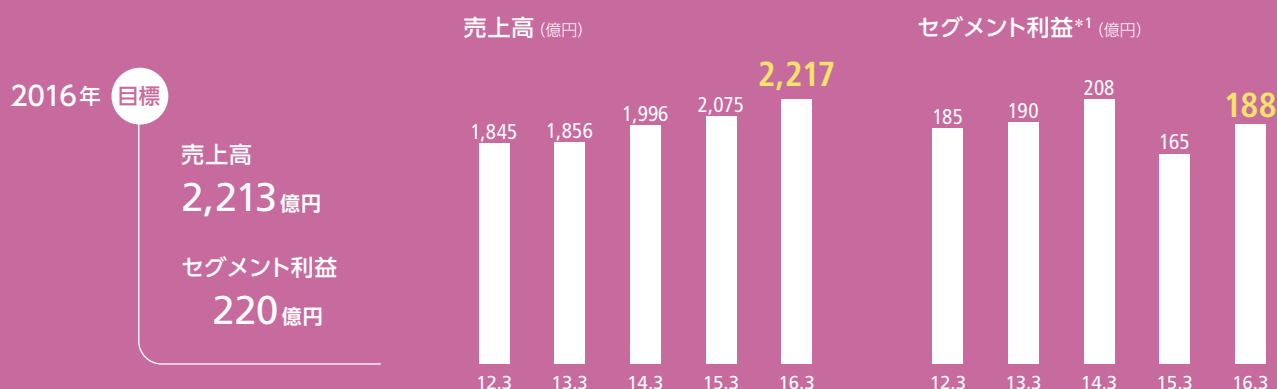


ライフ&ビジネス ソリューション事業



*1 セグメント利益=営業利益+持分法による投資損益

*2 2015年3月期より名称を「環境・非エネルギーセグメント」から「ライフ&ビジネスソリューション事業」に変更。再生可能エネルギー事業について、従来は「環境・非エネルギーセグメント」に位置付けておりましたが、事業内容に応じて「LPG・電力・その他エネルギーセグメント」または「海外エネルギーセグメント」に移管しています。そのため、2015年3月期以降のデータには再生可能エネルギー事業は含みません。

大阪ガスグループでは、110年以上にわたる都市ガス事業の中で蓄積されてきた技術やノウハウを活かし、材料ソリューション事業、都市開発事業、情報ソリューション事業などのビジネスを積極的に展開しています。

また、常に事業の状況を見極めながら、事業の「選択」と「集中」を進め、効率的な事業運営を行っています。

2016年3月期は、売上高が2,217億円となりました。また、セグメント利益は188億円となりました。

原料価格の下落や省エネルギー意識の高まりなど、エネルギー事業を取り巻く環境が変動する昨今の社会情勢の中で、非エネルギー分野であるライフ&ビジネスソリューション事業の収益は安定しており、大阪ガスグループの収益基盤を支える上で大きな役割を果たしています。

材料ソリューション事業 | 大阪ガスケミカルグループ

事業の概要と特徴

大阪ガスが石炭ガスの製造を通じて蓄積してきた石炭化学技術と、2015年4月に統合合併した日本エンバイロケミカルズが保有してきた医薬品関連技術を基盤に、付加価値の高い機能性化学品を開発し、提供しています。

ファイン材料分野では、スマートフォンのカメラに使用される光学レンズ樹脂など、光学特性や耐熱性に優れたフルオレン誘導体を利用した材料を製造販売しています。炭素繊維分野では、太陽電池用シリコン溶融炉など高温炉の省エネルギーに寄与する

成形断熱材を製造販売しています。また、活性炭分野では、国内トップブランドの活性炭「白鷺」シリーズや、それを用いた浄水器カートリッジなどを、保存剤分野では、国内トップブランドの木材保護塗料「キシラデコール」シリーズを製造販売しています。

今後も、R&Dの強化などによる既存分野の拡大に加え、M&Aにも積極的に取り組み、2021年3月期には、大阪ガスケミカルグループの売上高を1,000億円まで高めたいと考えています。

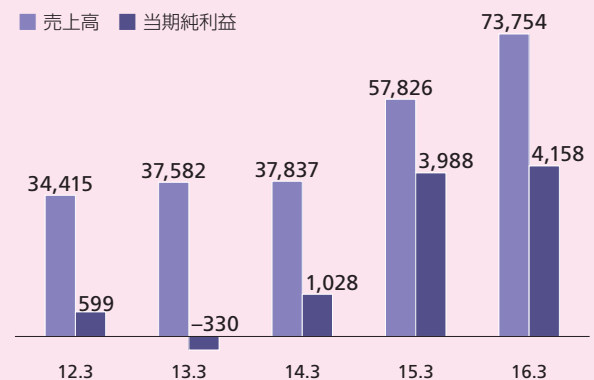
2016年3月期の取り組み

2016年3月期は、ファイン材分野での販売減少があったものの、2015年4月に武田薬品工業株式会社の子会社で、無機系吸着材や樹脂添加剤などの無機微粒子材料を製造販売する水澤化学工業株式会社をグループ化したことにより、大阪ガスケミカルグループの売上高・当期純利益は前期実績を上回りました。



活性炭白土

大阪ガスケミカルグループ 売上高/当期純利益 (百万円)



活性炭事業を グローバルに拡大

大阪ガスケミカル株式会社
執行役員 活性炭事業部長

重定 宏明



活性炭事業は、大阪ガスケミカル株式会社の主要事業の一つです。浄水場や下水処理場、食品・飲料・医薬品などの製造工程、浄水器・空気清浄器などで使用される活性炭とそれを利用したカートリッジなどの製造を手がけています。2005年に武田薬品工業株式会社の子会社である日本エンバイロケミカルズ株式会社をグループ会社化し、高品質で有名な活性炭「白鷺」ブランドを保有しました。

当社の強みは、高い品質に加え、お客さまのご要望に応じて多種多様な機能の活性炭を開発・提案できる設計・加工技術力にあります。またフィリピン・マレーシアから原料となるヤシ殻やおが粉を安価にかつ安定的に調達できることも競争力となっています。

先進国の環境規制の強化や新興国の生活水準の向上に伴い、世界の活性炭市場は成長し続けています。そうしたグローバル市場への拡大を目指し、2014年、スウェーデンの活性炭製造販売会社であるJacobi社をグループ会社化しました。Jacobi社は世界100カ国以上に販売網を持つグローバルな活性炭メーカーで、中でもヤシ殻を原料とする活性炭では世界第1位のシェアを誇ります。現在はJacobi社の価格競争力のあるヤシ活性炭を大阪ガスケミカルが国内で販売したり、当社の技術をJacobi社の工場に導入し、生産効率の向上や既存製品の改良に取り組むなど、両社のシナジー効果が生まれてきています。これらの取り組みなどにより、当社とJacobi社を合わせた大阪ガスケミカルグループの活性炭販売は昨年世界第2位となりました。

今後は、さらに海外展開を加速させていきます。国内向けの事業で培った技術力などを活かして、環境対策への要求が高まると予測される自動車市場などの新たな市場に向けた付加価値の高い商品を開発し、進出したいと考えています。一方、国内では、これまで通り医薬や食品用途など高機能を求められる市場に向け新商品を投入し続けるとともに、空気清浄や水処理など、コストが重視される市場には、Jacobi社の商品を導入することで、販売量の拡大を目指します。

都市開発事業 | 大阪ガス都市開発グループ

事業の概要と特徴

大阪ガスグループが保有する不動産を活用することに加え、新たに不動産を取得し、賃貸・分譲・地域開発・リサーチパーク事業・ビルメンテナンスなど幅広く不動産事業を展開しています。今後も環境にやさしく快適な住まいやビジネス空間の提供を進めていきます。



ジ・アーバネックスタワー
神戸元町通

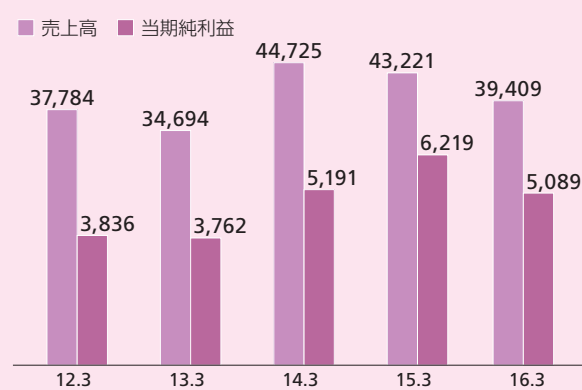
2016年3月期の取り組み

賃貸事業においては、優良物件の取得など保有資産の最適化を図り、オフィス・住宅共に高い入居率を維持しております。

分譲事業においては、2016年3月期の売上計上戸数が前年より減少する状況の中、販売は堅調に進捗しました。

リサーチパーク事業においては、京都府・京都市・JETROとの連携による海外企業誘致などにより、高い入居率を実現しています。

大阪ガス都市開発グループ 売上高/当期純利益 (百万円)



情報ソリューション事業 | オージス総研グループ

事業の概要と特徴

オージス総研は、大阪ガスのガス事業向けシステム開発・運用を主体として発足しました。現在ではオージス総研グループ独自の技術や顧客基盤を活用し、最新のシステム開発からクラウドサービスの提供、セキュリティ品質の高いデータセンターの運用などを行っています。



ICCビル

2016年3月期の取り組み

電力・ガス市場の小売全面自由化対応におけるエネルギー事業向けのシステム開発をはじめ、金融・製造業向けのシステム開発も好調に推移し、売上高、当期純利益ともに前期実績を上回りました。

オージス総研は、2015年7月、大阪ガス行動観察研究所(株)を合併しました。今後、行動観察ビジネスで培ってきたノウハウを活用し、より付加価値の高いソリューションの提供に努めていきます。

オージス総研グループ 売上高/当期純利益 (百万円)

