

4Q



2018年3月期 決算説明資料

2018年4月26日（木）
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

5 海外事業

P.12

サマリー

P.3

6 コーポレート・ガバナンス

P.13

LPガス事業

P.4

7 財務ハイライト

P.14

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

8 参考資料

P.17

1. 決算のポイント

営業利益、純利益が計画を上回る！持合株式縮減にも注力。

- ◆ 18/3期は営業利益、純利益ともに計画を上回った。新都市ガスの顧客純増目標も申込ベースで計画の11万件を突破。

	2018/3期 (計)	2018/3期 (実)	2019/3期 (計)	2020/3期 (計)
営業利益 (億円)	105	107	134	156
純利益 (億円)	70	78	92	-
お客様数 (千件)				
LPガス純増数	40	32	45	50
旧都市ガス純増数	10	7	10	10
新都市ガス純増数	110	98 (申込み数: 111)	200	200

- ◆ 金融機関との持合株式を縮減。金融機関は当社株式を2,201千株売却。2,201千株の内、1,460千株は東電 E P 社が取得、741千株は市場で売却済み。流動性の向上が期待される。

金融機関が売却したニチガス株	売却先	売却時期
1,460千株	東電 E P 社	2018年3月29日
741株	市場で売却	2018年4月6日

2. 決算の実績／サマリー（17/4-18/3の12ヶ月間）

顧客純増数大幅増加。営業利益は計画を上回る。

- 自由化開始1年で138千件の顧客純増、ガス販売量も前期比34千トン増加。
- 収支では、粗利益は前期比+9億円、販管費は広告宣伝の強化等により同+24億円、営業利益は同▲15億円の107億円となるが、計画の105億円を上回った。

全セグメント合計	2017/3期	2018/3期	増減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	1,095	1,147	+52	+4.7%
(LPガス事業)	663	647	▲16	▲2.4%
(旧都市ガス事業)	433	450	+17	+3.9%
(新都市ガス事業)	-	50	+50	-
粗利益	569	578	+9	+1.6%
販管費	447	471	+24	+5.4%
(顧客獲得費用*)	65	73	+8	+12.3%
(広告宣伝費)	19	26	+7	+36.8%
営業利益	122	107	▲15	▲12.3%
(LPガス事業)	82	80	▲2	▲2.4%
(旧都市ガス事業)	40	46	+6	+15.0%
(新都市ガス事業)	-	▲19	▲19	-
当期純利益	69	78	+9	+13.0%
業容				
お客様件数(純増)(件)	46,776	137,693	+90,917	+194.4%
お客様件数(件)	1,200,553	1,338,246	+137,693	+11.5%
ガス販売量(千トン)	640	674	+34	+5.3%
(LPガス事業)	315	330	+15	+4.8%
(旧都市ガス事業)	325	323	▲2	▲0.6%
(新都市ガス事業)	-	21.4	+21.4	-

*“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

顧客増加で販売量増加。販管費は前年並み。

- 顧客数は前期比+4%伸長、ガス販売量は顧客増に寒さも加えて同+4.8%の伸びとなった。
- 粗利益は原料上昇等が影響し前期比微減(▲2億円)。販管費は、顧客獲得費用の伸びが想定内で、総額293億円と前年同額。営業利益は同微減の80億円となった。

単位：億円

LPガス事業	2017/3期	%	2018/3期	%	増減／増減率	コメント
売上高	663	100.0%	647	100.0%	▲16／▲2.4%	
(内、ガス)	501		565		+64／+12.8%	・ガス販売量増加、単価上昇
(内、機器、工事他)	161		82		▲79／▲49.1%	・加圧ガス事業閉鎖
粗利益	375	56.6%	373	57.7%	▲2／▲0.5%	・原料費上昇が影響
販管費	293	44.2%	293	45.3%	+0／+0.0%	
(人件費)	88		88		+0／+0.0%	
(顧客獲得費用*)	65		73		+8／+12.3%	・競合との競争激化
(償却費)	36		38		+2／+5.6%	
営業利益	82	12.4%	80	12.4%	▲2／▲2.4%	
顧客獲得費用を除く 営業利益(ご参考)	147		153		+6／+4.1%	・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)	35,289		32,119		▲3,170／▲9.0%	
お客様件数(件)	795,668		827,787		+32,119／+4.0%	
ガス販売量(千トン)	315		330		+15／+4.8%	・顧客増加+寒さ
家庭用	182		192		+10／+5.5%	
業務用	133		137		+4／+3.0%	

*“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。営業利益で増益。

- 顧客純増は7千件(前期比▲4千件)。旧都市ガス事業でも市場活性化の兆し。
- 粗利益は、家庭用ガス販売量の増加(前期比+7.8%)がスライドタイムラグの逆風を吸収して増益(同+3億円)、販管費は償却費が減少して同▲3億円となり、営業利益は同+6億円の増益となる46億円となった。

単位：億円

旧都市ガス事業	2017/3期	%	2018/3期	%	増減／増減率	コメント
売上高	433	100.0%	450	100.0%	+17／+3.9%	
(内、ガス)	342		367		+25／+7.3%	
(内、機器、工事他)	91		82		▲9／▲9.9%	・17/3期に大口のガス機器販売あり
粗利益	194	44.8%	197	43.8%	+3／+1.5%	・家庭用ガス販売量増加等が寄与
販管費	154	35.6%	151	33.6%	▲3／▲1.9%	
(償却費)	64		60		▲4／▲6.3%	
(人件費)	40		39		▲1／▲2.5%	
営業利益	40	9.2%	46	10.2%	+6／+15.0%	
お客様純増数(件)	11,487		7,446		▲4,041／▲35.2%	・旧都市ガス市場の活性化による
お客様件数(件)	404,885		412,331		+7,446／+1.8%	
ガス販売量(千トン)	325		323		▲2／▲0.6%	
家庭用	115		124		+9／+7.8%	・顧客増加+寒さ
業務用	210		199		▲11／▲5.2%	
スライドタイムラグ	+0.2		▲1.6		▲1.8／-	

* 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

申込み数11万件突破。ガス販売量は計画を上回る。

- 顧客獲得数は申込みベースで計画の11万件を超過。ガス販売量は、家庭向けの消費量が想定を超え、業務用の販売も堅調で目標を超過達成。
- 粗利益は計画通りの8億円を計上。一方で販管費は、広告宣伝費を計画以下に抑えて、計画比▲7億円となる27億円、**営業利益は▲19億円で計画を7億円上回る**収支となった。

単位：億円

新都市ガス事業	2018/3期 通期計画*	2018/3期	%	コメント
売上高	-	50	100.0%	
内、ガス	-	27		
内、機器、工事他	-	23		・主に給湯器、コンロ、ファンヒーターの販売
粗利益	8	8	16.0%	・粗利は原料、託送料、初年度割控除後。
販管費	34	27	54.0%	
オペレーション費用	10	9		・顧客獲得費用、人件費、諸経費
広告宣伝費	20	17		・主にTVCM費用。計画より費用を抑えた。
IT	4	0.3		
託送料(東京ガス社分 だけは原価計上)	-	0.9		・地方都市ガス会社（東京ガス社除く）からの顧客切替に伴い増加
営業利益	▲26	▲19	▲38.0%	
お客様純増数(件)	110,000	98,128 申込(110,628)		・申込ベースで計画の11万件を達成。
ガス販売量(千トン)	18	21.4		
家庭用	-	15.9		・世帯あたり販売量想定超え
業務用	-	5.5		・業務用の販売が堅調

* 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。

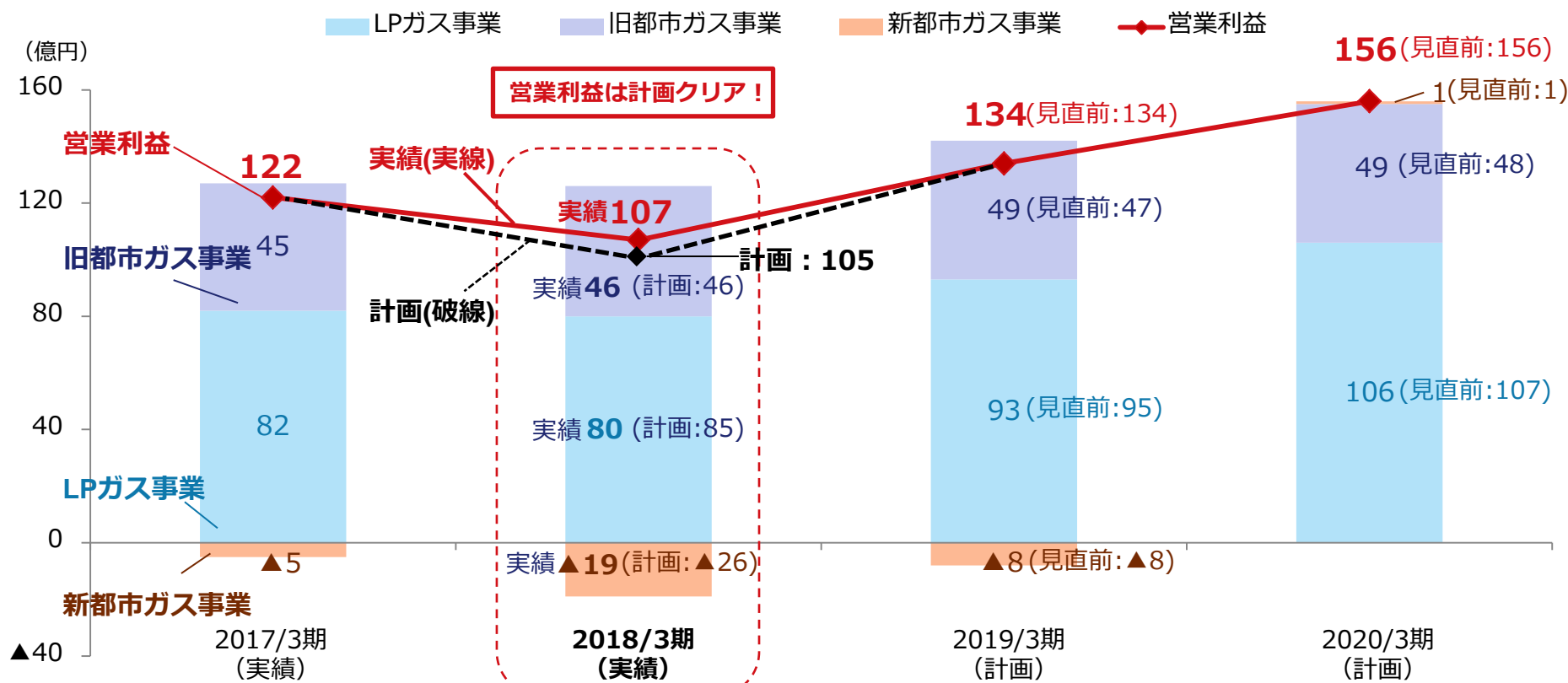
* 売上高に占める割合及び増減は、億円表示処理後で算出しております。

3. 3ヶ年計画の進捗：セグメント別営業利益計画

初年度(18/3)営業利益は、計画を+2億円超過達成！

- 18/3期の営業利益は107億円と計画の105億円を上回った。18/3期実績を基に19/3期以降のセグメント利益を見直し。総額の営業利益計画（19/3期：134億円、20/3期：156億円）に変更なし。

セグメント別営業利益計画



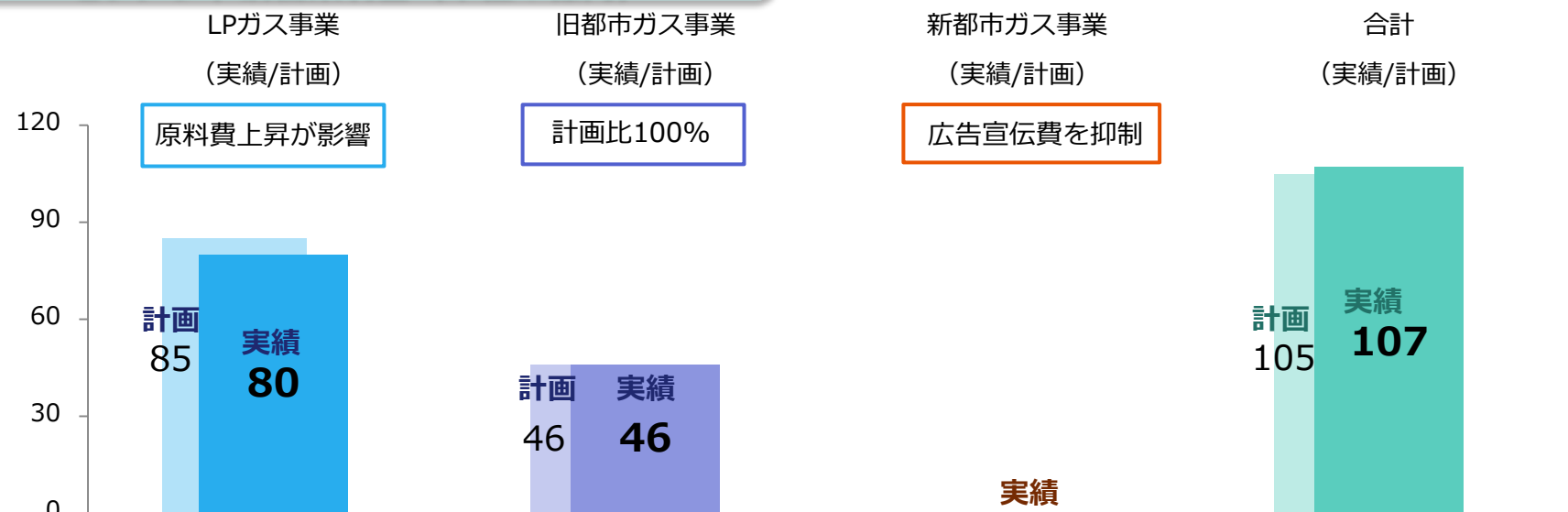
次頁 (P.8) で18/3期の計画と実績を比較

3. 3ヶ年計画の進捗：18/3期のセグメント実績

新都市ガス事業が計画を超過達成

- LPガスは、原料費上昇が影響し計画比▲5億円となる80億円。
- 旧都市ガスは計画通りの46億円。
- 新都市ガスは、広告宣伝費を抑え(計画比▲3億)、計画比+7億円となる▲19億円。

セグメント別営業利益（単位：億円）



	LPガス事業			旧都市ガス事業			新都市ガス事業			セグメント合計		
	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異
粗利益	380	373	▲7	189	197	+8	8	8	+0	577	578	+1
販管費	295	293	▲2	143	151	+8	34	27	▲7	472	471	▲1
営業利益	85	80	▲5	46	46	+0	▲26	▲19	+7	105	107	+2

* 実数の単位未満は端数処理しております。

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

- 17/4-18/3の顧客純増は138千件と前年実績を大きく超過。
- LPガスの顧客純増は32千件(前期比▲3千)。集合住宅の解約が主因でLPガスの獲得数は堅調推移。
- 旧都市ガスは7千件の増加(同▲5千件)。新規参入者へのスイッチングが主因。市場活性の兆し。
- 新都市ガス申込み数は18/3末時点で11万件を突破。18年の年明けから販売チャネル拡充の効果が現れ、ペースアップ。

お客様獲得の進捗（単位：千件）

	2017/3期 実績	2018/3期 計画	2018/3期 実績	2019/3期 計画	2020/3期 計画
LPガス純増数	35	40	32	45	50
旧都市ガス事業 ^{*1} 純増数	12	10	7	10	10
新都市ガス事業 ^{*2} 純増数	-	110	98 (18/3末時点申込：111)	200	200
合計	47	160	138	255	260
総お客様数	1,201	1,361	1,338	1,593	1,853

*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（実績） 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	32	45	50
お客様数(千件)	796	828	873	923
ガス販売量(千トン)	315	330	340	352
粗利益	375	373	388	406
販管費	293	293	295	300
営業利益	82	80	93	106
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	7	10	10
お客様数(千件)	405	412	422	432
ガス販売量(千トン)	325	323	323	321
粗利益	188	197	197	195
販管費	143	151	148	146
営業利益	45	46	49	49
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)	-	98	200	200
お客様数(千件)	-	98	298	498
ガス販売量(千トン)	-	21.4	80	160
粗利益	6	8	25	45
販管費	11	27	33	44
オペレーション費用	1	9	14	21
広告宣伝費	10	17	14	12
IT	0	0.3	2	4
託送料	0	0.9	3	7
(東京ガス社分だけは原価計上)				
営業利益	▲5	▲19	▲8	1

顧客切替に伴い
増加

顧客基盤拡大。
黒字転換。

4. 株主様への還元

増配継続。配当額は42円(18/3)→46円(19/3)に。

- 株主還元を引き続き重視。19/3期も増配を継続する。
- 17/4月にガス自由化スタート。投資ステージはこれからであるが、財務面の充実、CF状況を総合的に勘案、成長資金を確保しながらも増配を継続することで、株主還元の充実を図る。

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 (予想)	19/3期 (予想)
1株あたり配当額 (円)	13	26	26	30	34	42円 中間配当19円 期末配当23円	46円 中間配当23円 期末配当23円
配当額	631	1,120	903	1,185	1,461	1,804	1,977
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)	23.0% (182.62)	21.4% (215.44)
自己株式取得額	1	10,239 ^{※1}	14,394 ^{※2}	2	2	3	-

*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

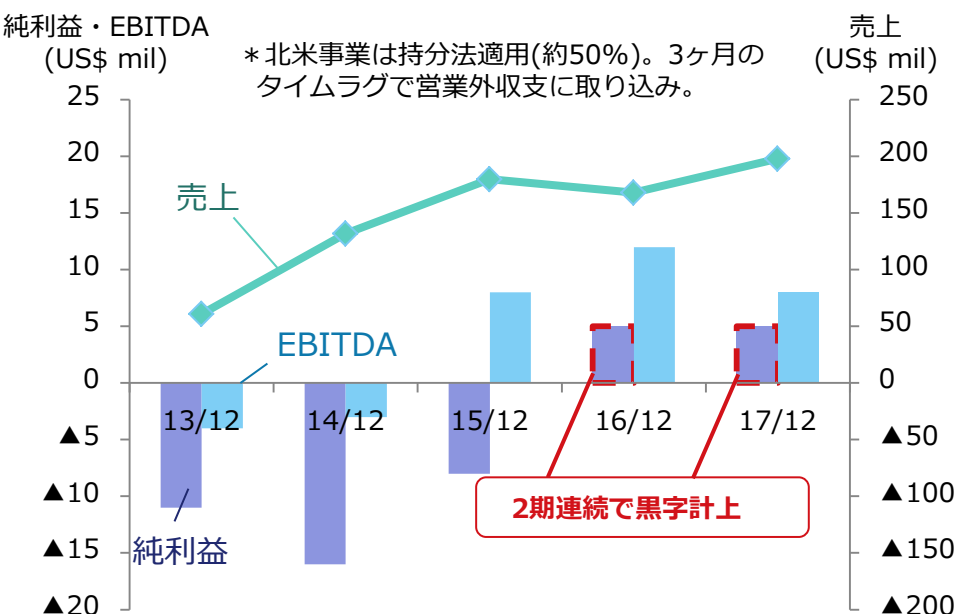
※1 大株主であった岩谷産業社他から取得 ※2 大株主であったOEP社から取得

5. 海外事業

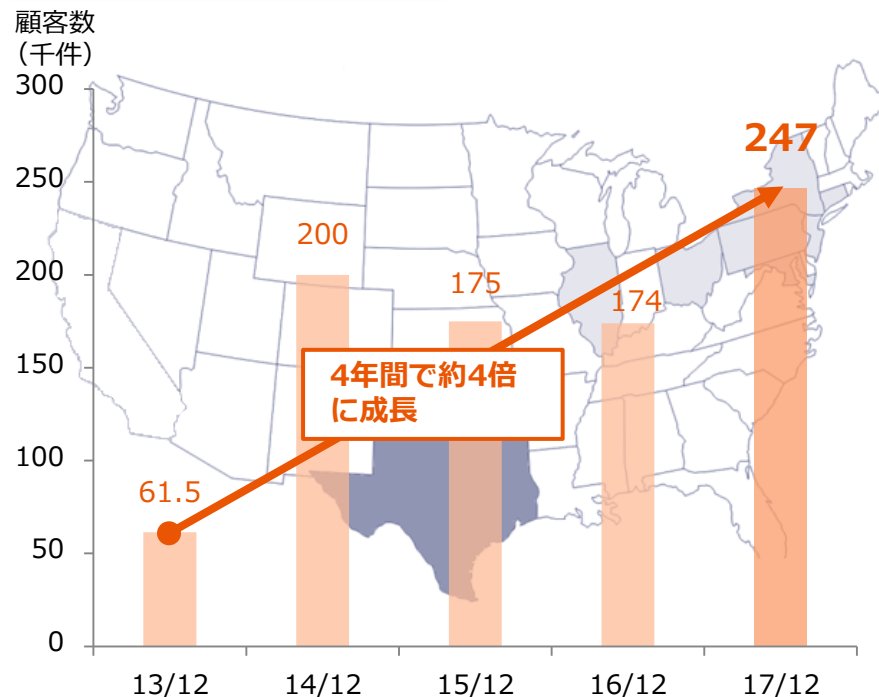
17/12期は2期連続黒字。顧客基盤は4年間で約4倍に成長

- 17/12期の売上は約\$198mil、EBITDAは約\$8mil、純利益は約\$5mil。北米事業全体では2期連続で黒字、売上・利益の太宗を占めるEntrust社単体では3期連続で黒字計上となった。
- 17/12末のお客様数は24.7万件、顧客基盤は4年間で約4倍に成長。18/12期も引き続き顧客基盤拡大に注力する。

北米事業 業績推移



北米事業 顧客数推移



6. コーポレート・ガバナンス

政策保有株式を縮減。ダイバーシティを推進

- 18/3期は金融機関との持合株を縮減。当社は保有する金融機関の株式売却を進め、金融機関も当社株式2,201千株を売却。内1,460千株は東電EP社が取得、741千株は市場で売却済。
- 持続的・非連続的な成長に向けて、新経営体制においてダイバーシティをさらに推進。18/4月には女性人事部長が執行役員に昇格。

金融機関が売却したニチガス株式

売却株数	売却先	売却時期
1,460千株	東京電力EP社	2018年3月29日
741株	市場に売却	2018年4月6日

社外取締役・社外監査役

社外取締役	出身・職業
井出 隆	公認会計士
河野 哲夫	大手金融機関

社外監査役	出身・職業
坂本 昭二郎*1	経済産業省
山田 剛志	弁護士、大学教授
中嶋 克久	公認会計士
五味 祐子*2	弁護士

*1：2018年6月下旬に退任予定。

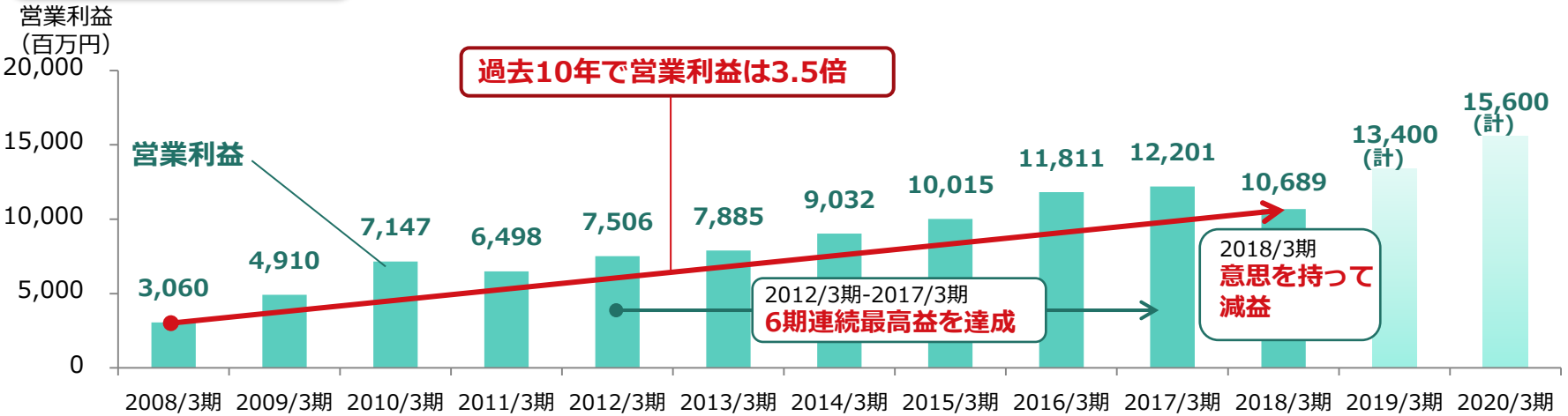
*2：2018年6月下旬に就任予定。

7. 財務ハイライト／利益とお客様数の成長

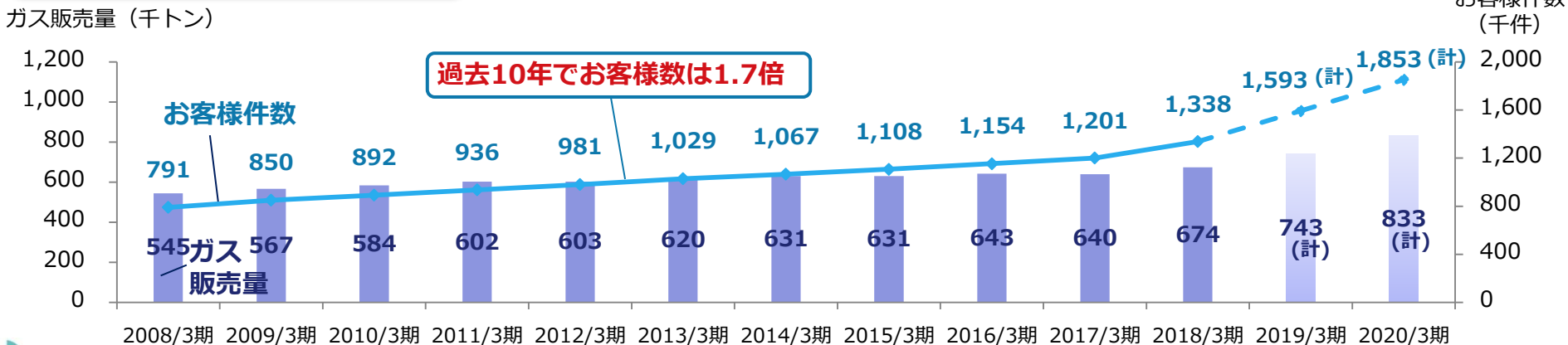
過去10年で営業利益は3.5倍、お客様数は1.7倍に成長

- 過去10年間で営業利益は3.5倍、お客様数は1.7倍に成長。17/3期は6期連続となる過去最高益。18/3期は成長投資のために意思を持って減益とした。

営業利益の推移



ガス販売量／お客様数

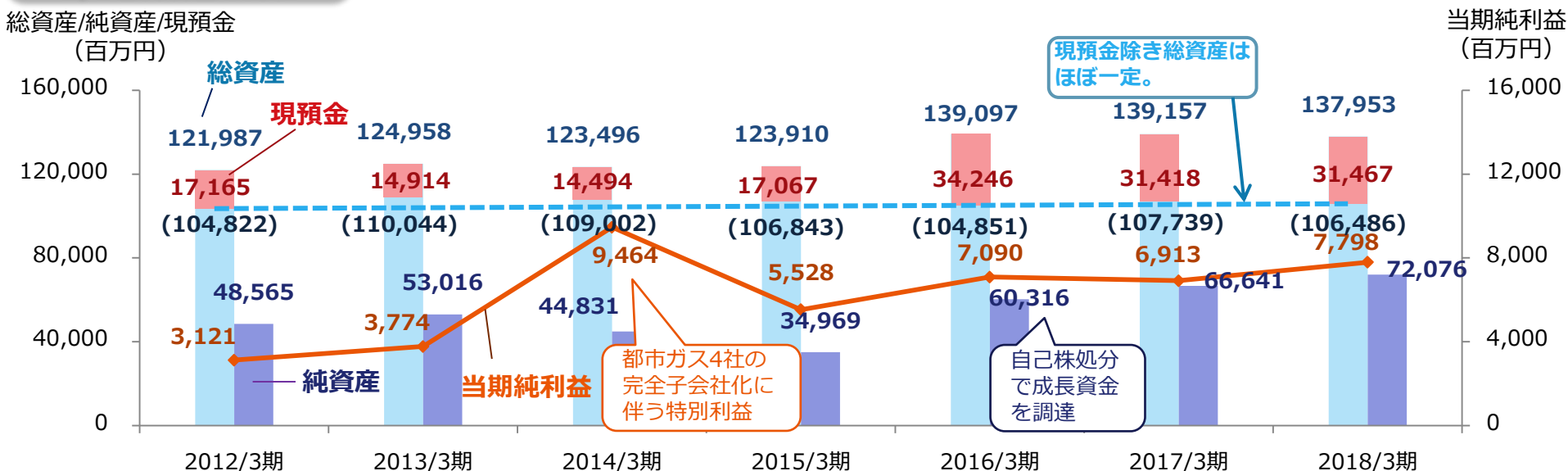


7. 財務ハイライト／B/S

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。15/3期に前期の(特益の)反動で減益となったが、これを除くと利益は概ね拡大基調。
- 18/3月末時点の自己資本比率は52.2%。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)	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期
自己資本比率	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%	47.9%	52.2%
Net有利子負債* ¹	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937	13,572	7,462
Net D/E Ratio	0.62倍	0.56倍	0.77倍	1.27倍	0.28倍	0.20倍	0.10倍
ROA* ²	2.6%	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%	5.0%	5.7%
ROE* ³	10.4%	9.8%	22.2%	13.9%	14.9%	10.9%	11.2%

*1 リース債務を含めておりません

*2 ROA=当期純利益÷総資産×100

*3 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。

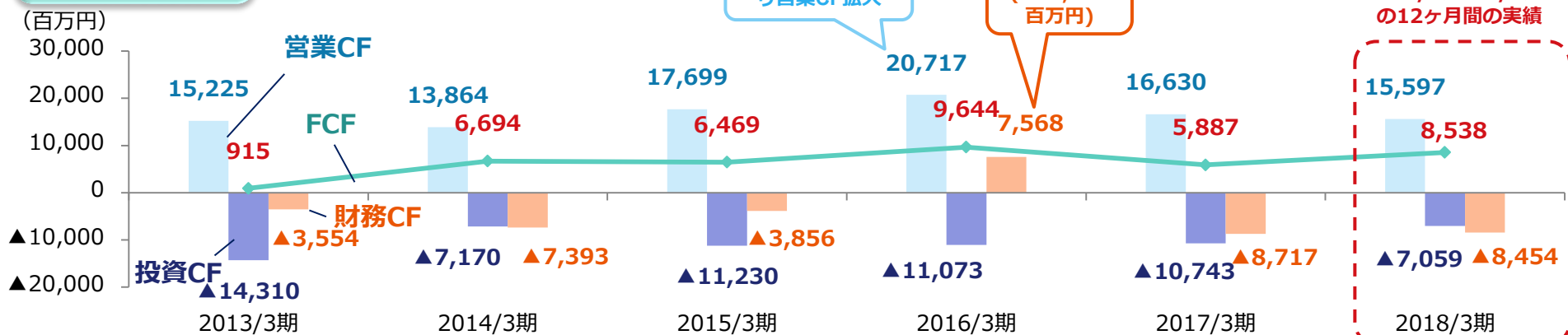
* 実数の単位未満は端数処理しております。

7. 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期のFCFは前期比+26億円となる85億円に増加。営業CFは同▲10億円も、パイプライン投資減少(▲12億円)や持合株売却等で投資CFの収支を改善させた。

Cash Flow



Cash Flow (百万円)	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期*
営業CF	15,225	13,864	17,699	20,717	16,630	15,597
投資CF	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073	▲10,743	▲7,059
財務CF	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568	▲8,717	▲8,454
FCF	915	6,694	6,469	9,644	5,887	8,538

*FCF (Free Cash Flow)=営業CF-投資CF

単位：百万円

設備投資内訳

	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期*
パイプライン	6,713	6,645	5,918	5,142	5,664	4,533
車両	916	1,360	1,224	1,396	833	1,230
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	652
ICT	194	471	400	1,466	1,423	932
充填基地 (ハブ)	442	0	0	0	97	0
M&A	752	317	332	320	444	69
その他	861	615	3,830	1,847	314	757

<CF 前期比較 (億円)>

	17/3	18/3	差異
営業CF	+166	+156	▲10
・ 税前純利益	+101	+112	+11
・ 在庫	▲3	▲9	▲6
投資CF	▲107	▲71	+36
・ 投資有証の収支	▲3	+8	+11
財務CF	▲87	▲85	+2
・ 借入収支	▲62	▲58	+4
・ 配当	▲15	▲15	+0
FCF	+59	+85	+26

・ 「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。

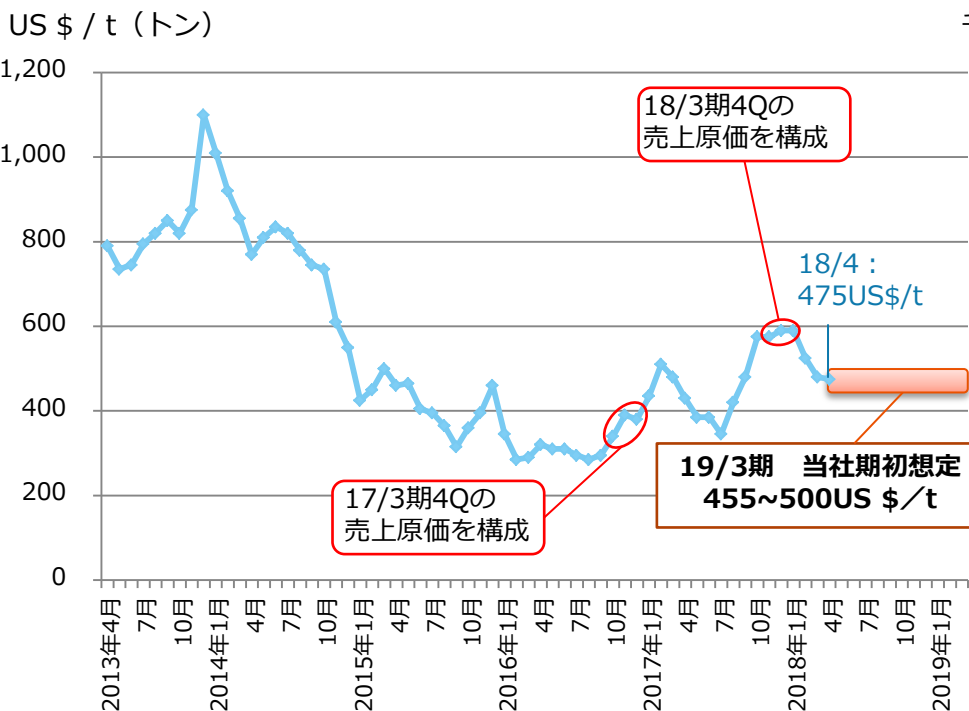
*17/4月-18/3月の12ヶ月間の実績 ・ 実数の単位未満は端数処理しております。

8. 参考資料／原料価格の推移

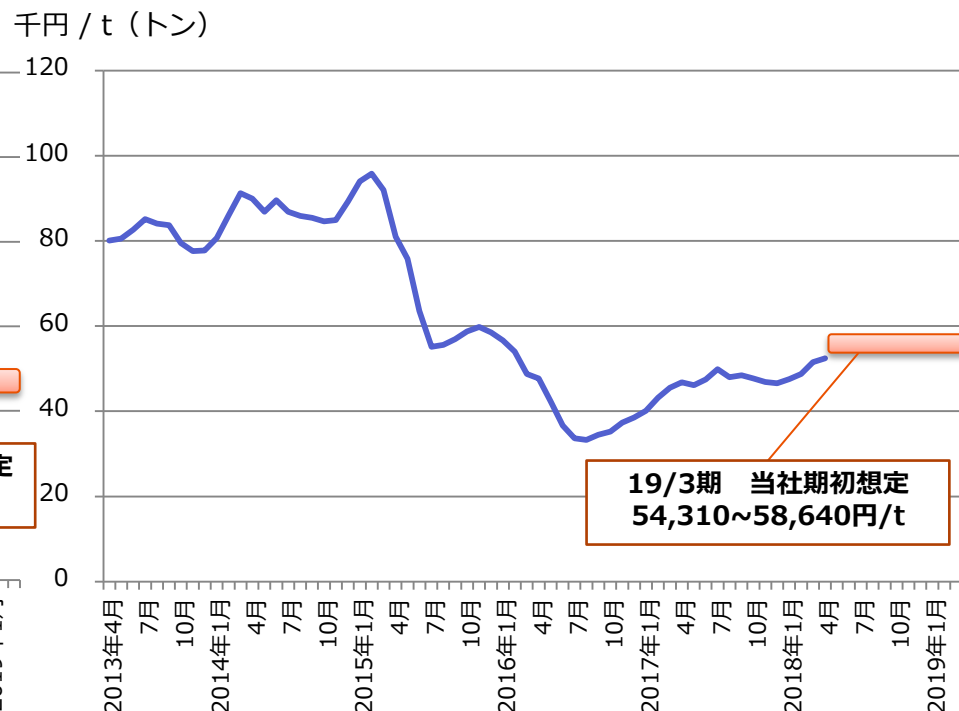
18年に入り、LPG原料は低下、LNG原料は上昇。

- LPガス原料価格は18年に入り低下傾向。19/3期の原料価格はUS\$455~500/tを想定する。
- 都市ガス事業の原料となるLNG原料価格は、18年に入り緩やかに上昇している。19/3期の原料価格は54.3~58.6千円/tを想定する。

プロパンガスFOB価格推移



LNG原料価格推移



出典

- ・ FOB価格：日本LPガス協会ホームページ
- ・ LNG原料価格：当社平均仕入価格

8. 参考資料／18/1-18/3(4Q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抑え大幅増益

- 販売量はLPガスと新都市ガスが寄与し前年比+17千ト。利益面では、販売量増加を背景に粗利で増益(同+10億円)、販管費は顧客獲得費用と広告費を抑えて同▲6億円、営業利益で大きく増益(同+16億円)とした。

全セグメント合計	2017/3期 4Qのみ (1月-3月)	2018/3期 4Qのみ (1月-3月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	336	369	+33	+9.8%
(LPガス事業)	203	209	+6	+3.0%
(旧都市ガス事業)	133	139	+6	+4.5%
(新都市ガス事業)	-	21	+21	-
粗利益	176	186	+10	+5.7%
販管費	121	115	▲6	▲5.0%
(顧客獲得費用*)	22	17	▲5	▲22.7%
(広告宣伝費)	8	2	▲6	▲75.0%
営業利益	55	71	+16	+29.1%
(LPガス事業)	36	50	+14	+38.9%
(旧都市ガス事業)	19	24	+5	+26.3%
(新都市ガス事業)	-	▲3	▲3	-
当期純利益	24	46	+22	+91.7%
業容				
お客様件数(純増)(件)	11,440	36,110	+24,670	+215.6%
お客様件数(件)	1,200,553	1,338,246	+137,693	+11.5%
ガス販売量(千トン)	206	223	+17	+8.3%
(LPガス事業)	103	109	+6	+5.8%
(旧都市ガス事業)	103	103	+0	+0.0%
(新都市ガス事業)	-	12	+12	-

*“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。