の電化比率の向上を食い止めていく方針です。

家庭用ガスエンジンコージェネレーションシステム「エコウィル」は、販売好調です。06.3期には、早期に単年度での販売1万台達成を目指します。

業務用・工業用エネルギー部門

- コージェネレーション
 - 高効率化機種の投入
 - 小型コージェネ「ジェネライト」による小口電気市場開拓
 - 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
 - 消費電力を抑えた省電力タイプのガス空調「ハイパワーマルチ」の標準提案
 - 「クイックマルチ」による既築他燃料空調転換・アンコール需要の獲得
 - イニシャルレス提案 (Eco Wave等ファイナンススキーム) 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
 - 大型他燃料顧客 (C重油等のガラストンク窯・大型ボイラ) のガス化
- エリア外ビジネス (コージェネテクノサービス)
 - 05.3月期は累計102件を獲得し、期末累計販売電力容量は205MW
 - 06.3月期には累計300MWの獲得を目指す

25

業務用・工業用分野では、小型コージェネにより小口電気需要を獲得する他、電源コージェネやバイオガスコージェネなどの新市場開拓をすすめます。

植物の育成にガスエンジン等の排気二酸化炭素を利用する、農業用「トリジェネレーション」についても、現在研究を進めています。

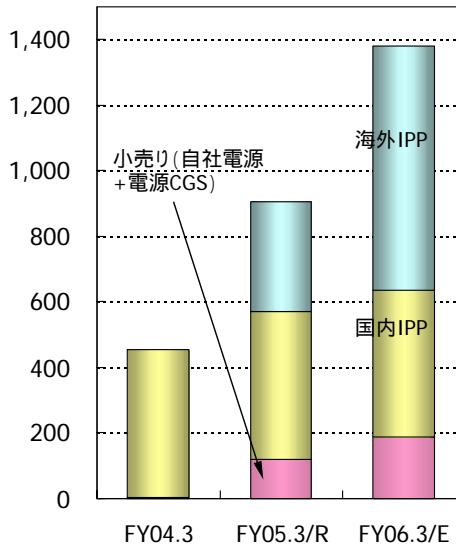
空調分野では、ガスエンジンの余力を活用して発電する新タイプの空調機「ハイパワーマルチ」を市場投入し、標準化提案を進めています。

電力事業

- 電力卸売り (IPP)
 - IPP案件 (国内・海外) の投資検討

- 電力小売り・電源開拓
 - 不等率向上に寄与するお客さまの開拓
 - 電源コージェネの開拓継続
 - 泉北大型発電所計画の推進

電源計画 (MW、エネット保有分除く)



電力事業については、まず確実なリターンの見込める卸売り=IPP事業については、国内外の案件への投資検討を継続して進めていきます。

小売分野では、限られた電源を有効に活用していくために、夜間や冬季などの非需要期に電力をお使いいただけるお客様を開拓し、不等率の向上を目指していきます。また、電源コージェネレーションの開拓を継続していきます。

技術経営を進める

技術成果を事業に早く結びつける

社内外連携強化による開発スピードと市場指向の加速

キー技術を見極め、事業への貢献・コア技術の活用の観点からの選択と集中

事業戦略・商品戦略の方向性を踏まえた特許戦略の実行

MOT教育の推進

- ガスの強みを活かし、ガスの販売拡大につなげる商品開発テーマ
 - 家庭用燃料電池コージェネレーションシステムの開発
 - 家庭用ガス機器の改良開発(ガラストップコンロ、ミストサウナ)
 - 業務用・産業用コージェネレーションシステムの更なる高効率化・信頼性向上
- 蓄積したコア技術を活かし、明日の事業を開拓する技術開発テーマ
 - 電力ビジネス・分散型電源関連技術開発
 - 炭素系材料技術の進化(ファイン材料、ナノ材料)
 - 小型オンサイト水素製造装置の開発

27

技術開発は、ガスの販売拡大に寄与する新商品等の開発、炭素系触媒等、当社が強みを持つ分野での開発、を主眼に進めていき、技術成果を事業に早く結び付けていきたいと考えています。

当社が強みを持つナノテク技術は、当社関連会社「アイさぼーと」で実施しているMOT教育において活用しています。

以上で説明を終了いたします。



参考資料

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期 実績	実績 15	実績 +38		+22
05.3期 当初見通し	想定 9	想定 +12		+3
05.3期 中間決算発表時	実績 118	想定 66		185
05.3期 実績	実績 118	実績 55	実績 36	209
06.3期 今回見通し	想定 53	想定 51		104

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/ℓ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。

イノベーション100最終目標との差異

06.3期連結、単位：億円

	今回見通	INV100	差異	差異理由
売上高	10,050	10,900	850	OG附帯電力事業 208、CTS 134、GPI 123、キンレイ 80
営業利益	1,040	1,130	90	ガス粗利 51、GPI 13、CTS 6
経常利益	1,000	1,000	± 0	OG有利子負債減等+13、有価証券売却益+30
当期純利益	590	575	+15	

- OG個別
 - ガス粗利減は、原油価格上昇による原材料費の増加とガス販売量の減による。
 - 附帯電力事業売上減は、持分法適用(売上高に非計上)となる海外IPPが計画よりも増加したため。利益段階では増益貢献。
- GPIは、電源CGS等の進捗遅れによる。
- CTSは、電力料金引下げ・原油価格高騰・競合激化に伴う進捗遅れ。
- キンレイは、関東圏進出を含めた出店計画の遅延。

成長事業投資の進捗

- 三重-滋賀パイプラインの建設について、中部電力と合意(04.9.28発表)
- 海外IPP2件への出資を決定(04.4.28/04.10.1発表)
 - 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OGEAの収益に、05.3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・エネルヒア
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)	

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

成長事業投資の進捗

- 武田薬品工業(株)の生活環境事業会社の株式譲受け(05.03.30発表)

大阪ガスケミカル

- 繊維状活性炭を製造
- 浄水器等、家庭用向けに強み

日本エンパイロケミカルズ(JEC)

- 粒状・粉状活性炭や、住居用木材保存剤を製造
- 工業用向けに強み



買収効果

- 安定収益の確保～当社投資基準を上回る収益性
- 活性炭事業～粒状活性炭の家庭用浄水器向け流通等により、販路の補完・拡大。商品ラインナップの拡充。
- 連結売上高への寄与は約150億円

グループ経営体制の再編

*は4月実施済み、その他は7月予定

G1 ガスG

└ OGCR

G4 アーバネックスG

└ セレンディ
└ プラネットワーク

G7 大阪ガスケミカルG

└ ドナック
└ 太陽化成

G8 オージーキャピタルG

└ OSS
└ KBI
└ OGJ



事業部傘下

OGCR OSSの定期保安巡回、KBIのコールセンター、セレンディの料金管理の各機能を統合
KBI G8から付け替え、人材派遣はセレンディへ移管
OGJ G8から付け替え

大阪ガスケミカルG(*)

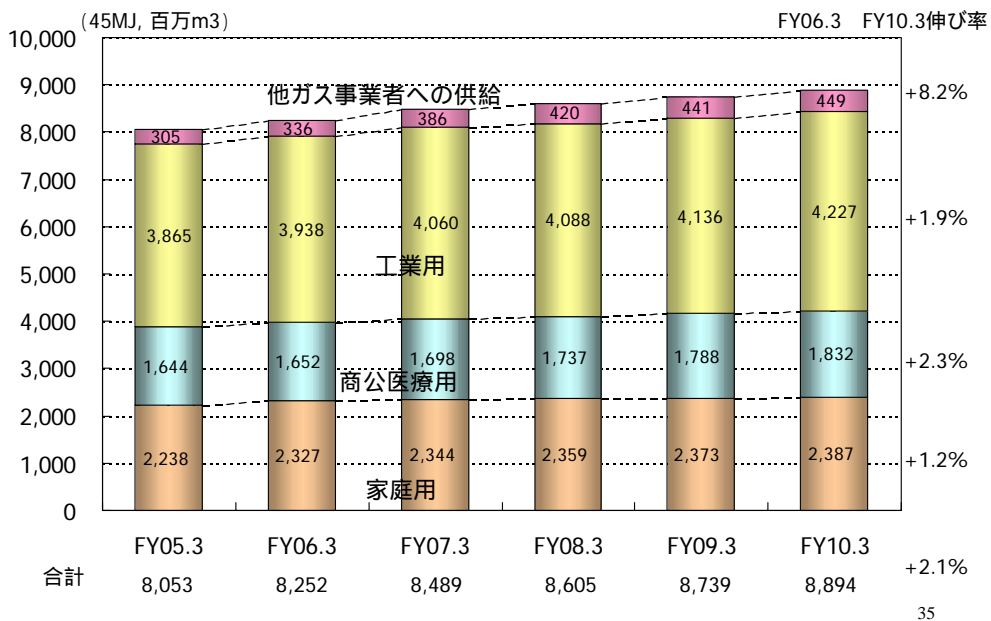
ドナック・太陽化成はケミカルと合併

オージーキャピタルG

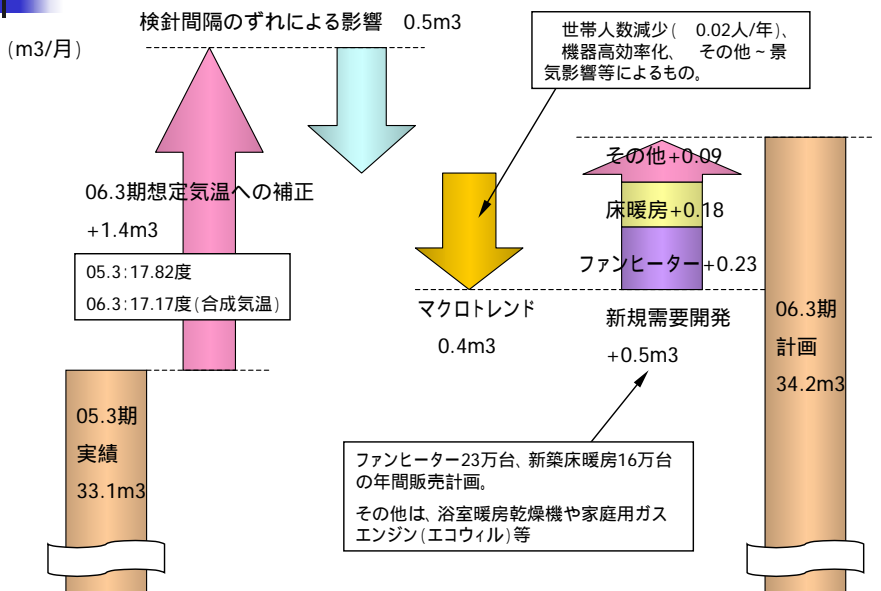
OSS セキュリティ・住宅管理部門に特化
セレンディ
G4から付け替え、KBIとプラネットワークの人材サービス部門を統合の上、ビジネスサポート部門に特化
プラネットワーク
G4から付け替え、プライダルに特化、その他の機能はセレンディに移管

OGCR: 大阪ガス・カスタマーリレーションズ、OSS: 大阪ガスセキュリティサービス、KBI: 関西ビジネスインフォメーション、OGJ: 大阪ガス住宅設備

ガス販売計画(個別)

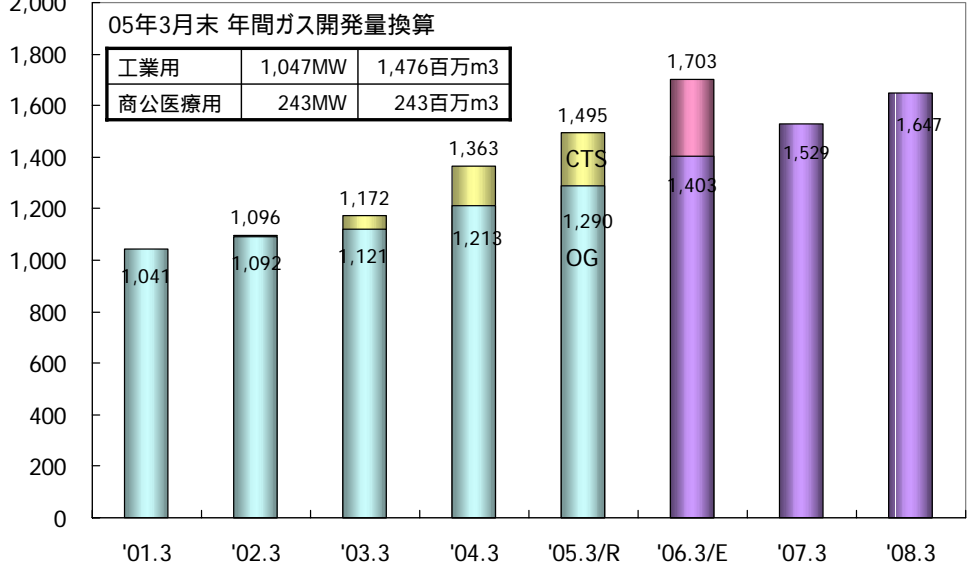


家庭ユーザー当り販売量の想定

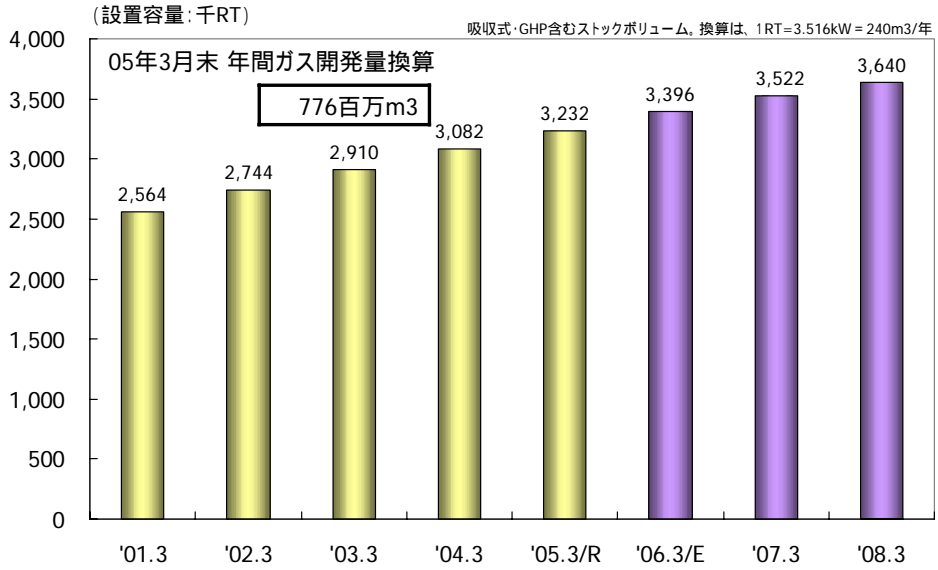


コージェネレーション需要開発

(設置容量:MW) ストックボリューム、換算は、1kW = 約1.32千m³、1m³=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物件を含まない



ガス空調需要開発

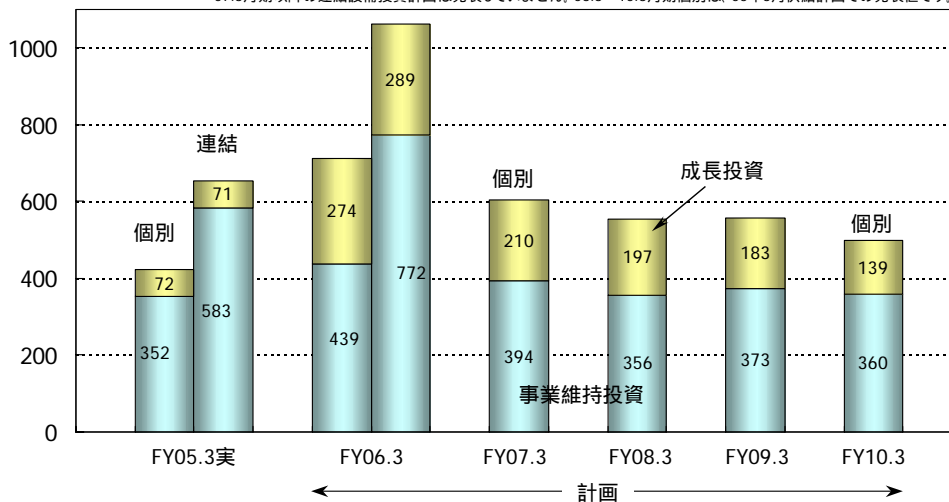


設備投資計画

- 大阪ガス個別の事業維持投資は、06年3月期439億円から、以降逡減で計画。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)

07.3月期以降の連結設備投資計画は発表していません。06.3~10.3月期個別は、05年3月供給計画での発表値です。



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、春秋期約5%・夏期約6%・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32億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17億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11億円変動する可能性がある。

エネルギー3セグメントの概況

連結子会社の単純合計。左肩は対前期増減

億円	売上高			当期純利益			備考
	04.3	05.3	06.3	04.3	05.3	06.3	
GPI グループ		+42	+28		+10	10	05.3宇治EC稼働による増収。06.3同センター通期償却費発生・その他投資による金利増により増収減益
	253	295	324	24	34	23	
その他	648	+91 855	+63 918	0	+17 17	0 16	05.3OGJで住設機器販売好調、CTS顧客増加により増収増益
事業部傘下		+248	+92		+27	11	
	902	1,150	1,243	23	51	39	
リキッドガス グループ		+24	+7		1	+0	05.3LNG販売増により増収、原料費高騰により減益
209	233	241	11	10	10		
NIPG グループ		+152	+11		+0	+3	05.3販売単価上昇、新規連結増により増収
672	825	837	4	4	8		

エネルギー3セグメント：ガス、LPG・電力・その他エネルギー、器具及びガス工事の3セグメント。
 GPIグループ：GPI、ガスアンドパワー、中山共同発電、中山名古屋共同発電、テナスカ関連3社、OGEEを含む。
 NIPG：日商LP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、OGEE：大阪ガスエナジーヨーロッパ、OGJ：大阪ガス住宅設備

非エネルギー2セグメントの概況

連結子会社の単純合計。左肩は対前期増減

億円	売上高			当期純利益			備考
	04.3	05.3	06.3	04.3	05.3	06.3	
アーバネックスグループ	233	+28 262	9 253	22	+6 28	1 27	05.3 マンション販売により増収
キンレイ	174	+8 182	+20 202	9	3 5	+0 6	外食は03.3、04.3の新規出店により増収。04.3有価証券売却益計上により減益。
オービス総研グループ	338	17 320	+35 355	5	+7 13	+0 14	05.3 高利益案件厳選のため減収増益。
大阪ガスケミカルグループ	153	+28 182	+82 271	5	1 3	+2 6	05.3 化成品販売単価上昇、ファイン材工場稼働により増益、04.3有価証券売却益があったため減益。06.3新規連結により増収。
オージーキャピタルグループ	728	+45 773	+40 814	30	+6 36	1 35	05.3 オージーオートがリース台数増等により、増収。オーユーデー等の新規連結によりグループで増収。
連結子会社 総合計	3,412	+518 3,931	+287 4,219	112	+41 154	6 147	

非エネルギー2セグメント：不動産、その他の2セグメント。連結子会社総合計は前ページのエネルギーセグメント分も含む。
06.3期中のグループ間移動については、過年度実績も新グループで組替済み（例：セレンディ オージーキャピタルグループ）