

2022年3月期第2四半期決算説明資料

2021年10月28日 日本瓦斯株式会社

ディープ・ラーニング

ニカガスツイン on DL

現場のあらゆるデータを収集

現実世界の業務フローを
仮想空間に再現

ディープ・ラーニング
仮想空間内で業務の
最適解を解析

AI解析の結果を現実世界に反映
更なる業務最適化

⇒ ニカガスツイン on DLを他社に展開

決算のポイント① 上期実績(計画比)と通期計画

上期は高気温で粗利伸びず。下期寒さで家庭用増販見込み、通期営業利益145億変更なし

- 上期は高気温で家庭用伸びず粗利は計画比▲6億円、販管費は強弱つけて同▲1億円に抑えた。
- 通期は、粗利・営業利益ともに変更なし。下期気温が1Q時想定よりも寒くなると見込み、家庭用増販で上期のマイナス取り返す。LP原料価格の上昇分は価格転嫁で吸収する。

(億円)	22/3期(2Q/4-9月)		22/3期 通期計画		ポイント
	計画	実績	見直前	見直後	
粗利益	298	292	693	693	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上期粗利は計画比▲6億円、高気温で家庭用販売量伸びず ・ 下期寒くなる見込み、家庭用増販で上期のマイナス取り返す
LPガス	191	189	447	451	<ul style="list-style-type: none"> ・ 原価上昇分は価格転嫁で吸収、通期家庭用利幅ほぼ変わらず
電気	13	12	30	29	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上期販売量伸びず(春先高気温/暖房少、9月低気温/冷房少)
旧都市ガス	84	81	187	185	
新都市ガス	10	11	30	29	
販管費	270	269	548	548	<ul style="list-style-type: none"> ・ 計画通りに進捗、通期変更なし
営業利益	28	23	145	145	
純利益	27	24	105	105	<ul style="list-style-type: none"> ・ 過去最高益を計画。pring株式売却で特別利益12億円計上
ROE	-	-	15%程度	15%程度	
EPS	-	-	90.3円	91.3円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2Qで買い入れた自社株約130万株を考慮

*22/3期(2Q/4-9月)の計画と実績、および22/3期通期計画は収益認識基準適用後ベース

22/3期の利益計画詳細

下期は気温想定修正(寒い方向)踏まえて上方に見直し。通期のLP利幅はほぼ変わらず

- 下期利益計画を上方に見直し。気温想定修正(寒い方向)を踏まえ、家庭用の増販見込む。
- LP家庭用の利幅はほぼ変わらず。原料価格の上昇分は価格転嫁で吸収する。

※表は収益認識
基準適用前
(詳細P6)

	上期			コメント	下期			コメント	通期		
	21/3期 (実)	22/3期			21/3期 (実)	22/3期(計)			21/3期 (実)	22/3期(計)	
		(計)	(実)			見直前	見直後			見直前	見直後
LPガス(家庭用)											
粗利益(億円)	166	166	164	販売量減、利幅計画通り	206	206	212		372	372	376
販売量(千ト)	83	83	81	単位消費量の減少による	111	113	117	単位消費量増を踏まえて見直し	194	196	199
利幅(円/kg)	200円	201円	201円	価格転嫁で前期超の利幅	186円	183円	181円	原料価格上昇分は価格転嫁で吸収	192円	190円	189円
単位消費量(kg/件)	108kg	104kg	103kg	高気温で販売量伸びず	141kg	138kg	144kg	気温想定を寒い方向に見直し	249kg	242kg	247kg
LPガス(業務用)											
粗利益(億円)	14	17	17		22	21	22		36	38	38
販売量(千ト)	53	56	54	飲食店等の時短営業が影響	65	67	67	コロナからの回復見込む	117	123	121
旧都市(家庭用)											
粗利益(億円)	63	62	59		78	79	80		141	140	139
販売量(千ト)	46	45	45		74	73	75	単位消費量増を踏まえて見直し	120	118	120
利幅(円/kg)	136円	136円	133円	スライムタイムラグが影響	105円	108円	106円	原料価格の推移を踏まえ見直し	117円	119円	116円
単位消費量(kg/件)	126kg	121kg	119kg	高気温で販売量伸びず	199kg	194kg	200kg	気温想定を寒い方向に見直し	325kg	316kg	320kg
旧都市(業務用)											
粗利益(億円)	12	13	13		14	14	14		26	27	27
販売量(千ト)	83	86	83	飲食店等の時短営業が影響	92	94	94	コロナからの回復見込む	175	181	177
電気(主に家庭用)											
	(電気の21/3期下期は7ヶ月、21/3期の通期は13ヶ月ベース)										
粗利益(億円)	5	11	11		11	16	16	下期想定変えず	16	27	26
販売量(GWh)	239	506	474	気温影響で伸びず	536	752	752		775	1,258	1,226
利幅(円/kWh)	2.1円	2.2円	2.3円	単位消費量減で利幅拡大	2.1円	2.1円	2.1円		2.1円	2.1円	2.2円

決算のポイント② お客様純増数(21/4-9月)

LP純増は回復基調、電気は今期中リリース予定の新商品でお客様純増を伸ばす

- 上期のLP純増は、コロナで外部パートナーの活動が制限される中、自社社員の営業が伸長し、後半回復。下期はこれに商圈買収加え、純増加速させる。電気は今期中リリース予定の新商品で純増伸ばす。
- 旧都市純増1.7千件、電気セット進め解約減らす。新都市9千件、収支伴う契約の優先を徹底する。

お客様純増数詳細はこちら➡ <https://www.nichigas.co.jp/ir/financial/customer/>

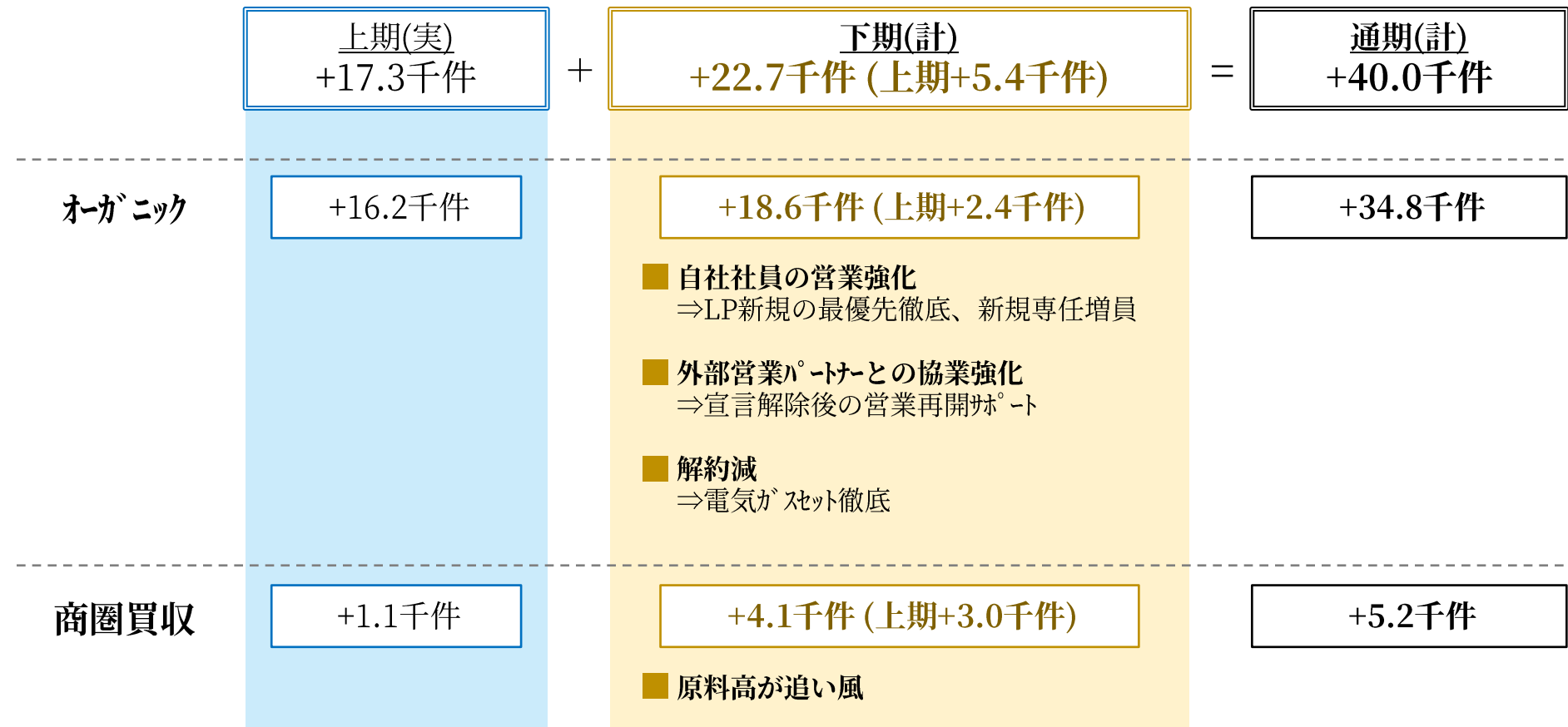
お客様純増数 (千件)	22/3期 通期計画	22/3期 2Q実績	ポイント	総お客様数 (21/9末時点)
LPガス (内、商圈買収)	+40	+17 (+1.1)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上期は商圈買収少なく、コロナで外部パートナーの活動制限された ・ 下期は自社社員の獲得加速、商圈買収も伸ばす。原料高は商圈買収に追い風 	935
電気 電気セット率	+120	+34 15.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上期はコロナ影響でポイント取得等の営業活動苦戦。下期はコロナ回復と新商品(実質CO2排出量ゼロ、EVユーザーにメリット)で純増伸ばす 	258
旧都市ガス	+7	+1.7	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1Qは大型社宅取り壊し影響、2Q以降、電気セット進めながら件数積みあげた。下期もセット進め件数伸ばす 	419
新都市ガス	+25	+9	<ul style="list-style-type: none"> ・ 収支を伴う契約を徹底する 	311
合計 (ガス+電気)	+192	+62.8		合計 (ガス+電気) 1,923

決算のポイント② LP新規戦略

下期は、コロナ環境からの回復でオーガニック増やし、原料高を追い風に商圈買収伸ばす

■オーガニック(ドアロック営業)では、緊急事態宣言明けの営業再開で新規増やす。商圈買収も伸ばす、原料高は追い風となる。下期の獲得加速で通期計画40千件達成する。

<LPがス純増(通期計画)>



決算のポイント③ プラットフォーム事業の収益化計画

上期粗利5億、通期計画9億に十分なペース。スペース蛍の外販先は全国9→15社に大きく拡大

- 新都市PFが安定して収益を計上(上期で4.2億円)、全体のPF収益は通期計画9億円に十分なペース。
- スペース蛍は外販先が大きく拡大(9→15社)、下期に設置台数の増加見込む。タノミスターは取り扱い商品増加で利便性向上。保安PF、電気PFも外販始まっている。

プラットフォーム粗利進捗 (実績 / 計画)	22/3期		▶ 通期(計) 9億円	▶▶▶ 24/3期(計) セグメントとしてお示しできる規模へ
	1Q(4-6月) 2.5億円	2Q(7-9月) 2.5億円		

プラットフォーム収益の内訳	22/3期		2Qの進捗詳細
① LPG託送 (スペース蛍、充填・配送)	—	7月から 収益化	<ul style="list-style-type: none"> • スペース蛍: 全国15社/7万台超 導入決定。設置後10年間の継続課金モデル。上期は外販先増加した。下期は設置台数の増加見込む • LPG託送: 今期中の利用開始を目指し、諸条件を協議中
② 新都市PF、保安PF、 電気PF	2.4億円	2.4億円	<ul style="list-style-type: none"> • 新都市PF(2.1億円): システム利用料、継続課金モデル • 保安PF(0.3億円): 新都市ガスの保安業務。他社からエリア毎に受託、継続性高い。エリア拡大余地大
③ タノミスター、ニチガスサーチ、 マニチガス	0.1億円	0.1億円	<ul style="list-style-type: none"> • タノミスター(0.1億円): 取り扱い商品増、利便性向上。利用会社増加で収益拡大する

決算の実績① 収益認識基準(“新基準”)適用による影響

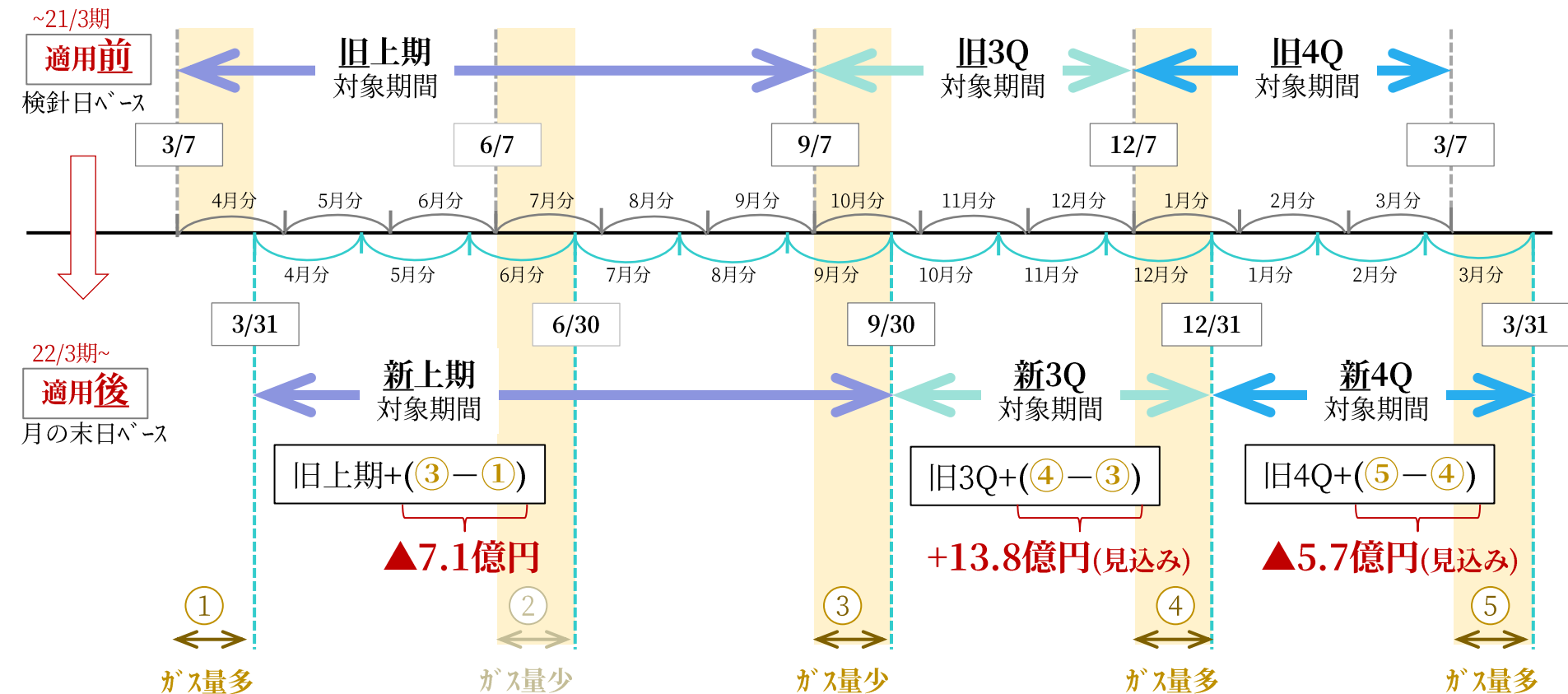
新基準適用による粗利への影響: 上期マイナス/下期プラス。通期/全セグメント合計ではほぼ影響ない

■1)LPと電気の売上対象期間(都市ガス:対象外)、2)セグ割引(ガスと電気で按分負担)を調整。1)は、粗利が上期マイナス/下期プラス、2)は、粗利がガスでマイナス/電気プラスとなる。通期/全セグメント合計で影響ほぼない。

<LPガス:売上対象期間調整による粗利への影響> ⇒ 通期ではほぼ影響なし

上期マイナス ▲7.1億円

下期プラス (3Qで大幅プラス見込む) +8.1億円



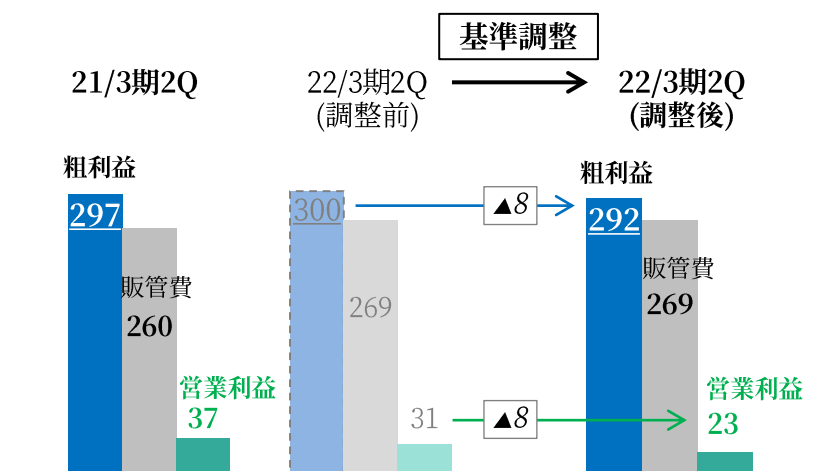
決算の実績② サマリー(21/4-9月) (前期比)

電気が顧客増で伸び、ガスは高気温で伸びず、粗利前期比+3億円。基準調整で▲8億円

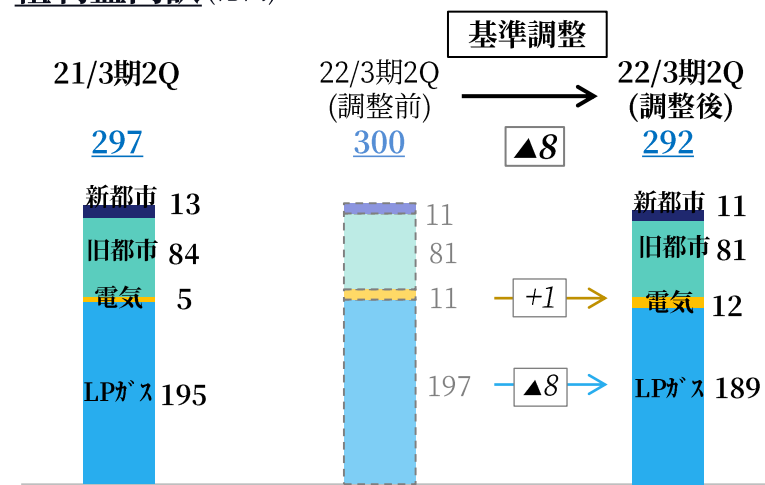
■電気が顧客増で伸び、ガスは高気温で家庭用伸びず、上期粗利は前期比+3億円。獲得費で販管費は同+9億円、営業利益同▲6億円。これに収益認識基準適用で▲8億円、この調整は3Qに戻る。

全セグメント合計(億円)	21/3期 (2Q/4-9月)	22/3期(2Q/4-9月)		ポイント
		調整前	基準調整 → 調整後	
粗利益	297	300 (▲8)	292	・調整前は前期比+3億円。電気で同+6億円、家庭用ガスが高気温で伸びず ・新基準適用のマイナス調整(▲8億円)は、3Qに戻る(プラス調整)
販管費	260	269 -	269	・前期比+9億円。顧客獲得費+6億円、前期1Qはコマで訪問営業自粛
営業利益	37	31 (▲8)	23	
販売量(千トン) LPガス	135	136 (▲8)	128	・調整前は+1千トン。業務用は需要回復、家庭用は高気温で単位消費量伸びず
旧都市ガス	130	128 -	128	・家庭用: 高気温で単位消費量伸びず
新都市ガス	40	39 -	39	・業務用: 2Qで緊急事態宣言に伴う時短営業が影響
電気(GWh)	239	474 (▲11)	463	・お客様数大きく増えた(20/9: 160千件→21/9: 258千件)

粗利益/販管費/営業利益(億円)



粗利益内訳(億円)



決算の実績③ 販管費明細

2Qまでの進捗計画通り。契約獲得向けコスト使い、他を効率化し抑えた。通期総額変更なし

- 2Qまでの進捗は計画通り(通期計画進捗49%)。顧客獲得費用計画超、他の費用を効率化し抑えた。
- 通期総額(548億円)変更なし。顧客獲得費用を積み増し、下期はコスト抑えながら契約獲得加速する。

*実数の単位未満は端数処理。*進捗・前期比は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	22/3期通期計画		22/3期 2Q実績	進捗 (対見直後)	21/3期 2Q実績	前期比	ポイント
	見直前	見直後					
1. 人件費	145	143	68	48%	68	0	・余裕あり、見直す
2. 減価償却費 ^(*1)	89	89	43	48%	40	+3	・2Q(6ヶ月)の前期比増加は、夢の絆:+1.9億円、ｽﾊﾟｰｽ蛸:+1.2億円
3. 顧客獲得費用 ^(*2)	77	83	43	52%	37	+6	・自社社員の営業加速、ﾊﾟｰﾄﾅｰ向け費用抑え獲得進める
4. ガス関連機材等	33	33	18	55%	20	▲2	・ﾎﾝﾊﾞを長期利用しコスト削減。検査内製化により可能となった
5. ガｽﾊﾞﾝﾊﾞ運搬費	29	29	13	45%	13	0	・新配送ｼｽﾃﾑ効果下期から。半年で約▲3億円見込む(来期▲6億)
6. IT費用	31	30	15	50%	14	+1	・発注内容厳しくレビュー。費用対効果向上
7. 保安・検針費等	25	25	12	48%	14	▲2	・ｽﾊﾟｰｽ蛸設置で前期比▲2.5億円
8. 租税公課・事業税	20	20	11	55%	10	+1	
9. 修繕費用 ^(*3)	15	15	7	47%	7	0	
10. 収納手数料等	10	10	6	60%	6	0	
11. 広告宣伝費	9	8	3	38%	2	+1	
12. 通信費 ^(*4)	11	11	5	45%	4	+1	・2Q(6ヶ月)の前期比増加は、ｽﾊﾟｰｽ蛸通信費:+1.4億円
13. 旅費交通費	5	5	3	60%	3	0	
14. ﾕｰﾃﾞﾝｸﾞ	7	6	3	50%	3	0	・顧客増もコスト横ばい、X-ROAD(ﾃﾞｰﾀ統合収集技術)で効率化
15. 託送料	5	5	2	40%	2	0	
16. その他	37	36	17	47%	17	0	
合計	548	548	269	49%	260	+9	

(*1) IT関連の償却は「6. IT費用」、のれんの償却は「16. 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の合計

(*3) ﾎﾝﾊﾞや機材等の修繕費

(*4) 顧客とのコミュニケーション費用、ｽﾊﾟｰｽ蛸通信費用

決算の実績④ LPガス事業(21/4-9月) (前期比)

高気温影響し家庭用減、業務用ｺｯﾁから回復。新基準で▲8億調整、この調整は3Qで戻る

- 家庭用は顧客数伸びたが高気温が影響し減、業務用はｺｯﾁから回復し、ガス粗利前期比横ばい。新基準適用で▲8億円マｲｸｽ調整、粗利は最終、同▲6億円。この調整は3Qで戻る。
- 原価上昇分は価格転嫁で吸収、通期の家庭用利幅はほぼ変わらず。

*実数の単位未満は端数処理 *22/3期通期計画は、収益認識基準適用後へ-ｽ

LPガス(億円)	21/3期 (2Q/4-9月)	22/3期 (2Q/4-9月)		ポイント	22/3期 通期計画
		調整前	基準調整 → 調整後		
粗利益	195	197	(▲8)	189	451
内、ガス	180	180	(▲8)	172	414
kgあたり	133円	132円	(+2円)	134円	129円
内、プラットフォーム(PF)	4	5	-	5	9
内、機器・工事等	12	12	-	12	28
お客様数(千件)	904	935	-	935	958
お客様純増数(千件)	27	17	-	17	40
ガス販売量(千ﾄﾝ)	135	136	(▲8)	128	321
家庭用	83	81	(▲7)	74	199
業務用	53	54	(▲0)	54	121

・調整前横ばい。高気温で家庭用▲2.2億、ｺｯﾁ回復で業務用+2.7億
・新基準適用で▲8億円マｲｸｽ調整、これは3Qでﾌﾟﾗｽ調整し戻る

・原価上昇分は価格転嫁で吸収、家庭用利幅見通しほぼ変わらず

・新都市PFの他、ｽﾊﾟｰｽ蛍、保安PF、ﾀﾞｲﾐｽﾀｰ等も収益化(P5参照)

・電気セット率: 17.1% (=セット件数160千件/935千件)

・前期は商圏買収13千件含む。自社社員による獲得前期比約+40%

・調整前▲2千ﾄﾝ、高気温が影響。基準調整▲7千ﾄﾝ

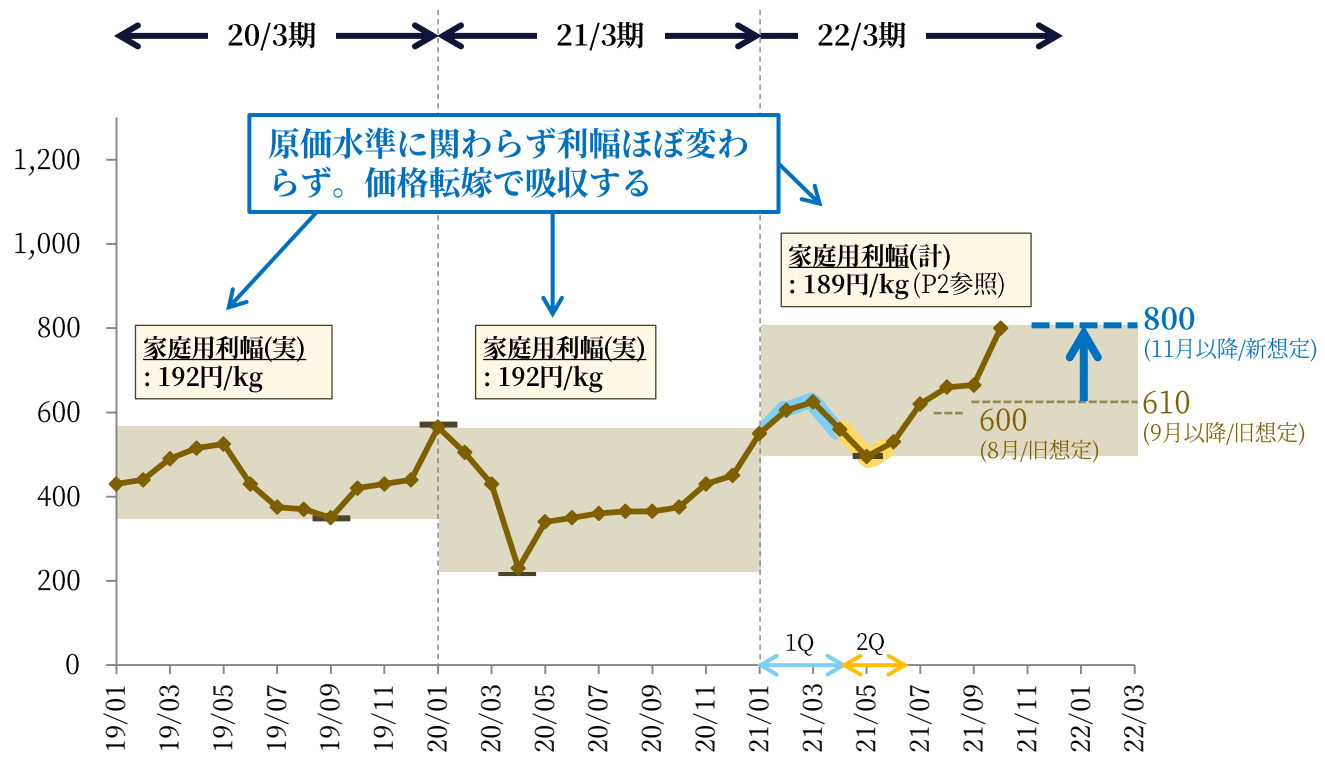
・前期比+1千ﾄﾝ、ｺｯﾁ落ち込みから徐々に回復

LPガス原料価格(CP)の推移

原料価格の上昇分は価格転嫁で吸収する。通期家庭用利幅見通しに大きな変更ない

■原料価格の水準に関わらず一定の利幅を維持、原料価格の上昇分は価格転嫁で吸収、通期家庭用利幅はほぼ変わらず。

LPガス原料価格(CP)の推移 (US\$/ト)



為替相場(TTS)



(US\$/ト)	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	605	625	560	495	530	620	660	665	800		

※ハイライトは22/3期2Qの原価

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

決算の実績⑤ 電気事業 (21/4-9月) (前期比)

粗利は前期比倍増、顧客拡大で販売量大幅伸長。気温影響で単位消費量減、利幅は拡大

- 粗利前期比+6億。顧客増で大幅増販。顧客毎では気温影響で消費量減、利幅拡大。基準調整+1億。
- 顧客純増34千件、外部パートナーの営業ペースアップ。自社社員の契約獲得加速させる。

※22/3期通期計画は、収益認識基準適用後ベース

電気	21/3期 (2Q/4-9月)	22/3期 (2Q/4-9月)		ポイント	22/3期 通期計画
		調整前	基準調整 → 調整後		
粗利益(億円)	5	11	+1	12	29
kWhあたり	2.1円	2.3円	+0.2円	2.5円	2.4円
お客様数(千件)	160	258	-	258	344
お客様純増数(千件)	59	34	-	34	120
電気販売量(GWh)	239	474	(▲11)	463	1,239

調整前で前期比+6億円。顧客拡大で販売量大幅伸長。利幅も拡大
 ・新基準適用で+1億円(基準日変更▲0.3億円、セト割引+1.3億円)

単位消費量減で利幅拡大。新基準適用で+0.2円/kWhのプラス調整

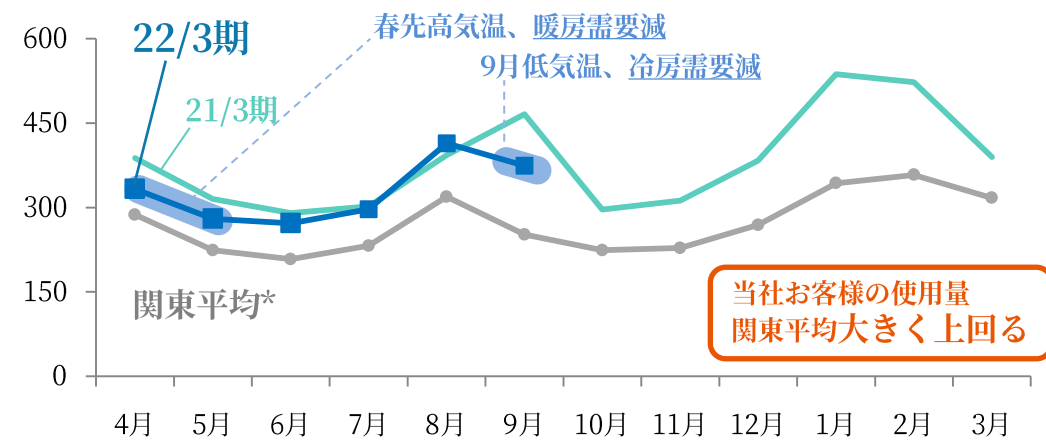
21/9月末の電気セト率:15.5%(21/3月末:13.7%)

コロナで外部パートナーの営業活動に制約。下期は新メニューで純増を増やす

お客様増で販売量伸長。単位消費量減、春先高気温(暖房需要減)と9月低気温(冷房需要減)が影響

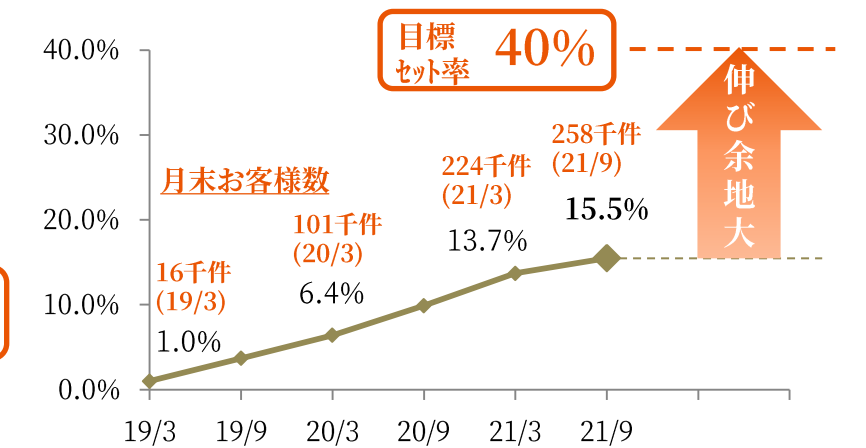
※21/3期の粗利と電気販売量は請求ベース

平均月間使用量 (kWh)



*2015/4月-2016/3月の関東電灯契約(主に家庭用)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(%)



決算の実績⑥ 旧都市・新都市がス事業(21/4-9月) (前期比)

がス販売量は家庭用で高気温、業務用で時短営業が影響。スライムタイムラグ影響で粗利減少

- 販売量は、家庭用で高気温、業務用で緊急事態宣言下の時短営業が影響(9月末で解除)。
- スライムタイムラグ影響で粗利減少。原料の上げ局面では利幅マイナス方向、下げ局面ではプラス方向に調整。

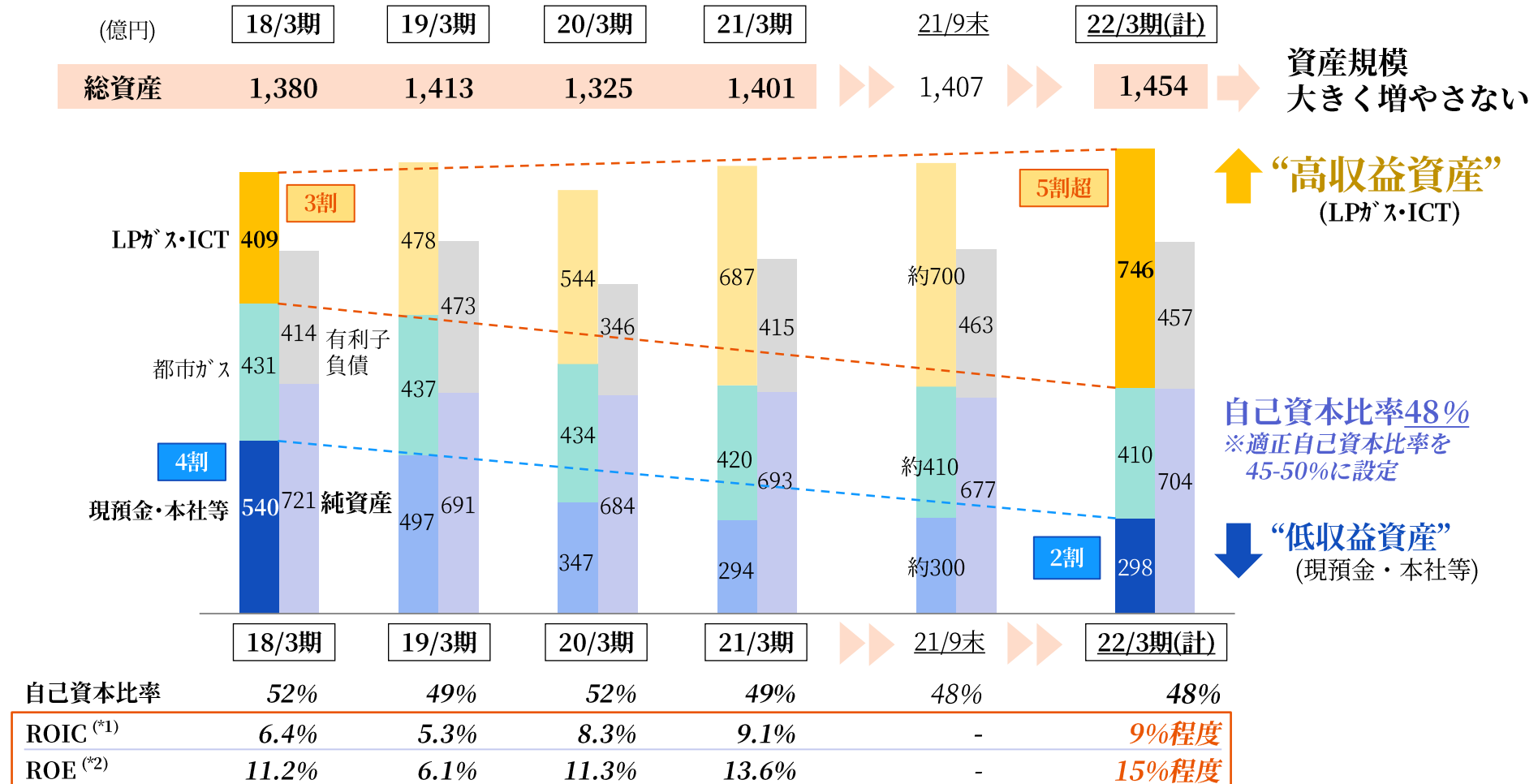
*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円表示処理後で算出 *22/3期通期計画は、収益認識基準適用後ベース

旧都市がス(億円)	21/3期 (2Q/4-9月)	22/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	22/3期 通期計画
粗利益	84	81	▲3		185
内、がス	75	72	▲3	・家庭用で前期比▲4億、高気温の影響。業務用利幅拡大し同+0.5億 ・スライムタイムラグ:▲1.8億円	165
内、託送収益等	4	5	+1		10
内、機器・工事等	5	4	▲1	・機器で▲0.5億、コロナで商品入荷遅延	10
お客様数(千件)	415	419	+4	・電気セット率: 15.8% (=セット件数66千件/419千件)	424
がス販売量(千トン)	130	128	▲2	・家庭用は高気温で単位消費量減。業務用は、1Qは工業用中心に回復。 2Qは商業用が宣言に伴う時短営業の影響を受けた	297
家庭用/業務用	46/83	45/83	▲1/0		120/177

新都市がス(億円)	21/3期 (2Q/4-9月)	22/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	22/3期 通期計画
粗利益	13	11	▲2		29
内、がス	12	10	▲2	・がス販売量が家庭・業務用ともに減 ・スライムタイムラグ:▲0.9億円	27
内、機器・工事等	0.8	0.7	▲0.1		2
お客様数(千件)	292	311	+19	・電気セット率: 10.6% (=セット件数33千件/311千件)	327
がス販売量(千トン)	40	39	▲1	・家庭用は高気温で単位消費量減	94
家庭用/業務用	28/13	27/12	▲1/▲1	・業務用は、商業用が宣言に伴う時短営業の影響を受けた	66/28

2Qまで進捗計画線。資産入替進めて収益性高め、不要な資本持たず株主パフォーマンス高める

■ 高収益資産(LPとICT)に積極投資、低収益資産を圧縮。資産の入れ替えを進め、資産規模増やさず収益性(ROIC)高める。調達では不要な株主資本持たず、ROIC引き上げをROEにダイレクトに繋げる。



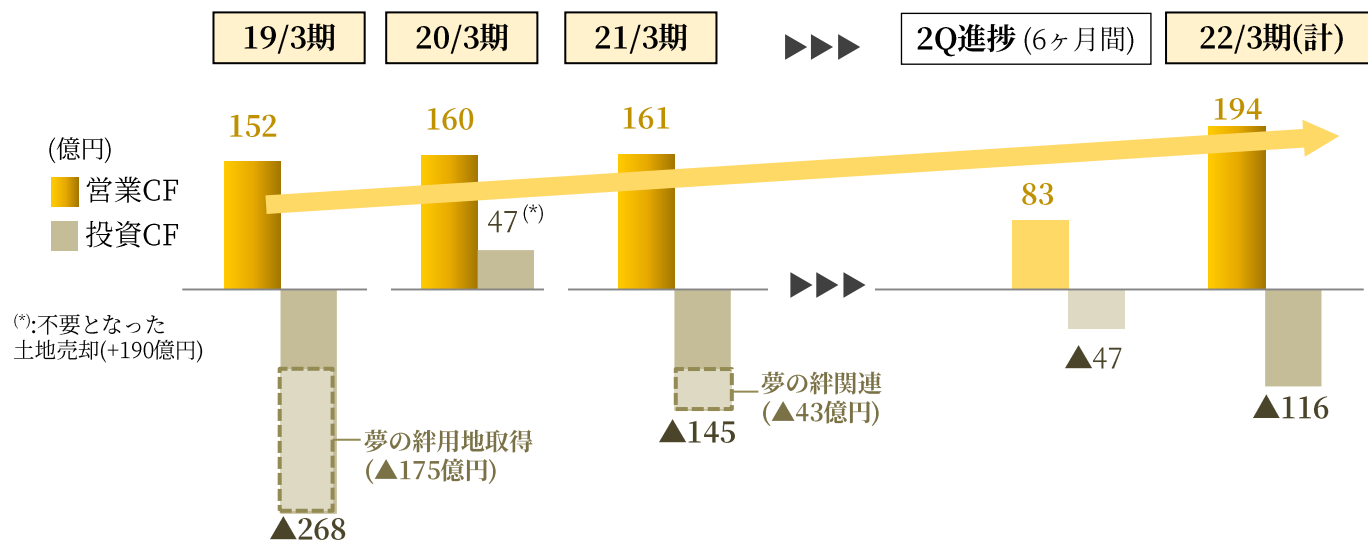
(*) ROIC=当期税引後営業利益÷(前期と当期の“有利子負債+純資産”の平均値)

(*) ROE=当期純利益÷(前期純資産と当期純資産の平均値)

Cash Flow / CAPEX

22/3期FCF計画は78億円。LPと電気伸び営業CF拡大、投資CFは大規模投資一巡した

■ 22/3期はFCF78億円(前期比+62億円)を計画。営業CF伸長、LPと電気伸び、プラットフォーム収益も徐々に加わっている。投資CFは前期で大規模投資が一巡、高収益資産(LPとICT)に投資しROIC高める。



営業CF成長させる
LPガス・電気・プラットフォームで拡大させる

投資CF増えず
大規模投資(夢の絆関連)一巡

FCF (億円)	▲117	+207	+16	▶▶▶	+36	+78
財務CF	▲16	▲223	▲57		▲30	▲78
期末現預金	182	166	125		131	125

FCF増加する

不要なCash持たない

CAPEX (億円)	19/3期	20/3期	21/3期
LPガス	206	38	69
LPガス商圏買収	0.3	25	18
ICT	14	20	15
旧都市ガス	49	54	53

2Q進捗(6ヶ月間)	22/3期(計)		
	CAPEX	減価償却	増減
22	60	▲22	+38
1	9	▲9	0
10	33	▲13	+20
20	43	▲66	▲23

・積み増す/高収益資産

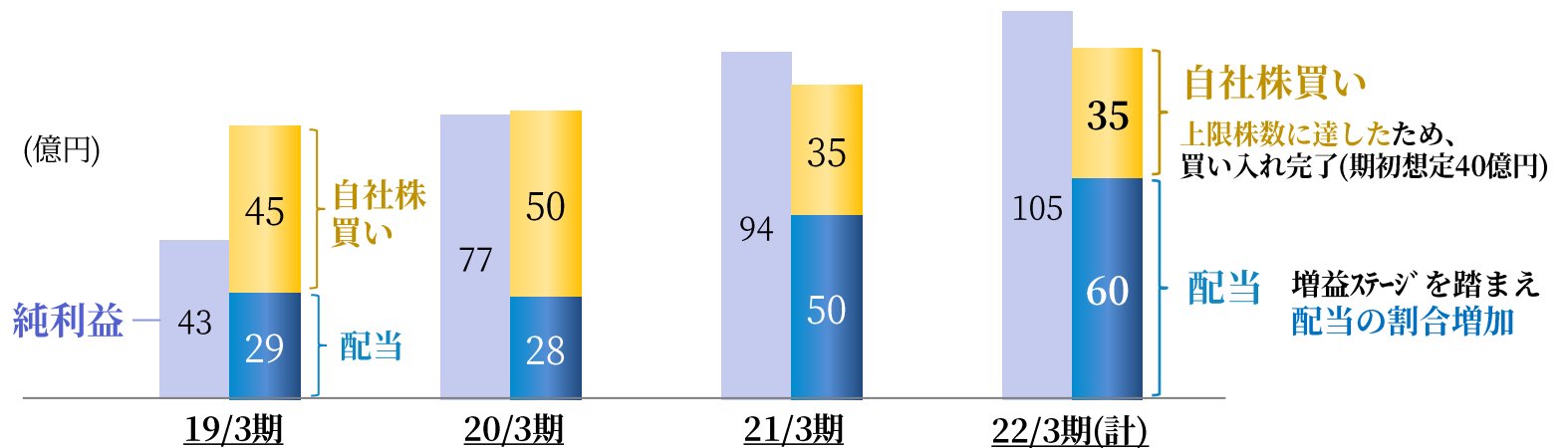
・徐々に減らす

株主様への還元

今期の還元は配当60億円。自社株買いは、上限株数2百万株までの買い入れ完了

■今期の配当計画は60億円(50円/株)。自社株買いは、8月までに上限株数2百万株まで買い入れたことで完了(期初想定40億→実績35億)。

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期(計)
総還元性向	174%	101%	90%	90%
			(純利益が計画超過)	(期初予想：100%)



純利益(億円)	43	77	94	105
配当額/株 ^(*1)	23.3円	23.3円	41.7円	50円
配当総額 ^(*2) (億円)	29	28	50	60
自社株買い(億円)	45	50	35	35 ^(*3)

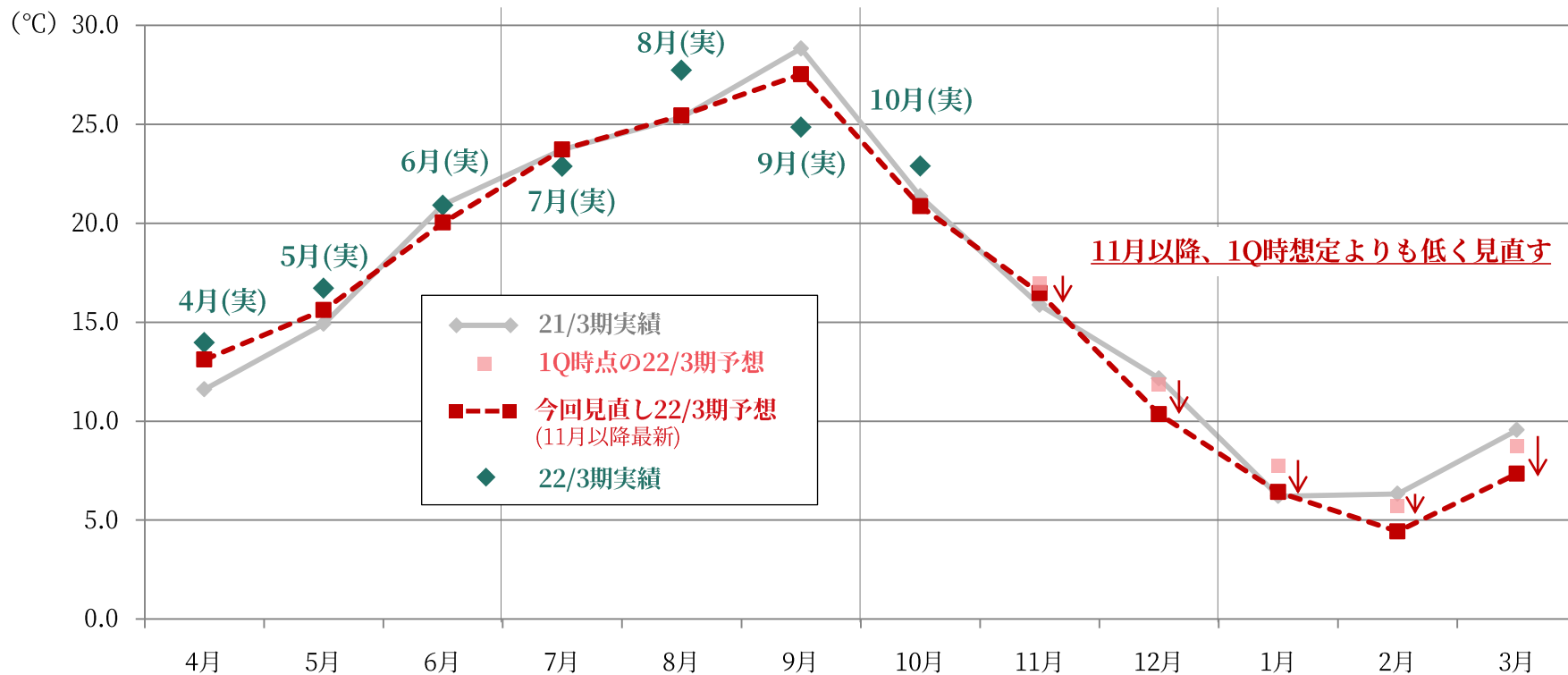
(*1) 分割後への1株あたり配当額 (*2) 配当額は決議ベース (*3) 上限株数に達したため買い入れ完了(期初想定40億円)

平均気温

上期は想定比やや暑い気温で推移。下期想定を1Q時より寒くなると見直し、計画に反映

■ 上期は1Q時想定よりやや暑い気温で推移。1Qが暑く、2Qはやや寒かった。下期(3Q-4Q)の想定は、1Q時想定よりも寒くなると見直し、計画に反映。

	1Q(4-6月)実績	2Q(7-9月)実績	3Q(10-12月)想定	4Q(1-3月)想定
	想定より暑かった	想定よりやや寒かった	1Q時想定より寒い	1Q時想定より寒い
家庭のガス使用量の傾向	やや多い	少ない	やや少ない	多い



(*1): 22/3期の3Qと4Qの気温予想は、専門情報機関の情報。

(*2): 気温実績は東京都の平均気温(参照元: 気象庁ホームページ)