



2018年3月期第2四半期 決算説明資料

2017年10月27日
日本瓦斯株式会社

目次

1 決算のポイント

P.2

4 株主様への還元

P.11

2 決算の実績

サマリー

P.3

LPガス事業

P.4

旧都市ガス事業

P.5

新都市ガス事業

P.6

3 3ヶ年計画の進捗

P.7

5 海外事業

P.12

6 財務ハイライト

P.13

7 参考資料

P.16

1. 決算のポイント

顧客大幅増加、計画通りに利益進捗、増配幅引き上げ

- ◆ 都市ガス自由化がスタートし顧客純増は前年比で大きく伸長。新たに6ヶ月間で71千のお客様がニチガスのユーザーに。

(千件)	17/3期 2Q	18/3期 2Q	増減
LPガス	16	17	+1
旧都市ガス	6	5	▲1
新都市ガス	-	49	+49
Total	22	71	+49

- ◆ 2Qの営業利益は15億円と計画通りに進捗。

(億円)	18/3期 中間(計画)	18/3期 中間(実績)
営業利益	15	15
純利益	10	11

2Q実績は計画通り

- ◆ 増配幅を4円から8円に引き上げ。2期連続で政策保有株式の処分を実施。売却により得たCashで株主還元を強化する。

	15/3期 (実績)	16/3期 (実績)	17/3期 (実績)	18/3期 (従来予想)	18/3期 (今回予想)
1株あたり配当額 (円)	26	30	34	38円 中間配当19円 期末配当19円	42円 中間配当19円 期末配当23円

2. 決算の実績／サマリー（17/4-17/9の6ヶ月間）

顧客純増数大幅増加。営業利益は計画通りに進捗

- 自由化開始半年で7.1万件の顧客純増、ガス販売量も前年比7千トン増加。
- 粗利益は前年比減も概ね想定通り。顧客獲得と広告宣伝費の積み増しは織り込み済みで販管費も想定通り。営業利益段階でも15億円と計画通りの進捗となった。

全セグメント合計	2017/3期 2Q (4月-9月)	2018/3期 2Q (4月-9月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	489	485	▲4	▲0.8%
(LPガス事業)	291	274	▲17	▲5.8%
(旧都市ガス事業)	197	197	+0	+0.0%
(新都市ガス事業)	-	13.6	+13.6	-
粗利益	256	247	▲9	▲3.5%
販管費	208	231	+23	+11.1%
(顧客獲得費用*)	27	37	+10	+37.0%
(広告宣伝費)	5	13	+8	+160.0%
営業利益	48	15	▲33	▲68.8%
(LPガス事業)	34	12	▲22	▲64.7%
(旧都市ガス事業)	14	14	+0	+0.0%
(新都市ガス事業)	-	▲11	▲11	-
当期純利益	31	11	▲20	▲64.5%
業容				
お客様件数 (純増) (件)	21,873	71,073	+49,200	+224.9%
お客様件数 (件)	1,175,650	1,271,626	+95,976	+8.2%
ガス販売量 (千トン)	279	286	+7	+2.5%
(LPガス事業)	135	141	+6	+4.4%
(旧都市ガス事業)	144	142	▲2	▲1.4%
(新都市ガス事業)	-	3.1	+3.1	-

*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客獲得と維持に要した費用。
(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)

* 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、増減率は億円表示処理後で算出しております。

2. 決算の実績／LPガス事業

顧客数の増加と利益水準は何れも想定通りに推移

- 顧客純増の伸長を背景にガス販売量増加（前期比+6千トン）。粗利益は原料上昇が影響し前年比で減少も概ね想定通りに推移。販管費では顧客獲得費を積み増したが（前期比+10億円）支出は想定内。営業利益段階でも概ね想定通り。

単位：億円

LPガス事業	2017/3期 2Q (4月-9月)	%	2018/3期 2Q (4月-9月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	291	100.0%	274	100.0%	▲17／▲5.8%	
(内、ガス)	219		238		+19／+8.7%	・ガス販売量増加
(内、機器、工事他)	72		36		▲36／▲50.0%	・ガス事業閉鎖、売上剥落
粗利益	169	58.1%	158	57.7%	▲11／▲6.5%	・原料費上昇が影響
販管費	135	46.4%	146	53.3%	+11／+8.1%	
(人件費)	40		42		+2／+5.0%	・社員数増加。ベースアップ実施
(顧客獲得費用*)	27		37		+10／+37.0%	・競合との競争激化
(償却費)	14		15		+1／+7.1%	
営業利益	34	11.7%	12	4.4%	▲22／▲64.7%	
顧客獲得費用を除く 営業利益(ご参考)	61		49		▲12／▲19.7%	・顧客獲得費用の変動を控除したニチガスの新KPI
お客様純増数(件)	16,149		17,286		+1,137／+7.0%	
お客様件数(件)	776,528		812,954		+36,426／+4.7%	
ガス販売量(千トン)	135		141		+6／+4.4%	・顧客増加に伴い増加
家庭用	75		80		+5／+6.7%	
業務用	60		61		+1／+1.7%	

*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客獲得と維持に要した費用。
(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)

*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／旧都市ガス事業

家庭用ガス販売が増加。営業利益は前年同水準

- 家庭用ガス販売量の増加（前期比+2千トン）に原料費等の低減が相俟って、機器工事の粗利減少とスライドタイムラグの逆風（同▲3.3億円）を吸収、粗利益は前期比横ばいとなった。販管費も前年並みで、営業利益段階でも前年同水準となった。

単位：億円

旧都市ガス事業	2017/3期 2Q (4月-9月)	%	2018/3期 2Q (4月-9月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	197	100.0%	197	100.0%	+0／+0.0%	
(内、ガス)	151		158		+7／+4.6%	・販売単価の上昇による
(内、機器、工事他)	46		39		▲7／▲15.2%	・17/3期に大口のガス機器販売あり
粗利益	87	44.2%	87	44.2%	+0／+0.0%	・家庭用ガス販売量増加等が寄与
販管費	73	37.1%	73	37.1%	+0／+0.0%	
(償却費)	34		33		▲1／▲2.9%	
(人件費)	21		20		▲1／▲4.8%	
営業利益	14	7.1%	14	7.1%	+0／+0.0%	
お客様純増数(件)	5,724		5,261		▲463／▲8.1%	
お客様件数(件)	399,122		410,146		+11,024／+2.8%	
ガス販売量(千トン)	144		142		▲2／▲1.4%	
家庭用	44		46		+2／+4.5%	
業務用	100		96		▲4／▲4.0%	
スライドタイムラグ	2.4		▲0.9		▲3.3／-	

* 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／新都市ガス事業

広告宣伝費を計画通りに投入。営業利益はほぼ想定線

- 都市ガス自由化以降、17年9月までに顧客純増49千(17/9末時点申込み数は56千)。顧客獲得に繋がるガス機器販売も利益に貢献。
- 広告宣伝費は10億円と概ね想定通り。オペレーション費用は顧客数増加とともに漸増する。営業利益は概ね想定通りに推移。

単位：億円

新都市ガス事業	2018/3期 通期計画*	2018/3期 2Q (4月-9月)	%	コメント
売上高	-	13.6	100.0%	
(内、ガス)	-	3.9		
(内、機器、工事他)	-	9.7		・主に給湯器、コンロの販売
粗利益	8	1.6	11.8%	・粗利は原料、託送料、初年度割控除後
販管費	34	12.6	92.6%	
(オペレーション費用)	10	2.4		・顧客獲得費用、人件費、諸経費
(広告宣伝費)	20	10.0		・主にTVCM費用。概ね想定通りに投入。
(ITその他)	4	0.2		
営業利益	▲26	▲11	▲80.9%	
お客様純増数(件)	110,000	48,526		・申込ベースでは56千件
ガス販売量(千トン)	18	3.1		
家庭用	-	2.3		
業務用	-	0.8		

* 通期計画は3ヶ年計画の数値を掲載。

* 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。

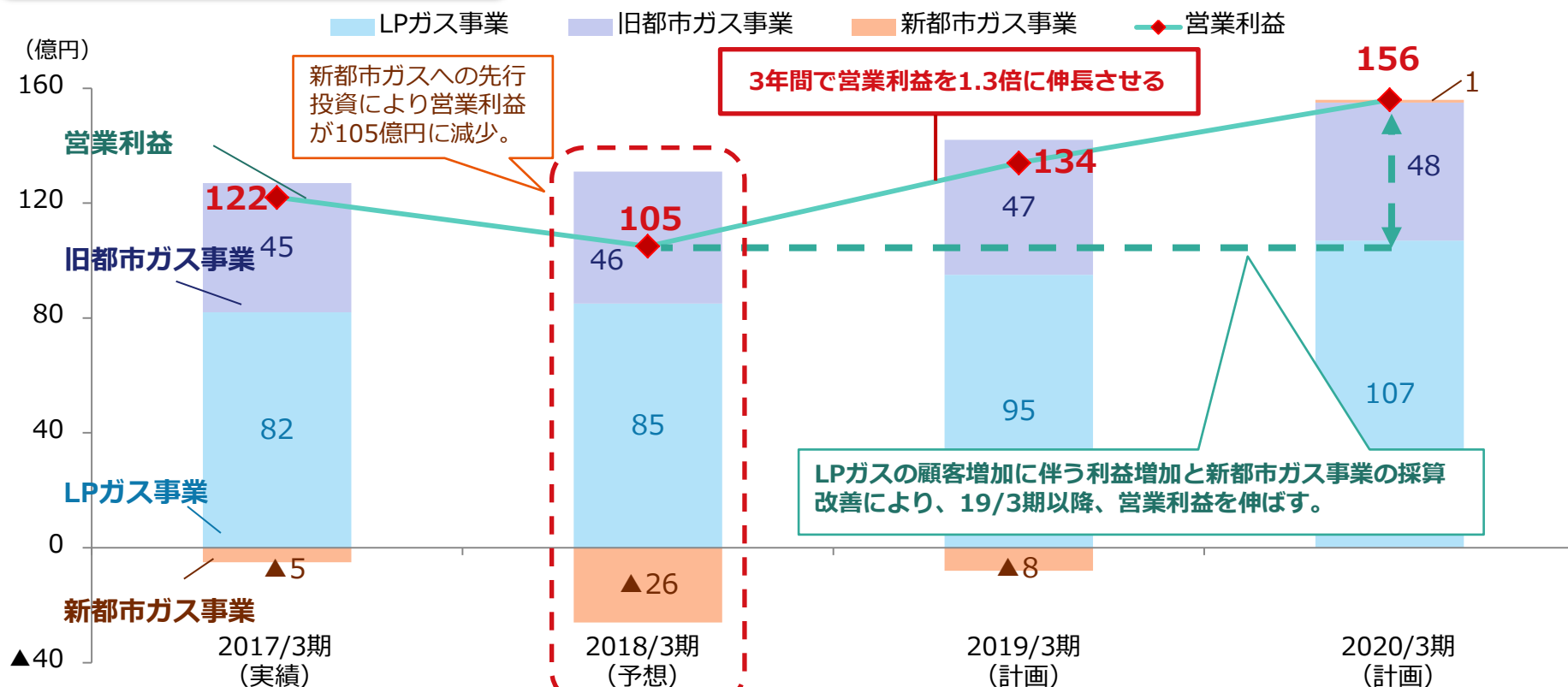
3. 3ヶ年計画の進捗：セグメント別営業利益計画

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



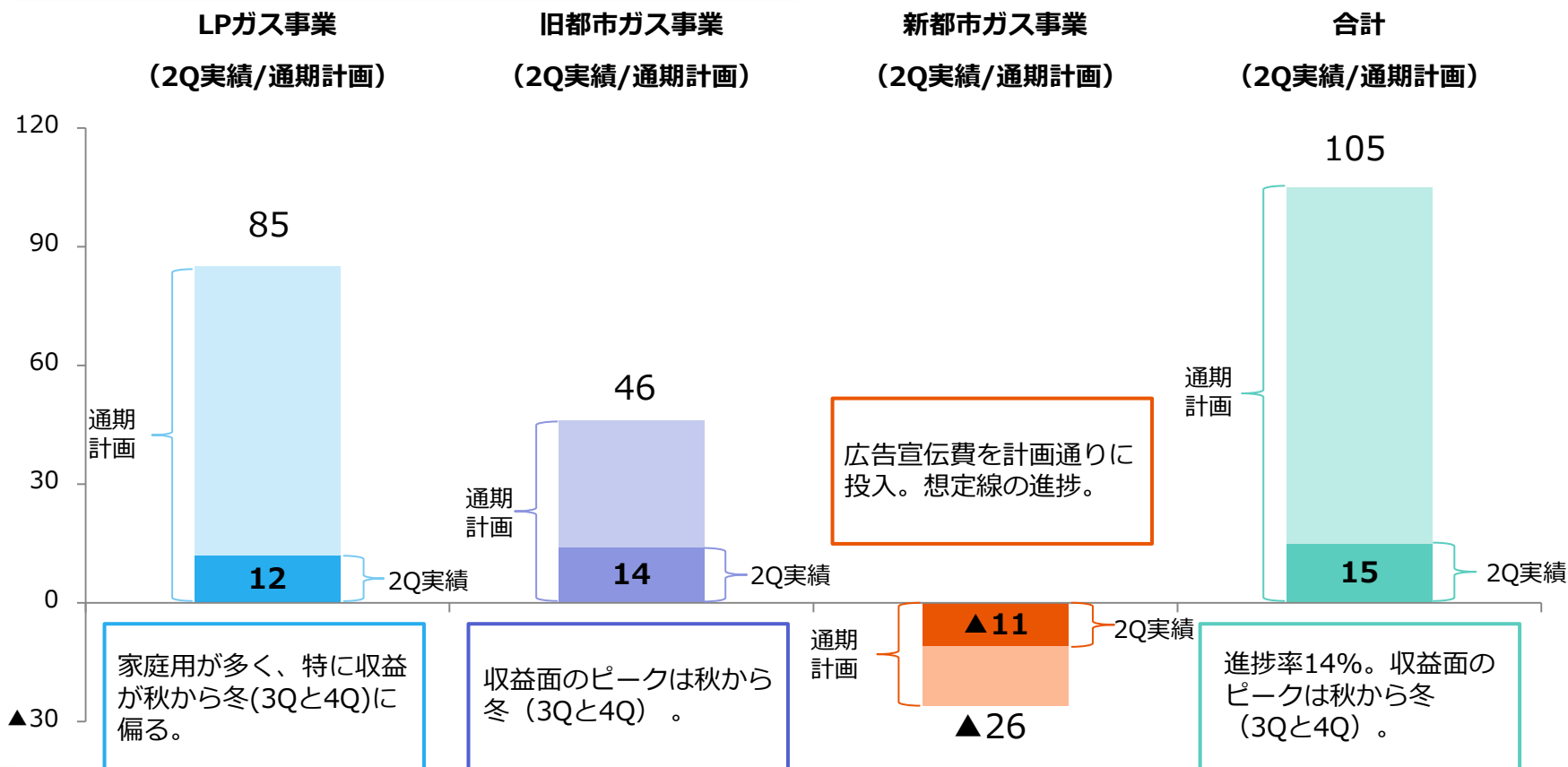
次頁 (P.8) で18/3期の進捗を説明

3. 3ヶ年計画の進捗：18/3期の各セグメント進捗

2Qは計画通り。全体としては秋～冬が収益のピーク

- 2Qの営業利益は計画通り。各セグメントほぼ想定線で推移。
- 通期の営業利益計画105億円に対して2Q実績は15億円(進捗率14%)となるが、これはガス事業における収益面のピークは秋から冬(3Qと4Q)に訪れる為である。

セグメント別営業利益の進捗 (単位：億円)



3. 3ヶ年計画の進捗：お客様獲得の進捗

通期計画に向けて各セグメントで顧客を積み上げ

- 上期の顧客純増は71千件と前年実績を大きく上回り、総お客様数は127万件を突破。
- LPガスの2Q実績は17千件と前年実績(16千件)を上回る進捗。旧都市ガスは年間10千件の純増計画に対して2Q実績は5千件の進捗。
- 新都市ガスは2Q時点で49千件の純増(17/9末時点申込み数は56千件)。年間110千件に向けてほぼイーブンのペースで進捗している。

お客様獲得の進捗（単位：千件）

	2018/3期 通期計画	2018/3期2Q 実績	2017/3期2Q (ご参考/前年同期間)
LPガス純増数	40	17	16
旧都市ガス事業 ^{*1} 純増数	10	5	6
新都市ガス事業 ^{*2} 純増数	110	49 (17/9末時点申込：56)	-
合計	160	71	22
総お客様数	1,361	1,272	1,176

*1：既に都市ガスを供給していた区域での事業。

* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

*2：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。

3. 3ヶ年計画の進捗：参考／セグメント別収支計画

3年間で新都市ガス事業を黒字化

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
LPガス事業				
お客様純増数(千件)	35	40	45	50
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
旧都市ガス事業（旧、自社都市ガスエリア）				
お客様数純増数(千件)	12	10	10	10
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
新都市ガス事業（旧、他社都市ガスエリア）				
お客様純増数(千件)	-	110	200	200
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

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

2期連続で政策保有株式を処分。増配幅を4円から8円に

- 1株あたり配当額を増配幅を4円から8円に引き上げ。通期の配当額を17/3期の34円から18/3期は42円とする。
- 昨期に続いて政策保有株式の意義を再検証。今上期にも2銘柄を追加売却しCash3.6億円調達。
- 当社は成長ステージの入り口にあるが、手元資金と株主資本比率が相応であることを踏まえ、政策保有株式の売却代金を原資として株主還元を一層強化する。

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

	13/3期 (実績)	14/3期 (実績)	15/3期 (実績)	16/3期 (実績)	17/3期 (実績)	18/3期 (従来予想)	18/3期 (今回予想)
1株あたり配当額 (円)	13	26	26	30	34	38円 中間配当19円 期末配当19円	42円 中間配当19円 期末配当23円
配当額	631	1,120	903	1,185	1,461	1,623	1,805
配当性向 (1株あたり 当期純利益)	16.7% (78.01)	11.8% (220.93)	17.5% (148.26)	15.7% (190.71)	21.0% (161.93)	23.2% (163.95)	25.6% (163.95)
自己株式取得額	1	10,239※1	14,394※2	2	2	—	1

*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

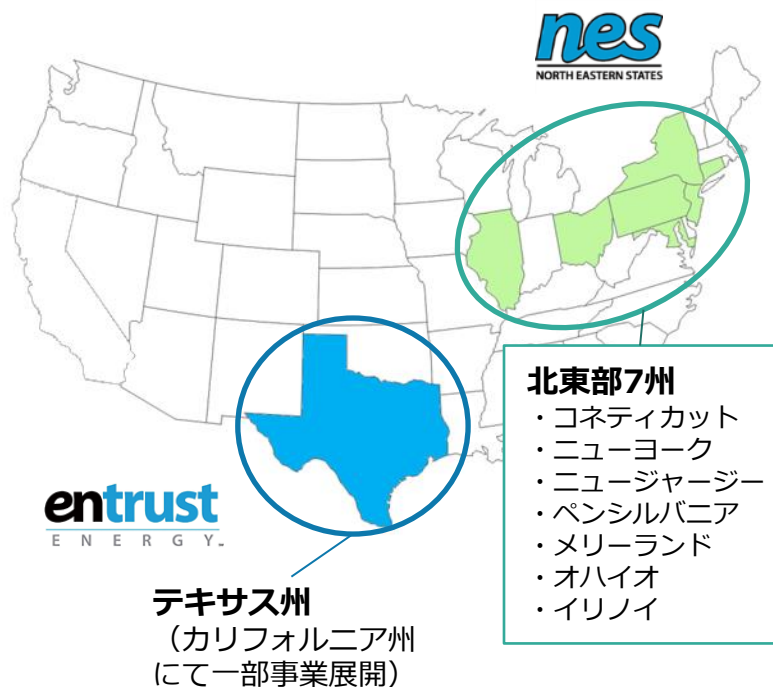
※1 大株主であった岩谷産業社他から取得 ※2 大株主であったOEP社から取得

5. 海外事業

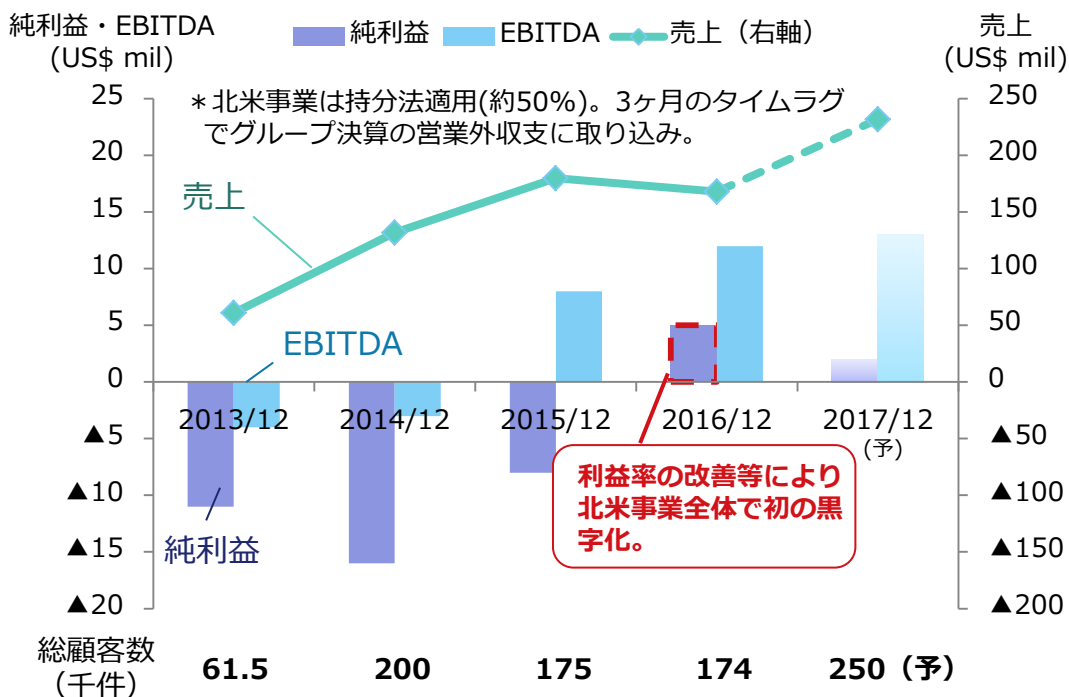
16/12期に黒字化。17/12期は顧客基盤拡大に注力

- 16/12期の売上は約\$168mil、EBITDAは約\$12mil、純利益は約\$5mil。北米事業全体で初の黒字化。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期は顧客基盤を拡大すべく、営業体制強化と商品ラインナップの拡充等を実施。17/6末のお客様数は21.7万件。

北米事業 事業エリア



北米事業 業績推移

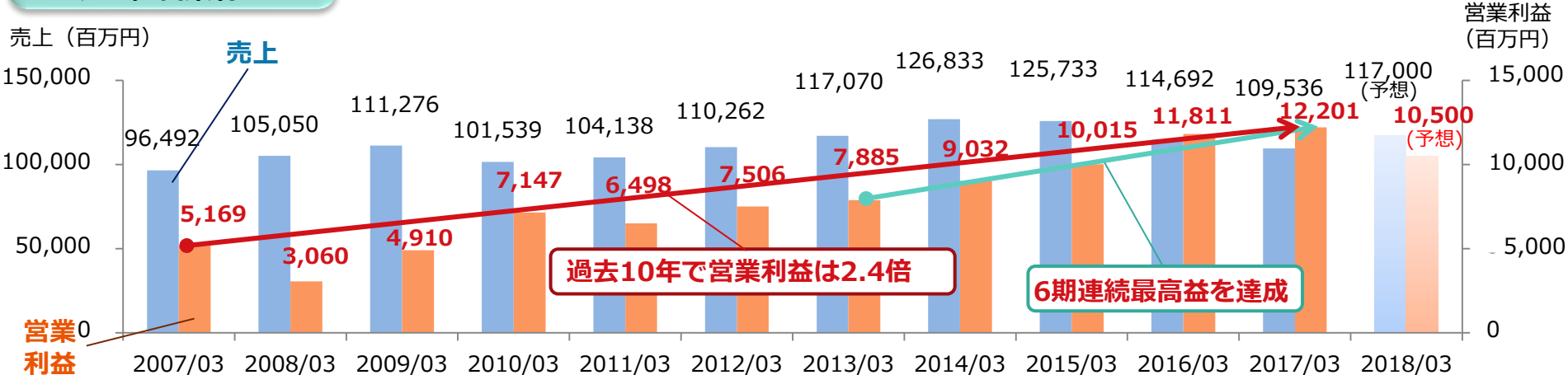


6. 財務ハイライト／利益とお客様数の成長

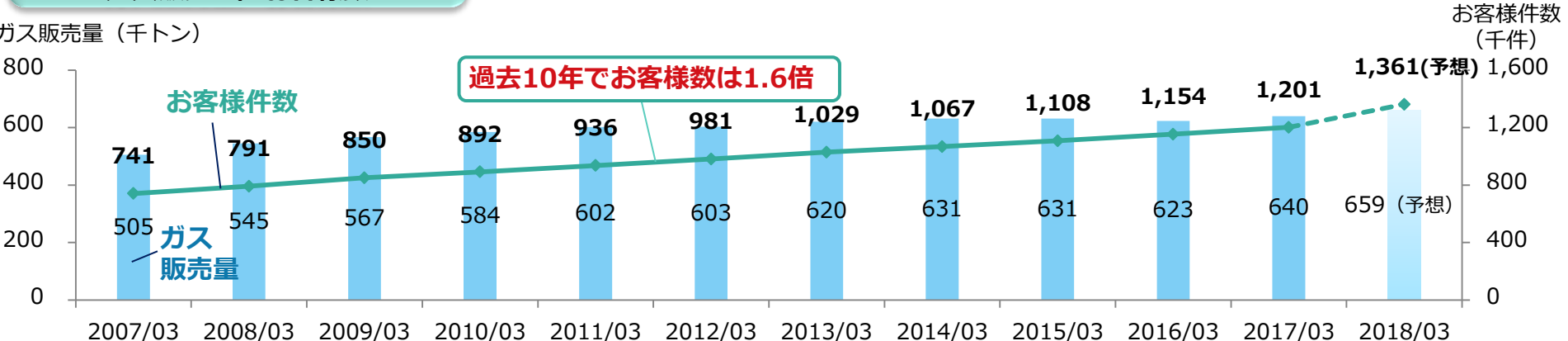
過去10年で営業利益は2.4倍に成長

- 過去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。18/3期は都市ガス自由化への成長投資を加速させ、意思を持って減益とする計画。

売上／営業利益



ガス販売量／お客様数

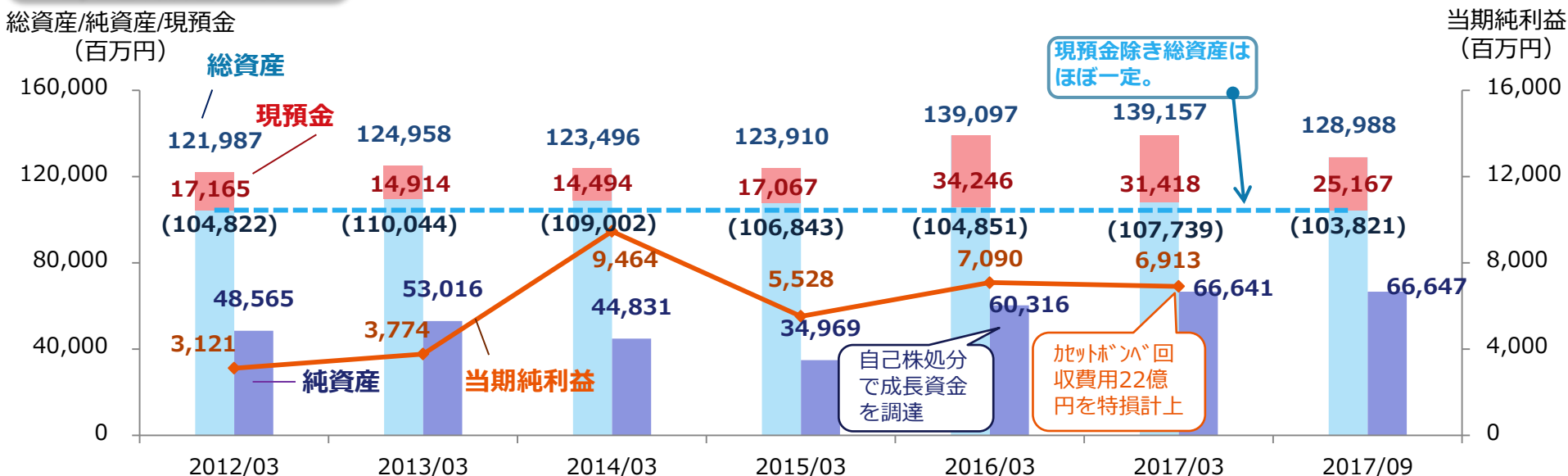


6. 財務ハイライト／B/S

資産規模を維持しつつ利益を拡大。財務基盤も強固に

- 12/3期以降、**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**。
- Strong Balance Sheetに向けて純資産を積み上げ。17/9月末時点の**自己資本比率は51.7%**。

B/Sと純利益の比較



B/S (百万円)	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2017/09
自己資本比率	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%	47.9%	51.7%
Net有利子負債	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937	13,572	16,765
Net D/E Ratio	0.62倍	0.56倍	0.77倍	1.27倍	0.28倍	0.20倍	0.25倍
ROA※1	2.6%	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%	5.0%	-
ROE※2	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。

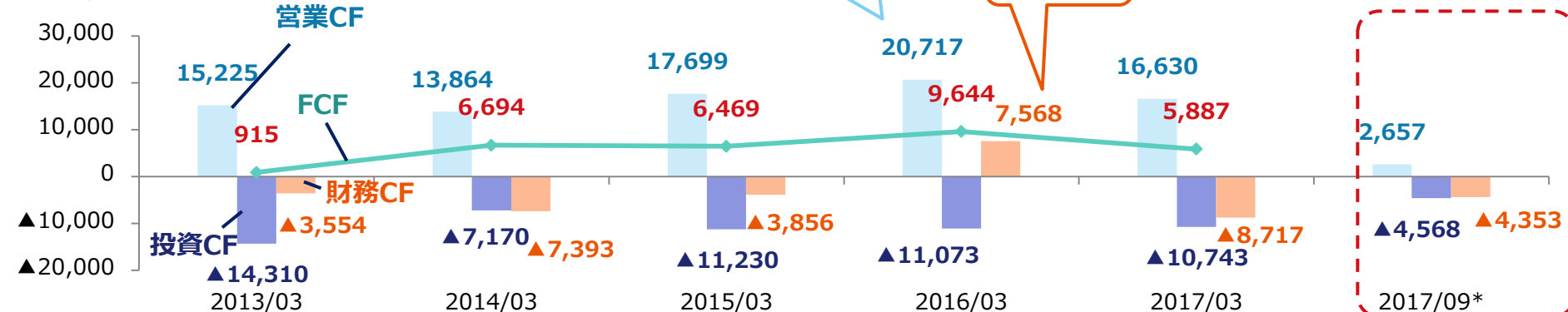
* 実数は切り捨てし算出しております。

6. 財務ハイライト／Cash Flow

18/3期も積極投資のタイミング。ICTへの投資を重視

■ 18/3期も積極投資のタイミングと位置付け。今後はICTへの投資を更に重視していく。

Cash Flow (百万円)



Cash Flow (百万円)	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2017/09*
営業CF	15,225	13,864	17,699	20,717	16,630	2,657
投資CF	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073	▲10,743	▲4,568
財務CF	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568	▲8,717	▲4,353
FCF	915	6,694	6,469	9,644	5,887	▲1,911

<CF 前年同期間比較 (億円)>			
	16/9	17/9	差異
営業CF	+50	+27	▲23
(内、税前純利益)	+46	+18	▲28
投資CF	▲53	▲46	+7
(内、パイプライン)	▲25	▲22	+3
(内、デポステーション)	0	▲7	▲7
(内、ICT)	▲10	▲5	+5
財務CF	▲48	▲44	+4
FCF	▲3	▲19	▲16

設備投資内訳

	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2017/09*
パイプライン	6,713	6,645	5,918	5,142	5,664	2,151
車両	916	1,360	1,224	1,396	833	259
デポステーション	1,475	78	644	590	1,093	690
ガス供給設備	927	580	621	624	650	288
ICT	194	471	400	1,466	1,423	506
充填基地 (ハブ)	442	0	0	0	97	0
M&A	752	317	332	320	444	56
その他	861	615	3,830	1,847	314	294

・「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。

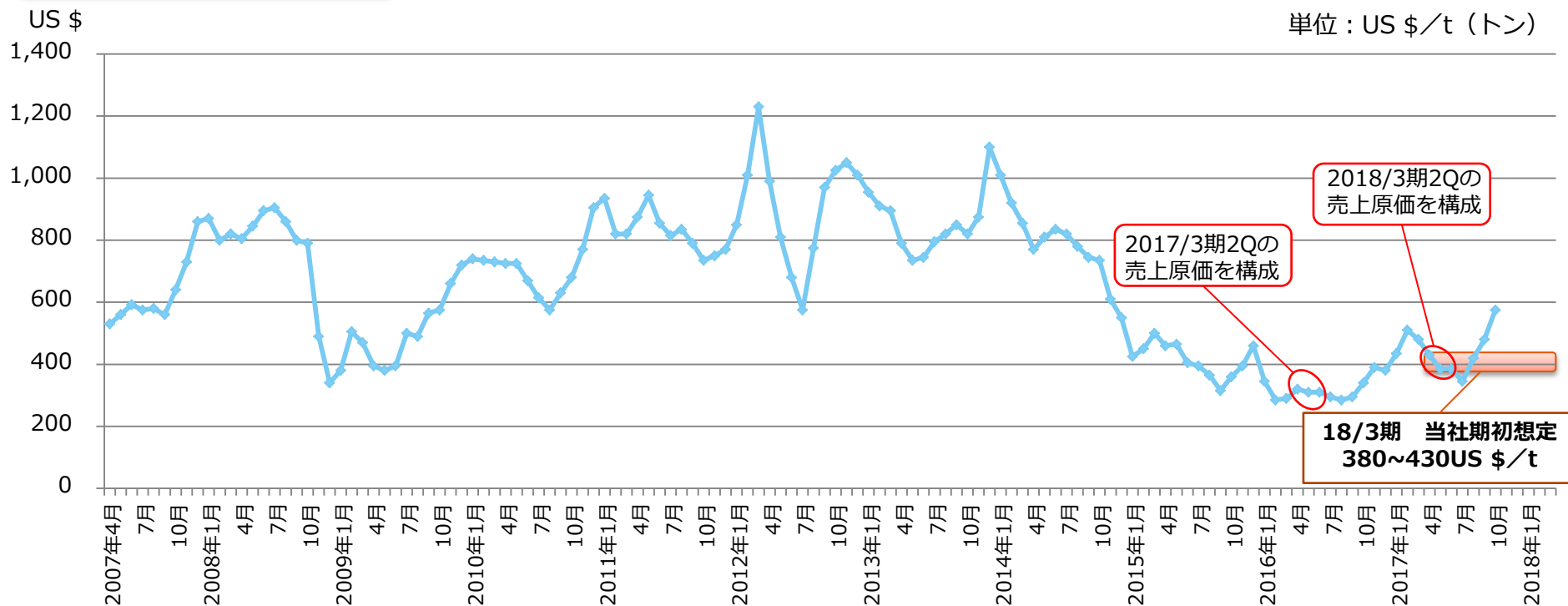
*2017年4月-9月の6ヶ月間の実績

7. 参考資料 / LPガス原料価格

足下の原料価格は上昇基調。期初想定レンジを上回る。

- LPガス原料価格は、17年に入り低下トレンドであったが、足下の原料価格は上昇基調。
- 18/3期2Qの原価を構成する原料価格は、前年同期(17/3期2Q)より高水準にある。

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

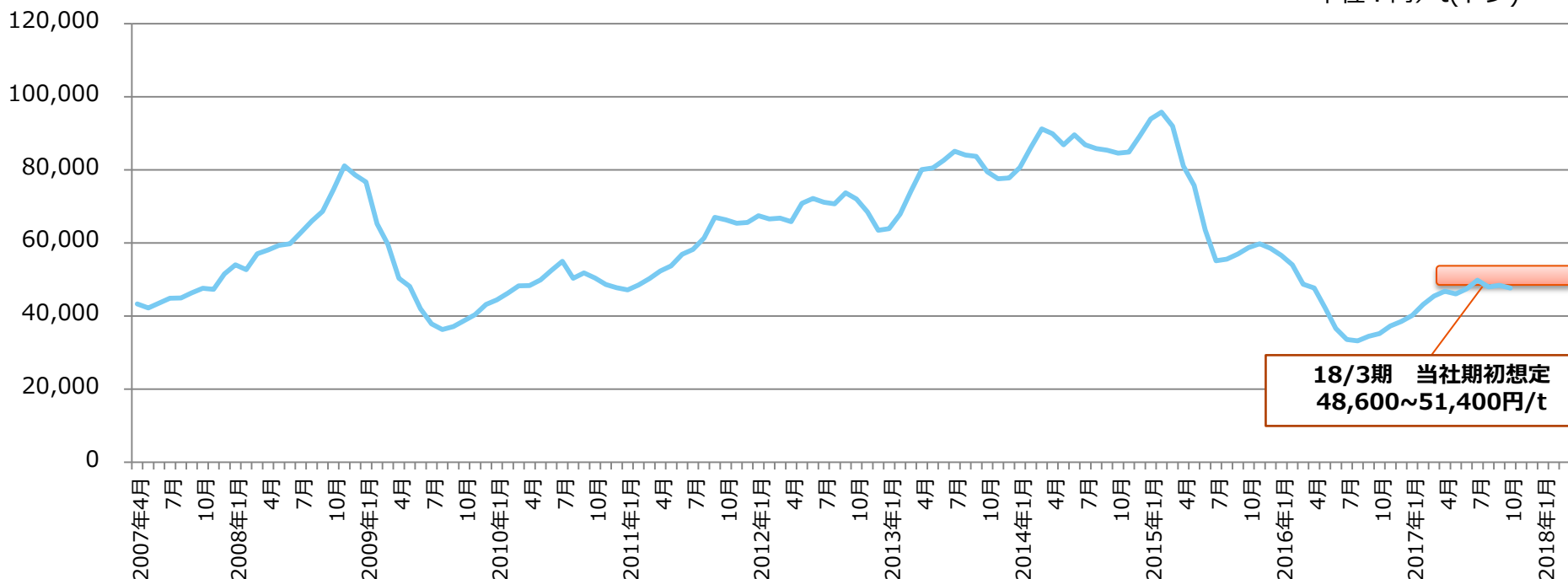
7. 参考資料／LNG原料価格

足元はほぼ横ばい。今期の原料価格は概ね想定レンジレベル

- 都市ガス事業の原価となるLNG原料価格は、16年半ば頃より上昇傾向であったが足元はほぼ横ばい。今期の原料価格は概ね当社の想定レンジ近辺で推移している。

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

7. 参考資料／17/7-17/9(2Qのみ)連結実績

ガス販売量は前年並み。顧客獲得費と広告宣伝費を強化

- ガス販売量は、旧都市ガスの産業用が減少も新都市ガスの増加でカバー。利益面では、粗利が微減の一方で顧客獲得費用と広告費を積み増して営業利益は▲6億円。

全セグメント合計	2017/3期 2Qのみ (7月-9月)	2018/3期 2Qのみ (7月-9月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	211	217	+6	+2.8%
(LPガス事業)	129	118	▲11	▲8.5%
(旧都市ガス事業)	82	91	+9	+11.0%
(新都市ガス事業)	-	7.9	+7.9	-
粗利益	110	107	▲3	▲2.7%
販管費	108	113	+5	+4.6%
(顧客獲得費用*)	14	18	+4	+28.6%
(広告宣伝費)	2	4	+2	+100.0%
営業利益	3	▲6	▲9	-
(LPガス事業)	3	▲3	▲6	-
(旧都市ガス事業)	0	▲1	▲1	-
(新都市ガス事業)	-	▲2	▲2	-
当期純利益	2	▲6	▲8	-
業容				
お客様件数 (純増) (件)	12,033	23,864	+11,831	+98.3%
お客様件数 (件)	1,175,650	1,271,626	+95,976	+8.2%
ガス販売量 (千トン)	126	126	+0	+0.0%
(LPガス事業)	58	59	+1	+1.7%
(旧都市ガス事業)	68	65	▲3	▲4.4%
(新都市ガス事業)	-	2.4	+2.4	-

*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客獲得と維持に要した費用。

*数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

ポンペ・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おります。