

2021年3月期第一四半期 決算説明資料

2020年7月30日 日本瓦斯株式会社



オンラインガスメーター
「スペース蛍」

LTE-M版 (通称:くろ蛍)

*Sigfox版(白)の通信が困難な地域をカバー

スペース蛍は、エネルギーデジタルビジネスに進化する起点となる。ニチガスは、スペース蛍を含む高効率なオペレーションの仕組みを「LPG託送」として他社と共同利用。業界全体の業務効率化を推進しながら共創による新たな成長の在り方を実現する。※詳細はP.3

決算のポイント① 21/3期1Q実績(計画比)

1Qの営業利益は計画超え。ｺﾏの影響は想定内にとどまった。販管費は計画以下

- 世界経済混迷の1Qを、計画比+6億円となる営業利益37億円で乗り越えた。
- ｺﾏによる業務用への影響は想定より小さく、家庭用は逆に計画を超えて伸びた。販管費はITへの振り向けを強めながらも、全体として計画内に抑えた。
- 1Qは計画超えの決算となったが、ｺﾏと原料価格の動向には要留意であり、通期計画は据え置く。

(億円)	21/3期 1Q計画	21/3期 1Q実績	ポイント	21/3期 通期計画
粗利益	<u>163</u>	<u>162</u> *		<u>662</u>
LPガス	109	109	<各セグメント共通> ・家庭用の伸びが業務用の減少を補った ・ｺﾏの業務用への影響は想定より小さかった ・家庭用は巣ごもり効果で大きく伸びた	447
旧都市ガス	48	47		181
新都市ガス	7	6		34
販管費	<u>132</u>	<u>125</u>	・デジタル投資を増やしながら全体は計画以下	<u>537</u>
営業利益	<u>31</u>	<u>37</u>		<u>125</u>

* 粗利益162.6億円、端数処理して記載

決算のポイント② お客様純増数

LPガス純増好調、M&Aが大きく牽引。電気も伸びて、通期計画に順調な進捗

- LPガスが好調。コトブキで商圏買収(M&A)に注力、3ヶ月間で純増16千件(前期比+7千件)を達成。
- 電気も3ヶ月間で純増29千件と順調に伸びた。既存ガス顧客からの申込が好調で、電気セット率は8.2%に伸長、通期純増計画(+120千件)に順調な滑り出し。

お客様純増数 (千件)	21/3期 通期計画	21/3期 1Q実績	電気 セット率	ポイント	20/3期 1Q(参考)
LPガス (内、M&A)	+40 (+10)	+16 (+10)	8.3%	<ul style="list-style-type: none"> コトブキも純増好調。1Qで通期計画の40%まで進捗 ドアック営業5月末に再開、6月純増ペース戻ってきた 	+9 (+1)
旧都市ガス	+3	+0.7	9.0%	<ul style="list-style-type: none"> 電気セット化好調、他社への切替減少(前期比▲70%) 	▲0.2
新都市ガス	+50	+8	6.6%	<ul style="list-style-type: none"> 収支を伴う契約を優先 	+31
電気	+120	+29	全体: 8.2% (電気セット/全ガス顧客)	<ul style="list-style-type: none"> 既存ガス顧客の電気セット率は前期2.5%から大幅伸長 	+23

電気セット率:2.7%
電気セット率:1.7%
電気セット率:3.4%
全体電気セット率:2.5%

決算のポイント③ プラットフォーム事業の進捗

プラットフォーム事業の潜在市場は巨大。21/3期終盤からプラットフォーム収益本格化させる

- 自社開発した効率的なオペレーションを、業界で共同利用して収益化するビジネス。
- プラットフォーム事業の潜在市場は巨大。オンラインガスメーターは全国が市場、LPG託送は関東一円で展開可能。
- オンラインガスメーターはLP事業者20社程度がテスト導入を計画。21/3期終盤からプラットフォーム収益が本格化。

概要



オンラインガスメーター「スペース蜚」

- エネルギーがビッグデータビジネスに進化する起点となる
- “無人の毎時検針”



LPG託送(充填・配送・検針プラットフォーム)

- 鍵はデジタルによる効率化と規模
- 他社比コスト1/2目指す



デジタル受発注システム

- ガス機器のAmazon BtoB版
- 業務効率化、中間処理やミス排除

事業の進捗

- LP事業者20社程度がテスト導入を計画
- LP事業者:約1.8万社、LP利用者:約2,200万世帯
- 都市ガス事業者:約200社、都市ガス利用者:約2,600万世帯
※上記は全国ベース
- 21/3期終盤からのサービス開始に向け、初期的営業開始。導入意向高い会社、数社存在
- 世界最大級のLPGハブ 充填基地 (夢の絆)は21/3月完成予定
- 20/4月から自社で運用開始、**収益化始まっている**
- 複数のガス事業者とテスト導入の協議中
- **全国展開可能**



建設状況動画:
<https://youtu.be/ldhQbm7ckTs>

決算の実績① サマリー(20/4-6月) (前期比)

1Qは経済停滞も家庭用伸び粗利増益。販管費を前期同額に抑え、営業利益段階でも増益

- 1Qは世界経済が急減速。業務用は減少したが、利幅の厚い家庭用でお客様数伸ばしながら顧客あたり使用量も伸長。電気やプラットフォームも伸びて、粗利段階で増益とした。
- 販管費は、成長の鍵を握るIT投資を増やしながらも、効率化進めて無駄を削り、全体を前期同額に抑え、営業利益段階でも増益(前期比+3億円)とした。

*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)	20/3期1Q (19/4-6月)	売上比	21/3期1Q (20/4-6月)	売上比	増減	ポイント
売上高	328	100%	336	100%	+8	
粗利益	159	48%	162*	48%	+3	・LPセグメントが伸びた
販管費 (※詳細はP5)	125	38%	125	37%	0	・IT支出を増やししながら全体の伸びを抑えた
営業利益	34	10%	37	11%	+3	
*粗利益162.6億円、端数処理して記載						
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)	105		109		+4	・家庭用ガス量伸びた。電気とプラットフォームも順調
旧都市ガス	48		47		▲1	
新都市ガス	6		6		0	
お客様数(千件)						
お客様数 ※ガス+電気お客様合計数	1,575		1,724		+149	・前期6月末比LPガス+31千件(M&A牽引)、電気+91千件
ガス・電気セット率	2.5%		8.2%		+5.7%	・セット化好調。既存ガス顧客向けに電気販売進めた
ガス販売量(千トン)						
LPガス	177		173		▲4	
LPガス	80		79		▲1	・コロナの影響は、業務用のマックスが想定より小さく、家庭用
旧都市ガス	74		70		▲4	で需要を押し上げた
新都市ガス	23		24		+1	・お客様増加しガス量増加

決算の実績② 販管費明細

粗利伸長の一方で、販管費は前期と同額に抑えた。内容はIT投資を増やし他を減らした

- 販管費は、粗利増加(前期比+3億円)の一方、前期同額に抑え、計画比でも進捗率を23%に抑えた。
- 内容は、強弱をつけ、コロナ禍でその重要性が再認識されたITへの投資を増加させた。その他は、デジタル化を進めるなどして無駄を削り、減らした。

*実数の単位未満は端数処理。 *計画比・前期比は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	21/3期 (通期計画)	1Q実績	計画比 (%)	20/3期 1Q	前期比	ポイント
人件費	137	33	24%	33	0	
減価償却費 ^(*1)	81	20	25%	19	+1	
顧客獲得費用 ^(*2)	73	16	22%	18	▲2	・コロナによる営業自粛でLPドアカウント獲得が前期比減
ガス関連機材等	36	8	22%	8	0	
保安・検針費等	26	7	27%	7	0	・自動検針開始。21/3月までに全LPガスお客様(87万件)に取付完了予定
ガスボンベ運搬費	28	8	29%	6	+2	・LPガスお客様基盤拡大とガス販売量の増加による
租税公課・事業税	20	5	25%	6	▲1	
広告宣伝費	17	1	6%	2	▲1	
収納手数料等	13	3	23%	4	▲1	・コンビニ払いを電子決済に移行、収納手数料削減進めている
IT費用	26	7	27%	3	+4	・他社提供に向け、システムレベル向上を目的とした投資
修繕費用 ^(*3)	14	3	21%	3	0	
通信費 ^(*4)	10	2	20%	3	▲1	
託送料	5	1	20%	1	0	
旅費交通費	6	1	17%	2	▲1	
コールセンター	6	1	17%	1	0	・お客様基盤拡大も前期比横ばい。ブロックチェーン技術取り入れ業務効率化
その他	39	9	23%	7	+2	・M&Aによるのれん償却費増加(前期比+1億円)
合計	537	125	23%	125	0	

(*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、都市ガス、電気に係る営業費用とサービス品の合計
 (*3) ボンベや機材等の修繕費
 (*4) 顧客とのコミュニケーション費用、スペース通信費用

決算の実績③ LPガス事業(20/4-6月) (前期比)

粗利増益。業務用減少も家庭用伸びた。コロナ禍はM&Aに注力、顧客純増も大きく伸長

- コロナ禍でも増益(前期比+4億円)。業務用は前期比▲16%も、家庭用でお客様純増を伴いながら販売量伸長(同+8%)。プラットフォームや電気などの付帯事業も伸びた。
- 営業活動の休止期間は商圈買収の実行に注力、お客様純増は前期を大きく上回った(同+7千件)。

*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)	20/3期1Q (19/4-6月)	売上比	21/3期1Q (20/4-6月)	売上比	増減	ポイント
売上高	180	100%	196	100%	+16	
粗利益	105	58%	109	56%	+4	
内、ガス	100		99		▲1	・ガス量減少、利幅は前期比横ばい
kgあたり	125円		125円		0円	
内、プラットフォーム	1		2		+1	・新都市ガスプラットフォームユーザー数増加
内、電気	0.3		2.2		+1.9	・P9ご参照
内、機器・工事等	4		6		+2	
お客様数(千件)	862		893		+31	
内、電気とのセット	23		74		+51	・電気セット率：8.3%(=セット数74千件/893千件)
お客様純増数(千件)	9		16		+7	・通常の加入数▲5.0、解約数▲2.7、商圈買収(M&A)+8.8 (プラスの効果)
ガス販売量(千トン)	80		79		▲1	
家庭用	49		53		+4	・お客様増加とコロナによる巣ごもり需要(気温は前期比同程度)
業務用	31		26		▲5	・前期比▲16%、想定(▲25%)より良かった。コロナ影響は回復基調

決算の実績④ 旧都市ガス事業(20/4-6月) (前期比)

粗利は微減。業務用が減少も家庭用が伸びた。電気セット化好調、解約減少に繋がる

- 自粛期間中の商業店舗の時短などが影響し業務用は前期比▲11%となったが、家庭用は巣ごもり需要で伸長(同+3%)、粗利はほぼ前期レベル(同▲1億円)。
- 営業面では、既存ガス顧客からの電気申込が増加、セット率順調に伸びて解約が減少、お客様純増に繋がった。

*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

旧都市ガス事業 (億円)	20/3期1Q (19/4-6月)	売上比	21/3期1Q (20/4-6月)	売上比	増減	ポイント
売上高	109	100%	98	100%	▲11	
内、ガス	97		89		▲8	
内、機器・工事	12		9		▲3	
粗利益	48	44%	47	48%	▲1	
内、ガス	44		43		▲1	・ガス量減少(業務用)
内、託送収益等	2		2		0	
内、機器・工事	2		2		0	・高額機器の販売順調、利益率改善
お客様数(千件)	411		413		+2	・電気セット率：9.0%(=セット数37千件/413千件)
内、電気とのセット	7		37		+30	・セット率の伸びはガス種別で最大、解約率減少に寄与
お客様純増数(千件)	▲0.2		+0.7		+0.9	・他社への切替が大幅減少(前期比▲70%)
ガス販売量(千トン)	74		70		▲4	
家庭用	30		31		+1	・コロナによる巣ごもり需要(気温は前期比同程度)
業務用	44		39		▲5	・前期比▲11%、想定(▲25%)より良かった。コロナ影響は回復基調
スライムタイムラグ	+0.8		+0.0		▲0.8	・原料価格の動き小さかった

決算の実績⑤ 新都市ガス事業(20/4-6月) (前期比)

収支を伴う契約を優先、経費面でも費用対効果を意識した営業を継続

- コロナの影響は、店舗などでマイナスに影響したが、家庭用需要を押し上げ、全体として前期比超えのガス販売量となった。粗利は前期並み。
- 経費に関しては、費用対効果の意識を一層強める。検針票のデジタル化を進める。21/3期下期から、お客様へのガス料金のお知らせは、原則、スマホアプリによる周知とする。

*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

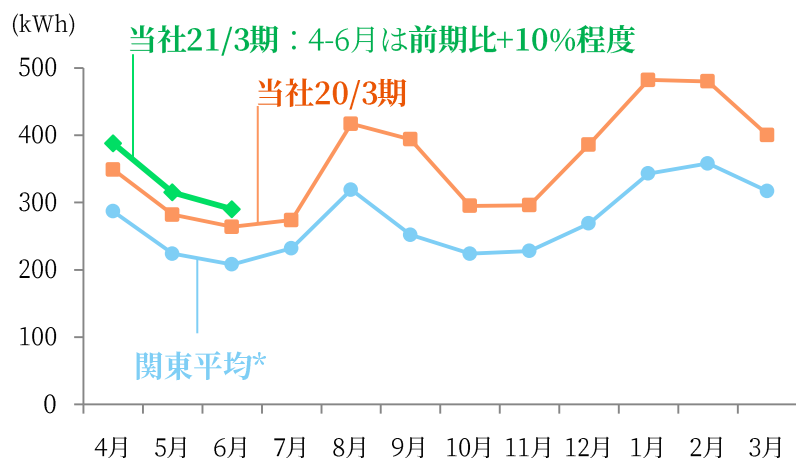
新都市ガス事業 (億円)	20/3期1Q (19/4-6月)	売上比	21/3期1Q (20/4-6月)	売上比	増減	ポイント
売上高	39	100%	42	100%	+3	
粗利益	6	15%	6	14%	0	
内、ガス	5		6		+1	・ガス量と利幅が拡大
kgあたり	21.7円		25.0円		+3.3円	・19/7月末に初年度割増サービス終了し粗利良化
内、機器他	0.4		0.4		0	
お客様数(千件)	263		288		+25	・電気セット率：6.6%(=セット数19千件/288千件) ・電気セット化を進め、お客様あたり収入の倍増目指す
内、電気とのセット	9		19		+10	
お客様純増数(千件)	31		8		▲23	・収支を伴う契約を優先
ガス販売量(千トン)	23		24		+1	・お客様増加も一部の業務用で減少

決算の実績⑥ 電気事業(20/4-6月) (計画比)

高使用量のお客様への販売順調、コトによる需要増も追い風。セト化好調、伸び余地大

- 規模の大きい契約(高7㎡)獲得、平均月間使用量伸長。コトによる在宅時間増は使用量に追い風。
- 粗利は計画超え、純増ベースも順調。既存ガス顧客を中心とした電気セト化好調、伸び余地も大きい。

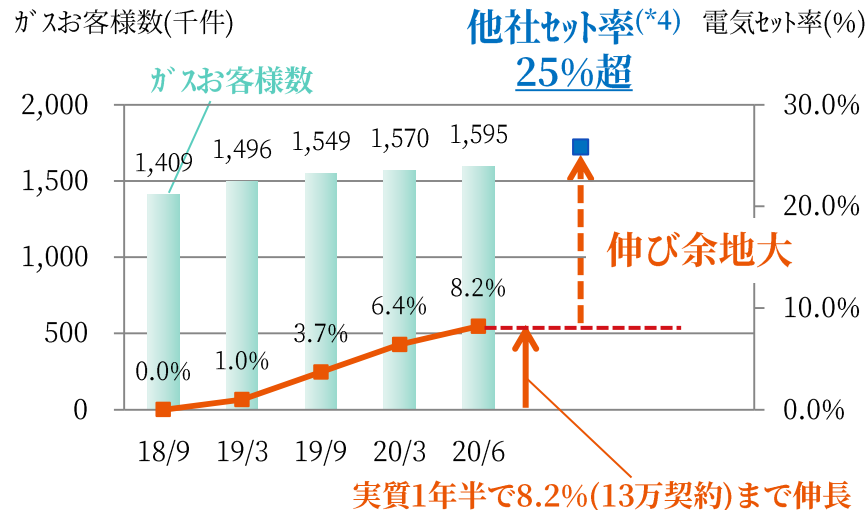
平均月間使用量(kWh)



*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

電気セト率の推移

低圧電気販売量(主に家庭用)は全国21位^{(*)3}まで拡大。セト率は8.2%、伸び余地も大きい。



(*)3)ニチガスグループの20/3月電気販売量

(*)4)電気事業開始4年後の大手ガス会社のセト率
(電気顧客数/都市ガス小売顧客数、20/3末時点)

(億円)	21/3期 通期計	21/3期 1Q計画	21/3期 1Q実績
粗利益 ^{(*)1}	12.7	2.0	2.2
kWhあたり	1.95円	1.86円	1.95円
お客様純増数/お客様数(千件)	120/221	—	29/130
電気販売量(GWh) ^{(*)2}	650	105	111

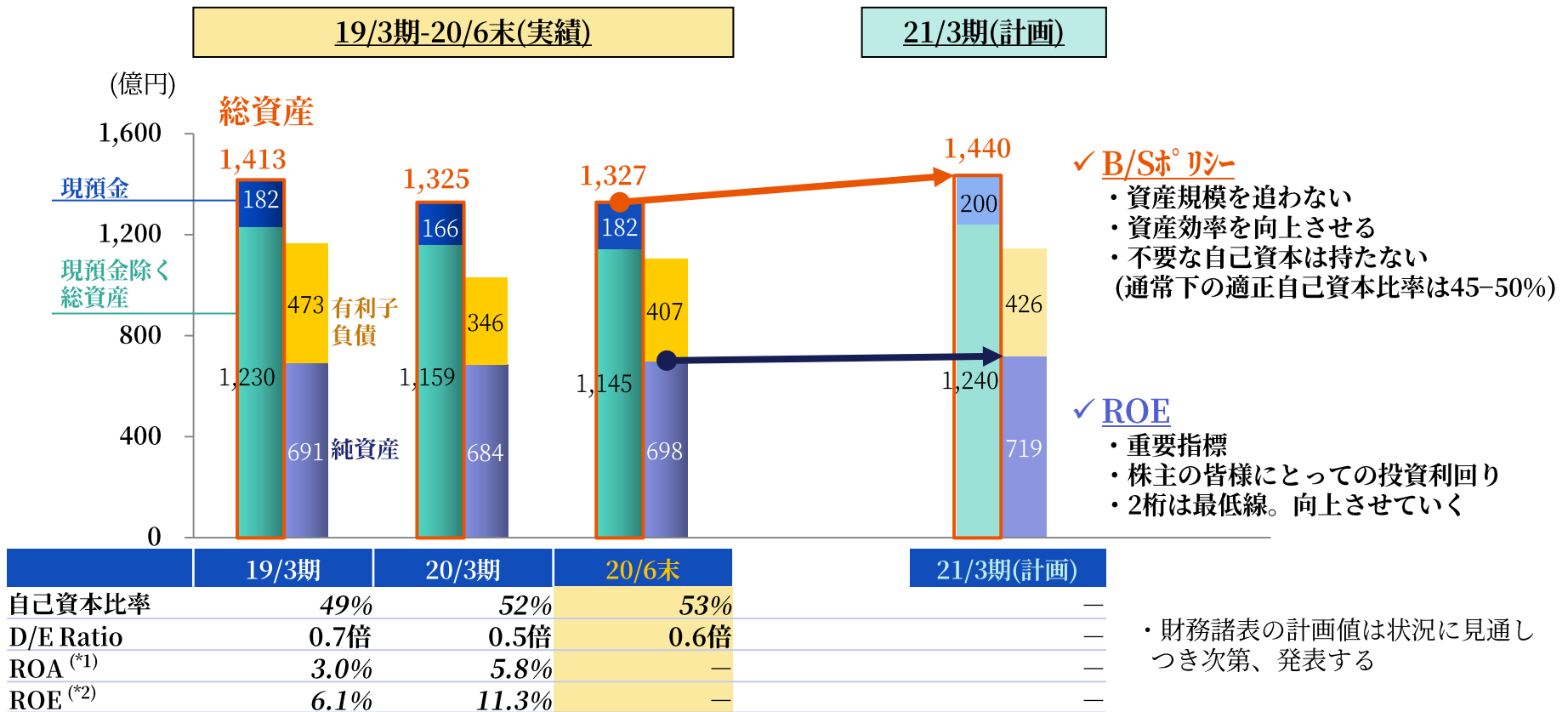
(*)1) 電気の粗利益はLPガスセグメントを含む。金額は請求ベース

(*)2) 電気販売量も請求ベースで表示

*実数の単位未満は端数処理

財務基盤万全。コロナ収束の状況を見極めながらCashと自己資本をコントロールしていく

- 経済活動が混迷したこの3ヶ月間はCashと自己資本を厚めに保有。財務基盤は万全。
- 1Qが経過し、当社へのコロナ影響を把握出来つつある。ここからは、コロナの収束、営業活動再開後の状況を総合的に判断、見通しつき次第、効率性を追求した資本コントロールに切り替えていく。



(*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

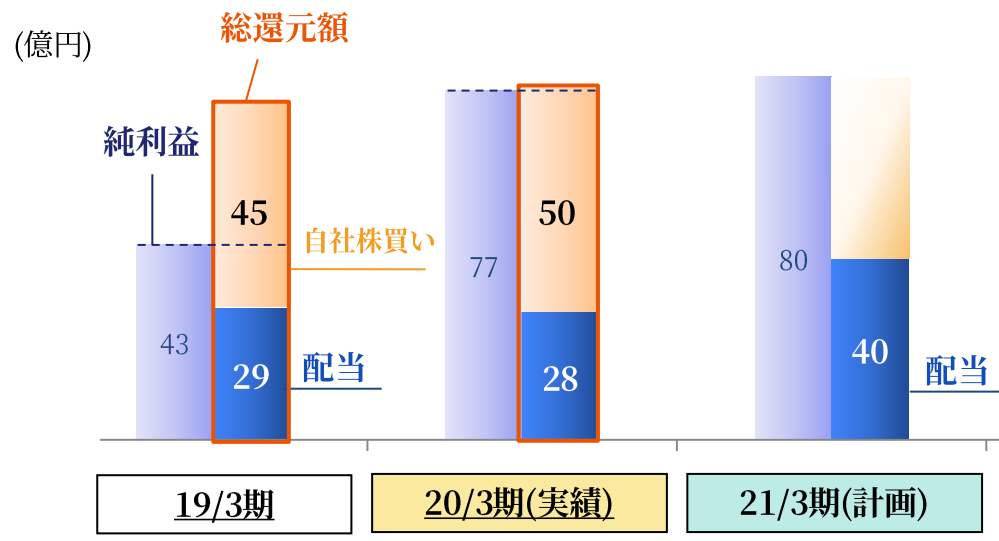
*実数の単位未満は端数処理

株主様への還元

不要な自己資本は持たない方針。ｺｰﾎﾟの収束を注視しつつ、追加還元を判断する

- “不要な自己資本は持たない”という大方針のもと、総還元性向100%以上を実現してきた。今期もその方針に変わりないが、4月時点では経済混迷状況を鑑み、増配(70→100円/株)のみ先行発表。
- 1Q経過し、ｺｰﾎﾟ影響の把握を出来つつある。自社株買いなどの追加還元の発表は、ｺｰﾎﾟの収束、自粛解除後の営業再稼働状況を踏まえ、ﾀｲﾐﾝｸﾞを判断していく。

実質100%以上の還元を実現してきた



- ✓ 自社株買いなどの追加還元は、ｺｰﾎﾟの収束状況見ながらﾀｲﾐﾝｸﾞを判断する
- ✓ 追加還元を見据えた財務基盤は十分
- ✓ 20/3期から大幅増配(70→100円/株)

(*配当額は決議ベース)

発行済み株式数*(百万株)	41	40	40
1株あたり配当額	70円	70円	100円

* 自己株式含まず。21/3期計画は6月末現在

Cash Flow

21/3期まで投資ステージ、来期から回収ステージに進む。投資対象は有形から無形資産へ

- 21/3期まで投資ステージ。今期終盤からプラットフォーム収益本格化、来期以降回収ステージに移る。
- 投資対象は、固定資産からICT等の無形資産にその比重を移してきた。資産規模を追わずにフリーキャッシュフローを成長させていく。

Cash Flow (億円)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 通期計画	21/3期1Q (3ヶ月間)
営業CF	156	152	160	180	20
投資CF	▲71	▲268 ^(*1)	47 ^(*2)	▲180 ^(*3)	▲39
財務CF	▲85	▲16	▲223	35	35
FCF	85	▲117	207	0	▲19

*実数の単位未満は端数処理

営業CFは持続的に成長

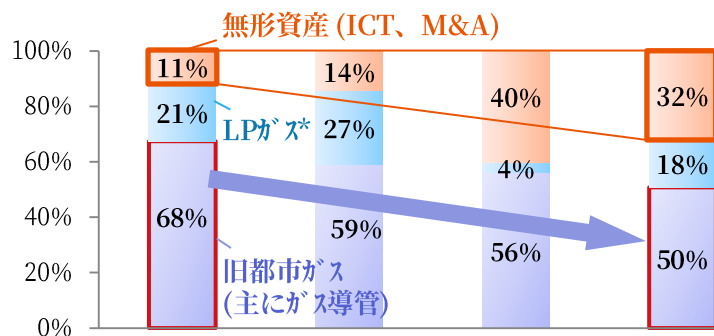
- ✓ LPガス、電気事業が毎年拡大
- ✓ 来期からはプラットフォーム収益も営業CFを押し上げる

(*1): ハブ充填基地用地を取得(▲175億円)

(*2): 不要となった土地を売却(+190億円)

(*3): ハブ充填基地建設に50億円、無形資産(ICT, M&A)に41億円投じる計画

CAPEX(割合/実績)



投資対象を有形資産から無形資産へ

- ✓ ICTへの投資は今後の営業CFを作るため
- ✓ 旧都市ガスへの投資はハブ入替完了と共に減少する

*LPガス割合は、夢の絆関連(土地代・建設費)除く

CAPEX(億円)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 通期計画	21/3期1Q (3ヶ月間)
ICT	9	14	20	23	1
M&A	1	0.3	25	18	9
LPガス	19	201	29	73	10
旧都市ガス	60	58	63	66	20

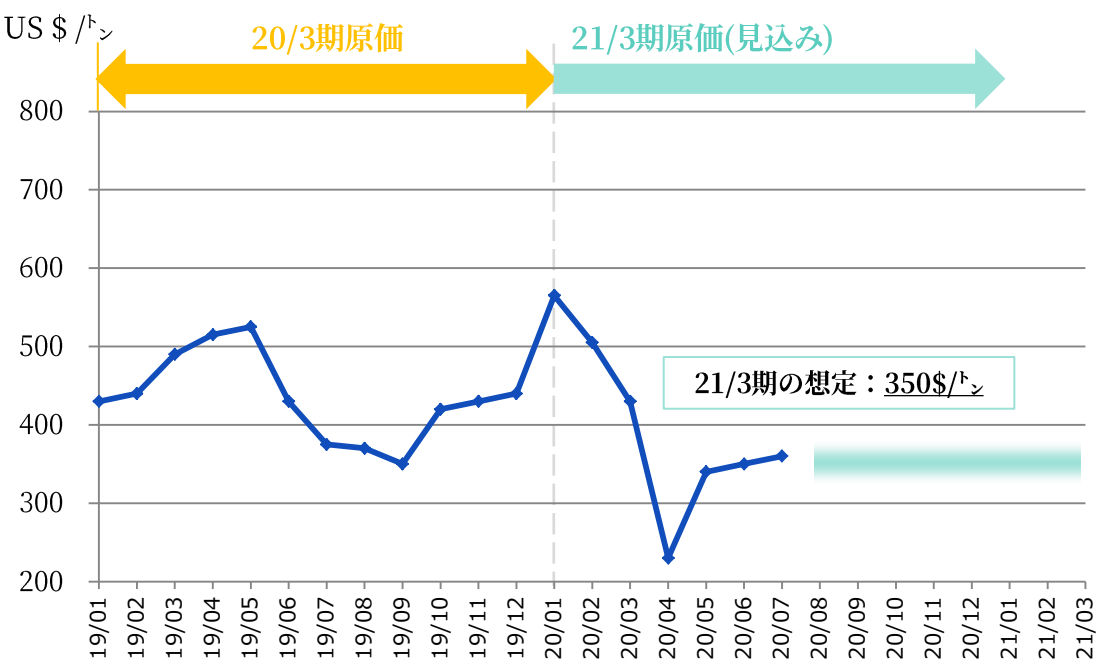
*LPガス実績は、夢の絆関連(土地代・建設費)を含む

LPガス原料価格(CP)の推移

CPは期初想定(\$300/トン)を超えて推移、\$350/トンに見直す。為替は想定より円高で推移

- CPは、5月以降、期初想定(US\$300/トン)を超えて推移。21/3期想定をUS\$350/トンに上げて見直す。為替は期初想定(112円/\$)を据え置く。1Qは想定より円高で推移した。
- CPは今回上方に見直す、通期の利益計画には織り込み済み。

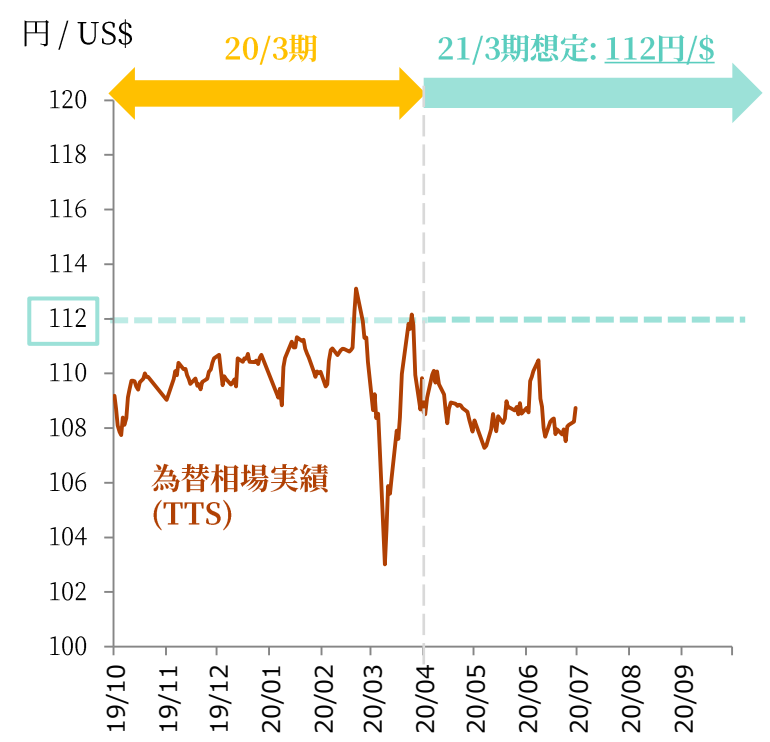
LPガス原料価格(CP)の推移



※CPの原油価格との連動は弱まっている。家庭用LPガスは底堅い需要

(US\$/トン)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
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	430
21/3期	230	340	350	360								

為替相場(TTS)



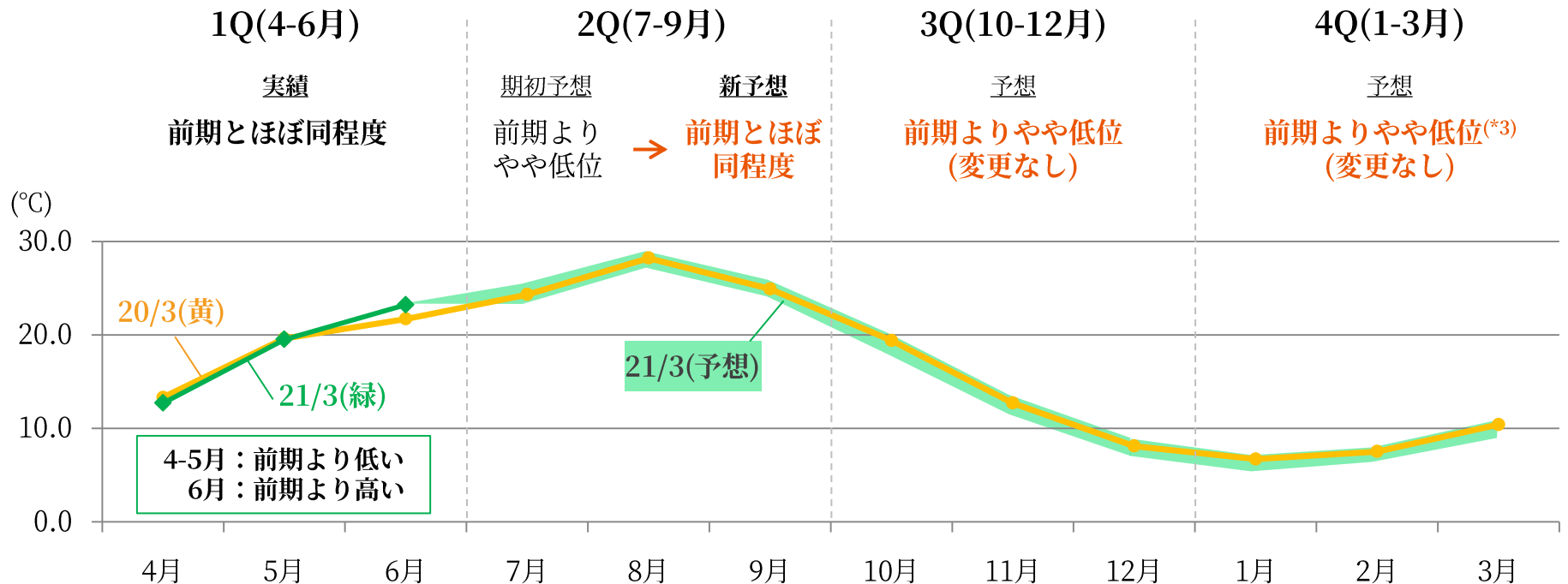
出典 ・ LPガス原料価格：日本LPガス協会ホームページ
 ・ 為替相場：外為リンクホームページ

平均気温

2Q予想は前期とほぼ同程度(前回から変更)。3Q以降予想は前期よりやや低位を据え置く

- 1Qは想定通り前期とほぼ同程度。一方、2Q予想を前期よりやや低位からほぼ同程度に変更
- 3Q以降(ガス需要期)の気温予想に変更はなく、前期よりやや低位とする。

平均気温予想^(*1)／実績、月次平均気温^(*2)の推移



(*1) : 2Q-3Q予想は、専門情報機関の情報

(*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)

(*3) : 4Q予想は、専門情報機関の21/3期の情報を踏まえた当社予想

ESGへの取組

自社開発した高効率ホ°レーションで業界全体のCO₂排出量削減に貢献する

- 高効率ホ°レーションで、CO₂排出量削減に貢献する。鍵はホ°ス蛍による自動検針と精緻なデータ把握。
- ガバナンス面では、いち早く2017年から政策保有株式を売却し、その縮減に取り組んできた。他社が保有する当社株式(政策保有株式)についても当社から提案、縮減が進んでいる。

CO₂排出量削減への貢献



■ **ホ°ス蛍**

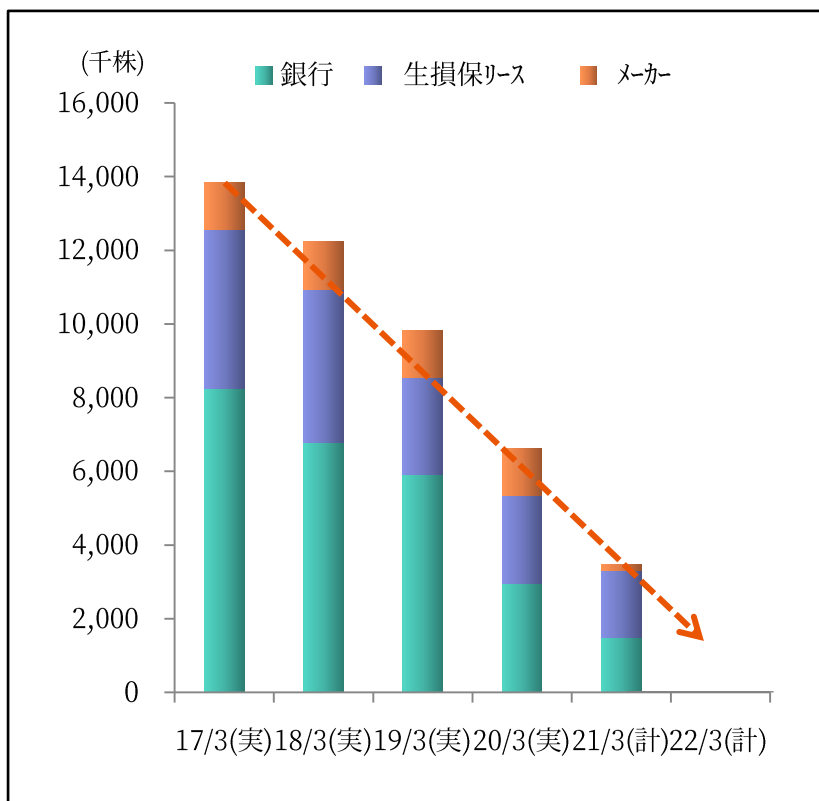
- 自動検針で有人検針なくす
→**検針車両走行に係るCO₂排出を削減**
- 精緻なガス使用量把握による配送回数の削減
→**ポンパ°配送車両走行に係るCO₂排出を削減**

※高効率ホ°レーションを他社に提供
→**業界全体のCO₂排出削減にも貢献**

夢の絆・川崎

今期、CO₂排出量および削減計画を開示予定

政策保有株式縮減の推移(他社保有当社株式)



※当社が保有する他社株式(政策保有株式)も縮減進めている