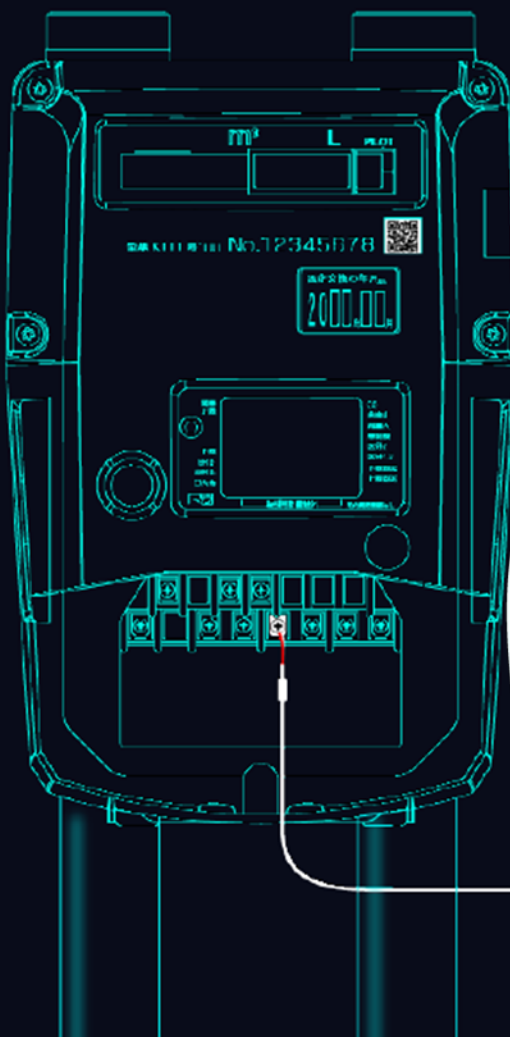


# 2021年3月期第二四半期決算説明資料

2020年11月2日 日本瓦斯株式会社



リアルタイムで  
使用量把握

ボンベ交換タイミング  
極限まで精緻化

約5,000万世帯  
(LPガス+都市ガス)



潜在的な取付先

全国ガスメーター



検針数値を  
ビッグデータに変える

スペース蛍  
Data Management Device

スペース蛍はデータ収集のポイントの1つ。配送や充填等のデータと共にビッグデータを構成する

# 決算のポイント① 21/3期2Q実績(計画比)

上期利益計画超、通期計画を上方に見直す。追加株主還元を実施、総還元性向100%

- 上期営業利益は計画を大きく上回る37億円。粗利計画比+2億円、販管費はデジタルに資源投入しながら計画以下。通期利益計画は営業利益・純利益とも前回発表+5億円の130億円・85億円とする。
- 追加株主還元として増配と自社株買い実施。総還元額は85億円、総還元性向は100%を計画する。

(億円)	21/3期2Q		21/3期 通期計画		通期計画見直しのポイント
	計画	実績	見直前	見直後	
粗利益	295	297	662	668	
LPガス	200	200	447	454	・家庭用が寒さで伸びる。原料価格は上昇。業務用は回復進むも、下期販売量は慎重に見積もる。
旧都市ガス	83	84	181	184	・家庭用が寒さで伸びる。業務用販売量は慎重に見積もる。
新都市ガス	12	13	34	30	・顧客純増計画見直し(50千→25千件)反映等。
販管費	266	260	537	537	・ガス増販を見込み、下期の費用を見直し。
営業利益	29	37	125	130	・過去最高益を計画。
純利益	18	24	80	85	

## 株主様への還元

	4/30発表	今回追加	21/3期新計画
配当	40億円 (100円/株)	+ 10億円 (25円/株)	50億円 (125円/株)
自社株買い	—	+ 35億円	35億円

# 決算のポイント② お客様純増数(6ヶ月間)

LPガス好調、通期計画の2/3達成。電気は計画通り。旧都市と新都市はそれぞれ見直す

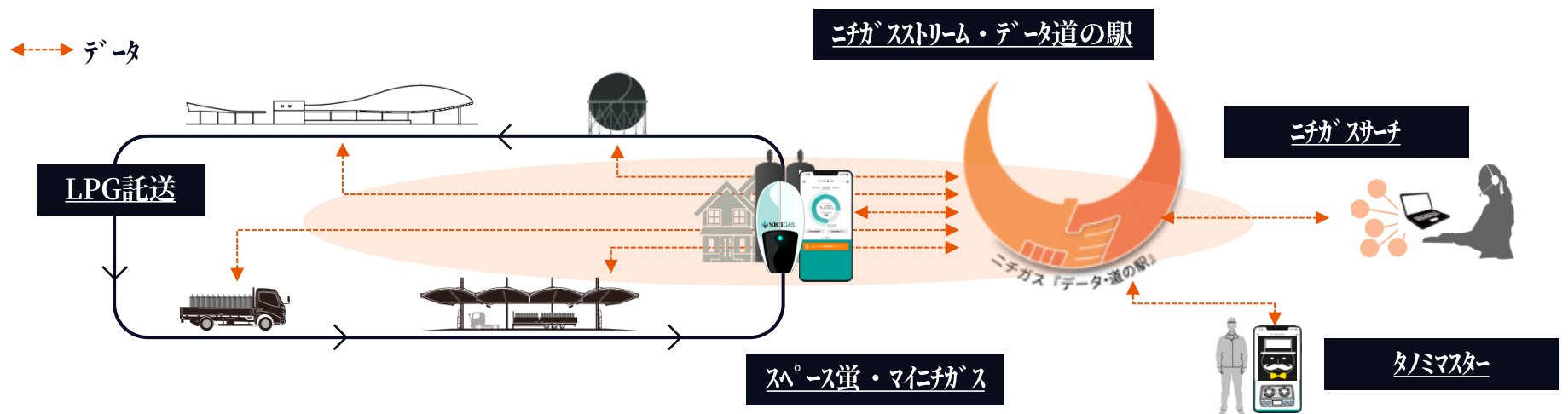
- 4-9月のLPガス純増は27千件(対通期計画2/3超)。1QはM&Aが純増牽引、2Qはドアック伸びた。電気純増も6ヶ月間で59千件(同49%)とペース堅調、ガスとのセット率は約10%まで伸長した。
- 旧都市と新都市は9月までの進捗鑑み、通期計画を旧都市で上方、新都市で下方にそれぞれ見直す。

お客様純増数 (千件)	21/3期 通期計画	21/3期 2Q実績	電気 セット率	ポイント	20/3期 2Q(参考)
LPガス (内、M&A)	+40 (+10)	+27 (+13)	10.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・6ヶ月間で通期計画の2/3を達成</li> <li>・LPガスは最重要KPI、通期計画は慎重に見直し据置く</li> </ul>	+19  (M&A: +2) 電気セット率:3.8%
旧都市ガス	<div style="background-color: #f4a460; padding: 2px;">新計画</div> +5 <small>旧計画+3</small>	+2.1	11.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・電気セット化好調で他社への切替減(前期比▲2千件)</li> <li>・通期計画を引き上げて見直す(3千→5千件)</li> </ul>	+0.2 :2.9%
新都市ガス	<div style="background-color: #f4a460; padding: 2px;">新計画</div> +25 <small>旧計画+50</small>	+12	7.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収支を伴う契約の積み上げを優先</li> <li>・通期計画を引き下げて見直す(50千→25千件)</li> </ul>	+33 :4.5%
電気	+120	+59	<b>全体: 9.9%</b> <small>(電気セット/全ガス顧客)</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通期計画120千件に向けて堅調</li> </ul>	+41  全体電気セット率: 3.7%

# 決算のポイント③ プラットフォーム事業の進捗

デジタルで繋ぎ最適化したホ°レーションを他社に提供するビジネス。潜在市場は巨大

- プラットフォーム事業は、デジタルで繋ぎ最適化したホ°レーション上のあらゆる仕組みを他社に提供して収益化するビジネス。既に収益化始まっている。
- プラットフォーム潜在市場は巨大。地方公共団体等、エネルギー業界以外での展開余地も大きい。



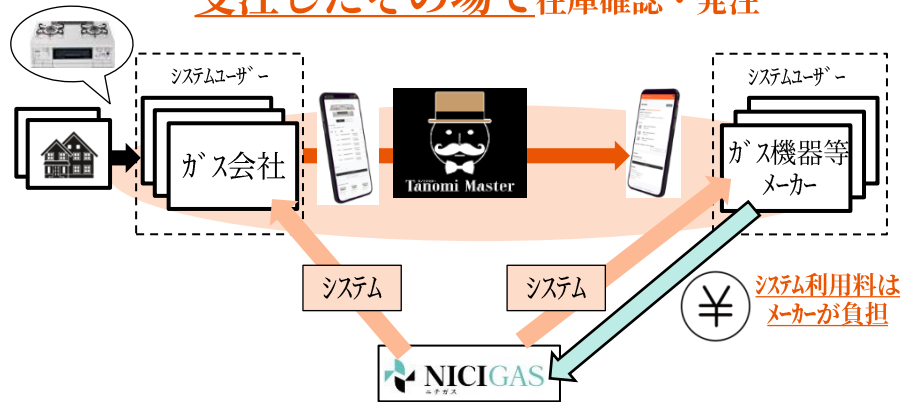
	<LPG託送>	<スペース蛍・マイニガス>	<タノミスター / ニガスサーチ>	<ニガスストリーム・データ道の駅>
収益化モデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>先端テクノロジーのホ°レーションを圧倒的価格で提供</li> <li>取扱量に応じ利用料受領</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>使用量や保安データを収集、ホ°レーション効率化</li> <li>取付数に応じ利用料受領</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>テクノロジーで非効率を解決</li> <li>削減コストを利用料として受領 (P4ご参照)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>見守りサービス、在宅把握、電気やガスの最適提案等、ビッグデータでビジネスを創造</li> </ul>
潜在市場の規模	<ul style="list-style-type: none"> <li>最初のステップは関東LPガス: 約200万世帯(市場の約1/3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国LPG: 約2,200万世帯</li> <li>全国都市G: 約2,600万世帯</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>場所、業界問わない</li> <li>地方公共団体等も対象</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>場所、業界問わない</li> <li>地方公共団体等も対象</li> </ul>
収益化の進捗	<ul style="list-style-type: none"> <li>数十万件規模の会社と協議中(導入意向高)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20-30社がテスト導入計画</li> <li>数万件規模の契約ほぼ決定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サーチは大都市行政で採用</li> <li>収益化始まっている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ホ°レーション全てのベースとなる</li> </ul>

# 決算のポイント③ プラットフォーム事業の進捗 (2/2)

非効率なプロセスを、デジタルで作りかえる。新たに価値を創造する

## Amazon B to B版 デジタル受発注システム「タノミマスター」

受注したその場で在庫確認・発注



### ■ 対象ユーザー

#### ガス会社・機器メーカー

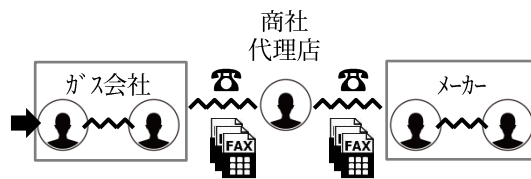
- ・20/5月:自社で利用開始
- ・21/4月:他のガス会社で利用開始

### ■ 対象商品

#### ガス機器・ガス供給機器 (ボンバやメーター等)

- ・20/5月:コックや給湯器等
- ・20/10月:ボンバやバルブ等

<従来の受発注フロー>



電話やFAXでやり取り→不要な作業多

### ■ 課金モデル

#### 取引毎に使用料受領

- ・メーカーが支払い、ガス会社は無料
- ・取引増でプラットフォーム収入増

## 次世代データ検索システム「ニチガスサーチ」

複数データベースを同時に検索



ユーザーは既存システムの改修不要

<従来のデータ検索フロー>



### ■ 対象ユーザー

#### 全国の自治体・カスタマーセンター等

### ■ 対象ビジネス

#### 市役所、コールセンター等

### ■ 課金モデル

#### 月次使用料受領

# 決算の実績① サマリー(20/4-9月) (前期比)

粗利の伸びが販管費増を上回って営業利益で増益。2Qも家庭用好調、業務用は回復進む

- コロナ影響から業務用の需要が減少し全体で販売量は減少。一方で、利幅の大きい家庭用の販売量が顧客増加効果等で伸びて粗利を押し上げ。新規事業の電気とプラットフォームも伸びて貢献。
- 上期はガス使用少ないシーズンにあたるが、粗利は前期比+14億円の増益を計上、IT中心に積み増した販管費の増加(同+9億円)を吸収。営業利益で増益(同+5億円)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2Q (19/4-9月)	売上比	21/3期2Q (20/4-9月)	売上比	増減	ポイント
売上高	593	100%	615	100%	+22	
粗利益	283	48%	297	48%	+14	・LPセグメント伸長(+12億円)
販管費(※詳細はP6)	251	42%	260	42%	+9	・IT投資を積み増した(+7億円)
営業利益	32	5%	37	6%	+5	
<b>ガスセグメント別粗利益</b>						
LPガス(電気、プラットフォーム含む)	188		200		+12	・業務用減、家庭用伸びた。電気とプラットフォームも伸長
旧都市ガス	85		84		▲1	・業務用でガス量減少、家庭用伸びた
新都市ガス	10		13		+3	・顧客基盤拡大により家庭用増
<b>お客様数(千件)</b>						
お客様数 ※ガス+電気お客様合計数	1,606		1,771		+165	・1年間でLPガス+33千件、電気+103千件
ガス・電気セット率	3.7%		9.9%		+6.2%	・営業自粛期間に既存ガス顧客向けセット化に注力した
<b>ガス販売量(千トン)</b>						
LPガス	138		135		▲3	・コロナ影響は、業務用で減、家庭用で増となった。業務用
旧都市ガス	138		130		▲8	減少幅は想定より小さかった。8月以降回復進んでいる
新都市ガス	38		40		+2	・顧客基盤拡大によりガス量増



# 決算の実績② 販管費明細

上期はデジタルに資源投入、全体で計画以下。下期はガス増販に備え、通期計画は据置き

- 20/4-9月の実績は260億円、年間計画に対し48%の進捗。前期比ではIT費用増加させた(+7億円)。
- 下期は、ガス販売量拡大を見込み、配送等ホ°レーション中心に費用見直し。広告宣伝費は、CMの媒体をテレビからYouTubeに変更して計画を見直し。通期計画537億円は据え置く。

\*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		21/3期 20実績	計画比(%) *対見直し前	20/3期 20	前期比	ポイント
	(見直し前)	(見直し後)					
人件費	137	137	68	50%	66	+2	
減価償却費(*1)	81	82	40	49%	39	+1	・パイ°ライン入替は今期がピーク。夢の絆関連償却費は来期から本格化
顧客獲得費用(*2)	73	73	37	51%	35	+2	・電気セット化進めた(電気の上期純増は前期比+18千件)
ガス関連機材等	36	37	20	56%	20	0	
保安・検針費等	26	28	14	54%	14	0	
ガスホ°ンハ°運搬費	28	31	13	46%	11	+2	・ガス販売量増加に伴うLPGホ°ンハ°配送増
租税公課・事業税	20	20	10	50%	11	▲1	
広告宣伝費	17	13	2	12%	5	▲3	・今期CMはYouTubeで放映、経費効率性を上げる
収納手数料等	13	12	6	46%	7	▲1	
IT費用	26	28	14	54%	7	+7	・夢の絆・LPG託送に係るシステム開発費等。外部販売を念頭に開発
修繕費用(*3)	14	14	7	50%	7	0	
通信費(*4)	10	8	4	40%	5	▲1	
託送料	5	5	2	40%	2	0	
旅費交通費	6	6	3	50%	3	0	
コールセンター	6	6	3	50%	3	0	・事業拡大も前期比横ばい、X-Road(ゲ°々統合)技術取入れ業務効率化
その他	39	37	17	44%	15	+2	・M&Aによるのれん償却費増(前期比+2億円)
<b>合計</b>	<b>537</b>	<b>537</b>	<b>260</b>	<b>48%</b>	<b>251</b>	<b>+9</b>	

(\*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、LPGガス、都市ガス、電気に係る営業費用とサービスの合計  
 (\*3) ホ°ンハ°や機材等の修繕費  
 (\*4) 顧客とのコミュニケーション費用、ホ°ンハ°通信費用

# 決算の実績③ LPガス事業(20/4-9月) (前期比)

粗利増益。業務用減も家庭用増、業務用は回復進む。2Qは、ドアロックで顧客純増も伸長

- 粗利増益(前期比+12億円)。業務用ガス量減少(同▲12%)の一方、順調に顧客拡大する家庭用でガス量伸びて粗利伸長。電気やプラットフォーム収入も伸びた。業務用ガス量は、8月以降回復進む。
- お客様数は6ヶ月間で27千件伸びて、900千件を突破。1Qはコロナ禍で戦略的に進めたM&Aが牽引、2Qはドアロック伸びた。電気とのセット販売は10%まで伸長している。

\*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

LPガス事業 (億円)	20/3期2Q (19/4-9月)	売上比	21/3期2Q (20/4-9月)	売上比	増減	ポイント
売上高	326	100%	364	100%	+38	
粗利益	188	58%	200	55%	+12	
内、ガス	174		180		+6	・家庭用ガス量伸び、粗利伸長
kgあたり	126円		133円		+7円	・主に販売量ミックス(家庭用販売量の比率上昇)によりマージン良化
内、プラットフォーム	2		4		+2	・新都市ガス事業参入プラットフォームからの収入増(ユーザー数増加)
内、電気	2		5		+3	・P10ご参照
内、機器・工事等	10		12		+2	・コンビニ収納手数料を有料化
お客様数(千件)	871		904		+33	
内、電気とのセット	33		91		+58	・電気セット率：10.1%(=セット数91千件/904千件)
お客様純増数(千件)	19		27		+8	・1QはM&Aが牽引、2Qはドアロック伸長した ・通常の加入数▲6千、解約数▲3千(プラス効果)、M&A+11千
ガス販売量(千トン)	138		135		▲3	
家庭用	78		83		+5	・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	60		53		▲7	・前期比▲12%、想定より販売量多かった。8月以降、回復進む



# 決算の実績④ 旧都市ガス事業(20/4-9月) (前期比)

粗利微減。業務用で減、家庭用で伸びた。電気セット化に注力、解約減らし収入増やす

- 粗利は微減(前期比▲1億円)。ガス量は業務用で減少(同▲12%)、家庭用で伸長(同+5%)した。
- 自粛期間中に既存ガス顧客向け電気セット化に注力、ガス種別でセット率最も伸ばした。セット化により解約は減少、お客様あたり収入増を目指す。

\*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2Q (19/4-9月)	売上比	21/3期2Q (20/4-9月)	売上比	増減	ポイント
売上高	199	100%	179	100%	▲20	
内、ガス	172		157		▲15	・業務用ガス量が減少
内、機器・工事	27		22		▲5	
粗利益	85	43%	84	47%	▲1	
内、ガス	77		75		▲2	・利幅の厚い家庭用伸び、業務用で減(ガス量減)
内、託送収益等	4		4		0	
内、機器・工事等	4		5		+1	・コンビニ収納手数料を有料化
お客様数(千件)	412		415		+3	・電気セット率：11.3%(=セット数47件/415千件)、既存顧客向け営業に注力し、ガス種別で最もセット化進めた
内、電気とのセット	12		47		+35	
お客様純増数(千件)	+0.2		+2.1		+1.9	・セット化進み他社への切替減(前期比▲2千件)
ガス販売量(千トン)	138		130		▲8	
家庭用	44		46		+2	・コロナによる巣ごもり需要(気温は前期同程度)
業務用	94		83		▲11	・前期比▲12%、想定より販売量多かった。回復進む
スライタイムラグ	+1		+0.8		▲0.2	

# 決算の実績⑤ 新都市ガス事業(20/4-9月) (前期比)

戦略転換以降、一貫して収支伴う契約優先。ホ°レーションのデジタル化で経費効率化を進める

- 粗利増加(前期比+3億円)、コロナ影響で店舗等のガス量減となった一方、顧客基盤拡大による家庭用増で、ガス量は全体で前期比超えとなった。
- 20/3期の戦略転換以降、一貫して収支伴う契約を優先して営業。高使用量の長期契約を増やし、電気セット化、経費効率化を進める。ガス料金お知らせ(検針票)デジタル化に伴うスマホアプリ登録は、9月末時点で48万超(全ガス顧客ベースでの登録率約30%)まで進んでいる。

\*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2Q (19/4-9月)	売上比	21/3期2Q (20/4-9月)	売上比	増減	ポイント
売上高	68	100%	72	100%	+4	
粗利益	10	15%	13	18%	+3	
内、ガス	9		12		+3	
kgあたり	24円		30円		+6円	・19/7月末に初年度割増ベース終了し粗利良化
内、機器他	1		0.8		▲0.2	
お客様数(千件)	266		292		+26	・電気セット率：7.5%(=セット数22千件/292千件)、 セット化進め、お客様あたり収入の倍増目指す
内、電気とのセット	12		22		+10	
お客様純増数(千件)	33		12		▲21	・純増数減速も収支を伴う契約増を優先
ガス販売量(千ト)	38		40		+2	
家庭用	25		28		+3	・顧客増加による
業務用	13		13		0	・一部、店舗等向けガス量でマイナス影響

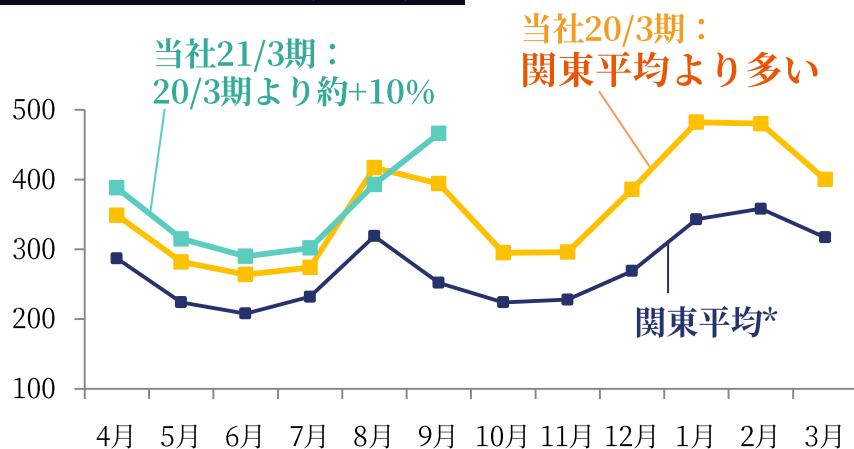
# 決算の実績⑥ 電気事業(20/4-9月) (計画比)

使用量大きい家庭用高圧の契約伸び販売量伸長、粗利計画超。電気セット化伸び余地大

- お客様数は6ヶ月間で59千件増加して160千件に成長、既存ガス顧客中心に家庭用の高圧契約を増やした。在宅時間の伸びも追い風となり使用量増え、粗利は計画を上回った。
- 既存ガス顧客の電気セット率は9.9%、電気セット化の伸び余地は大きい。

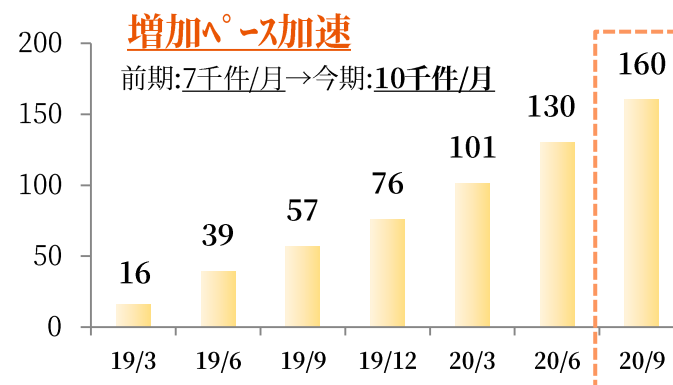
(億円)	21/3期 2Q計画	21/3期 2Q実績	21/3期 通期計
粗利益	4.6	5.1	12.7
kWhあたり	1.99円	2.14円	1.95円
お客様純増数(千件)	-	59	120
電気販売量(GWh)	233	239	650

## 平均月間使用量(kWh)

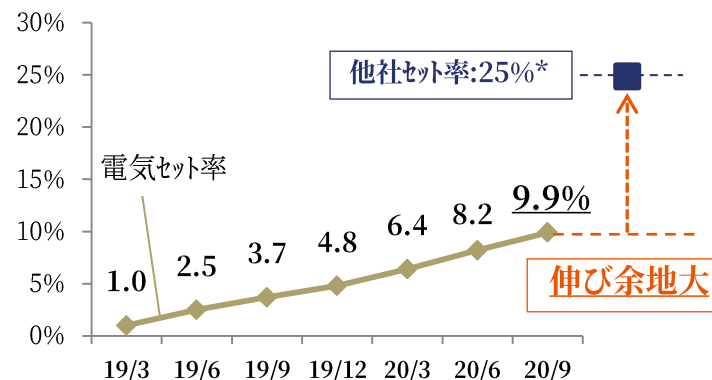


\*2015/4月-2016/3月の関東における電灯契約(主に家庭用)の平均使用量  
出典: 経済産業省・資源エネルギー庁、電力調査統計

## 電気顧客数推移(千件)



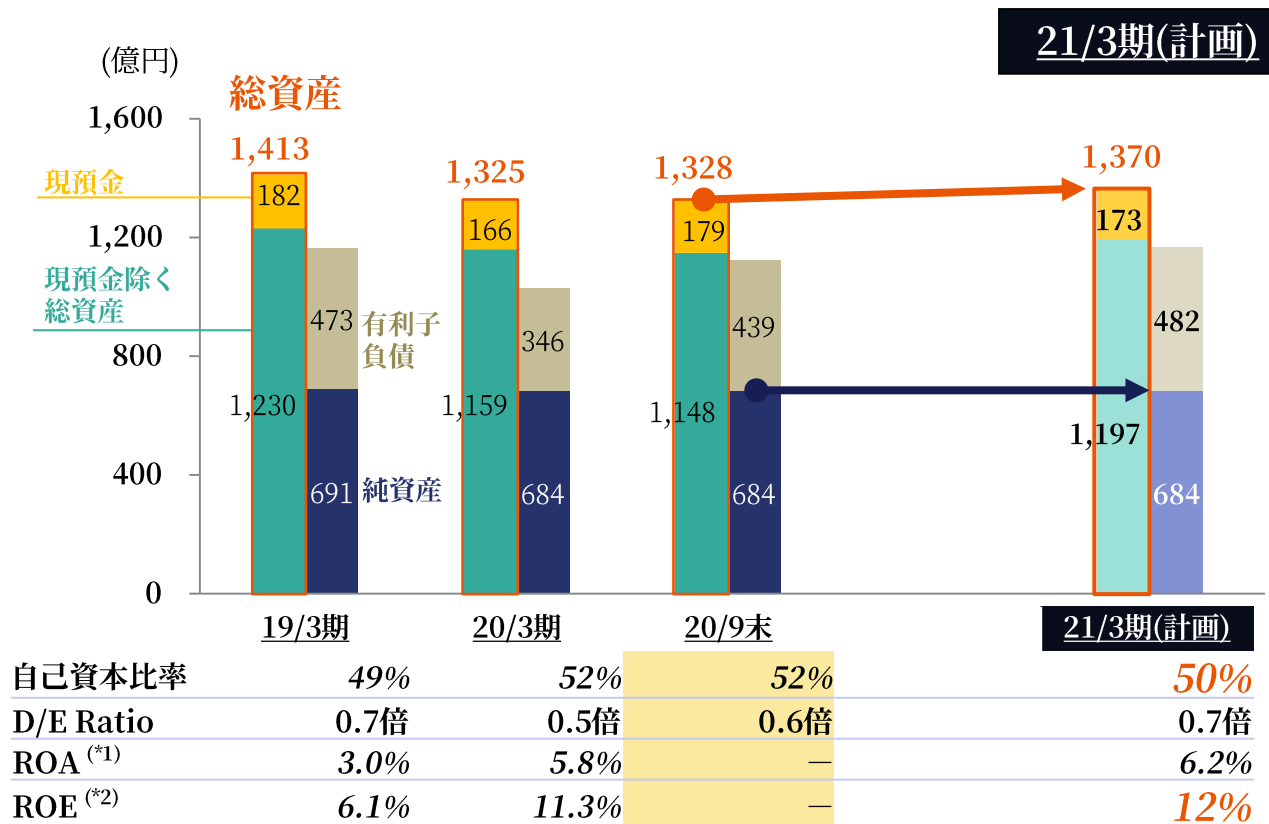
## 電気セット率推移(%)



\*事業開始4年の大手ガス会社セット率(電気小売数/都市ガス小売顧客数、20/3末時点)

コロナ影響には概ね見通し。財務の安定性は十分。株主資本の効率性を向上させる

- コロナによる当社事業への影響には概ね見通し。財務の安定性は十分と判断、追加還元を実施し(P12ご参照)、株主資本の効率性を向上させる。
- 自己資本比率は、追加還元により適正レベルの45-50%を計画。ROEは12%を上回る見込み。



## <財務ポリシー>

### B/Sポリシー

**不要な自己資本を持たない**  
適正自己資本比率は45-50%

### ROE

### 2桁は最低線

- ・株主にとっての投資利回り
- ・最重要指標の1つと認識

(\*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

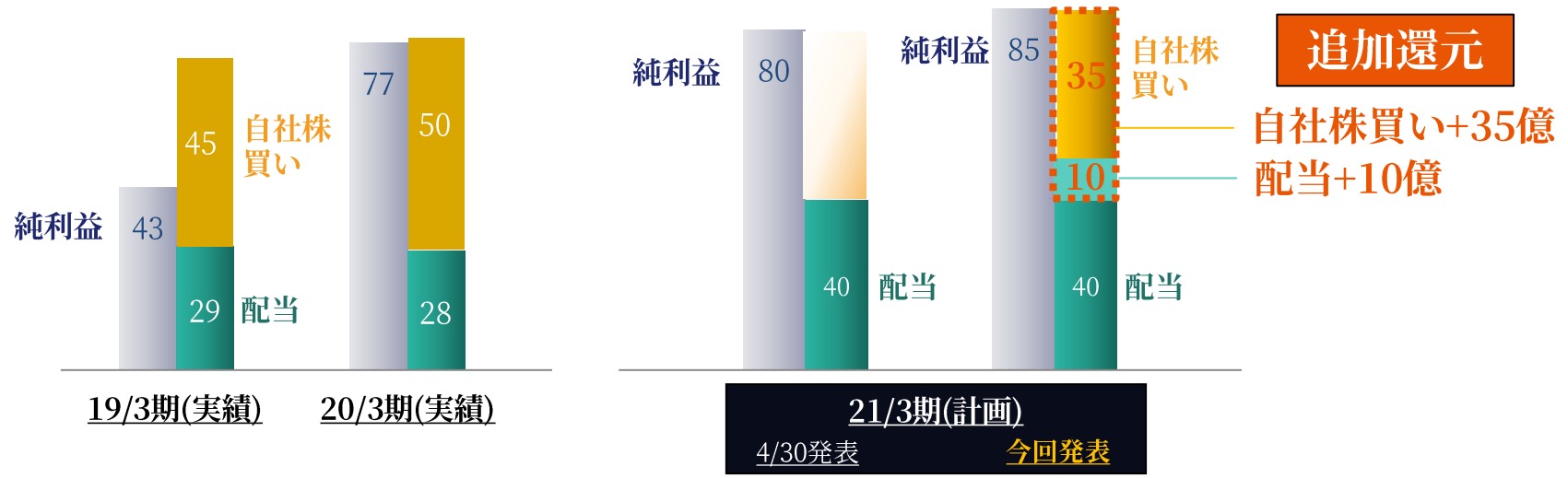
追加還元実施し、総還元性向100%とする。増益ステージを踏まえ、配当の割合を増やす

- 財務基盤は十分であり追加還元を行う。配当は期初予想から10億円積み増し計50億円(125円/株)、自社株買いを35億円。総還元額は85億円、総還元性向は100%を計画する。
- 還元は配当の割合を増やした。増益ステージに進んでいる為。金庫株約1.6百万株も消却する。

総還元性向	174%	101%	—	100%
-------	------	------	---	------

(単位: 億円)

4/30発表 → **今回発表**



**追加還元**

自社株買い+35億  
配当+10億

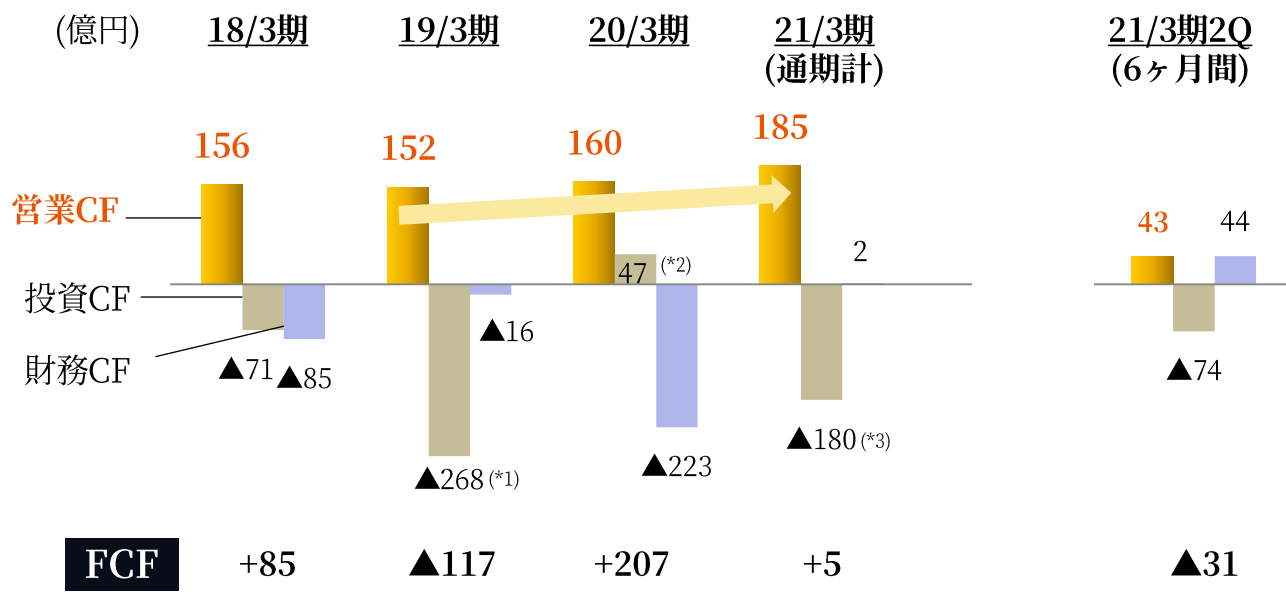
発行済株式数(百万株)	41	40	40	39
配当額/株	70円	70円	100円	<b>125円</b>
配当総額(億円)	29	28	40	<b>50</b>
自社株買い(億円)	45	50	0	<b>35</b>

\* 配当額は決議ベース  
\* 2020年9月30日現在(自己株式含まず)

# Cash Flow / CAPEX

LPガスと電気の成長にプラットフォーム収入加わる。投資は今期で一段落、来期からFCF伸びる

- 営業CFはLPガスと電気の成長に伴い拡大基調。来期からはプラットフォーム事業の収入も徐々に加わる。
- 投資では、ハブ 充填基地への投資は今期で完了見込、Cash Out一段落。FCFは切り上がっていく。
- CAPEXは、ICTへの投資とLPガス事業のM&Aを重視して振り分ける。



## 営業CF

- ・ LPガスと電気の成長で拡大基調
- ・ 来期からプラットフォーム収入も加わる

## 投資CF

- ・ ハブ 充填基地向けは今期完了見込

(\*) : ハブ 充填基地用地を取得(▲175億円)  
 (\*\*) : 不要となった土地を売却(+190億円)  
 (\*\*\*) : 夢の絆建設関連(▲50億円)

## CAPEX (実績)

CAPEX実績 (億円)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 通期計画	21/3期2Q (6ヶ月間)
ICT	9	14	20	23	6
M&A	1	0.3	25	18	13
LPガス	19	201	29	73	28
旧都市ガス	60	58	63	66	33

## ICT投資

プラットフォーム収入を目的とした投資。内容は **LPG託送、顧客向けサービス向上**等



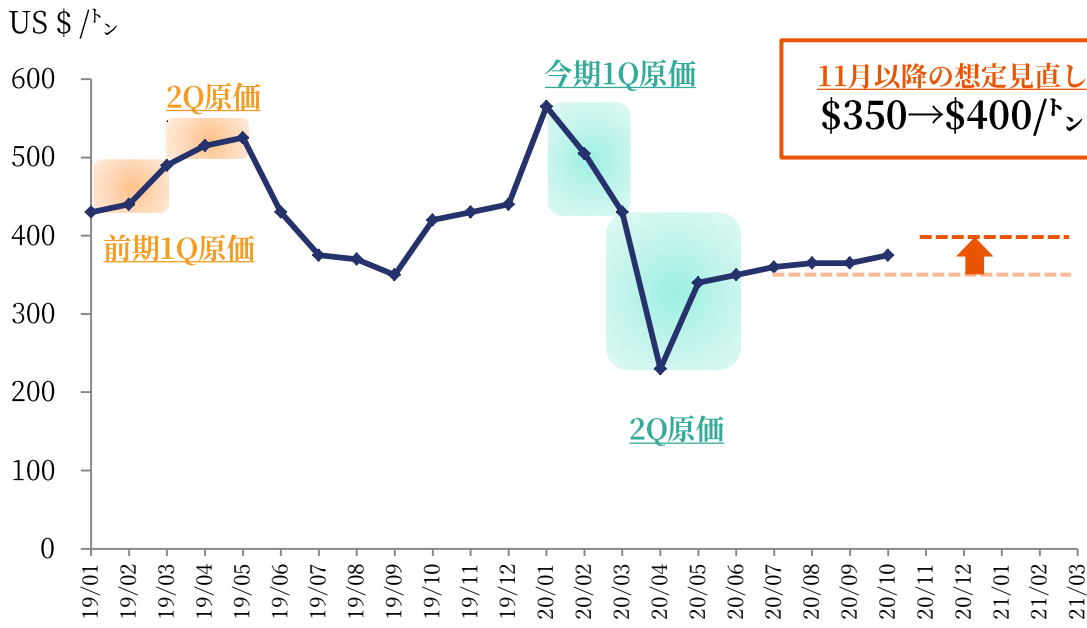
# LPガス原料価格(CP)の推移

下期のCPは、\$50/トン原料高に見直す。今回見直しは通期計画に織り込み済み

- LPガス原料価格(CP)は、2Qは想定(\$350/トン)をやや超えて推移。11月以降の想定を\$350→\$400/トンに見直す。為替想定も円高市況を踏まえて112円→108円/\$に見直す。
- 上記の見直しは、**通期の利益計画に織り込み済み**。原料高の影響の30%弱は為替見直しで吸収。

## LPガス原料価格(CP)の推移

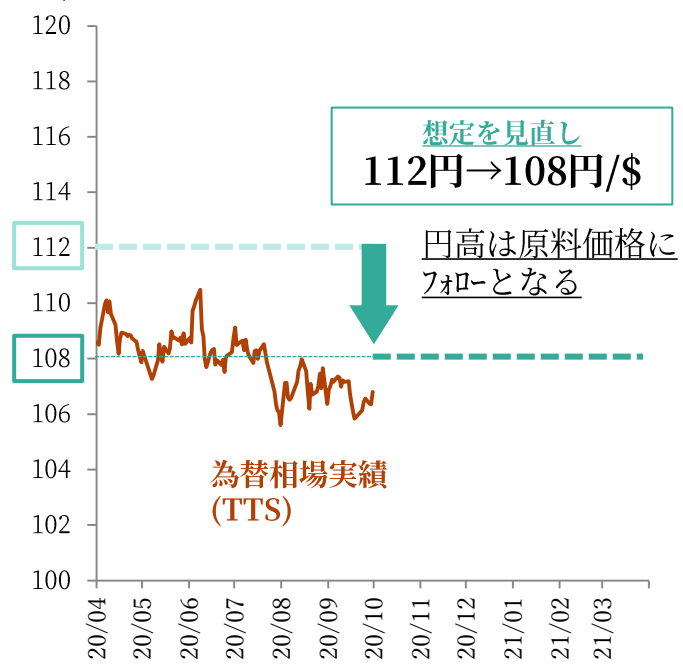
CPは概ね2~3ヶ月後の家庭用ガスの原価を構成



(US\$/トン)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年	430	440	490	515	525	430	375	370	350	420	430	440
2020年	565	505	430	230	340	350	360	365	365	375		

## 為替相場(TTS)

円 / US\$

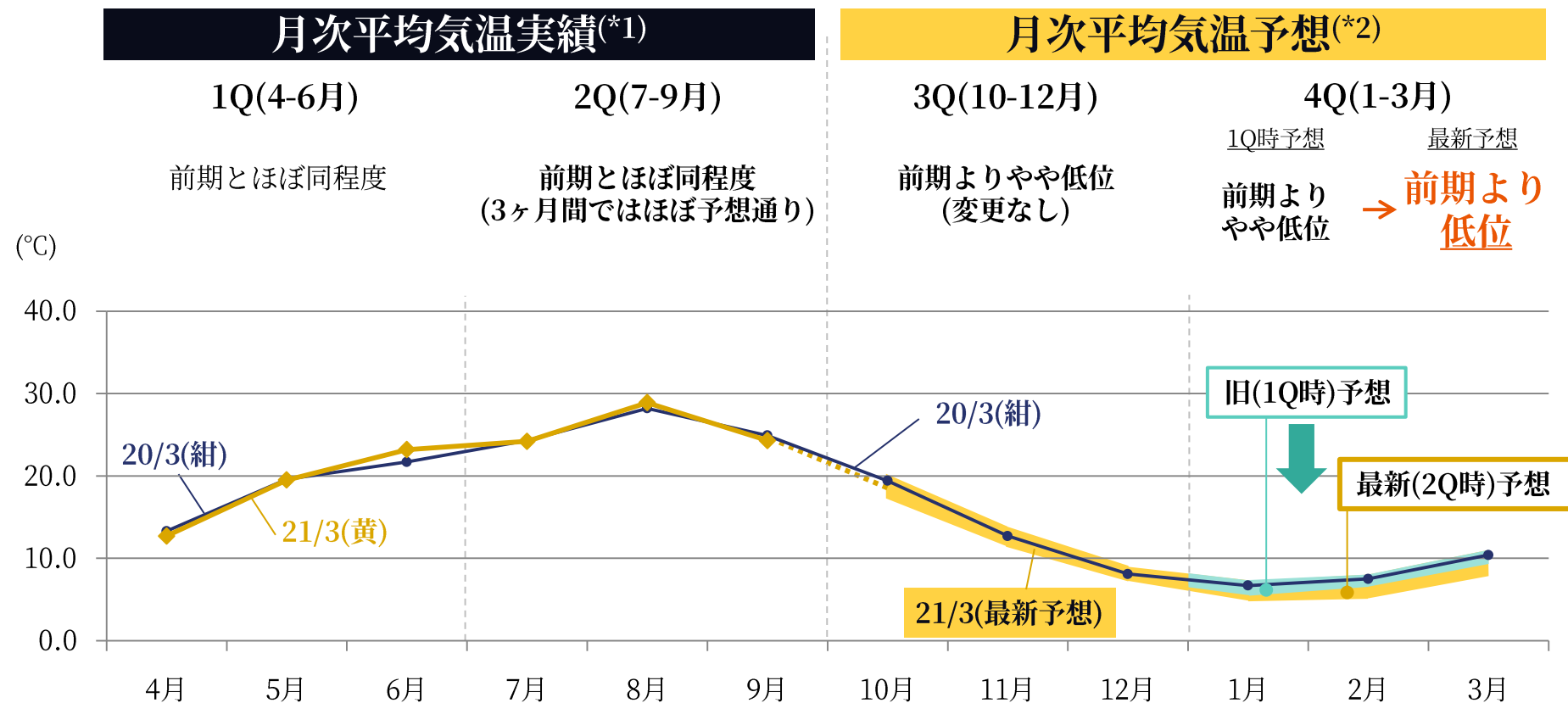


出典 ・ LPガス原料価格：日本LPガス協会ホームページ  
 ・ 為替相場：外為リンクホームページ

# 平均気温

上期は前期比並みで、ほぼ想定通り。下期の想定は3Qは変えず、4Qは低く見直す

- 上期平均気温は前期とほぼ同程度(想定通り)。下期は、3Qを「前期よりやや低位」で変えず、ガス需要期の4Qを、1Q時点での想定より低く見直す(「前期よりやや低位」→「前期より低位」)。
- 低気温は家庭用ガスで需要増に繋がり、フォローとなる。



(\*1): 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)

(\*2): 3Q-4Q予想は、専門情報機関の情報

# ESGへの取組み

ニチガスは、テクノロジーで社会の課題を解決しながら、企業価値の向上を目指す

- ニチガスは、テクノロジーで情報を民主化し(SDGs16:全ての人に平和と公正を)、アライアンスの力で社会課題を解決する(SDGs17:パートナーシップで目標を達成)。
- スペース蛍やLPG託送に関わるデータを、ブロックチェーンでセキュアに繋ぐ。この、データが創り出すイノベーションを、一つの企業を越えて、地域社会に還元する。

