



2018年3月期第3四半期 決算説明資料

2018年1月30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

顧客数は9ヶ月間で102千件純増。利益は想定線で進捗

- ◆ 17/4月に都市ガス自由化がスタートし9ヶ月間経過。顧客数はトータルで**102千件純増！**

(千件)	17/3期 3Q	18/3期 3Q	増減
LPガス	27	25	▲2
旧都市ガス	8	7	▲1
新都市ガス	-	70	+70
Total	35	102	+67

- ◆ 3Qの**営業利益は36億円**と通期計画**105億円**に向けて**想定線**で進捗。収益のピークは冬場の4Q。

(億円)	18/3期 (計画)	18/3期 3Q(実績)
売上	1,170	778
営業利益	105	36
純利益	70	31

2. 決算の実績／サマリー（17/4-17/12の9ヶ月間）

顧客純増数大幅増加。営業利益は想定通りに進捗

- 自由化開始9ヶ月で102千件の顧客純増、ガス販売量も前年比17千トン増加。
- 粗利益は3Qに回復し前年並み。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線。営業利益段階でも36億円と想定通りの進捗となった。

全セグメント合計	2017/3期 3Q (4月-12月)	2018/3期 3Q (4月-12月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	760	778	+18	+2.4%
(LPガス事業)	460	438	▲22	▲4.8%
(旧都市ガス事業)	300	310	+10	+3.3%
(新都市ガス事業)	-	29.3	+29.3	-
粗利益	393	392	▲1	▲0.3%
販管費	325	357	+32	+9.8%
(顧客獲得費用*)	43	56	+13	+30.2%
(広告宣伝費)	11	24	+13	+118.2%
営業利益	68	36	▲32	▲47.1%
(LPガス事業)	46	30	▲16	▲34.8%
(旧都市ガス事業)	21	22	+1	+4.8%
(新都市ガス事業)	-	▲16.0	▲16.0	-
当期純利益	45	31	▲14	▲31.1%
業容				
お客様件数 (純増) (件)	35,336	101,583	+66,247	+187.5%
お客様件数 (件)	1,189,113	1,302,136	+113,023	+9.5%
ガス販売量 (千トン)	434	451	+17	+3.9%
(LPガス事業)	212	221	+9	+4.2%
(旧都市ガス事業)	222	221	▲1	▲0.5%
(新都市ガス事業)	-	9.4	+9.4	-

*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客獲得と維持に要した費用。
(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)

*実数の単位未満は端数処理しております。
*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

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+9千トン）。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（同+13億円）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 3Q (4月-12月)	%	2018/3期 3Q (4月-12月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	460	100.0%	438	100.0%	▲22／▲4.8%	
(内、ガス)	338		378		+40／+11.8%	・ガス販売量増加、単価上昇
(内、機器、工事他)	122		61		▲61／▲50.0%	・ガス事業閉鎖、売上剥落
粗利益	260	56.5%	253	57.8%	▲7／▲2.7%	・原料費上昇が影響
販管費	214	46.5%	223	50.9%	+9／+4.2%	
(人件費)	61		63		+2／+3.3%	・社員数増加。ハースアップ実施
(顧客獲得費用*)	43		56		+13／+30.2%	・競合との競争激化
(償却費)	21		23		+2／+9.5%	
営業利益	46	10.0%	30	6.8%	▲16／▲34.8%	
顧客獲得費用を除く 営業利益(ご参考)	89		86		▲3／▲3.4%	・顧客獲得費用の変動を控除した二チガスのKPI
お客様純増数(件)	27,297		24,977		▲2,320／▲8.5%	
お客様件数(件)	787,676		820,645		+32,969／+4.2%	
ガス販売量(千トン)	212		221		+9／+4.2%	
家庭用	117		124		+7／+6.0%	・顧客増加に伴い増加
業務用	95		97		+2／+2.1%	

*“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)

*実数の単位未満は端数処理しております。
*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

家庭用ガス販売量が増加。営業利益は前年比増

- 粗利益は前期比増。家庭用ガス販売量が増加（前期比+6千トン）、機器工事の粗利減少とスライドタイムラグの逆風（同▲2.4億円）を吸収。販管費は微増も営業利益段階でも前期比増益とした。

単位：億円

旧都市ガス事業	2017/3期 3Q (4月-12月)	%	2018/3期 3Q (4月-12月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	300	100.0%	310	100.0%	+10／+3.3%	
(内、ガス)	230		247		+17／+7.4%	
(内、機器、工事他)	69		63		▲6／▲8.7%	・17/3期に大口のガス機器販売あり
粗利益	133	44.3%	135	43.5%	+2／+1.5%	・家庭用ガス販売量増加等が寄与
販管費	112	37.3%	114	36.8%	+2／+1.8%	
(償却費)	52		50		▲2／▲3.8%	
(人件費)	30		28		▲2／▲6.7%	
営業利益	21	7.0%	22	7.1%	+1／+4.8%	
お客様純増数(件)	8,039		6,749		▲1,290／▲16.0%	
お客様件数(件)	401,437		411,634		+10,197／+2.5%	
ガス販売量(千トン)	222		221		▲1／▲0.5%	
家庭用	70		76		+6／+8.6%	
業務用	152		145		▲7／▲4.6%	
スライドタイムラグ	+1.7		▲0.7		▲2.4／-	

* 実数の単位未満は端数処理しております。

* 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12月までに顧客純増70千件(17/12末時点申込み数は78千件)。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16.5億円と計画通りに投入、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 3Q (4月-12月)	%	コメント
売上高	-	29.3	100.0%	
(内、ガス)	-	12.0		
(内、機器、工事他)	-	17.3		・主に給湯器、コンロの販売
粗利益	8	4.6	15.7%	・粗利は原料、託送料、初年度割控除後
販管費	34	20.6	70.3%	
(オペレーション費用)	10	3.6		・顧客獲得費用、人件費、諸経費
(広告宣伝費)	20	16.5		・主にTVCM費用。概ね想定通りに投入。
(ITその他)	4	0.5		
営業利益	▲26	▲16.0	▲54.6%	
お客様純増数(件)	110,000	69,857		・申込ベースでは78千件
ガス販売量(千トン)	18	9.4		
家庭用	-	6.8		
業務用	-	2.7		

* 通期計画は3ヶ年計画の数値を掲載。

* 実数の単位未満は端数処理しております。

* 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。

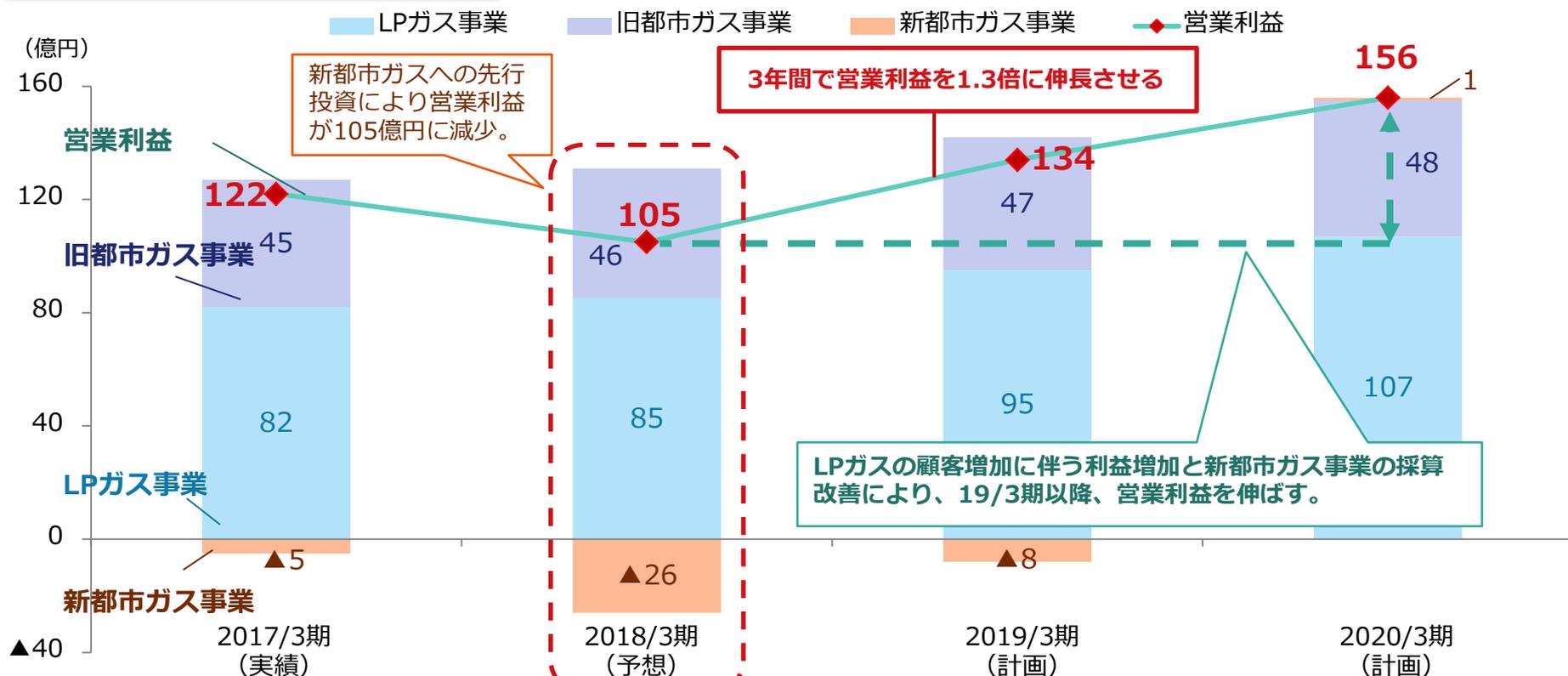
3. 3ヶ年計画の進捗：セグメント別営業利益計画

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



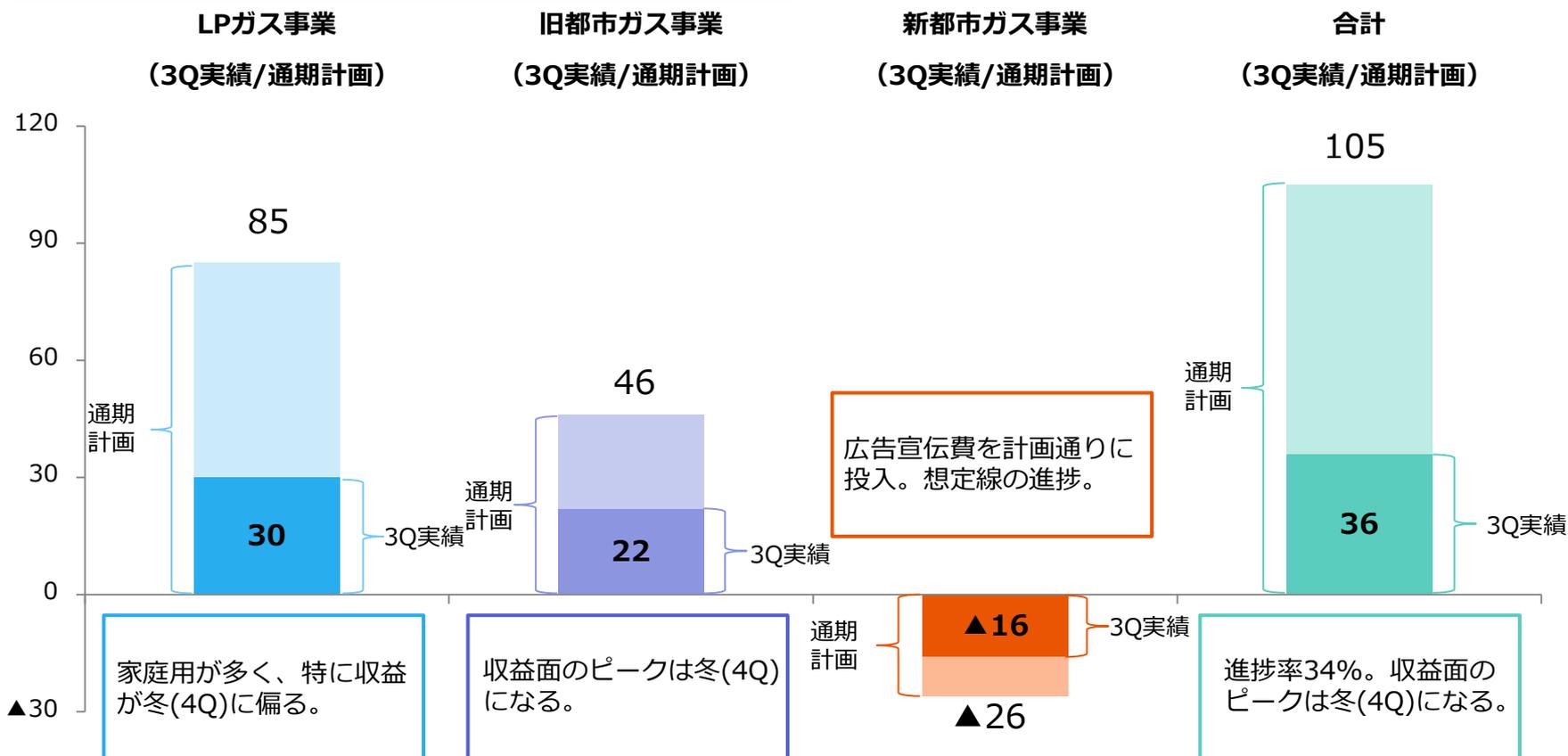
次頁 (P.8) で18/3期の進捗を説明

3. 3ヶ年計画の進捗：18/3期の各セグメント進捗

3Qまで想定通りに進捗。4Qが収益のピーク

- 17/4-12月までの営業利益は想定線で推移。各セグメントとも大きなブレはない。
- 通期の営業利益計画105億円に対して3Q実績は36億円(進捗率34%)となるが、これはガス事業における収益面のピークが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

- 17/4-12の顧客純増は102千件と前年実績を大きく上回り、総お客様数は130万件を突破。
- LPガスの3Q実績は25千件。前期比微減(▲2千件)もM&Aの減少が主因でD2Dの獲得は堅調。
- 旧都市ガスは年間10千件の純増計画に対して3Q実績は7千件。想定線で進捗。
- 新都市ガスは3Q時点で70千件の純増(17/12末時点申込み数は78千件)。通期計画110千件に向けてラストスパート。

お客様獲得の進捗 (単位：千件)

	2018/3期 通期計画	2018/3期3Q 実績	2017/3期3Q (ご参考/前年同期間)
LPガス純増数	40	25	27
旧都市ガス事業 ^{*1} 純増数	10	7	8
新都市ガス事業 ^{*2} 純増数	110	70 (17/12末時点申込：78)	-
合計	160	102	35
総お客様数	1,361	1,302	1,189

*1：既に都市ガスを供給していた区域での事業。

* 実数の単位未満は端数処理しております。

*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

配当額は34円(17/3)→42円(18/3)に。株主還元重視

- 期初(4/27)に1株あたり配当額を4円増配、加えて10/27に政策保有株を売却したCashを原資として、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。
- ニチガスは、株主の皆様からお預かりしたCashを、企業価値向上のために、最適に配分してまいります。

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 (17/4/27予想)	18/3期 (17/10/27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	—	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

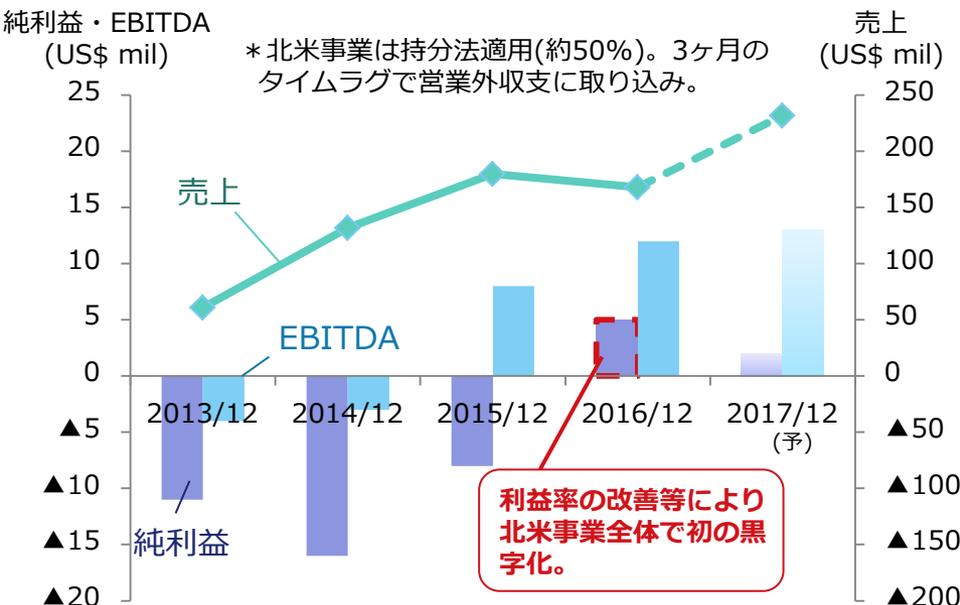
※1 大株主であった岩谷産業社他から取得 ※2 大株主であったOEP社から取得

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%を二カグループ17/3期の営業外収益に計上。
- 17/12期は顧客基盤を拡大に注力、17/9末のお客様数は22.9万件。民生向け営業では1日あたり顧客獲得件数の増加と営業員数の確保にそれぞれ注力、顧客獲得件数は順調に増加。

北米事業 業績推移



利益率の改善等により北米事業全体で初の黒字化。

総顧客数 (千件)	61.5	200	175	174	250 (予)
-----------	------	-----	-----	-----	---------

民生用顧客 営業戦略

1日あたり顧客獲得件数と営業員数を増やすことで、顧客獲得件数の増加を目指す。



- 商品や料金メニューの充実による提案力強化
- 営業員向け研修体制の強化による営業力向上

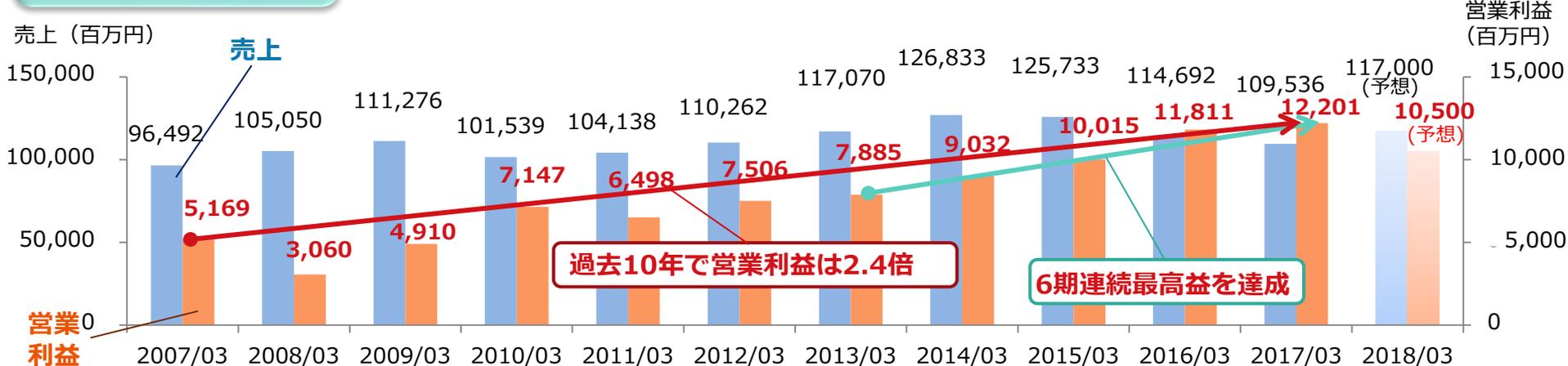
- 採用チャネル充実による営業員確保
- 営業員の定着率改善

6. 財務ハイライト／利益とお客様数の成長

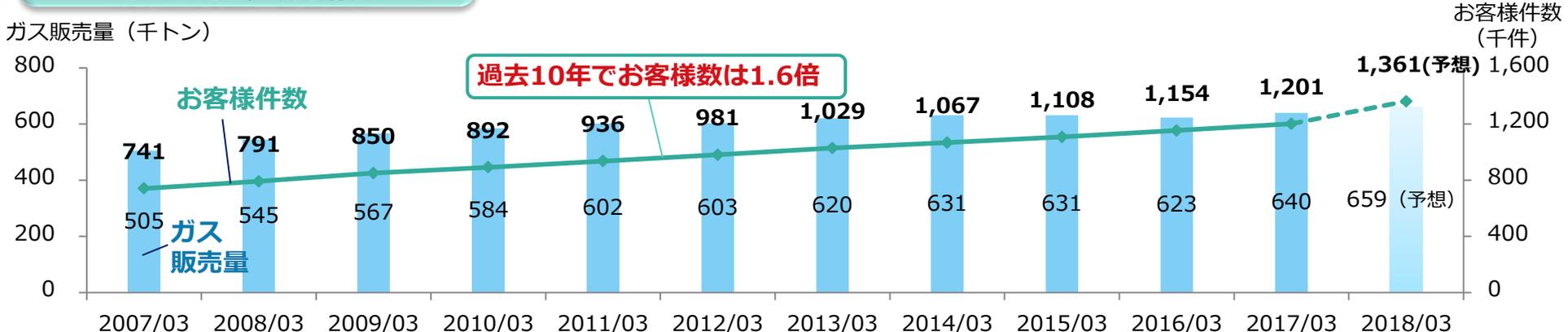
過去10年で営業利益は2.4倍に成長

- 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

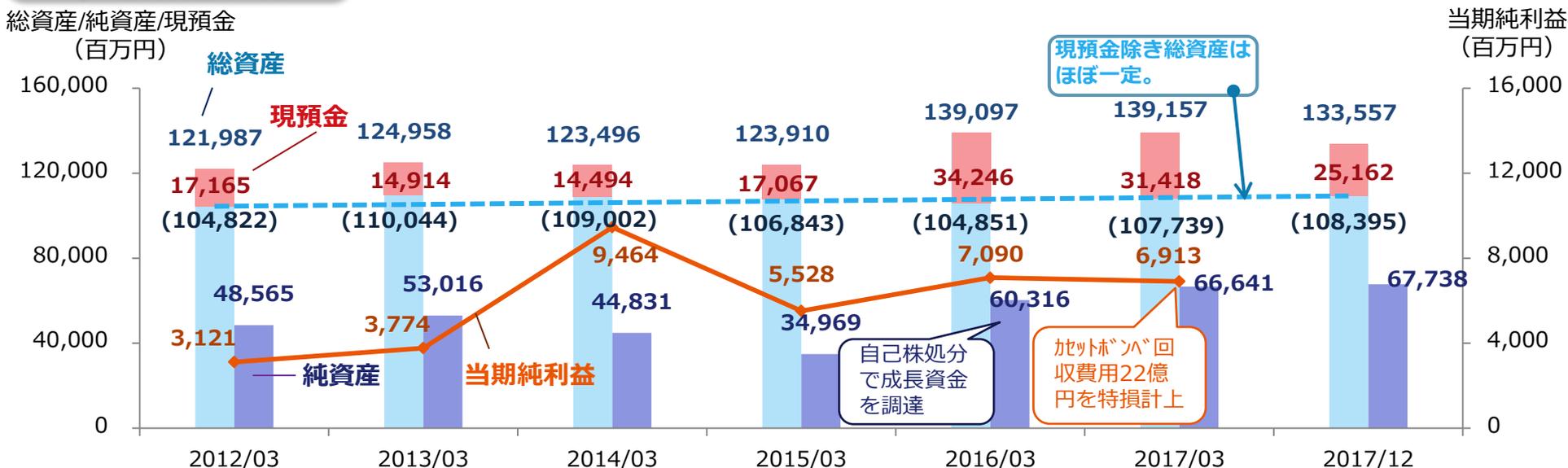


6. 財務ハイライト／B/S

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**。
- 17/12月末時点の**自己資本比率は50.7%**。資本効率への意識を一層高めていく。

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	2017/12
自己資本比率	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%	47.9%	50.7%
Net有利子負債	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937	13,572	15,143
Net D/E Ratio	0.62倍	0.56倍	0.77倍	1.27倍	0.28倍	0.20倍	0.22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。

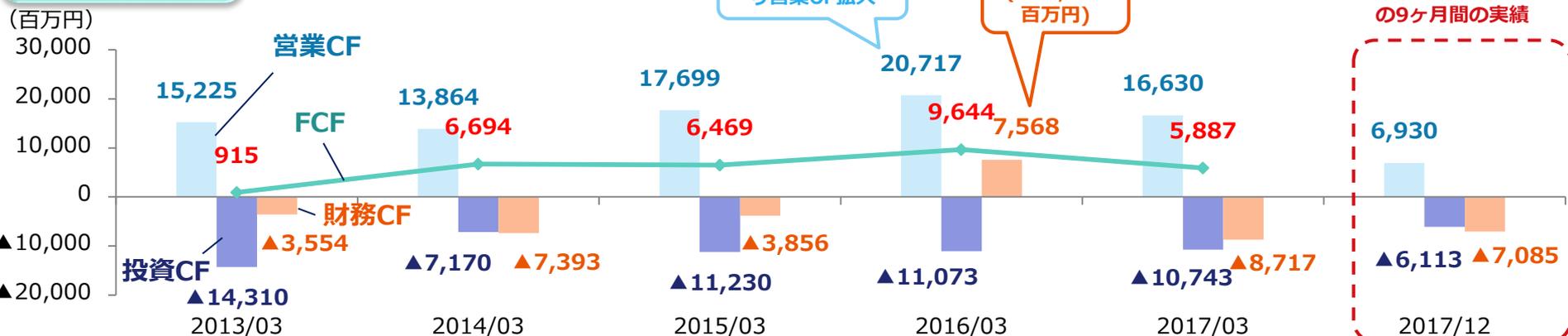
* 実数の単位未満は端数処理しております。

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への投資を重視していく。

Cash Flow



Cash Flow (百万円)	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2017/12*
営業CF	15,225	13,864	17,699	20,717	16,630	6,930
投資CF	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073	▲10,743	▲6,113
財務CF	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568	▲8,717	▲7,085
FCF	915	6,694	6,469	9,644	5,887	817

*FCF (Free Cash Flow)=営業CF-投資CF

単位：百万円

設備投資内訳

	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2017/12*
パイプライン	6,713	6,645	5,918	5,142	5,664	3,127
車両	916	1,360	1,224	1,396	833	1,025
デポステーション	1,475	78	644	590	1,093	805
ガス供給設備	927	580	621	624	650	415
ICT	194	471	400	1,466	1,423	703
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	535

<CF 前年同期間比較 (億円)>

	16/12	17/12	差異
営業CF	+95	+69	▲26
(内、税前純利益)	+67	+47	▲20
投資CF	▲87	▲61	+26
(内、パイプライン)	▲41	▲31	+10
(内、デポステーション)	▲1	▲8	▲7
(内、ICT)	▲13	▲7	+6
財務CF	▲72	▲71	+1
FCF	+8	+8	+0

・「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。

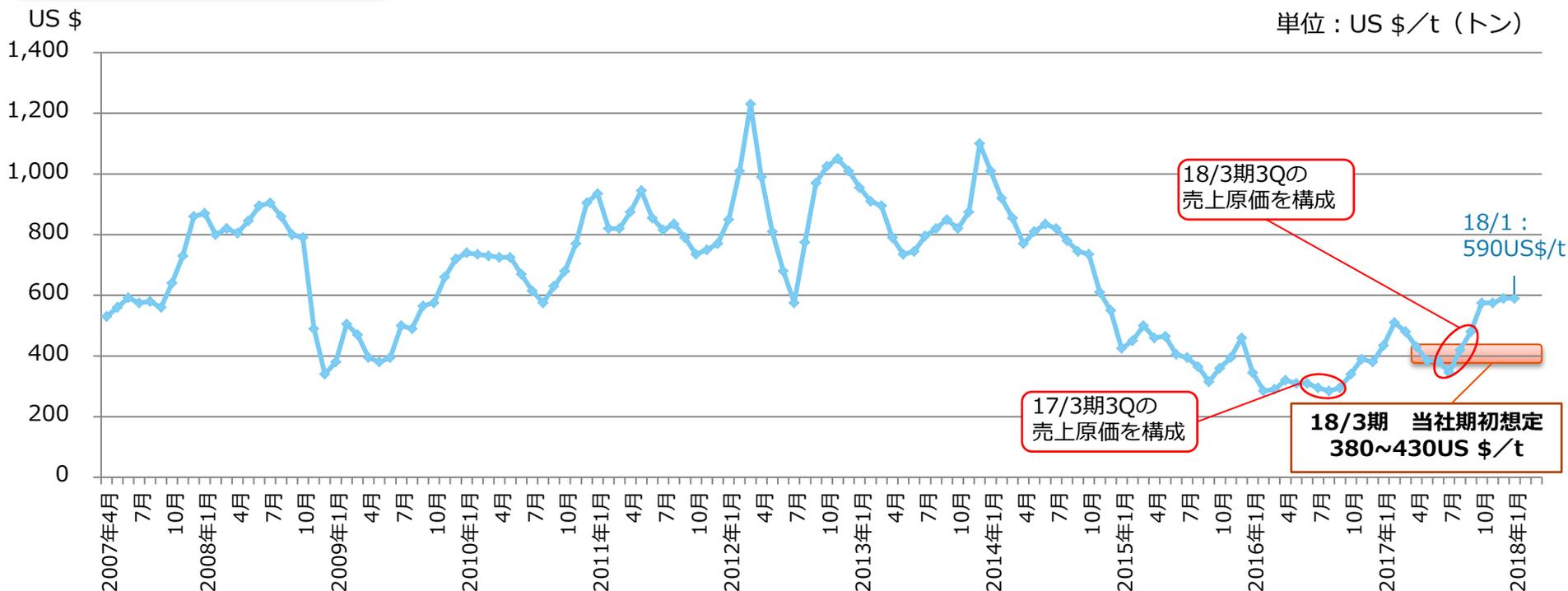
*2017年4月-12月の9ヶ月間の実績 ・実数の単位未満は端数処理しております。

7. 参考資料／LPガス原料価格

原料価格は上昇後、高水準でほぼ横ばいに推移。

- LPガス原料価格は、17年に入り低下し、17/7以降上昇傾向に転化。足元の原料価格はトンあたりUS\$500台後半で推移している。17/11に価格転嫁を実施。
- 18/3期3Qの原価を構成する原料価格は、前年同期(17/3期3Q)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

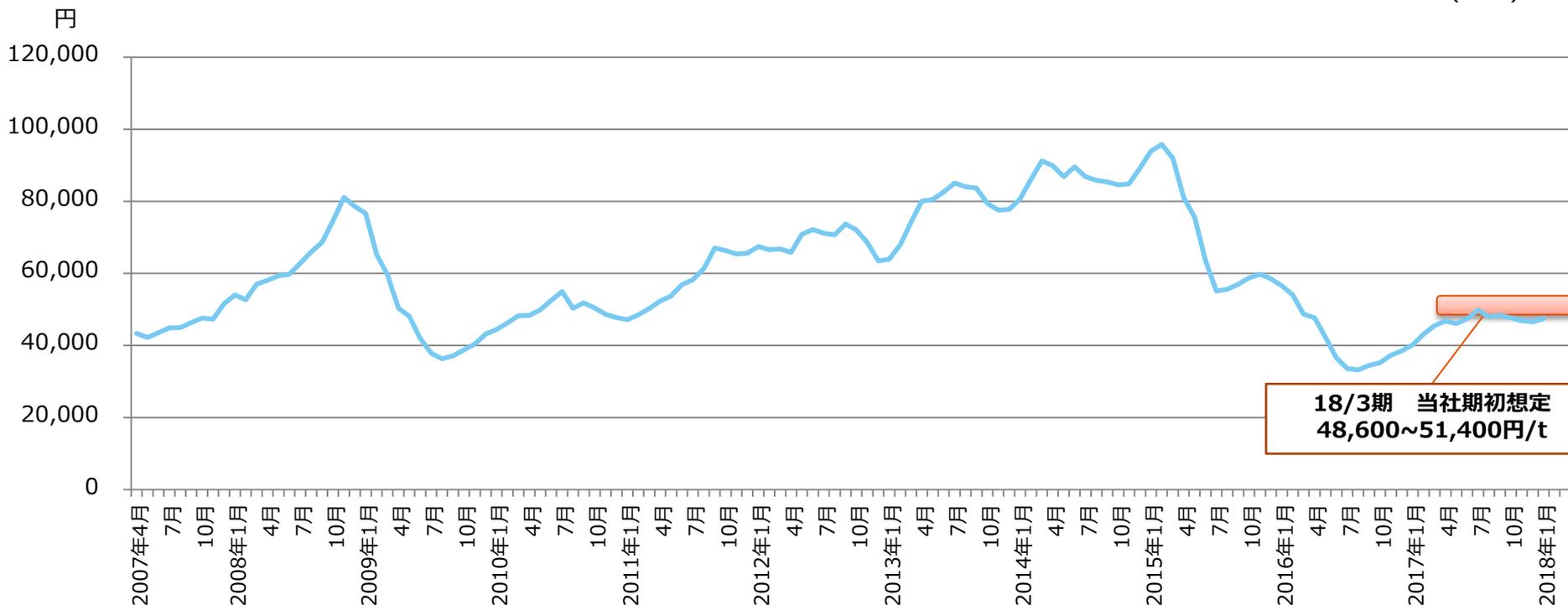
7. 参考資料／LNG原料価格

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)



出典：当社平均仕入価格

7. 参考資料 / 17/10-17/12(3Qのみ)連結実績

ガス販売量増加。顧客獲得費と広告宣伝費を強化

- ガス販売量は新都市ガス事業が寄与し前年比+10千トン。利益面では粗利で増益、一方で顧客獲得費用と広告宣伝費を積み増して営業利益は前年並みとなった。

全セグメント合計	2017/3期 3Qのみ (10月-12月)	2018/3期 3Qのみ (10月-12月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	271	293	+22	+8.1%
(LPガス事業)	169	164	▲5	▲3.0%
(旧都市ガス事業)	102	114	+12	+11.8%
(新都市ガス事業)	-	15.7	+15.7	-
粗利益	137	146	+9	+6.6%
販管費	117	125	+8	+6.8%
(顧客獲得費用*)	16	19	+3	+18.8%
(広告宣伝費)	5	11	+6	+120.0%
営業利益	20	20	+0	+0.0%
(LPガス事業)	12	18	+6	+50.0%
(旧都市ガス事業)	8	8	+0	+0.0%
(新都市ガス事業)	-	▲5.1	▲5.1	-
当期純利益	14	21	+7	+50.0%
業容				
お客様件数 (純増) (件)	13,463	30,510	+17,047	+126.6%
お客様件数 (件)	1,189,113	1,302,136	+113,023	+9.5%
ガス販売量 (千トン)	155	165	+10	+6.5%
(LPガス事業)	77	80	+3	+3.9%
(旧都市ガス事業)	78	79	+1	+1.3%
(新都市ガス事業)	-	6.3	+6.3	-

*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客獲得と維持に要した費用。

*実数の単位未満は端数処理しております。

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あります。