



# NICIGAS

## 2019年3月期 第2四半期 決算説明資料

### 目次

1. 決算のポイント	P.1
2. 決算の実績	P.3
3. 3ヶ年計画	P.7
4. 株主様への還元	P.9
5. 海外事業	P.11
6. 財務ハイライト	P.12
7. 参考	P.14

2018年10月25日 日本瓦斯株式会社

# 2Q

# 1. 決算のポイント①

- 資本政策 >>P. 9-10 (株主様への還元)  
株主資本充実。株主様への還元を強化。

- 1) 増配：1株あたり配当額を従来予想の46円→70円に引き上げ
- 2) 自社株買い：50億円の枠設定。期間は1年間、買い入れた自己株は全株消却予定。
- 3) 金庫株（5,588,059株）を全株消却

- “新”3ヶ年計画 >>P. 7  
3ヶ年計画を見直し。営業利益を22/3期に175億円に増益させる。

“新”3ヶ年計画

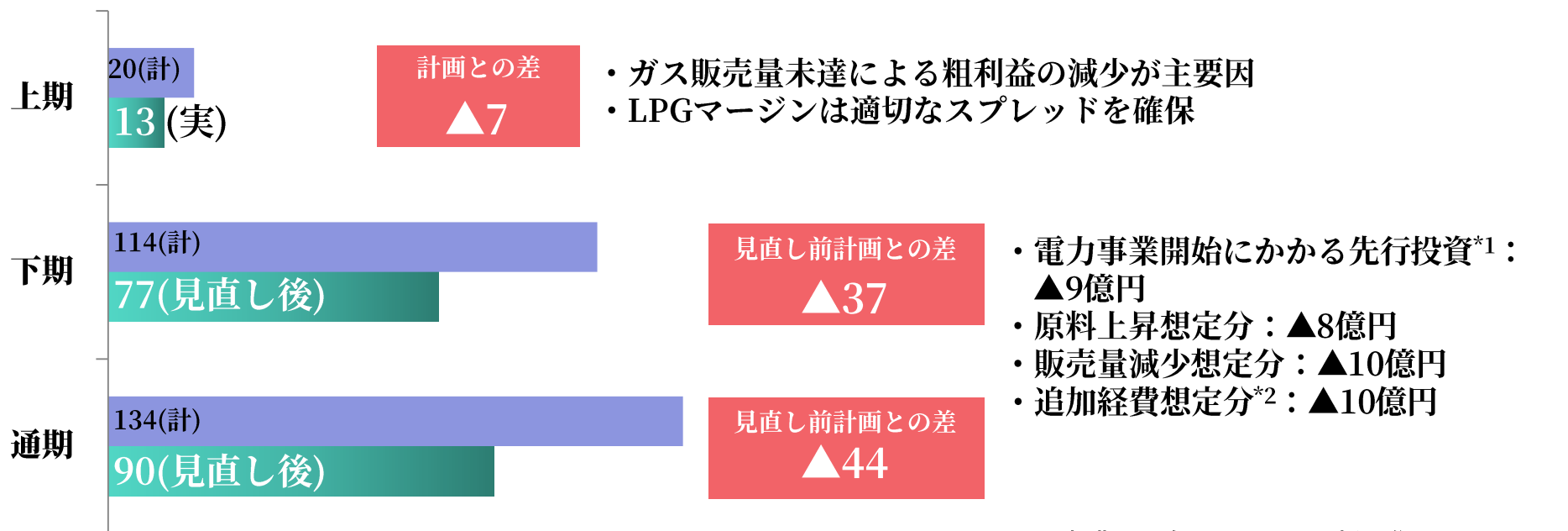
(億円)	2019/3期 (予)	2020/3期 (新計画1年目)	2021/3期 (新計画2年目)	2022/3期 (新計画3年目)
見直し後	90	125	150	175
見直し前	134	156	—	—

# 1. 決算のポイント② / 19/3期 営業利益計画

通期営業利益予想を90億円に見直し。下期よりガス+電力のセット販売開始

- 上期は、猛暑でLPガスおよび旧都市ガス販売量が大幅減少。LPガスでは適正な販売価格を設定、粗利益確保も計画比で7億円の未達となった。
- 新都市ガス事業に加え、**電力小売をスタート(11月開始予定)**。ガス+電力のセット販売を開始。
- 下期は、電力事業への先行投資に加えて、原料価格上昇、販売量の減少想定などを織り込み。通期予想を引き下げるが、“新”3ヶ年計画で大きく成長する。

## 19/3期 営業利益計画 (億円)



\*1 一部費用を各セグメントに振り分けております。

\*2 ICT、オペレーション改善、獲得経費等



## 2. 決算の実績／サマリー（18/4月-9月）

お客様数大幅増加。粗利増益の一方、販管費増により営業利益は微減

- お客様数は前期比+14万件の141万件。新都市ガスのお客様数が大幅増加。
- 猛暑の影響でLPガスおよび旧都市ガス販売量が大幅に減少した一方、LPガス販売価格見直しにより粗利増益(前期比+6億円)。顧客獲得費用は減少したが販管費全体は増加、営業利益は前期比微減となった。

単位：億円

全セグメント合計	2018/3期2Q (4月-9月)	2019/3期2Q (4月-9月)	増減	増減率
売上高	485	519	+34	+7%
(LPガス事業)	274	292	+18	+7%
(旧都市ガス事業)	197	193	▲4	▲2%
(新都市ガス事業)	13.6	35	+21.4	+157%
粗利益	247	253	+6	+2%
販管費	231	240	+9	+4%
(顧客獲得費用*)	37	33	▲4	▲11%
(広告宣伝費)	13	10	▲3	▲23%
営業利益	15	13	▲2	▲13%
(LPガス事業)	12	12	+0	+0%
(旧都市ガス事業)	14	12	▲2	▲14%
(新都市ガス事業)	▲11	▲10	+1	-
当期純利益	11	4	▲7	▲64%
お客様純増数(件)	71,073	71,138	+65	+0.1%
<b>お客様数(件)</b>	<b>1,271,626</b>	<b>1,409,384</b>	<b>+137,758</b>	<b>+11%</b>
ガス販売量(千トン)	286	291	+5	+2%
(LPガス事業)	141	133	▲8	▲6%
(旧都市ガス事業)	142	137	▲5	▲4%
(新都市ガス事業)	3.1	21	+17.9	+577%

\*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客増加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おります。

## 2. 決算の実績／LPガス事業

適正な販売価格設定により採算確保、オペレーション進化等による費用増加を吸収

- 猛暑によるガス販売量減少と原料価格上昇の一方、販売価格見直しにより採算を確保し粗利増益(前期比+10億円)。顧客獲得費用は減少したものの、ICT、コールセンターを含むオペレーションの進化等により販管費は同+10億円、営業利益は前期比横ばい。

単位：億円

LPガス事業	2018/3期2Q (4月-9月)	%	2019/3期2Q (4月-9月)	%	増減	コメント
売上高	274	100%	292	100%	+18/+7%	
(内、ガス)	238		248		+10/+4%	
(内、機器、工事他)	36		43		+7/+19%	
<b>粗利益</b>	<b>158</b>	<b>58%</b>	<b>168</b>	<b>58%</b>	<b>+10/+6%</b>	・適正な販売価格設定+機器販売の採算向上
販管費	146	53%	156	53%	+10/+7%	
(人件費)	42		46		+4/+10%	・給与水準の引上げ等
(顧客獲得費用*)	37		33		▲4/▲11%	
(償却費)	15		15		+0/+0%	
(その他)	52		62		+10/+19%	・コールセンター費用(+3億)、ICT関連費用(+2億)等
<b>営業利益</b>	<b>12</b>	<b>4%</b>	<b>12</b>	<b>4%</b>	<b>+0/+0%</b>	
顧客獲得費用を除く 営業利益(ご参考)	49		45		▲4/▲8%	
お客様純増数(件)	17,286		11,758		▲5,528/▲32%	
お客様数(件)	812,954		839,545		+26,591/+3%	
ガス販売量(千トン)	141		133		▲8/▲6%	・高い気温が影響
家庭用	80		76		▲4/▲5%	
業務用	61		57		▲4/▲7%	

\*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客増加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

### 猛暑でガス販売量減少、営業利益は微減

- 猛暑によりガス販売量が減少するも、原料費調整に伴う販売単価上昇によりガス売上増加。一方、ガス販売量と機器販売の減少などの影響により粗利減益（前期比▲6億円）。償却費減少などで販管費は同▲4億円、営業利益は微減となった。

単位：億円

旧都市ガス事業	2018/3期2Q (4月-9月)	%	2019/3期2Q (4月-9月)	%	増減	コメント
売上高	197	100%	193	100%	▲4／▲2%	
(内、ガス)	158		164		+6／+4%	
(内、機器、工事他)	39		29		▲10／▲26%	
<b>粗利益</b>	<b>87</b>	<b>44%</b>	<b>81</b>	<b>42%</b>	<b>▲6／▲7%</b>	・ガス販売量と機器販売の減少等が影響
販管費	73	37%	69	36%	▲4／▲5%	
(償却費)	33		32		▲1／▲3%	
(人件費)	20		19		▲1／▲5%	
<b>営業利益</b>	<b>14</b>	<b>7%</b>	<b>12</b>	<b>6%</b>	<b>▲2／▲14%</b>	
お客様純増数(件)	5,261		▲895		▲6,156／-	・旧都市ガス地域で自由化の活性化が進む
お客様数(件)	410,146		411,436		+1,290／+0.3%	
ガス販売量(千トン)	142		137		▲5／▲4%	
家庭用	46		42		▲4／▲9%	
業務用	96		95		▲1／▲1%	
スライドタイムラグ	▲0.9		▲1		▲0.1／-	

\*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

お客様数大幅増加によりガス販売量増加。経費増も営業利益は改善

- 18/9月末までに新都市ガスお客様数は158千件に大幅増加（前期比+110千件）。11月開始予定の電力とのセット販売で、お客様数を更に伸長させる。
- お客様数増により粗利増益。販管費増を吸収し、営業利益段階で微増。販管費の増加は、獲得費用等の先行投資が影響。

単位：億円

新都市ガス事業	2018/3期2Q (4月-9月)	%	2019/3期2Q (4月-9月)	%	増減	コメント
売上高	13.6	100%	35	100%	+21.4/+157%	
(内、ガス)	3.9		27		+23.1/+592%	
(内、機器、工事他)	9.7		8		▲1.7/▲18%	
粗利益	1.6	12%	5	14%	+3.4/+213%	
販管費	12.6	93%	15	43%	+2.4/+19%	
オペレーション費用他	2.4		7		+4.6/+192%	・獲得経費、人件費等
広告宣伝費	10.0		7		▲3/▲30%	・TVCM費用を抑制
託送料(東京ガス社分 だけは原価計上)	0.1		1		+0.9/+900%	・地方都市ガス会社からのお客様切替に伴い増加。
営業利益	▲11	▲81%	▲10	▲29%	+1/-	
お客様純増数(件)	48,526		60,275		+11,749/+24%	・営業チャネル拡大
<b>お客様数(件)</b>	<b>48,526</b>		<b>158,403</b>		<b>+109,877/+226%</b>	
ガス販売量(千トン)	3.1		21		+17.9/+577%	・お客様数の大幅増加による。
家庭用	2.3		17		+14.7/+639%	
業務用	0.8		4		+3.2/+400%	

\*実数の単位未満は端数処理しております。

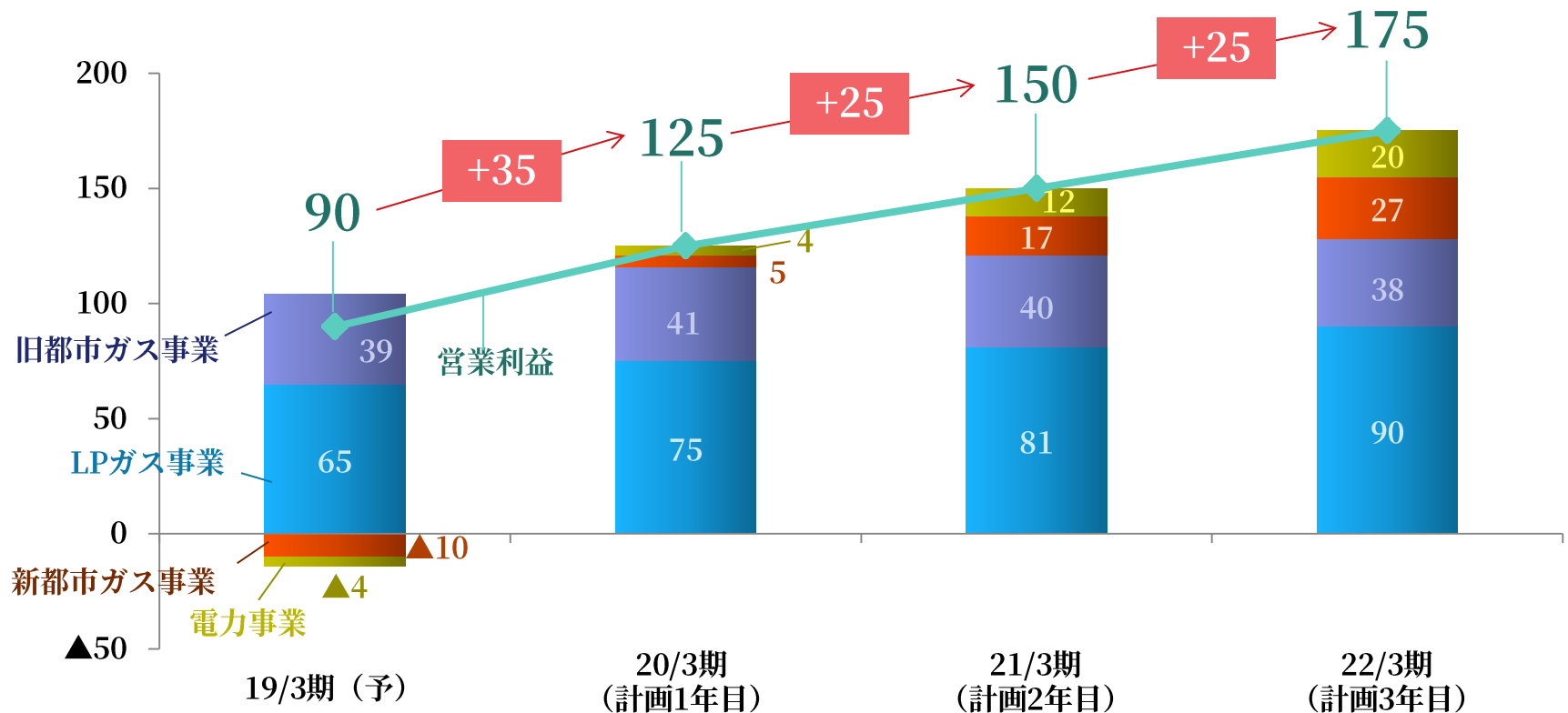
\*売上高に占める割合及び増減は、億円表示処理後で算出しております。

# 3. 3ヶ年計画

3ヶ年計画を見直し。3年間で営業利益を90億円→175億円に増加させる

- 22/3期に、営業利益を175億円に増加させる。
- LPガス事業は持続的成長を維持、新都市ガス事業と電力事業は20/3期の黒字転換を計画する。

## 3ヶ年計画 セグメント別営業利益（億円）





# 3. 3ヶ年計画

## 20/3期に新都市ガス事業と電力事業を黒字化

- LPガス事業では、電力とのセット販売を追い風に、お客様純増数を伸ばす。
- 新都市ガス事業では、200千件のお客様純増を維持し、20/3期に黒字転換させる。
- 電力事業では、今期に50千件、来期以降に200千件のお客様純増を計画。20/3期に黒字化させる。

### 3ヶ年計画 セグメント別収支計画

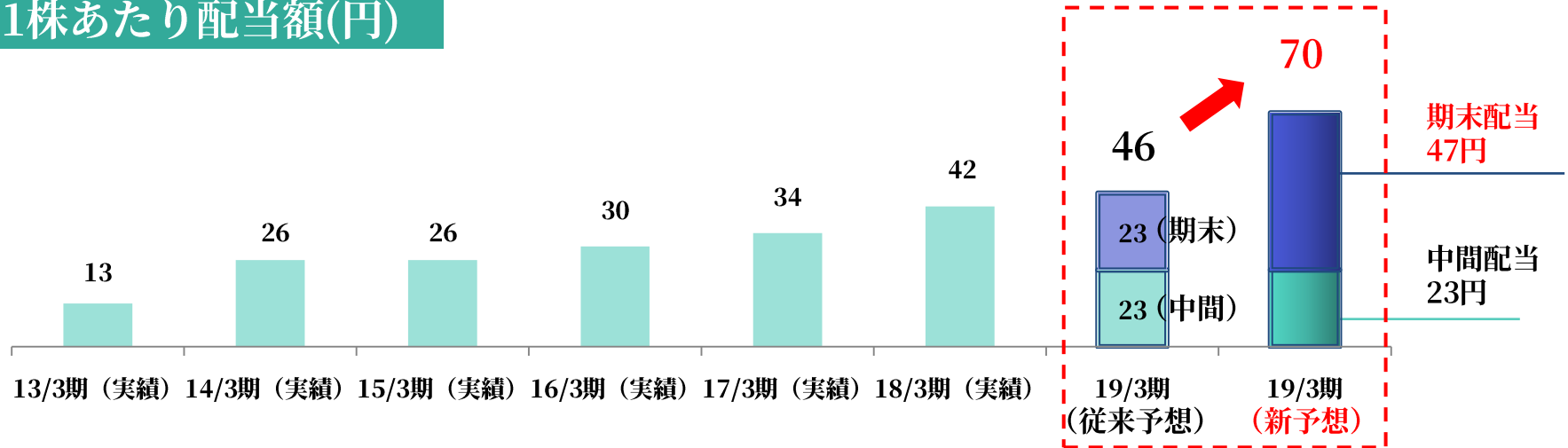
単位：億円	2019/3期 (予)	2020/3期 (計画1年目)	2021/3期 (計画2年目)	2022/3期 (計画3年目)
<b>LPガス事業</b>				
お客様純増数(千件)	30	50	55	60
お客様数(千件)	858	908	963	1,023
営業利益	65	75	81	90
<b>旧都市ガス事業</b>				
お客様純増数(千件)	0	10	10	10
お客様数(千件)	412	422	432	442
営業利益	39	41	40	38
<b>新都市ガス事業</b>				
お客様純増数(千件)	200	200	200	200
お客様数(千件)	298	498	698	898
営業利益	▲10	5	17	27
<b>電力事業</b>				
お客様純増数(千件)	50	200	200	200
お客様数(千件)	50	250	450	650
営業利益	▲4	4	12	20

# 4. 株主様への還元①

1株あたり配当額を従来の46円→70円に引き上げ。政策保有株式の縮減を推進

- 19/3期通期の1株あたり配当額を70円に大幅引き上げ。財務基盤は十分であり、還元を強化する。
- 政策保有株式の縮減を推進。18/10月には、複数の金融機関が政策保有株式として保有していた当社株式1,080千株を売却。

1株あたり配当額(円)



(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 (実績)	19/3期 (従来予想)	19/3期 (新予想)
1株あたり 当期純利益(円)	78.01円	220.93円	148.26円	190.71円	161.93円	182.62円	215.44円	119.38円
配当性向(%)	16.7%	11.8%	17.5%	15.7%	21.0%	23.0%	21.4%	58.6%
配当額	631	1,120	903	1,185	1,461	1,804	1,977	3,008
自己株式取得額	1	10,239 <sup>*1</sup>	14,394 <sup>*2</sup>	2	2	3	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

## 4. 株主様への還元②

### 数年来の好業績を背景に財務基盤充実、株主還元強化

- 財務基盤の充実が進み、成長資金を確保しながら還元強化が可能なステージに。
- 50億円の自社株買い枠を設定し、合わせて、保有中の金庫株5,588,059株を消却。

#### 自社株買い枠の設定

- 買入上限50億円（上限125万株）の自社株買い枠を設定。期間は1年間で、買入れた自社株は全株消却予定。
- 買入は市場で機動的に実施する。
- 資本効率を向上させ、企業価値の向上に努める。

#### 金庫株5,588,059株の消却

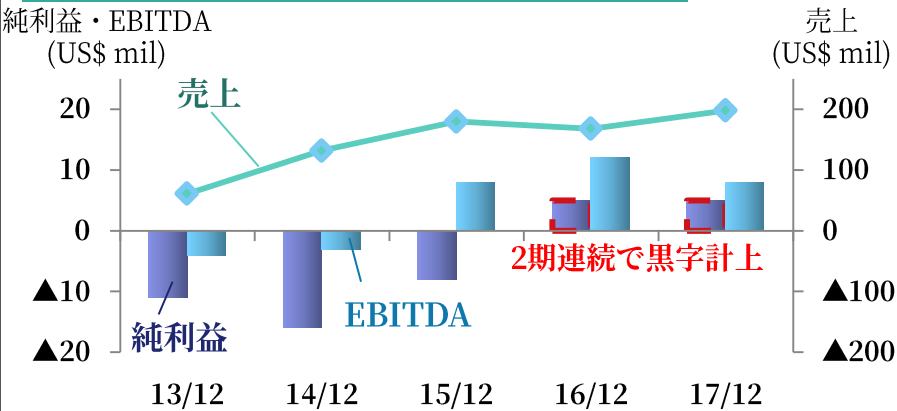
- 保有中の金庫株5,588,059株を全株消却する。
- M&Aを主目的に保有してきたが、株主資本が充実し、調達力が大きく向上したことから、全株を消却する。

# 5. 海外事業（北米事業）

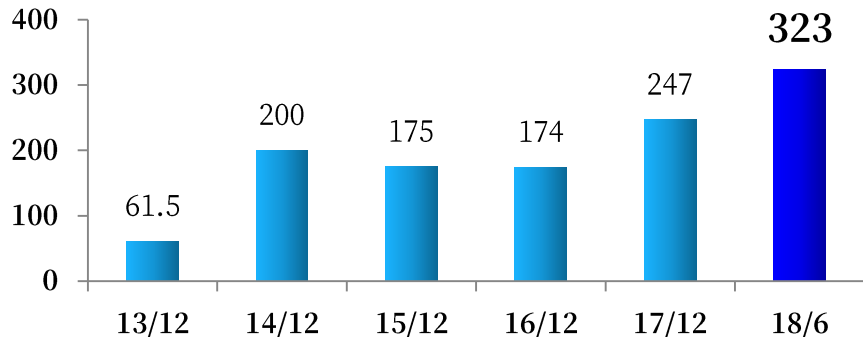
## 原料価格（電力）高騰の影響で18/1月-6月は減益

- お客様数増加は順調、18/6月末で32.3万件まで増加。
- 異常気象と電力需給逼迫により原料価格高騰。この影響による損失約▲\$5milを営業外損益に取り込み。北米全体では、18/1月-6月で約▲\$9milの損失。高騰する原料価格への対処が課題。

### 13/12期-17/12期 業績



### お客様数の推移（千件）



### 18/12期 北米事業の進捗

18/1月-6月  
北米事業純利益  
約▲\$9mil

- ・異常気象と電力需給の逼迫による、原料価格（電力）高騰の影響
- ・高騰する原料価格への対処が課題



当社19/3期2Q  
営業外損益への影響  
約▲\$5mil

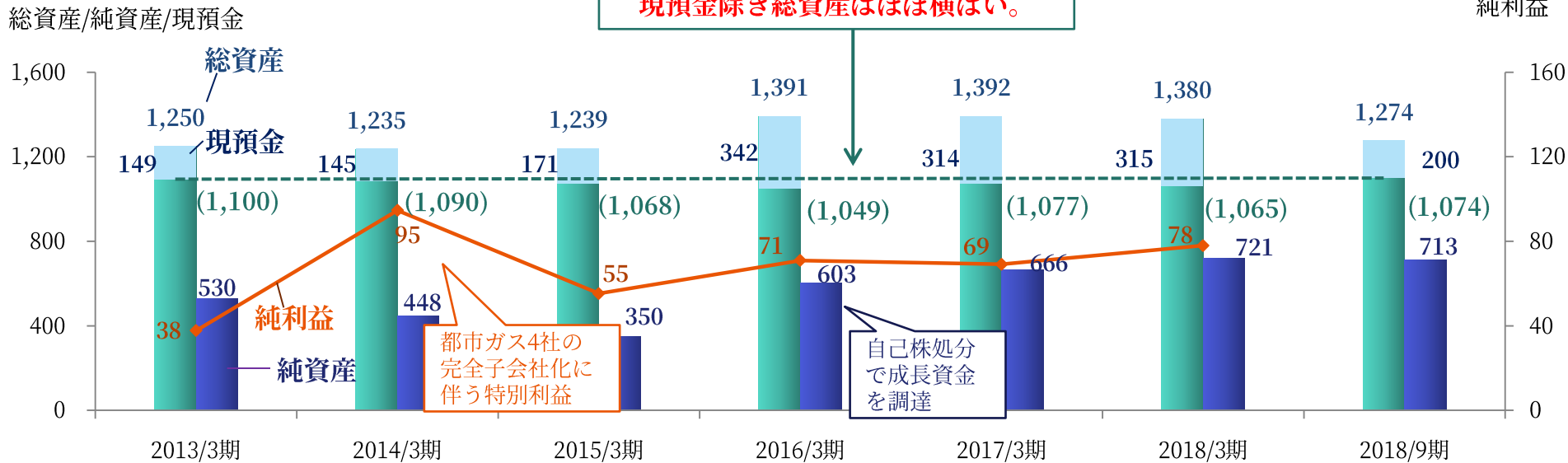
- ・北米事業は持分法適用(50%)。3ヶ月遅れで営業外損益に取り込み。

# 6. 財務ハイライト／B/S

資産規模を維持しつつ利益を増加。財務基盤は強固に

- 13/3期以降、総資産(現預金除き)規模はほぼ横ばいの中で、利益は概ね増加基調。
- 18/9月末時点の自己資本比率は56%。成長投資への財務基盤は十分。

## B/Sと純資産の推移(億円)



B/S (億円)	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2018/9期
自己資本比率	42.4%	36.3%	28.2%	43.4%	47.9%	52.2%	56.0%
Net有利子負債 <sup>*1</sup>	297	346	443	169	136	75	154
Net D/E Ratio	0.56倍	0.77倍	1.27倍	0.28倍	0.20倍	0.10倍	0.22倍
ROA <sup>*2</sup>	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%	5.0%	5.7%	-
ROE <sup>*3</sup>	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

\*実数の単位未満は端数処理しております。

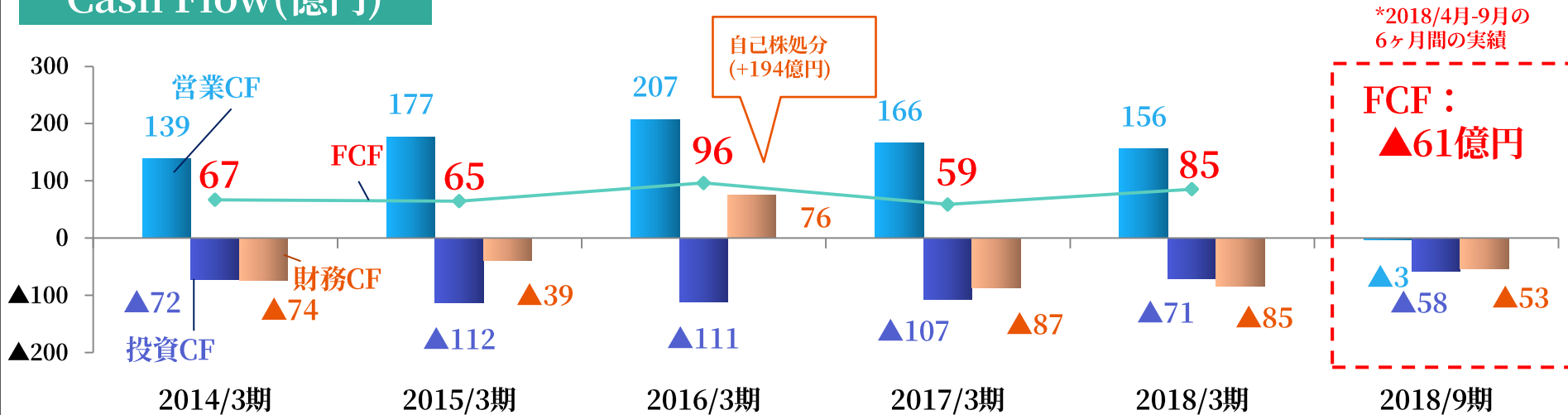


# 6. 財務ハイライト / Cash Flow

## 大規模ハブ充填基地向けに大型投資を予定

- 川崎に建設する大規模ハブ充填基地のために、3Qで大きく資金を投じる計画。成長を牽引するLPガスの事業エリアを拡大させ、合わせてエネルギープラットフォーム事業を推進する。

### Cash Flow(億円)



### Capex

(億円)	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2018/9期*
LPガス事業	40	35	26	30
旧都市ガス事業	74	70	64	29

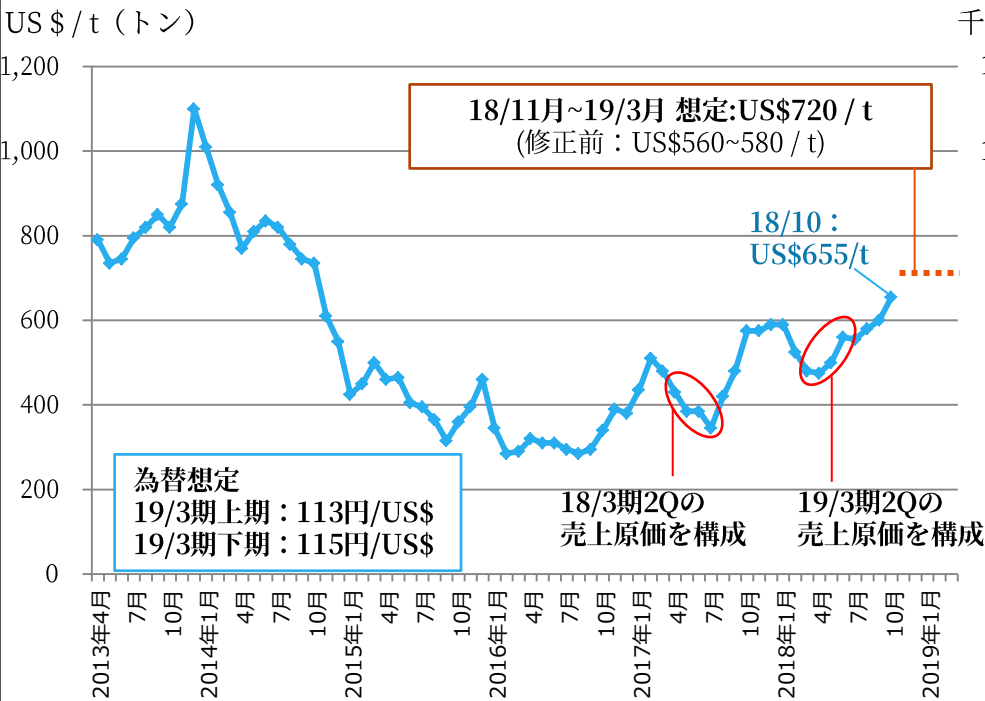
\*2018/4月-9月の6ヶ月間の実績

# 7. 参考 / 原料価格の推移

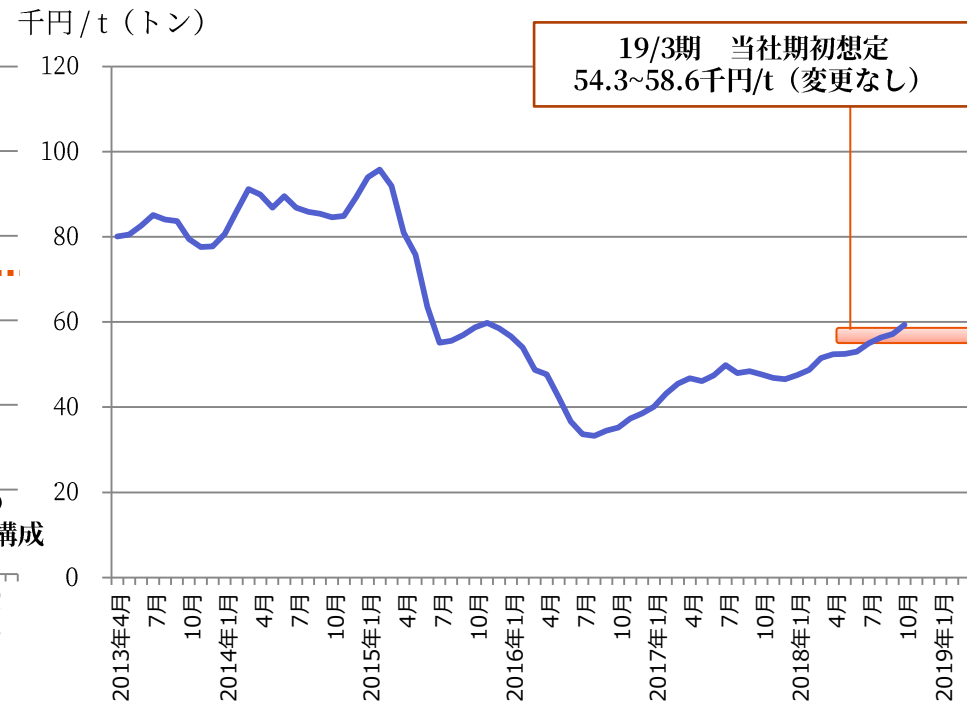
## 原料価格は上昇基調。相場を踏まえて為替想定を検証

- LPガス原料価格は上昇基調で、18/11月-19/3月の原料価格想定をUS\$720/tに引上げ。一方で、足元の為替相場を踏まえ、下期の為替想定を118円→115円/US\$に修正。
- 都市ガス事業の原料となるLNG原料価格も上昇基調。19/3期の原料価格想定は54.3~58.6千円/tと据え置く。

### 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

# 7. 参考／セグメント別収支計画

## 20/3期に新都市ガス事業と電力事業を黒字化

単位：億円	2019/3期（予）	2020/3期（計画1年目）	2021/3期（計画2年目）	2022/3期（計画3年目）
<b>●LPガス事業</b>				
お客様純増数(千件)	30	50	55	60
お客様数(千件)	858	908	963	1,023
ガス販売量(千トン)	338	348	361	375
粗利益	378	404	422	442
販管費	313	329	341	352
営業利益	65	75	81	90
<b>●旧都市ガス事業</b>				
お客様純増数(千件)	0	10	10	10
お客様数(千件)	412	422	432	442
ガス販売量(千トン)	324	326	329	332
粗利益	187	190	190	190
販管費	148	149	150	152
営業利益	39	41	40	38
<b>●新都市ガス事業</b>				
お客様純増数(千件)	200	200	200	200
お客様数(千件)	298	498	698	898
ガス販売量(千トン)	84	168	250	331
粗利益	17	37	57	77
販管費	27	32	40	50
営業利益	▲10	5	17	27
<b>●電力事業</b>				
お客様純増数(千件)	50	200	200	200
お客様数(千件)	50	250	450	650
電力販売量(百万kWh)	51	753	1,725	2,697
粗利益	1	11	24	38
販管費	5	7	12	18
営業利益	▲4	4	12	20

# 7. 参考／サマリー(18/7月-9月の3ヶ月間)

新都市ガス販売量増加。粗利増益が販管費増加を吸収、営業利益は改善

- 新都市ガスのお客様数増加によりガス販売量増加。利益面では、販売価格見直しによるLPガスの採算確保等が奏功し粗利増益（前期比+6億円）、販管費増加を吸収し、営業利益は改善（同+1億円）。

全セグメント合計	2018/3期2Qのみ (7月-9月)	2019/3期2Qのみ (7月-9月)	増 減	増減率
売上高	217	233	+16	+7%
(LPガス事業)	118	131	+13	+11%
(旧都市ガス事業)	91	85	▲6	▲7%
(新都市ガス事業)	7.9	16	+8.1	+103%
粗利益	107	113	+6	+6%
販管費	113	118	+5	+4%
(顧客獲得費用*)	18	17	▲1	▲6%
(広告宣伝費)	4	1	▲3	▲75%
営業利益	▲6	▲5	+1	-
(LPガス事業)	▲3	▲2	+1	-
(旧都市ガス事業)	▲1	▲2	▲1	-
(新都市ガス事業)	▲2	+0	+2	-
当期純利益	▲6	▲6	+0	-
<b>お客様純増数(件)</b>	<b>23,864</b>	<b>36,975</b>	<b>+13,111</b>	<b>+55%</b>
お客様数(件)	1,271,626	1,409,384	+137,758	+11%
ガス販売量(千トン)	126	128	+2	+2%
(LPガス事業)	59	55	▲4	▲7%
(旧都市ガス事業)	65	64	▲1	▲2%
(新都市ガス事業)	2.4	9	+6.6	+275%

\*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客増加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おります。