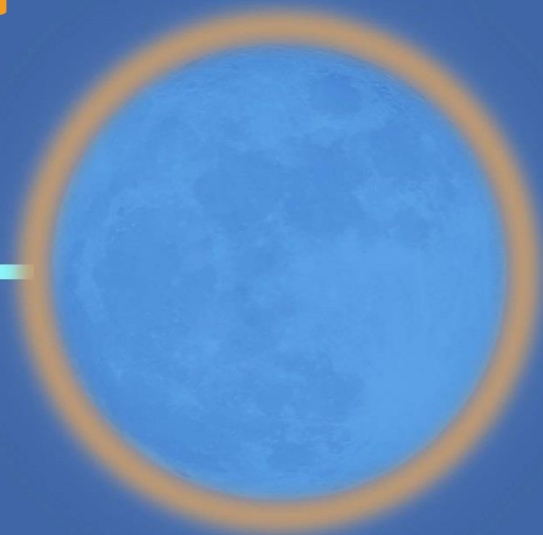


2019年3月期第3四半期 決算説明資料

2019年1月31日 日本瓦斯株式会社



目次

1. 決算のポイント	P.1	5. 海外事業	P.12
2. 決算の実績	P.3	6. 財務ハイライト	P.13
3. 3ヶ年計画	P.8	7. 参考	P.15
4. 株主様への還元	P.10		

1. 決算のポイント①

■ 19/3期 営業利益予想 >>P. 2

高気温によるガス販売量減を主要因に営業利益は3Q時点で計画比遅れも、4QではLPガス原料価格の低下を追い風に利益拡大見込み。**通期の営業利益予想は計画通り90億円。**

(億円)	計画	実績/予想	増減	参考：18/3期実績
3Q (18/4~12月)	38	(実績) 28	▲10	36
4Q (19/1~3月)	52	(予想) 62	+10	71
通期合計	90	(予想) 90	+0	107

■ 電気事業開始 >>P. 7

18/11月より、**業界最安値を目指す電気・ガスのセットプラン「でガ割」の提供を開始。**電気事業のお客様数を、22/3期までに650千件に増加させる。

■ 資本政策の進捗 >> P. 10-11

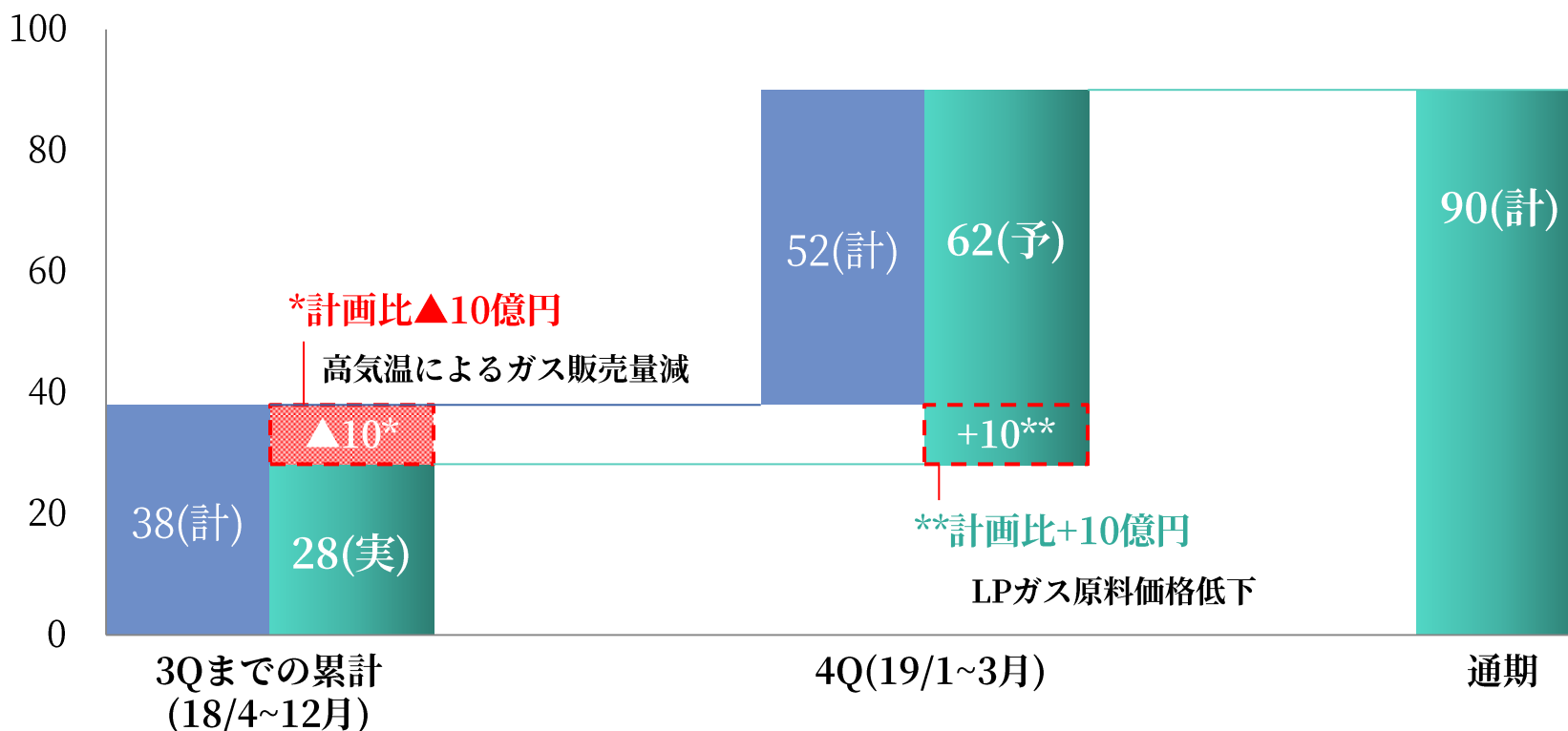
- 18/11月より、**自社株買入（買入上限50億円/125万株）開始。**12月末までに169,900株(6.7億円)を取得、進捗率は13%超。
- 既存保有金庫株(5.6百万株)消却完了。発行済株式総数は48.6百万から43.0百万株へ。

1. 決算のポイント② / 19/3期 営業利益予想

LPガス原料価格低下が追い風。4Q利益伸長で通期計画達成見込み

- 高気温によるガス販売量減少を主要因に、18/4~12月の営業利益は28億円(計画比▲10億円)。
- 一方、18/11月以降のLPガス原料価格は、当社想定を大きく下回って推移(想定US\$720/トンに比して、足元US\$430/トン)。これが追い風となり、4Q(19/1~3月)の営業利益は62億円(計画比+10億円)に拡大見込み。通期営業利益は計画通りの90億円で据え置く。

19/3期 営業利益計画 (億円)



2. 決算の実績／サマリー（18/4月-12月）

お客様数大幅増加。高気温が影響し粗利伸びず、営業利益段階で減益

- お客様数は前期比+15万件の145万件。新都市ガスのお客様数が大幅増加。
- 高気温が影響し、LPガス、旧都市ガス販売量大幅減少も、新都市ガスのお客様数増が寄与する等して粗利益は前期比横ばい。広告費支出をコントロールも販管費全体は増加、営業利益は前期比▲8億円。

*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。

全セグメント合計 (億円)	2018/3期3Q (4月-12月)	2019/3期3Q (4月-12月)	増 減	増減率
売上高	778	827	+49	+6%
(LPガス事業)	438	462	+24	+5%
(旧都市ガス事業)	310	302	▲8	▲3%
(新都市ガス事業)	29.3	63	+33.7	+115%
粗利益	392	392	+0	+0%
販管費	357	364	+7	+2%
(人件費)	94	99	+5	+5%
(広告宣伝費)	24	17	▲7	▲29%
営業利益	36	28	▲8	▲22%
(LPガス事業)	30	30	+0	+0%
(旧都市ガス事業)	22	12	▲10	▲45%
(新都市ガス事業)	▲16.0	▲14	+2	-
当期純利益	31	10	▲21	▲68%
お客様純増数 (件)	101,583	112,449	+10,866	+11%
お客様数 (件)	1,302,136	1,450,695	+148,559	+11%
ガス販売量 (千トン)	451	451	+0	+0%
(LPガス事業)	221	205	▲16	▲7%
(旧都市ガス事業)	221	212	▲9	▲4%
(新都市ガス事業)	9.4	34	+24.6	+262%

2. 決算の実績／LPガス事業

秋口まで原料高も適正な販売価格設定で採算確保。業務効率改善の先行投資で販管費増

- ガス販売量は高気温により大幅減少。秋口まで原料高騰も販売価格を適正に設定、機器・工事他の売上伸長と相俟って粗利段階で増益(前期比+5億円)。販管費は、コールセンターやICTを含む業務効率改善に係る先行投資の影響で、顧客獲得費用減少も全体で増加(同+5億円)。営業利益は30億円で前期比横ばい。

*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。

LPガス事業 (億円)	2018/3期3Q (4月-12月)	%	2019/3期3Q (4月-12月)	%	増減	コメント
売上高	438	100%	462	100%	+24/+5%	
(内、ガス)	378		386		+8/+2%	
(内、機器・工事他)	61		76		+15/+25%	
粗利益	253	58%	258	56%	+5/+2%	・適正な販売価格設定+機器販売の採算向上
販管費	223	51%	228	49%	+5/+2%	
(人件費)	63		68		+5/+8%	・給与水準の引上げ等
(顧客獲得費用*)	56		48		▲8/▲14%	
(償却費)	23		23		+0/+0%	
(その他)	81		89		+8/+10%	・コールセンター費用(+4億)、ICT関連費用(+2億)等
営業利益	30	7%	30	6%	+0/+0%	
顧客獲得費用を除く 営業利益(ご参考)	86		78		▲8/▲9%	
お客様純増数(件)	24,977		18,729		▲6,248/▲25%	
お客様数(件)	820,645		846,516		+25,871/+3%	
ガス販売量(千トン)	221		205		▲16/▲7%	・高気温が影響
家庭用	124		116		▲8/▲6%	
業務用	97		88		▲9/▲9%	

*“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・サービス品・営業費用等の合計)

2. 決算の実績／旧都市ガス事業

高気温でガス販売量が大幅減少して減益

- ガス販売量は高気温により大幅減少。機器・工事他の売上減少も加わり粗利段階で減益(前期比▲12億円)。販管費減少(同▲3億円)も、営業利益段階で減益(同▲10億円)となった。

*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。

旧都市ガス事業 (億円)	2018/3期3Q (4月-12月)	%	2019/3期3Q (4月-12月)	%	増減	コメント
売上高	310	100%	302	100%	▲8/▲3%	
(内、ガス)	247		255		+8/+3%	
(内、機器・工事他)	63		47		▲16/▲25%	・都市ガスのお客様分のみ計上
粗利益	135	44%	123	41%	▲12/▲9%	・ガス販売量と機器販売の減少等が影響
販管費	114	37%	111	37%	▲3/▲3%	
(人件費)	28		28		+0/+0%	
(償却費)	50		49		▲1/▲2%	
営業利益	22	7%	12	4%	▲10/▲45%	
お客様純増数(件)	6,749		▲1,459		▲8,208/-	・旧都市ガス地域で自由化の活性化が進む
お客様数(件)	411,634		410,872		▲762/▲0.2%	
ガス販売量(千トン)	221		212		▲9/▲4%	
家庭用	76		68		▲8/▲11%	
業務用	145		144		▲1/▲1%	
スライドタイムラグ	▲0.7		▲2.1		▲1.4/-	

2. 決算の実績／新都市ガス事業

ガス販売量はお客様数大幅伸長により増加。経費増をこなして採算改善

- 18/12月末までに新都市ガスお客様数は193千件に大幅増加(前期比+123千件)。電気とのセット販売で、お客様数を更に伸長させる。
- お客様数増により粗利増益。販管費は獲得経費を積み増して増加も、これをこなして営業利益段階でも採算改善。

*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。

新都市ガス事業 (億円)	2018/3期3Q (4月-12月)	%	2019/3期3Q (4月-12月)	%	増減	コメント
売上高	29.3	100%	63	100%	+33.7/+115%	
(内、ガス)	12.0		49		+37/+308%	
(内、機器・工事他)	17.3		15		▲2.3/▲13%	
粗利益	4.6	16%	10	16%	+5.4/+117%	
販管費	20.6	70%	24	38%	+3.4/+17%	
オペレーション費用他	3.6		11		+7.4/+206%	・獲得経費、人件費等
広告宣伝費	16.5		11		▲5.5/▲33%	・主にTVCM費用
託送料(東京ガス社分のみ原価計上)	0.4		2		+1.6/+400%	・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	▲16.0	▲55%	▲14	▲22%	+2/-	
お客様純増数(件)	69,857		95,179		+25,322/+36%	・営業手法を多様化
お客様数(件)	69,857		193,307		+123,450/+177%	
ガス販売量(千トン)	9.4		34		+24.6/+262%	・お客様数の大幅増加による。
家庭用	6.8		27		+20.2/+297%	
業務用	2.7		7		+4.3/+159%	

2. 決算の実績／電気事業

18/11月より電気・ガスのセットプラン「でガ割」の提供開始

- 18/11月より、業界最安値を目指す電気・ガスのセットプラン「でガ割」の提供を開始。18/12月より、新規のお客様向けにも提供を開始。19/1月からは、都市ガスグループ会社でも申込み受付を開始。
- 18/12末の電気お客様数は2,125件(申込みからお客様数にカウントされるまで1~2ヶ月を要する)。営業手法を確立させ、顧客基盤を拡大させる。

電気・ガスセットプラン

2018/11月~

既存のお客様向けに
提供開始

2018/12月~

新規お客様向けの
提供、テレビCM開始

2019/1月~

都市ガスグループ会社での
申込み受付開始

電気事業 お客様数

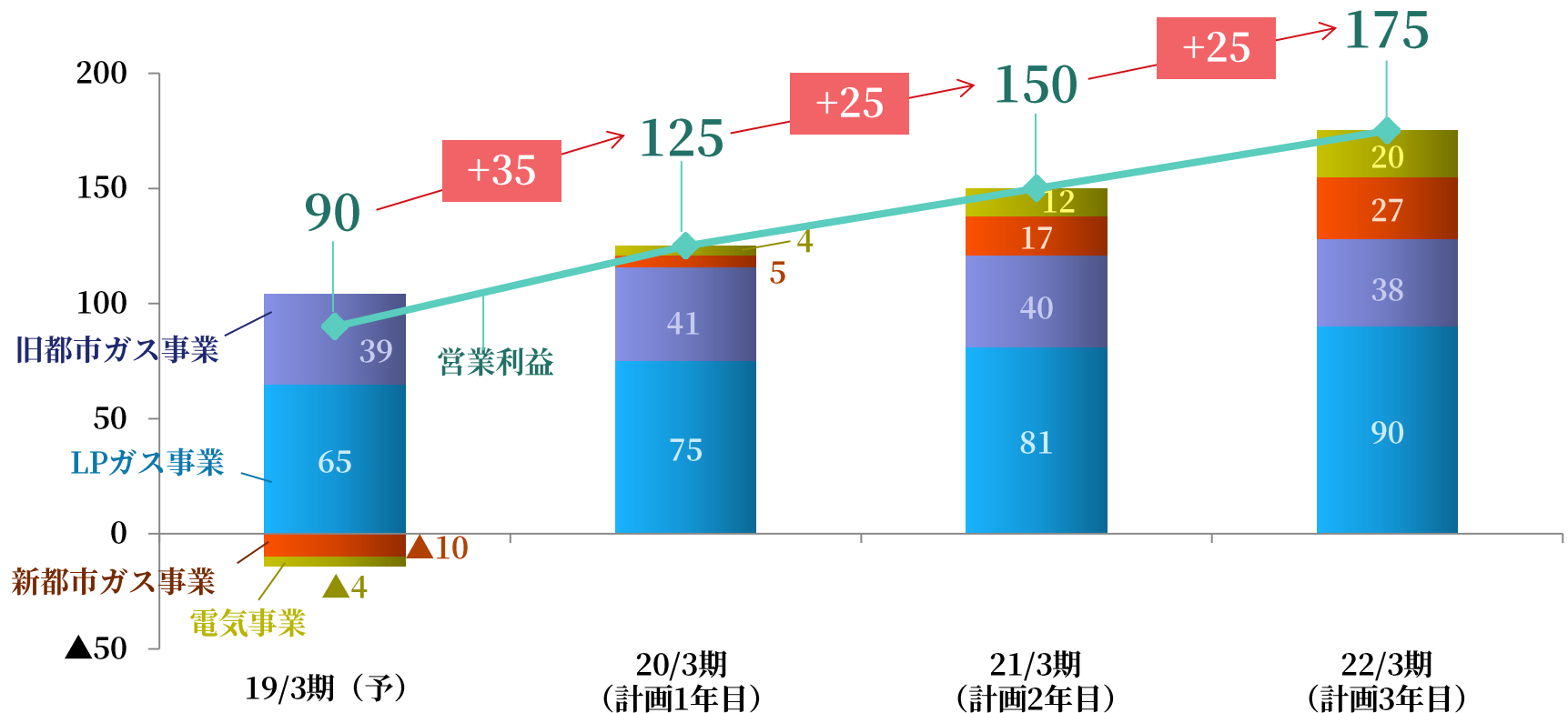
(千件)	2018/12 (実)	2019/3期 (予)	2020/3期 (計)	2021/3期 (計)	2022/3期 (計)
お客様純増数	2	50	200	200	200
お客様数 (累積)	2	50	250	450	650

3. 3ヶ年計画

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気事業は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／セグメント別収支計画

20/3期に新都市ガス事業と電気事業を黒字化

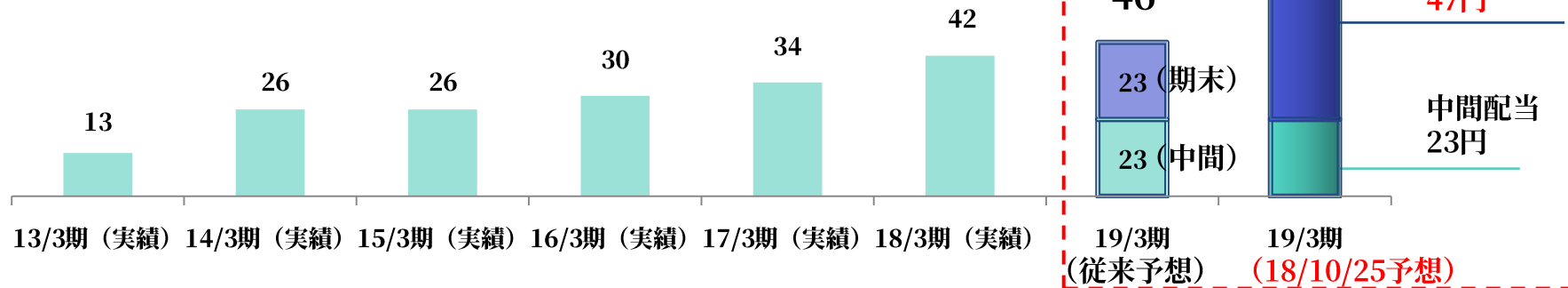
単位：億円	2019/3期（予）	2020/3期（計画1年目）	2021/3期（計画2年目）	2022/3期（計画3年目）
●LPガス事業				
お客様純増数(千件)	30	50	55	60
お客様数(千件)	858	908	963	1,023
ガス販売量(千トン)	338	348	361	375
粗利益	378	404	422	442
販管費	313	329	341	352
営業利益	65	75	81	90
●旧都市ガス事業				
お客様純増数(千件)	0	10	10	10
お客様数(千件)	412	422	432	442
ガス販売量(千トン)	324	326	329	332
粗利益	187	190	190	190
販管費	148	149	150	152
営業利益	39	41	40	38
●新都市ガス事業				
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
●電気事業				
お客様純増数(千件)	50	200	200	200
お客様数(千件)	50	250	450	650
電気販売量(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

4. 株主様への還元①

1株あたり配当額を46円→70円に引き上げ(18/10/25予想より変更なし)

- 19/3期通期の1株あたり配当額を70円に大幅引き上げ（18/10/25予想より変更なし）。成長への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 (18/10/25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	3,000
自己株式取得額	1	10,239 ^{*1}	14,394 ^{*2}	2	2	3	2	673

*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。
- 18/11月より自社株買入開始。12月末までに169,900株(6.7億円)を取得、進捗率は13%超。金庫株は、18/11/9に5,588,059株の消却が完了。

自社株買入枠の設定

- 期間1年間で、買入上限50億円/125万株の自社株買入枠を設定。買入れた全株を消却予定。買入は市場で機動的に実施する。
- 買入進捗率は、株数で13.6%、買入金額で13.4%(18/12月末)。

	自社株買入枠(上限)	18/12月末 買入実績	進捗(%)
株数(万株)	125	17	13.6%
買入金額(億円)	50	6.7	13.4%

既保有の金庫株（5,588,059株）を消却

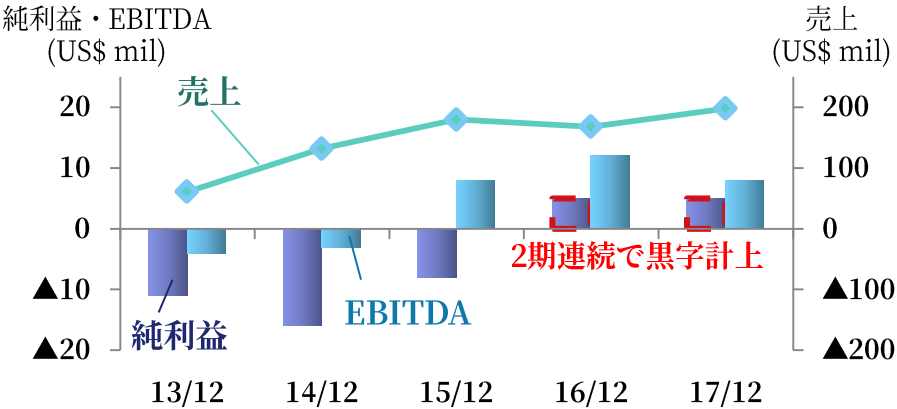
- 18/11月に金庫株5,588,059株の消却完了。発行済株式数は48,562千から42,973千株に減少。
- M&Aでの株式交換を主目的に金庫株を保有してきたが、株主資本が充実。M&A等の成長投資に係る資金確保は、まず借入での調達を検討する。

5. 海外事業（北米事業）

電力調達価格の高騰で粗利率が低下。18/1月-9月は損失計上

- お客様数増加は順調、18/9月末で34.2万件まで増加。一方、異常気象と、テキサス州の大規模火力発電所の停止による電力需給逼迫で、電力調達価格が高騰し粗利率が低下。18/1月-9月は北米事業全体で損失を計上、損失約▲\$9milを営業外損益に取り込み。直近で市場状況の大幅な改善は見込めないが、低採算ポートフォリオの売却や電力調達戦略を見直していく。

13/12期-17/12期 業績



19/3期 営業外損益への影響

19/3期2Q(累計)
営業外損益への影響
約▲\$5mil

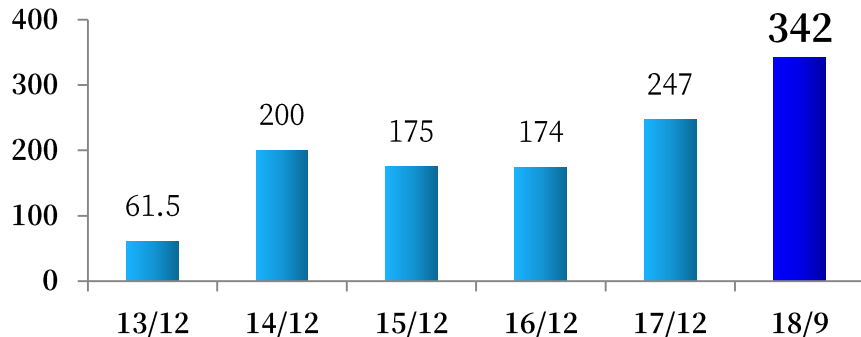
- ・北米事業は持分法適用(50%)。3ヶ月遅れで営業外損益に取り込み。



19/3期3Q(累計)
営業外損益への影響
約▲\$9mil

- ・異常気象と電力需給の逼迫による、電力調達価格の高騰が主要因。
- ・低採算ポートフォリオの売却や電力調達戦略を見直していく。

お客様数の推移 (千件)



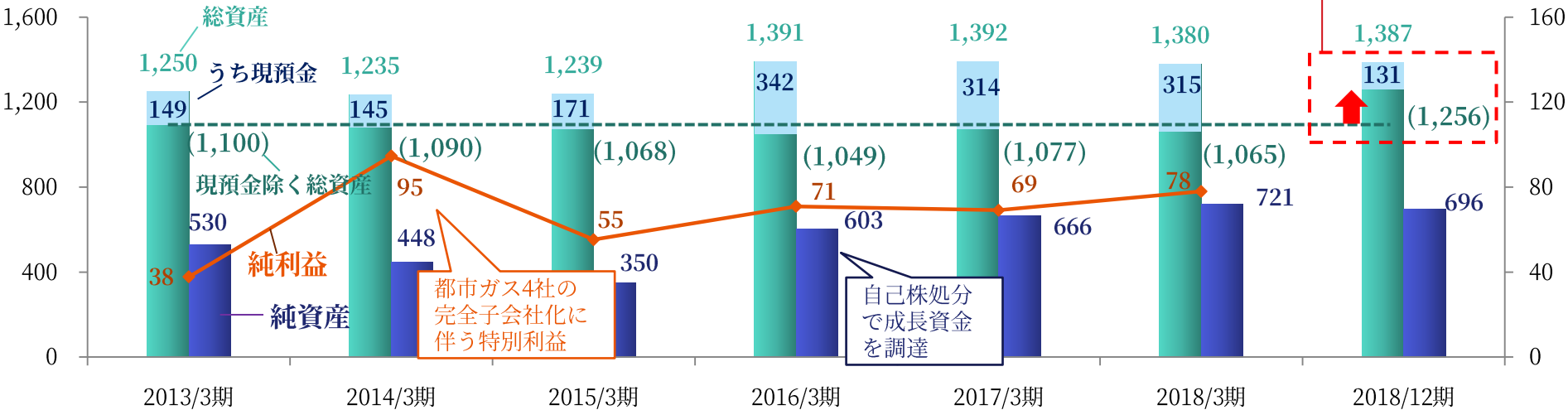
6. 財務ハイライト／B/S

大規模LPG充填基地の用地を取得。手元現金を活用し資産規模を維持

- 大規模LPG充填基地の用地を取得も、手元現金を活用し資産規模を維持。自己資本比率は18/12月末時点で50%。自社株の買入を進めている。

B/Sと純資産の推移(億円)

総資産/純資産/現預金



大規模LPG充填基地の用地を取得。主に現預金を充当し、総資産規模を維持。

都市ガス4社の完全子会社化に伴う特別利益

自己株処分
で成長資金を調達

B/S (億円)	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2018/12期
自己資本比率	42%	36%	28%	43%	48%	52%	50%
Net有利子負債 ^{*1}	297	346	443	169	136	75	308
Net D/E Ratio	0.56倍	0.77倍	1.27倍	0.28倍	0.20倍	0.10倍	0.44倍
ROA ^{*2}	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%	5.0%	5.7%	-
ROE ^{*3}	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。

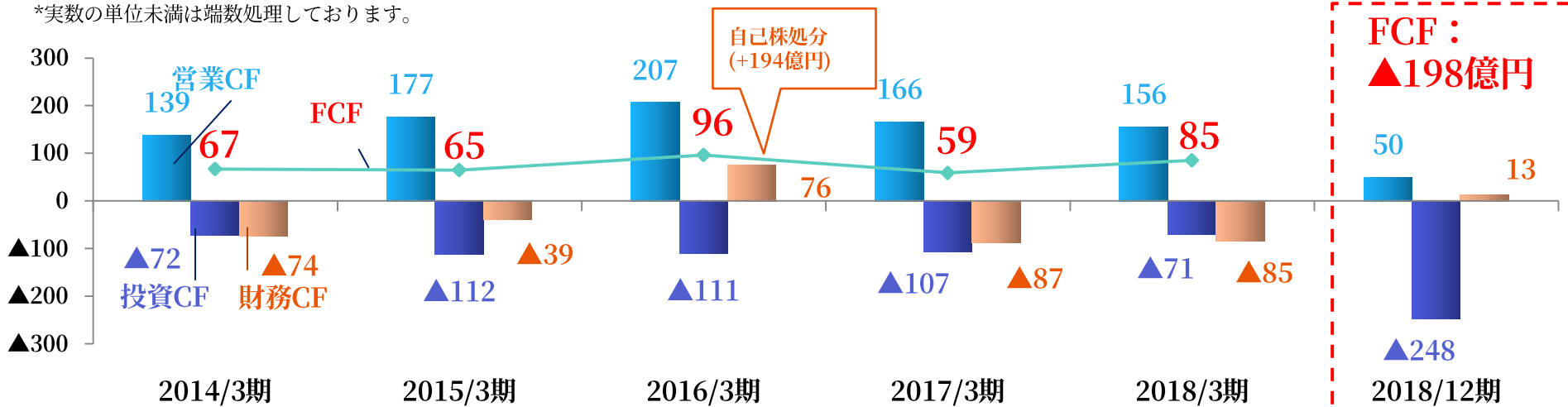
6. 財務ハイライト / Cash Flow

3Qに大規模LPG充填基地向けの用地を取得。

- 今期は成長投資（大規模LPG充填基地の用地を取得）により一時的にFCFがマイナスとなるも来期以降はFCF黒字化、利益増加により更なる拡大を見込む。
- 旧都市ガス事業における導管投資は、耐震導管への入れ替えがほぼ完了、今後減少見込み。

Cash Flow(億円)

*実数の単位未満は端数処理しております。



Capex

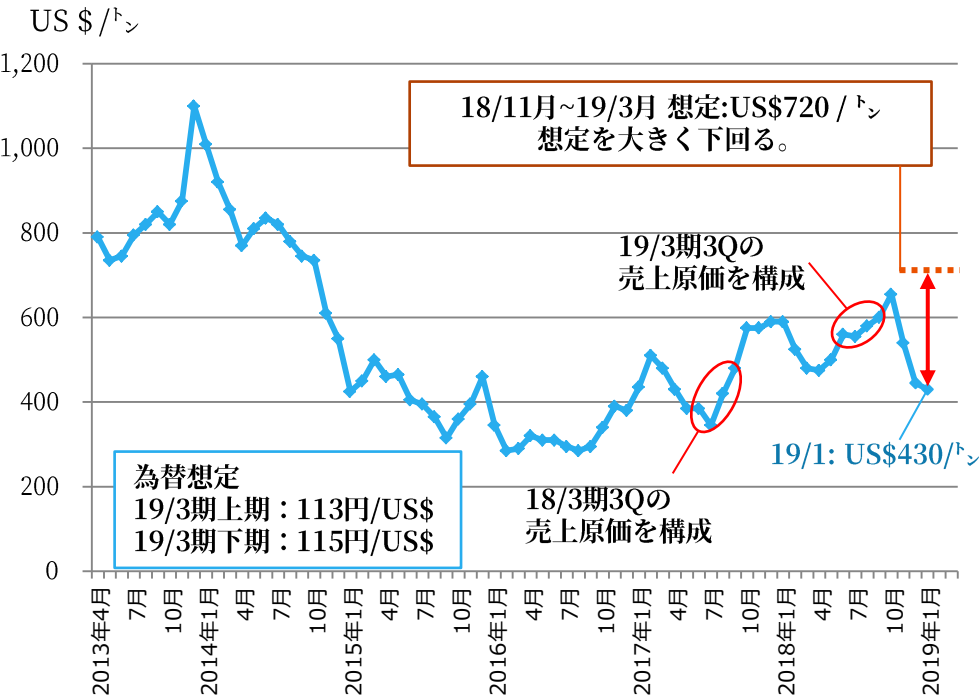
(億円)	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2018/12期*
LPガス事業	40	35	26	205
旧都市ガス事業	74	70	64	43

7. 参考 / 原料価格の推移

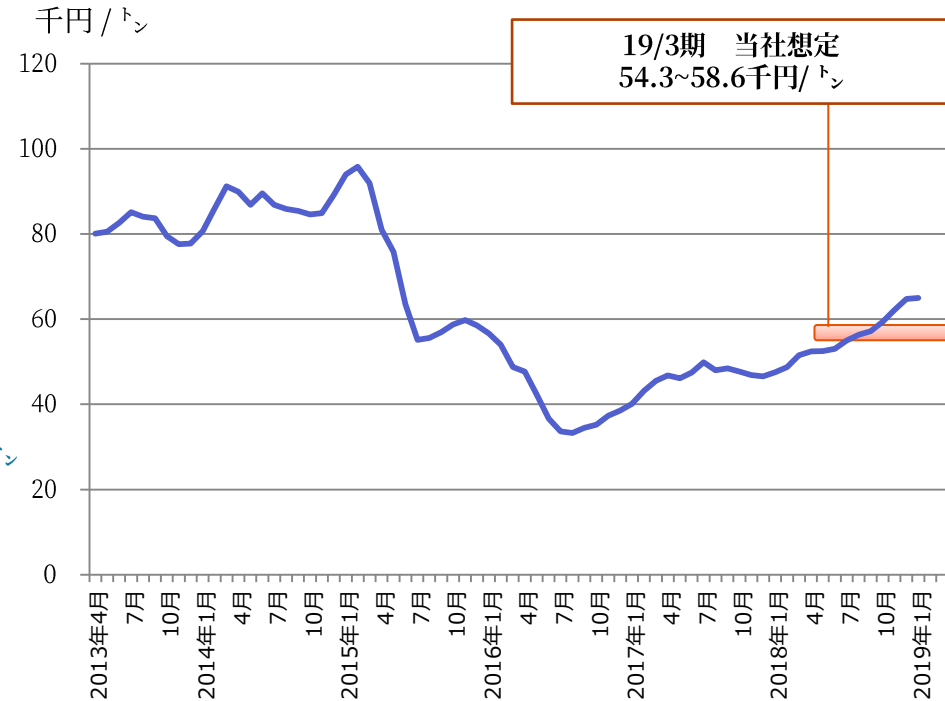
LPガス原料価格の低下と円高相場が、4QのLPガス事業の追い風に。

- LPガス原料価格は18/11月より低下。結果、4Q売上原価は下期想定(US\$720/トン)を大きく下回る見込みであり、LPガス事業の追い風となる。足元の為替相場も想定(115円/US\$)より円高で推移。

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／サマリー(18/10月-12月の3ヶ月間)

高気温が影響し粗利伸びず、販管費計画通りも営業利益段階で減益

- ガス販売量は高気温の影響で大幅に減少、新都市ガスのお客様増加も、粗利段階で減益(前期比▲7億円)。販管費は顧客獲得費用と広告宣伝費の支出を抑制も全体で増加、営業利益減少(同▲5億円)。

*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。

全セグメント合計 (億円)	2018/3期3Qのみ (10月-12月)	2019/3期3Qのみ (10月-12月)	増 減	増減率
売上高	293	307	+14	+5%
(LPガス事業)	164	170	+6	+4%
(旧都市ガス事業)	114	108	▲6	▲5%
(新都市ガス事業)	15.7	29	+13.3	+85%
粗利益	146	139	▲7	▲5%
販管費	125	124	▲1	▲1%
(人件費)	31	32	+1	+3%
(顧客獲得費用*)	19	15	▲4	▲21%
(広告宣伝費)	11	7	▲4	▲36%
営業利益	20	15	▲5	▲25%
(LPガス事業)	18	19	+1	+6%
(旧都市ガス事業)	8	0	▲8	▲100%
(新都市ガス事業)	▲5.1	▲5	+0.1	-
当期純利益	21	6	▲15	▲71%
お客様純増数(件)	30,510	41,311	+10,801	+35%
お客様数(件)	1,302,136	1,450,695	+148,559	+11%
ガス販売量(千トン)	165	160	▲5	▲3%
(LPガス事業)	80	72	▲8	▲10%
(旧都市ガス事業)	79	75	▲4	▲5%
(新都市ガス事業)	6.3	13	+6.7	+106%

*“顧客獲得費用”はLPガスの顧客増加と維持に要した費用 (ポンペ・メーター類・サービス品・営業費用等の合計)