
2017年3月期 第2四半期 決算説明資料

2016年10月27日

日本ガス株式会社
(日本瓦斯株式会社)

目次

1. ニチガスの成長ストーリー	P. 2
2. 決算のポイント	P. 6
3. 決算の実績	P. 7
・ サマリー	P. 7
・ 事業別（LPガス事業&都市ガス事業）	P. 8
・ 利益とお客様数の成長	P. 10
・ 財務諸表（B/S&CF）	P. 11
4. 2017年3月期 業績予想	P. 13
5. 顧客純増の計画と進捗（'17/3 & '18/3）	P. 14
6. 株主様への還元	P. 15
7. 海外事業	P. 16
8. 参考資料	P. 17

1. ニチガスの成長ストーリー①

総合エネルギー企業として成長、更にプラットフォームへ進化

- I初キ[®]-自由化を機に、**ニチガスの全く新しい成長ストーリーが始まる！**
- 総合I初キ[®]-企業として更に成長し、加えて事業の両輪として、最新ICTで進化したクラウドシステムを提供するプラットフォームを目指す。

ニチガスの成長ストーリー

総合エネルギー企業として成長！
価格競争力や利便性の高いサービスで
お客様数を伸ばす。

都市ガス小売自由化（予定）

電力小売自由化
電力・ガスセット販売開始

お客様軒数100万軒突破

物流改革
クラウドシステム導入

B to C
ビジネス

B to B
ビジネス

プラットフォームへ進化！
最新ICTを取り入れた自社クラウド
システムを事業者や公共団体に提供。

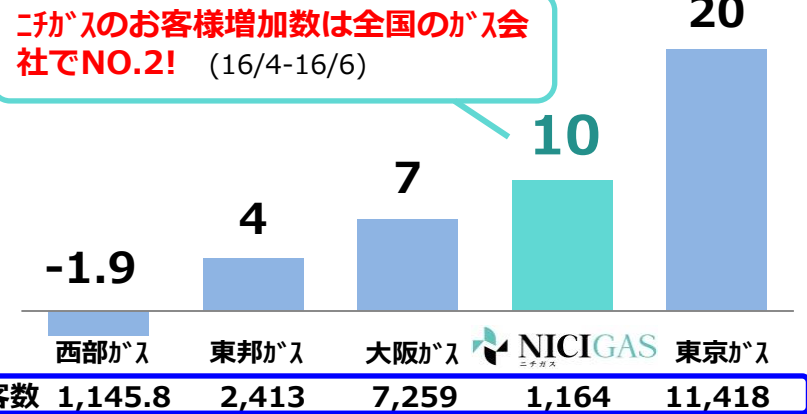
1. ニガスの成長ストーリー② / 総合エネルギー企業 成長余地が大きい関東で、お客様数を増加させる

- 関東には都市ガス、LPガスの両方で大きな成長余地がある。
- お客様数は増加し続けており、17/3期1Qのお客様増加数は大手ガス会社でNO.2!

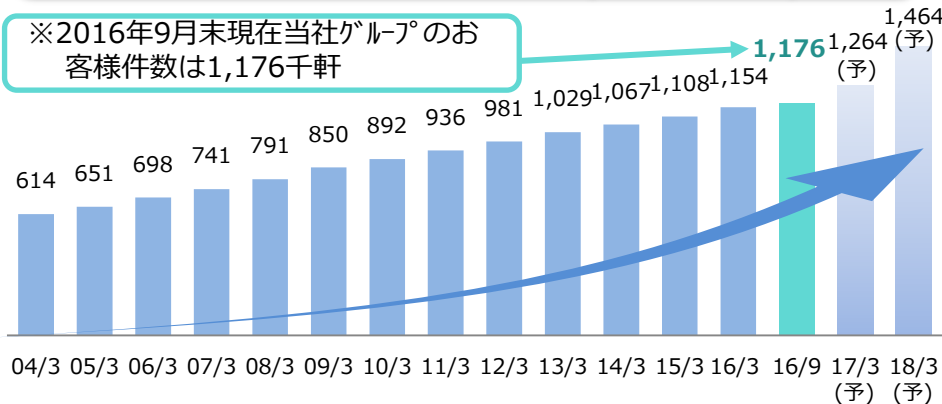
関東のガスユーザー数 (単位：千軒)



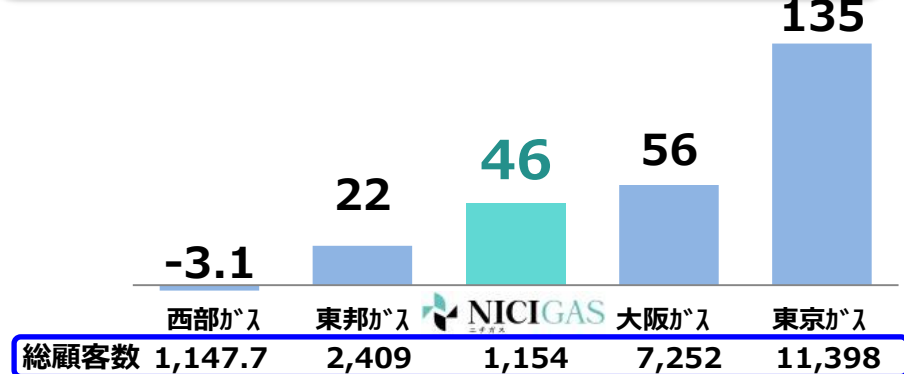
2016年4月～6月 お客様増加数 (単位：千軒)



ニガス お客様軒数推移 (単位：千軒)



2016年3月期 お客様増加数 (単位：千軒)



※当社お客様数は2016年9月末現在、LPガスの関東お客様数は2016年3月現在、都市ガスの関東お客様数は2015年3月現在。

(出典：産業報道出版『別冊JIPAN新聞No.95』)

※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。

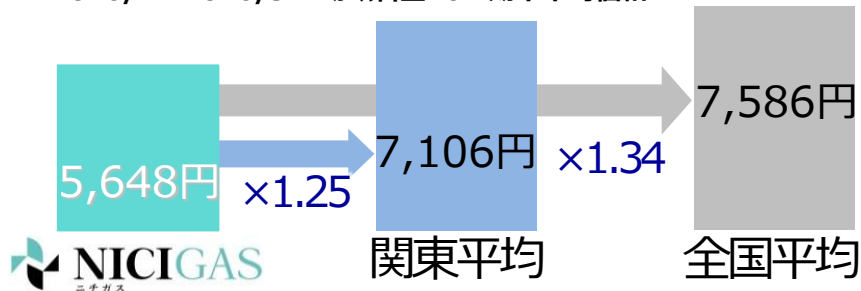
1.ニガスの成長ストーリー③ / 総合I社-企業 ICTにより価格競争力と新サービスを創造

- ニガス最大の武器はICTが生み出す価格競争力。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*はニガスの1.25倍。
- ICTを活用した新サービスを開始！今まで以上にお客様の利便性向上を図る。

*一般財団法人日本I社-経済研究所の附置機関である石油情報センター発表

家庭用LPガス販売価格比較

*2016/4~2016/9 LPガス料金10m3期中平均価格



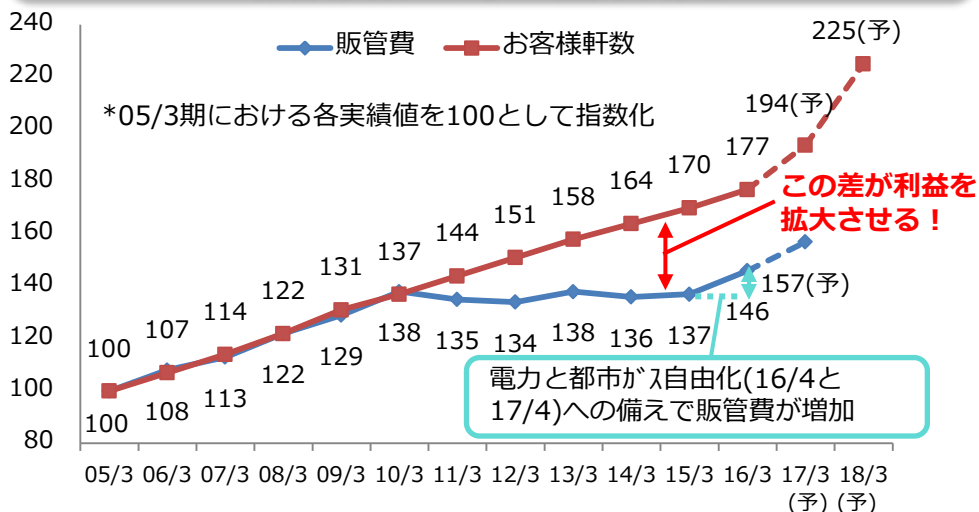
ICTを活用した新サービス事例

①LINEによるガス器具販売サービス



- LINE上でボットの自動応答サービスによるガス器具販売を開始する。
- 今後、LINEを用いたガス契約の申込み、ガス料金の確認等も検討。

お客様軒数及び販管費の推移



②Web決済サービス

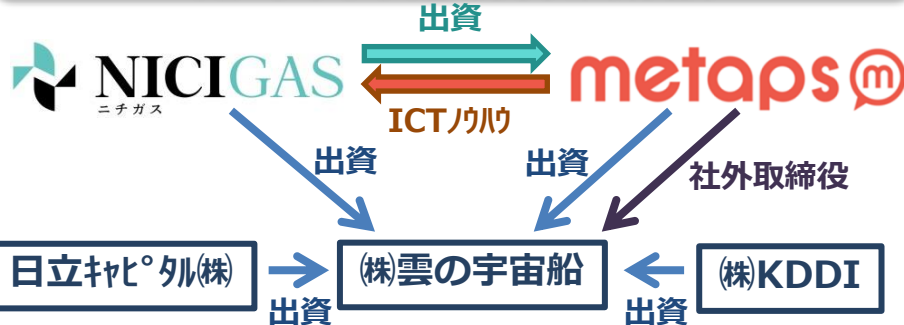
- スマートフォンでクレジットカードや銀行口座自動引落登録等が可能になる。
- お客様の利便性向上と、e-化による業務効率化も期待される。

1.ニチガスの成長ストーリー④／プラットフォーム

(株)メタップスと業務提携！小売事業者にプラットフォームを提供

- 2016年9月に、AI・ビッグデータの先端企業(株)メタップスと資本業務提携を締結。
- (株)メタップスと協働し、クラウドシステム「雲の宇宙船」に最新鋭ICTを取り入れ「新プラットフォーム」を形成。新プラットフォームを活用してニチガスの業務効率化とお客様の利便性向上。また、業務効率化を可能にする新プラットフォームを他の小売事業者に外販。

(株)メタップスとの資本業務提携



クラウドシステム「雲の宇宙船」の今後の活用

「新プラットフォーム」を形成

ニチガスのクラウドシステム
「雲の宇宙船」

(株)メタップスが
強みをもつ



最先端ICT

最新鋭ICTを用いた取組み事例

フィンテック

- ビットコインによるガス料金等の支払い
- ニチガス本社にビットコインATMを設置



AI

LINEのボットを活用したガス契約やガス器具販売



ビッグデータ

経営の「見える化」による精緻な経営分析・予測



B to Cビジネス

- 総合エネルギー企業としてさらに成長
- 先端ICTをクラウドシステムに取り入れ、ニチガスの業務効率化とお客様の利便性向上を図る

B to Bビジネス

- プラットフォーマーへ進化
- 業務の効率化を可能にする新プラットフォームを各小売事業者を提供

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進捗

2017/3期 2Q決算のポイントは下記の3点

- ◆ **大幅増益決算**(2Q利益は全ての段階で過去最高益)。6期連続(17/3期) 営業最高益に向けて順調に進捗。(億円)

	12/3期 2Q	13/3期 2Q	14/3期 2Q	15/3期 2Q	16/3期 2Q	17/3期 2Q
粗利益	202	213	212	211	238	256
営業利益	21	24	26	19	37	48
当期純利益	8	12	21	7	21	31

- ◆ **増配**。1株あたり配当を4円引き上げて、通期で30円→34円に。好業績を鑑みて株主還元を強化。
- ◆ 9月に**ICTの先端企業(株)メタックス**と資本業務提携を締結(同社株式を4.7%保有、大株主に)。

3. 決算の実績／①サマリー(16/4～16/9の6カ月間)

利益率伸長して増益。財務基盤充実。

■ 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が大幅伸長**(前期比+18億円)、**営業利益でも増益を達成**(同+11億円)。**総お客様数は117万軒を突破！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2四半期(4月-9月)	2017/3期 第2四半期(4月-9月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	515	489	▲26	▲5.0%
(LPガス事業)	299	291	▲8	▲2.7%
(都市ガス事業)	216	197	▲19	▲8.8%
粗利益	238	256	+18	+7.6%
販管費	201	208	+7	+3.5%
(顧客獲得費用*)	25	27	+2	+8.0%
営業利益	37	48	+11	+29.7%
(LPガス事業)	28	34	+6	+21.4%
(都市ガス事業)	9	14	+5	+55.6%
顧客獲得費用を除く営業利益	62	75	+13	+21.0%
当期純利益	21	31	+10	+47.6%
業容				
お客様軒数 (純増) (軒)	24,294	21,873	▲2,421	▲10.0%
お客様軒数 (軒)	1,132,532	1,175,650	+43,118	+3.8%
ガス販売量 (千トン)	276	279	+3	+1.1%
(LPガス事業)	135	135	+0	+0.0%
(都市ガス事業)	141	144	+3	+2.1%
財務状況				
総資産	1,177	1,309	+132	+11.2%
純資産 (自己資本比率)	366(31.1%)	629(48.0%)	+263(+16.9%)	+71.9%

3. 決算の実績／② LPガス事業

収益性更に向上！粗利益・営業利益ともに増益

- 家庭用ガス販売量の伸び(+1.4%)とLPガス原料価格の低下がフォロ-となり**粗利益額と同率が大幅向上**。社員還元強化、顧客獲得費用、広告宣伝費等の経費増を吸収して、営業利益でも6億円(+21.4%)の増益。

単位：億円

LPガス事業	2016/3期 第2四半期 (4月-9月)	%	2017/3期 第2四半期 (4月-9月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	299	100.0%	291	100.0%	▲8／▲2.7%	
(内、ガス)	233		219		▲14／▲6.0%	・販売単価引下げ
(内、機器、工事他)	66		72		+6／+9.1%	・ガス機器販売好調
粗利益	153	51.2%	169	58.1%	+16／+10.5%	・利益額/利益率ともに向上
販管費	125	41.8%	135	46.4%	+10／+8.0%	
(人件費)	38		40		+2／+5.3%	
(顧客獲得費用*)	25		27		+2／+8.0%	・顧客獲得への積極的なｺｽﾄ
(償却費)	15		14		▲1／▲6.7%	
(広告宣伝費)	2		4		+2／+100.0%	・都心エリアでの知名度UP
営業利益	28	9.4%	34	11.7%	+6／+21.4%	・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)	53		61		+8／+15.1%	・顧客獲得費用の変動を控除したｺｽﾄがスの新KPI
お客様純増数(軒)	19,724		16,149		▲3,575／▲18.1%	
お客様軒数(軒)	744,089		776,528		+32,439／+4.4%	
ガス販売量(千トン)	135		135		+0／+0.0%	
家庭用	74		75		+1／+1.4%	
業務用	61		60		▲1／▲1.6%	

*“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-タ-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 ガス機器販売好調。営業増益。

- 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、スライムタイムの減少(前期比▲2.8億円)を、ガスと器具販売の増加が吸収して粗利益増加(同+2億円)。販管費の減少(同▲4億)も相俟って営業利益でも増益を計上(同+5億円)。

単位：億円

都市ガス事業	2016/3期 第2四半期 (4月-9月)	%	2017/3期 第2四半期 (4月-9月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	216	100.0%	197	100.0%	▲19／▲8.8%	
(内、ガス)	182		151		▲31／▲17.0%	・販売単価引下げ等
(内、機器、工事他)	34		46		+12／+35.3%	・業務用ガス機器販売好調
粗利益	85	39.4%	87	44.2%	+2／+2.4%	・ガス販売量増加とガス機器販売が寄与。
販管費	77	35.6%	73	37.1%	▲4／▲5.2%	
(償却費)	35		34		▲1／▲2.9%	
(人件費)	22		21		▲1／▲4.5%	
営業利益	9	4.2%	14	7.1%	+5／+55.6%	・利益額/利益率ともに向上
お客様純増数(軒)	4,570		5,724		+1,154／+25.3%	
お客様軒数(軒)	388,443		399,122		+10,679／+2.7%	
ガス販売量(千ト)	141		144		+3／+2.1%	
家庭用	44		44		+0／+0.0%	
業務用	97		100		+3／+3.1%	
スライムタイム	5.2		2.4		▲2.8／▲53.8%	

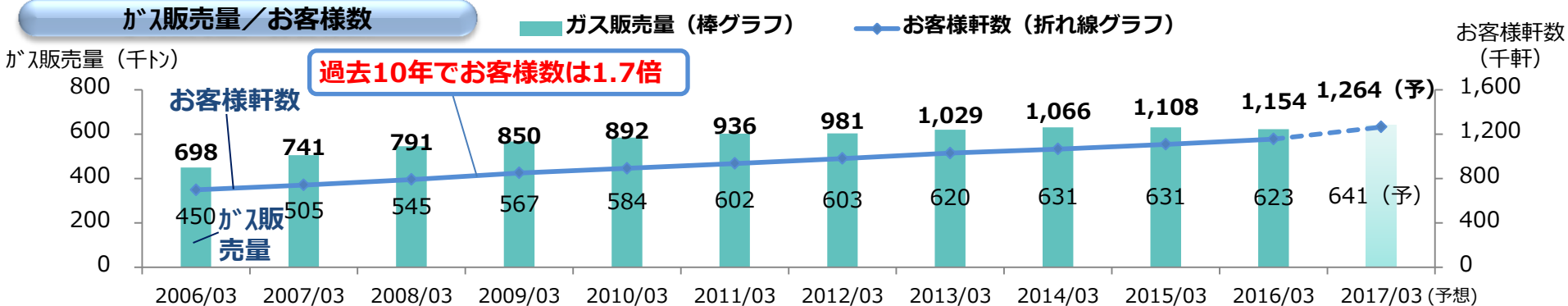
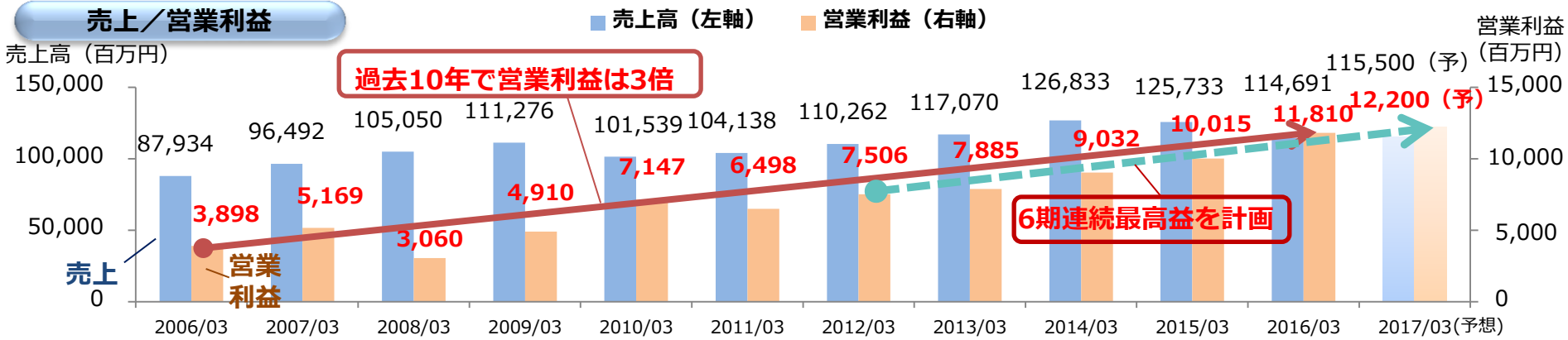
* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

* 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。お客様数の増加が収益性を向上させている。



P/L (百万円)	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3(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。

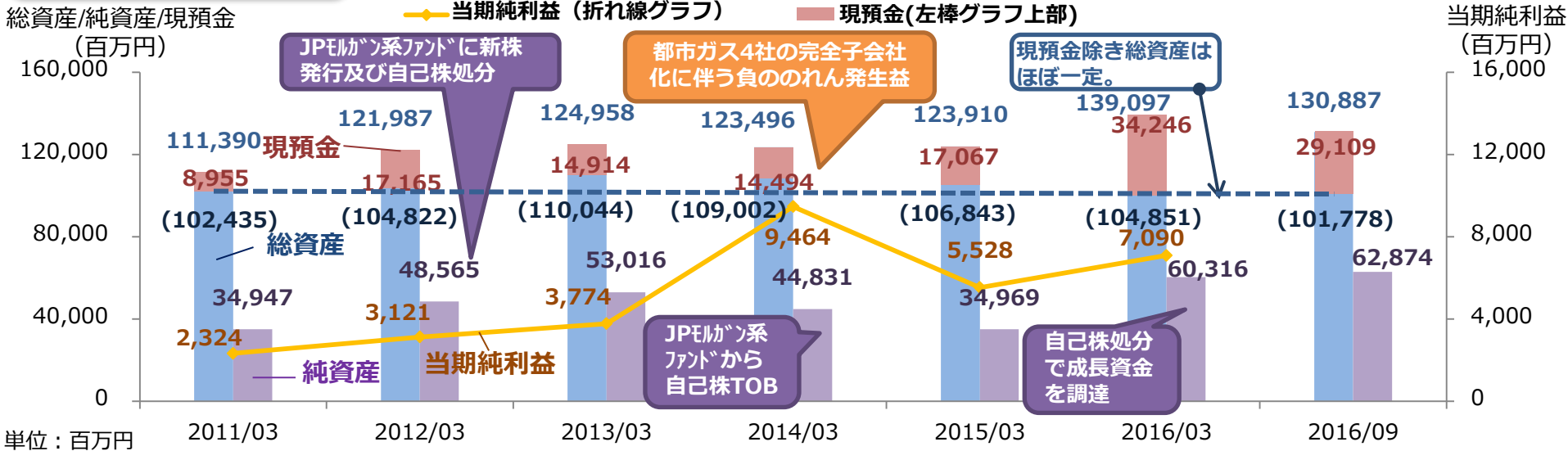
3. 決算の実績 / ⑤ B/S

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。
- 2Q末時点では、総資産が減少し純資産が増加。自己資本比率は48.0%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)



	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2016/09
総資産	111,390	121,987	124,958	123,496	123,910	139,097	130,887
純資産	34,947	48,565	53,016	44,831	34,969	60,316	62,874
自己資本比率	20.9%	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%	48.0%
Net有利子負債	43,930	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937	18,087
Net D/E Ratio	1.26	0.62	0.56	0.77	1.27	0.28	0.29
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。

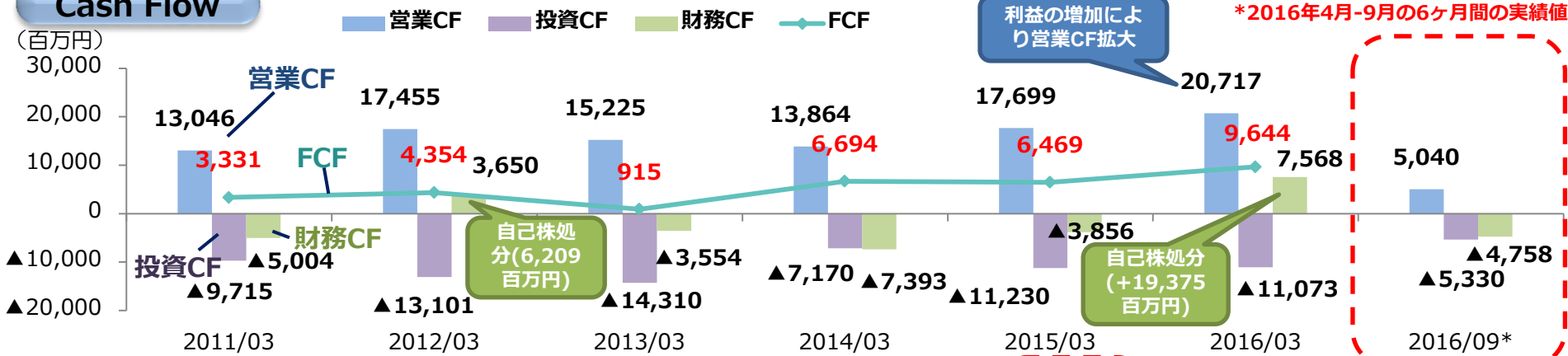
* 実数は切り捨てし算出しております。

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に続き、お客様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	2016/09*
営業CF	13,046	17,455	15,225	13,864	17,699	20,717	5,040
投資CF	▲9,715	▲13,101	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073	▲5,330
財務CF	▲5,004	3,650	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568	▲4,758
FCF	3,331	4,354	915	6,694	6,469	9,644	▲289

設備投資内訳

単位：百万円

	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2016/09*
パイプライン	5,909	6,021	6,713	6,645	5,918	5,142	2,515
車両	446	1,076	916	1,360	1,224	267	40
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	204
ICT	145	297	194	471	400	1,466	968
充填基地 (ハブ)	1,022	0	442	0	0	0	0
M&A	64	1,114	752	317	332	320	151
その他	1,637	1,093	861	615	3,830	2,976	552

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」は発生主義でかつ、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-9月の6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。**
- **お客様増加と利益率の向上により顧客獲得費用の増加を刈ア。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
営業利益	118	122
(LPガス事業)	80	81
(都市ガス事業)	38	41
営業利益(顧客獲得費除き)	169	183
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ワホーとなる。

顧客獲得費用

顧客獲得単価の低下とM&Aによるお客様獲得の増加(=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2Qの実績は、顧客採算見直しの影響及びM&Aが捗らなかったこと等により純増数が伸び悩んだ。下期はLPガスのM&A、既存エリアで都市ガスの純増を着実に積み上げて、計画達成に邁進する。
- 18/3期は、自由化が開始(予定)する都市ガス事業で大きくお客様数を伸ばす。見込み顧客の積み上げを進めている。2016年10月に東京支店も新設。

単位：千軒

	16/3期	17/3期		18/3期
	通期 (実)	16/4-16/9(実)	通期 (計)	通期 (計)
お客様純増数	46	22	110	200
内、LPガス	36	16	76	77
		内、買収1	内、買収20	
内、都市ガス	10	6	34	123
総お客様数	1,154	1,176	1,264	1,464

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

業績堅調にて配当予想上方修正。通期で4円の増配。

- 17/3期上期の業績が予想を上回ったため配当予想を上方修正。17/3期の配当は、**中間期末ともに2円引き上げて、通期で計4円増配の34円**とする。
- 16/3期に続く連続増配。引き続き株主還元を重視する。

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

	11/3期 (実績)	12/3期 (実績)	13/3期 (実績)	14/3期 (実績)	15/3期 (実績)	16/3期 (実績)	17/3期 (予想)
1株あたり配当額 (円)	13	13	13	26	26	30	34円 中間配当17円 期末配当17円
配当額	514	572	631	1,120	903	1,185	1,461
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)	19.1% (178.05)
自己株式取得額	0	0	1	10,239※1	14,394※2	2	—

*配当額は決議後の
配当性向 = 1株あたり配当額 / 1株あたり当期純利益

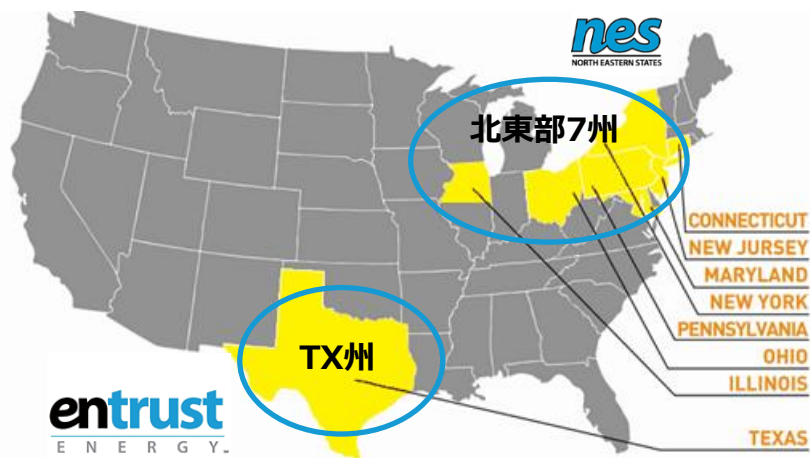
※1 大株主であった岩谷産業他から取得。 ※2 大株主であったOEPから取得

7. 海外事業

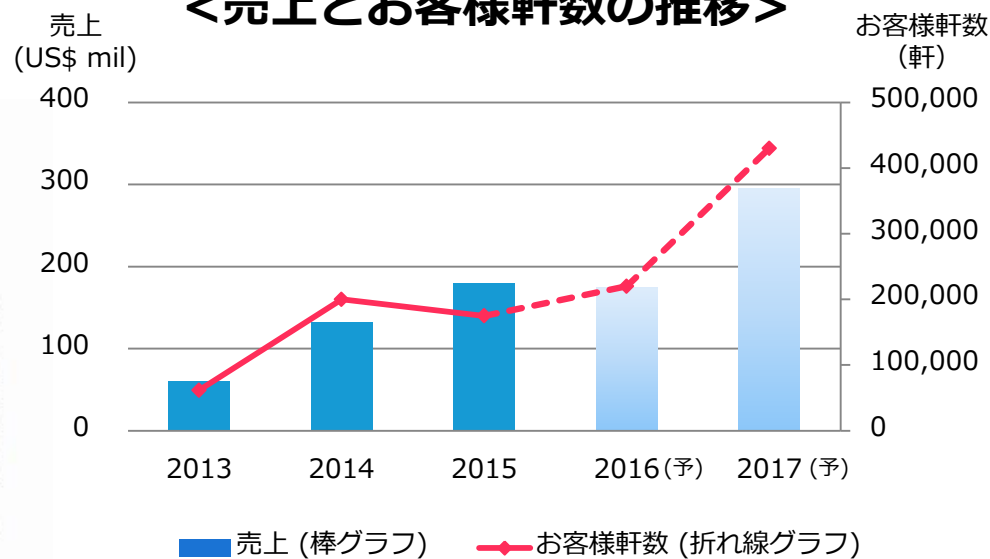
採算改善進捗。16/12期に黒字化を計画

- 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12.7万軒(2016年6月末)、北東部(NES社)のお客様軒数は3.2万軒。
- 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>

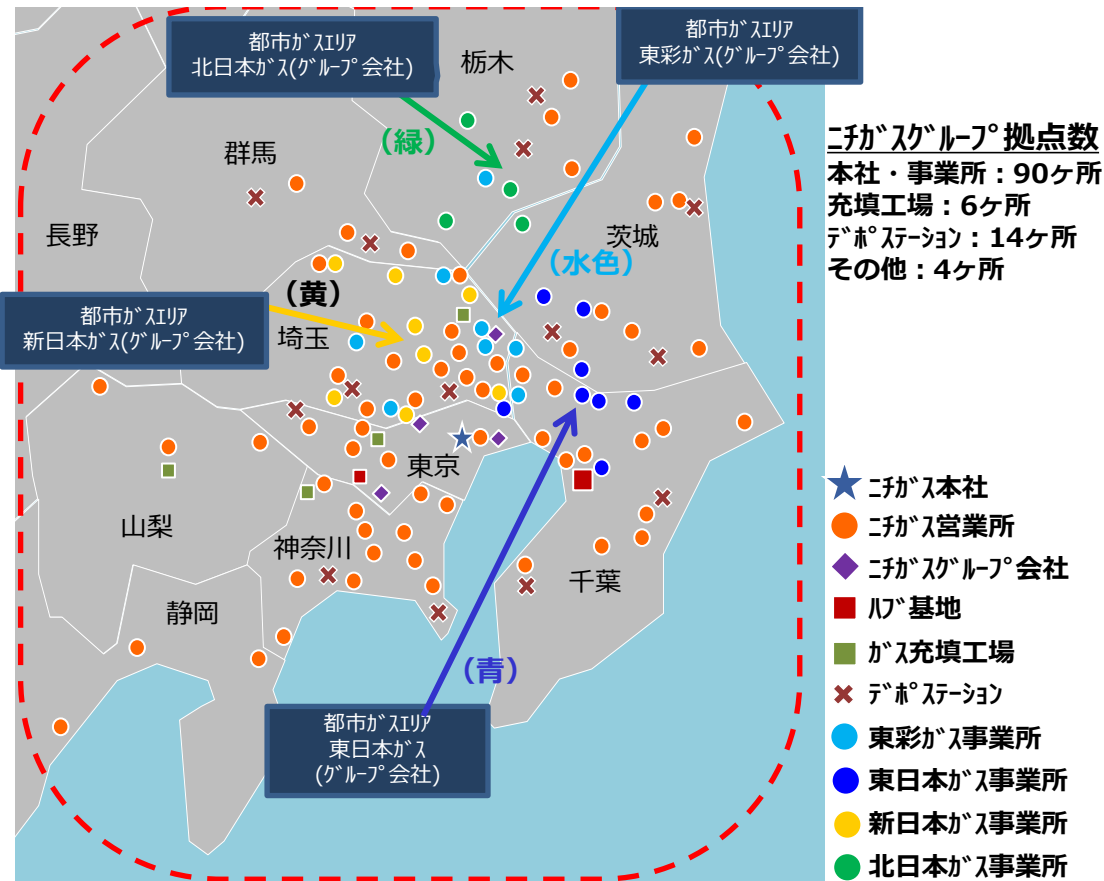


* 北米事業は12月決算。

8. 参考資料 / ①ニチガスのビジネスモデル 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117.6万軒、海外で15.9万軒**にエネルギーをお届けしています。
- 2016年の電力自由化と2017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：117.6万軒 *2016/9月末時点
 - ・海外：15.9万軒 *2016/6月末時点
- **従業員数**
 - ・国内：1,578人(連結/嘱託・パート除く)
 - ・海外：126人(持分法)*国内/海外従業員数は2016/9月末時点



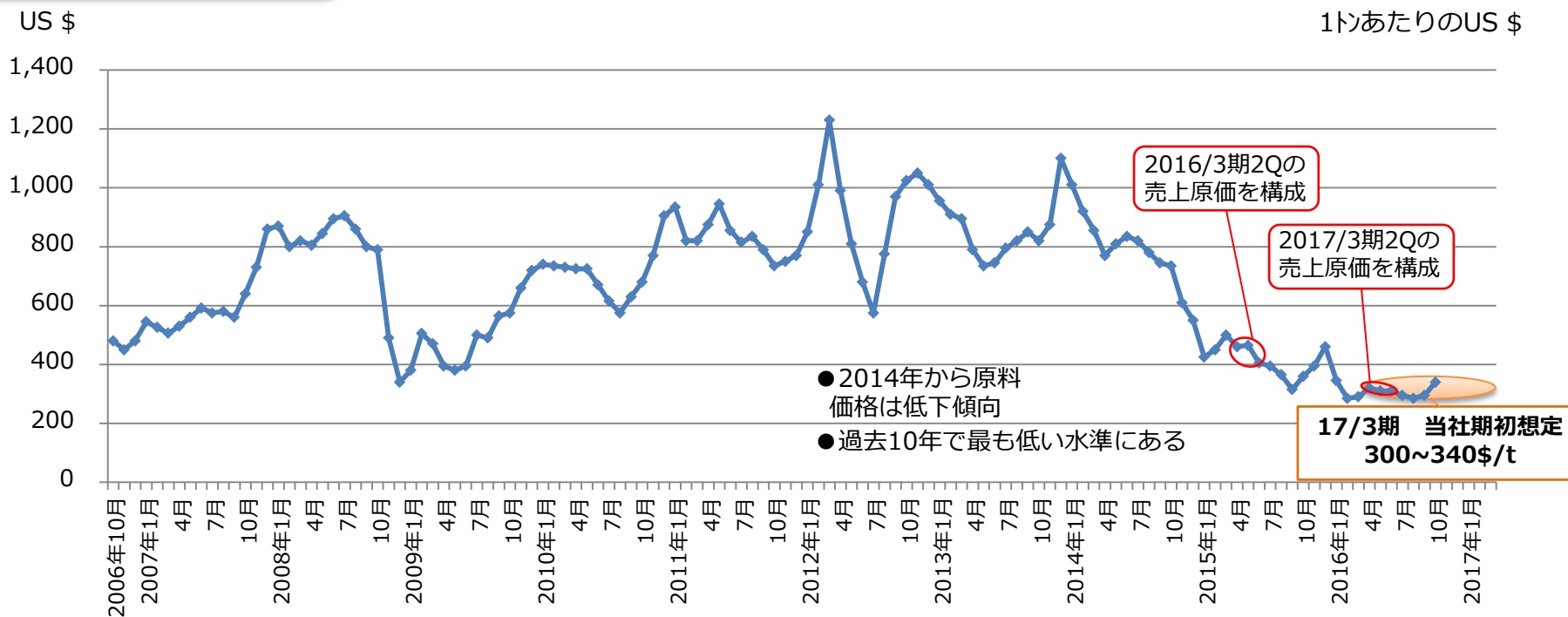
- LPの営業エリアは関東一円！
- 東京電力エナジーパートナー(株)と業務提携。関東で電力・ガスをセットで販売中！
- 都市ガス事業でも関東に4つのグループ会社

8. 参考資料 / ②LPG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2Qの原料価格は、前年同期(16/3期2Q)より低位に推移。直近の原料価格は上昇しているものの、ほぼ当社の期初予想のレンジ内で推移。**
- **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



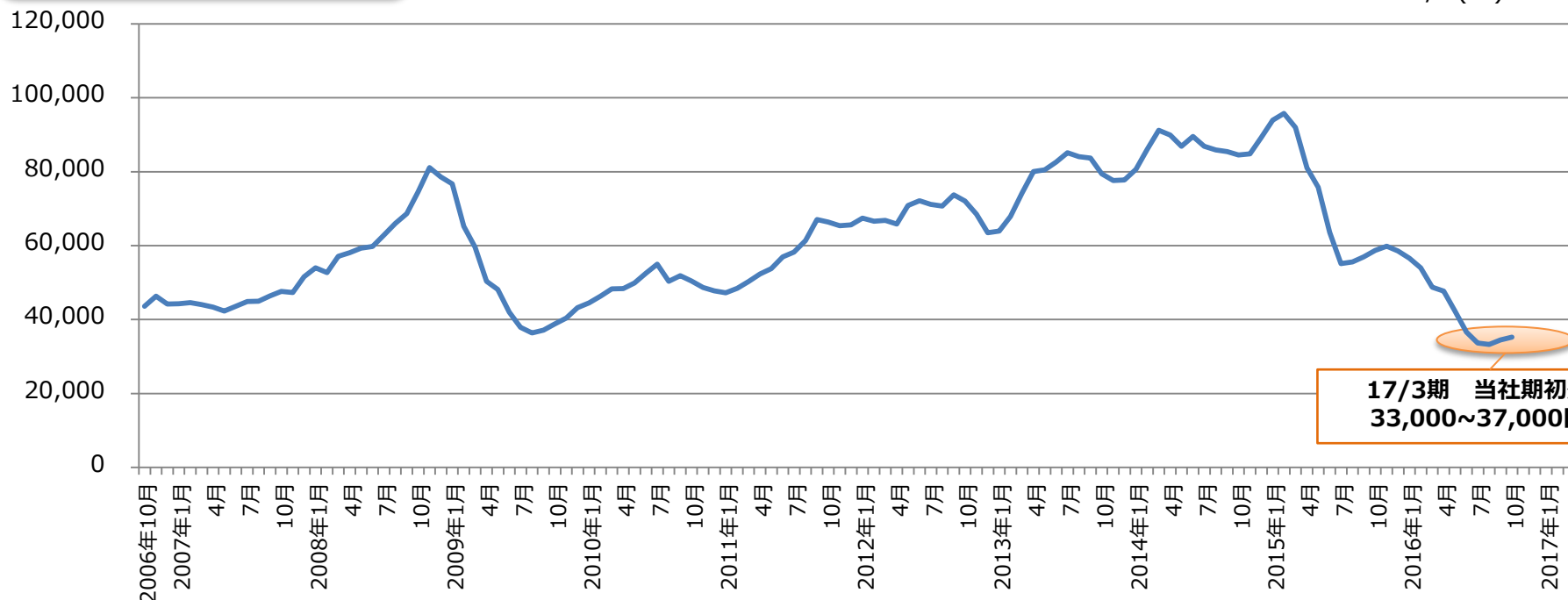
出典：日本LPG協会ホームページ
(2016/10/15時点 プロパンFOB価格)

8. 参考資料／③LNG原料価格 LNGは2015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2Qは上昇傾向であるものの、期初想定を推移。
- 17/3期2Qの労働コストは+2.4億円を計上。
- 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)あたり



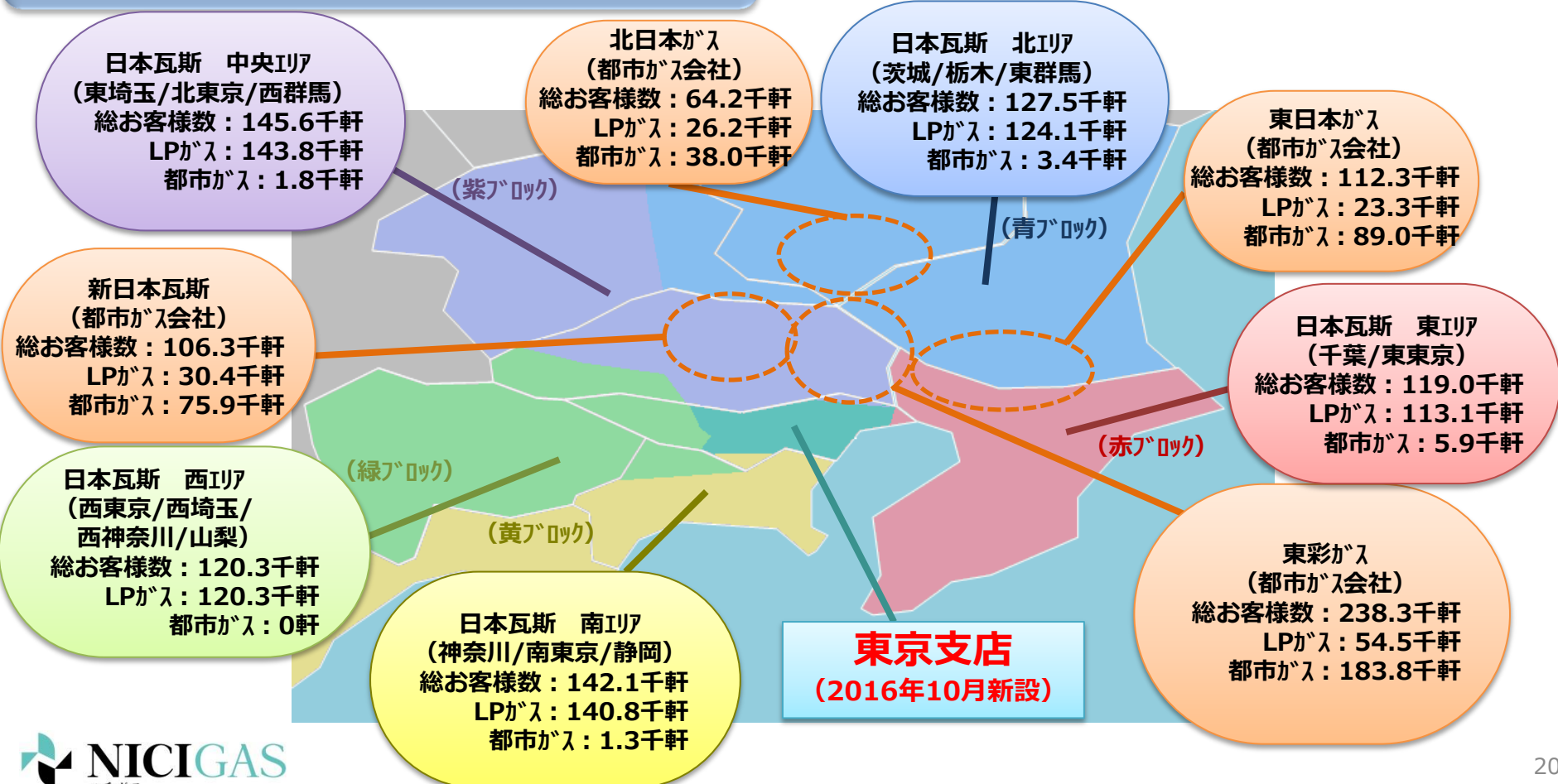
17/3期 当社期初想定
33,000~37,000円/t

出典：当社平均仕入価格

8. 参考資料 / ④ニチガスグループ営業エリア 10ユニットで営業体制を管理。東京支店新設。

- ニチガスグループは10ユニットで営業体制を管理（ニチガスを地域で6エリアに区分＋都市ガス4社）。
- **2016年10月に東京支店を新設。** 東京都内で都市ガスのお客様獲得に注力。

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／⑤お客様純増軒数

東彩ガスが純増牽引。東日本ガスも純増数を伸ばす。

- 17/3期2Qも着実にお客様軒数増加。
- 都市ガスの中核グループ会社である東彩ガスが純増を牽引。同じく、グループ都市ガス会社の東日本ガスも純増数を伸ばした。

お客様純増数（軒）	2015/3期 第2四半期 (4月-9月)	①2016/3期 第2四半期 (4月-9月)	②2017/3期 第2四半期 (4月-9月)	構成率 (%)	純増数の比較 (②-①)
ニカスグループお客様純増数合計	20,426	24,294	21,873	100%	▲2,421
内、日本瓦斯 東エリア (千葉/東東京)	1,707	1,773	1,793	8.2%	+20
内、日本瓦斯 北エリア (茨城/栃木/東群馬)	2,459	2,543	2,473	11.3%	▲70
内、日本瓦斯 中央エリア (東埼玉/北東京/西群馬)	3,569	2,963	2,544	11.6%	▲419
内、日本瓦斯 西エリア (西東京/西埼玉/西神奈川/山梨)	2,178	2,776	281	1.3%	▲2,495
内、日本瓦斯 南エリア (神奈川/南東京/静岡)	2,727	4,456	2,756	12.6%	▲1,700
内、東彩ガス (埼玉県東部)	3,464	4,845	5,682	26.0%	+837
内、東日本ガス (千葉県北部/茨城県南部)	933	1,520	2,260	10.3%	+740
内、北日本ガス (栃木県南部)	1,706	1,505	1,741	8.0%	+236
内、新日本瓦斯 (埼玉県北部)	1,683	1,913	2,343	10.7%	+430

8. 参考資料 / ⑥ サマリー(16/7~16/9の3カ月間) 2Q単体で黒字化達成

- **利益率向上による粗利益伸長（前期比+7億円）**が功を奏し、ガス不需要期である2Q（7月～9月）だけでも**営業利益および当期純利益が黒字化**。
- **お客様純増数が増加（前期比+740軒）**。ICTを活用した新サービスや積極的なM&Aを進め、顧客純増数を伸ばしていく。

LPガス + 都市ガス	2016/3期 2Qのみ(7月-9月)	2017/3期 2Qのみ(7月-9月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	228	211	▲17	▲7.5%
(LPガス事業)	134	129	▲4	▲3.0%
(都市ガス事業)	94	82	▲12	▲12.8%
粗利益	103	110	+7	+6.8%
販管費	101	108	+7	+6.9%
(顧客獲得費用*)	12	14	+2	+16.7%
営業利益	1	3	+2	+200.0%
(LPガス事業)	2	3	+1	+50.0%
(都市ガス事業)	▲1	0	+1	-
顧客獲得費用を除く営業利益	13	17	+4	+30.8%
当期純利益	▲1	2	+3	-
業容				
お客様軒数 (純増) (軒)	11,293	12,003	+740	+6.6%
お客様軒数 (軒)	1,132,532	1,175,650	+43,118	+3.8%
ガス販売量 (千トン)	125	126	+1	+0.8%
(LPガス事業)	59	58	▲1	▲1.7%
(都市ガス事業)	66	68	+2	+3.0%