

---

# 2017年3月期 第1四半期 決算説明資料

2016年7月28日

日本ガス株式会社  
(日本瓦斯株式会社)

# 目次

1. ニチガスのビジネスモデル	P. 2
2. 決算のポイント	P. 5
3. 決算の実績	P. 6
・サマリー	P. 6
・事業別（LPガス事業&都市ガス事業）	P. 7
・利益とお客様数の成長	P. 9
・財務諸表（B/S&CF）	P10
4. 2017年3月期 業績予想	P. 12
5. 顧客純増の計画と進捗（'17/3 & '18/3）	P. 13
6. 株主様への還元	P. 14
7. 海外事業	P. 15
8. 参考資料	P. 16

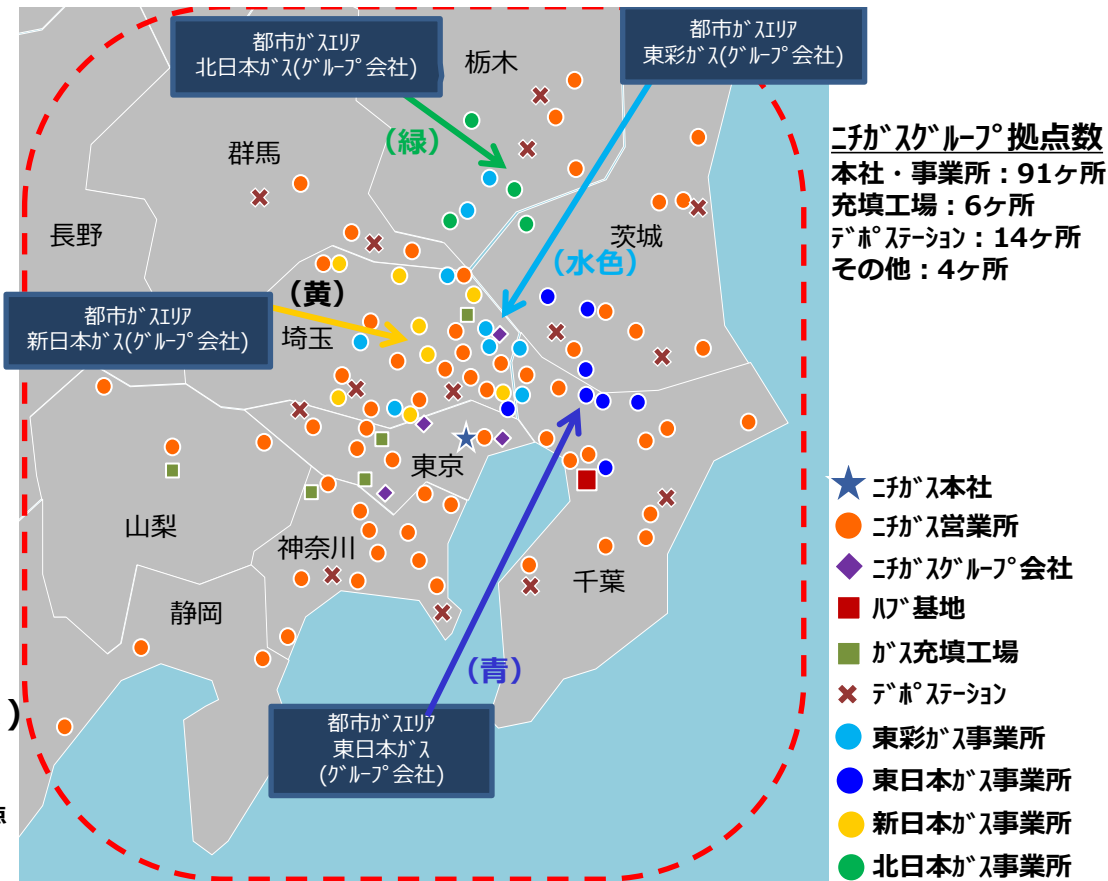
# 1. ニチガスのビジネスモデル①

## ニチガスは関東一円でエネルギーを販売！

- ニチガスは価格競争力と販売力を強みに成長し続け、**国内で116.4万軒、海外で17.5万軒**にエネルギーをお届けしています。
- '16年の電力自由化と'17年の都市ガスの自由化で更に大きく成長します！

- **会社名** 日本瓦斯株式会社  
(商標：ニチガス)
- **設立** 1955年  
(都市ガス業歴：50年、LPG業歴：61年)
- **事業内容** 総合エネルギー事業  
(国内売上比率：都市ガス4割、LPG6割)
- **ビジネスエリア**
  - ・国内：関東全域  
(関東は全国の世帯数の4割以上が集中)
  - ・海外：アメリカ(テキサス、北東部7州)  
豪州
- **お客様数**
  - ・国内：116.4万軒 \*2016/6月末時点
  - ・海外：17.5万軒 \*2015/12月末時点
- **従業員数**
  - ・国内：1,594人(連結/嘱託・パート除く)
  - ・海外：141人(持分法)

\*国内従業員数は2016/6月末時点  
海外従業員数は2015/12月末時点



- LPの営業エリアは関東一円！
- 東京電力エナジーパートナー(株)と業務提携。関東で電力・ガスをセットで販売中！
- 都市ガス事業でも関東に4つのグループ会社

# 1. ニチガスのビジネスモデル②

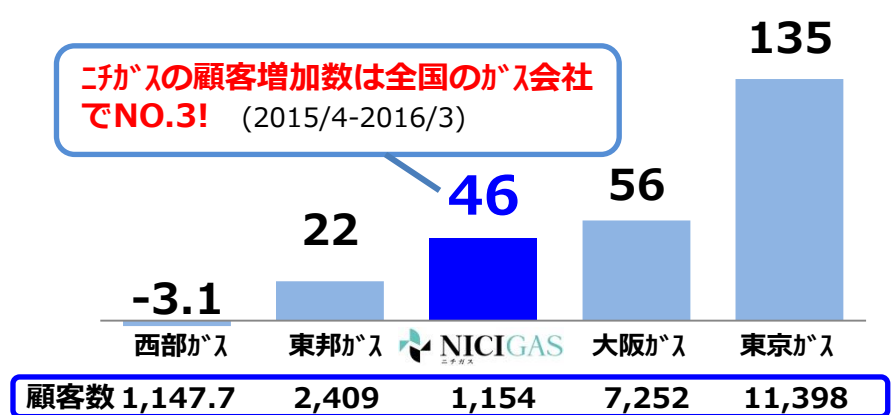
## ニチガスの顧客数は増え続けている！

- ニチガスは、関東という巨大なマーケットがフィールドです。お客様数は増加し続けており、16/3期のお客様増加数は大手ガス会社でNO.3!

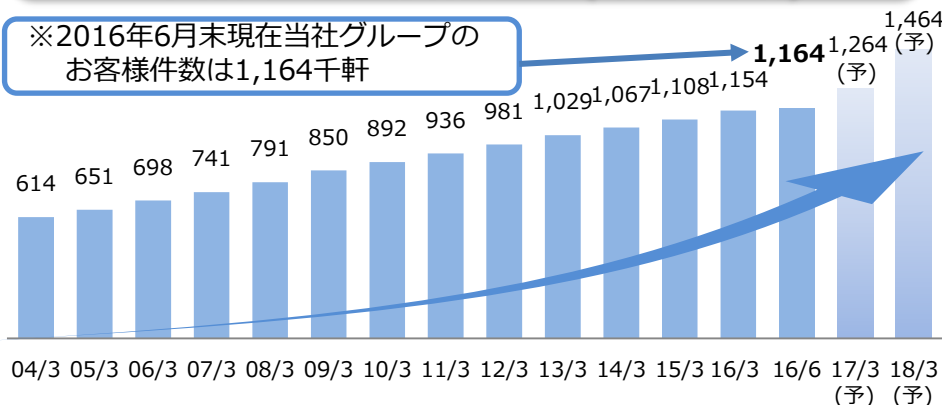
ガス 関東お客様軒数 (単位：千軒)



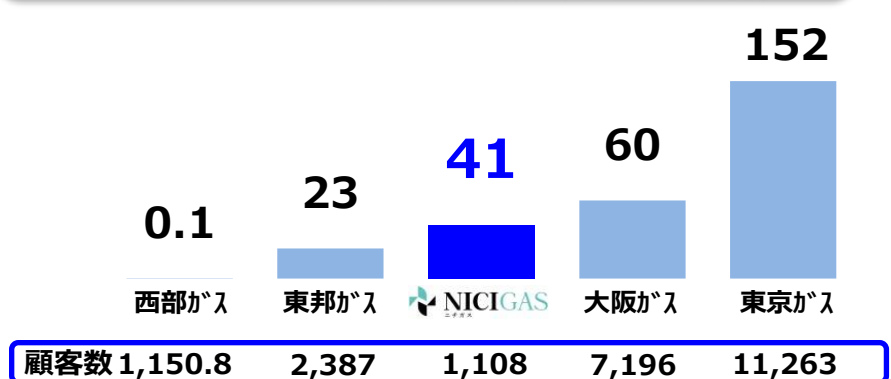
2016年3月期 お客様増加数 (単位：千軒)



ニチガス お客様軒数推移 (単位：千軒)



2015年3月期 お客様増加数 (単位：千軒)



※当社お客様数は2016年6月末現在、LPガスの関東お客様数は2015年10月現在、都市ガスの関東お客様数は2014年3月現在。

(出典：LPガス資料年報2016年度版)

※関東のお客様数は、当社の営業エリアである東京、神奈川、千葉、埼玉、群馬、茨城、栃木、山梨、静岡としております。

# 1. ニチガスのビジネスモデル③

## ニチガスは価格競争力が有る！ICTで販管費を抑制！

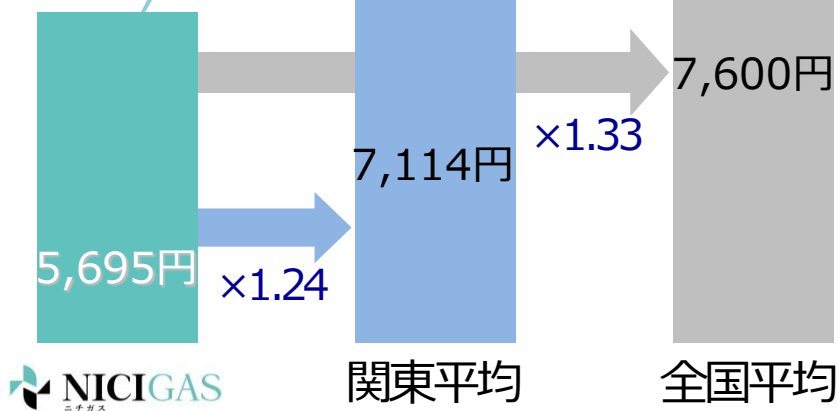
- ニチガスの**最大の武器は価格競争力**！公的指標として発表されているLPガスの関東平均販売価格\*はニチガスの1.24倍！この競争力の源泉は、事業のクラウド化と物流改革から生み出されるサービスの高質化と徹底した合理化。

\*一般財団法人日本エネルギー経済研究所の附置機関である石油情報センター発表

### LPガス販売価格比較

ニチガスの販売価格は、**関東平均価格より2割以上、全国平均価格より3割以上安い！**

ニチガスはHP上で販売価格を開示！

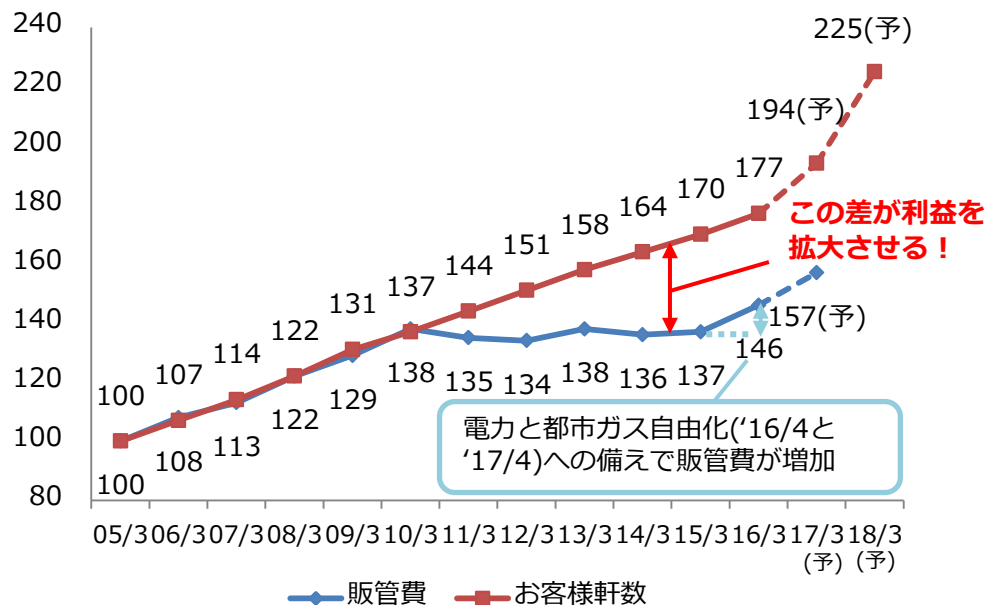


\*2016/4~2016/6 LPガス料金10m期中平均価格

\*関東平均と全国平均は一般財団法人日本エネルギー経済研究所の附置機関である石油情報センター調べ

### お客様軒数及び販管費の推移

**お客様数増加の一方で、販管費の伸びを抑制！事業のクラウド化と物流改革の成果！**



電力と都市ガス自由化('16/4と'17/4)への備えで販管費が増加

\*05/3期における各実績値を100として指数化

## 2. 決算のポイント

# 大幅増益決算！6期連続最高益に向け順調なスタート

### 2017/3期 1Q決算のポイントは下記の2点

- ◆ **大幅増益決算**(1Qの営業利益45億円は過去最高)。6期連続(17/3期) 営業最高益に向けて順調なスタート。

(億円)

	12/3 1Q	13/3 1Q	14/3 1Q	15/3 1Q	16/3 1Q	17/3 1Q
粗利益	117	126	121	116	136	145
営業利益	26	35	29	22	36	45
当期純利益	13	18	16	12	22	29

- ◆ オペレーションの鍵となるICTを強化。6月に**東証・経産省**より「**攻めのIT経営銘柄2016**」に選定。

# 3. 決算の実績／①サマリー(‘16/4~‘16/6の3カ月間)

## 利益率改善により増益！財務基盤充実！

■ 原料価格低下に伴う販売単価引下げにより減収（ガス販売量は増加）。一方で**利益率向上により粗利益伸長**(前年比+9億円)。**営業利益でも増益を達成**(同+9億円)。**総お客様数は116万軒を突破！自由化後の大競争に備えて純資産を充実。**

LPガス + 都市ガス	2016/3期 第1四半期(4月-6月)	2017/3期 第1四半期(4月-6月)	増 減	増減率(%)
PL & CF (億円)				
売上高	288	278	▲10	▲3.5%
(LPガス事業)	166	162	▲4	▲2.4%
(都市ガス事業)	122	116	▲6	▲4.9%
<b>粗利益</b>	<b>136</b>	<b>145</b>	<b>+9</b>	<b>6.6%</b>
販管費	100	100	+0	+0.0%
(顧客獲得費用*)	13	13	+0	+0.0%
<b>営業利益</b>	<b>36</b>	<b>45</b>	<b>+9</b>	<b>+25.0%</b>
(LPガス事業)	26	31	+5	+19.2%
(都市ガス事業)	10	14	+4	+40.0%
顧客獲得費用を除く営業利益	49	58	+9	+18.4%
当期純利益	22	29	+7	+31.8%
業容				
お客様軒数 (純増) (軒)	13,001	9,840	▲3,161	▲24.3%
お客様軒数 (軒)	1,121,239	1,163,617	+42,378	+3.8%
ガス販売量 (千トン)	151	153	+2	+1.3%
(LPガス事業)	77	77	+0	+0.0%
(都市ガス事業)	74	76	+2	+2.7%
財務状況				
総資産	1,190	1,333	+143	+12.0%
純資産 (自己資本比率)	370(31.1%)	625(46.9%)	+255(+15.8%)	+68.9%

# 3. 決算の実績／② LPガス事業

## 収益性向上！粗利益・営業利益ともに増益！

- 家庭用ガス販売量の伸び(+2.2%)とLPG原料価格の低下がフォローとなり**粗利益額と同率が大幅向上**。社員還元強化等の経費を吸収して、**営業利益でも5億円(+19.2%)の増益**。

単位：億円

LPガス事業	2016/3期 第1四半期 (4月-6月)	%	2017/3期 第1四半期 (4月-6月)	%	増減/増減率	コメント
売上高	166	100%	162	100%	▲4/▲2.4%	
(内、ガス)	134		126		▲8/▲6.0%	・販売単価引下げ
(内、機器、工事他)	32		36		+4/+12.5%	・ガス機器販売好調
<b>粗利益</b>	<b>87</b>	<b>52.4%</b>	<b>95</b>	<b>58.6%</b>	<b>+8/+9.2%</b>	・利益額/利益率ともに向上
販管費	61	36.7%	64	39.5%	+3/+4.9%	
(人件費)	18		19		+1/+5.6%	
(顧客獲得費用*)	13		13		+0/+0.0%	
(償却費)	7		8		+1/+14.3%	
<b>営業利益</b>	<b>26</b>	<b>15.7%</b>	<b>31</b>	<b>19.1%</b>	<b>+5/+19.2%</b>	・利益額/利益率ともに向上
顧客獲得費用を除く 営業利益(ご参考)	39		44		+5/+12.8%	・顧客獲得費用の変動を控除した二カ月の新KPI
お客様純増数(軒)	10,676		7,158		▲3,518/▲33.0%	
お客様軒数(軒)	735,041		767,537		+32,496/+4.4%	
ガス販売量(千トン)	77		77		+0/+0%	
家庭用	46		47		+1/+2.2%	
業務用	31		30		▲1/▲3.2%	

\*“顧客獲得費用”はLPガスの新規顧客獲得に要した費用。  
ポンパ・メーター類・工事費用・サービス品・営業費用等の合計

\*数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。  
\*増減は、億円表示処理後で算出しております。



### 3. 決算の実績／③ 都市ガス事業 ガス販売量増加！営業増益！

- ガス販売量は前年比で+2.7%の伸び。一方で原料価格の低下を販売単価に反映してガス売上高は減少。利益面では、スライドタイムラグによる増益(+1.7億)と販管費の減少(▲3億)が相俟って営業利益で増益を計上（前年比+4億円）。

単位：億円

都市ガス事業	2016/3期 第1四半期 (4月-6月)	%	2017/3期 第1四半期 (4月-6月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	122	100%	116	100%	▲6／▲4.9%	
(内、ガス)	106		86		▲20／▲18.9%	・販売単価引下げ等
(内、機器、工事他)	16		30		+14／+87.5%	・業務用ガス機器販売好調
粗利益	49	40.2%	50	43.1%	+1／+2.0%	・スライドタイムラグが寄与
販管費	39	32.0%	36	31.0%	▲3／▲7.7%	
(償却費)	16		14		▲2／▲12.5%	
(人件費)	10		10		+0／+0.0%	
営業利益	10	8.2%	14	12.1%	+4／+40.0%	・利益額/利益率ともに改善
お客様純増数（軒）	2,325		2,682		+357／+15.4%	
お客様軒数（軒）	386,198		396,080		+9,882／+2.6%	
ガス販売量（千トン）	74		76		+2／+2.7%	
家庭用	28		28		+0／+0%	
業務用	46		48		+2／+4.3%	
スライドタイムラグ	+3.6		+1.7		▲1.9／▲52.8%	

\* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

\* 売上高に占める割合及び増減は、億円表示処理後で算出しております。

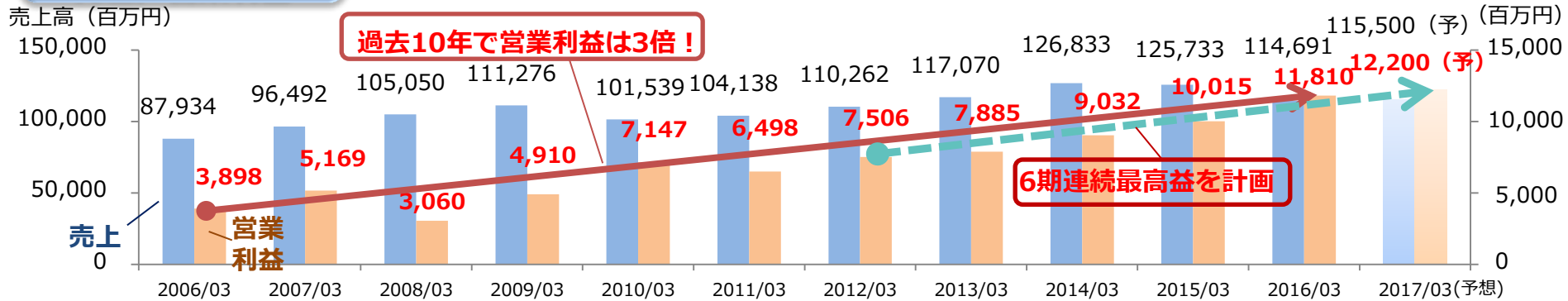
# 3. 決算の実績 / ④ 利益とお客様数の成長

## 過去10年で営業利益は3倍に成長！17/3期も増益計画

■ 10年間で営業利益は3倍、お客様数は1.7倍に成長！17/3期は6期連続となる営業最高益を計画。顧客数の増加が収益性を向上させている。

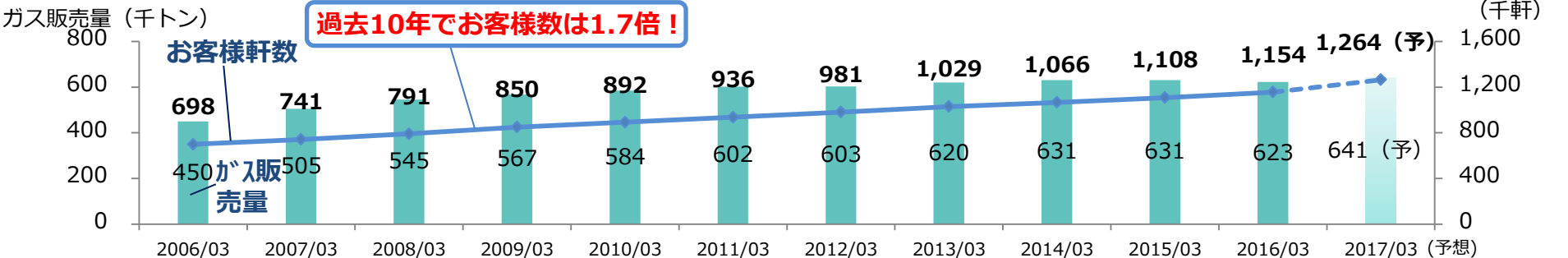
### 売上／営業利益

■ 売上高 (左軸) ■ 営業利益 (右軸)



### ガス販売量／お客様数

■ ガス販売量 (棒グラフ) ◆ お客様軒数 (折れ線グラフ)



P/L (百万円)	2006/03	2007/03	2008/03	2009/03	2010/03	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03(予想)
売上高合計	87,934	96,492	105,050	111,276	101,539	104,138	110,262	117,070	126,833	125,733	114,691	115,500
販管費	31,065	32,484	35,217	37,103	39,589	38,830	38,539	39,618	39,176	39,383	41,920	45,100
営業利益	3,898	5,169	3,060	4,910	7,147	6,498	7,506	7,885	9,032	10,015	11,810	12,200
当期純利益	790	1,864	216	1,518	2,585	2,324	3,121	3,774	9,464	5,528	7,090	7,600

\* 実数は切り捨てし算出しております。

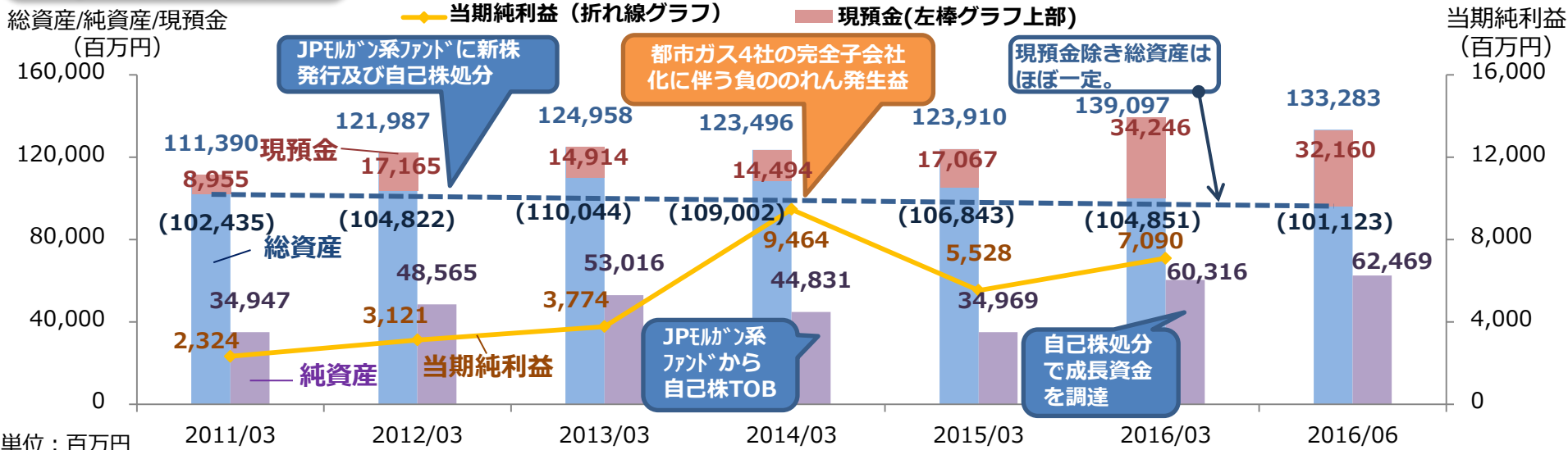
# 3. 決算の実績 / ⑤ B/S

## 資産規模を維持しつつ利益を拡大！財務基盤も強固に

- 過去5年間で、総資産(現預金除き)規模をほぼ一定に保ちつつ、純利益を大幅拡大！
- 1Q終了時点では総資産はやや減少。自己資本比率は46.9%に向上。

B/Sと純利益の比較

■ 総資産 (左棒グラフ)      ■ 純資産 (右棒グラフ)  
— 当期純利益 (折れ線グラフ)      ■ 現預金(左棒グラフ上部)



単位：百万円

	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2016/06
総資産	111,390	121,987	124,958	123,496	123,910	139,097	133,283
純資産	34,947	48,565	53,016	44,831	34,969	60,316	62,469
自己資本比率	20.9%	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%	46.9%
Net有利子負債	43,930	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937	16,715
Net D/E Ratio	1.26	0.62	0.56	0.77	1.27	0.28	0.27
当期純利益	2,324	3,121	3,774	9,464	5,528	7,090	-
ROA※1	2.1%	2.6%	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%	-
ROE※2	10.3%	10.4%	9.8%	22.2%	13.9%	14.9%	-

※1 ROA=当期純利益÷総資産×100

※2 ROE=当期純利益÷(前期および当期自己資本の平均値)×100  
自己資本は純資産から非支配株主持分を差し引いたもの。

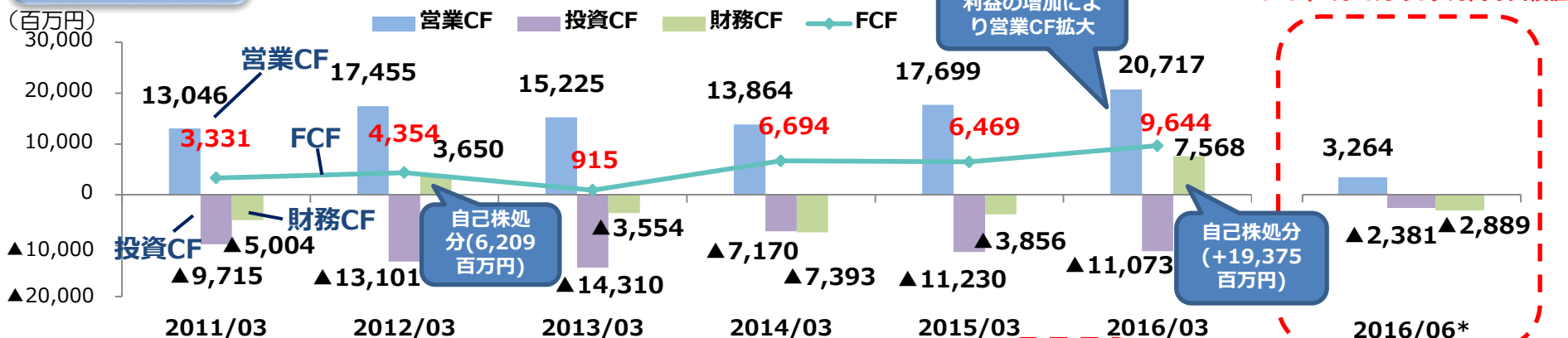
\* 実数は切り捨てし算出しております。

# 3. 決算の実績 / ⑥ Cash Flow

## CFも増加中！ 17/3期は積極投資のタイミング！

■ 利益増加に伴いCFも大きく増加中。都市ガス自由化直前となる17/3は積極投資のタイミング。1Qは顧客増加に繋がるパイプラインとICT投資を推進。

### Cash Flow



Cash Flow (百万円)	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2016/06*
営業CF	13,046	17,455	15,225	13,864	17,699	20,717	3,264
投資CF	▲9,715	▲13,101	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073	▲2,381
財務CF	▲5,004	3,650	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568	▲2,889
FCF	3,331	4,354	915	6,694	6,469	9,644	883

### 設備投資内訳

単位：百万円

	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2016/06
パイプライン	5,909	6,021	6,713	6,645	5,918	5,142	1,140
車両	446	1,076	916	1,360	1,224	267	19
デポステーション	1,388	368	1,475	78	644	590	0
ガス供給設備	622	731	927	580	621	624	114
ソフトウェア	145	297	194	471	400	1,466	508
充填基地 (ハブ)	1,022	0	442	0	0	0	0
M&A	64	1,114	752	317	332	320	105
その他	1,637	1,093	861	615	3,830	2,976	158

### 設備投資内訳

- ・パイプライン投資は顧客開拓に繋がることを重視。
- ・コストコントロールの要であるICTに積極的に投資。

\*「設備投資内訳」は発生主義でカウントし、建設仮勘定等も調整。

\*実数は切り捨てし算出しております。

\*FCF (Free Cash Flow)=営業CF-投資CF

\*2016年4月-6月の3ヶ月間の実績値

# 4. 2017年3月期 業績予想

## '17/3期も営業増益へ！

- '17/3期の業績予想に変更なし。6期連続の営業最高益を目指す！
- 顧客増加と利益率の向上により顧客獲得費用の増加をクリア。営業段階に加え、純利益でも増益の計画！

単位：億円

	2016/3期 (実績)	2017/3期 (予想)
売上高	1,147	1,155
粗利益	537	573
販管費	419	451
(人件費)	125	128
(顧客獲得費用/LPのみ)	51	61
(償却費)	103	101
(広告宣伝)	9	15
(ガス関連機材・保安)	25	29
<b>営業利益</b>	<b>118</b>	<b>122</b>
(LPガス事業)	80	81
(都市ガス事業)	38	41
<b>営業利益(顧客獲得費除き)</b>	<b>169</b>	<b>183</b>
当期純利益	71	76
1株当たり当期純利益(円)	190.71	178.05
お客様軒数(千軒)	1,154	1,264
ガス販売量(千トン)	623	641
(LPガス事業)	310	319
(都市ガス事業)	313	322

### 粗利益

- ・ 顧客拡大に伴うガス販売量の増加とマージンの改善効果。
- ・ マージンの改善は原料価格の低下と円高がフォローとなる。

### 顧客獲得費用

顧客獲得単価の低下とM&Aによる顧客獲得の増加(=M&Aは資産計上後に償却処理)の為、顧客獲得費用は10億円の増加に止まる。

### 償却費

LP顧客のM&A増加と都市ガス顧客獲得に伴う設備投資増加(何れも資産計上後に償却処理)はあるが、既存資産の償却費減少によって、償却費全体はほぼ横ばい。

## 5. 顧客純増の計画と進捗

# お客様獲得を急加速！18/3期は200千軒の純増計画！

- お客様純増数を16/3期の46千軒から、17/3期に110千軒、18/3期に200千軒に大きく伸長させる。
- 17/3期1Qの実績は、2月に行った顧客採算見直しの影響により純増数が伸び悩んだ。但し足下では、純増数は伸長しており(4月：1,915→5月：3,273→6月：4,652)、夏以降に大幅進捗させていく計画。
- 18/3期は、自由化が開始(予定)する都市ガスで大きく顧客数を伸ばす。

単位：千軒

	16/3期	17/3期		18/3期
	通期 (実)	16/4-16/6(実)	通期 (計)	通期 (計)
<b>お客様純増数</b>	<b>46</b>	<b>10</b>	<b>110</b>	<b>200</b>
内、LPG	36	7	76	77
		内、買収0	内、買収20	
内、都市ガス	10	3	34	123
<b>総お客様数</b>	<b>1,154</b>	<b>1,164</b>	<b>1,264</b>	<b>1,464</b>

16年4月：  
電力小売自由化

17年4月(予定)：  
都市ガス小売自由化

## 6. 株主様への還元

### '16/3期増配実施。引き続き株主還元重視！

- ニチガスは**株主還元を重視**。16/3期は1株あたり配当額を26→30円に**増配**。14/3期の倍額増配に続く**株主還元強化**。
- '17/3期は自由化直前であり資金ニーズに弾力的に応じる必要有り。状況に応じた適切な株主還元を実施していく。

単位：1株あたり配当及び1株あたり当期純利益は円、その他は百万円

	'11年3月 (実績)	'12年3月 (実績)	'13年3月 (実績)	'14年3月 (実績)	'15年3月 (実績)	'16年3月 (実績)	'17年3月 (予想)
1株あたり配当額 (円)	13	13	13	26	26	30	30
配当額	514	572	631	1,120	903	1,185	1,289
配当性向 (1株あたり当期 純利益)	22.0% (59.01)	18.1% (71.70)	16.7% (78.01)	11.8% (220.93)	17.5% (148.26)	15.7% (190.71)	16.8% (178.05)
自己株式取得額	0	0	1	10,239※1	14,394※2	2	—

\*配当額は決議ベース

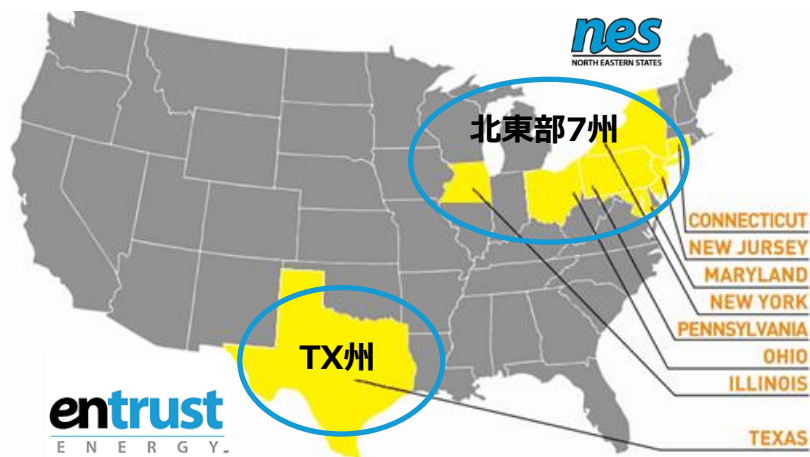
※1 大株主であった岩谷産業他から取得。 ※2 大株主であったOEPから取得

# 7. 海外事業

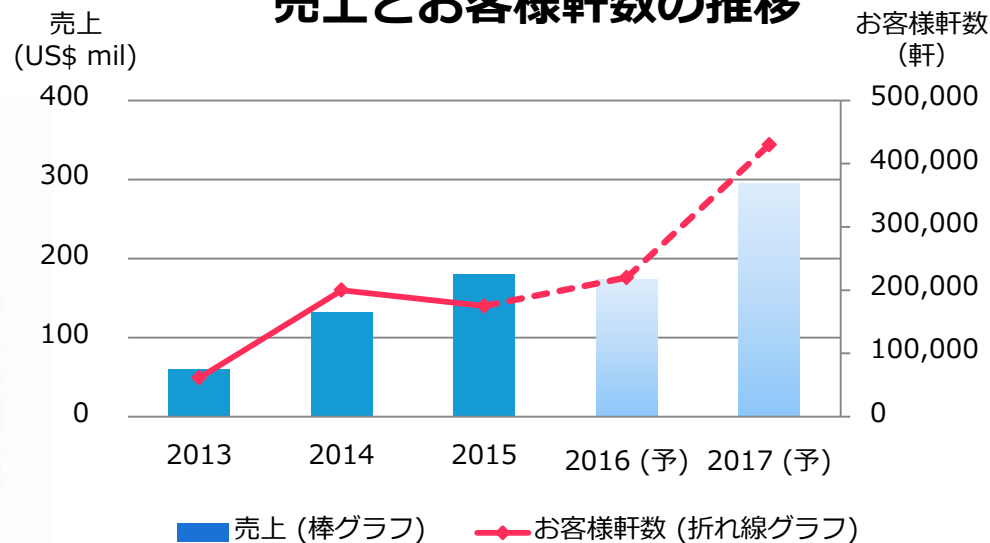
## 採算改善進捗！16/12期に黒字化を計画

- 前期（2015/12期）の北米事業全体の売上は約\$180mil。北米事業の太宗を占める南西部(Entrust社)のお客様軒数は12.5万軒(2015/12期)、北東部(NES社)のお客様軒数は5.0万軒。Entrust社単体では黒字化を達成。
- 今期（2016/12期）は利益率の改善を重視し、低採算マーケットにおける一部の顧客の売却、南部テキサス州や北東部における成長マーケットへの進出を大胆に進めており、当初計画通り、北米事業全体での黒字化を目指す。

### <当社の北米展開>



### 売上とお客様軒数の推移



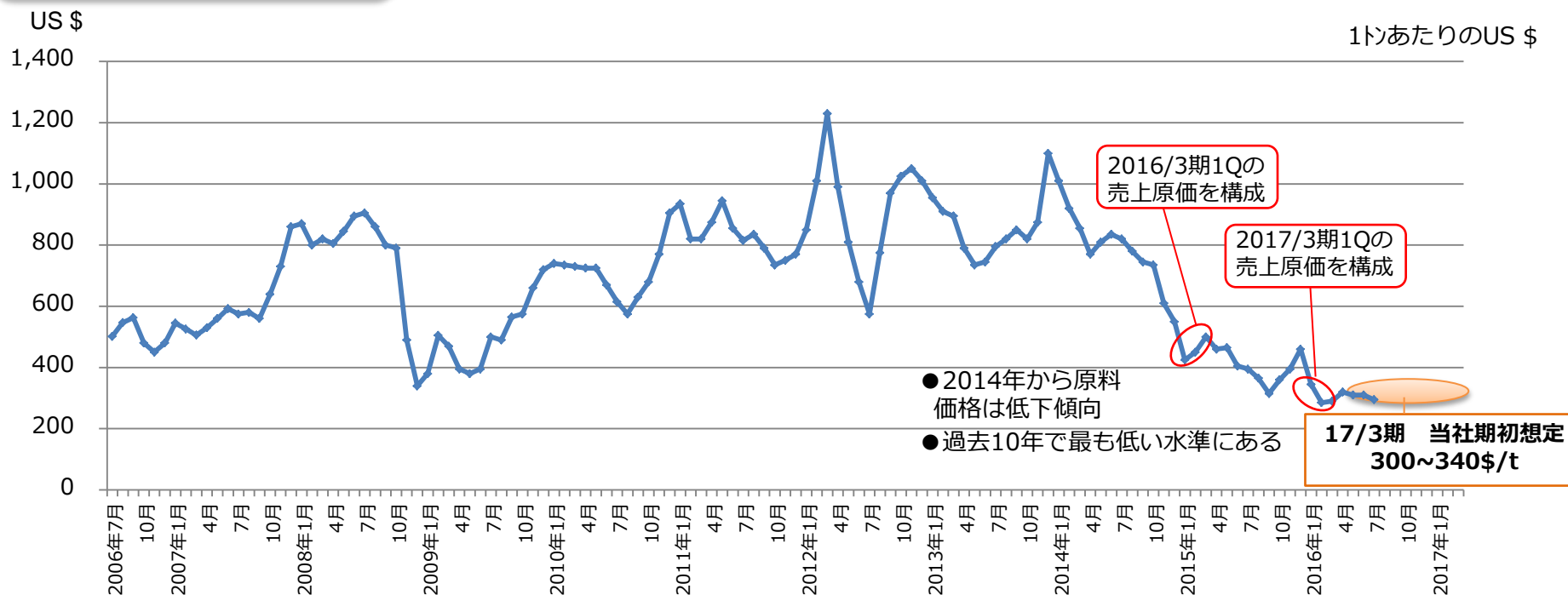
\* 北米事業は12月決算。



# 8. 参考資料 / ① LPG原料価格 原料価格低下はニチガスにフォロー！

- LPG事業の原料価格は2014年以降低下トレンド。直近はリーマンショック直後を下回る水準。
- **17/3期1Qの原料価格は、前年同期(16/3期1Q)より低位に推移し、ほぼ当社の期初予想のレンジ内で推移している。**
- **原料価格の低下はニチガスの利益率改善に大きく貢献。**

プロパンガスFOB価格推移



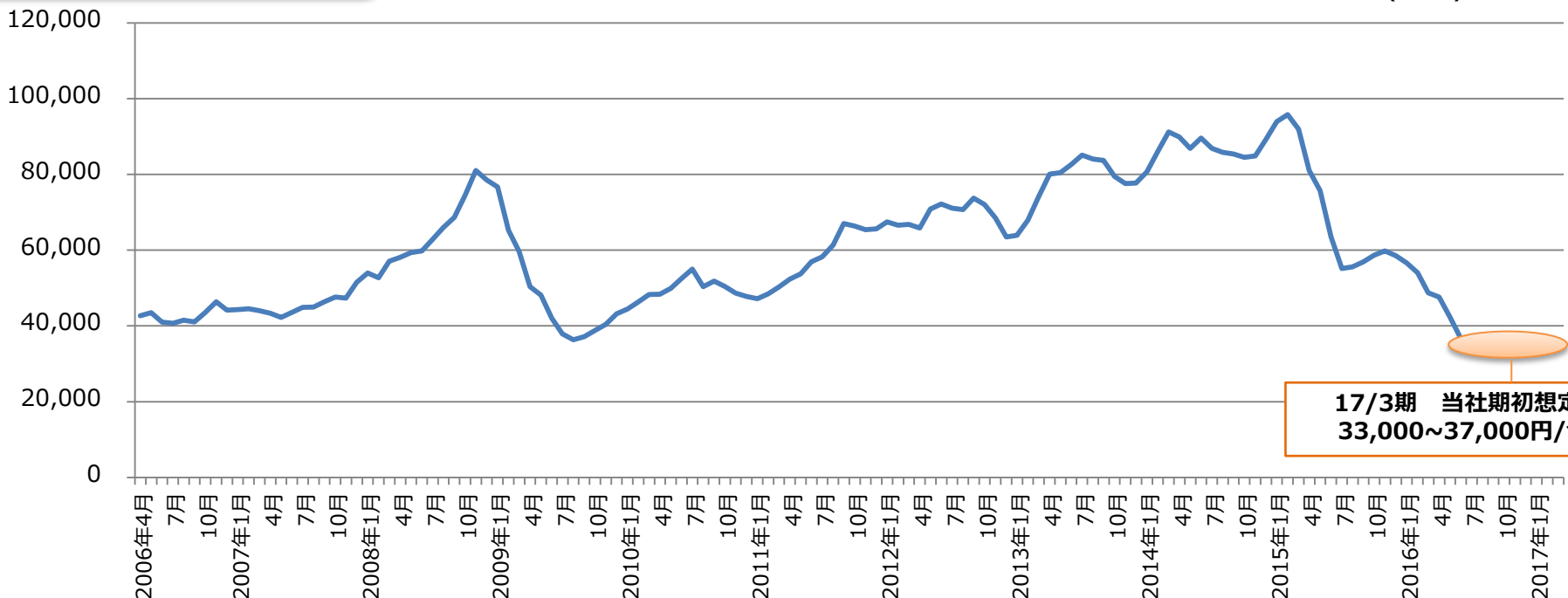
出典：日本LPガス協会ホームページ  
(2016/7/14時点 プロパンFOB価格)

# 8. 参考資料 / ② LNG原料価格 LNGは'15年以降低下トレンド

- 都市ガス事業の原価となるLNG原料価格は、2015年に入り大きく低下。17/3期1Qも低下傾向が継続し、直近のLNG原料価格は過去10年間で最低水準。
- 17/3期1Qの労働コストは+1.7億円を計上。
- 現行の原料費調整制度の下では、原料価格の低下局面では利益が先行し、上昇局面では利益が後追いする形となり易い。

LNG原料価格推移

単位：円/ t(トン)あたり



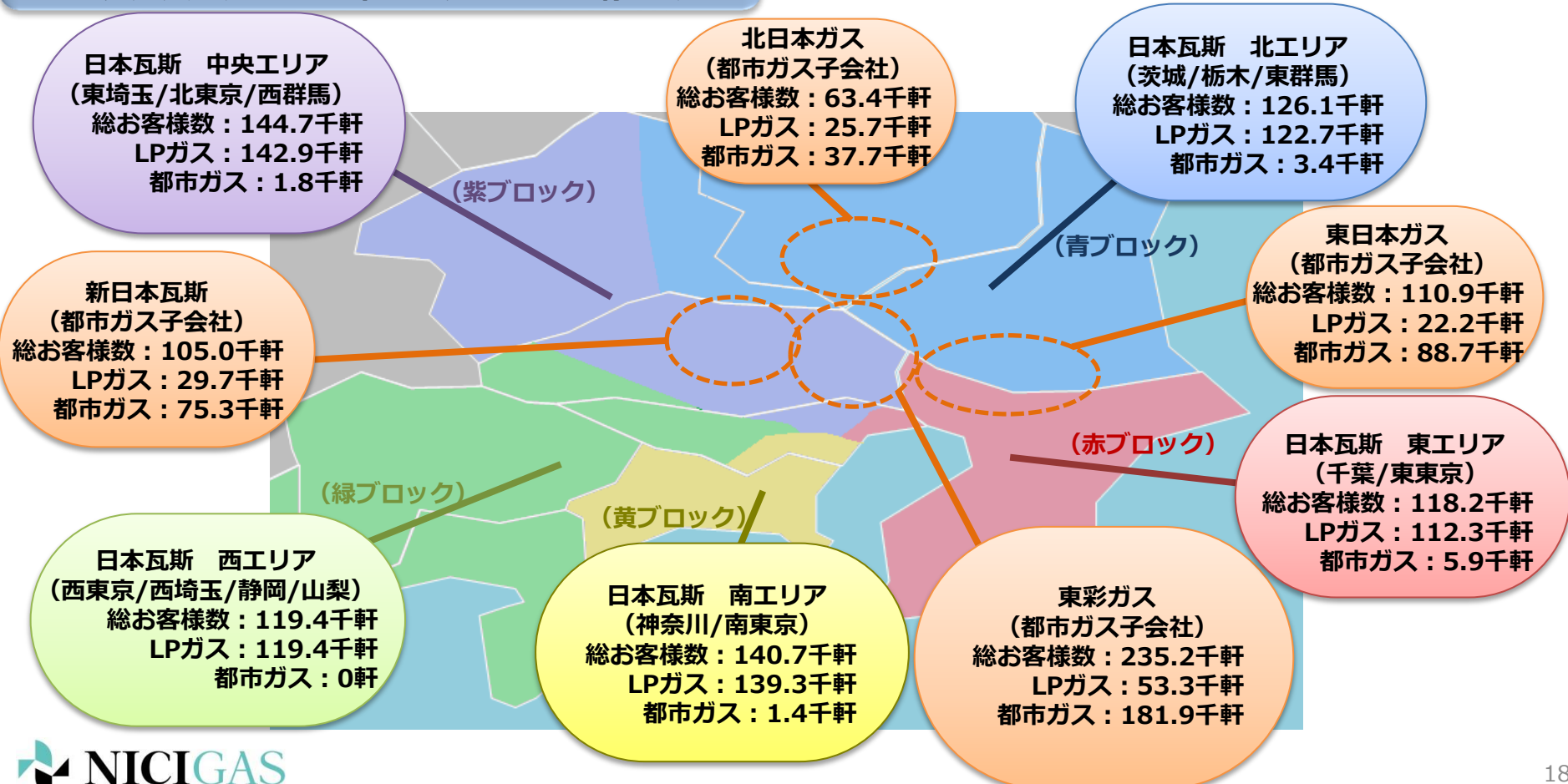
17/3期 当社期初想定  
33,000~37,000円/t

出典：当社平均仕入価格

# 8. 参考資料 / ③ ニチガスグループ営業エリア 9つのユニットで営業体制を管理

- ニチガスグループは9つのユニットで営業体制を管理（日本瓦斯を地域で5エリアに区分+都市ガス4社）。都市ガスがベースの東彩ガス（24万軒）が最大、2番手はLPガスがベースの日本瓦斯の中央エリア（14万軒）。

## ニチガスグループ営業エリア及びお客様軒数



# 8. 参考資料／④ お客様純増軒数 東彩ガス/ニチガス中央エリアが牽引！

- 17/3期1Qも着実にお客様軒数増加。
- 東彩ガスと日本瓦斯の中央エリア（東埼玉・北東京・西群馬）がお客様純増を牽引。

お客様純増数（軒）	2015/3期 第1四半期 (4月-6月)	①2016/3期 第1四半期 (4月-6月)	②2017/3期 第1四半期 (4月-6月)	構成率 (%)	純増数の比較 (②-①)
<b>ニチガスグループお客様純増数合計</b>	10,659	13,001	9,840	100%	▲3,161
内、日本瓦斯 東エリア（千葉/東東京）	1,011	872	952	9.7%	+80
内、日本瓦斯 北エリア（茨城/栃木/東群馬）	955	1,054	1,044	10.6%	▲10
<b>内、日本瓦斯 中央エリア（東埼玉/北東京/西群馬）</b>	<b>1,630</b>	<b>1,453</b>	<b>1,662</b>	<b>16.9%</b>	<b>+209</b>
内、日本瓦斯 西エリア（西東京/西埼玉/静岡/山梨）	901	1,397	▲658	▲6.7%	▲2,055
内、日本瓦斯 南エリア（神奈川/南東京）	2,159	3,183	1,312	13.3%	▲1,871
<b>内、東彩ガス（埼玉県東部）</b>	<b>1,534</b>	<b>2,425</b>	<b>2,574</b>	<b>26.2%</b>	<b>+149</b>
内、東日本ガス（千葉県北部/茨城県南部）	811	889	920	9.3%	+31
内、北日本ガス（栃木県南部）	930	759	962	9.8%	+203
内、新日本瓦斯（埼玉県北部）	728	969	1,072	10.9%	+103