



# 2019年度 Daigasグループ経営計画

2019年3月  
大阪ガス株式会社

しなやかな進化と成長

# しなやかな進化と成長

～変化を梃子に、大きな飛躍へ向かう年～

## [重点実施項目]

- ① 中期経営計画の実現につながる取り組みの加速
  - 中期経営計画3年目として、目標の達成に向けて収益拡大を加速する
- ② 持続的成長に向けた取り組みの推進
  - 2020年度およびその先を見据え、中長期的視点でのチャレンジを進める
- ③ しなやかで強靱な事業基盤の構築

都市ガス・電力・LPGやエネルギー周辺サービスを組み合わせお客さまに提供し、デジタル技術の活用等により接点を進化させ、お客さまに選ばれ続けることを目指します。

## 「ご家庭のお客さまへのソリューションのご提供」

- ガス、電力、エネファーム、IoT対応ガス機器、住ミカタ・サービス等を組み合わせた最適な提案を実施するとともにサービスや料金メニューを進化
- IoT対応ガス機器（遠隔操作、故障診断付）のラインアップ拡充
- お客さまのライフスタイルや個々のニーズに応じた電気料金メニュー「スタイルプラン」のラインアップを拡充し、電気供給件数は早期に100万件達成を目指す
- エネファームの普及拡大、余剰電力買い取りの取り組みを継続強化、FIT終了のお客さまの太陽光発電余剰電力買い取りも開始

## 「業務用・産業用のお客さまへのソリューションのご提供」

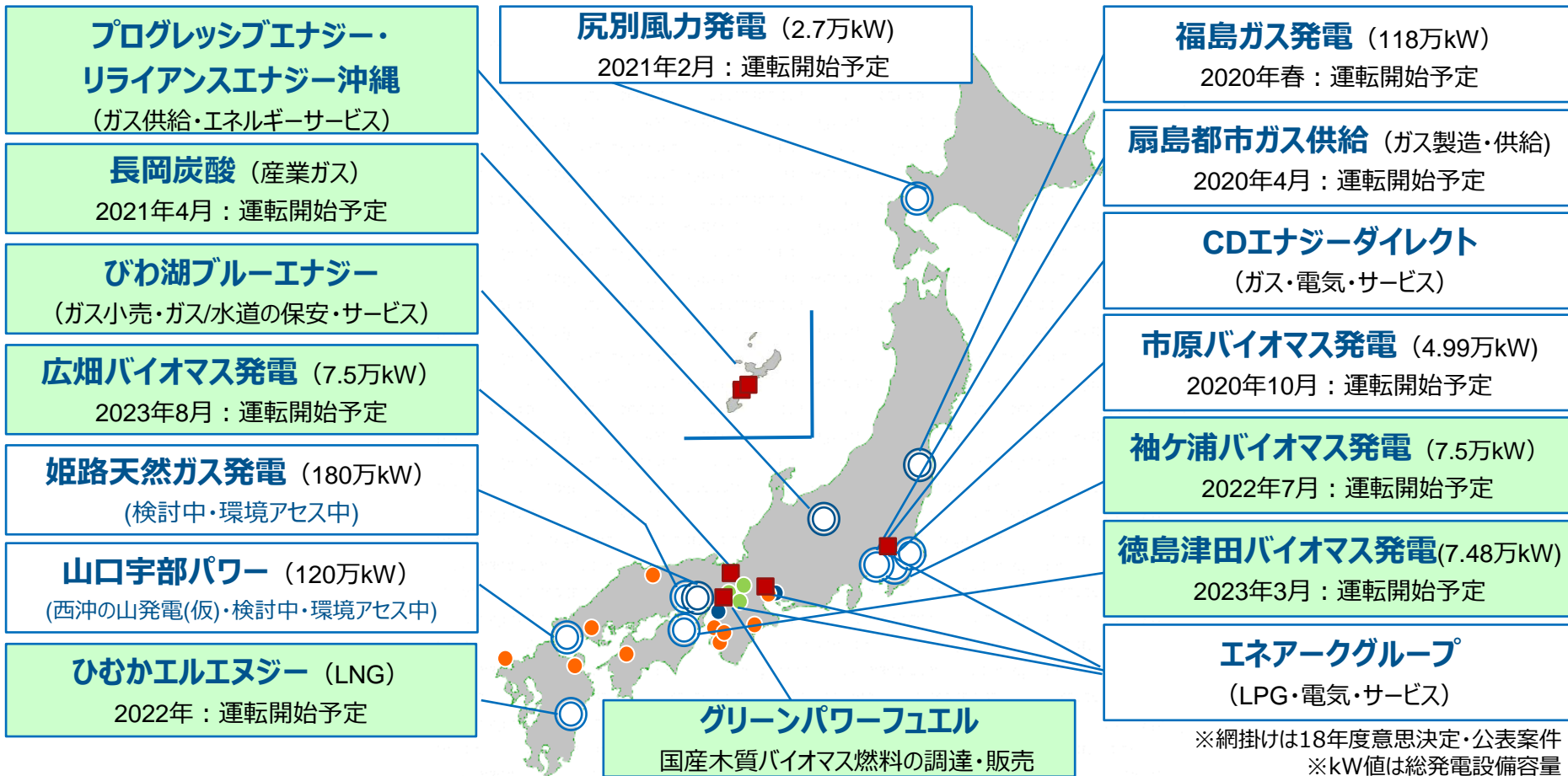
- ユーティリティエージェントとして、お客さまにガス・電力・熱の供給や水処理・メンテナンスなどを組み合わせ、トータルエネルギーソリューションを提供
- もっとsaveやHello OG!、ekulシリーズなどICTサービスの拡充に加え、製造工場等でのIoTサービスも新たに開始
- 酷暑対策やBCP強化といった社会課題へ対応した、ガス空調やガスコージェネレーションの普及拡大

⇒お客さまアカウントを900万件へ

### ＜スタイルプランラインアップの拡充＞

スタイルプラン <b>d</b>	✓ 月々の電気料金に応じてドコモのポイントサービス「dポイント」がたまるメニュー	<b>NEW</b>
スタイルプラン <b>E</b>	✓ 環境にやさしい電気を利用したいお客さま向けのメニュー	<b>NEW</b>
スタイルプラン <b>S</b>	✓ 「住ミカタ・保証パック」がついてお得にご利用いただけるメニュー	<b>NEW</b>
スタイルプラン <b>P</b>	✓ Amazonの会員プログラム「Amazonプライム」がついてお得にご利用いただけるメニュー	

ガス&パワー事業者として競争力のあるインフラ構築を進めるとともに、エネルギー&サービスのご提供を全国で進めていきます。



石炭発電リプレース、工業炉・船舶等の燃料転換ニーズに引き続き対応  
⇒LNG販売、エネルギーサービス、バンカリングの取り組みを広域に展開

導管事業部を「ネットワークカンパニー」として事業環境変化に対応します。強靱な導管ネットワークの構築により、ガスの安定供給と保安・防災水準の向上に着実に取り組みます。

## 「ネットワークカンパニー」としての事業環境変化への対応

- 導管事業部を「ネットワークカンパニー」と名称変更してさらなる中立性・透明性確保
- 法的分離などの事業環境変化を見据えた各種準備を、より独立した組織として実施

## 強靱な導管ネットワークの構築によるガスの安定供給と保安・防災水準の向上

- 大規模災害におけるレジリエンス向上を目指した経年化対策、防災対策（ガバナー水害対策等）
- 尼崎-久御山ラインの建設など将来の供給安定性向上に向けた設備形成の推進
- 導管の拡充に向けた、顕在需要のガス化等を着実に実施
- 工事体制強化に向けた「働き方改革」「人材採用・育成の加速」
- コスト削減に向けた技術開発・活用推進（精度・スピード向上、コスト削減＋利便性向上）  
⇒ 位置情報と導管設備を紐付けた位置情報の絶対座標化



大規模災害の経験を活かし、早期復旧につながる防災対策を継続して強化します。

### 大阪府北部地震（2018年6月18日）

大阪府北部を震源とする最大震度6弱の地震発生により、  
約11万戸のガス供給を停止

お客さまに大変ご迷惑・ご不便をおかけしましたが、新規小売事業者とも連携し二次災害なく復旧を完了。

復旧概要

- 基準に基づく感震・遠隔遮断の実施、他ガス事業者さまの応援による約5,100名規模での復旧体制および前線基地での円滑な受入
- 移動式ガス設備による臨時供給やカセットコンロ・ボンベの供給、フェイスブックやツイッター、「復旧見える化システム」を活用した広報活動を展開

### 台風21号（2018年9月4日）

強風によるメーターや給湯器の破損、  
関西国際空港連絡橋における中圧管破損に対応

### 西日本豪雨（2018年7月）

豪雨による土砂災害や河川氾濫等の発生  
に備えた監視強化

- 被害や影響範囲の一層の最小化・復旧早期化につながる防災対策（設備の新設・更新、体制整備、訓練等）の強化
- 地震発生時のガス供給停止基準見直しによる、お客さまの安全確保とガス供給停止戸数の低減の両立
- 分散型エネルギーシステムの普及拡大

海外事業は成長投資案件において収益貢献が拡大。事業基盤を強化し、収益の柱として成長します。  
LNG調達の競争力強化とトレーディングビジネスの利益拡大を進めます。

## 中下流

### 【既存事業】

- 北米IPP事業における収益貢献、運営を通じたノウハウ蓄積  
(トワンティック、ミシガンパワー等)
- フリーポートLNG基地の商業運転開始
- タイ・シンガポール・インドネシアでのガス販売・エネルギーサービスの強化

### 【新規事業】

- 基地コンサル受注等のエンジニアリング事業強化
- 再生可能エネルギー案件への参画

## 上流

- 東テキサス州シェールプロジェクト（サビン社）における収益貢献、参画を通じたノウハウ取得
- ゴーゴンプロジェクトに続く、イクシスプロジェクトの本格稼働による収益貢献
- 事業関与が可能な案件への参画（北米・豪州）

## LNGトレーディング

- 競争力のある調達・契約の組み替え等を通じたLNGトレーディングによる利益貢献
- トレーディングビジネス拡大に向けた基盤構築



ライフ&ビジネス ソリューション事業を引き続き拡大・強化するとともに、M&A等によるシナジーにより進化し、新たな事業の柱に育成し、グループトータルとしての持続的成長に貢献します。

## <都市開発事業>



- 不動産開発事業では首都圏での事業拡大に向けて、賃貸・分譲事業向け投資を加速
- ビルメンテナンス事業ではOGFAの総合FMS※提案による工事受注の拡大
- リサーチパーク事業では高入居率の維持およびKRP10号館の着実な開発推進

※ ファシリティマネジメントサービス

## <材料事業>



- ファイン材はモノマー・OKPやディスプレイ用途高機能材の販売増
- 活性炭は医薬用等の高利益製品シフトやJacobiとのR&D機能統合による強化・グローバル化
- 保存剤は業務用塗料に加えて、化粧品原料や落氷雪向けコーティング塗料等の新用途開発や販路を拡大
- 水澤化学は製造能力増強による高利益製品の拡販、機能性食品等の新規市場開拓

## <情報事業>



- 工場向けIoTサービス等のイノベーション推進やRPA導入等のビジネスモデル変革支援
- アグニコンサルティングとの連携推進
- さくら情報システム、宇部情報システムの自社商材強化





ESG経営により、ステークホルダーから信頼を獲得し続け、持続的成長を目指します。  
グループ全体で効率的な働き方の定着と生産性の向上を目指します。

## Environment : 環境に配慮した経営（CO<sub>2</sub>排出削減目標7,000万トン※に向けた取組みの推進）

※お客さま先や海外での削減貢献も含む2017～2030年度の累計削減量

- 事業活動を通じた燃料電池、コージェネレーション、再生可能エネルギー電源等の導入拡大
- エネファームの世界最高発電効率の更なる向上、水素製造装置のコストダウン、バイオガス精製の商業化等の技術開発の推進

## Social : 社会に配慮した経営

- 国内外におけるリスク特定、人権や適正な労働慣行等の取組みを推進
- 健康で健全なDaigasグループであり続けるために働き方改革を継続
  - RPA(データ作成・システム入力)などデジタル化による業務改革、既存業務の見直し等の推進
  - 在宅勤務の適用拡大、社外サテライト・コワーキングスペースの活用

## Governance : ガバナンスの強化

- 事業環境変化やステークホルダーと設定した指標に基づくPDCA活動と情報開示
  - 国内外の投資家や評価機関等から高評価獲得を継続
- 公正な事業慣行の徹底、情報セキュリティ強化

MEMBER OF  
**Dow Jones  
Sustainability Indices**  
In Collaboration with RobecoSAM ●

※ダウ・ジョーンズ・サステナビリティのワールドインデックスに2年連続選定、アジア/太平洋インデックスには10年連続で選定(2018)



サービスの進化、デジタル化の推進、技術開発の取り組みによりイノベーションを推進し、お客さまの期待を超えるサービスを生み出し続けます。

## お客さまの期待を超えるサービス

### サービスの進化

#### ● ICT/IoTサービスの進化

- (家庭用) IoT対応ガス機器の拡充、受付・収納などでのデジタル活用検討
- (業務用・産業用) ekulの拡充、Hello OG!のコンテンツ拡充、工場IoTサービス開始・実証
- (共通) データアナリティクスや、AI等のデジタル技術を活用した新サービスの開発



#### ● 新規ビジネスの創出

- ベンチャーファンドへの参画や若手社員による新規事業アイデア創出プログラム



### デジタル化の推進

#### ● 業務プロセスの刷新

- 定型業務におけるRPA導入や帳票類のデジタル化

#### ● デジタル基盤の強化

- デジタル人材の育成や基盤整備
- 既存ITシステムの運用効率化

### 技術開発

#### ● 技術実証・研究開発

- 先進的電力ビジネスモデル開発 (VPP、DR等) 技術実証
- 新規材料などの技術開発

Daigasグループの2019年度の売上高は1兆4,260億円、連結経常利益810億円となり、2018年度から195億円増益となる計画です。

前提：原油価格（JCC）65ドル/バレル、為替レート110円/ドル

	グループ連結			大阪ガス個別		
	2018年度見込み (億円)	2019年度計画 (億円)	増減率 (%)	2018年度見込み (億円)	2019年度計画 (億円)	増減率 (%)
売上高	13,810	14,260	+3.3	11,115	11,380	+2.4
営業利益	630	910	+44.4	270	530	+96.3
経常利益	615	810	+31.7	380	565	+48.7
親会社株主に帰属する 当期純利益（*）	305	550	+80.3	270	430	+59.3

（\*）個別は「当期純利益」

ROA	1.6	2.6	---	---	---	---
ROE	3.1	5.4	---	---	---	---
EBITDA	1,585	1,800	+13.6	---	---	---

	2018年度見込み	2019年度計画	増減率（%）
ガス販売量（個別）	78.9億m <sup>3</sup>	75.6億m <sup>3</sup>	▲4.2
電力販売量	116.7億kWh	121.5億kWh	+4.1



投資計画については、品質向上投資660億円、成長投資1,800億円の合計2,460億円を計画しています。

(単位：億円)

		2018年度計画	2019年度計画
品質向上投資		460	660
成長投資		1,500	1,800
エネルギー事業	国内	590	500
	海外	610	870
ライフ&ビジネス ソリューション事業		300	430
投資額合計		1,960	2,460
(内) 設備投資額		900	1,450



#### 「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。