

2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

2020年2月4日 日本瓦斯株式会社

目次

決算のポイント	P.1
決算の実績	P.3
海外事業	P.9
株主様への還元	P.10
財務の行状	P.11
参考	P.13



「夢の絆・川崎」 完成予定図

20/12月に完成予定。最大充填量5万トン/月(千葉ハブ基地の約5倍、約200万世帯をカバー)
高効率な充填・配送システムを提供するLPガスプラットフォームの起点となる

決算のポイント① 利益の進捗（計画対比）

3Q利益は計画を上回った。4Qの販売量と利幅想定を見直し通期計画は据え置く

- 粗利益は計画を若干上回った。新都市ガスの量と利幅改善が想定以上。LPは利幅確保も量届かず。
- 販管費はLPガス純増順調も費用対効果を徹底して使用、全体では計画比▲7億円に抑えた。
- 3Qで営業利益計画を8億円上回るが、4Qの販売量と利幅想定を見直し通期計画は据え置く。

(億円)	20/3期 (通期計画)	20/3期 3Q(計画)	20/3期 3Q(実績)	コメント
粗利益	634	435 → +1.1	437	
LPガス (電気、プラットフォーム含む)	415 (*)	291	287	・利幅確保もガス量届かず。電気とプラットフォームは、ほぼ想定通り
旧都市ガス	188 (*)	127	129	・ガス粗利ほぼ想定通り。機器・工事計画上回る
新都市ガス	31 (*)	17	21	・ガス量、利幅ともに想定超え
販管費	524	388 → ▲7.1	381	・費用対効果を徹底して経費を使用
営業利益	110	47 → +8.2	55	・粗利で計画超過、販管費も計画を下回った
純利益	65	24 → +8.4	32	・営業利益段階以下ほぼ想定通り。海外事業の業績想定内

(*)セグメント毎に再見積もりして粗利計画内訳を変更。2Q時点の粗利通期計画は、LPガス：423億円、旧都市ガス：186億円、新都市ガス：25億円

決算のポイント② お客様純増の進捗

LPガスを最優先とした結果が出始めている。電気セットに注力、顧客あたり収入を伸ばす

- LPガスを最優先とした結果が出始めている。19/4-12月(9ヶ月間)のLP純増数は31千件と前期を大きく上回り(前期比+12千件)、通期計画(35千件)達成にも進捗十分。M&Aは12月末で4.5千件。
- 新都市ガスでは、顧客あたりの収支を優先してポートフォリオを拡大。
- ガスと電気のセット化に注力、9ヶ月間で61千件増加。セット化を進め顧客あたり収入を伸ばす。

お客様純増数 (千件)	20/3期 (通期計)	20/3期3Q (4月-12月)	コメント	19/3期3Q (4月-12月)
LPガス	+35	+31 (電気セット純増: +33)	<ul style="list-style-type: none"> ・獲得増加、解約減少で純増順調、M&Aも伸びた ・電気セット率：4.9% (=セット数43千件/LP顧客883千件) 	+19
旧都市ガス	0	+1.1 (電気セット純増: +17)	<ul style="list-style-type: none"> ・他社へのスイッチングは引き続き減少、電気セットが寄与 ・電気セット率：4.6% (=セット数19千件/旧都市顧客413千件) 	▲1.5
新都市ガス	+75	+41 (電気セット純増: +10)	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客あたり収支を最優先にポートフォリオ拡大、粗利大きく良化 ・電気セット率：5.1% (=セット数14千件/新都市顧客274千件) 	+95
電気(*1)	+100	+61	<ul style="list-style-type: none"> ・ガスとのセット化を進め顧客あたり収入を伸ばす 	+2

(*1) 電気お客様数は、LPガス、旧都市ガス、新都市ガスのお客様数の内数です(電気はセットのみで提供)

決算の実績① サマリー(19/4-12月)

LPガスが牽引して粗利大幅増加。粗利拡大が経費増を吸収し営業利益段階でも大幅増益

- LPガスが牽引して粗利益は大幅増加(前期比+45億円)。販管費は前期比増(同+17億円)も、粗利拡大が経費増を吸収し、営業利益段階でも大幅増益(同+27億円)。
- お客様純増は最優先のLPガス純増が順調、新都市ガスは戦略見直しによりペース減。
- ガス販売量は前期比で伸長。お客様数の増加と低い気温が家庭用でフォローとなった。

*実数の単位未満は端数処理。 *売上比、増減は億円表示処理後で算出

全セグメント合計 (億円)	19/3期3Q (4月-12月)	売上比	20/3期3Q (4月-12月)	売上比	増減	コメント
売上高	827	100%	913	100%	+86	
粗利益	392	47%	437	48%	+45	・LPガス粗利拡大(前期比+29億円)が牽引
販管費 (※詳細はP4)	364	44%	381	42%	+17	・顧客基盤拡大に係る経費増も計画範囲内
営業利益	28	3%	55	6%	+27	
当期純利益	10	1%	32	4%	+22	・海外事業の赤字縮小等による

ガスセグメント別粗利益

LPガス(電気、プラットフォーム含む)	258		287		+29	・利幅拡大でガス粗利伸長、ガス販売量も増加
旧都市ガス	123		129		+6	・利幅拡大でガス粗利伸長
新都市ガス	10		21		+11	・利幅大きく拡大、販売量伸長、ガス粗利大幅増加
お客様数(千件)	1,451		1,569		+118	・内、電気セットのお客様数は76千件
お客様純増数(千件)	112		73		▲39	・新都市ガスで収支を強く意識しながら顧客基盤拡大
ガス販売量(千トン)	451		479		+28	・顧客基盤の拡大と低い気温がフォロー
LPガス	205		209		+4	・家庭用、業務用ともに増加
旧都市ガス	212		209		▲3	・工業用で減少。収益性の高い家庭用は増加
新都市ガス	34		61		+27	・顧客基盤拡大により増加

決算の実績② 販管費明細

3Q時点の対通期計画進捗率73%。費目毎に再見積もりして通期計画524億円を据え置く

- 19/4-12月(9ヶ月間)の販管費は381億円、対通期計画進捗率は73%と巡行ペース以下で進捗。
- 費目毎に4Qの経費を再見積もり、通期計画524億円を据え置く。

*実数の単位未満は端数処理。 *進捗は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	20/3期 通期計画		20/3期3Q (4-12月)	進捗 *対見直し後	コメント	19/3期3Q (4-12月)
	見直し前	見直し後				
人件費	137	137	100	73%	・期ずれ影響あり、通期計画は据え置く	102
減価償却費 ^(*1)	82	81	60	74%	・4Q予測を精緻化、通期計画を見直す	61
顧客獲得費用 ^(*2)	70	70	53	76%	・LPと電気事業(18年11月開始)に係る費用が前期比で増加	41
ガス関連機材等	33	37	28	76%	・LPガスのお客様純増が計画以上、通期計画を見直して増やす	25
保安費・検針費用等	29	30	21	70%	・4Q予測を精緻化、通期計画を見直す	20
運搬費用	28	27	18	67%	・4Q予測を精緻化、通期計画を見直す。4Qのガス需要期に増加を見込む	17
租税公課・事業税	22	21	15	71%	・1Qで一過性の事業税を支払い、足元の進捗と4Q予測を精緻化して見直す	13
広告宣伝費	16	14	11	79%	・4Q(1月-2月)にテレビCM放映も全体でコストを抑制、通期計画を見直す	17
手数料	15	15	11	73%	・ガス料金の収納等に係る費用。顧客基盤拡大で増加もほぼ計画通りに進捗	9
IT費用	15	16	11	69%	・サービス向上やトップライン拡大向けコスト。4Q予測を精緻化、通期計画を見直す	8
修繕費用 ^(*3)	14	16	11	69%	・4Q予測を精緻化、通期計画を見直す	9
通信費 ^(*4)	11	11	8	73%	・顧客基盤拡大により前期比で増加	7
託送料	6	5	3	60%	・4Q予測を精緻化、通期計画を見直す。4Qのガス需要期に増加を見込む	2
旅費交通費	7	6	4	67%	・足元の進捗と4Q予測を精緻化、通期計画を見直す	5
コールセンター	7	6	4	67%	・顧客数増(前期比+118千件)も抑制し前期と同程度、通期計画を見直す	4
その他	32	32	23	72%	・想定内で進捗	23
合計	524	524	381	73%		364

(*1) IT関連の償却はIT費用、のれんの償却はその他に計上

(*2) 顧客獲得費用は、LPガス、新都市ガス、電気に係る営業費用とサービス品の合計(19/3期までの顧客獲得費用の定義から、メーターやボンベに係る費用を除外)

(*3) ボンベや機材等の修繕費

(*4) 郵便代等、顧客とのコミュニケーション費用

決算の実績③ LPガス事業(19/4-12月)

ガス量伸長、利幅拡大して粗利増益。お客様純増も順調、M&A伸びる

■ LPガスを最優先とした結果が出始めている。獲得増加・解約減少で19/4-12月(9ヶ月間)のお客様純増数は31千件と前期を大きく上回り(前期比+12千件)、通期計画(35千件)達成にも進捗十分。M&Aは4.5千件(同+4.4千件)。

■ お客様増加と低い気温によりガス量伸長。原料価格低下により利幅も拡大しガス粗利増加。電気やプラットフォーム等の付帯事業も伸長し粗利大幅増(同+29億円)。

*実数の単位未満は端数処理。 *売上比、増減は億円表示処理後で算出

LPガス事業(億円)	19/3期3Q (4月-12月)	売上比	20/3期3Q (4月-12月)	売上比	増減	コメント
売上高	462	100%	502	100%	+40	
粗利益	258	56%	287	57%	+29	
内、ガス	246		264		+18	・原料価格低下による利幅拡大とガス販売量増が寄与
kgあたり	120円		126円		+6円	
内、プラットフォーム	1		4		+3	・プラットフォーム販売先のお客様増で、プラットフォーム利益拡大
内、電気	0		3		+3	・18年11月事業開始。19/12月末のガス・電気セットは76千件
内、機器・工事等	12		16		+4	・土地賃貸+3.7億円 (ハブ充填基地向け土地の一部を賃貸。18年12月購入)
お客様数(千件)	847		883		+36	・電気セット率：4.9%(=セット数43千件/883千件)、伸び余地大。 セット化を進め顧客あたり収入倍増を図る
内、電気とのセット	-		43		-	
お客様純増数(千件)	19		31		+12	・獲得増加、解約減少。M&Aによる純増は4.5千件
ガス販売量(千ト)	205		209		+4	・お客様数増加、低い気温が家庭用でフォロー
家庭用	116		118		+2	
業務用	88		92		+4	
						・20/3期より精度向上のため集計基準を変更。新基準で19/3期3Qの家庭用は115千ト、業務用は90千ト程度

決算の実績④ 旧都市ガス事業(19/4-12月)

他社への切替が減少してお客様純増。電気セットのお客様数順調に増加

- 他社へのスイッチング(解約)が減少基調、お客様数は9ヶ月間で純増(+1.1千件)。
- 電気とのセット販売も順調。顧客あたり収入も拡大、ガス顧客の電気セット率は4.6%と伸び余地大。
- ガス販売量は、低い気温がフォローとなり家庭用で増加(前期比+1トン)。スライムタイムラグのプラスもフォロー、粗利段階で増益(同+6億円)。

*実数の単位未満は端数処理。 *売上比、増減は億円表示処理後で算出

旧都市ガス事業 (億円)	19/3期3Q (4月-12月)	売上比	20/3期3Q (4月-12月)	売上比	増減	コメント
売上高	302	100%	301	100%	▲1	
内、ガス	255		256		+1	
内、機器・工事	47		45		▲2	
粗利益	123	41%	129	43%	+6	
内、ガス	111		115		+4	・ 家庭用ガス販売増とスライムタイムラグプラスで利益率良化
内、託送収益等	4		6		+2	
内、機器・工事	8		8		+0	・ 高額機器の販売が順調、粗利率良化
お客様数(千件)	411		413		+2	・ 電気セット率：4.6%(=セット数19千件/413千件)、伸び余地大。セット化を進め顧客あたり収入倍増を図る
内、電気とのセット	-		19		-	
お客様純増数(千件)	▲1.5		+1.1		+2.6	・ 他社へのスイッチング減少基調が継続
ガス販売量(千トン)	212		209		▲3	
家庭用	68		69		+1	・ 低い気温がフォロー
業務用	144		140		▲4	・ 減少も利益へのインパクトは限定的
スライムタイムラグ	▲2		+1		+3	・ スライムタイムラグは2Qに続きプラス

決算の実績⑤ 新都市ガス事業(19/4-12月)

収益性改善。電気とのセット販売で収入を伸ばす

- 収支の意識を高めながら契約を伸ばし、お客様数を274千件まで拡大。
- サービス絞り込み等の収益性を高める具体策に着手。原料価格の動きもフォローとなり、kgあたり利益は24円から31円に大きく改善した。
- ガス顧客の電気セット率は5.1%と伸び余地大。電気とのセット化を進め顧客あたり収入を倍増させる。

*実数の単位未満は端数処理。 *売上比、増減は億円表示処理後で算出

新都市ガス事業 (億円)	19/3期3Q (4月-12月)	売上比	20/3期3Q (4月-12月)	売上比	増減	コメント
売上高	63	100%	110	100%	+47	・ ガス量大幅増加(前期比+27千ト)
粗利益	10	16%	21	19%	+11	・ ガス量増加し利幅も拡大
内、ガス	8		19		+11	
kgあたり	24円		31円		+7円	・ 初年度割サービス終了。原料価格もフォローし利幅が大幅良化
内、機器他	2		2		+0	
お客様数(千件)	193		274		+81	・ 電気セット率：5.1%(=セット数14千件/274千件)、伸び余地大。セット化を進め顧客あたり収入倍増を図る
内、電気とのセット	-		14		-	
お客様純増数(千件)	95		41		▲54	・ 顧客あたり収支を優先してポートフォリオを拡大
ガス販売量(千ト)	34		61		+27	・ お客様増加。業務用顧客も増加している

決算の実績⑥ 電気事業(19/4-12月)

高使用量のお客様へのセット販売が順調で、想定よりも高い粗利確保。冬季に需要が高まる

- 規模の大きい契約(高7坪^ア)を獲得できており、契約あたり平均月間販売量は320kWh程度と、冬季の電気需要期を控えた段階でも関東の年平均月間使用量(約270kWh) ^(*1)を上回る。
- kWhあたり粗利も2.3円と計画(1.57円)を上回る。規模の大きい契約獲得で1件あたり基本料金収入が伸長したことが奏功。
- ガスと電気のセットで顧客あたり収入を伸ばす。ガス顧客の電気セット率は全体の5%程度、伸び余地大。

*実数の単位未満は端数処理

(*1) 2015/4月-2016/3月の関東における電灯契約(主に家庭用)の平均使用量
出典: 経済産業省・資源エネルギー庁、電力調査統計

電気事業 (億円)	20/3期 通期計	20/3期3Q (4月-12月)	コメント
売上高	80	29	
粗利益 ^(*2)	5	3	・お客様拡大続く。冬季に暖房需要が高まる
kWhあたり	1.57円	2.3円	・規模の大きい契約を多く獲得、基本料金収入が増加。単位あたり利益拡大
お客様数(千件)	116	76	・ガスとセットでのみ販売
内、LPガスとのセット	-	43	・LPガスとの電気セット率：4.9% (=セット数43千件/LP顧客883千件)
内、旧都市ガスとのセット	-	19	・旧都市ガスとの電気セット率：4.6% (=セット数19千件/旧都市顧客413千件)
内、新都市ガスとのセット	-	14	・新都市ガスとの電気セット率：5.1% (=セット数14千件/新都市顧客274千件)
お客様純増数(千件)	100	61	・契約規模の大きい(高使用量)のお客様にガスとセットで販売
電気販売量(GWh) ^(*3)	291	110	・冬季に電気需要が高まる。4Qに需要増とお客様増加の効果が顕在化する

(*2) 電気の粗利益はLPガスがセットを含む。金額は請求ベースで表示

(*3) 2Qより電気販売量も請求ベースで表示

海外事業(19/1-9月実績)

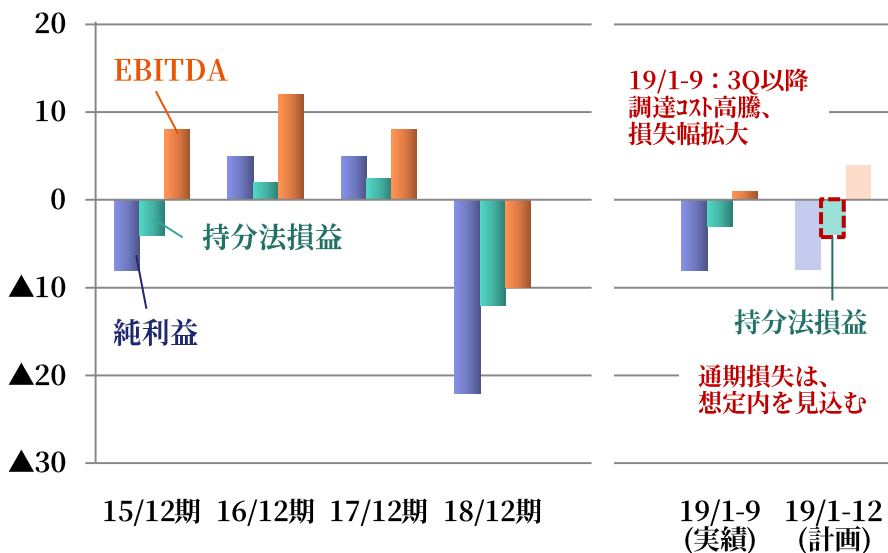
電力需給逼迫により調達コスト高騰、粗利率低下も通期損失は想定内を見込む

- 20/3期3Qまでに取り込んだ営業外損失は約US\$3mil。テキサス州での電力需給逼迫による調達コスト高騰が主な原因。需要ピークを過ぎた4Q以降の調達コストは安定、通期損失は想定範囲内を見込む。
- 一方で、人員のシム化等のコスト・コントロールを計画通りに進めた。20/1-20/12期の黒字化に向け、調達予測の精緻化を進めている。

業績の推移(US\$ mil)

15/12期-18/12期

19/12期



*上記は当社が取り込む持分法損益を表示

*北米事業は12月決算で持分法適用。3ヶ月遅れで損益を取り込む

19/12期 収益性改善の進捗

調達

- ・テキサス州では猛暑で電力需給が想定超え、需給逼迫の中での調達となりコストが高騰
- ・20/12期黒字化に向け、データ予測の精緻化を進めている

営業戦略

- ・IT事業である小売事業に経営資源を注力
- ・収益性を考慮し新規顧客へアプローチ
- ・19/9末時点の顧客数は約356千件(前期同月比+14千件)

組織再編

- ・コストコントロールは計画通り、人員のシム化は計画以上の進捗
- ・コールセンターの外注化や、本社とバックオフィスの統合等を完了

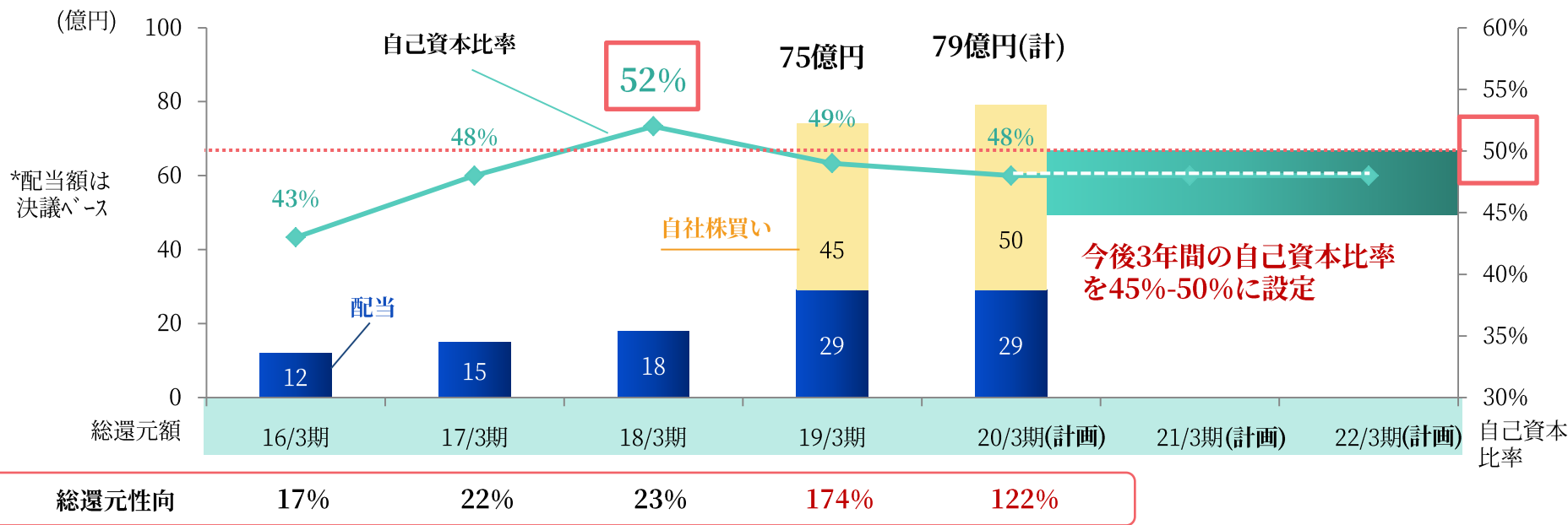
今後

- ・不採算エリアからの撤退を検討。顧客基盤の拡大よりも、収益性を意識

株主様への還元

成長投資と株主還元を両立する方針に変更なし。自社株買入は上限まで実施して終了

- 適正自己資本比率は45-50%で変わりなし。これに基づく還元方針にも変更なし。20/3期の還元では自社株買入は上限まで実施して終了(約50億円、1,576千株)。
- 持合株式の縮減を計画通りに進めている。12月末までに、ニチガス株式3,194千株が市場で売却され、流動性の向上に繋がっている。



	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期(計画)
発行済み株式数(百万株)	49	49	49	43	42 ^(*)
1株あたり配当額	30円	34円	42円	70円	70円

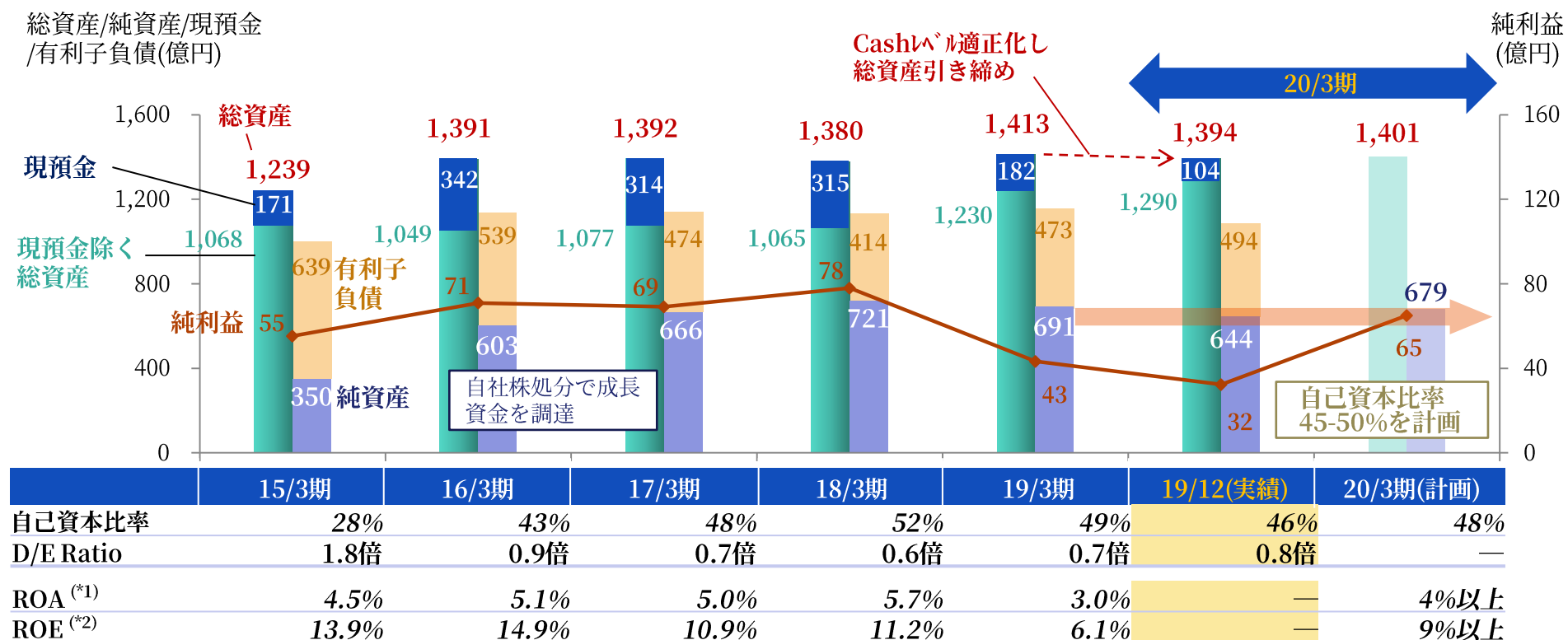
(*) 2019年12月31日現在

財務ハイライト B/S

Cashバールの適正化を進めて総資産引き締め。純資産をコントロールして資本効率向上を進める

- Cashバールの適正化を進めて総資産引き締め。自社株買いを上限まで買い入れて終了、純資産を計画範囲内でコントロール。ROA4%、ROE9%達成に向けて資本効率の向上を進めている。
- 19/12末で自己資本比率は46%、事業環境を踏まえて45-50%で据え置く。有利子負債も適正水準でコントロールしてD/Eレシオは0.8倍、財務の健全性十分。

B/Sと純利益の推移



(*1) ROA=当期純利益÷総資産×100

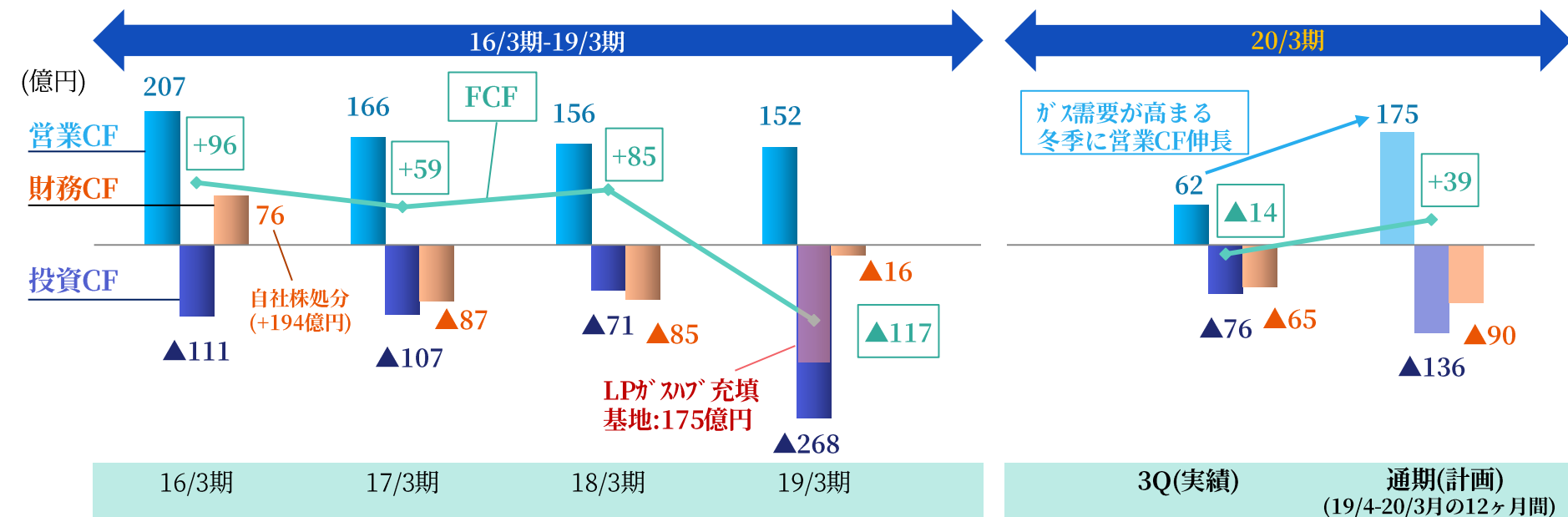
(*2) ROE=当期純利益÷(前期および当期純資産の平均値)×100

*実数の単位未満は端数処理

財務ハイライト Cash Flow

FCFは4Qに拡大・黒字化。来期終盤から投資が収入を生むステージへと進む

- 3Qまでは投資先行も4Qで営業CFが伸長、FCFは拡大・黒字化する。
- 来期は中盤までが投資ステージ、終盤からはこれまでの投資が収益を生むステージへと進む。
20/12月にLPがスガ充填基地「夢の絆・川崎」が完成予定。これまで以上に充填・配送の効率性を高めるとともに、オンライン・ガスメーター等のICTプラットフォーム販売を本格化させ、トップラインを拡大する。



*実数の単位未満は端数処理しております

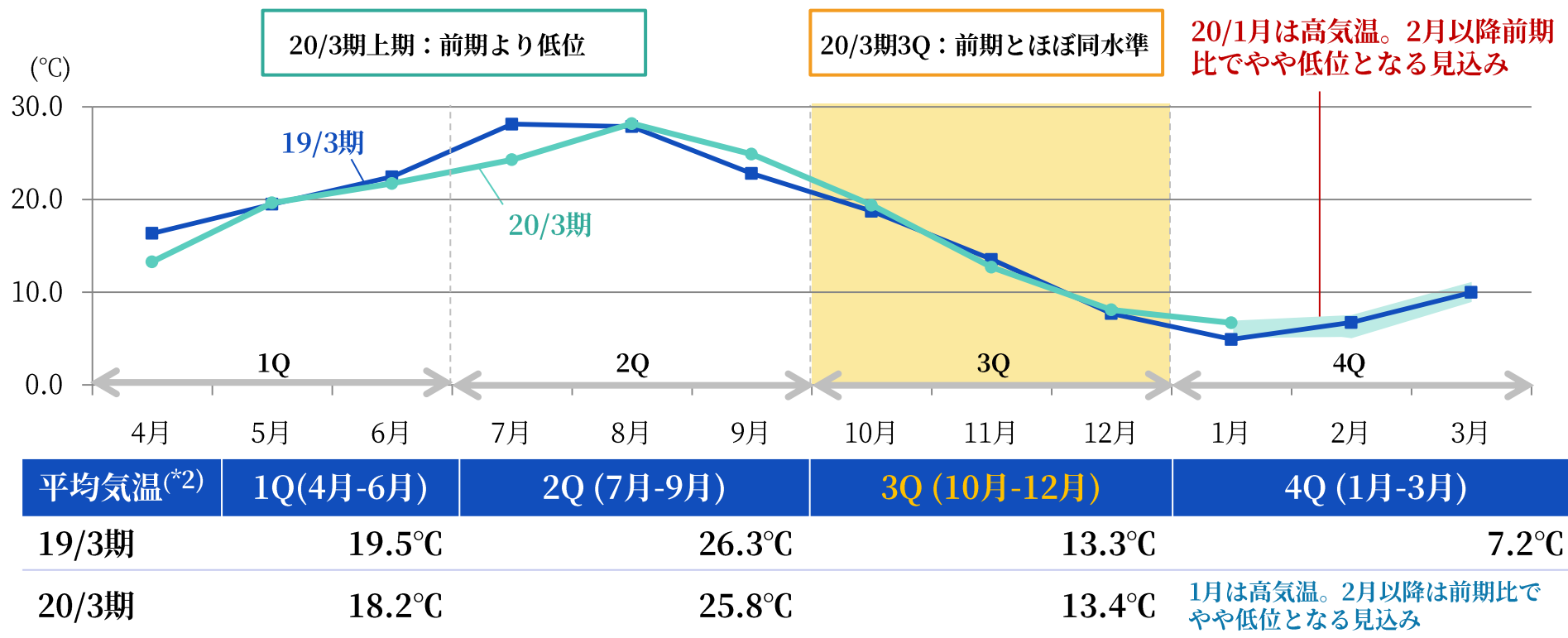
CAPEX (億円)	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期3Q (9ヶ月実績)	通期計	コメント
LPガス事業	27	21	19	201	36	43	主にLPガス充填基地への投資
旧都市ガス事業	69	66	60	58	41	63	導管の入替費用等。入替一巡後、漸減する
ICT	15	14	9	14	14	20	サービス高質化(基幹システム改修)、トップライン拡大向け投資
M&A	3	4	1	0.3	8	10	12月末までに4.5千件のM&Aを実行

参考 平均気温想定

3Qまでの平均気温は前期比で若干低位。足元高気温、2月以降はやや寒くなる見込み

- 上期までの平均気温は前期比で低位、20/3期3Qの平均気温は前期比でほぼ同水準となった。
- 1月は前期比で高い気温となった。2月以降は暖冬だった前期比ではやや低位な気温を予想(*1)。

月次平均気温(*2)の推移



(*1)：専門情報機関からの情報を基に想定

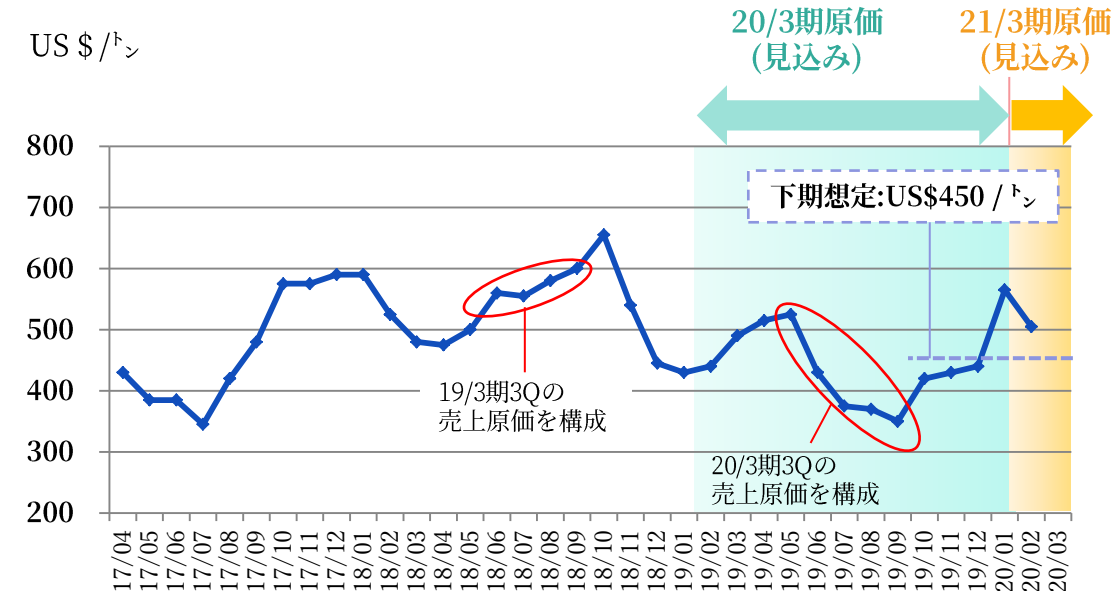
(*2)：当社営業エリア(関東1都6県、山梨、静岡)の平均気温(参照元：気象庁ホームページ)

参考 原料価格の推移

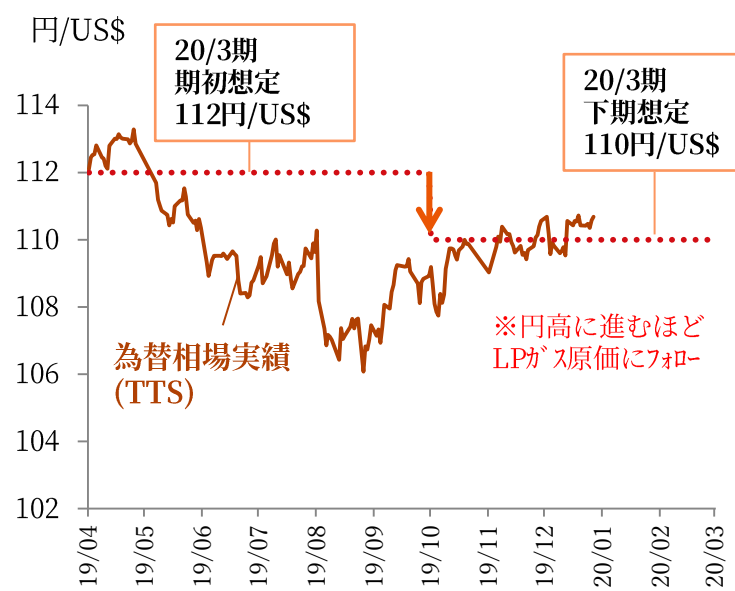
19/12月までのLPガス原料価格は想定を下回る。原料価格上昇の影響は限定的

- LPガス原料価格(CP)は、19/12月まで、下期想定(US\$450/ト)より低位で推移。1月の原料価格上昇による20/3期への影響は限定的、2月以降の仕入は概ね21/3期の売上原価となる。
- 足元の為替相場は、ほぼ下期想定(110円/US\$)の水準で推移。

LPガス原料価格(CP)の推移



為替相場



(US\$/ト)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
18/3期	430	385	385	345	420	480	575	575	590	590	525	480
19/3期	475	500	560	555	580	600	655	540	445	430	440	490
20/3期	515	525	430	375	370	350	420	430	440	565	505	

出典 ・LPガス原料価格：日本LPガス協会ホームページ
 ・為替相場：外為バンクホームページ