

2019年3月期決算 プレゼンテーション資料

2019年4月
大阪ガス株式会社

1

大阪ガスの本荘でございます。

本日は、お忙しいところ、当社の2019年3月期 決算説明会にお集まりいただき、ありがとうございます。

また、平素は、当社事業につきご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

それでは、ただ今より、2019年3月期 決算について、説明させていただきますが、決算数値の説明に先立ちまして、当社の2019年3月期の振返りについて説明させていただきます。

4ページをご覧ください。

目次

I. 19.3期の振返り		III. 19.3期決算と20.3期見通し	
□ 19.3期 振返りまとめ	- 4	□ 19.3期実績	- 18-22
□ 国内エネルギー事業の取組み	- 5-7	□ 20.3期見通し	- 23-25
□ 海外エネルギー事業の取組み	- 8	□ 19.3期販売実績	- 26
□ 19.3期の主なトピックス	- 9-10	□ 20.3期販売見通し	- 27
		□ 家庭用ガス販売	- 28
		□ 業務用等ガス販売	- 29
II. 19.3期決算と20.3期見通しの概要		IV. 参考資料	
□ 19.3期決算及び20.3期見通しのポイント	- 12	□ 19.3期の差異(対前年)(対見通し)	- 31-34
□ 19.3期の対前年比較	- 13	□ 20.3期見通し差異(対前年)	- 35-36
□ 20.3期見通しの対前年比較	- 14	□ 年度見通しに対するリスク要因	- 37
□ 中期経営計画に対する進捗	- 15-16		

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/company/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。

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。

連結ガス販売量に関する注記 : 名張近鉄ガス・豊岡エネルギー・新宮ガスは12月決算です。

I . 19.3期の振り返り

19.3期 振り返りまとめ

- 2019年3月期は、長期ビジョン・中期経営計画Going Forward Beyond Bordersで掲げた「枠を超える」活動が進展

【国内エネルギー事業】

- お客さまアカウント数が875万件に拡大(対2018年3月末+47万件)
- 商品・周辺サービスの拡大
(エネファーム累計販売台数 10万台達成、住ミカタ・プラス、IoTサービスのメニュー拡充等)
- 料金メニューの拡充(スタイルプランの提供)
- 広域事業の進展(首都圏・全国)
- 複数の再生可能エネルギー案件への参画を意思決定、国産木質バイオマス調達・販売会社設立

【海外エネルギー事業】

- 利益貢献の拡大と事業ノウハウの蓄積が進展
- <利益貢献の拡大>
- 上流事業:生産中の東テキサスシェールガスプロジェクトへの参画
イクシスLNGプロジェクトの生産開始
- 中下流事業:北米IPP事業において、稼働中の3案件に参画
(ミガンパワー発電所、クリーンエナジー発電所、トワントック発電所)
- <事業ノウハウの蓄積>
- 北米上流・IPP事業への人材派遣による事業ノウハウの蓄積

こちらのページには、2019年3月期の取組みについてまとめています。

詳細は以降のページで説明いたしますが、2019年3月期は、国内エネルギー事業における、お客さまアカウント数の拡大、広域事業・電源開発の進展、海外エネルギー事業における、上流事業・中下流事業の進化等、各事業で、長期ビジョン・中期経営計画Going Forward Beyond Bordersで掲げた「枠を超える」活動が進展しました。

次ページ以降で、その取組みについて説明いたします。

国内エネルギー事業の取組み(お客さまアカウント)

- お客さまの価値観の多様化・デジタル化に対応した、商品、サービス、料金メニューを提供することで、お客さまアカウントを拡大

商品・サービス(家庭用)

2019年3月期

- 住ミカタ・プラス、IoTサービスのメニュー拡充(2018.4)
- いつもちゃんとまろくんGPS BoTのサービス開始(2018.7)
- EF累計販売台数10万台達成(2019.3)

2020年3月期

- IoT対応のガス機器の拡充(2019.4~)



商品・サービス(業務用)

2019年3月期

- 酒米評価の手法開発(2018.7)
- ekul toiletサービス開始(2018.9)
- 気象予報ビジネスの業務許可取得(2018.9)

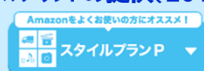
2020年3月期

- 工場IoTサービスの営業開始(2019.4)
- ekul liteのサービス開始(2019.4)

料金メニュー

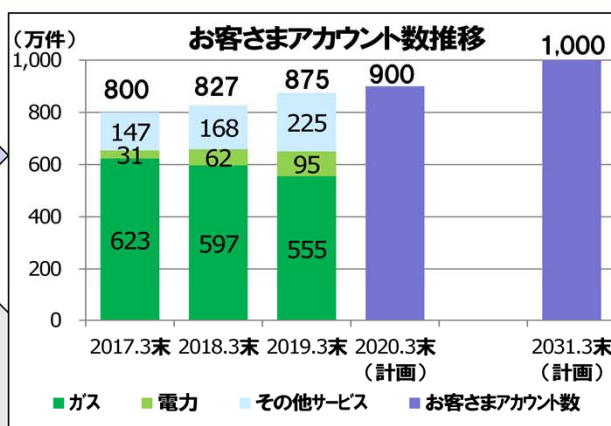
2019年3月期

- ベースプラン値下げ(2018.7)
- スタイルプランPの提供(2018.8)



2020年3月期

- スタイルプランd・S・Eの提供(2019.3)
- 卒FITからの余剰電力買取開始(2019.11頃)



5

最初に、国内エネルギー事業における取組みから説明いたします。

国内エネルギー事業では、お客さまの価値観の多様化、デジタル化に対応した、商品、サービス、料金メニューを提供し、お客さまアカウント数を2018年3月末の827万件から、2019年3月末時点で875万件に拡大しました。

家庭用の商品・サービスについては、住ミカタ・プラスや、スマートスピーカーを経由した、音声によるガス機器操作等のIoTサービスのメニューを拡充しました。住ミカタ・プラスについては、30万件を超えるお客さまにご利用いただいています。また、エネファームの販売にも積極的に取組み、累計販売台数10万台を達成しました。

業務用の商品・サービスについては、ekulメニューの拡大など、ICTサービスを拡充し、4月からは、IoTを活用した工場の生産性向上につながるソリューション提供サービスも開始しています。

料金メニューとしては、Amazonと提携した「スタイルプランP」を始め、NTTドコモと提携した「スタイルプランd」など、お客さまの多様なライフスタイルに応じた電気料金メニューを順次リリースし、新しいお客さまの獲得を進めました。卒FIT太陽光からの余剰電力買取に向けた準備も進めています。

これらの活動により、2020年3月末に900万件、2031年3月末に1,000万件のお客さまアカウントの獲得を目指します。

国内エネルギー事業の取組み(広域事業)

- ・ 広域でのインフラ構築、エネルギー&サービス事業を進展
- ・ 首都圏では、アライアンスを通じた販売活動により、7万件のお客さまを獲得

関西から全国へ事業エリアを拡大

- ・ LNG販売からESP(エネルギーサービスプロバイダ)事業のLNGバリューチェーン構築

**プログレッシブエネルギー・
リライアンスエネルギー沖縄**
(ガス供給・エネルギーサービス)

- ・ 2019年4月事業開始
- ・ ガス料金「プラス割料金」、大阪ガスの電気料金メニュー、住ミカタ・サービス等を提供

びわ湖ブルーエネルギー
(ガス小売・ガス/水道の保安・サービス)

長岡炭酸(産業ガス)

2021年4月:運転開始予定

- ・ 液化炭酸・ドライアイスの安定的な供給体制の構築

CDエネルギーダイレクト

(ガス・電気・サービス)

- ・ 東急パワーサプライ、エネアーク、アルビマーケティング、読売KODOMO新聞とのアライアンスを通じた販売活動実施
- ・ 2019年3月末時点約7万件獲得

ひむかエルエヌジー(LNG)

2022年:運転開始予定

- ・ 天然ガス火力発電所向けガス供給
- ・ 2018年12月LNG内航船受入基地の建設工事受注

エネアークグループ

(LPG・電気・サービス)

- ・ 関東・中部・関西エリアで販売

○ 計画中・検討中の電源・基地等

■ 広域小売事業等の主な拠点

*網掛けは18年度意思決定・公表案件

次に、広域事業の取組みについて説明します。

2019年3月期は、首都圏において、CDエネルギーダイレクトが販売活動を開始し、2019年3月末時点で約7万件のお客さまを獲得することができました。

首都圏以外でも地道なお客さまニーズの開拓と提案、リライアンスエネルギー沖縄を通じた活動等により、エネルギーサービスの実績を積み重ねています。

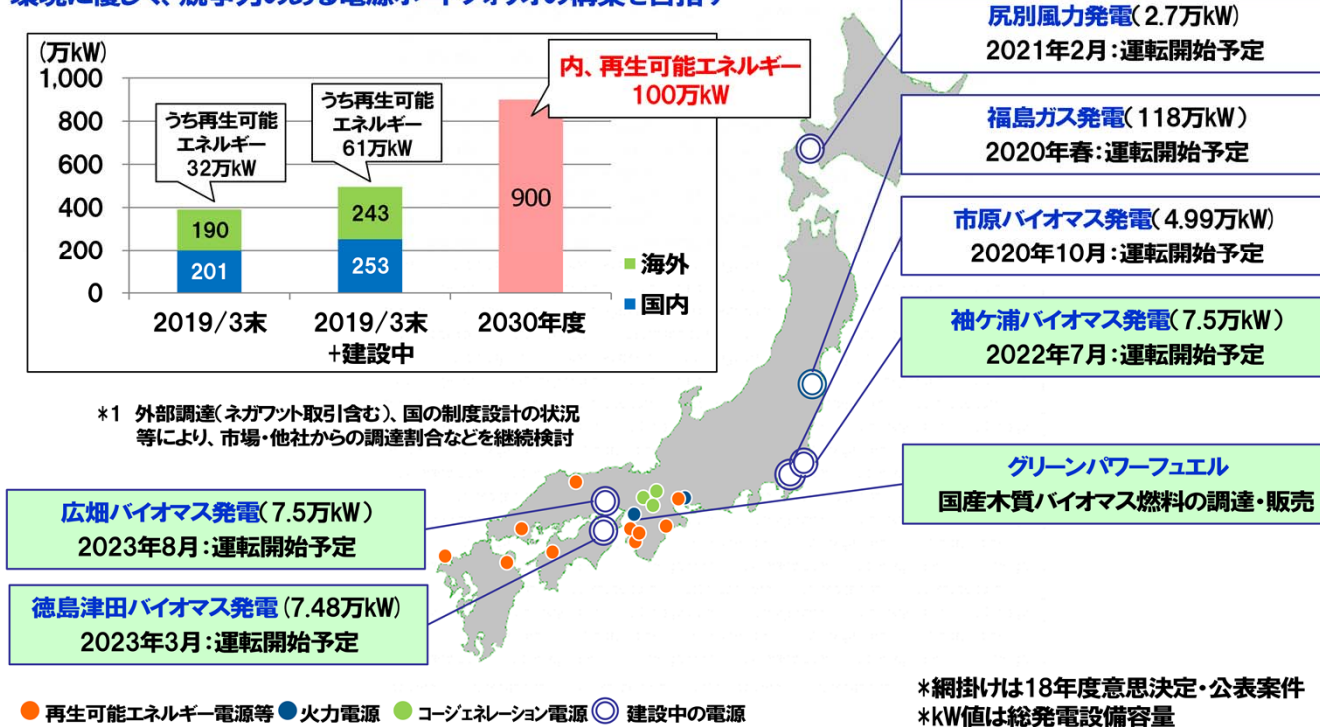
2018年12月に取得しましたびわ湖ブルーエネルギーにつきましては、本年4月大津市から引き継いでガス小売事業を開始しており、当社の電力、ガス機器、住ミカタ・サービス等を合わせた、総合的なエネルギーサービスを提供しています。

その他、新潟県では液化炭酸、ドライアイス事業を行う長岡炭酸を設立し、宮崎県延岡ではひむかエルエヌジーを通じたLNG基地事業、沖縄県では、プログレッシブエネルギーを通じたLNG販売事業を展開する等、広域事業を拡大しています。

国内エネルギー事業の取組み(電源開発)

- ・ 建設中の案件を含め、再生可能エネルギー電源を約60万kWに拡大
- ・ 国内森林資源の持続的活用を狙いとし、国産木質バイオマス調達・販売会社を設立

環境に優しく、競争力のある電源ポートフォリオの構築を目指す



7

7ページは、電源開発の取組みについて記載しています。

2019年3月期は、袖ヶ浦、徳島津田、広畑といった、3件のバイオマス発電事業への参画を意思決定しました。これにより、建設中の案件も含め、当社の再生可能エネルギー電源は約60万kWに拡大しました。

引き続き、2030年度までに100万kWの再生可能エネルギー電源を保有することを目指し、洋上風力発電、地熱発電の開発にも取り組んでいきます。

また、現在のところ、バイオマス発電の燃料は輸入材が中心ですが、国産木質バイオマス燃料の安定的で安価な調達のため、2019年3月に、グリーンパワーフェュエルを設立しました。

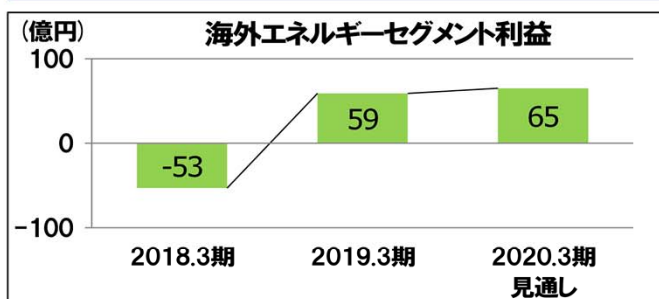
バイオマス発電所の長期的な燃料需要を背景とし、競争力のある国産材調達先の開拓等を行っていきます。

なお、昨日発表させていただきましたが、当社は、電源開発、宇部興産と共に、山口県宇部市西沖の山において進めていた、石炭火力発電所の新設計画から撤退することといたしました。電力事業を取り巻く事業環境の変化や将来的なリスク等を踏まえ、当社の投資基準に照らし、総合的に判断した結果です。

今後も、安定的かつ環境性・経済性に優れたエネルギー供給の実現に取り組んでまいります。

海外エネルギー事業の取組み

- ・ 生産中、稼働中の案件取得、既存案件の稼働開始等により利益貢献が拡大
- ・ 持続的な海外エネルギー事業の成長に向け、主体的に事業を行うための事業ノウハウを蓄積



(その他の活動)

- ・ 東南アジアでのガス販売・エネルギーサービスの拡大
→タイ、シンガポール、インドネシア
- ・ LNGトレーディングの拡大
→競争力のある調達、契約組み替え等

利益貢献の拡大

- ・ クリーンエナジー発電所、トワントック発電所の安定した利益の獲得
- ・ ゴーゴンLNGPJに続き、イクシスLNGPJの生産開始による上流事業の利益拡大

2019.3期

- | | |
|-------|---|
| (上流) | 東テキサスシェールガスPJ参画(30%出資)
イクシスLNGPJ生産開始(1.2%出資) |
| (中下流) | ミガンパワー発電所取得(100%出資)
クリーンエナジー発電所参画(24.3%出資)
トワントック発電所参画(49.5%出資) |

2020.3期

フリーポートLNGPJ
稼働開始(25%出資)

2021.3期

フェアビュー発電所
稼働開始(50%出資)

事業ノウハウの蓄積

- ・ ミガンパワー発電所の運営を通じて蓄積する事業ノウハウをフェアビュー発電所へ活用
- ・ 東テキサスシェールガスPJにて上流事業、フリーポートLNGPJにてLNG液化事業の事業ノウハウを蓄積

8ページに、海外事業における取組みをまとめています。

2019年3月期は、北米において、複数のIPP事業への参画を意思決定しました。また、生産中のシェールガス生産開発事業への参画も行いました。これは、利益貢献に加え、開発実務・事業運営ノウハウの獲得も期待できるものです。

これらの案件を通じて、北米における上流から中下流事業のノウハウを蓄積し、更なる事業拡大につなげていきます。

北米以外においても、現地の会社と天然ガス共同マーケティング事業を行う大阪ガスインドネシアの設立等、東南アジアにおける事業展開も加速しています。

その他、ゴーゴンプロジェクトの順調な操業、イクシスプロジェクトの生産開始等、既存案件についても着実に取組みを進めています。

更に、フリーポートLNG基地、フェアビュー発電所の稼働開始により、北米でのエネルギー事業の大きな発展が期待できます。

19.3期の主なトピックス

4月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 米国ベンチャーファンド WiL Fund II, L.P. への出資 ・ 米国ミシガン州における天然ガス火力発電事業への参画 ・ 株式会社リライアンスエナジー沖縄への出資 ・ 株式会社CDエナジーダイレクトの設立
5月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株式会社CDエナジーダイレクトに対する電力販売事業の一部の承継 ・ 台湾におけるLNG受入基地建設に係るコンサルティング業務の受注 ・ 米国コネチカット州における天然ガス火力発電事業への参画 ・ 「復旧見える化システム」の開発
6月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 米国テキサス州におけるシェールガス生産開発事業への参画 ・ 大阪北部を震源とする地震発生、11万戸のガス供給停止 ・ 首都圏におけるエネルギー等の販売事業の開始 ・ 電気料金の値下げと料金メニューの一部変更 ・ 印南風力発電所の営業運転の開始
7月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 千葉県袖ヶ浦市におけるバイオマス発電所の事業化決定 ・ 高品質の大吟醸酒造りを画像認識技術により支援 伏見酒造組合と大阪ガスが酒米評価の新技术を開発 ・ AI・IoTを活用した位置情報の見守りサービス「いつもちゃんとまもるくん GPS BoT」の販売開始
8月	<ul style="list-style-type: none"> ・ トイレ空席管理IoTサービス「ekul toilet(イークルトイレット)」のサービス開始 ・ 大阪ガスショールーム「hu+gMUSEUM(ハグミュージアム)」の来場者数が100万人を突破 ・ 米国・VPPプラットフォーム提供スタートアップ企業との共同実証の開始 ・ お客さまのライフスタイルや個々のニーズに対応した新しい電気料金メニュー「スタイルプラン」の設定と「スタイルプランP」の受付開始
9月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新潟県長岡市における液化炭酸・ドライアイス事業会社の設立 ・ 「ダウ・ジョーンズ・サステナビリティ・ワールド・インデックス」に2年連続で選定 ・ 旭化成株式会社延岡地区における天然ガス火力発電所の導入および天然ガス供給を担う合併会社設立 ・ 気象予報ビジネス開始に向けた業務許可の取得 ・ タイ・ホンダ・マニュファクチャリング向けオンサイトエネルギー供給プロジェクトの供給開始

※プレスリリース実施月を記載

9

9、10ページに2019年3月期の主なトピックスをまとめています。

次に、2019年3月期決算と2020年3月期見通しの概要について説明いたします。
12ページをご覧ください。

19.3期の主なトピックス

10月	<ul style="list-style-type: none"> 大阪ガス・JFEエンジニアリング・水道機工で構成するコンソーシアムが大津市ガス特定運営事業等における優先交渉権者に選定 大阪ガスインドネシア社設立、インドネシアにおけるブルタミナグループとの天然ガス共同マーケティング事業開始 「インドネシア共和国ACF大気浄化ユニット普及促進事業」の実証開始
11月	<ul style="list-style-type: none"> 「尼崎・久御山ライン(仮称)」の建設
12月	<ul style="list-style-type: none"> 大津市ガス特定運営事業等に係る実施契約の締結および新会社「びわ湖ブルーエナジー株式会社」の株式譲渡 ひむかエルエヌジー LNG内航船受入基地建設工事の受注 米国・コネチカット州における天然ガス火力発電事業への参画
1月	<ul style="list-style-type: none"> 託送供給約款料金の改定等 関西初 LNG燃料タグボート「いしん」へのLNG燃料供給開始
2月	<ul style="list-style-type: none"> 大阪ガスの電気料金メニュー「スタイルプランd」「スタイルプランS」「スタイルプランE」の販売開始および、「大阪ガスの電気 ご愛顧感謝キャンペーン」の実施 大阪市消防局との「火災予防啓発の連携に関する協定」の締結 ガス料金の改定等 徳島県徳島市津田海岸町におけるバイオマス発電所の事業化決定 簡易データ計測サービス「ekul」のIoTネットワーク「Sigfox」を活用した新プラン「ekul lite」開始
3月	<ul style="list-style-type: none"> 工場向けIoTサービスの開始 NEXT21における電力個人間取引の居住者実証試験 家庭用燃料電池「エネファーム」の累計販売台数10万台達成 「株式会社グリーンパワーフュエル」の設立 兵庫県姫路市におけるバイオマス発電所の決定 株式会社プログレッシブエナジーへの出資について

※プレスリリース実施月を記載

Ⅱ. 19.3期決算と20.3期見通しの概要

19.3期決算及び20.3期見通しのポイント

2019.3期決算 対前年比較

売上高	ガス事業における販売単価上昇、電力販売量増等により、 前年比5.8%(756億円)増収の1兆3,718億円
経常利益	ガス事業における高気水温影響、スライド影響、電力事業の減益等により、 前年比18.1%(139億円)減益の631億円 スライド差損は132億円(前年は5億円のスライド差益)
親会社株主に帰属する当期純利益	前年比10.9%(41億円)減益の336億円

2020.3期見通し 前年比較

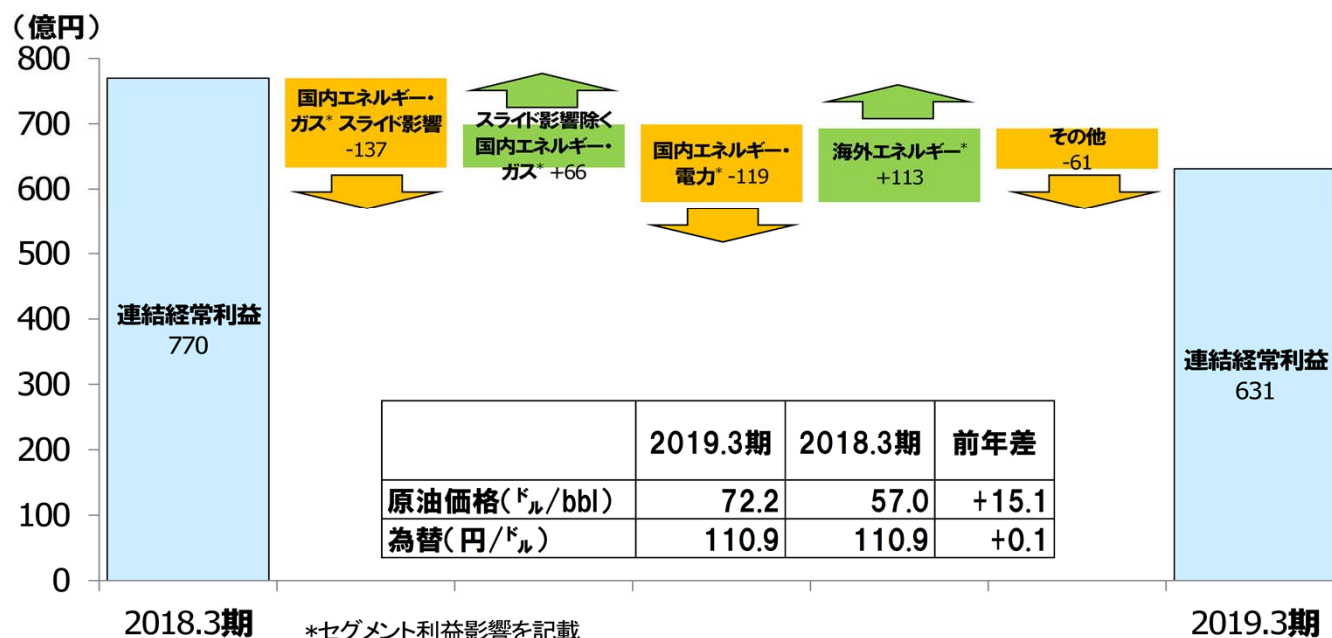
売上高	電力販売量増等により、 前年比3.9%(541億円)増収の1兆4,260億円
経常利益	ガス事業におけるスライド影響等により、 前年比28.4%(178億円)増益の810億円 スライド差益は69億円(前年は132億円のスライド差損)
親会社株主に帰属する当期純利益	前年度ののれんの一括償却*、災害損失**の特別損失計上の反動等により、 前年比63.7%(213億円)増益の550億円

* のれんの一括償却 89億円(新規案件の取得に伴うのれんの一括償却)
**災害損失 21億円

12ページにはポイントを簡単にまとめております。
内容の説明については、次ページ以降でいたします。

19.3期決算の対前年比較

- 2019年3月期の連結経常利益は、ガス事業における高気水温影響、スライド影響、電力事業における減益等により、対前年-139億円の631億円
- スライド影響除くと、ガス事業費用減、海外エネルギー事業の増益等により、概ね前年並



13

13ページは、2019年3月期の連結経常利益について、前年との比較をまとめています。

当期の連結経常利益は、国内エネルギー・ガス事業における高気水温影響やスライド影響、電力事業の減益等により、前年と比べ、139億円減益の631億円となりましたが、スライド影響を除くと、ガス事業費用の減少や、ゴーゴンプロジェクトのLNG販売増加による海外エネルギー事業の増益等により、概ね前年並みとなりました。

1月31日に公表しました見通しに対しては、概ね見通し通りとなりました。

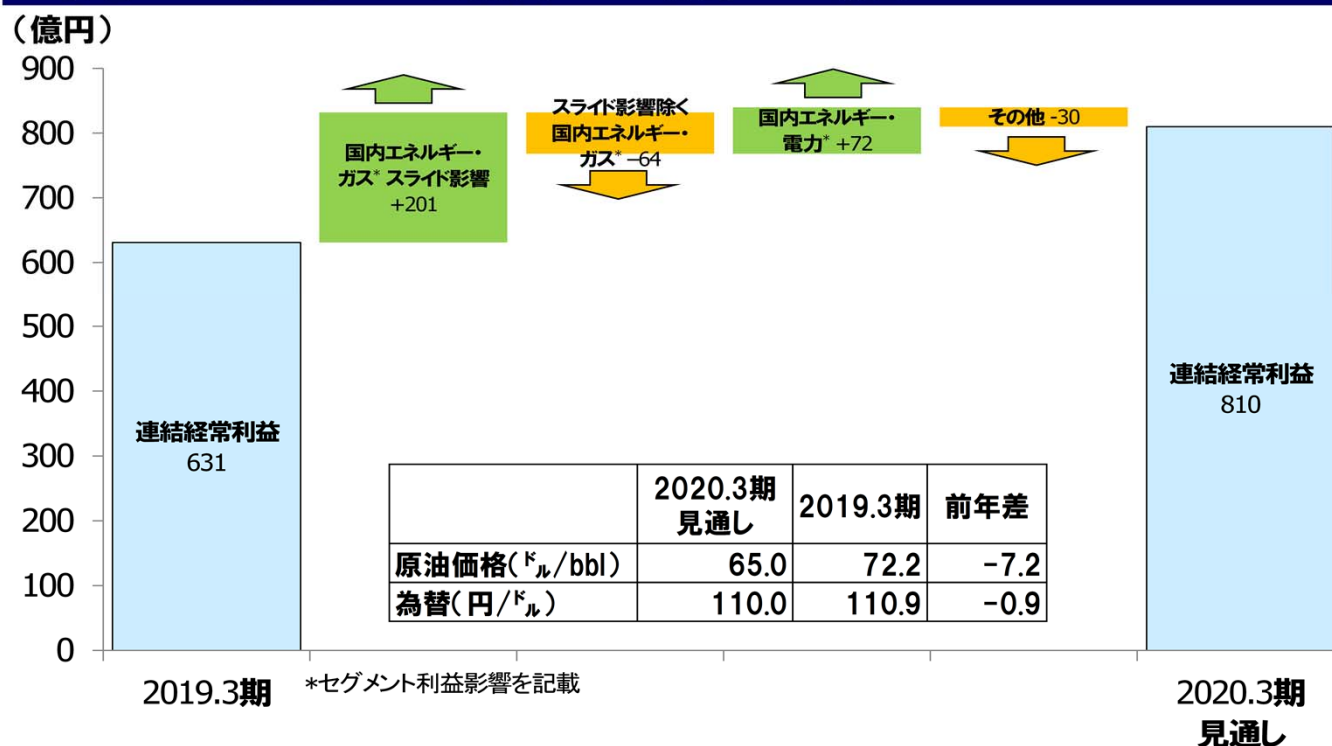
国内エネルギー・ガス事業では、スライド影響による減益が大きく影響しましたが、スライド影響を除くと、高気水温、離脱によるガス販売量減少等の影響を、ガス事業費用の減少が上回ったことにより、前年から66億円の増益となりました。

国内エネルギー・電力事業では、電力販売量の増加はありましたが、高気温による販売量減少・卸取引所の単価低下や、原油価格上昇によるタイムラグ影響といった外部要因、その他、料金値下げ等の競合影響により、前年から119億円の減益となりました。

海外エネルギー事業では、ゴーゴンプロジェクトのLNG販売増加、前年の北米IPP事業の持分売却損の反動等により、前年から113億円の増益となりました。

20.3期見通しの対前年比較

- 2020年3月期の連結経常利益見通しは、国内エネルギー・ガス事業におけるスライド影響による増益等により、対前年+178億円の810億円



14

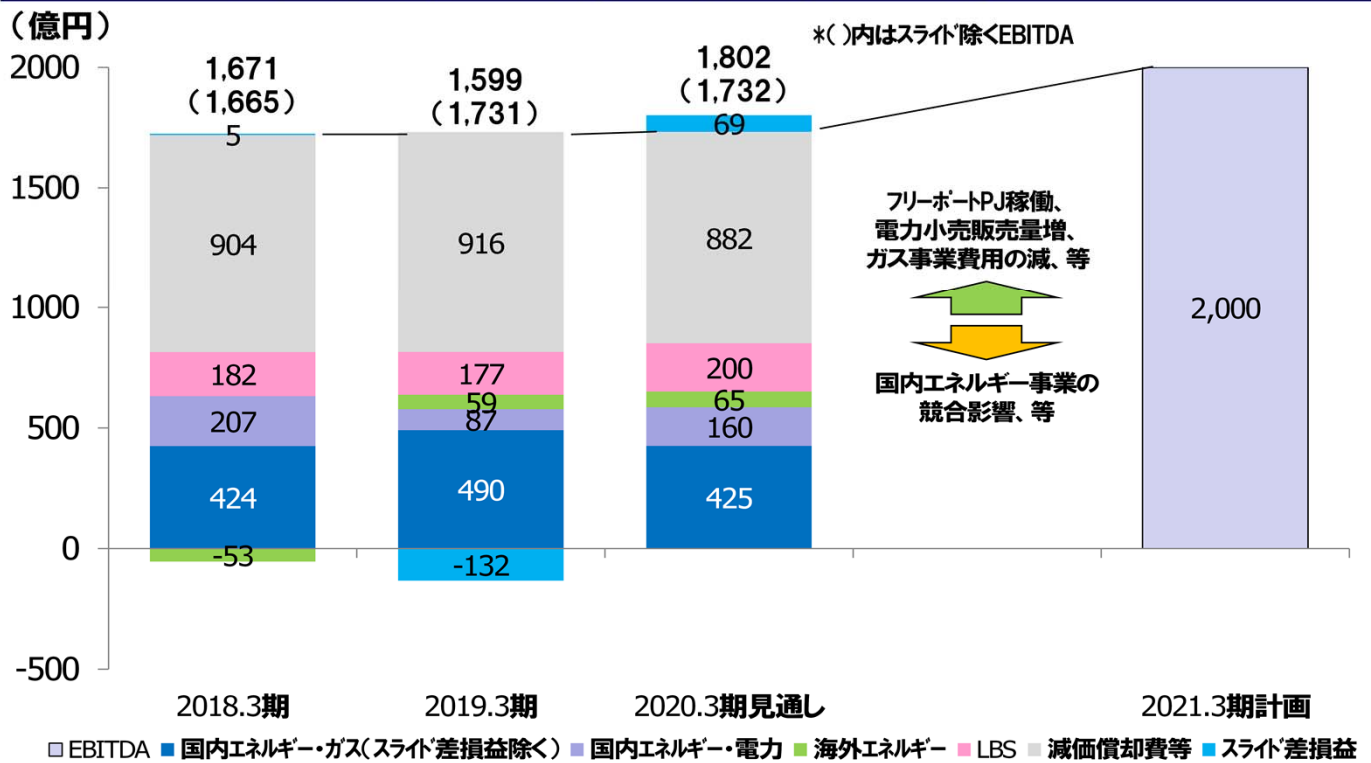
14ページに2020年3月期見通しの前年との比較について、まとめています。

2020年3月期は、国内エネルギー・ガス事業におけるスライド影響等により、前年から178億円増益の810億円となる見通しです。

その他、国内エネルギー事業ではガス事業における競合影響がありますが、ガス事業費用の減少や、電力小売契約の獲得による販売量増加等を見込むことで、スライド影響を除いた国内エネルギー事業全体で増益となる見通しです。

中期経営計画に対する進捗①(EBITDA)

- 2021年3月期のEBITDA計画の達成を、フリーポートプロジェクトの稼働開始含む海外エネルギー事業の利益貢献、電力小売の販売量増等により目指す



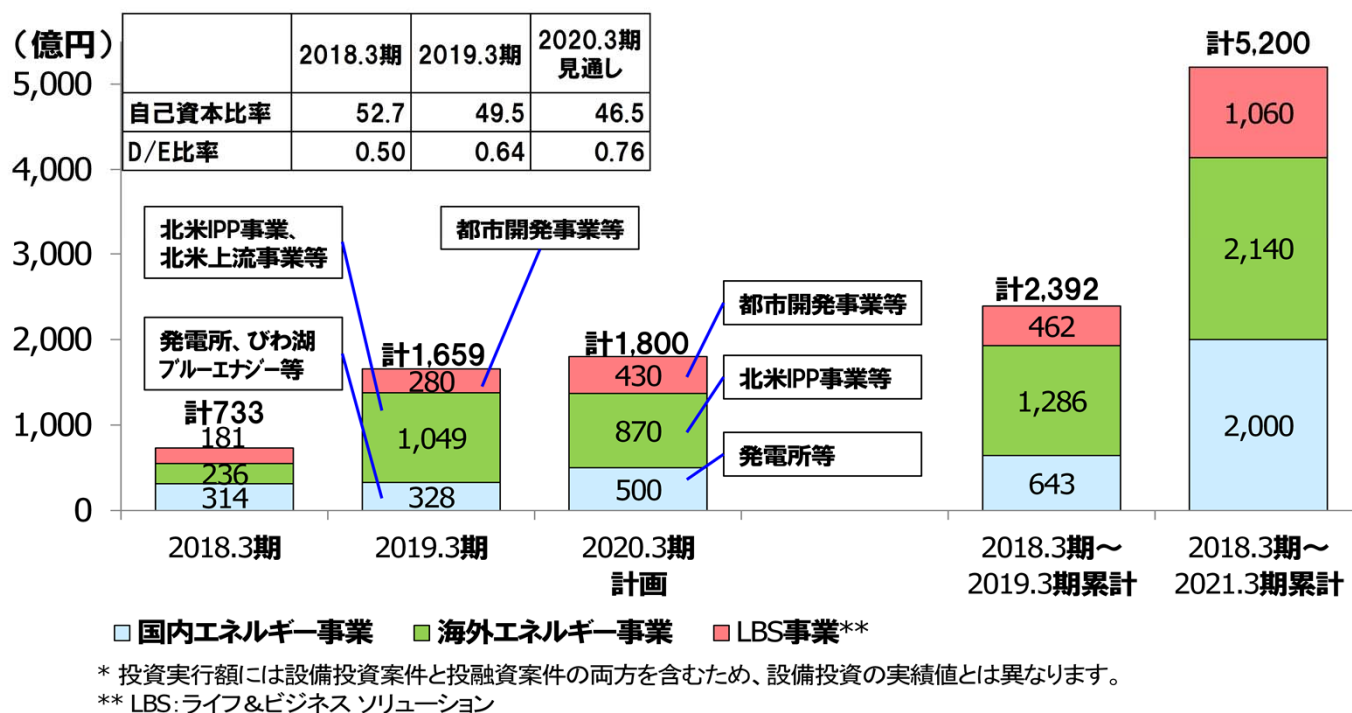
15

15ページは、中期経営計画で掲げました、EBITDA2,000億円に対する進捗になります。

2020年3月期のEBITDA見通しが1,802億円、スライド影響を除く見通しが1,732億円になります。ここから、2021年3月期に向け、利益を拡大します。特に、フリーポートプロジェクト等、海外エネルギー事業で大きく増益する見通しです。その他、電力小売契約の堅調な獲得、ガス事業費用の削減、首都圏での事業拡大等により、達成を目指します。

中期経営計画に対する進捗②(成長投資)

- 2019年3月期は、海外エネルギー事業を中心に1,659億円の成長投資を実行
- 中期経営計画の投資計画に対し、約46%の進捗
- 財務健全性指標は、自己資本比率50%程度、D/E比率0.7程度を維持



16

16ページは成長投資になります。

2019年3月期は、海外エネルギー事業を中心に成長投資1,659億円を実行し、中期経営計画に対する進捗は46%となり、順調に進捗しています。

2020年3月期は、当期を上回る1,800億円の成長投資を計画しています。

一方、財務健全性指標である自己資本比率は、2019年3月末時点で49.5%、D/E比率は0.64となり、中期経営計画で掲げた自己資本比率50%程度、D/E比率0.7程度を維持しています。

今後も財務健全性とのバランスを確保しながら、企業成長に向けた投資を進めていきます。

以上で、私からの説明を終わらせていただきます。

Ⅲ. 19.3期決算と20.3期見通し

19.3期実績 I

連結：億円（）内は連単倍率	A. 19.3期	B. 18.3期	A-B	(A-B) / B (%)	備考
売上高	(1.24) 13,718	(1.25) 12,962	+756	+5.8%	ガス販売単価上昇、電力販売量増等
営業利益	(2.43) 679	(1.64) 781	-101	-13.0%	ガス事業での高気水温影響、スライド影響、電力事業の減益等
経常利益	(1.56) 631	(1.32) 770	-139	-18.1%	
親会社株主に帰属する当期純利益	(1.34) 336	(0.86) 377	-41	-10.9%	法人税等の減等
EBITDA*	1,599	1,671	-71	-4.3%	
* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 (新規案件取得に伴うのれんの一括償却除く) + 持分法投資損益					
スライド差損益	-132	5	-137	-	
スライド差損益控除後 経常利益	763	765	-1	-0.2%	
原油価格**	\$/bbl	72.2	57.0	+15.1	
為替レート	円/\$	110.9	110.9	+0.1	
連結子会社数		150	138	+12	

** 19.3期の原油価格実績は、3月速報値までの平均

19.3期実績 II

連結: 億円	売上高			セグメント利益*			備考
	A. 19.3期	B. 18.3期	A-B	A. 19.3期	B. 18.3期	A-B	
国内エネルギー・ガス**	10,126	9,762	+363	358	429	-71	利益: 高気水温影響、スライド影響等
国内エネルギー・電力	1,843	1,577	+265	87	207	-119	利益: 販売単価低下等
海外エネルギー	404	225	+179	59	-53	+113	利益: ゴーゴンPJのLNG販売増、前年度の北米IPP持分売却損の反動等
ライフ&ビジネスソリューション**	2,109	2,014	+94	177	182	-5	利益: 前年並
消去又は全社	-764	-618	-146	8	17	-8	
連結	13,718	12,962	+756	690	783	-93	

* セグメント利益＝営業利益＋持分法投資損益

** 19.3期1Qより、大阪ガスエンジニアリング(株)のセグメントを「ライフ&ビジネス ソリューション」から「国内エネルギー・ガス」に変更
18.3期実績は、変更後の内容で試算

内、ヘッジ会計適用外のDV時価評価影響
19.3期 -19, 18.3期 -33, 前年差 +13

19.3期実績Ⅲ

連結：億円（）内は連単倍率	A. 19.3期	B. 19.3期 見通し	A-B	(A-B) / B (%)	備考
売上高	(1.24) 13,718	(1.24) 13,810	-91	-0.7%	
営業利益	(2.43) 679	(2.33) 630	+49	+7.9%	ガス事業における原料費減等
経常利益	(1.56) 631	(1.62) 615	+16	+2.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	(1.34) 336	(1.13) 305	+31	+10.2%	法人税等の減等
EBITDA*	1,599	1,585	+14	+0.9%	
* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 (新規案件取得に伴うのれんの一括償却除く) + 持分法投資損益					
スライド差損益	-132	-117	-15	-	
スライド差損益控除後 経常利益	763	732	+31	+4.3%	
原油価格**	\$/bbl	72.2	72.7	-0.5	
為替レート	円/\$	110.9	110.9	+0.1	

** 19.3期の原油価格実績は、3月速報値までの平均

19.3期実績IV

連結:億円	売上高			セグメント利益*			備考
	A. 19.3期	B. 19.3期 見通し	A-B	A. 19.3期	B. 19.3期 見通し	A-B	
国内エネルギー・ ガス	10,126	10,132	-5	358	260	+98	利益:ガス事業における原料費減等
国内エネルギー・ 電力	1,843	1,993	-149	87	150	-62	利益:高気温影響、販売単価低下等
海外エネルギー	404	322	+82	59	42	+17	利益:北米上流事業の増益等
ライフ&ビジネス ソリューション	2,109	2,111	-1	177	183	-5	利益:見通し並
消去又は全社	-764	-748	-16	8	10	-1	
連結	13,718	13,810	-91	690	645	+45	

* セグメント利益=営業利益+持分法投資損益

19.3期実績V

連結:億円	A. 19.3期末	B. 18.3期末	A-B	備考
総資産*	20,297	18,972	+1,324	北米IPP事業、北米上流事業の案件取得等
自己資本	10,043	9,995	+47	
有利子負債	6,474	5,037	+1,436	新規借入等
在籍人員	20,224	19,997	+227	大阪ガスビジネスクリエイト等
自己資本比率*	49.5%	52.7%	-3.2%	有利子負債の増加等
D/E比率	0.64	0.50	+0.14	
	A. 19.3期	B. 18.3期	A-B	
設備投資	1,072	817	+255	北米上流事業の案件取得等
減価償却費	997	887	+110	
フリーキャッシュ・フロー**	209	1,163	-954	成長投資の増等
ROA*	1.7%	2.0%	-0.3%	
ROE	3.4%	3.8%	-0.5%	
EPS(円/株)	80.8	90.7	-9.9	
BPS(円/株)	2,415.4	2,403.7	+11.7	

*「税効果会計に係る会計基準」の一部改正を考慮して算定

** 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)－品質向上投資による支出

20.3期見通し I

連結：億円（）内は連単倍率	A. 20.3期 見通し	B. 19.3期	A-B	(A-B) / B (%)	備考
売上高	(1.25) 14,260	(1.24) 13,718	+541	+3.9%	電力販売量増等
営業利益	(1.72) 910	(2.43) 679	+230	+33.9%	ガス事業におけるスライド影響等
経常利益	(1.43) 810	(1.56) 631	+178	+28.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	(1.28) 550	(1.34) 336	+213	+63.7%	前年度ののれんの一括償却、災害損失の反動等
EBITDA*	1,802	1,599	+202	+12.7%	
* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 (新規案件取得に伴うのれんの一括償却除く) + 持分法投資損益					
スライド差損益	69	-132	+201	-	
スライド差損益控除後 経常利益	740	763	-22	-3.0%	
原油価格**	\$/bbl	65.0	72.2	-7.2	
為替レート	円/\$	110.0	110.9	-0.9	

** 19.3期の原油価格実績は、3月速報値までの平均

20.3期見通しⅡ

連結:億円	売上高			セグメント利益*			備考
	A. 20.3期 見通し	B. 19.3期	A-B	A. 20.3期 見通し	B. 19.3期	A-B	
国内エネルギー・ ガス	10,155	10,126	+28	495	358	+136	利益:スライド影響等
国内エネルギー・ 電力	2,180	1,843	+336	160	87	+72	利益:電力販売量増等
海外エネルギー	555	404	+150	65	59	+5	前年並
ライフ&ビジネス ソリューション	2,160	2,109	+50	200	177	+22	利益:材料事業の増益等
消去又は全社	-790	-764	-25	15	8	+6	
連結	14,260	13,718	+541	935	690	+244	

* セグメント利益=営業利益+持分法投資損益

20.3期見通しⅢ

連結：億円	A. 20.3期末 見通し	B. 19.3期末	A-B	備考
総資産	22,346	20,297	+2,048	成長投資の増等
自己資本	10,386	10,043	+342	
有利子負債	7,920	6,474	+1,445	新規借入等
在籍人員	20,788	20,224	+564	オーヂス総研G、Jacobi等
自己資本比率	46.5%	49.5%	-3.0%	有利子負債の増加等
D/E比率	0.76	0.64	+0.12	
	A. 20.3期 見通し	B. 19.3期	A-B	
設備投資	1,450	1,072	+377	成長投資の増等
減価償却費	866	997	-130	
フリーキャッシュ・フロー*	826	209	+617	運転資本の減少等
ROA	2.6%	1.7%	+0.8%	
ROE	5.4%	3.4%	+2.0%	
EPS(円/株)	132.3	80.8	+51.5	
BPS(円/株)	2,497.7	2,415.4	+82.4	

* 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)－品質向上投資による支出

19.3期販売実績

■ ガス販売量

*ガス供給件数＝取付メーター数 - 閉栓中メーター数(空家等) - 他社ガス供給件数

**用途別の差異要因はP.28・29に記載

45MJ/m ³		19.3期見通し	A. 19.3期	B. 18.3期	A-B	(A-B)/B (%)
個	ガス供給件数(千件、期末時点)*	-	5,553	5,970	-417	-7.0%
	新設工事件数(千件)	-	104	111	-7	-6.4%
	家庭用1戸当り販売量(m ³ /月)	-	28.7	30.8	-2.1	-6.9%
別	家庭用**	1,895	1,892	2,160	-268	-12.4%
	業務用等**	5,996	6,010	6,387	-377	-5.9%
ガス販売量合計(百万m ³)		7,891	7,901	8,546	-645	-7.5%
連結ガス販売量(百万m ³)		7,924	7,935	8,580	-645	-7.5%

■ 電力販売量(連結)

		19.3期見通し	A. 19.3期	B. 18.3期	A-B	(A-B)/B (%)
小売	卸等	-	3,457	2,355	+1,102	+46.8%
		-	8,196	8,596	-401	-4.7%
国内電力販売量(百万kWh)		11,671	11,653	10,951	+702	+6.4%
低圧電気供給件数(千件、期末時点)		-	945	619	+326	+52.6%

■ お客さまアカウント

		19.3末見通し	A. 19.3末	B. 18.3末	A-B	(A-B)/B (%)
お客さまアカウント数(万件)		890	875	827	+47	+5.7%

20.3期販売見通し

*用途別の差異要因はP.28・29に記載

■ ガス販売

45MJ/m ³		A. 20.3期見通し	B. 19.3期実績	A-B	(A-B)/B (%)
個	家庭用*	1,824	1,892	-67	-3.6%
別	業務用等*	5,736	6,010	-274	-4.6%
ガス販売量合計(百万m ³)		7,560	7,901	-341	-4.3%
連結ガス販売量		7,599	7,935	-336	-4.2%

■ 電力販売(連結)

		A. 20.3期見通し	B. 19.3期実績	A-B	(A-B)/B (%)
国内電力販売量(百万kWh)		12,148	11,653	+496	+4.3%

■ お客さまアカウント(連結)

		A. 20.3末 見通し	B. 19.3末	A-B	(A-B)/B (%)
お客さまアカウント数(万件)		900	875	+26	+2.9%

家庭用ガス販売 19.3期実績、20.3期見通し

19.3期実績

	対前期	備考
調定件数	-4.6%	他社へのスイッチング等
気水温影響	-6.0%	平均気温17.7度(対前年同期 +0.9度)
その他	-1.8%	ガス機器の高効率化、世帯人数減少等
合計	-12.4%	



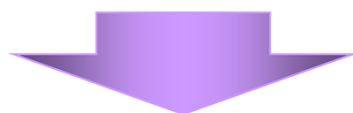
20.3期見通し

- 平年気温を前提とし、離脱影響、前年度の高気水温影響の反動等を織込むことで、前年比-3.6%、67百万m³減の1,824百万m³を見込む。

業務用等ガス販売 19.3期実績、20.3期見通し

19.3期実績

	対前期	備考
需要開発	+1.0%	設備導入、燃料転換等
気水温影響	-0.4%	
設備稼働増減	-0.8%	
個別要因	-4.7%	他社へのスイッチング、特定のお客さま先での減少
その他	-1.1%	
合計	-5.9%	



20.3期見通し

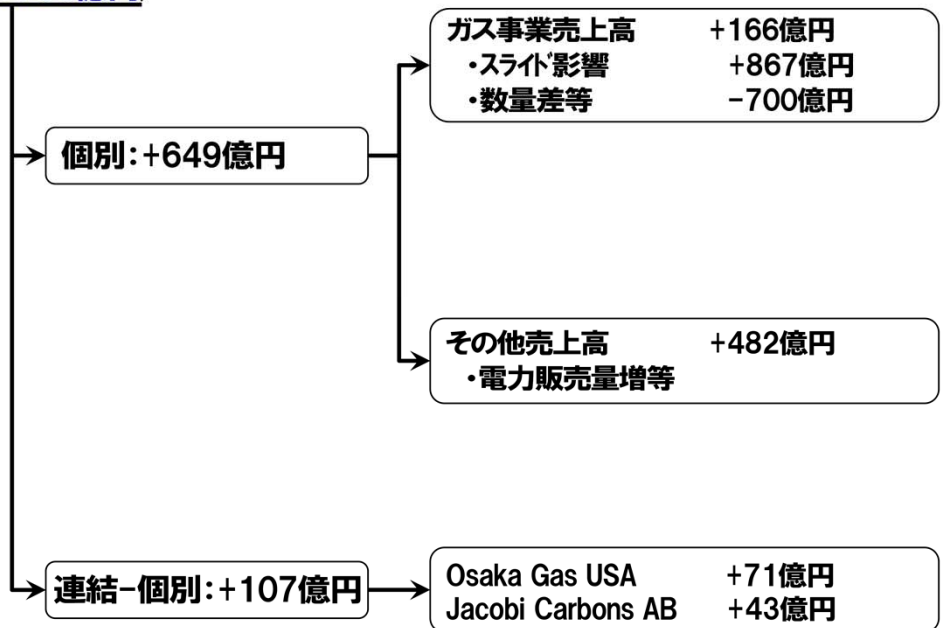
- 離脱影響、特定のお客さま先での減少等を織り込むことで、前年比-4.6%、274百万m³減の5,736百万m³を見込む。

IV. 参考資料

19.3期の売上高差異(対前年)

18.3期 → 19.3期 (差異)

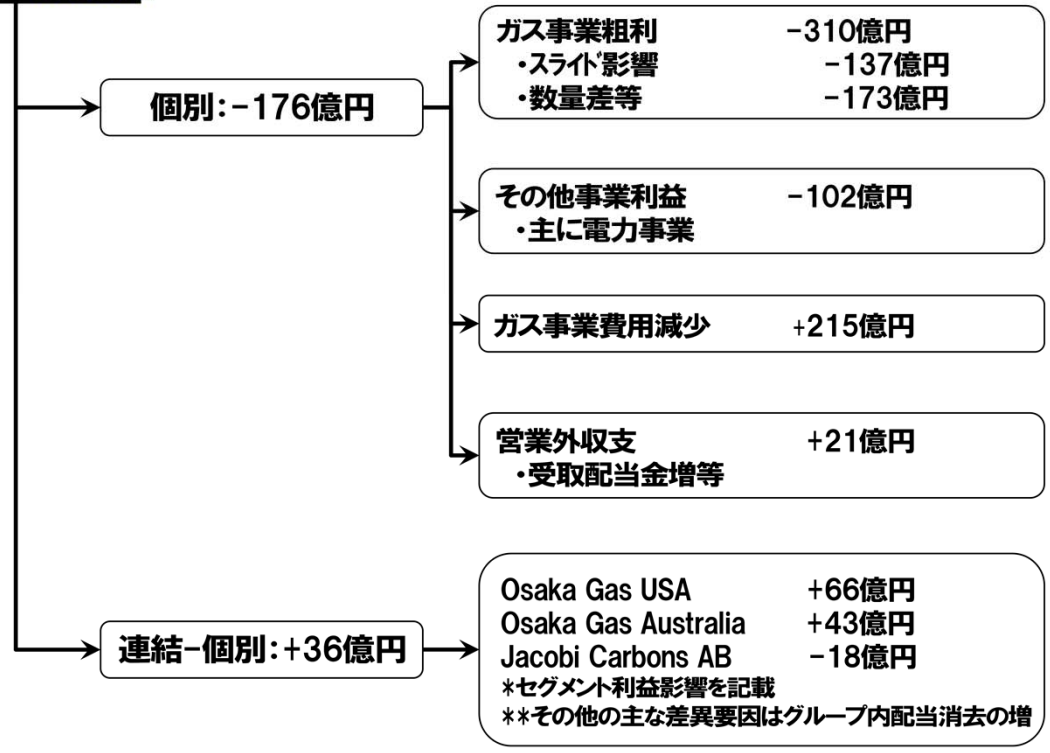
12,962億円 13,718億円 (+756億円)



19.3期の経常利益差異(対前年)

18.3期 → 19.3期 (差異)
 770億円 631億円 (-139億円)

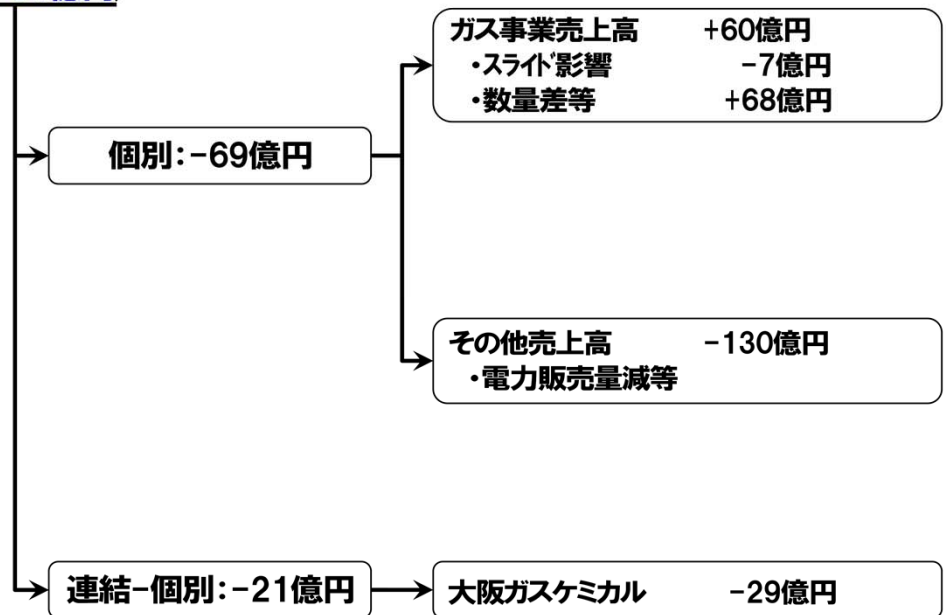
+-の符号は利益への影響を表す。



19.3期の売上高差異(対見通し)

19.3期見通し→19.3期 (差異)

13,810億円 13,718億円 (-91億円)



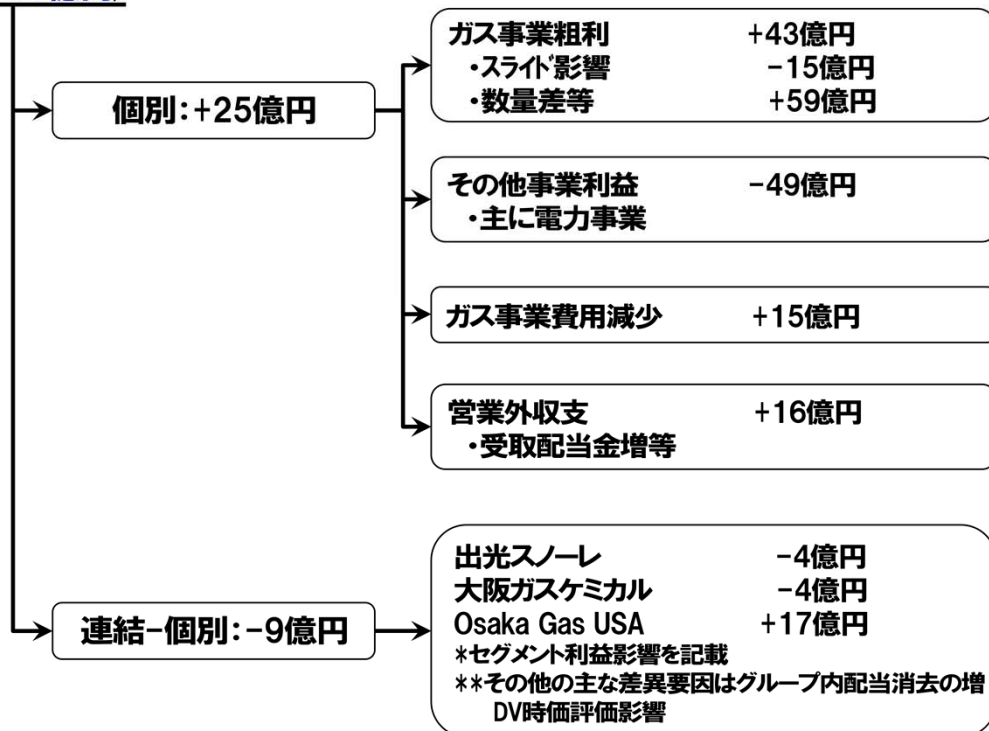
19.3期の経常利益差異(対見通し)

19.3期見通し→19.3期 (差異)

615億円

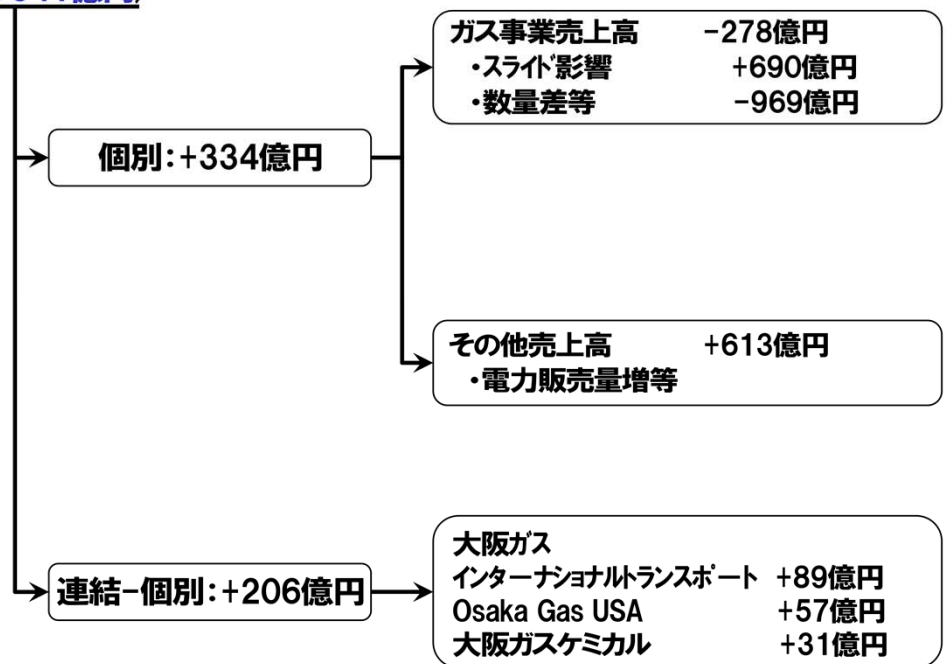
631億円 (+16億円)

+-の符号は利益への影響を表す。



20.3期の売上高見通し差異(対前年)

19.3期 → 20.3期見通し (差異)
 13,718億円 14,260億円 (+541億円)

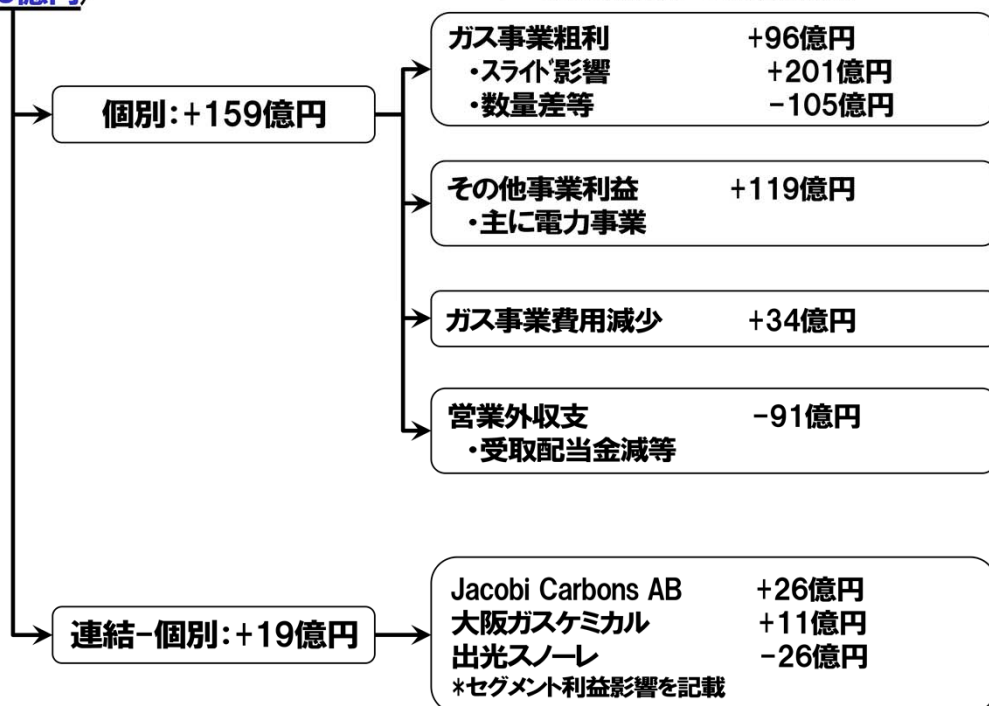


20.3期の経常利益見通し差異(対前年)

19.3期 → 20.3期見通し (差異)

631億円 810億円 (+178億円)

+-の符号は利益への影響を表す。



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、家庭用ガス販売量は、春秋期約7%・夏期約8%・冬期約6%変動する可能性がある。

■ 原油価格

- LNG価格が原油価格にリンクすることなどから、原油価格+1\$/bblの変化に対し、20.3期の連結経常利益は約-7億円変動する可能性がある。

■ 為替レート

- LNG価格が米\$・円の為替レートにリンクすることなどから、為替レート+1円/\$の変化に対し、20.3期の連結経常利益は-10億円変動する可能性がある。

■ 原料費

- 原料費調整制度によって、中長期的には原料費の変動はガス料金に転嫁されるが、反映までのタイムラグや原料調達先の構成によって、業績に影響を与える可能性がある。

■ 金利

- 金利+1%の変動に対し、20.3期の連結営業外費用が年間+19億円変動する可能性がある。

以 上