



2019年11月14日

各 位

会社名 西部瓦斯株式会社
(コード番号 9536 東証第一部、福証)
代表者名 代表取締役社長 道永幸典
問合せ先 執行役員総務広報部長 沼野良成
電話番号 092-633-2237

グループ中期経営計画（2020年度～2022年度）の策定について

西部ガスは、2020年度～2022年度を対象とするグループ中期経営計画「スクラム2022」を策定しました。

現行のグループ中期経営計画「スクラム2019」のもと、当社グループはガスエネルギー事業を中核としながらそのほかの事業の拡大にも注力し、事業構造の多様化・強靱化をすすめてきました。

「スクラム2022」では、エネルギーの自由化をはじめ競争環境の変化に柔軟かつ迅速に対応しながらグループとしてさらなる飛躍を図るため、「スクラム2019」で掲げた目指す姿の実現に引き続き取り組むこととし、そのために目標とする事業構成（売上高構成比）を定めて取り組みを加速します。

具体的には、不動産事業をガスエネルギー事業に次ぐグループ収益の柱としてさらに拡大し、グループ事業に占める構成比を2割程度に高めます。

また、事業構成目標の達成に向け、不動産事業や国際エネルギー事業など、成長が見込める分野を中心に、積極的な成長投資を行います。

当社グループは、本計画の着実な実行を通してグループ価値のさらなる拡大を図り、より強固なお客さまからの信頼の獲得に努めてまいります。

※グループ中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

価値拡大宣言 スクラム 2022

西部ガスグループ 中期経営計画 (2020~2022)

2019年11月
西部ガス株式会社

■ はじめに	1
■ 2017～2019年度(スクラム2019)の取り組み	2
■ スクラム2022の基本方針	4
■ 主な取り組み	
1. ガスエネルギー事業	5
2. 電力その他エネルギー事業	8
3. 不動産事業	10
4. 食関連その他事業	11
5. デジタル化の推進	12
6. グループ経営基盤の強化	13
7. ESGの推進	14
■ 経営指標(連結)	15

当社グループは、グループ中期経営計画「スクラム2019」のもと、ガスエネルギー事業を中核としながらそのほかの事業の拡大にも注力し、事業構造の多様化・強靱化に向けたグループ変革をすすめています。

こうしたなか、エネルギーの自由化をはじめ競争環境の変化に柔軟かつ迅速に対応しながらグループとしてさらなる飛躍を図るため、新たにグループ中期経営計画「スクラム2022」を策定しました。

当社グループは、本計画の着実な実行を通してグループ価値の更なる拡大を図り、より強固なお客さまからの信頼の獲得に努めてまいります。

また、コーポレートメッセージに込めた思いを体現し、お客さまへ“いつもの朝と、新しい明日を。”しっかりとお届けできるようグループを挙げて取り組んでまいります。

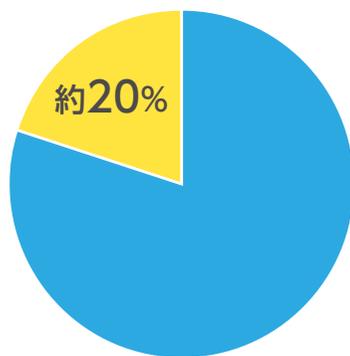
2017～2019年度(スクラム2019)の取り組み

「スクラム2019」では、グループ全体で目指す姿を定め、お客さま価値の創造に取り組みました。

目指す姿

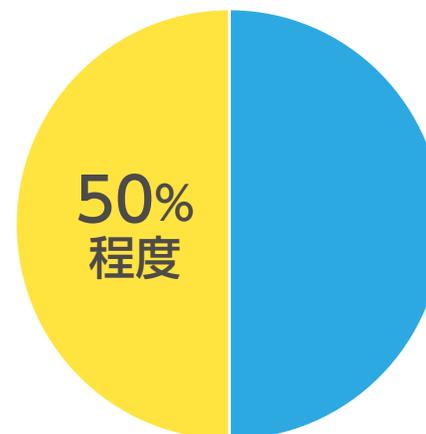
お客さまから圧倒的な信頼をいただく
エネルギーとくらしの総合サービス企業グループ

売上高構成



2015年度実績

■ ガスエネルギー以外の事業



2026年度計画

■ ガスエネルギー事業

2017～2019年度(スクラム2019)の取り組み

グループの目指す姿の実現に向け、「スクラム2019」の3年間に様々な取り組みを行いました。ガスエネルギー以外の事業の売上高構成比率は、2015年度の2割から2018年度には3割を超え、概ね順調に推移しています。

ガスエネルギー事業の主な取り組み

- 新たな都市ガス料金メニューやかけつけサービスなどの付加価値サービスの創設
- 業務用のお客さまへの燃料転換の推進
- 島原地区における地域エネルギー会社「島原Gエナジー(株)」事業開始 など

ガスエネルギー以外の事業の主な取り組み

- 不動産事業の拡大
- “西部ガスの電気”の販売強化
- 海外事業の開始
- 熊本地区でのホテル事業開始
- 天然ガス火力発電事業化調査実施 など

【主要経営指標(連結)】

	2017年度 実績	2018年度 実績	2019年度 目標
都市ガス 販売量	924百万m ³	901百万m ³	960百万m ³
LPガス 販売量	112千トン	109千トン	110千トン
LNG 販売量	53千トン	74千トン	65千トン
売上高	1,966億円	2,034億円	2,000億円
経常利益	(108億円)	(97億円)	320億円*

※2017～2019年度累計

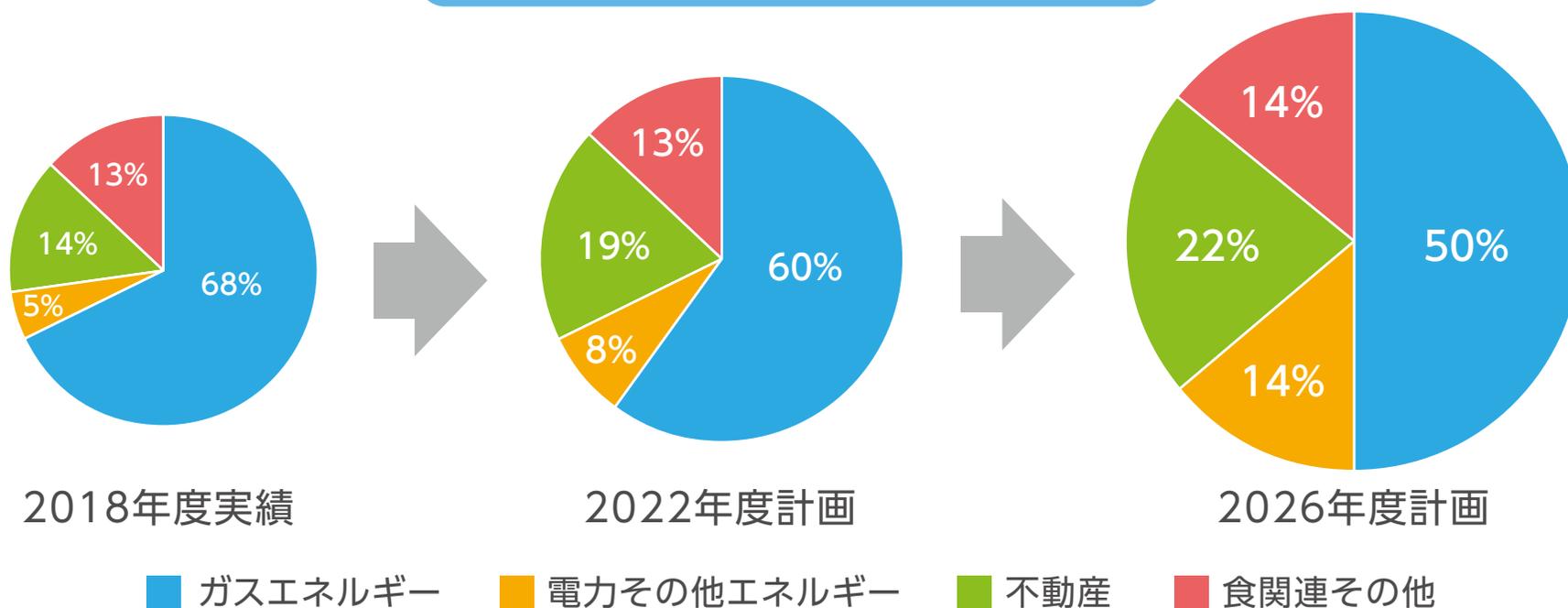
スクラム2022の基本方針

本計画でも「スクラム2019」で定めた目指す姿の実現に向けて引き続き取り組みます。そのために、ガスエネルギー以外の事業の内訳を明確化し取り組みを加速させます。

ガスエネルギー事業をグループ事業の中核としつつ、グループの様々な事業とのシナジーが期待できる不動産事業をガスエネルギー事業に次ぐ収益の柱として成長させます。

また本計画期間中に、不動産事業や国際エネルギー事業^{※1}などへ最大500億円の成長投資を実施し、定常投資と合わせ最大1,000億円の投資を行います。

グループ事業構成(売上高構成比)^{※2}



※1 国際エネルギー事業は、電力その他エネルギーに含まれます。 ※2 スクラム2019策定時と同一の前提条件(原油価格・為替)で算出しています。

快適な暮らしやビジネスを支えるエネルギーの供給

都市ガス、LPガス、LNGなど、快適な暮らしやビジネスに不可欠なエネルギーをお客さまのニーズに応じて供給し、グループのエネルギーシェア拡大を図ります。

家庭用のお客さま

快適で環境にやさしい暮らしの提案

- ヒナタ暮らしサービスをより充実させ、快適な暮らしをサポートします。
- 家庭用燃料電池エネファームの普及拡大に努めます。
- 電気とのセット販売を推進します。

小さなことも。大きなことも。



ヒナタ暮らしサービス



家庭用燃料電池エネファーム

まちづくり、家づくりの支援

- グループのソリューション力を活かし、住宅や都市開発におけるまちづくりの支援などを強化します。
- 住まいに関するあらゆるご相談にワンストップでお応えし、お客さまの理想の家づくりを支援します。



北九州市城野地区における
タウンマネジメントサービス



地域の住まいコンサルジユ
Smage

快適な暮らしやビジネスを支えるエネルギーの供給

業務用のお客さま

ガスエネルギーの普及拡大

- 豊富な潜在エネルギー需要に対し、省エネ性、環境性に優れた都市ガス、LPガス、LNGなどの需要開発に取り組みます。
- ガス空調やコージェネレーションシステムなどの普及拡大に努めます。



LNGローリー



ガス空調・コージェネレーションシステム

エネルギーソリューションサービスの提供

- お客さまのビジネスを安全・安心・便利にサポートするサービスを提供します。
- 最適エネルギーシステムの導入、運転・保守管理などのお客さまのニーズに合わせたベストなエネルギーサービスをワンストップで提供します。



あきないサポート



エネルギーサービス事業(ESP)

お客様の安全・安心の確保と更なる安定供給体制の強化

エネルギー事業者にとって、お客様の安心・安全の確保と安定供給は最大の責務です。保安対策や防災機能の更なる充実・強化に引き続き取り組んでいきます。

保安の確保

- 人財育成や技術の継承に継続的に取り組み、保安水準の維持・向上に努めます。



技術・技能コンテスト

安定供給

- 九州北部幹線の建設を進め、北九州～福岡の高圧幹線を複線化していきます。



九州北部幹線(2020年12月運開予定)

防災対策の強化

- 大規模な災害などにおいて早期復旧を可能とする防災拠点の整備を進めます。
- 耐震化率の向上により地震対策ブロックの停止判断基準を最適化します。
- 重大な事故や自然災害を想定した実践的な訓練の実施により、災害対応力を高めます。



地震対策ブロックの整備



大規模地震を想定した防災訓練

電力事業の取り組み

電力事業はガスエネルギー事業とのシナジーが期待できるだけでなく、事業構造の多様化にも寄与します。グループの経営資源を活用しながら、電力小売事業や発電事業に取り組みます。

電力小売事業の取り組み

- 2019年7月にお申込み件数10万件を突破しました。
引き続きガスと電気をトータルでご提案することでお客さまの快適な暮らしをお手伝いします。



発電事業の取り組み

- 環境負荷低減に貢献する再生可能エネルギー事業を引き続き推進します。
- ひびき天然ガス発電所(仮称)は、さまざまな可能性や選択肢を視野にいれ、市場動向に留意しながら早期の事業化を目指します。



エネ・シード北九州風力発電所



ひびき天然ガス発電所(仮称)候補地

国際エネルギー事業の取り組み

ひびきLNG基地の立地条件の優位性や拡張性を活かし、当社グループがこれまでに培ったLNGのノウハウが活用できる国際エネルギー事業の拡大を図ります。

ひびきLNG基地の活用

- アジアの玄関口に位置し、広大な拡張用地を有するひびきLNG基地を活用したビジネスを検討、推進します。
- ノバテク社とのアジア向けLNG・天然ガス販売の事業化検討を進めます。



LNG出荷事業の拡大

- ISOコンテナや中小型船によるLNG再出荷などの事業を拡大します。



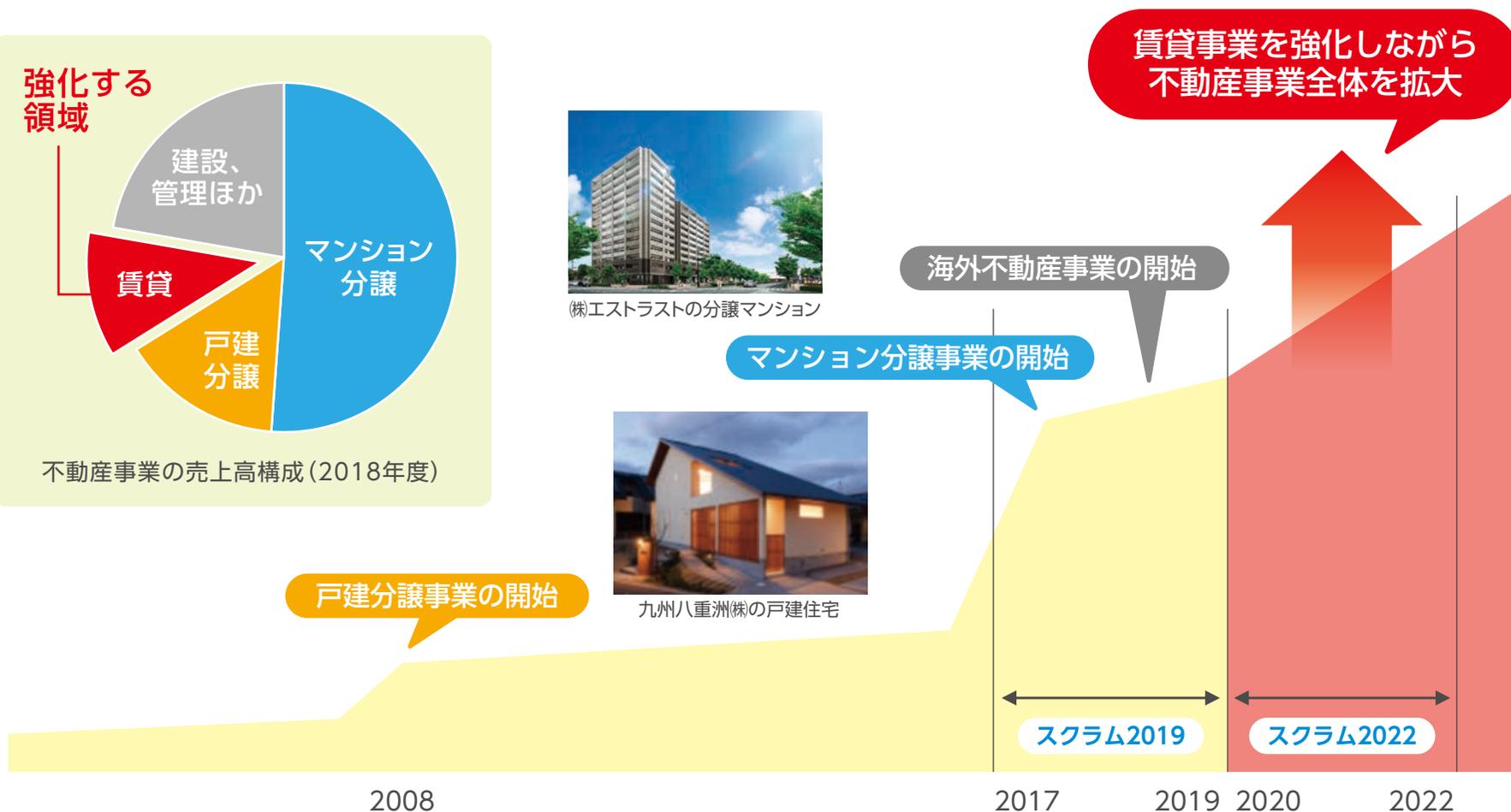
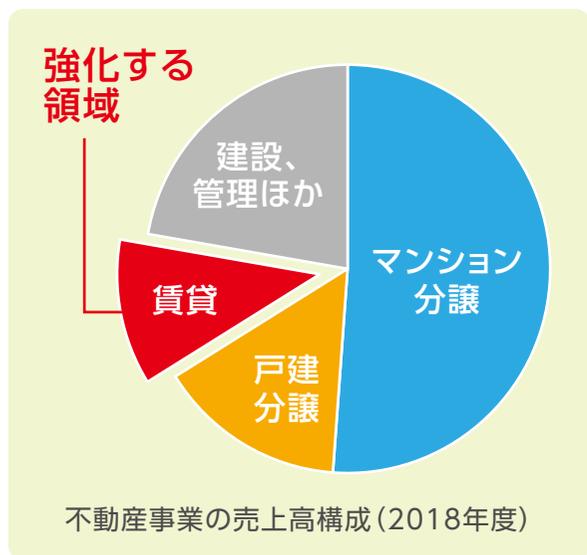
ISOコンテナによる再出荷



中小型船による再出荷

多くのグループ事業とのシナジーが期待できる不動産事業の拡大に取り組みます。
住宅分譲事業を引き続き推進するとともに賃貸事業を強化し、不動産事業全体の収益拡大と事業の安定性向上を図ります。

不動産事業の成長(イメージ)



ガス事業との親和性の高い食関連事業を着実に推進していきます。
またグループ事業の多様化のために、事業領域の拡大に取り組みます。

食関連事業

- レストラン事業、水耕栽培野菜の製造・販売、食品加工製造事業など食関連の事業に幅広く取り組みます。



中華料理店 八仙閣
新宮中央駅前店2019年秋OPEN

温浴事業

- 2019年12月に福岡市内において1号店が開業します。
今後、さらなる店舗展開を図ります。



ヒナタの杜 小戸の湯どころ
2019年12月OPEN

ホテル事業

- 熊本市内に当社グループの第1号となる「&and COMFY HOTEL熊本城ビュー」を開業しました。



&and COMFY HOTEL熊本城ビュー
2019年7月OPEN

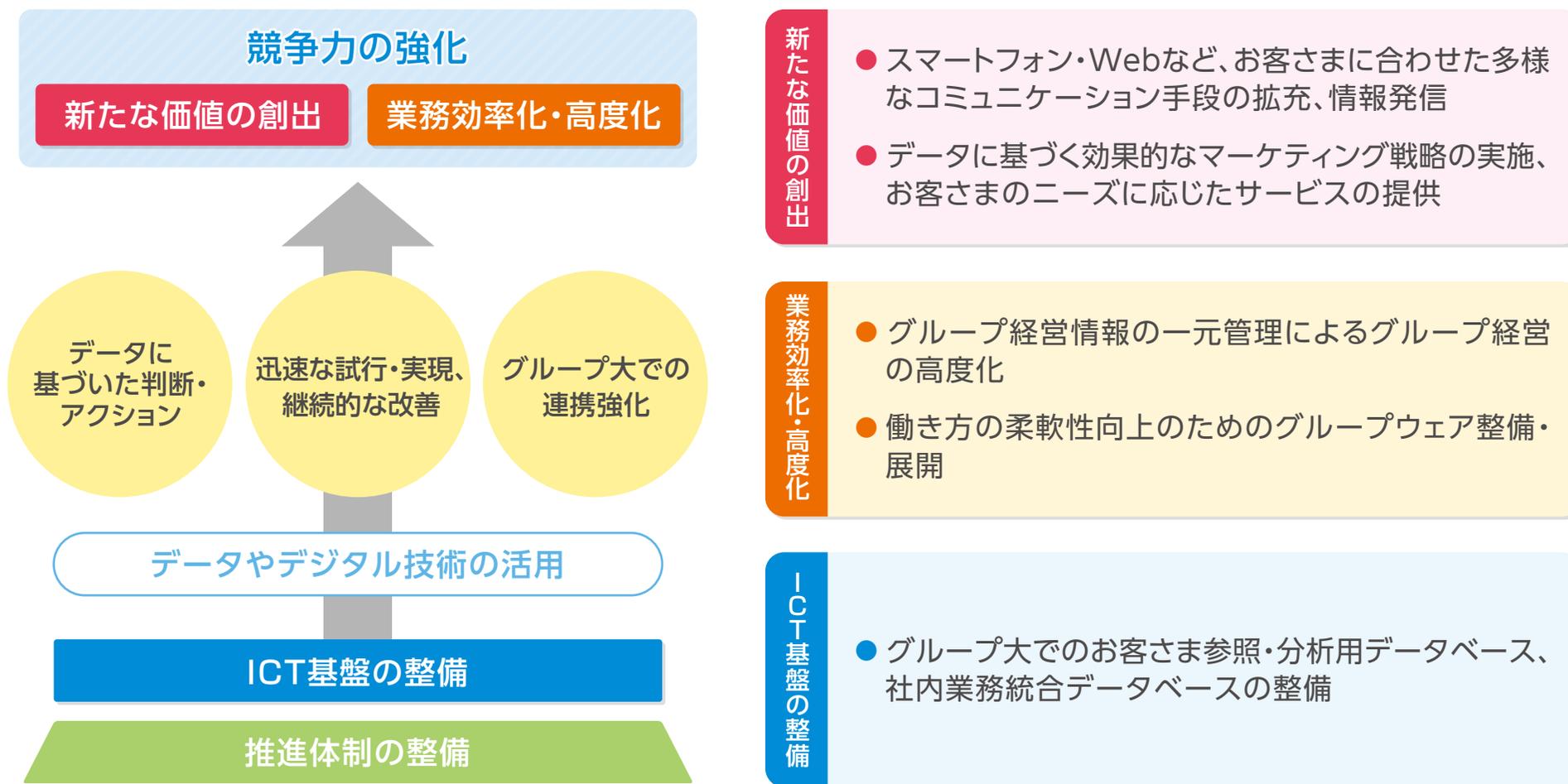
コーポレートベンチャーキャピタル

- グループ事業とのシナジーが認められる企業への投資のほか、最先端技術を有するスタートアップ企業などに対して、積極的な支援を実施していきます。

ファンド名	SGインキュベート第1号投資事業有限責任組合
ファンド総額	40億円
運用期間	2019年7月12日～2030年3月31日

事業活動によって蓄積される様々なデータや最新のデジタル技術の活用により、新たな価値の創出と業務の効率化・高度化に積極的に取り組みます。

新たな価値の創出と業務効率化・高度化による競争力の強化



経営管理体制の 見直し

- グループ経営における戦略策定やガバナンスなどの仕組みを見直し、グループ全体の企業価値向上を図ります。
- 地域に根差した事業展開を通して、お客さまニーズを的確にくみ取り、サービス品質の向上と効率的な事業運営を推進します。

人財の育成

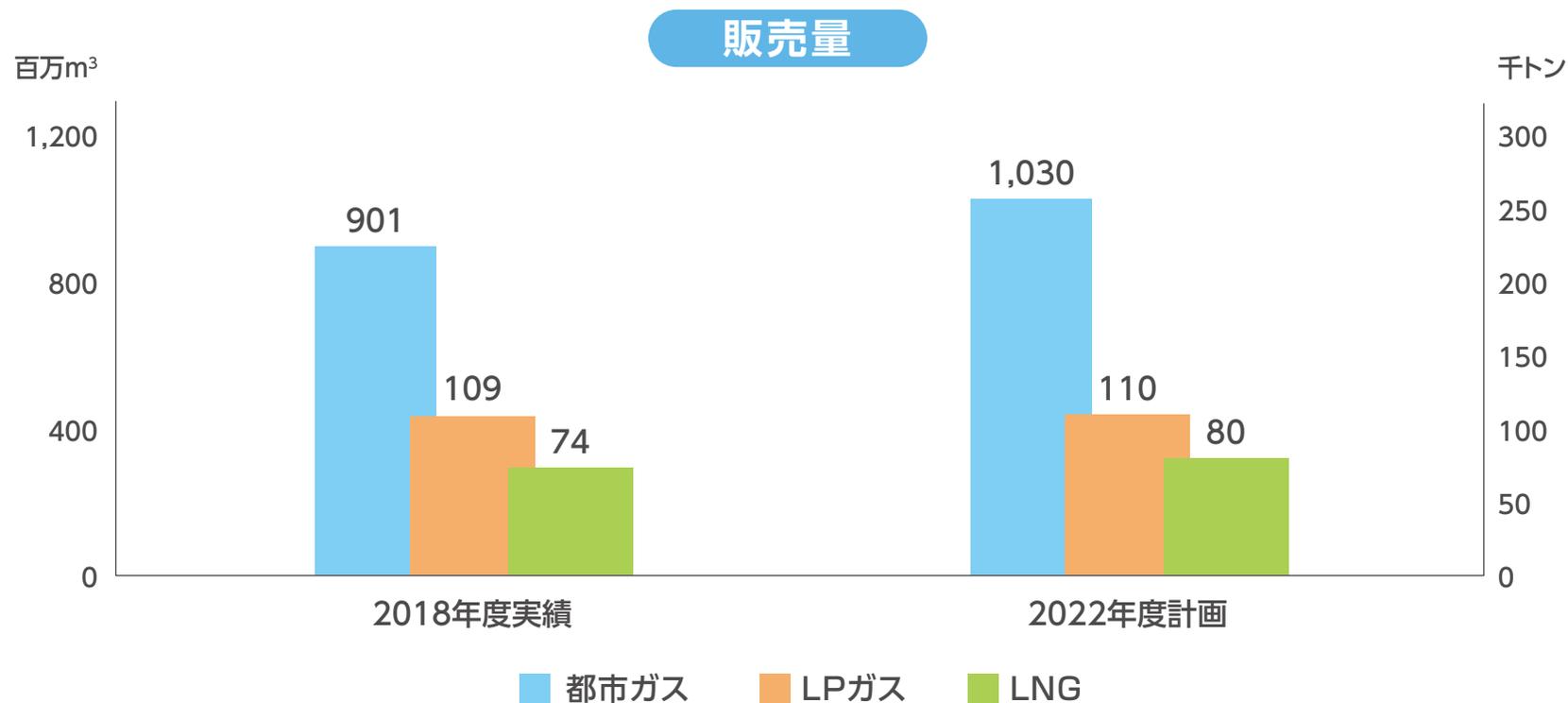
- グループ全体で人財を育成していくため、人財情報を一元的に管理し、引き続きグループ横断的な採用や研修、配置などを実施します。
- 事業構造の変革を実現しグループ事業を継続的に発展させるため、専門的な知識や経験を有する人財の採用を積極的に実施します。

環境や地域社会への貢献を通して、持続可能な社会の発展に率先して取り組み、ステークホルダーの皆さまから信頼をいただける企業グループを目指します。



経営指標(連結)

	2018年度実績	2022年度計画
都市ガス販売量	901百万m ³	1,030百万m ³
LPガス販売量	109千トン	110千トン
LNG販売量	74千トン	80千トン

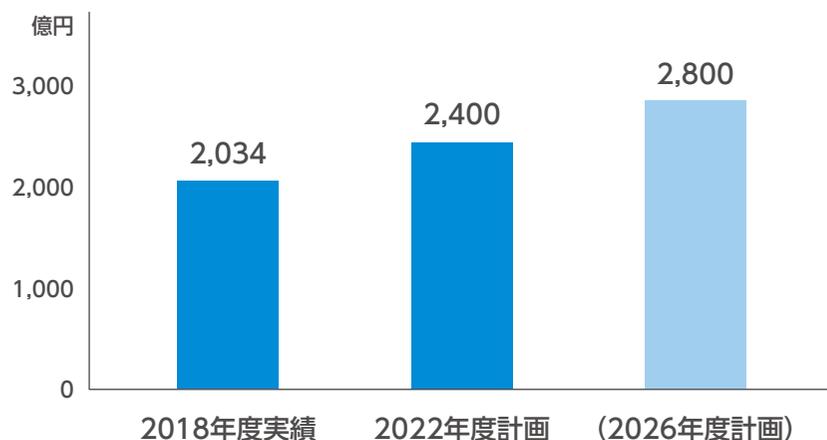


経営指標 (連結)

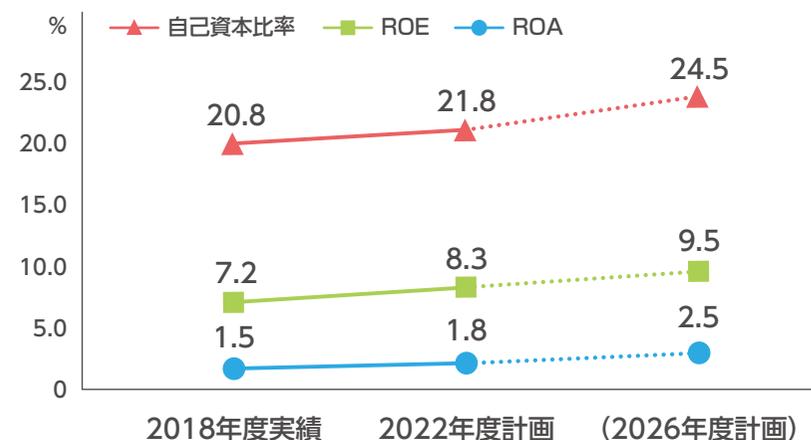
	2018年度実績	2022年度計画
売上高	2,034億円	2,400億円
経常利益 (3年合計)	299億円※1	320億円※2
ROA	1.5%	1.8%
ROE	7.2%	8.3%
自己資本比率	20.8%	21.8%

※1 2016～2018年度 実績合計 ※2 2020～2022年度 計画合計

売上高



ROA、ROE、自己資本比率





いつもの朝と、新しい明日を。

※ 将来に関する記述などについてのご注意

本資料に記載されている業績見通しなどの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また実際の業績などは様々な要因により大きく異なる可能性があります。

実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、国内外の経済動向、急激な為替相場・原油価格の変動並びに天候の異変などがあります。