



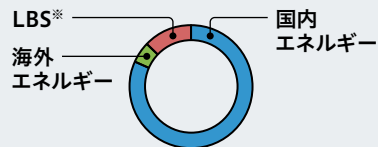
Daigasグループとは どのような企業なのか？

国内エネルギー事業から海外エネルギー事業、
そして、ライフ&ビジネス ソリューション(LBS)事業へ事業領域を
拡大してきたDaigasグループ。
その設立から現在に至るまでの事業成長の歴史と、
価値創造のプロセスについてご紹介します。

Daigasグループを知る

- 11 At a Glance
- 12 グループ事業の成長の歴史
- 13 事業紹介
- 15 価値創造プロセス
- 16 競争力のある資本

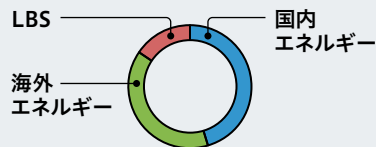
連結売上高



20,830 億円

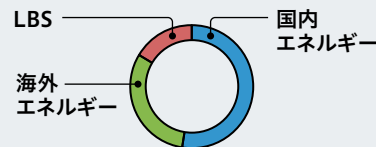
※ライフ&ビジネスソリューション

連結経常利益



2,265 億円

総資産額



29,801 億円

連結子会社数



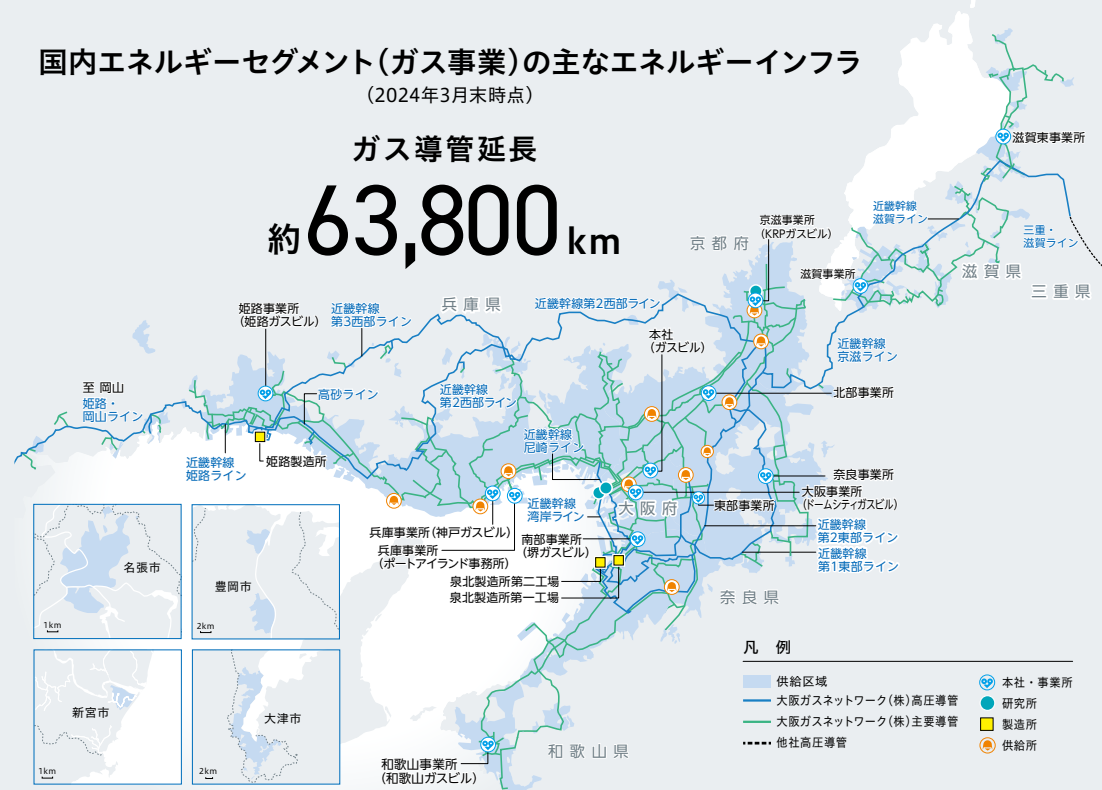
159 社

海外エネルギーセグメントの事業プロジェクト



国内エネルギーセグメント(ガス事業)の主なエネルギーインフラ (2024年3月末時点)

ガス導管延長
約 63,800 km

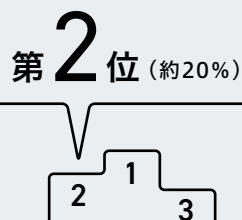


連結従業員数



21,159 人

都市ガスの国内販売シェア



グループ事業の成長の歴史

Daigasグループは1905(明治38)年にガスの供給を開始しました。それから110余年、ガス燈を灯すことから始まったガス事業は、社会や環境変化のなかで幾多の困難にぶつかりながらも、調理、暖房、給湯、発電まで用途を広げてきました。また、エネルギー事業で培ったお客さまや地域とのつながりを源泉に、事業領域を拡大し、多様な商品・サービス・ソリューションを提供する企業グループに発展してきました。

社会的背景とグループの取り組み

- 社会課題・ニーズ
- Daigasグループの価値共創

地域の安全性向上
当時、電灯はまだ高価で、普及していた石油ランプはしばしば火事の原因となっており、都市部の社会課題の一つでした。

ガス供給開始
会社設立理由に市民への安全で低廉なガスの供給を掲げ、ガス燈の普及に努めました。

ライフスタイルの変化
人々の慣習も変化しつつあり、女性の社会進出も始まりました。

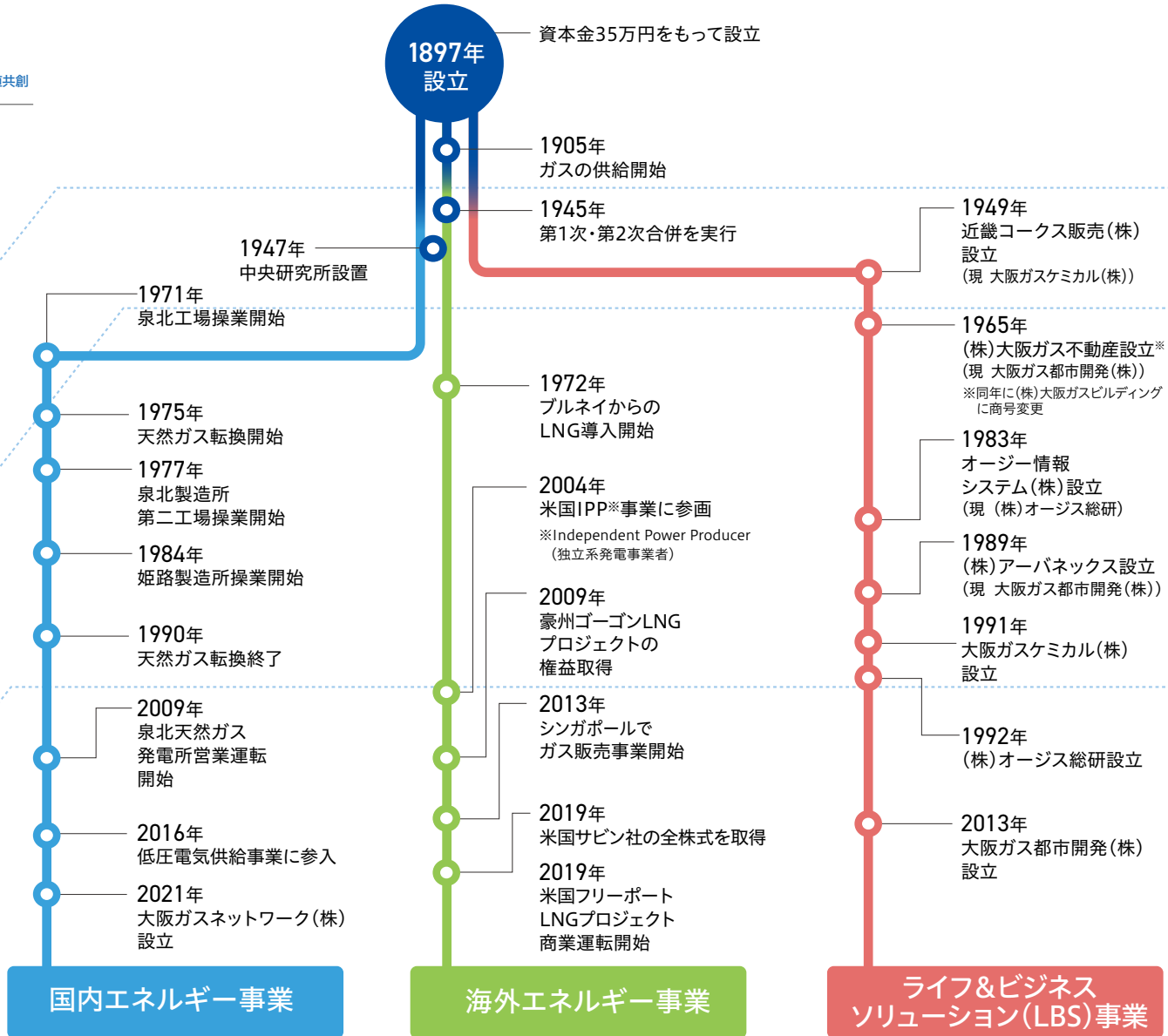
新しい暮らしの提案
ご家庭の厨房へのガス普及は家事の負担を大幅に軽減させました。

エネルギー需要の増加
急激な都市化への対応が必要となりました。

LNGの導入
天然ガス転換により、供給安定性向上や環境負荷軽減等が図られました。

持続可能な社会の実現
SDGs採択、パリ協定発効、TCFD提言発表等、全世界が取り組むべき喫緊の課題として挙げられています。

先進的な商品の開発
お客さまとともに社会課題の解決に努めます。



事業紹介

Daigasグループは国内エネルギー事業、海外エネルギー事業、ライフ&ビジネスソリューション(LBS)事業という3つの事業分野で培ったノウハウと競争力のある資本を活用し、国内外を問わず新たな事業領域の拡大に積極的にチャレンジすることで、複数の事業の集合体としての進化と「ミライ価値」の実現を目指します。

国内エネルギー事業

ガス製造・エンジニアリング

電力



ガス製造・エンジニアリング事業では、ガス製造所のオペレーション・メンテナンス業務を、電力事業では、当社グループが全国に保有する火力発電所や風力、太陽光、バイオマスなどの再生可能エネルギー発電所の開発・運転・維持管理等を担っています。低炭素なLNGやCO₂フリーの電力など多彩なエネルギーの提供により、環境価値を創造しています。また、豊富な経験に裏打ちされたエンジニアリング技術やプラントの設計、施工管理のノウハウを活用し、国内外のお客さまに最適なソリューションを提供しています。

強み

- 基地インフラや基地操業で培ったノウハウ
- 火力、バイオマス、風力、太陽光等の多様な電源の保有
- LNGプラントの設計から維持管理までワンストップでソリューションを提供可能

リスク

- 災害等によるガス製造、発電に関するトラブル
- 各種国際規範、政策、法令、制度等の変更
- 気候変動、カーボンニュートラル潮流の加速による市場環境の急激な変化

ネットワーク



大阪ガスは1905年にガスの供給を開始して以来(2022年に大阪ガスネットワーク(株)として分社化[※])、地域の皆さまと信頼関係を築き続けています。都市ガス供給の強固なネットワークと万全の保安体制を構築するとともに、既存のノウハウの深化や、最先端のデジタル技術の活用によって、「保安・レジリエンスの向上」と「生産性の向上」に取り組み、安心・安全に都市ガスを届けています。

※2021年4月1日に分社準備会社として設立

強み

- 安定供給における高い技術力
- 安定供給により培われた、地域の皆さまとの信頼関係
- 最先端のデジタル技術を活用した高度な取り組み

リスク

- 災害等によるガス供給に関するトラブル

エネルギーソリューション



ご家庭や業務用・産業用のお客さまに向け、エネルギーをはじめとする先進的な商品・サービスの開発や、その販売拡大に取り組み、お客さまへの提供価値を高めています。

ご家庭のお客さまには、強みである幅広い知見を生かして、お客さま一人ひとりのニーズに合わせたソリューションを迅速にご提案しています。

業務用・産業用のお客さまにはエネルギー領域にとどまらず、太陽光や水処理、空調等も含めた設備の設計・施工・アフターサービスなど多様なサービスを提供し、エネルギーの総合窓口として、お客さまが抱える様々な課題を解決しています。

強み

- 200拠点を超える「大阪ガスサービスチェーン」が培ってきたお客さまとのコミュニケーション能力と信頼関係
- 機器修理や防犯・防災、リフォーム等に関する幅広い知見
- ご提案から設計・施工・アフターサービスまでをワンストップで提供可能

リスク

- 気温、水温の変動によるエネルギー需要への影響
- 電力調達価格の変動
- ガス消費機器等の製品、設備に関するトラブル
- 他事業者との競合激化



海外エネルギー事業

資源・海外



米国・アジア・オセアニアを中心に海外事業を成長・拡大させています。ガス田・油田開発プロジェクトへの出資などの上流事業に加え、国内で培ったノウハウを活用して、海外での発電事業やLNG基地事業、エネルギーサービス事業などの中下流事業に参画し、そのほかLNGトレーディング※にも取り組んでいます。

※トレーディング事業は国内エネルギーセグメントを含む

強み

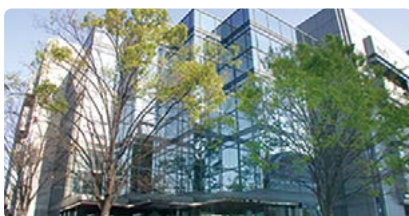
- 上流から中下流までバリューチェーン全体で事業を展開
- インフラ建設や省エネ技術等におけるノウハウの保有
- トレーディング・輸送に関するノウハウの蓄積

リスク

- 原燃料調達に関するトラブル
- 事業を行う国における政策、規制の実施や変更、経済社会情勢等の悪化
- 原油価格やガス価格等の市況変動、技術的課題

ライフ&ビジネス ソリューション(LBS)事業

都市開発



分譲・賃貸マンション、オフィスビル、物流施設などの物件の開発、リサーチパーク事業、リート事業、建物・施設の運営管理など、不動産事業を幅広く展開しています。

強み

- 不動産の開発、運営管理、売却等の幅広い不動産関連事業を展開
- 分譲マンションへのZEH-M Oriented※の標準採用等、環境に配慮した物件の開発

※ZEHとは「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」の略で、「ZEH-M Oriented」は集合住宅における省エネ基準の一つ

リスク

- 災害などによる所有・管理物件の損壊

情報



大阪ガスの事業向けシステム開発・運用を主な業務としてスタートし、一般のお客さま向けにも事業展開をしています。製造業、金融業向けにサービスを提供するIT企業や、ERP※に強みを持つIT企業をM&Aによりグループ化し、また、アジアを中心に、IT人材の獲得や新たな戦略パートナーの開拓を進めることで、事業領域を拡大しています。

※ERP: Enterprise Resource Planningの略。お客さまの企業活動を一元管理し、効率的な経営に寄与するシステムのこと

強み

- IT戦略策定から開発・保守・運用までをワンストップで提供可能
- 先進的なICTイノベーションをもたらす提案力・技術力

リスク

- 基幹ITシステムの誤作動・停止、情報漏洩、システム開発遅延

材料



ファイン材料、炭素繊維材料、活性炭、シリカ・アルミナ系材料、保存剤といった、多様で高機能な素材の開発、製造、販売を行っています。

強み

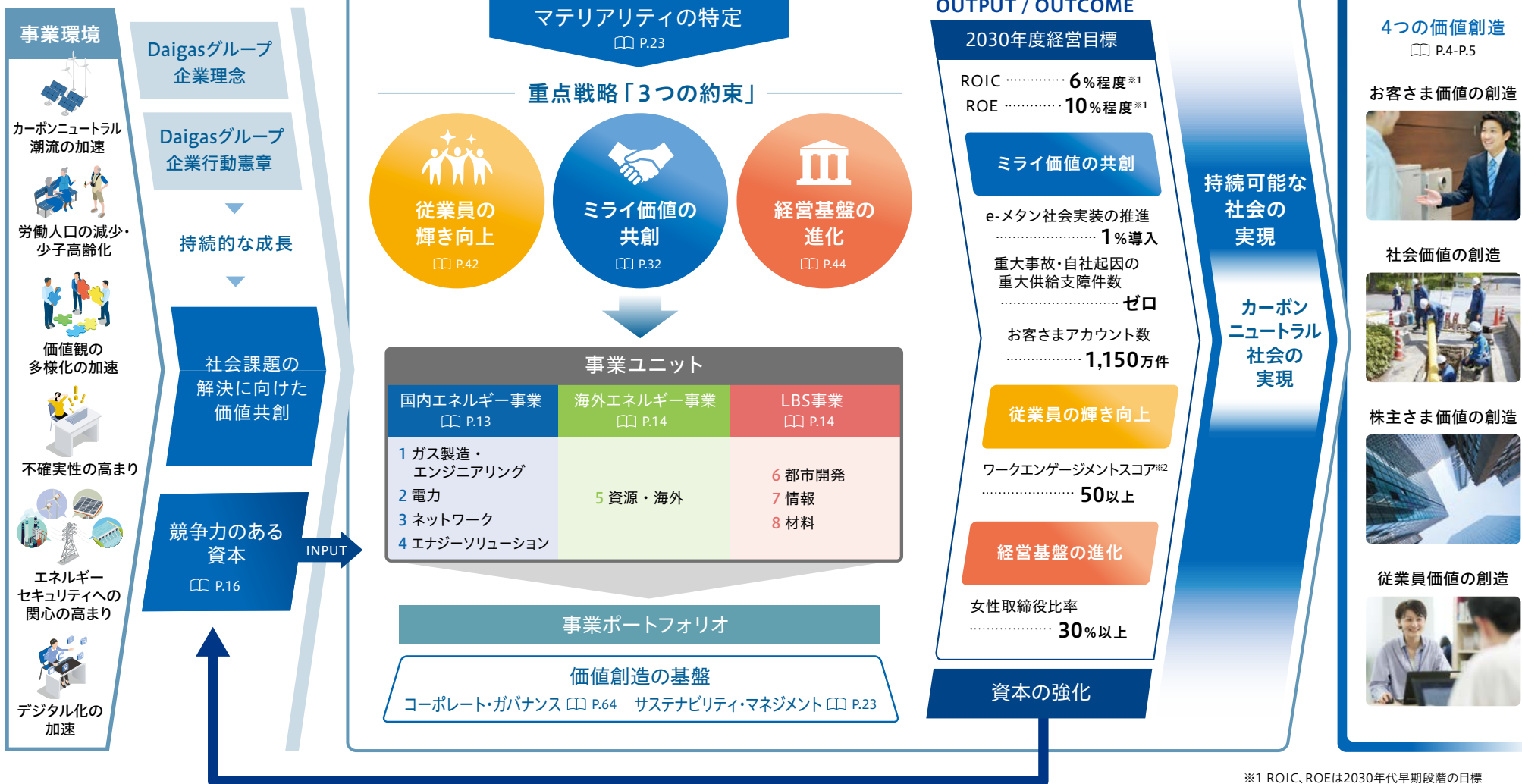
- 石炭化学技術、医薬・農業関連事業で培った技術
- 高機能かつ付加価値の高い製品を開発し、国内外の需要に応える技術力

リスク

- 原材料の費用高騰・供給支障
- 国内外の政策・規制変更等による製品の製造・販売の制限

価値創造プロセス

Daigasグループは創業以来大切にしてきた価値観と競争力のある資本により、持続可能な社会と価値創造の実現を目指します。



※1 ROIC, ROEは2030年代早期段階の目標
 ※2 アドバンテッジタフネス調査を利用している企業のワークエンゲージメント結果における偏差値

競争力のある資本

Daigasグループが保有する競争力のある資本を戦略的に強化し、持続的な成長を目指します。

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本	社会資本	自然資本
<p>持続的な事業成長を目指して、規律ある財務戦略に支えられた強固で健全な財務基盤を維持しつつ、企業価値の最大化を図ります。</p>	<p>エネルギー供給のための様々な設備は、当社グループにとって欠かすことのできない資本です。トランジション期の成長領域として、天然ガス発電所やシェールガス開発等の製造資本を強化していきます。</p>	<p>エネルギー事業で培ったガス合成・触媒に関する技術や、LNG受け入れ基地等の設計・建設技術など、様々な技術開発の知見を保有しています。これらの知的財産を活用するとともに、e-メタンの導入等、カーボンニュートラルに資する技術開発を強化していきます。</p>	<p>中長期的な企業価値向上のためには非連続なイノベーションを生み出すことが重要であり、その原動力となるのは多様な個人による共創と考えています。従業員一人ひとりのエンゲージメント向上に加え、人材の確保・育成を強化し、持続的な成長を目指します。</p>	<p>地域に根差した事業を展開する当社グループは、幅広い分野のステークホルダーと接点を持つ機会を有し、信頼関係を構築しています。ステークホルダーとの連携によるサービス創出を強化し、事業の持続的な成長を目指します。</p>	<p>天然ガスは限りある資源と認識し、効率・効果的な利用に努めるとともにエネルギーの安定供給、保安の確保のため、エネルギー源の多様化を進めています。天然ガスと再生可能エネルギーの有効活用により、“S+3E[※]”の実現を目指します。</p> <p><small>※S+3E:安全性(Safety)、安定供給(Energy security)、経済効率性(Economic efficiency)、環境性(Environment)</small></p>
2024年3月期末時点					
<p>[財務健全性[※]]</p> <p>自己資本比率 55.9%</p> <p>D/E比率 0.51倍</p> <p><small>※発行済ハイブリッド社債の資本性50%を調整</small></p>	<p>設備投資額(2023年度実績)</p> <p>1,984億円</p> <p>ガス製造所 2カ所</p> <p>中央指令室[※]</p> <p><small>※24時間365日の安定供給・保安確保</small></p>	<p>特許保有件数</p> <p>2,751件</p> <p>研究開発費(2023年度実績)</p> <p>98.9億円</p> <p>セグメントごとの開発費 (国内エネルギー:66.7億円 LBS:32.2億円)</p>	<p>グループ従業員数</p> <p>21,159人</p> <p>従業員意識調査</p> <p>総合4指標を 適正水準に維持</p>	<p>サービスチェーン数 約200店舗</p> <p>低圧電気供給件数 約183万件</p> <p>ガス供給件数 約504万件</p> <p>ステークホルダーの皆さまとの共創関係</p>	<p>LNG取扱量(2023年度実績)</p> <p>約1,150万トン</p> <p>再生可能エネルギー普及貢献量</p> <p>317万kW</p>

「中期経営計画2026」目標

財務健全性に配慮しながら財務レバレッジを拡大

ROIC 5.0%程度
 ROE 8.0%程度
 自己資本比率 45%以上
 D/E比率 0.8以下
 (2026年度)
 P.26-P.27

姫路天然ガス発電所の建設等の電力事業、米国のシェールガス開発の加速等

成長投資のうち、重点成長領域への投資
 約4,600億円
 (2024年度-2026年度)
 P.27

メタネーション技術開発の推進

成長投資のうち、カーボンニュートラル領域への投資 約1,000億円
 (2024年度-2026年度)
 P.27

人材の確保・育成の強化

P.43

ステークホルダーとの連携による新ビジネス・新サービスの創出

P.41

再生可能エネルギーの普及に向けた貢献

再生可能エネルギー普及貢献量 400万kW
 (2026年度)
 P.37

さらなる強化の方向性