

ガス小売全面自由化後 の状況と当社の取組み

2025年10月7日
大阪ガス株式会社

本日のご説明内容

1. 当社グループの概要
2. 関西の競争市場
3. 当社の取組み
 - ① 家庭用市場における取組み、アライアンス
 - ② 安定供給のためのLNG調達
 - ③ 天然ガス普及拡大
4. まとめ/課題

本日のご説明内容

1. 当社グループの概要

2. 関西の競争市場

3. 当社の取組み

- ① 家庭用市場における取組み、アライアンス
- ② 安定供給のためのLNG調達
- ③ 天然ガス普及拡大

4. まとめ/課題

当社グループの概要

会社概要

創業	1905年
本社所在地	大阪府大阪市
従業員数*1	(連結)21,404人
関係会社数*1	(連結子会社)163社

連結総資産*1 3兆2,005億円

連結売上高*2 2兆0,690億円

連結経常利益*2 1,896億円

*1:2025年3月末時点 *2:2025年3月期

Daigasグループが目指す姿

暮らしとビジネスの“さらなる進化”のお役に立つ企業グループ

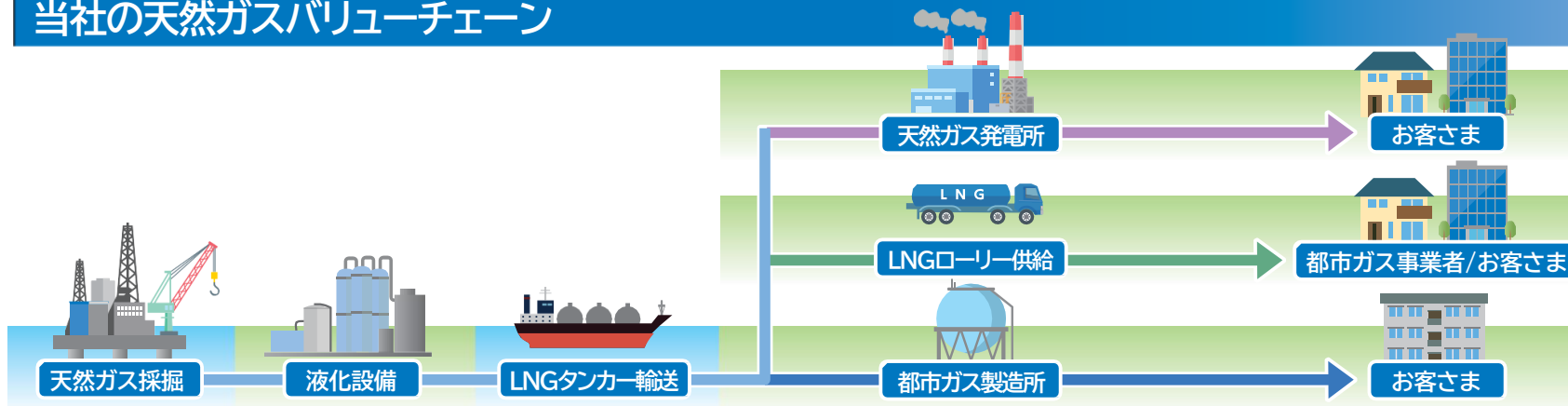
エネルギーや多様な事業において、たゆまぬチャレンジにより世界に通用する力を培い、お客さまの暮らしとビジネスのクオリティ向上のお役に立つ企業グループであり続けます。

Daigasグループの宣言 (4つの価値創造を実現します)

Daigasグループは、4つの価値創造を実現します

Daigasグループは、「お客さま価値」の創造を第一に、これを「社会価値」「株主さま価値」「従業員価値」の創造につなげます。

当社の天然ガスバリューチェーン



国内エネルギー事業における主な業務

- 都市ガスの製造・供給及び販売
- ガス機器販売
- LNG販売、LNG輸送
- LPG販売、産業ガス販売
- 天然ガス・再エネ発電
- 電気の販売等

本日のご説明内容

1. 当社グループの概要

2. 関西の競争市場

3. 当社の取組み

① 家庭用市場における取組み、アライアンス

② 安定供給のためのLNG調達

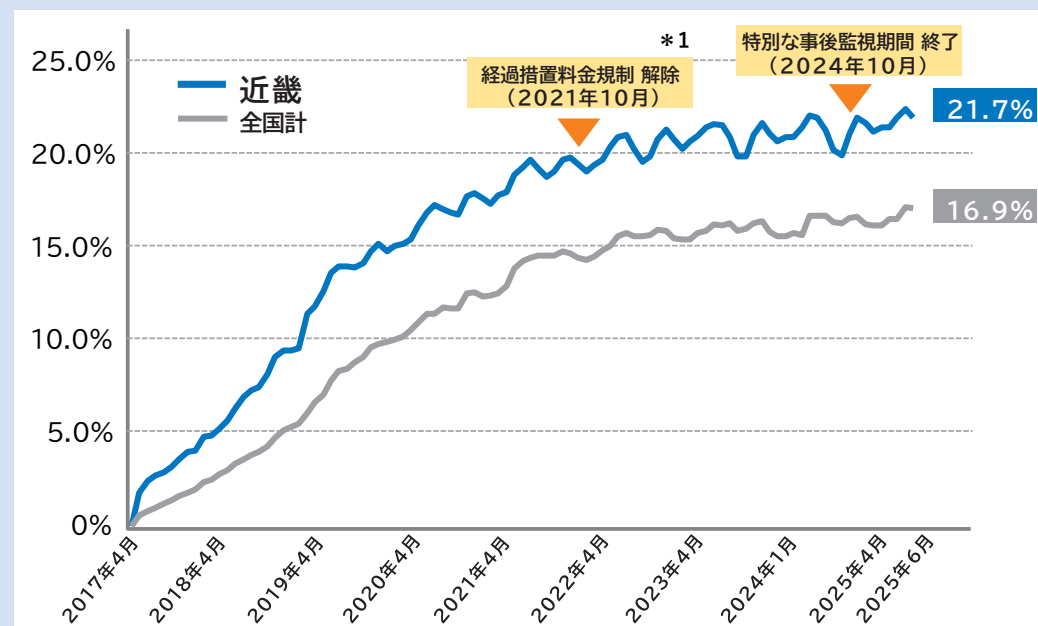
③ 天然ガス普及拡大

4. まとめ/課題

関西の競争市場①（新規参入シェア・当社実績推移）

- 家庭用の販売量に占める新規参入者シェアを見ると、近畿エリアは全国平均を上回って推移
- 当社は2021年10月に経過措置料金規制が解除
- ガス小売全面自由化(以下、自由化)による競争の進展に伴い、当社のガス販売量/供給件数は減少傾向

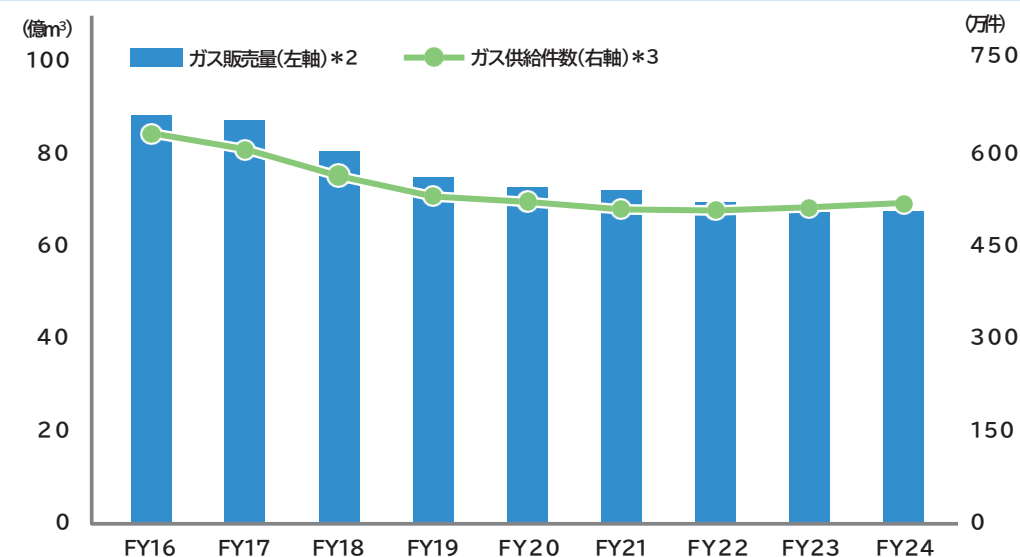
近畿における家庭用販売量に占める新規参入者シェア



出典: ガス取引報より作成

*1: 経過措置料金規制の解除基準を充足したことに加え、受託製造や相対卸に関するコミットメントを表明(2021年3月)

当社のガス販売量/供給件数の推移



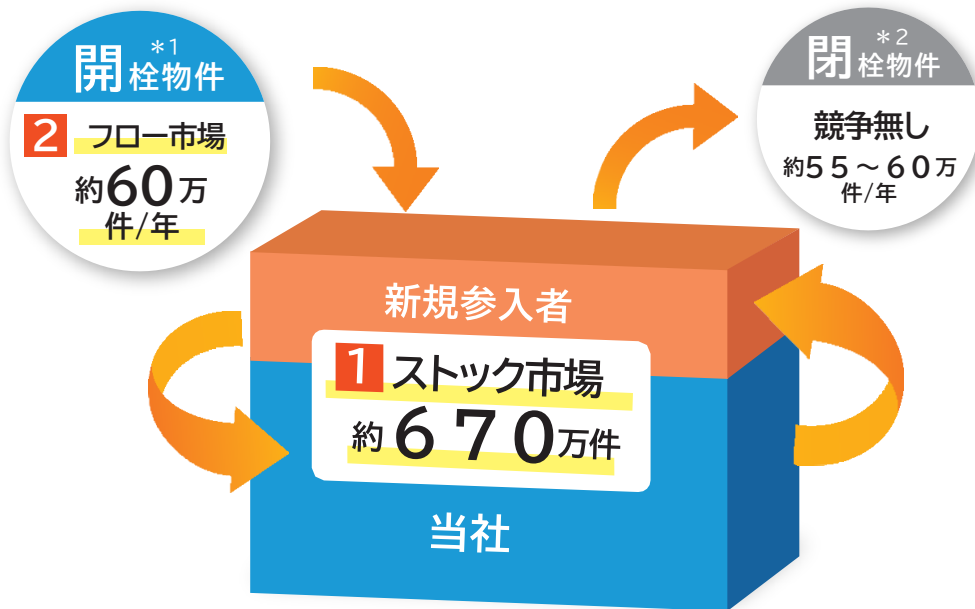
*2: 連結国内ガス販売量(関東エリアを含まない)

*3: 持分法適用会社およびワンタッチ卸先の供給件数を除く

関西の競争市場②（市場の俯瞰イメージ・競争の状況）

- ・ 関西ではスイッチングによる①:ストック競争(約670万件)の他、開栓時に流入してくる②:フロー(約60万件/年)の競争も存在
- ・ フロー市場では約半数が新規参入者と契約していた状況(2020年度の推計)も踏まえ、以後販売戦略を見直し
 - これまでのストック中心の戦略→フローも含めた戦略(アライアンスやWebマーケティングの強化)へシフトチェンジ

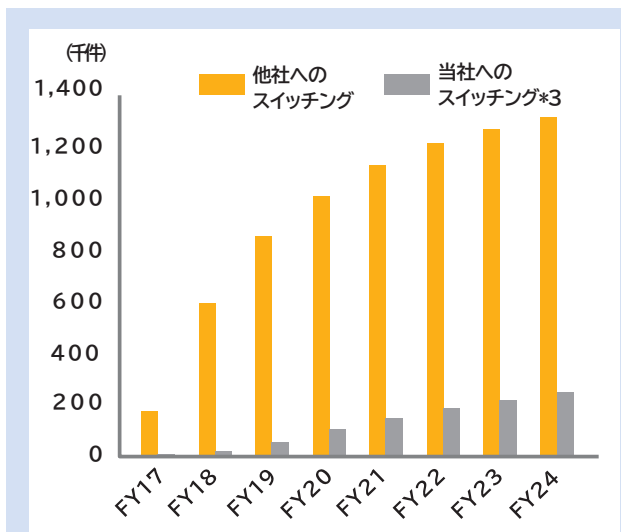
関西の競争市場俯瞰図(イメージ)



*1:開栓事例:転宅、新築、燃料転換 等

*2:閉栓事例:転宅、廃止、電化 等

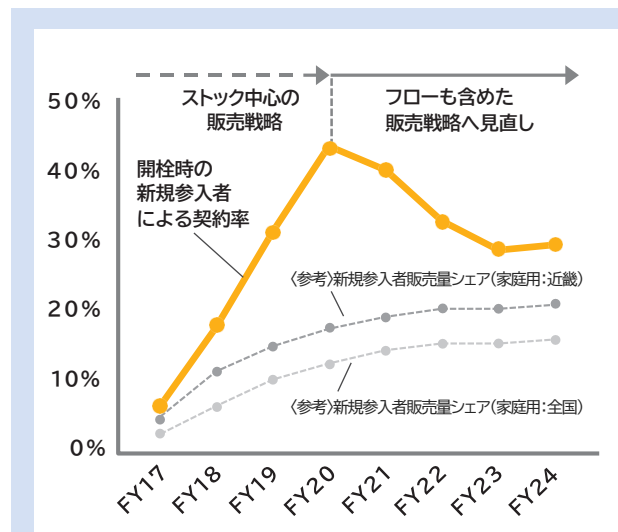
1 スwitching件数の推移(累積)



*3 当社へのスイッチング:新規参入者含む他のガス小売事業者又は一般ガス導管事業者(最終保障供給契約)からのスイッチング契約による獲得(家庭用のみ)

*4 開栓時における新規参入者契約率:当社エリア内における総開栓件数÷60万件/年と仮定し、これを当社開栓件数から除して算出等した推計値(ガス小売全面自由化以前の平均総開栓件数÷60万件/年より)

2 開栓時の新規参入者による契約率(単年)の推計*4

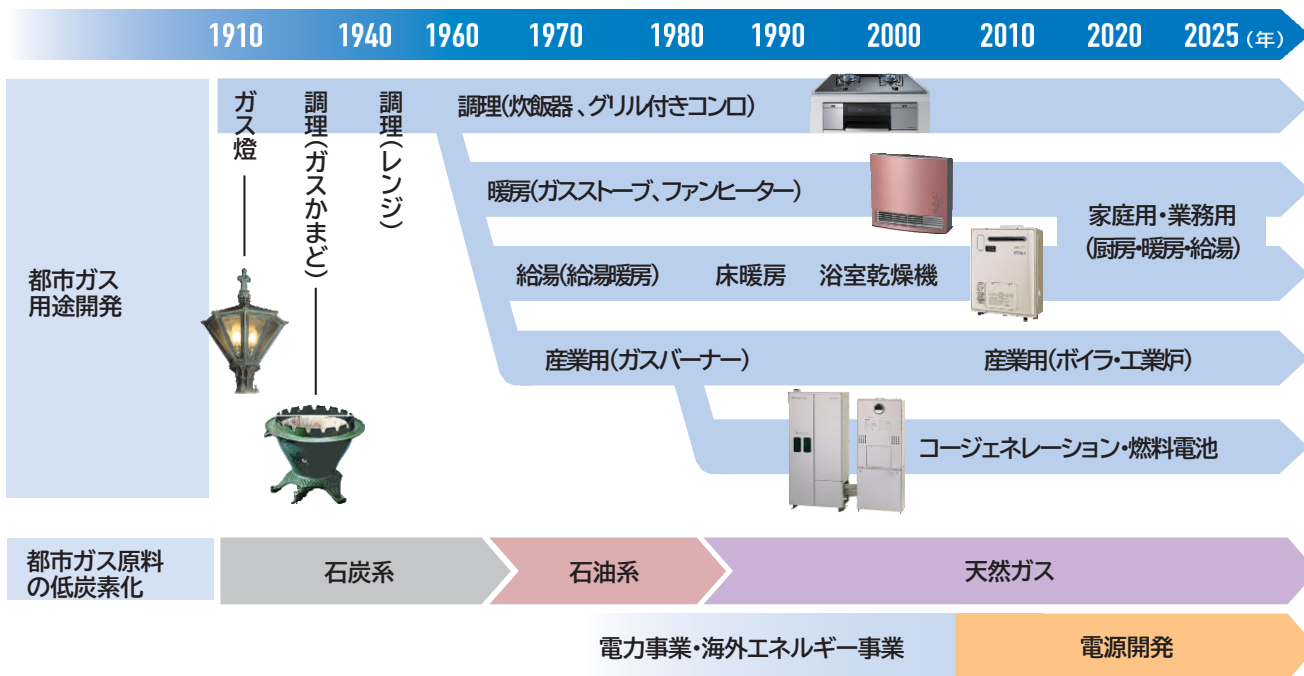


<参考> 都市ガスの用途開発

- ・ガスは電気とは異なり、他燃料との競合も存在するため、過去から産業用・家庭用の様々なニーズに対応するガス機器の開発・導入促進を行うことで需要開発を行ってきた
 - 台風等の災害時のレジリエンス機能を備えた機器開発による、ガス併用住宅の提案強化

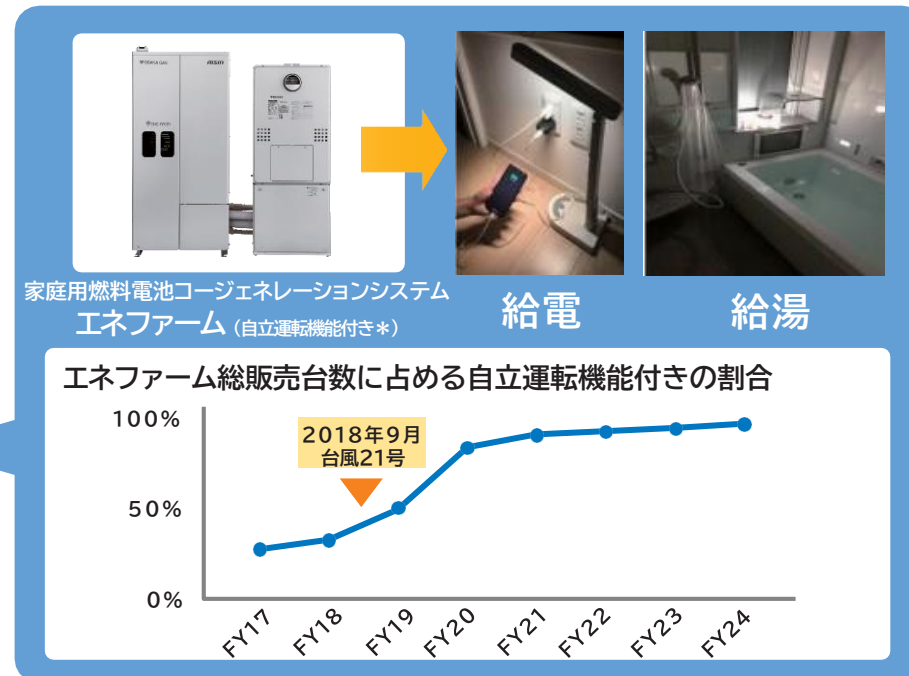
都市ガス用途開発の歴史

エネルギー事業におけるイノベーションの歴史



ガス併用住宅のメリット(台風等の災害時)

2018年 台風21号停電時の稼働(約2,000件)



*: 万が一の停電時にもエネファーム(家庭用燃料電池)が発電を継続し、最低限の電気と給湯を使用できるようにする機能

本日のご説明内容

1. 当社グループの概要
2. 関西の競争市場
3. 当社の取組み
 - ① 家庭用市場における取組み、アライアンス
 - ② 安定供給のためのLNG調達
 - ③ 天然ガス普及拡大
4. まとめ/課題

家庭用市場における取組み①（料金メニュー/付加価値提案）

- 競争環境で、選ばれ続けるために、お客さまの暮らしに寄り添った料金メニューの拡充を実施
（ガス機器の利用状況や当社が提供する家ナカサービスとエネルギーをセットでご契約頂くことでお得に）
- 自由化に合わせてガス単体でも、比較的多くのガスをお使いの場合にお得になる「もっと割料金」を投入

ガス料金メニューの拡充（一部）*1

エネファーム/エコウィルをお使いの場合は



電気またはインターネットをお使いの場合は



ガス衣類乾燥機またはガス浴乾をお使いの場合は



ガス温水床暖房をお使いの場合は



電気とインターネットの両方をお使いの場合は



*2 2022年3月末で新規申込受付を終了

（参考）家庭用のガス料金抑制

ガス小売全面自由化がスタートした
2017年4月より“もっと割”を投入

➡ 一般料金比で
▲約130円/月*3を実現

*3 もっと割公表時（2017年1月時点）の標準的なご家庭での
月間使用量＝33m³を想定して当社の一般料金との差を比較。
なお、原料費調整単価は除いている。

電気料金メニューの拡充（一部）*1

応援
プラン
(2種類)

① 新生活応援プラン

➡ 基本料金無料＋宅食付

② ファミリー応援プラン

➡ 宅食付

スタイル
プラン
(4種類)

① スタイルプランS

（住まいの馴染みつけ、故障時買い替えサポート＋機器保証サービス付）

② スタイルプランP

（Amazonプライム年会費相当のギフトカード付）

③ スタイルプランd

（月々の電気代に応じて最大6%のdポイント還元）

④ スタイルプランE

（CO₂排出量実質ゼロの電力を供給）

*1 各種料金メニューにはご加入の条件がある場合がございます

家庭用市場における取組み②（アカウント実績推移/計画）

- ・ エネルギー（ガス・電気）の提案以外にも、お客さまの様々なニーズに応じた暮らしのサービスを拡充
- ・ 今後もエネルギーと暮らしのパートナーとして、お客さまから選ばれ続けることで、成長を目指す

暮らしのサービスの拡充

冷蔵パウチのおかず
定期宅配サービス



初期費用0円で太陽光発電を設置可能に

初期費用0円で太陽光発電を設置



TV画面から動画や
音楽だけでなく、お買い物や
健康サービスも利用可能

つながる 変わる おうち時間



さすかねっと

6つのプランから選べる
インターネットサービス

まかせ得定額

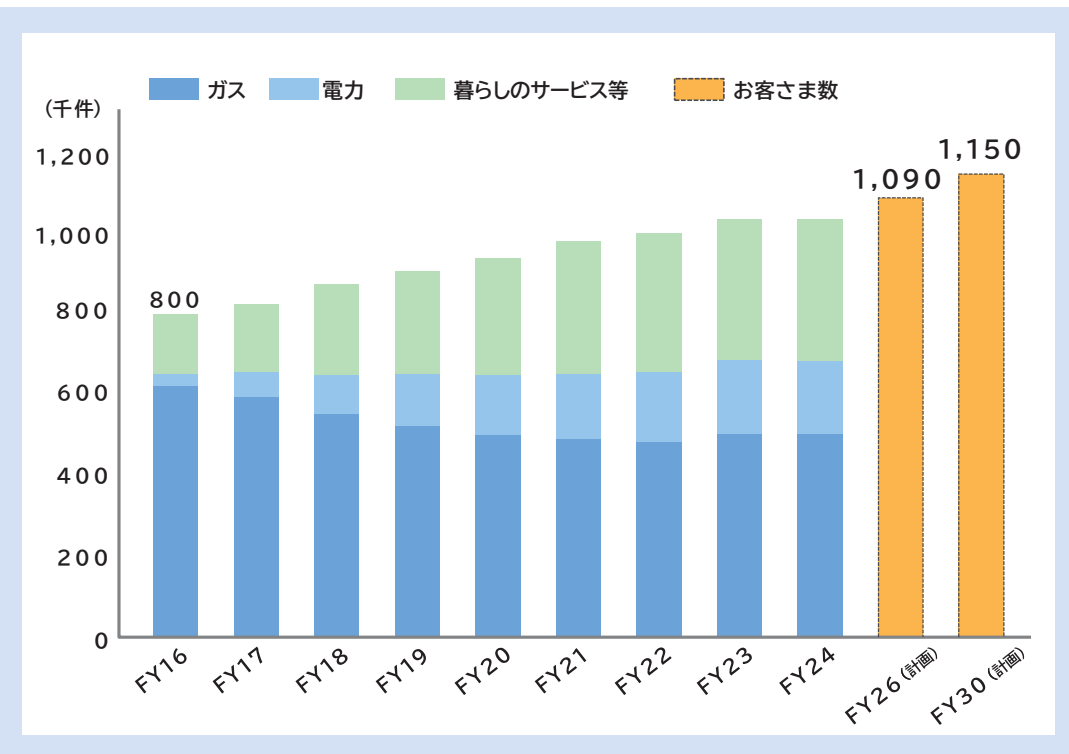
メンテナンスフリーの
給湯器サブスクリプション



もっと、住まいのミカタに。

ガス機器の修理駆け付けだけでなく、
ハウスクリーニングや、水回りの修繕等
家ナカのお困りごとをサポート

お客さま数*の推移/計画



*: ガス・電気のアカウント数は持分法適用会社の供給件数を含み、ワンタッチ卸先の供給件数を除く

アライアンスの拡充

- ・ 当社では市場競争のために整備された、スタートアップ卸・取次に加え、過去には第三者基地利用も実績あり
- ・ 今年度内に卸先は10社となる見込み(内、6社はスタートアップ卸)
- ・ 当社ではスタートアップ卸の上限量である100万m³を超えても対応

競争促進策の状況

項目	FY25(見通し)
卸供給(うち、スタートアップ卸) (3Gへの導管卸供給分を除く)	10社(6社)
取次(取次スキームに類似する代理も含む)	6社

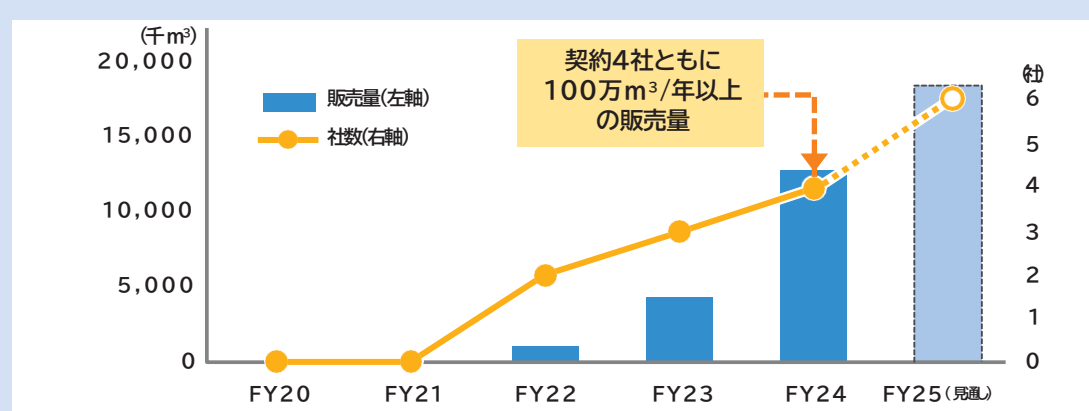
➡ 上記の他、競争促進のため措置された「LNG基地の第三者利用」にて、受託製造を実施した実績あり(現在の利用は無し)

保安受託の状況

	FY 17	FY 18	FY 19	FY 20	FY 21	FY 22	FY 23	FY 24	FY 25 (見通し)
受託社数*	2	3	11	14	15	18	18	18	20

*: 開閉栓/定期保安巡回の受託契約を締結している事業者数(見通し含む)を記載

スタートアップ卸事業者の販売量推移



(参考) 当社の取次等事業者



本日のご説明内容

1. 当社グループの概要
2. 関西の競争市場
3. 当社の取組み
 - ① 家庭用市場における取組み、アライアンス
 - ② 安定供給のためのLNG調達
 - ③ 天然ガス普及拡大
4. まとめ/課題

安定供給のためのLNG調達

- 量と価格の両面での安定調達のために、サプライチェーンの上流から下流まで各フェーズのリスクに対応した各種取組みを実施
 - 上流：供給支障の影響緩和のため、調達先の地域分散
 - 中流：航路変更等、柔軟な対応が出来る様、自社船団の構築
 - 下流：長期契約中心の調達で価格変動を抑制。タイムスワップ等で需要変動への機動的な対応やロケーションスワップで調達コストの低減を実施

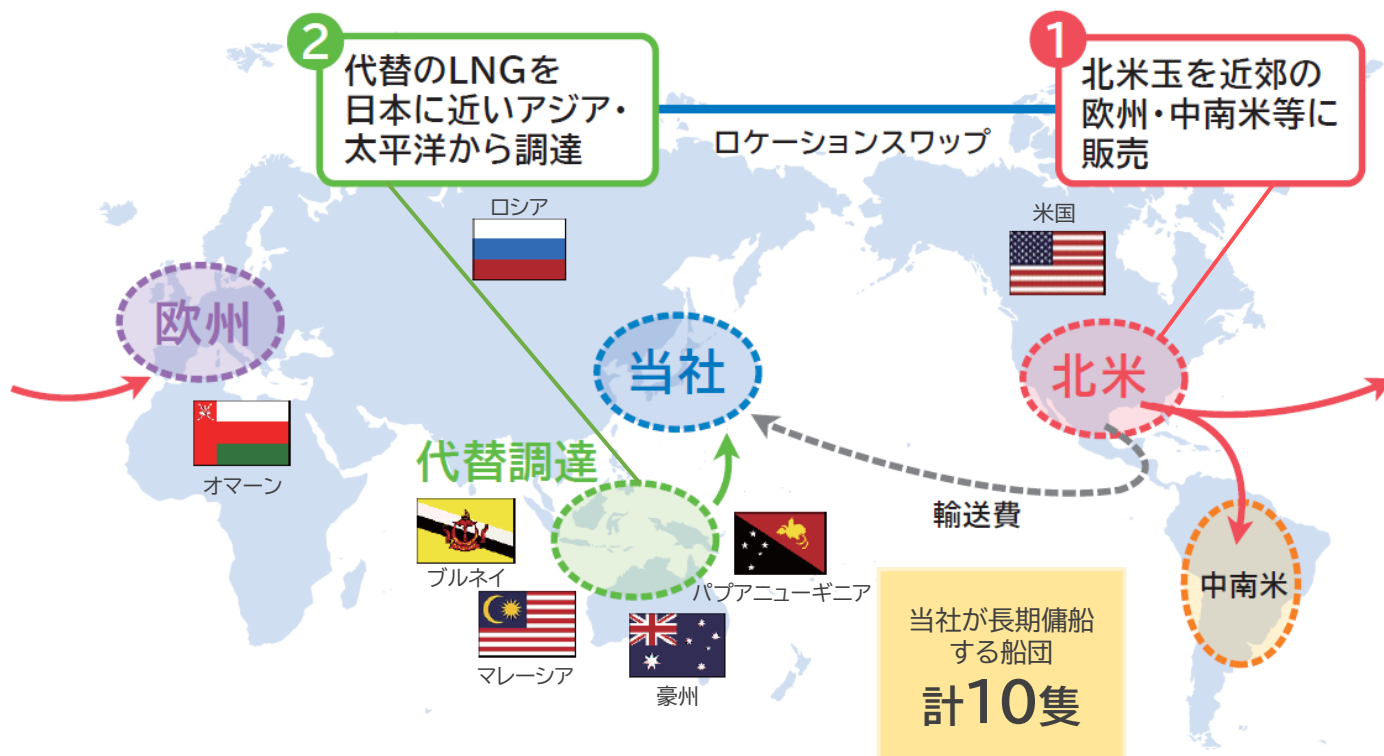
当社のLNG調達の取組み

	上 流	中 流	下 流
	 天然ガス生産 → 液化(LNG化)	 輸送(LNG船)	 製造 → 需要家
リスク	» 紛争や事故等による供給支障	» 航路上での地政学リスク	» 需要/価格変動
リスク に対する 対応	● 調達先の地域分散 ● 契約の数量柔軟性確保	● 自社船団の構築(10隻を長期傭船) ● トレーディング子会社(OGEST)の設立	● 長期契約中心の調達 ● タイムスワップや契約の数量柔軟性活用、スポット販売・購入による需要変動への機動的な対応 ● ロケーションスワップなど最適化による調達コストの低減

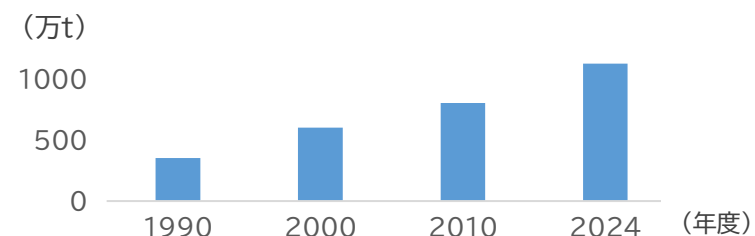
(参考)安定供給のためのLNG調達

- ・ 当社は多様なエリアからLNG調達を行い、特定地域・プロジェクトでの問題や突発的事故の影響の緩和に努めている
- ・ 自社需要向けの調達の太宗を長期契約でカバーしており、LNG船は10隻を長期傭船

当社調達国、最適化のイメージ



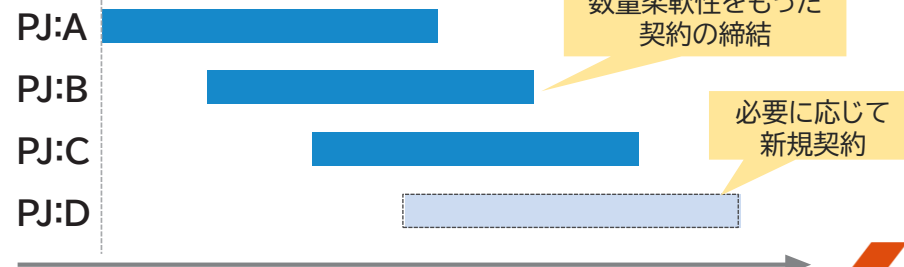
LNG取扱数量の推移



契約の考え方

調達方針

- ① 自社需要分は基本的に長期契約で確保
- ② 調達PJ毎の契約時期には差を設ける



本日のご説明内容

1. 当社グループの概要

2. 関西の競争市場

3. 当社の取組み

① 家庭用市場における取組み、アライアンス

② 安定供給のためのLNG調達

③ 天然ガス普及拡大

4. まとめ/課題

天然ガス普及拡大(エリア内燃料転換により培った当社の強み)

- ・ 当社ではこれまでエリア内の需要家に対して、エネルギーの調査・診断に始まり、その需要家に合わせた省エネ技術・機器の開発、エンジニアリング、メンテナンスまでワンストップで提供を行い、数多くの燃料転換を実施
- ・ 特に、需要家の電気・熱バランスを考慮した最適なコージェネレーションシステムの提案や、開発総数約2,000本にも及ぶ当社独自バーナーを用い、生産工程まで踏み込んだ工業炉の燃料転換技術等は、天然ガス利用を促進する当社の強み

当社の取組み

調査・診断

エネルギー
全般の
トータル診断



技術開発

ニーズに応じた
エンジニアリング



メンテナンス

経験豊富な
現場力



設計・施工

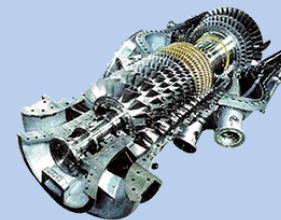
現場に応じた
最適機器の
ご提案



当社の強み

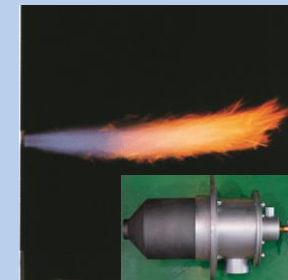
コージェネレーション

- 電力・熱バランスを考慮した
最適システムの構築
- 燃料費以外も含めた
トータル提案



工業炉全般

- 豊富なバーナー開発の実績
(約2,000本)
- 燃料転換時の省エネ、
NOx対応等ノウハウ



天然ガス普及拡大(エリア外事例 旭化成さま+ひむかエルエヌジー)

- 旭化成さま延岡地区の第3石炭火力発電所を天然ガスへ燃料転換(転換に伴い、LNG内航船受入基地、ガス導管の建設を実施)
- コージェネレーションシステムの最適稼働による省エネ/省CO₂効果の最大化に貢献



需要側 ガスタービンコージェネに更新

ポイント

省エネ性/
省CO₂性の
最大化

CO₂排出量削減:16万t/年



ガス導管を建設(6km)

LNG内航船受入基地を建設

供給側 大規模サプライチェーンの構築

LNGタンク



ポイント

地元ガス会社
との協業
(課題:
大規模投資)

LNG気化器



LNG内航船



ひむかエルエヌジー
出資比率

宮崎ガス	大阪ガス	九州電力	日本ガス	旭化成
51%	34%	7%	7%	1%

天然ガス普及拡大(エリア外事例 大王製紙さま+四国セントラルエナジー)

- 大王製紙さま三島工場(愛媛県)の石灰焼成キルン等の燃料を天然ガスへ転換(転換に伴い、LNGサテライト基地、ガス導管を建設)
→所在する四国中央市は、ガス供給エリア外であったが、製紙業の集積地のため、その他にも潜在的な天然ガス需要が存在
- 大王製紙さま向けを中心に構築したガス製造・供給サプライチェーンを順次増強することで周辺の複数需要家の燃料転換に成功

需要側

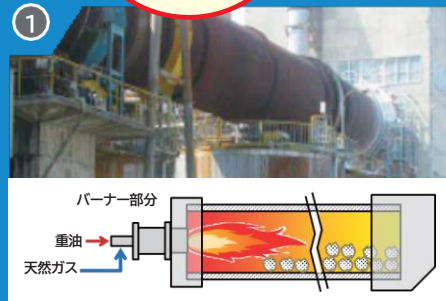
石灰焼成キルンの燃料転換

燃料転換対象設備

- 石灰焼成キルン×3
- ～4 抄紙機×5

ポイント

技術課題の
あったキルン用
バーナーの
開発成功



石灰焼成キルン



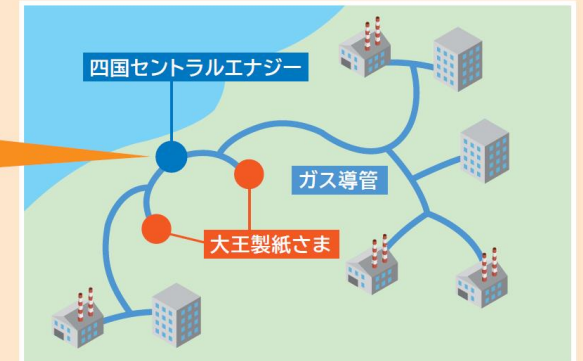
しょうしき
抄紙機(紙製造設備)

供給側

大規模サプライチェーンの構築



LNGサテライト基地



LNG
ローリー車



四国セントラル
エナジー

大王製紙
株式会社

ガス導管

- 周辺の産業用需要家
- 周辺の産業用需要家
- 周辺の産業用需要家
- 周辺の産業用需要家

ポイント

面的な需要開発
課題:
需要拡張の担い手
+追加設備の
需要家負担割合

四国セントラルエナジー
出資比率

大阪ガス
75.8%

テス・エンジニアリング
14.0%

四国ガス、四国電力
各5.1%

本日のご説明内容

1. 当社グループの概要
2. 関西の競争市場
3. 当社の取組み
 - ① 家庭用市場における取組み、アライアンス
 - ② 安定供給のためのLNG調達
 - ③ 天然ガス普及拡大
4. まとめ/課題

まとめ/課題

- ・ ①競争環境全般:お客さま価値向上のための創意工夫や、卸等の競争で事業者から選択頂くためのアライアンス拡充
- ・ ②安定供給のためのLNG調達:調達先の地域分散や最適化取引、長期契約の工夫により量/価格両面での安定調達を今後も実現
- ・ ③燃料転換:需要家設備への支援の拡充と併せて、サプライチェーン構築に向けた環境整備についてご検討願いたい

項 目	詳 細
① 競争環境全般	お客さまから選び続けて頂くための、新たなメニュー開発や暮らしのサービス提案の実施 卸販売等に関するお申込みへの対応や、スタートアップ卸等への積極的な取り組み
② 安定供給のための LNG調達	調達先の地域分散や最適化取引を中心とした、上流から下流まで各フェーズのリスクに対応した 取組みによる安定調達/安定供給の継続
③ 燃料転換 (政策要望)	GX社会実現に向けて、地方部に位置するエネルギー多消費産業の工場の燃料転換を促進し、 シームレスなCN化を実行するためにも、需要側での設備投資等への更なるサポート拡充と併せて、 供給側での導管/供給設備の新增設の投資意思決定を行いやすい環境整備/政策支援が必要

以上