

2021年3月期第3四半期決算説明資料

2021年1月28日 日本瓦斯株式会社



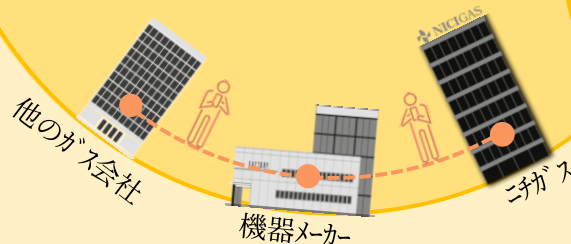
紙と電話の受発注を
デジタル化する

ガス会社とメーカーを
スマホで繋ぐ

みんなで使う
機器受発注プラットフォーム

タノミマスター

ニチガスだけの利用ではない
業界みんなで使う
受発注プラットフォーム



タノミマスターの詳細はP.3-4に掲載

決算のポイント① 21/3期3Q実績(計画比)

3Q利益は計画大幅超、家庭用ガス伸び粗利拡大。計画上方見直し営業利益135億円とする

- 3Q営業利益は、計画大きく上回る68億円(計画比+10億円)。顧客増に伴い家庭用ガス伸びて粗利計画超(同+11億円)、業務用もガス量想定超え。販管費はITに重点置きながらコントロールし、ほぼ計画通り。
- 通期計画を営業利益・純利益ともに上方に見直す。4Qは、最新気温予測(寒い冬も2Q時予想より若干高い)とLP原料価格上昇等を踏まえて見直した。資本政策では株式分割を行う(詳細P.12)。

(億円)	21/3期3Q		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	455	466	668	672	
LPガス	309	313	454	454	・3Qは、家庭用ガス量伸長し粗利拡大。業務用もガス量想定超え ・4Qは、気温想定と原料価格踏まえ見直し。業務用は慎重に見積もる
旧都市ガス	127	129	184	186	・3Qは、家庭用ガス量出て粗利計画超。4Qは気温想定踏まえ見直し
新都市ガス	20	24	30	32	・3Qは、家庭用ガス量伸長。4Qは実績踏まえて見直し
販管費	397	398	537	537	・通期計画変更なし
営業利益	58	68	130	135	・過去最高益計画(これまでの最高益は17/3期122億円)
純利益	37	45	85	88	

株式分割 (詳細P.12)

分割：普通株式1株につき**3株**

発行済株式数：40.2百万株→**120.6百万株**

基準日：2021年3月31日、効力発生日：同年4月1日。21/3期の配当予想に実質的な変更なし

決算のポイント② お客様純増数(9ヶ月間)

最優先のLPガスと電気純増が通期計画に向け順調。電気セット率12%に伸長、伸び余地も大

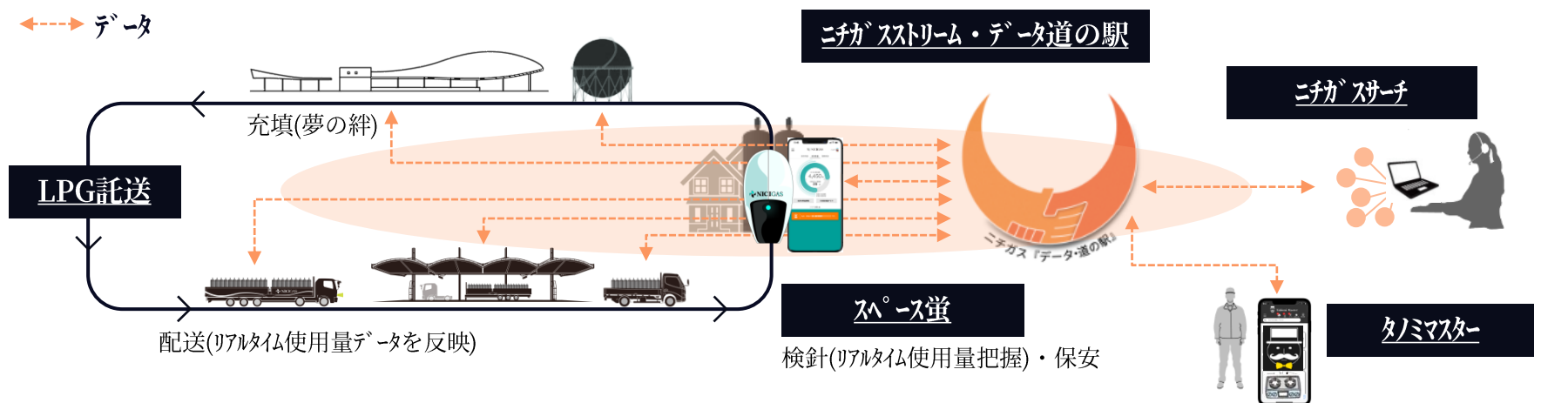
- 9ヶ月間のLPガス純増33千件(対通期計画83%)。1Qは商圈買収、2Q以降はドブアックが純増を牽引。電気純増は93千件(同78%)、8月から5ヶ月連続で月次純増10千件超。電気セット化伸び余地十分。
- 旧都市ガスは、電気セット化進み他社への切替減。新都市ガスは、収支伴う契約積み上げに注力する。
- 緊急事態宣言下もコロナ対策を徹底した上で通常営業継続(休業要請対象外)、お客様対応を優先する。

お客様純増数 (千件)	21/3期 通期計画	21/3期3Q (4-12月)	電気 セット率	ポイント	20/3期 3Q(参考)
LPガス (内、商圈買収)	+40 (+10)	+33 (+14)	12.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・通期計画40千件に向けてペース順調 ・1Qは商圈買収、2Q以降はドブアックで新規加入伸びた 	+31 (商圈買収: +5) 電気セット率: 4.9%
旧都市ガス	+5	+3.1	13.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・電気セット化好調、他社への切替減(前期比▲1.9千件) 	+1.1 :4.6%
新都市ガス	+25	+14	8.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・通期計画(25千件)に対し、進捗56%に留まる ・引き続き、収支を伴う契約の積み上げを優先 	+41 :5.1%
電気	+120	+93	全体: 12.0% (電気セット/全ガス顧客)	<ul style="list-style-type: none"> ・純増ペース好調、8月から5ヶ月連続で10千件超/月 	+61 全体電気セット率: 4.8%

決算のポイント③ プラットフォーム事業の進捗 (1/2)

デジタルでデータ繋ぎ合°レーションを一新。他社と共同で利用、使用料受領する。潜在市場巨大

- プラットフォーム事業は、データをデジタルで繋ぎ最適化した合°レーションを他社と共同で利用、利用に応じて使用料受領するビジネス。タノミスターで収益計上開始、来期からLPG託送やスペース蛍も収益計上見込む。
- プラットフォームの市場規模は巨大。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>

収益化
モデル

- ・ 充填・配送・消費のデータをDXで繋いだ、最適LPG合°レーションを他社と共同利用
- ・ 取扱ガス量に応じて課金

市場
規模

- ・ 関東LPG: 約200万世帯 (最初のステップ。キャパシティや地域拡大余地。関東全LPG世帯は約630万)

進捗

- ・ 数十万件の顧客有するLPG事業者(複数)と協議中(導入意向高、実施ステップ確認中)

<スペース蛍>

- ・ メーターをオンライン化。取得データがLPG配送効率化
- ・ 利用者の“蛍”取付数に応じて課金(サブスク型)

- ・ 全国LPG世帯: 約2,200万
- ・ 全国都市G世帯: 約2,600万

- ・ 10社以上が導入テスト実施中(全国)
- ・ 今期中に複数契約見込み(計5万台程度)

<タノミスター>

- ・ ガス機器・部材(ボンバやメーター)購入プラットフォーム
- ・ 発注数に応じて課金(売手/メーカー負担)

- ・ 年間発注回数: 1,500万回(想定)

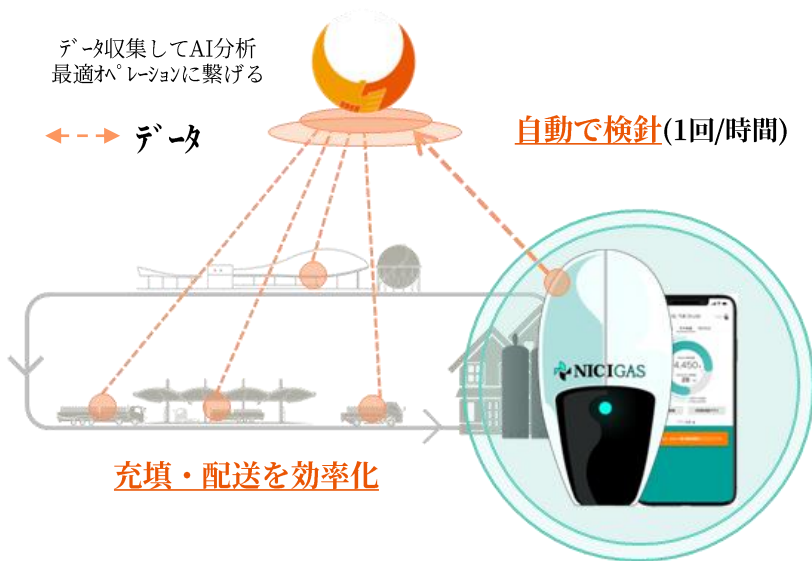
- ・ 今期の使用料収入、数千万円(見込み)
- ・ 他社利用スタート、今期中5-10社導入見込む

決算のポイント③ プラットフォーム事業の進捗 (2/2)

デジタルホーレションを業界全体で利用、共創による「効率化」の価値が新たな収益となる

デジタル自動検針システム「スペース蛍」

リアルタイム使用量データをホーレションに取り込み、充填・配送を一新



マイニチガスアプリとセットで提供

■ 特徴

- 検針自動化、1時間に1回のガス使用量データ取得
- 取得データにもとづきボソへの充填・配送を効率化
- 人による検針業務なくなる(アプリで検針結果通知)
- 低価格、取付簡単

■ 市場規模(取付先)

- 全国LPG世帯: 約2,200万
- 全国都市G世帯: 約2,600万
- 海外にも展開可能

■ 進捗

- 10社以上がテスト導入中(全国)
- 今期中に複数社との契約を見込む(計5万台程度)

「タノミスター」 Amazon B to B版 デジタル受発注プラットフォーム

従来のFAX・電話の受発注→スマホアプリで完結



■ 特徴

- 発注と受注を直接繋いで中間コスト削減
- 発注側は無料で利用(売手/メーカーが利用料負担)
- B to B to B(卸機能)等フレキシブルな対応可能

■ 市場規模

- ガス機器等年間発注回数1,500万回(想定)

■ 進捗

- 発注側(ガス会社)
 - ✓ 20/5月:自社で導入(今期収入、数千万円見込み)
 - ✓ 20/12月:他社利用スタート
 - ✓ 今期中:5-10社導入目指す
- 受注側(メーカー)導入
 - ✓ 20/5月:コソや給湯器等
 - ✓ 20/10月:ボソバやバルブ等
 - ✓ 他業種の商品にも展開する

決算の実績① サマリー(20/4-12月) (前期比)

営業利益大幅増益。2Qに続き粗利増が販管費増を吸収。家庭用好調、業務用回復も続く

- 営業利益で大幅増益(前期比+13億円)。粗利の増益(同+29億円)が、IT投資中心に積み増した販管費の増加(同+17億円)を吸収。粗利では、LPガスが増益を牽引。電気やプラットフォーム粗利も伸長した。
- ガス量では、コロナ影響で業務用ガス量減、全体として減となった。一方で利幅の厚い家庭用が伸長、ガス粗利拡大に繋がっている。3Qで業務用ガス量の回復が更に進んだ。

*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3Q (19/4-12月)	売上比	21/3期3Q (20/4-12月)	売上比	増減	ポイント
売上高	913	100%	950	100%	+37	
粗利益	437	48%	466	49%	+29	・LPガス(電気、プラットフォーム含む)が増益牽引(+26億円)
販管費(※詳細はP6)	381	42%	398	42%	+17	・IT投資積み増した(+10億円)
営業利益	55	6%	68	7%	+13	
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)	287		313		+26	・家庭用ガス量増。電気とプラットフォームも伸びた
旧都市ガス	129		129		0	・業務用ガス量減を家庭用がカバー
新都市ガス	21		24		+3	・家庭用ガス量増
お客様数(千件)						
お客様数 ※ガス+電気お客様合計数	1,646		1,815		+169	・1年間でLP+27千件、電気+118千件。通期計画に向け順調
ガス・電気セット率	4.8%		12.0%		+7.2%	・既存ガス顧客中心に営業注力、セット化好調
ガス販売量(千トン)						
LPガス	479		471		▲8	
LPガス	209		209		0	・コロナ影響は業務用で減、家庭用で増に繋がった。業務用の
旧都市ガス	209		199		▲10	減少幅は想定より小さく、3Qで更に回復が進んだ
新都市ガス	61		63		+2	・お客様増による

決算の実績② 販管費明細

9ヶ月間の販管費は通期計画に対して74%、計画通りに進捗。通期計画537億円変更なし

- 9ヶ月間の実績398億円。対通期計画74%、計画通りに進捗。ITに重点置いた(前期比+10億円)。
- 通期計画537億円は変更なし。4Qは内訳を見直し、家庭向けガス量増に伴いボイラ配送費用増やし、広告宣伝費をCM媒体変更(テレビ→YouTube)、効率上げて費用抑制する。

*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 (2Q時見直し) (最新見直し)		21/3期 3Q累計	計画比 *対2Q時見直し	20/3期 3Q累計	前期比	ポイント
人件費	137	137	104	76%	100	+4	賞与を増額(前期比+3億円)
減価償却費(*1)	82	84	62	76%	60	+2	営業所や工場等の事業基盤拡大等
顧客獲得費用(*2)	73	73	56	77%	53	+3	電気セット化ペース加速(電気純増19/4-12月:61千→20/4-12月:93千)
ガス関連機材等	37	37	28	76%	28	0	
保安・検針費等	28	28	21	75%	21	0	
ガスボイラ運搬費	31	33	22	71%	18	+4	LPGガス販売量増によるLPボイラ配送増
租税公課・事業税	20	20	14	70%	15	▲1	
広告宣伝費	13	10	6	46%	11	▲5	20/11月YouTubeで新CM放映開始、経費効率上げる
収納手数料等	12	12	9	75%	11	▲2	コンビニでの収納が有料化で減少
IT費用	28	28	21	75%	11	+10	夢の絆・LPG託送に係るシステム開発等。プラットフォーム収入に繋げる
修繕費用(*3)	14	15	12	86%	11	+1	
通信費(*4)	8	8	6	75%	8	▲2	検針票郵送をスマホアプリでのお知らせに移行
託送料	5	5	3	60%	3	0	
旅費交通費	6	6	4	67%	4	0	
コールセンター	6	6	5	83%	4	+1	顧客増もX-ROAD(データ統合収集)技術取入れ業務効率化
その他	37	35	25	68%	23	+2	
合計	537	537	398	74%	381	+17	

- (*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品の合計
- (*3) ボイラや機材等の修繕費
- (*4) 顧客とのコミュニケーション費用、スマホ通信費用

決算の実績③ LPガス事業(20/4-12月) (前期比)

粗利増益、家庭用ガス量伸びた。純増は9ヶ月間で33千件、通期計画40千件に向け順調

- 粗利増益(前期比+26億円)。顧客数増に伴って家庭用ガス量伸び粗利拡大。電気も顧客数が増加し粗利大幅増(同+6億円)、プラットフォームも伸びた(同+2億円)。業務用ガス量は、3Qで回復が更に進んだ。
- お客様純増は9ヶ月間で33千件、通期計画40千件に向け順調(進捗83%)。1Qは商圈買収、2Q以降はドアックが純増を牽引した。緊急事態宣言下もコロナ対策を徹底した上で通常営業を継続している。

*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3Q (19/4-12月)	売上比	21/3期3Q (20/4-12月)	売上比	増減	ポイント
売上高	502	100%	572	100%	+70	
粗利益	287	57%	313	55%	+26	
内、ガス	264		279		+15	・家庭用でガス量伸びた
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	4		6		+2	・新都市ガス新規参入プラットフォームからの収入増(ユーザー増)
内、電気	3		9		+6	・P10ご参照
内、機器・工事等	16		19		+3	・コンビニ収納手数料有料化。11月から検針票(スマホアプリに移行)等も有料化
お客様数(千件)	883		910		+27	
内、電気とのセット	43		114		+71	・電気セット率：12.5%(=セット数114千件/910千件)
お客様純増数(千件)	31		33		+2	・1Qは商圈買収、2Q以降はドアックが純増を牽引 ・通常の加入数▲7千、解約数▲0.6千(プラス効果)、商圈買収+9千
ガス販売量(千トン)	209		209		0	
家庭用	118		125		+7	・お客様増と在宅時間増に加え3Qの前期比低い気温が需要増に繋がった
業務用	92		84		▲8	・前期比▲9%、想定比で販売量多い。3Qのみでは同▲2.6%まで回復

決算の実績④ 旧都市ガス事業(20/4-12月) (前期比)

粗利前期比横ばい。業務用ガス量減を家庭用がカバーした。電気セット化好調、伸び余地大

- 粗利前期比横ばい。業務用のガス量減(前期比▲9%)を利幅の厚い家庭用のガス量増(同+4%)がカバー。業務用の販売量減はコトによる。影響は想定より小さい(=良い)。ガス量の回復が更に進んでいる。
- 顧客数は純増、前期上回る伸び。電気セット化進捗による解約減奏功。セット化では電話営業が伸びた。電気セット率13%まで伸長、お客様あたり収入増に繋がっている。電気セット化まだまだ伸びる。

*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

旧都市ガス事業 (億円)	20/3期3Q (19/4-12月)	売上比	21/3期3Q (20/4-12月)	売上比	増減	ポイント
売上高	301	100%	268	100%	▲33	
内、ガス	256		231		▲25	
内、機器・工事	45		37		▲8	
粗利益	129	43%	129	48%	0	
内、ガス	115		115		0	・利幅の厚い家庭用の伸びが、業務用減(ガス量減)をカバー
内、託送収益等	6		7		+1	
内、機器・工事等	8		7		▲1	・ガス機器販売減少。リモートガス展等コト禍での接点工夫進める
お客様数(千件)	413		416		+3	・電気セット率：13.0%(=セット数54千件/416千件)、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	19		54		+35	
お客様純増数(千件)	1.1		3.1		+2.0	・電気セット化好調、他社への切替減(前期比▲1.9千件)
ガス販売量(千トン)	209		199		▲10	
家庭用	69		72		+3	・在宅時間増と3Qの前期比低い気温が需要増に繋がった
業務用	140		127		▲13	・前期比▲9%、想定比で販売量多い。回復進む
アルバイト数	+1		+2		+1	

決算の実績⑤ 新都市ガス事業(20/4-12月) (前期比)

一貫して収支伴う契約を優先する。経費効率化に向け、ホ°レーションのデジタル化を進める

- 粗利増益(前期比+3億円)。コロナ影響で業務用ガス量減少(店舗向け等)の一方、家庭用では顧客数増加(同+20千件)、ガス量増に繋がった。
- 9ヶ月間の純増は14千件(同▲27千件)、ホ°ス減速も収支伴う契約を一貫して優先する方針。高使用量の長期契約を伸ばしデジタルホ°レーションで経費効率化する。検針票の内容をデジタルでお知らせする、スマホアプリ登録は12月末で約61万件(全ガス顧客ホ°スで登録率38%、3ヶ月間で+8%)まで進捗。

*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3Q (19/4-12月)	売上比	21/3期3Q (20/4-12月)	売上比	増減	ポイント
売上高	110	100%	111	100%	+1	
粗利益	21	19%	24	22%	+3	
内、ガス	19		22		+3	
kgあたり	31円		35円		+4円	・19/7末に初年度割サービス終了、粗利良化
内、機器他	2		2		0	
お客様数(千件)	274		294		+20	・電気セット率：8.8%(=セット数26千件/294千件)。セット化進め、お客様あたり収入倍増を目指す
内、電気とのセット	14		26		+12	
お客様純増数(千件)	41		14		▲27	・純増ホ°ス減速も収支伴う契約の積み上げを優先
ガス販売量(千トン)	61		63		+2	
家庭用	40		43		+3	・お客様増加による
業務用	21		20		▲1	・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(20/4-12月) (計画比)

件数・単位使用量共に伸び粗利計画超。市場スポット価格上昇影響なく通期計画に向け順調

- 顧客数は9ヶ月間で93千件の純増、電話営業も取り入れ既存ガス顧客中心に家庭用の高7坪⁷の契約を伸ばした。在宅時間の伸びもお客様あたり使用量増に繋がり、粗利は計画を上回った。
- 電源調達では、市場スポット価格上昇も通期粗利への影響なし。電気セト率は12%、伸び余地大。

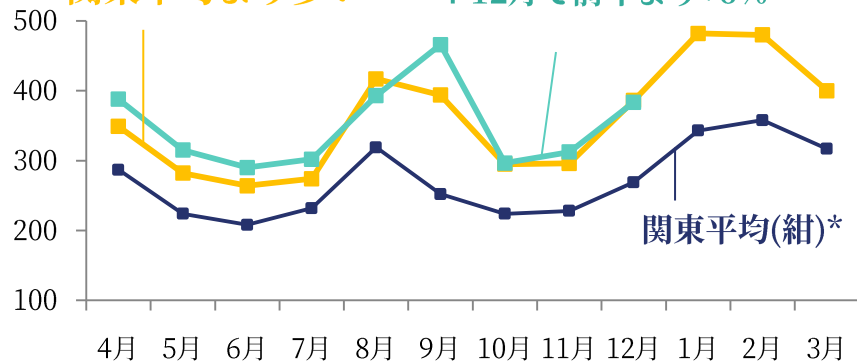
(億円)	21/3期 3Q計画	21/3期 3Q実績	21/3期 通期計
粗利益	8.3	8.9	12.7
kWhあたり	2.13円	2.17円	1.95円
お客様純増数(千件)	-	93	120
電気販売量(GWh)	390	410	650

*粗利益、および電気販売量は請求ベースで表示

平均月間使用量(kWh)

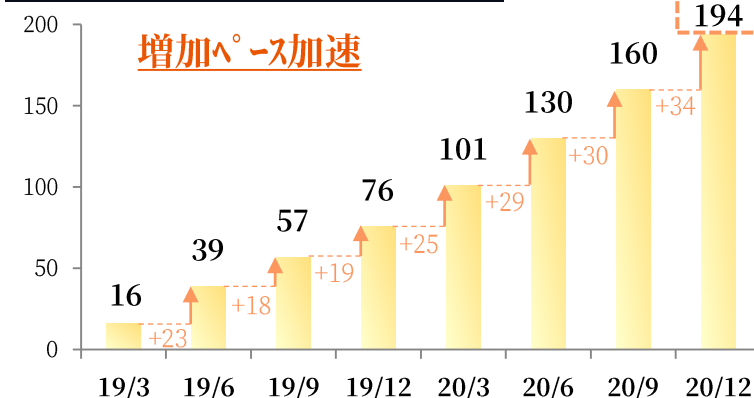
当社20/3期(黄)：
関東平均より多い

当社21/3期(緑)：
4-12月で前年より+6%

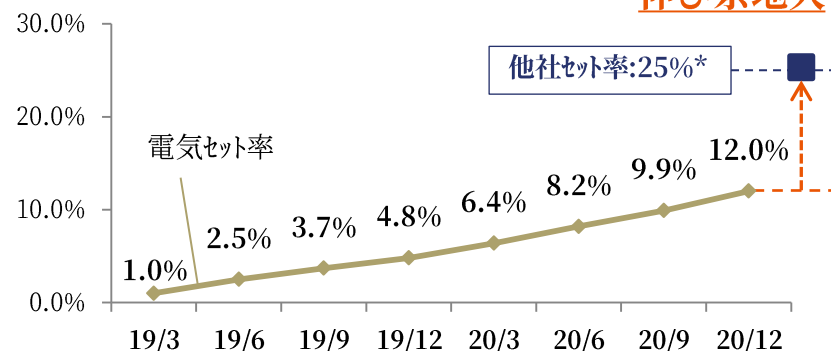


*2015/4月-2016/3月の関東における電灯契約(主に家庭用)の平均使用量
出典: 経済産業省・資源エネルギー庁、電力調査統計

電気お客様数推移(千件)



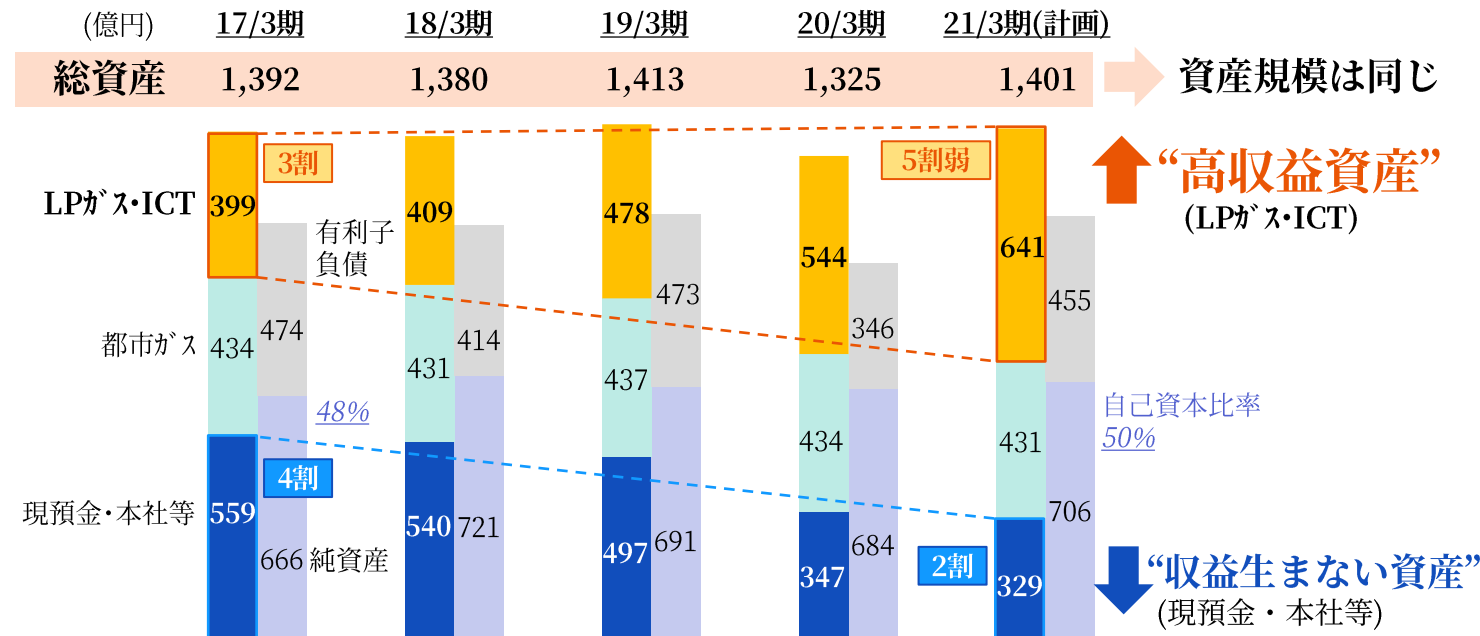
電気セト率推移(%)



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

高収益資産の構成比を高めながら、株主資本は適正水準を堅持。パフォーマンス高める

- 資産を大きく入替。“高収益資産(LPガス・ICT)”の割合を3割→5割弱に引き上げ、“収益生まない資産”を4割→2割に圧縮。資産規模はそのまま、資産の収益力を高める。
- 株主資本は、高還元を実施して適正自己資本比率を堅持。株主のパフォーマンス(ROE)を高める。



<財務ポリシー>

B/Sポリシー

**Cashを生む資産に
資本を集中投下**

- ・ 資産膨らまらず収益力高める

**不要な株主資本を
持たない**

- ・ 適正自己資本比率45-50%

ROE

2桁は最低線

- ・ 株主の投資利回り
- ・ 最重要指標の1つと認識

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期(計画)	20/12末時点
自己資本比率	48%	52%	49%	52%	50%	49%
D/E Ratio	0.7倍	0.6倍	0.7倍	0.5倍	0.6倍	0.7倍
ROA (*1)	5.0%	5.7%	3.0%	5.8%	6.3%	—
ROE (*2)	10.9%	11.2%	6.1%	11.3%	12.7%	—

(*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

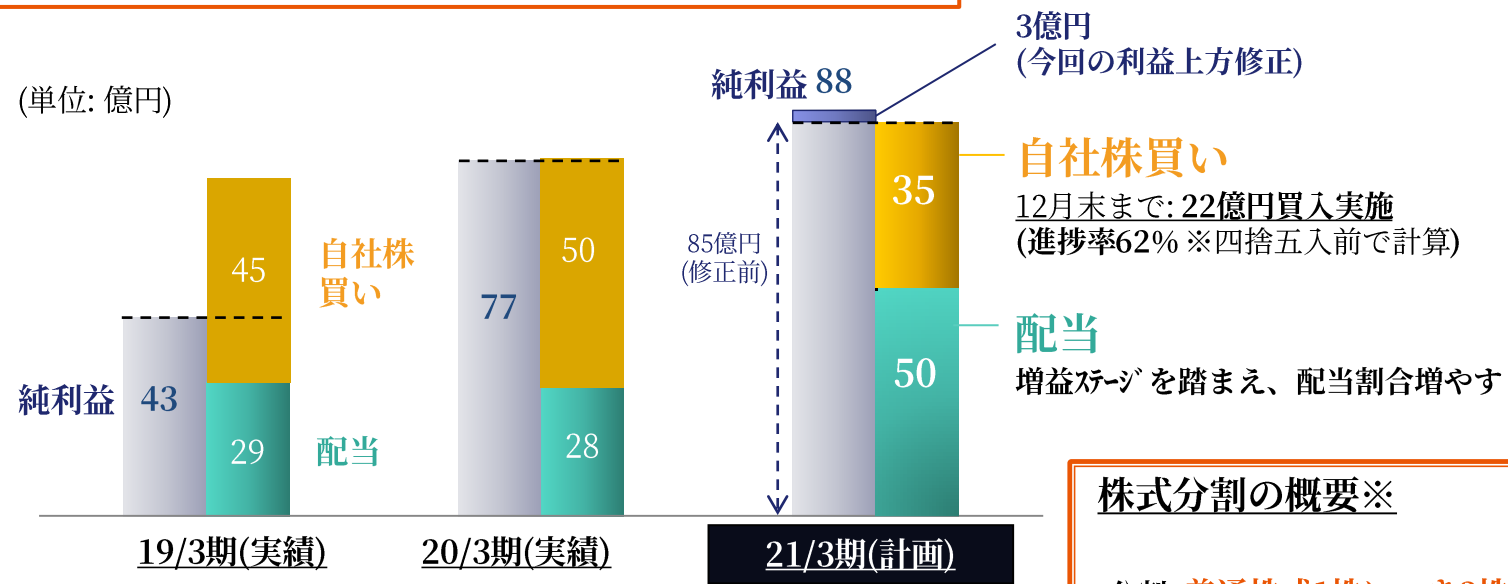
*実数の単位未満は端数処理

株主様への還元

2Qで追加還元実施、還元充実方針を堅持する。株式を1:3で分割、投資家の裾野広げる

- 2Q決算で追加還元45億円(配当+10億&自社株買い35億)実施。充実した財務基盤を背景に今期もほぼ利益の全額を還元する。
- 株式を1:3に分割する。継続してきた持合株式の縮減と合わせ、流動性の向上に繋げる。

総還元性向 174% 101% 97%



株式分割の概要※

- ・ 分割: 普通株式1株につき3株
- ・ 分割後発行済株式数: 120.6百万株
- ・ 基準日: 2021年3月31日
- ・ 効力発生日: 2021年4月1日

発行済株式数(百万株)	41	40	(*1)39
配当額/株	70円	70円	(*2)125円
配当総額(*3) (億円)	29	28	50
自社株買い(億円)	45	50	35

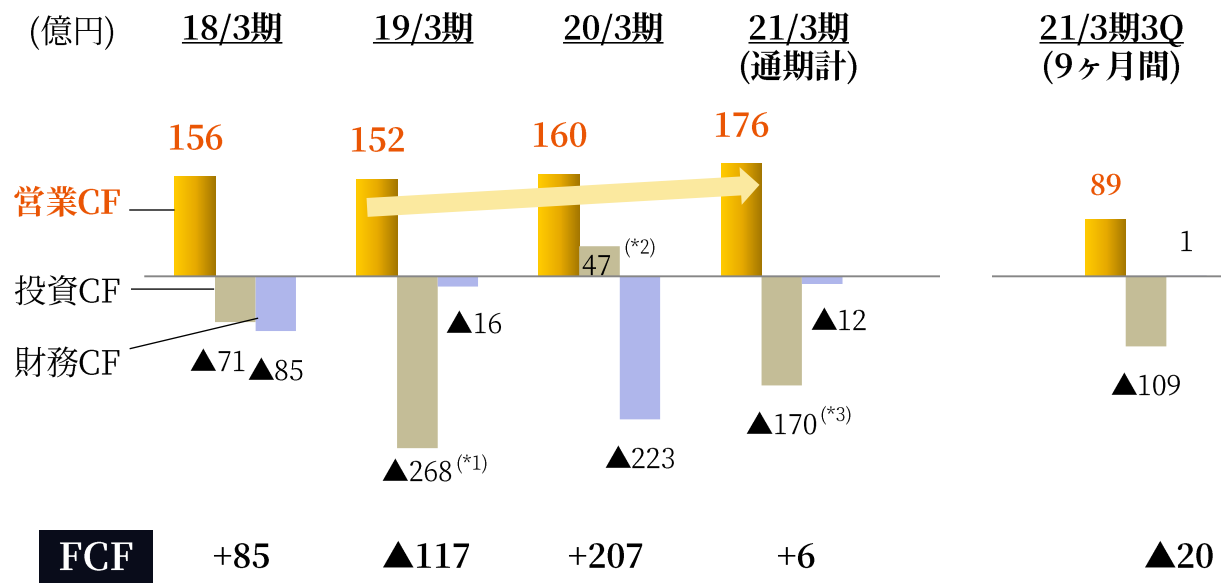
(*1)2020年12月31日時点(自己株式含まず)、(*2)分割実施前の1株あたり配当額、(*3)配当額は決議ベース

※詳細は、2021年1月28日開示「株式分割および株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」をご確認ください。

Cash Flow / CAPEX

営業CFはLPガスと電気にプラットフォーム収入加わる。投資はLP・ICT等高収益資産に配分移す

- 営業CFは、顧客数増に伴うLPガスと電気の伸びを受け拡大、これにプラットフォーム収入が加わる。
- 投資はハブ 充填基地向けが今期完了(見込み)、LPガスやICT等の高収益資産を重視して配分する。



営業CF

- ・ LPガスと電気の成長で拡大基調
- ・ プラットフォーム収入も加わり更に成長

投資CF

- ・ 高収益資産(LP・ICT)へ投資振分け
- ・ ハブ 充填基地向けは今期完了見込み

(*)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: 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3Q (9ヶ月間)
ICT	9	14	20	23	9
商圏買収(LP顧客)	1	0.3	25	18	18
LPガス	19	201	29	73	43
旧都市ガス	60	58	63	66	49

ICT投資

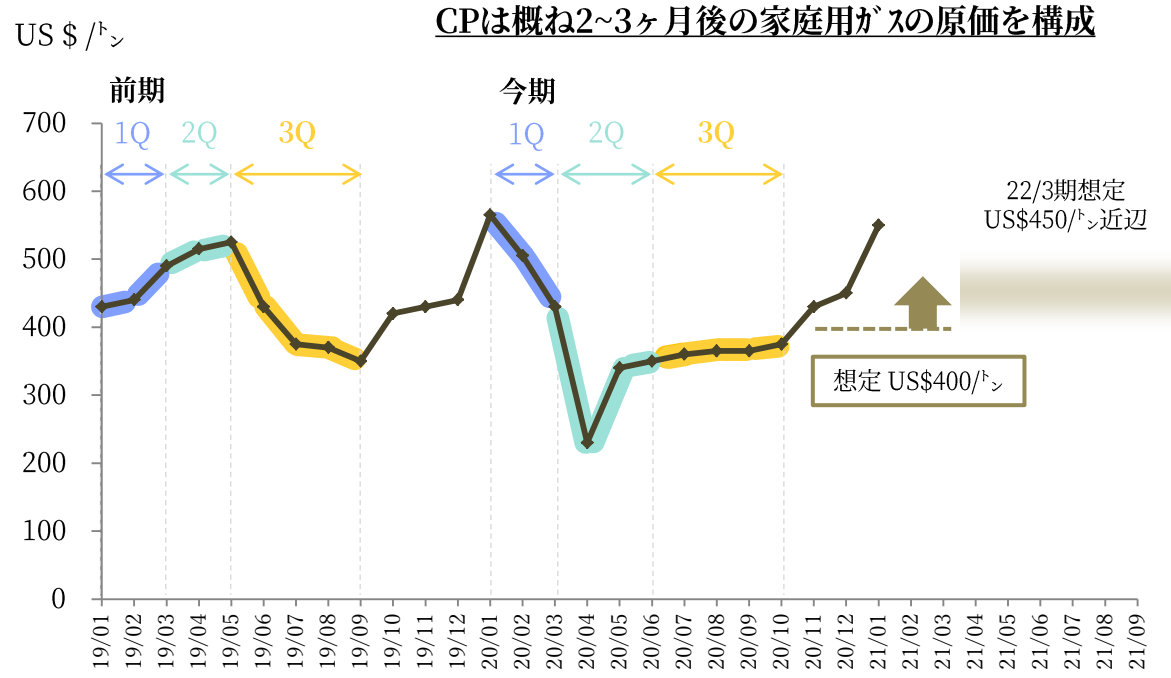
- ・ 主にプラットフォーム収入を目的とする
- ・ 内容はLPG託送、顧客向けサービス向上等

LPガス原料価格(CP)の推移

11月以降CP価格上昇、21/3期の通期計画に織り込み済。22/3期はUS\$450/トン近辺想定

- LPガスの原料価格(CP)は、11月以降上昇基調。21/3期は21/1月分までが原価となる見込みであり、このCP価格は最新の通期利益計画に反映済み。22/3期のCP想定はUS\$450/トン近辺とする。
- 為替は想定108円/US\$より円高で推移。円高は原料価格低下となる。22/3期想定は106円-107円/US\$とする。

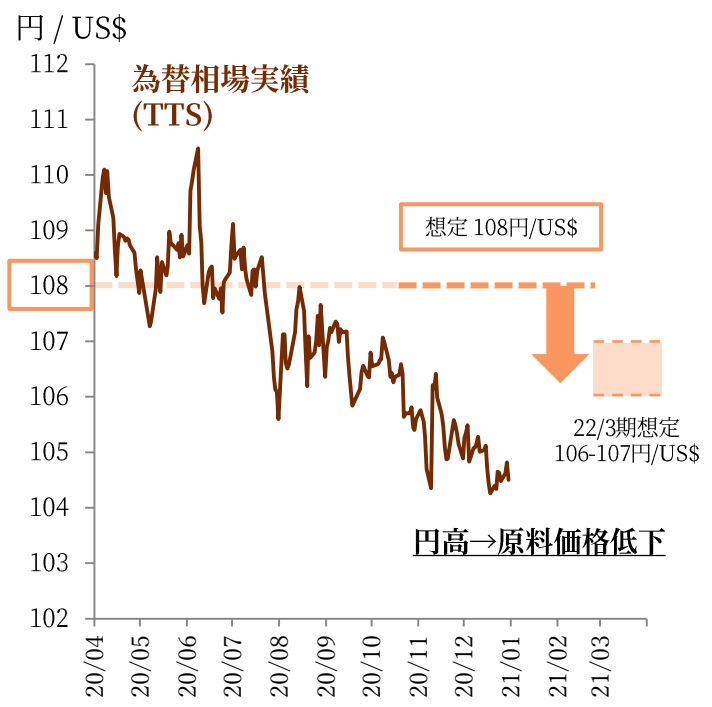
LPガス原料価格(CP)の推移



(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	430	450
2021年	550											

※ハイライトは3Q

為替相場(TTS)

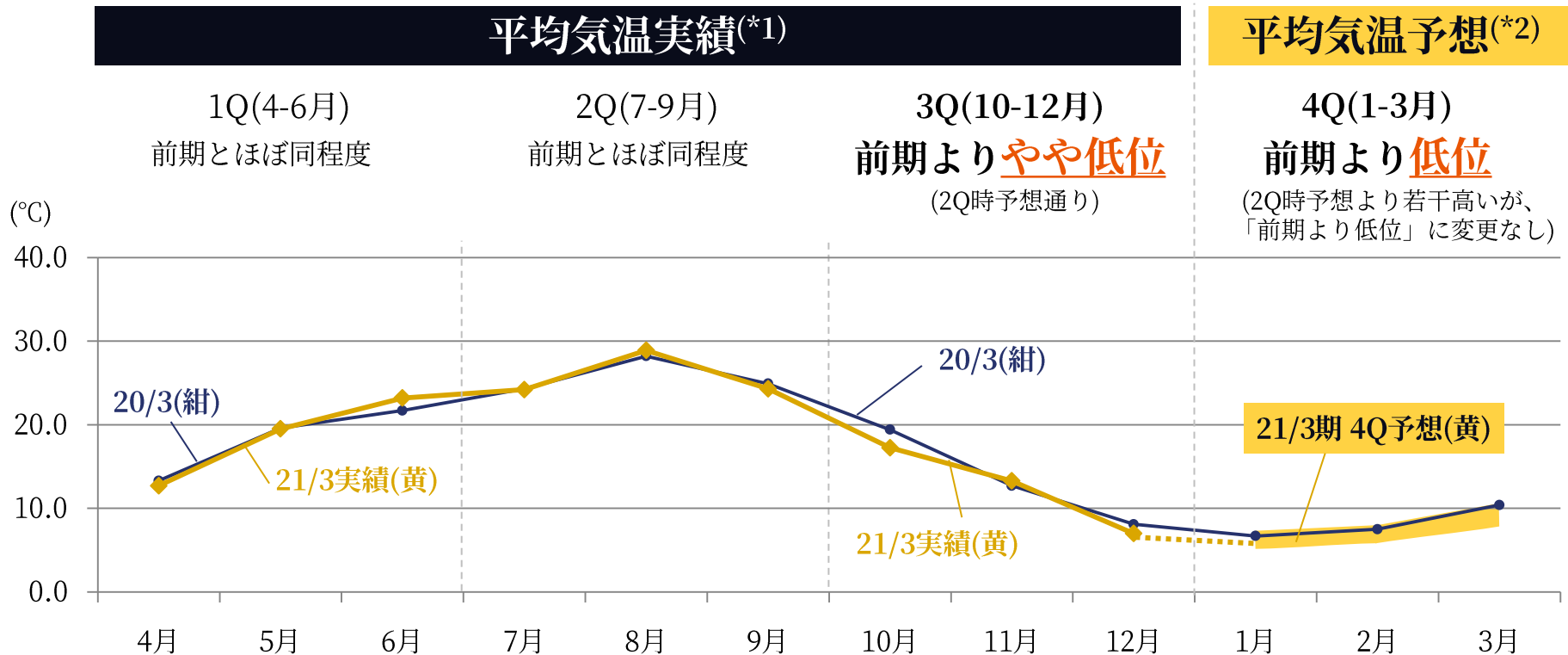


出典 ・ LPガス原料価格：日本LPガス協会ホームページ
 ・ 為替相場：メカバンクホームページ

平均気温

3Qは「前期よりやや低位」と予想通り。4Q予想は変更なく「前期より低位」とする

- 3Q平均気温は前期よりやや低位(前期比▲1°C弱)と予想通り、家庭用ガス・電気需要増に繋がった。
- 4Q(1-3月)予想は、2Q時予想より若干高いが「前期より低位」に変更なし。ガス・電気の最需要期である冬期の低位な気温は、家庭用ガス・電気販売量に大きなフォローとなる。



(*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)：4Q予想は、専門情報機関の情報

ESG/SDGsへの取組み

脱炭素(CO₂排出量削減)は重要課題と認識。パートナーシップによる共創で解決する

- 脱炭素は重要課題と認識。単独より、パートナーシップによる共創で解決すべきと考える(SDGs17)。この共創をプラットフォーム(PF)で実現。PFへの参加はビッグデータの公正な利用が前提となる(SDGs16)。
- ニチガスは、みんなで使うPFとして「LPG託送」や「スペース蛍」を推進、社会課題を解決しながら、新たな価値を創る。

<取組み大方針>



新たな形で
地域社会に貢献

他社と共創

他社

ニチガス

プラットフォーム/共創基盤

<脱炭素への対応方針>

業界全体の
CO₂排出量削減に貢献

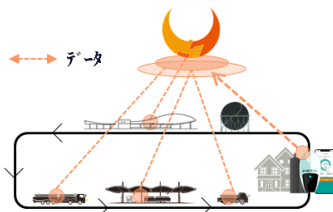
他社と共に



LPG託送

デジタルが共創による高効率化を実現、

- ・ 配送員不足に対応
- ・ 配送車両のCO₂排出量削減(データで配送効率化)



スペース蛍

自動検針で、

- ・ 検針員不足に対応
- ・ 検針車両のCO₂排出量ゼロ化

デジタル・コミュニケーションで、

- ・ カスタマーサービス向上
- ・ 紙の使用減らす



■ 脱炭素に向けた今期取組み

- ・ CO₂排出量算定(実施済)→削減計画策定中
- ・ 省エネガス機器販売注力
- ・ 非化石電源調達検討
- ・ 電動バイク導入検討 等

CO₂ネットゼロを意識し、社内議論中
今期中、詳細取組み方針公表