

2016年度 大阪ガスグループ経営計画

2016年3月10日
大阪ガス株式会社

大阪ガスグループを取り巻く環境

経済情勢、油価・為替、電力・ガス全面自由化等、
不透明で振れ幅の大きい事業環境

自由化後の厳しい競争環境の中で
持続的な成長を実現するための「重要な年」

収支計画

- ▶ 大阪ガスグループの2016年度の売上高は1兆1,705億円、
経常利益780億円となり、2015年度から570億円減少する見込みです。

	グループ連結			大阪ガス個別		
	2016年度計画 (億円)	2015年度見込 (億円)	増減率	2016年度計画 (億円)	2015年度見込 (億円)	増減率
売上高	11,705	13,390	-12.6%	8,870	10,450	-15.1%
営業利益	855	1,455	-41.2%	475	1,080	-56.0%
経常利益	780	1,350	-42.2%	575	1,130	-49.1%
当期純利益	520	925	-43.8%	450	815	-44.8%

前提：原油価格（JCC） 2016年4月-9月 40ドル/バレル 2016年10月-2017年3月 45ドル/バレル、為替レート 120円/ドル

原油価格と為替レートの変動による経常利益への感度

原油価格1ドル/バレル	±10億円	為替レート1円/ドル	±6億円
-------------	-------	------------	------

業績指標

- ▶ 原油価格下落にともなう電力事業・アップストリーム事業の利益減少やガス販売量の減少等の要因により、中期計画“Catalyze Our Dreams”における収益性目標（2016年度）の達成は難しい状況ですが、財務健全性目標は達成する見込みです。
- ▶ 2020年度に向け、持続的成長を実現するための取り組みを進めていきます。

		グループ連結			
		2016年度 計画	2015年度 見込	Catalyze Our Dreams目標	
				2016年度	2020年度
収益性	ROA	2.8%	5.0%	3.5%以上	4.5%以上
	ROE	5.4%	10.1%	8.0%以上	9.0%以上
財務健全性	D/E比率	0.59	0.65	0.7程度	
	自己資本比率	51.5%	50.6%	50%以上	

ガス・電力販売計画

- ▶ 商・公・医用、工業用の新規需要開拓等の要因により、連結ガス販売量は前年比4.9%増の84.8億m³を計画しています。
- ▶ 2016年4月より全面自由化される電力小売については、初年度に20万件の契約獲得をめざします。

	2016年度計画	2015年度見込	増減率
連結ガス販売量 [億m ³]	84.8	80.8	+4.9%
家庭用（個別）	21.3	21.1	+0.9%
商・公・医用（個別）	14.6	14.2	+3.1%
工業用（個別）	43.7	40.5	+7.9%
他エネルギー事業者向け等	5.2	5.0	+3.5%
お客さま数※（個別） [万戸] ※取り付けメーター数	729.8	724.8	+0.7%
国内販売電力量 [億kWh]	75.5	86.8	-13.0%
電力小売契約数（低圧・家庭用） [万件]	20	---	---

投資計画

- ▶ 新規事業拡大投資については、電力事業や海外エネルギー事業を中心に1,500億円の投資を計画しています。
- ▶ 既存事業品質向上投資・新規事業拡大投資のうち、設備投資（製造・供給設備等への投資）は1,095億円となっています。

(単位：億円)			2016年度計画	2015年度見込	増減率
既存事業品質向上投資			515	518	-0.7%
新規事業拡大投資			1,500	975	+53.8%
エネルギー事業	国内		325	173	+87.6%
	海外		755	543	+38.9%
	ライフ&ビジネス ソリューション事業		420	258	+62.5%
投資額合計			2,015	1,493	+34.9%
(内) 設備投資額			1,095	1,152	-4.9%

エネルギーマーケットビジネス

- ▶ 電力・ガス小売全面自由化に向けた準備を着実に進めていきます。
- ▶ 「新しい時代のエネルギーマーケット」として
ガス（都市ガス・LPG）、電力等のエネルギーに様々なサービスメニューを
組み合わせてご提供することで、お客さまの快適な暮らしに貢献していきます。

- ガス+電力を
ワンストップでご提供

都市ガス供給戸数

約**730**万戸



電力小売契約（低圧）

獲得目標

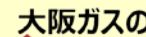
（家庭用のお客さま：2016年度）

大阪ガスの電気

20万件

- お客さまのニーズにお応えする様々なサービスをご提供

家庭用のお客さま



NEW!

『住ミカタ』サービス

“住まいの味方”として、ライフスタイルにあった“住み方”を提供。

住ミカタ・リフォームサービス
省エネで安心のリフォームプランをご提案

住ミカタ・安心安全サービス
防災・防犯、住宅設備の延長保証を組み合わせでご提供

住ミカタ・メンテナンスサービス
ガス機器メンテナンス、水回り修繕、ハウスクリーニング等をご提供

らく得保証
ガス機器保証

るるコールM
ガス消し忘れ自動通報・遠隔遮断

会員専用サイト
マイ大阪ガス
エネルギー使用情報等

らく得リース
ガス機器リース

業務用のお客さま

NEW!

HelloOG!
エネルギー使用情報等

NEW!

e-kul
リアルタイム
エネルギーデータ計測

NEW!

イイ!Gパック
ガス冷暖房のリース
点検・修繕・遠隔監視

エネルギーメーカービジネス

- ▶ エネルギーに求められる「3E+S※」の実現に向け、分散型エネルギーシステム等の普及を進めます。
- ▶ 高効率化と小型化を実現したエネファームtype Sを活用し、お客さま先の余剰電力を当社が買い取り、小売電源として活用する事業を開始します。

※安定供給 経済効率性の向上
環境への適合 安全性

● エネファーム



2016年度販売計画

1.5万台

● コージエネレーション



2016年度開発計画

4.5万kW

● ガス冷暖房



2016年度開発計画

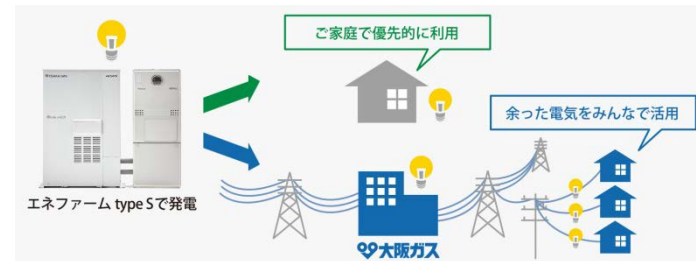
60万kW

● IoTによる安心・快適サービスの開始

発電状況の
遠隔見守りサービスや
外出先からの
ガス機器操作が
可能になるアプリをご提供



● 余剰電力買い取りの開始

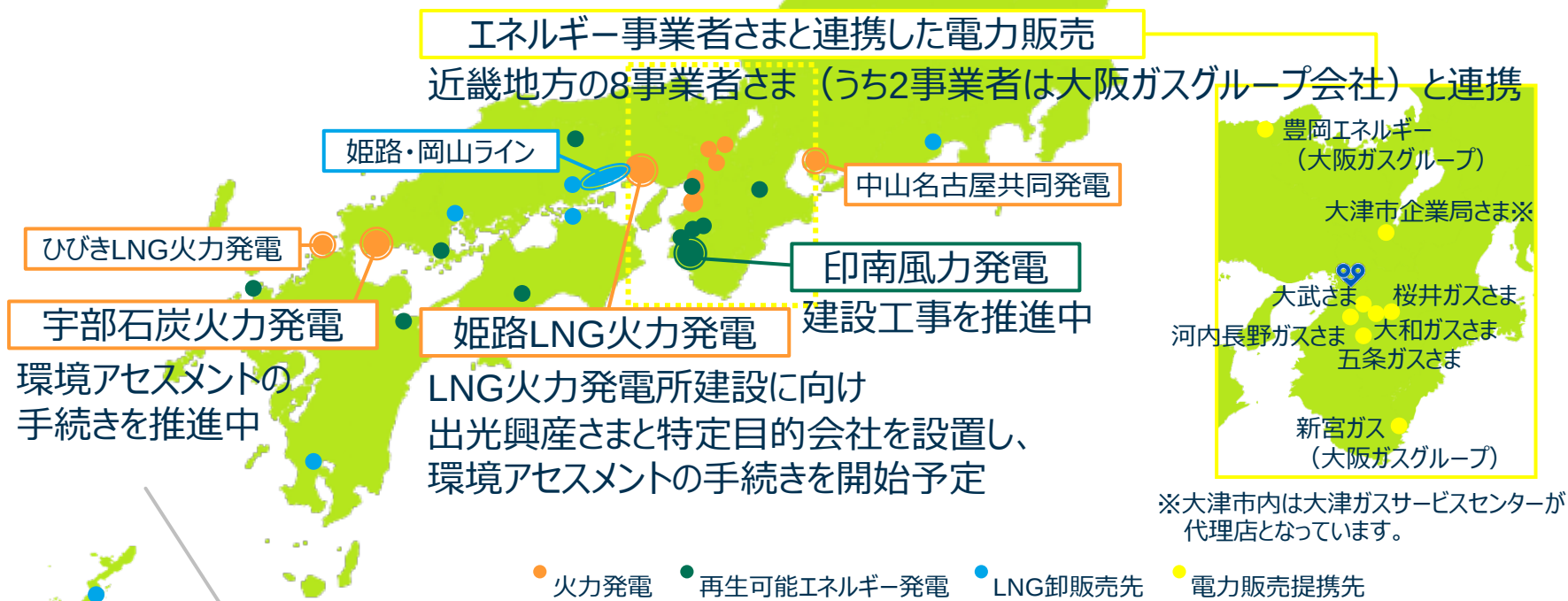


発電した電気のうち、使われなかった電力を買い取り

※ダブル発電のお客さまは対象外

発電ビジネス 広域エネルギービジネス

- ▶ LNG火力発電、石炭火力発電、再生可能エネルギー発電等、新たな電源の取得に向けた活動を進め、高効率で競争力のある電源ポートフォリオ構築していきます。
- ▶ LNGトレーディングを国内外で拡大していくとともに、他のエネルギー事業者さまと連携した電力販売を行っていきます。



天然ガス調達 アップストリームビジネス

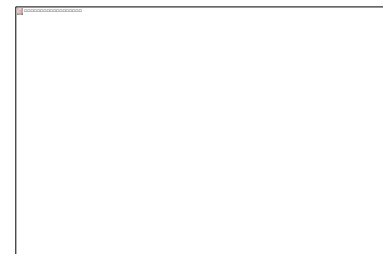
- ▶ 調達先の分散や契約価格指標の多様化、天然ガス液化・開発プロジェクトへの参画等を通じて、安定的かつ経済的な天然ガス調達を進めていきます。
- ▶ フリーポート液化プロジェクト（アメリカ）やゴーゴンLNGプロジェクト、イクシスLNGプロジェクト（オーストラリア）等の参画済案件を着実に進める一方で、新たな権益の取得も検討していきます。

- 基地建設工事や原料ガス調達等の推進（フリーポート液化プロジェクト）



2018年度の稼働に向け
液化基地を建設中の
フリーポート液化プロジェクト

- 本格稼働に向け、プロジェクトへの積極的関与を継続（ゴーゴンLNGプロジェクト）



初出荷を間近に控えた
ゴーゴンLNGプロジェクト

都市ガスの安定供給

- ▶ ガス小売全面自由化に向け、業務フローの整備、システム対応等、ガス導管事業者としての万全な準備を進めます。
- ▶ 増加する沿線需要も考慮した供給安定性の向上を目的とした新規高圧幹線「姫路東西連絡管」「尼崎-西神ライン」の建設に向けた検討を進めます。
- ▶ 経年設備の改修や、総合防災訓練等を行うことで、ハード・ソフトの両面から地震・津波等災害対応力の向上に取り組めます。
 - 高圧幹線ネットワークの強化に繋がる「尼崎-西神ライン」等の着工に向けた準備を推進
(大阪ガスの高圧幹線ネットワーク)
 - 「災害対応力向上」と「事業継続レベル向上」を目的とする総合防災訓練の実施
(昨年度の総合防災訓練)



海外ダウンストリームビジネス

- ▶ 北米、東南アジアを中心に、発電、エネルギーサービス、ガス販売、LNG基地等、幅広い領域での事業参画を検討していきます。
- ▶ 参画案件への関与を通じて各地域・各事業の運営ノウハウを取得し、さらなる事業拡大につなげていきます。

東南アジア

国内の事業ノウハウを活用した
ガス販売、エネルギーサービスに加え
発電、LNG基地等、
幅広い事業への参画を検討
また、新規国での活動も強化

イタリアにおける
ガス供給事業の
事業拡大に向けた活動



タイ・PTT社と共同で
エネルギーサービス会社を設立



2016年度中の運転開始をめざして
建設中のセントチャールズIPP

北米

2015年度に参画した
セントチャールズIPPプロジェクトへの
関与を通じ、
マーチャントIPP事業の運営ノウハウを蓄積

ライフ&ビジネス ソリューション事業

▶ 大阪ガスグループの保有する技術や事業基盤を活かした事業展開により、強靱な事業ポートフォリオを構築し、リスク耐性を高めていきます。

- エネルギー・金融・製造業向け
システム開発ビジネスの拡大
(情報ソリューション)



(株)オービス総研がご提供する
クラウド型
メーターデータ管理サービス

- 高品質な住まいのご提供
(都市開発)



大阪ガス都市開発(株)がご提供する
分譲マンション
(ジ・アーバネックス京都三条通)

- 事業の多軸化に向け、
新商品開発や用途拡大に注力
(材料ソリューション)



大阪ガスケミカル(株)の活性炭と
水澤化学工業(株)の無機吸着剤の
シナジーによる
幅広いソリューションのご提供

大阪ガスケミカルグループの吸着・分離材料は、
食品等の脱色・不純物除去等に活用されています。

- 次世代材料の開発
(技術開発)



次世代材料として期待が集まる
フルオレンセルロース®

ダイバーシティ推進



- ▶ 不透明で変化の大きい経営環境において
大阪ガスグループの競争力を高めていくために、
多様な考え方を持った人材がその持てる能力をフルに発揮できる環境を整えます。
- ▶ 具体的には、キャリア形成のための仕組みや、
柔軟かつ効率的な働き方が可能な制度を充実させていきます。

- 育児休業復帰者支援セミナーや、
幹部によるメンター制度等、
女性社員のキャリアをサポートする
取り組みを実施



- 育児・介護等のライフイベントが
就業の制限とならないように、
柔軟な勤務体制を整備



CSR活動

- ▶ 全てのステークホルダーから選ばれ続ける大阪ガスグループとなり、社会の持続可能な発展に貢献していきます。
これを実現するために、国内外を問わず、コンプライアンスを含めたグループ全体のCSR水準を一層高めていきます。
- ▶ また、大阪ガスグループが活動する地域のステークホルダーとの連携により、地域の価値創造に貢献していきます。

- 自社建物の改修時・更新時に先進的な省エネルギー対策を行う「グリーンガスビル推進活動」による環境にやさしい事業活動の推進



「スマートエネルギービル」としてCO2削減を進める北部ガスビル

- 「安心安全」「食」「スポーツ」等、大阪ガスグループが保有する様々な強みを活かしたまちづくりへの貢献



「健康なまちづくり」に貢献するNOBY T&F Club の活動

以上

「見通し」に関する注意事項

本資料には、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。