



---

# 2017年3月期 決算説明資料

2017年4月27日  
日本瓦斯株式会社

# 目次

<b>1</b>	<b>決算のポイント</b>	P.2	<b>4</b>	<b>株主様への還元</b>	P.12
<b>2</b>	<b>決算の実績</b>		<b>5</b>	<b>海外事業</b>	P.13
	サマリー	P.3	<b>6</b>	<b>参考資料</b>	P.14
	事業別（LPガス事業/都市ガス事業）	P.4			
	利益とお客様数の成長	P.6			
	財務諸表（B/S & Cash Flow）	P.7			
<b>3</b>	<b>3ヶ年計画</b>	P.9			

# 1. 決算のポイント

## 6期連続の営業最高益。株主還元も強化

2017/3期 本決算のポイントは下記の3点

- ◆ **粗利益と営業利益が過去最高益。6期連続の営業最高益。**

	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期
粗利益	460	475	482	494	537	569
営業利益	75	79	90	100	118	122
当期純利益	31	38	95	55	71	69

- ◆ 政策保有株式12銘柄を売却して6.2億円の資産をCash化。株主還元を強化。**18/3期の1株あたり配当額予想を34円→38円に引き上げ。**
- ◆ 都市ガス自由化初年度の経費負担から18/3期は減益予想も、**19/3期、20/3期と大幅増益の計画。**

	17/3期(実)	18/3期(予)	19/3期(計)	20/3期(計)
営業利益	122	105	134	156

## 2. 決算の実績／サマリー(16/4-17/3の12カ月間) 利益率伸長して増益。営業最高益。財務基盤充実

- ガス販売量増加。利益率向上も相俟って**粗利益が大幅伸長**(前期比+32億円)、**営業利益は122億円(同+4億円)と過去最高益を達成**。純利益ではカセットボンベ回収費用で特損22億円を計上し減益となるも、**総お客様数は120万軒を突破し顧客基盤は順調に拡大**。

LPガス + 都市ガス	2016/3期	2017/3期	増減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	1,147	1,095	▲52	▲4.5%
(LPガス事業)	671	663	▲8	▲1.2%
(都市ガス事業)	476	433	▲43	▲9.0%
<b>粗利益</b>	<b>537</b>	<b>569</b>	<b>+32</b>	<b>+6.0%</b>
販管費	419	447	+28	+6.7%
(顧客獲得費用*)	51	65	+14	+27.5%
<b>営業利益</b>	<b>118</b>	<b>122</b>	<b>+4</b>	<b>+3.4%</b>
(LPガス事業)	80	82	+2	+2.5%
(都市ガス事業)	38	40	+2	+5.3%
顧客獲得費用を除く営業利益	169	187	+18	+10.7%
当期純利益	71	69	▲2	▲2.8%
業容				
お客様軒数(純増)(軒)	45,539	46,776	+1,237	+2.7%
お客様軒数(軒)	1,153,777	1,200,553	+46,776	+4.1%
ガス販売量(千トン)	623	640	+17	+2.7%
(LPガス事業)	310	315	+5	+1.6%
(都市ガス事業)	313	325	+12	+3.8%
財務状況				
総資産	1,391	1,392	+1	+0.1%
純資産(自己資本比率)	603(43.4%)	666(47.9%)	+63(+4.5pt)	+10.4%

\*「顧客獲得費用」はLPガスの新規顧客獲得等に要した費用。

\*数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

ボンベ・メーター類・工事費用・サービス品・営業費用等の合計。\*増減、増減率は億円表示処理後で算出してあります。

## 2. 決算の実績／LPガス事業

# 収益性向上で粗利益増益。積極経費を吸収し営業増益。

- 家庭用ガス販売量の伸び(前期比+5千トン)とLPガス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**。顧客獲得費用等の販管費増加(同+28億円)を吸収し、**営業利益でも2億円増益を達成**。

単位：億円

LPガス事業	2016/3期	%	2017/3期	%	増減／増減率	コメント
売上高	671	100.0%	663	100.0%	▲8／▲1.2%	
(内、ガス)	513		501		▲12／▲2.3%	・販売単価引下げ
(内、機器、工事他)	158		161		+3／+1.9%	
<b>粗利益</b>	<b>345</b>	<b>51.4%</b>	<b>375</b>	<b>56.6%</b>	<b>+30／+8.7%</b>	・利益額/利益率ともに向上
販管費	265	39.5%	293	44.2%	+28／+10.6%	
(人件費)	87		88		+1／+1.1%	
(顧客獲得費用*)	51		65		+14／+27.5%	
(償却費)	37		36		▲1／▲2.7%	
(広告宣伝費)	7		*8		+1／+14.3%	
<b>営業利益</b>	<b>80</b>	<b>11.9%</b>	<b>82</b>	<b>12.4%</b>	<b>+2／+2.5%</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)	131		147		+16／+12.2%	・顧客獲得費用の変動を控除した二チガスの新KPI
お客様純増数 (軒)	36,014		35,289		▲725／▲2.0%	
お客様軒数 (軒)	760,379		795,668		+35,289／+4.6%	
ガス販売量 (千トン)	310		315		+5／+1.6%	
家庭用	177		182		+5／+2.8%	
業務用	133		133		+0／+0%	

\*“顧客獲得費用”はLPガスの新規顧客獲得等に要した費用。  
(ボンベ・メーター類・工事費用・サービス品・営業費用等の合計)  
\*“広告宣伝費”はセグメント間で振分けの見直しを実施。

\*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。

## 2. 決算の実績／都市ガス事業

# ガス販売量増加。粗利益・営業利益ともに増益。

- 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した一方、ガス販売量は大幅増加。利益面では、スライドタイムラグの減少(前期比▲6.2億円)を、**ガス販売量と器具売上の増加が吸収して粗利益増加**(同+2億円)。**営業利益でも増益**(同+2億円)。

単位：億円

都市ガス事業	2016/3期	%	2017/3期	%	増減／増減率	コメント
売上高	476	100.0%	433	100.0%	▲43／▲9.0%	
(内、ガス)	391		342		▲49／▲12.5%	・販売単価引下げ
(内、機器、工事他)	85		91		+6／+7.1%	・ガス機器販売好調
<b>粗利益</b>	<b>192</b>	<b>40.3%</b>	<b>194</b>	<b>44.8%</b>	<b>+2／+1.0%</b>	・ガス販売量増加とガス機器販売が寄与。
販管費	154	32.4%	154	35.6%	+0／+0.0%	
(償却費)	67		64		▲3／▲4.5%	・定率法による償却
(人件費)	39		40		+1／+2.6%	
(広告宣伝費)	2		10		+8／+400.0%	・自由化に向けた広告宣伝費
<b>営業利益</b>	<b>38</b>	<b>8.0%</b>	<b>40</b>	<b>9.2%</b>	<b>+2／+5.3%</b>	
お客様純増数(軒)	9,525		11,487		+1,962／+20.6%	
お客様軒数(軒)	393,398		404,885		+11,487／+2.9%	
ガス販売量(千トン)	313		325		+12／+3.8%	
家庭用	112		115		+3／+2.7%	
業務用	201		210		+9／+4.5%	
スライドタイムラグ	+6.4		+0.2		▲6.2／▲96.9%	

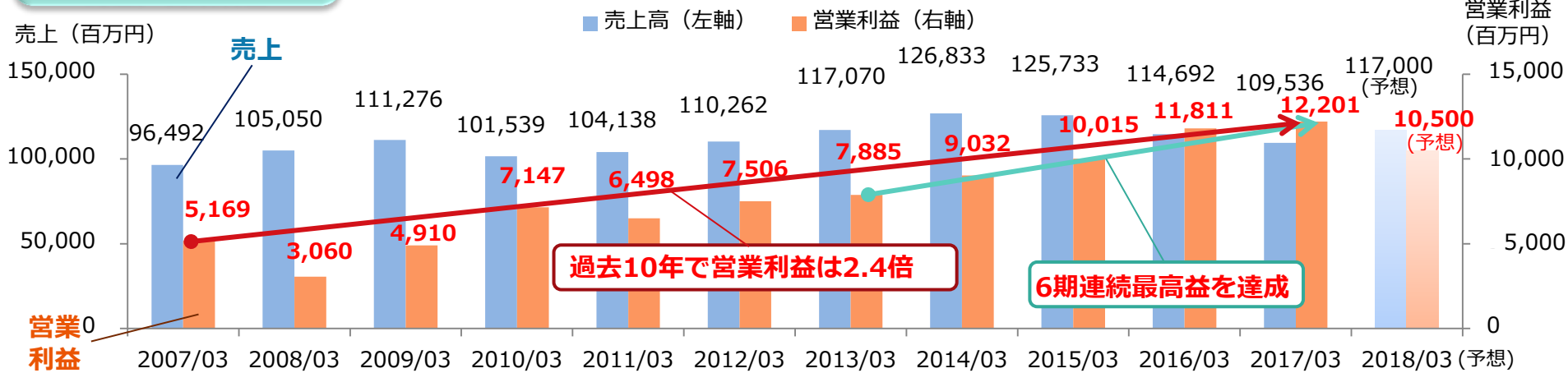
\* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

\* 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。

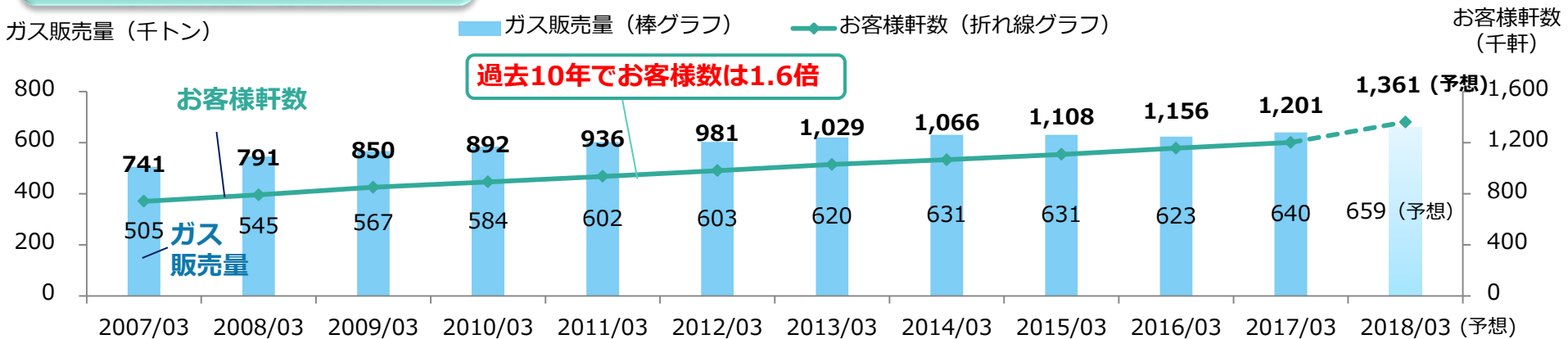
## 2. 決算の実績／利益とお客様数の成長 過去10年で営業利益は2.4倍に成長。

- 10年間で**営業利益は2.4倍**、**お客様数は1.6倍**に成長。17/3期は**6期連続となる営業最高益を達成**。お客様数の増加が収益性を向上させている。

### 売上／営業利益



### ガス販売量／お客様数

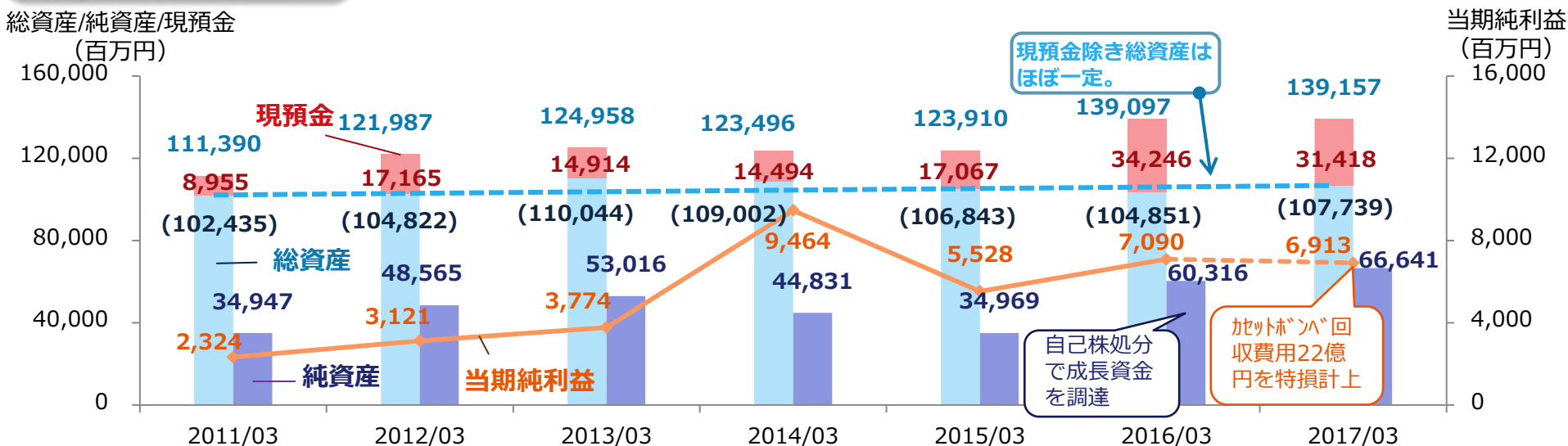


## 2. 決算の実績／B/S

# 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7期間において**総資産(現預金除き)規模をほぼ一定にキープ**。17/3期はカセットボンベ回収費用22億円を特損に計上し純利益で減益も、**利益水準は拡大基調**。
- 17/3月末時点の自己資本比率は47.9%に上昇し財務基盤充実。

### B/Sと純利益の比較



B/S (百万円)	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03
自己資本比率	20.9%	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%	47.9%
Net有利子負債	43,930	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937	13,572
Net D/E Ratio	1.26倍	0.62倍	0.56倍	0.77倍	1.27倍	0.28倍	0.20倍
ROA※1	2.1%	2.6%	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%	5.0%
ROE※2	10.3%	10.4%	9.8%	22.2%	13.9%	14.9%	10.9%

※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。

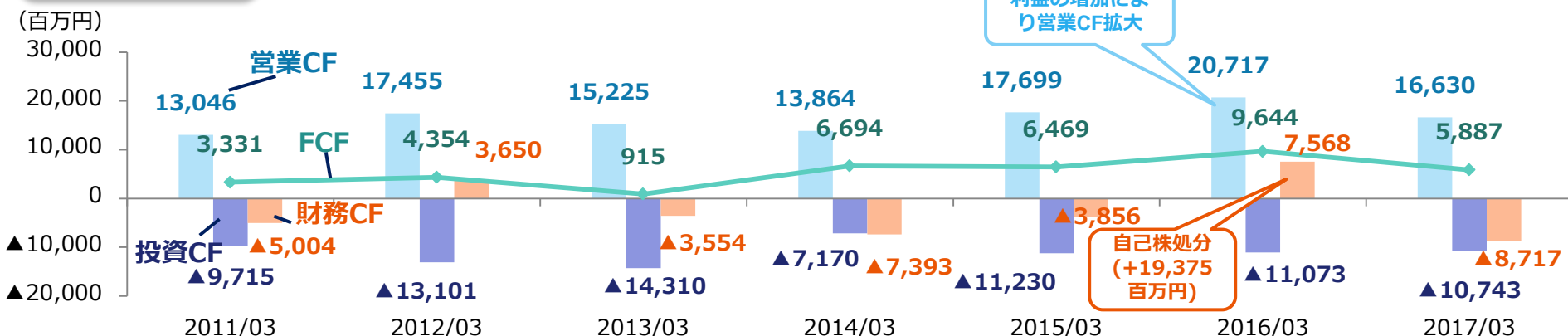


# 2. 決算の実績 / Cash Flow

## 18/3期も積極投資のタイミングと位置付ける

- 18/3期も積極投資のタイミングと位置付ける。お客様増加に繋がるパイプラインとICT投資を推進する。

### Cash Flow



Cash Flow (百万円)	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03
営業CF	13,046	17,455	15,225	13,864	17,699	20,717	16,630
投資CF	▲9,715	▲13,101	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073	▲10,743
財務CF	▲5,004	3,650	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568	▲8,717
FCF	3,331	4,354	915	6,694	6,469	9,644	5,887

・営業CFの減少の主要因は運転資本の変化  
 <営業CFから抜粋 (億円)>

	16/03	17/03	差額
純利益*	+109	+100	▲9
償却	+104	+100	▲4
売上債権	+27	+0	▲27
在庫	+8	▲2	▲10
仕入債務	▲18	+1	+19

\*税金等調整前純利益

・「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。

### 設備投資内訳

単位：百万円

	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03
パイプライン	5,909	6,021	6,713	6,645	5,918	5,142	5,664
車両	446	1,076	916	1,360	1,224	267	833
デポステーション	1,388	368	1,475	78	644	590	1,093
ガス供給設備	622	731	927	580	621	624	650
ICT	145	297	194	471	400	1,466	1,423
充填基地 (ハブ)	1,022	0	442	0	0	0	97
M&A	64	1,114	752	317	332	320	444
その他	1,637	1,093	861	615	3,830	2,976	314

\*FCF (Free Cash Flow)=営業CF-投資CF

# 3. 3ヶ年計画：収支およびお客様増加計画

## 18/3期は投資ステージ。19/3期以降収支を改善する

- 18/3期の営業利益は新都市ガス事業\*の初年度経費負担から105億円を予想する。以降は、LPGの顧客純増と新都市ガスの採算改善が寄与し、**営業利益は19/3期に134億円、20/3期に156億円**を計画する（計画詳細は11頁を参照）。また**お客様数は3年間で1.6倍に伸長させる**。

\*都市ガス小売自由化後に進出可能となった区域での都市ガス事業。

	2017/3期（実績）	都市ガス小売自由化		
		2018/3期（予想） 自由化初年度	2019/3期（計画） 自由化2年目	2020/3期（計画） 自由化3年目
<b>PL(億円)</b>				
粗利益	569	577	610	650
販管費	447	472	476	494
営業利益	122	105	134	156
<b>お客様数（千軒）</b>				
LPガスお客様純増数	35	40	45	50
旧都市ガス事業* <sup>1</sup> (旧、自社都市ガスエリア)純増数	12	10	10	10
新都市ガス事業* <sup>2</sup> (旧、他社都市ガスエリア)純増数	-	110	200	200
総お客様数	1,201	1,361	1,616	1,876

新都市ガス事業  
初年度経費：  
+34億円

LPガス顧客増加に伴う利益拡大と新都市ガス事業の採算改善により営業利益を急速に伸ばす。

\*1：既に都市ガスを供給していた区域での事業。

\*2：都市ガス小売自由化後に進出可能となった区域での事業。

都市ガス小売自由化以降は3年間で総お客様数を1.6倍に伸長させる！（従来は過去10年で1.6倍の伸長）

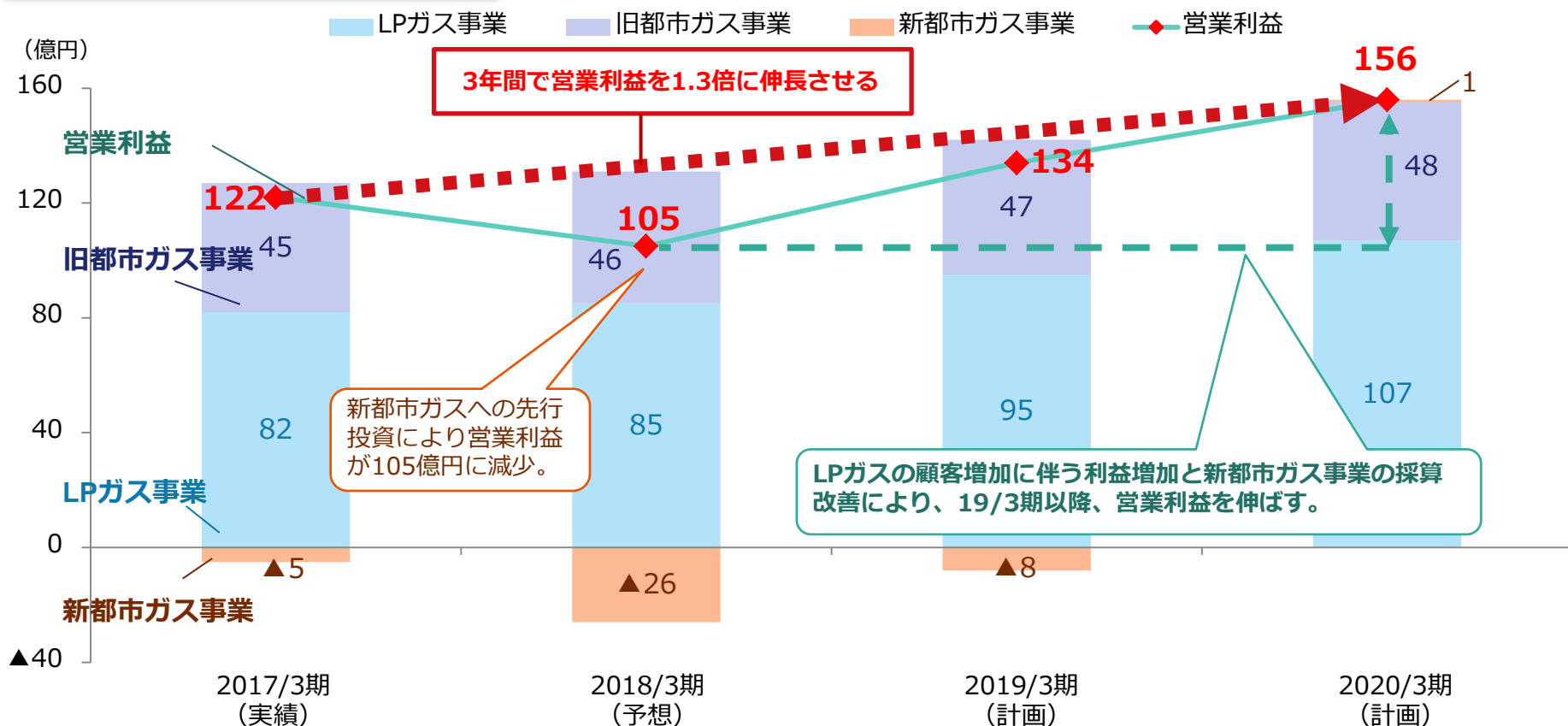
# 3. 3ヶ年計画：セグメント別営業利益計画

## 19/3期～20/3期に各セグメントで収支拡大！

- 営業利益は、新都市ガス事業\*への先行投資により18/3期は105億円となるが、19/3期以降は、LPガス事業の増益と新都市ガス事業の収支改善により急速に伸長、19/3期に134億円、20/3期に156億円を計画する。

\*都市ガス小売自由化後に進出可能となった区域での都市ガス事業

### セグメント別営業利益計画



# 3. 3ヶ年計画：セグメント別収支計画内訳

## 3年間で新都市ガス事業を黒字化。

- LPガスは顧客増に伴うガス販売量の増加により粗利益を拡大。旧都市ガス\*は契約流出も織り込み。
- 新都市ガス\*は18/3期に自由化初年度の先行投資を実施。その後、顧客基盤拡大に伴い採算改善、20/3期に黒字転換の計画。** \*旧都市ガスは既にガスを供給していた区域での事業。新都市ガスは自由化後に進出可能となった区域での事業。

単位：億円	2017/3期（実績）	都市ガス小売自由化		
		2018/3期（予想） 自由化初年度	2019/3期（計画） 自由化2年目	2020/3期（計画） 自由化3年目
<b>LPガス事業</b>				
お客様数（千件）	796	836	881	931
ガス販売量（千トン）	315	324	335	347
粗利益	375	380	395	412
販管費	293	295	300	305
営業利益	82	85	95	107
<b>旧都市ガス事業（旧、自社都市ガスエリア）*</b> *P5では都市ガス事業として一本化して表示しております。				
お客様数（千件）	405	415	425	435
ガス販売量（千トン）	325	317	320	323
粗利益	188	189	192	195
販管費	143	143	145	147
営業利益	45	46	47	48
<b>新都市ガス事業（旧、他社都市ガスエリア）*</b> *P5では都市ガス事業として一本化して表示しております。				
お客様数（千件）	-	110	310	510
ガス販売量（千トン）	-	18	71	140
粗利益	6	8	23	43
販管費	11	34	31	42
オペレーション費用	1	10	18	29
広告宣伝費	10	20	9	9
IT	0	4	4	4
営業利益	▲5	▲26	▲8	1

2017/3期の新都市ガス事業の粗利益は、器具販売によるもの。

新都市ガス事業を立上げで経費先行。

顧客基盤拡大により採算改善。黒字転換。

## 4. 株主様への還元

# 政策保有株式の処分を進めCash調達。株主還元強化

- **18/3期は1株あたり配当額を34円から38円に4円増配する計画(3期連続増配)。**
- 17/3期に政策保有株式の意義を再検証、計12銘柄を売却してCash6.2億円調達。ニチガスは成長ステージにあるが、株主資本比率が相応であることも踏まえ、株主還元を強化する。

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

	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)	18/3期 (予想)
1株あたり配当額 (円)	13	13	26	26	30	34円	<b>38円</b> 中間配当19円 期末配当19円
配当額	572	631	1,120	903	1,185	1,461	<b>1,622</b>
配当性向 (1株あたり 当期純利益)	18.1% (71.70)	16.7% (78.01)	11.8% (220.93)	17.5% (148.26)	15.7% (190.71)	21.0% (161.93)	<b>23.2%</b> (163.95)
自己株式取得額	0	1	10,239※1	14,394※2	2	2	—

\*配当額は決議ベース  
配当性向 = 1株あたり配当額 / 1株あたり当期純利益

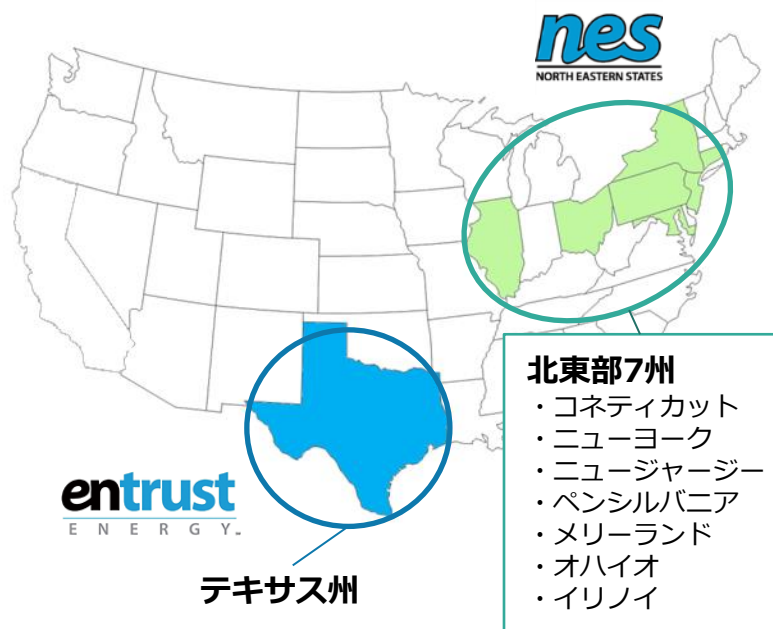
※1 大株主であった岩谷産業他から取得。 ※2 大株主であったOEPから取得

# 5. 海外事業

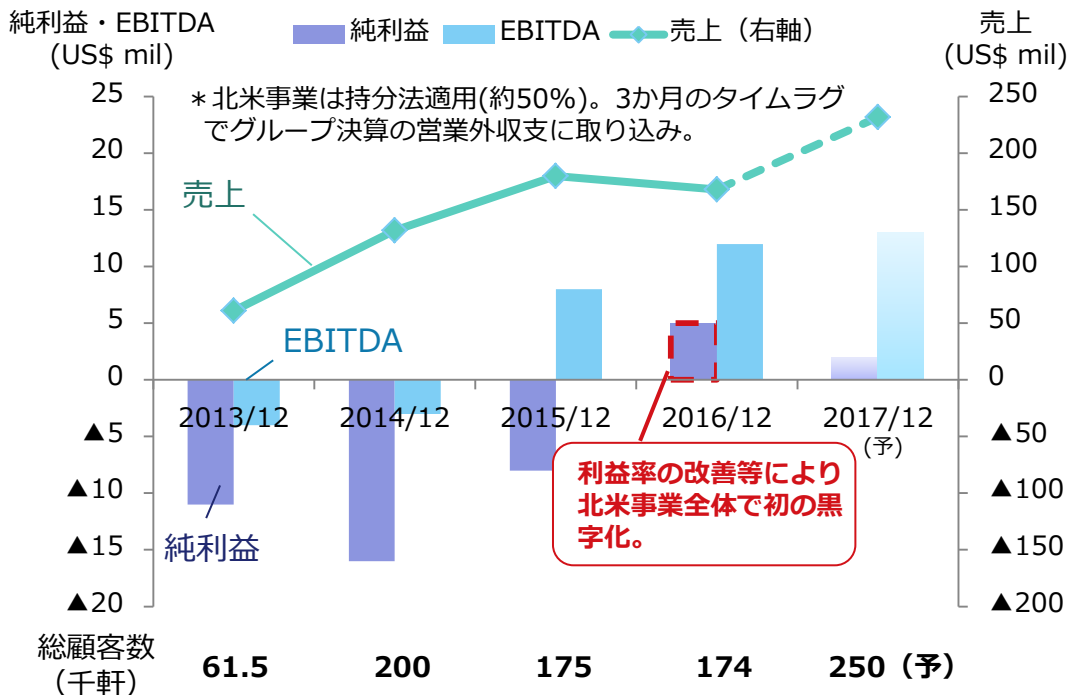
## 16/12期に黒字化達成。17/12期はお客様数を大幅伸長。

- 16/12期の北米事業の売上は約168mil、お客様数は17.4万軒(2016年12月末時点)。
- 16/12期の北米事業のEBITDAは約\$12mil、純利益は約\$5mil。**北米事業全体で初の黒字化を達成。**持分法適用により、純利益の約50%をニチガスグループ17/3期の営業外収益に計上。
- 17/12期は顧客基盤の拡大に注力。顧客獲得費用の増加により減益を予想するが、18/12期以降の利益拡大につなげる。

### 当社の北米展開



### 北米事業 業績推移



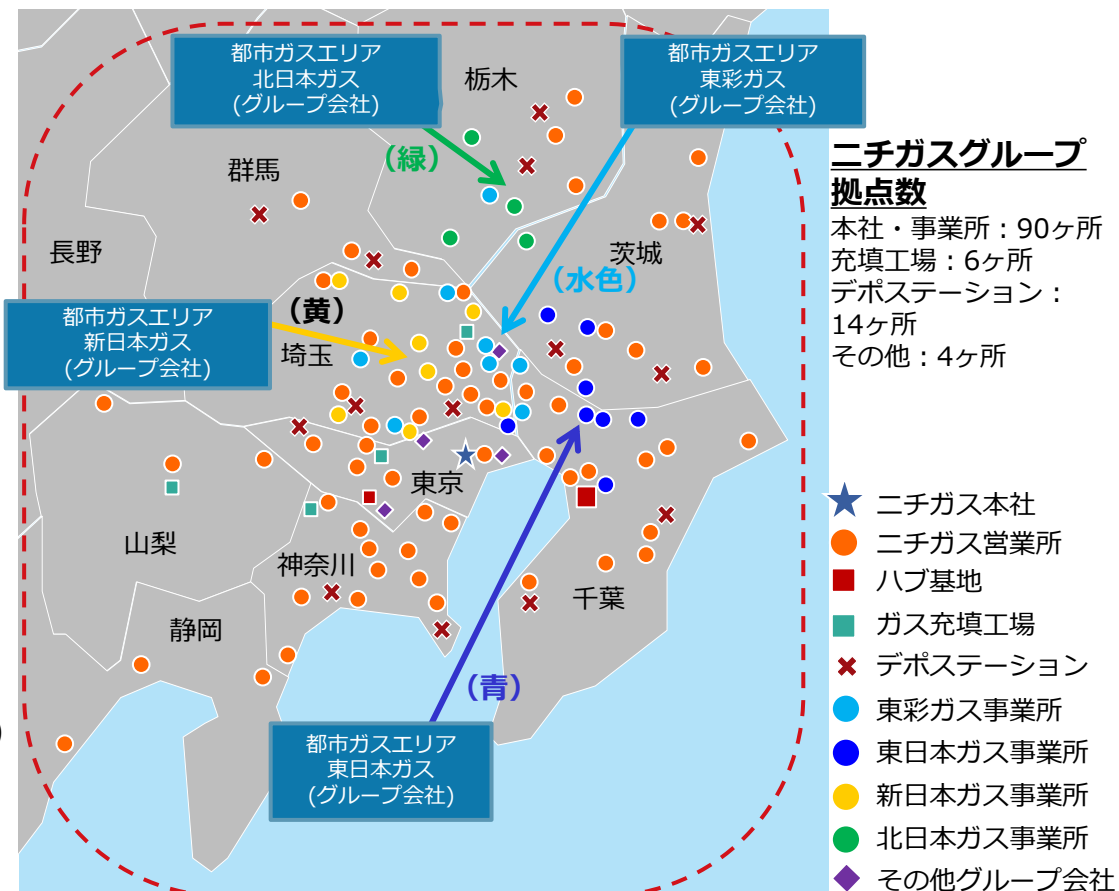
# 6. 参考資料／ニチガス概要

## 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120.1万軒、海外で17.4万軒**にエネルギーをご提供。
- 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する！

- **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：51年、LPG業歴：62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：**120.1万軒** \*2017/3月末時点
  - ・海外：**17.4万軒** \*2016/12月末時点
- **従業員数**
  - ・国内：**1,550人**(連結/嘱託・パート除く)
  - ・海外：**156人**(持分法)

\*2017/3月末時点



- LPの営業エリアは関東一円！ ● 東京電力EP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

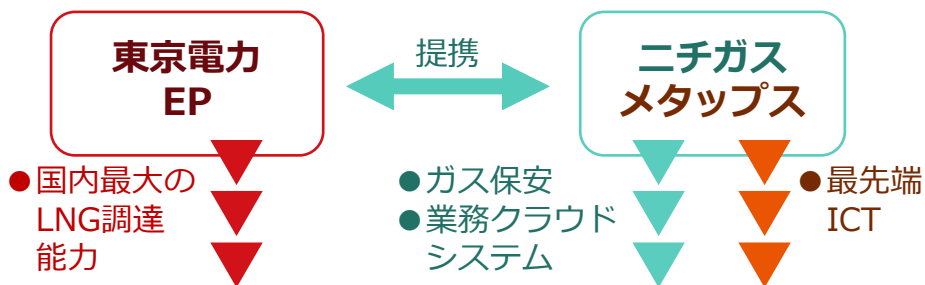


# 6. 参考資料／エネルギープラットフォーム

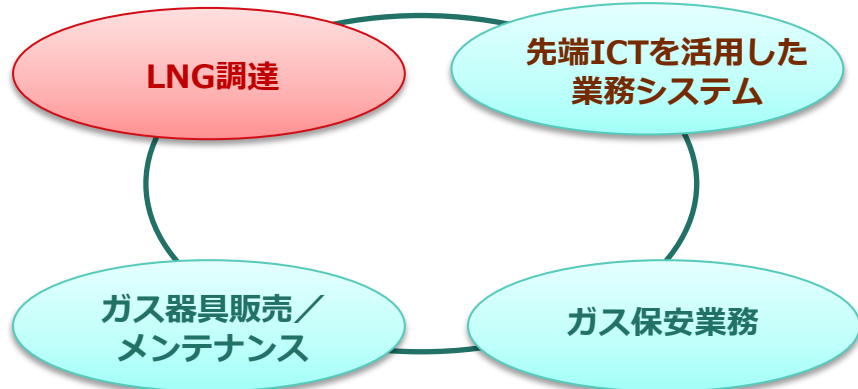
## 都市ガス小売への新規参入を可能にするプラットフォーム

- 東京電力EPのLNG調達能力とニチガスの業務クラウドと保安のノウハウを融合。
- 都市ガス小売事業の**高い参入障壁を打開できるエネルギープラットフォーム**を形成。本プラットフォームを開放し、あらゆる事業者の都市ガス小売事業への新規参入を可能にする。

### エネルギープラットフォームの形成

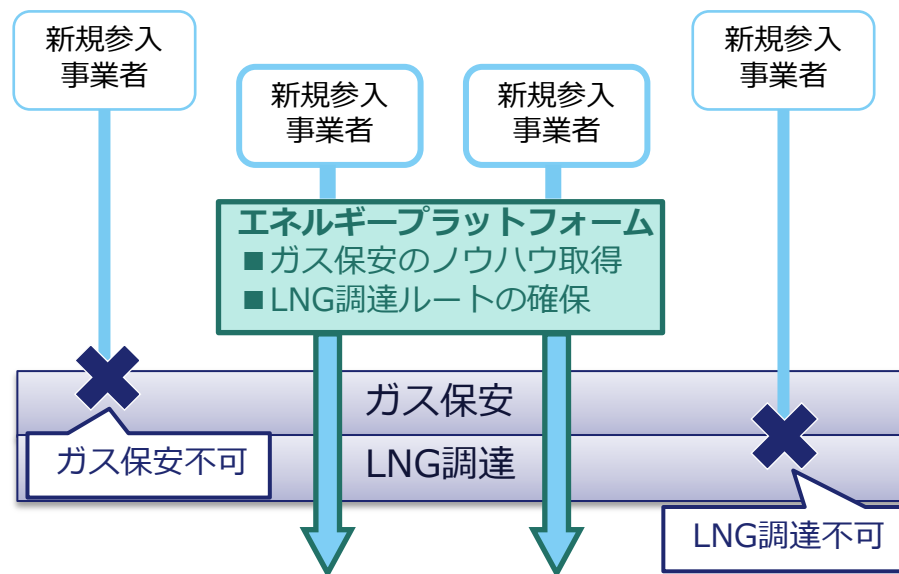


### 最強・最大のエネルギープラットフォーム



### エネルギープラットフォームの開放

高い参入障壁を打開できるエネルギープラットフォームは、**新規参入事業者にとって魅力的なもの**となる。



**原料調達・ガス保安等の参入障壁を打開し、都市ガス小売事業へ参入！**

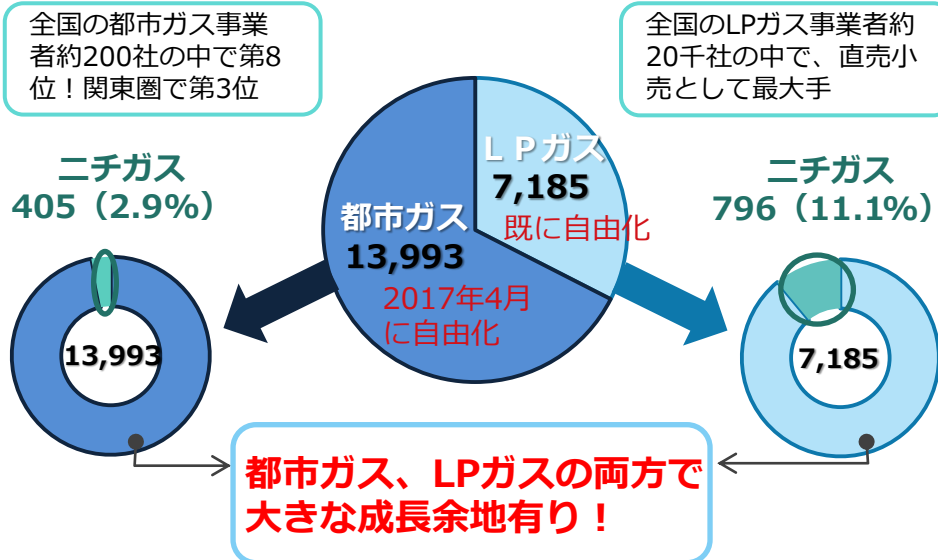


# 6. 参考資料／ニチガスの成長力

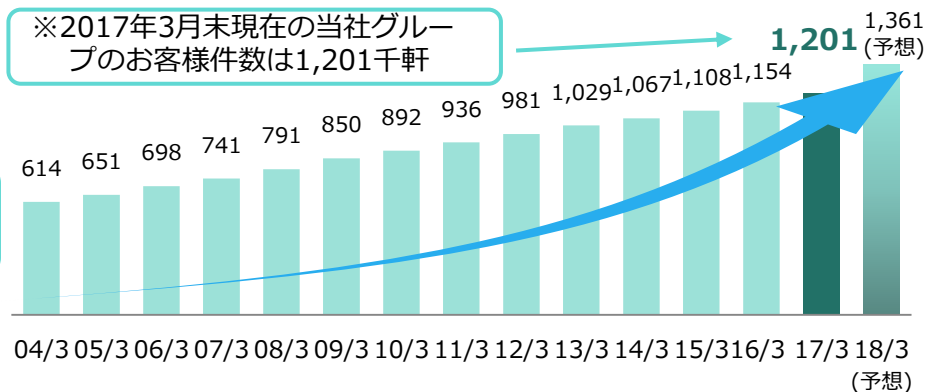
## 東京電力EPよりLNG調達。成長余地のある関東でお客様数増加

- **都市ガス、LPガスの両方で大きな成長余地。** 17/3期3Qの顧客増加数は大手ガス会社でNO.2!
- 2016年12月に**東京電力EPと都市ガスの卸契約を締結**。17年4月の都市ガス自由化以降、新規都市ガスエリアを中心にお客様純増数を急増させる。

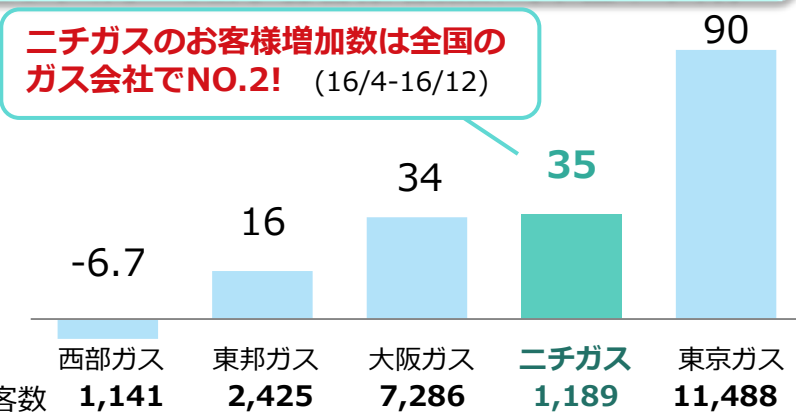
関東のガスユーザー数 (単位：千軒)



ニチガス お客様軒数推移 (単位：千軒)



2016年4月～12月 お客様増加数 (単位：千軒)



※当社お客様数は2017年3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。

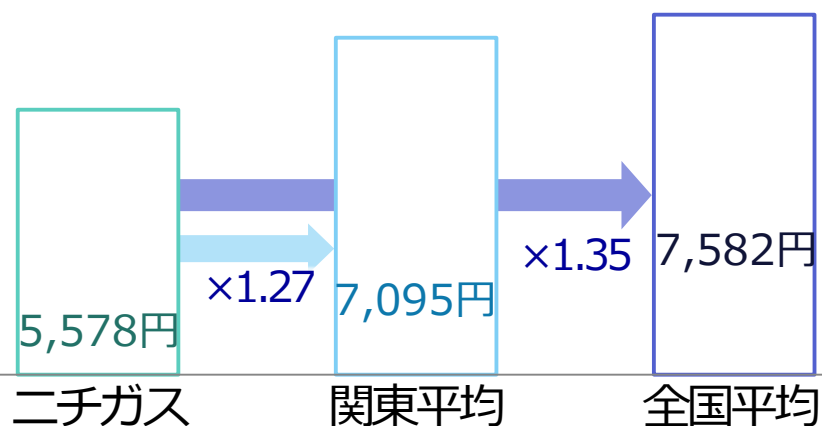
# 6. 参考資料／ニチガスの価格競争力

## ICTによる販管費抑制が生み出す価格競争力

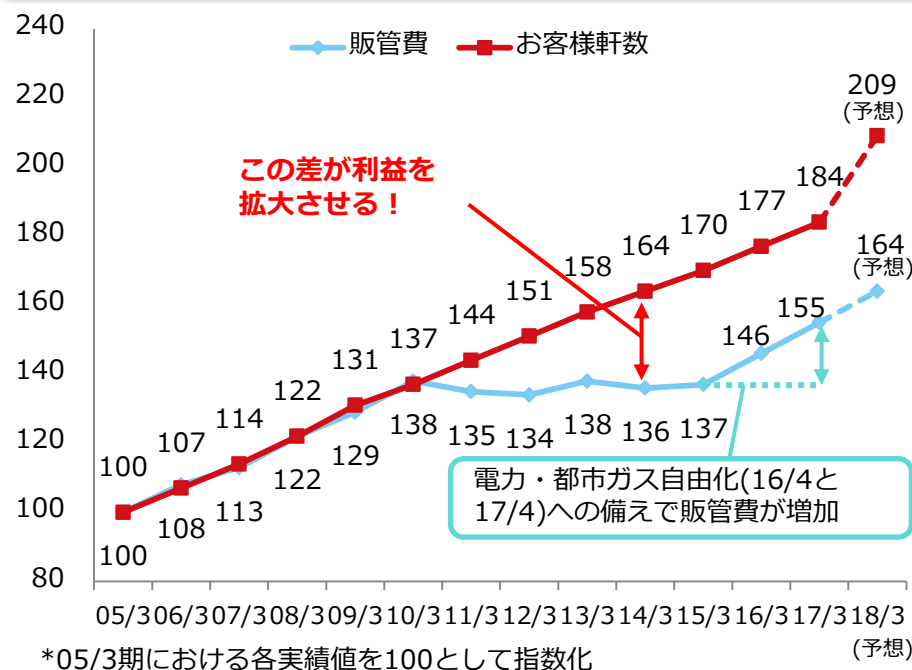
- ニチガス最大の武器は**ICTが生み出す価格競争力**。公的指標として発表されているLPガスの関東平均販売価格\*はニチガスの1.27倍。
- 事業のクラウド化と物流改革が販管費の伸びを抑制し、価格競争力を生み出している。

\*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

### 家庭用LPガス販売価格比較



### お客様軒数及び販管費の推移



\*05/3期における各実績値を100として指数化

\*2016/4～2017/3 LPガス料金10m<sup>3</sup>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

# 6. 参考資料／メタップスとの取組

## ICTによる新サービス・小売事業者向けプラットフォームを提供

- ビッグデータ・AIを得意とするメタップスと協働、ICTを活用した新たなサービスを提供。
- 当社の基幹クラウドシステムを最先端ICTにより進化させ、「**新プラットフォーム**」を形成し、**外販を進め、新たなB to Bビジネス**を作り上げる。

### 最先端ICTを活用した、新サービス事例

#### ① 提供を開始しているサービス

- LINEでのガス器具販売（16年12月～）
- スマートフォンを用いたWeb決済システム（16年11月～）
- ビットコインでのガス料金支払い（16年10月～）
- Web上での都市ガス契約申込み（17年2月～）
- 工事事業者スケジュール管理システム（17年4月～）

#### ② 今後提供を予定しているサービス

- お客様向け「マイページ」のご提供
- より機動的なガス器具販売サービス 等

～ イメージ ～

LINEガス器具購入画面



Web決済システム



ビットコインATM(本社)



### クラウドシステム「雲の宇宙船」の未来像

#### 「新プラットフォーム」を形成

当社クラウドシステム  
「雲の宇宙船」



メタップスが  
得意とする



**最先端ICT**

#### 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とクラウドにより、業務効率化とお客様の利便性を向上

#### B to Bビジネス

- プラットフォーマーへ進化
- 業務効率化を可能にするプラットフォームを小売事業者に外販

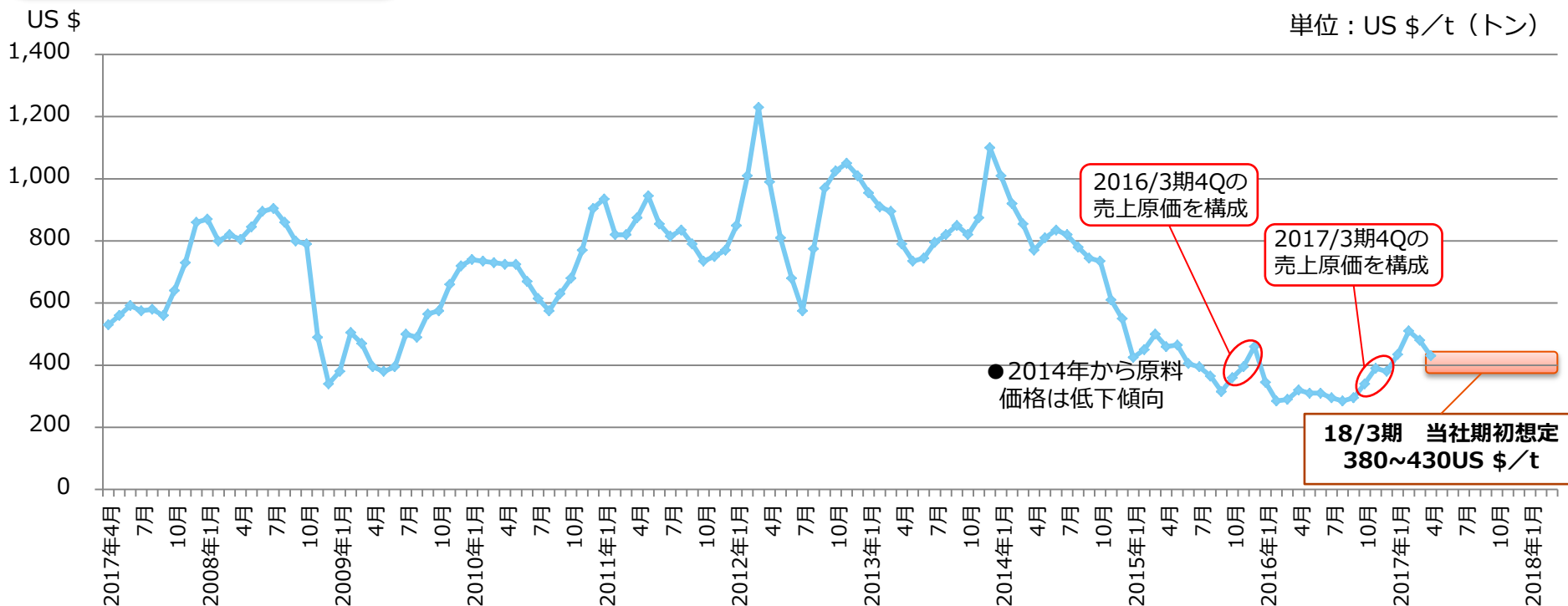
最先端ICTを用いた新サービスにより「**お客様の利便性向上**」  
「**お客様との接点の拡大**」「**業務効率性の向上**」を目指す。

## 6. 参考資料／LPガス原料価格

# 原料価格は足下上昇も、過去10年間で見ると低水準。

- LPガス原料価格は2014年以降低下トレンドであったが、16年夏頃より上昇傾向。一方で過去10年間で見ると、現在の原料価格は相対的に低水準にある。
- 17/3期4Qの原価を構成する原料価格は、前年同期(16/3期4Q)とほぼ同水準。
- 18/3期のLPガス原料価格は、380～430 US\$/t (トン) を推移すると予想。

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  
(2017/4/5時点)

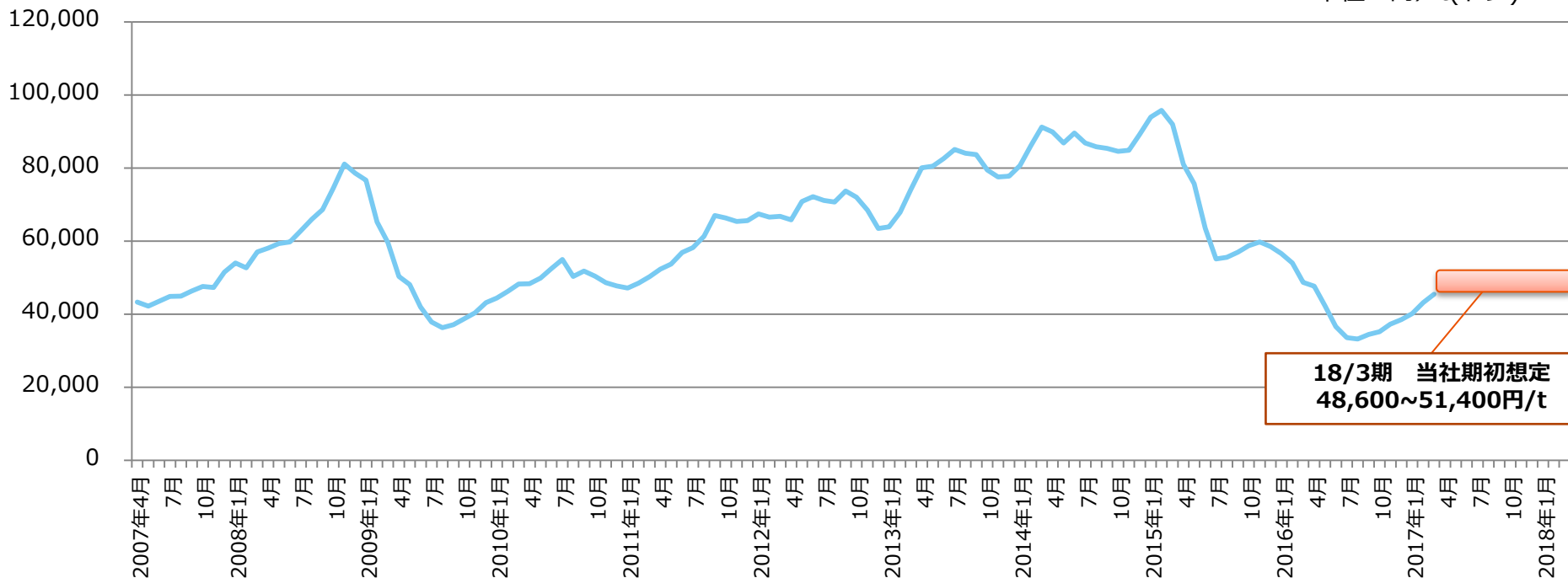
# 6. 参考資料／LNG原料価格

## LNGは2016年に入り再上昇のトレンド

- 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後、16年半ば頃より上昇傾向が続いている。
- 18/3期のLNG原料価格は、48,600～51,400円/t（トン）を推移すると予想。

LNG原料価格推移

単位：円/t(トン)



18/3期 当社期初想定  
48,600～51,400円/t

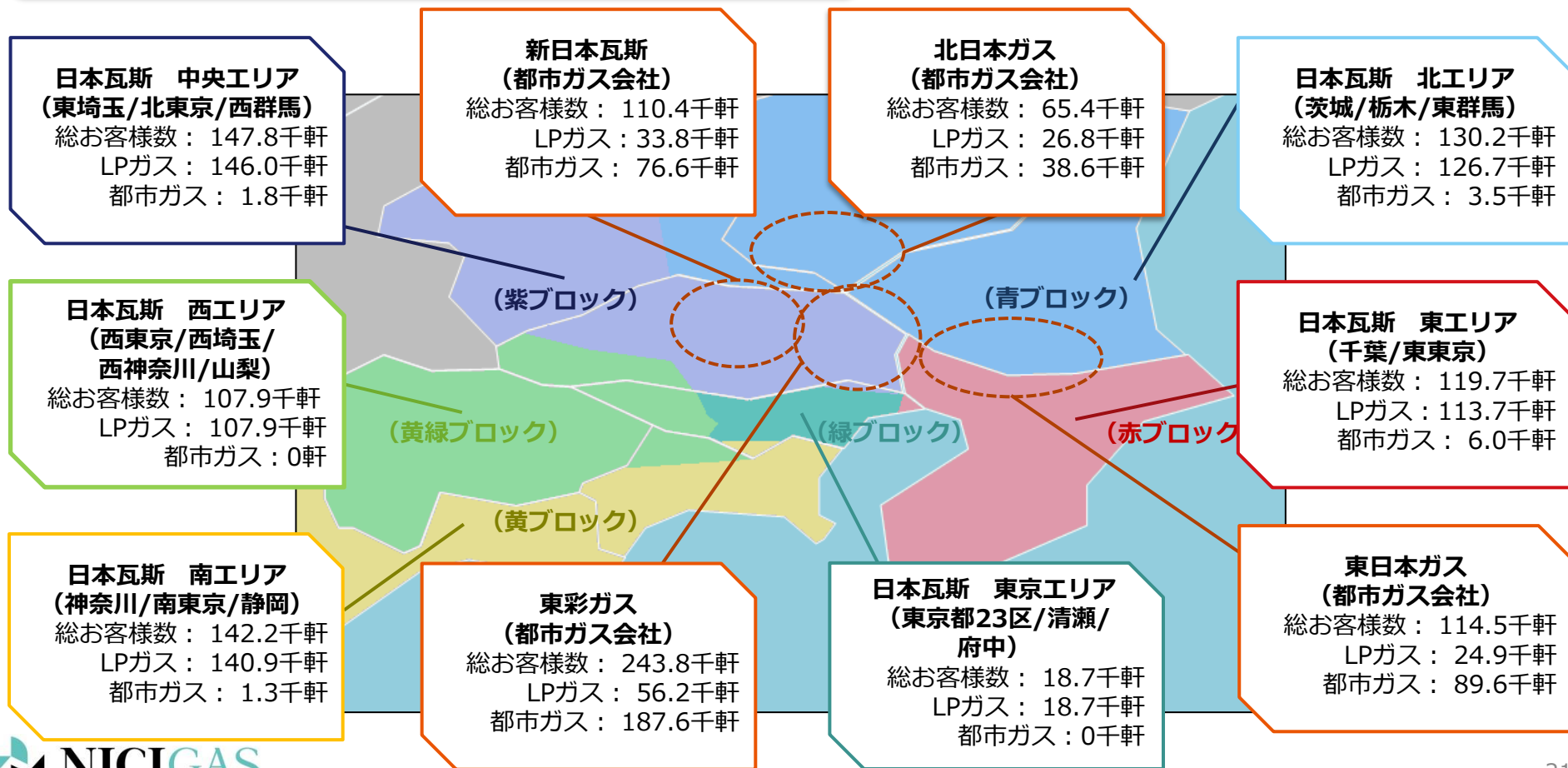
出典：当社平均仕入価格

# 6. 参考資料／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（ニチガスの地域を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**。渋谷区と中央区を拠点に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（2017年3月末）



## 6. 参考資料／お客様純増軒数

### 東彩ガスが純増牽引。新日本瓦斯がM&Aを実施。

- 17/3期のお客様純増数は前期比+1,237軒。
- 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新日本瓦斯もM&Aにより純増数を伸ばした。

お客様純増数（軒）	2015/3期	①2016/3期	②2017/3期	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>	<b>41,518</b>	<b>45,539</b>	<b>46,776</b>	<b>100.0%</b>	<b>+1,237</b>
内、日本瓦斯 東エリア （千葉/東東京）	2,934	3,083	3,354	7.2%	+271
内、日本瓦斯 北エリア （茨城/栃木/東群馬）	4,767	5,357	5,097	10.9%	▲260
内、日本瓦斯 中央エリア （東埼玉/北東京/西群馬）	6,541	5,892	5,281	11.3%	▲611
内、日本瓦斯 西エリア （西東京/西埼玉/西神奈川/山梨）	4,471	4,397	790	1.7%	▲3,607*1
内、日本瓦斯 南エリア （神奈川/南東京/静岡）	5,601	6,871	7,416	15.9%	▲545*1
内、日本瓦斯 東京エリア （東京都23区、清瀬、府中）	-	-	▲237	▲0.5%	- *2
<b>内、東彩ガス （埼玉県東部）</b>	<b>8,566</b>	<b>9,979</b>	<b>11,163</b>	<b>23.9%</b>	<b>+1,184</b>
内、東日本ガス （千葉県北部/茨城県南部）	1,765	3,326	4,516	9.6%	+1,190
内、北日本ガス （栃木県南部）	3,546	2,748	2,972	6.3%	+224
<b>内、新日本瓦斯 （埼玉県北部）</b>	<b>3,327</b>	<b>3,886</b>	<b>6,424</b>	<b>13.7%</b>	<b>+2,538</b>

\*1. 2016年10月に西エリア、南エリア間で管轄エリアを見直し。

\*2. 2016年10月に新設。



# 6. 参考資料／4Q単体サマリー(17/1-3の連結実績)

## ガス販売量増加と利益率向上により粗利益伸長

- **ガス販売量増加と利益率向上により粗利益伸長（前期比+4億円）**。都市ガス小売自由化に向けた積極投資により販管費増加（同+13億円）。お客様純増数が増加（前期比+2,049軒）。

LPガス + 都市ガス	2016/3期 4Qのみ(1月-3月)	2017/3期 4Qのみ(1月-3月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	345	336	▲9	▲2.6%
(LPガス事業)	202	203	+1	+0.5%
(都市ガス事業)	143	133	▲10	▲7.0%
<b>粗利益</b>	<b>172</b>	<b>176</b>	<b>+4</b>	<b>+2.3%</b>
販管費	108	121	+13	+12.0%
(顧客獲得費用*)	13	22	+9	+69.2%
営業利益	64	55	▲9	▲14.1%
(LPガス事業)	42	36	▲6	▲14.3%
(都市ガス事業)	22	19	▲3	▲13.6%
顧客獲得費用を除く営業利益	77	77	+0	+0.0%
当期純利益	39	24	▲15	▲38.5%
業容				
<b>お客様軒数(純増)(軒)</b>	<b>9,391</b>	<b>11,440</b>	<b>+2,049</b>	<b>+21.8%</b>
お客様軒数(軒)	1,153,777	1,200,553	+46,776	+4.1%
ガス販売量(千トン)	200	206	+6	+3.0%
(LPガス事業)	101	103	+2	+2.0%
(都市ガス事業)	99	103	+4	+4.0%