

2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

2022年8月2日 日本瓦斯株式会社

「2021-22年統合報告書」を発行しました。



https://ssl4.eir-parts.net/doc/8174/ir_material_for_fiscal_ym2/119872/00.pdf



ラストマイルのエネルギー企業としてのESG戦略、
中長期成長戦略としての「エネルギーソリューション」
への進化等をご説明しています。
是非ご覧ください。

決算のポイント① 23/3期1Q実績(計画比)と通期見通し

1Q営業利益計画超。LP原料上昇(CP、為替)は価格改定で吸収、通期計画165億は変更なし

- 1Q営業利益は計画比+5億の38億。粗利はLPが家庭用・業務用共に計画超、都市ガスはスライドの影響が計画以下となった。販管費は計画をやや下回った。
- 通期営業利益165億は変更しない。LP原料上昇は価格改定で吸収する。

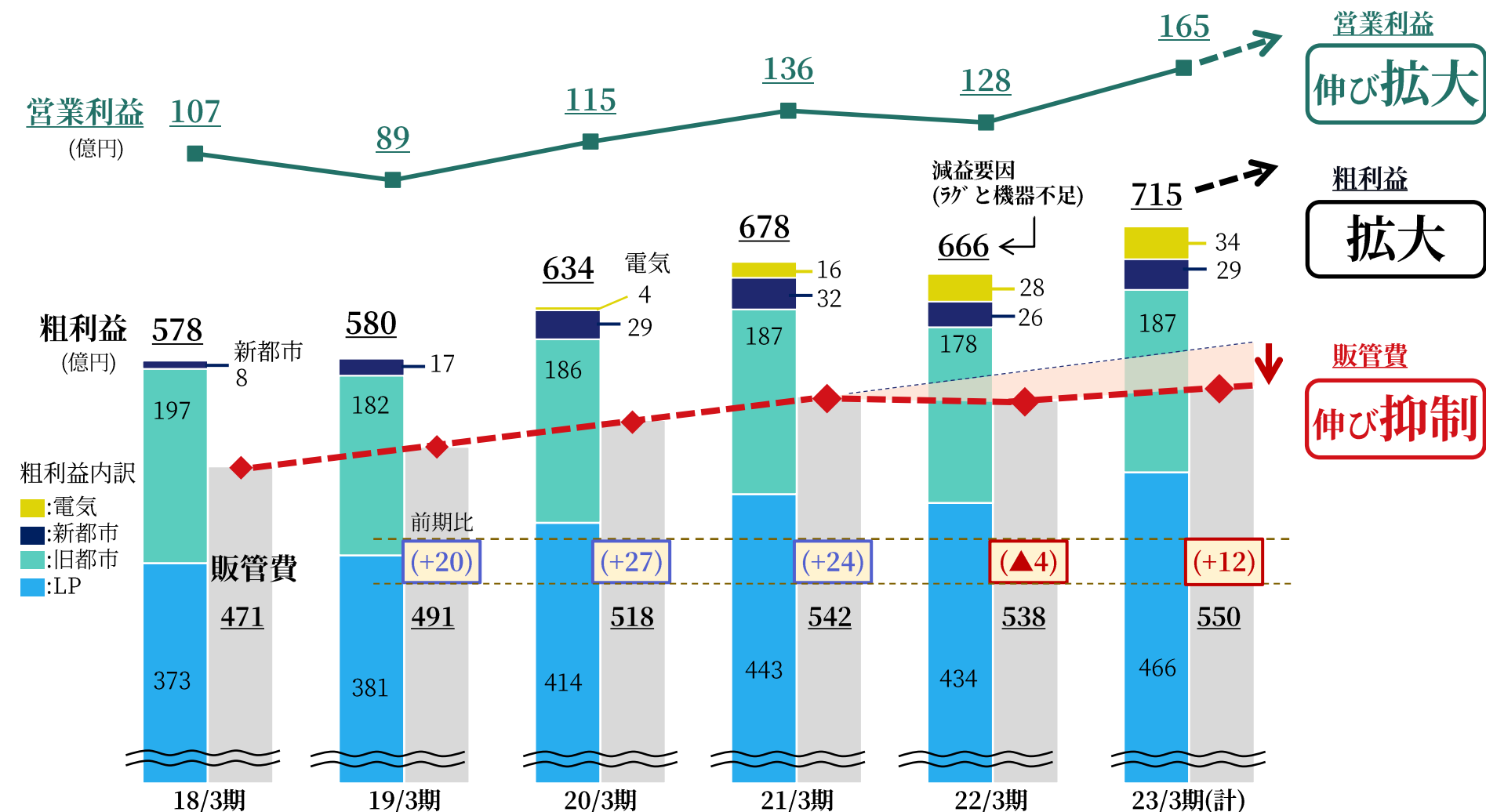
(億円)	23/3期(1Q/4-6月)		23/3期 通期計画		ポイント
	計画	実績	見直前	見直後	
粗利益	165	168	715	715	
LPガス	108	110	465	466	<ul style="list-style-type: none"> • 1Q:家庭用でガス販売量が計画超、業務用は利幅伸長した • 通期:ほぼ変えず。原料(CP、為替)上昇は価格改定で吸収する
電気	7	8	33	34	<ul style="list-style-type: none"> • 通期:電源を相対で安定調達、利幅は安定確保
旧都市ガス	46	47	185	187	<ul style="list-style-type: none"> • 通期:スライドラゲ影響は2Qまで織り込み(1~2Q合計のスライド影響:旧都市▲3.5億、新都市▲2.1億)
新都市ガス	4	4	31	29	
販管費	132	130	550	550	<ul style="list-style-type: none"> • 通期:強弱付けて使う。中長期成長に向けて人材投資積み増し、獲得費は顧客あたり収支厳しく管理し減る。経費全体はDXで伸び抑制
営業利益	33	38	165	165	<ul style="list-style-type: none"> • 通期:過去最高益を計画(これまでの最高益は21/3期の136億)
純利益	23	27	110	110	<ul style="list-style-type: none"> • 通期:過去最高益を計画(これまでの最高益は22/3期の100億)
総還元額			110	110	<ul style="list-style-type: none"> • 総還元性向100%計画。配当75億(22/3期 50円→23/3期 65円/株)、自社株買い35億
ROE			15%	15%	

(注) 上記の数値は全て収益認識基準適用後ベース

決算のポイント② 粗利益・販管費の推移

大幅増益の営業利益165億円を計画。販管費抑制しながら、LPと電気中心に粗利伸ばす

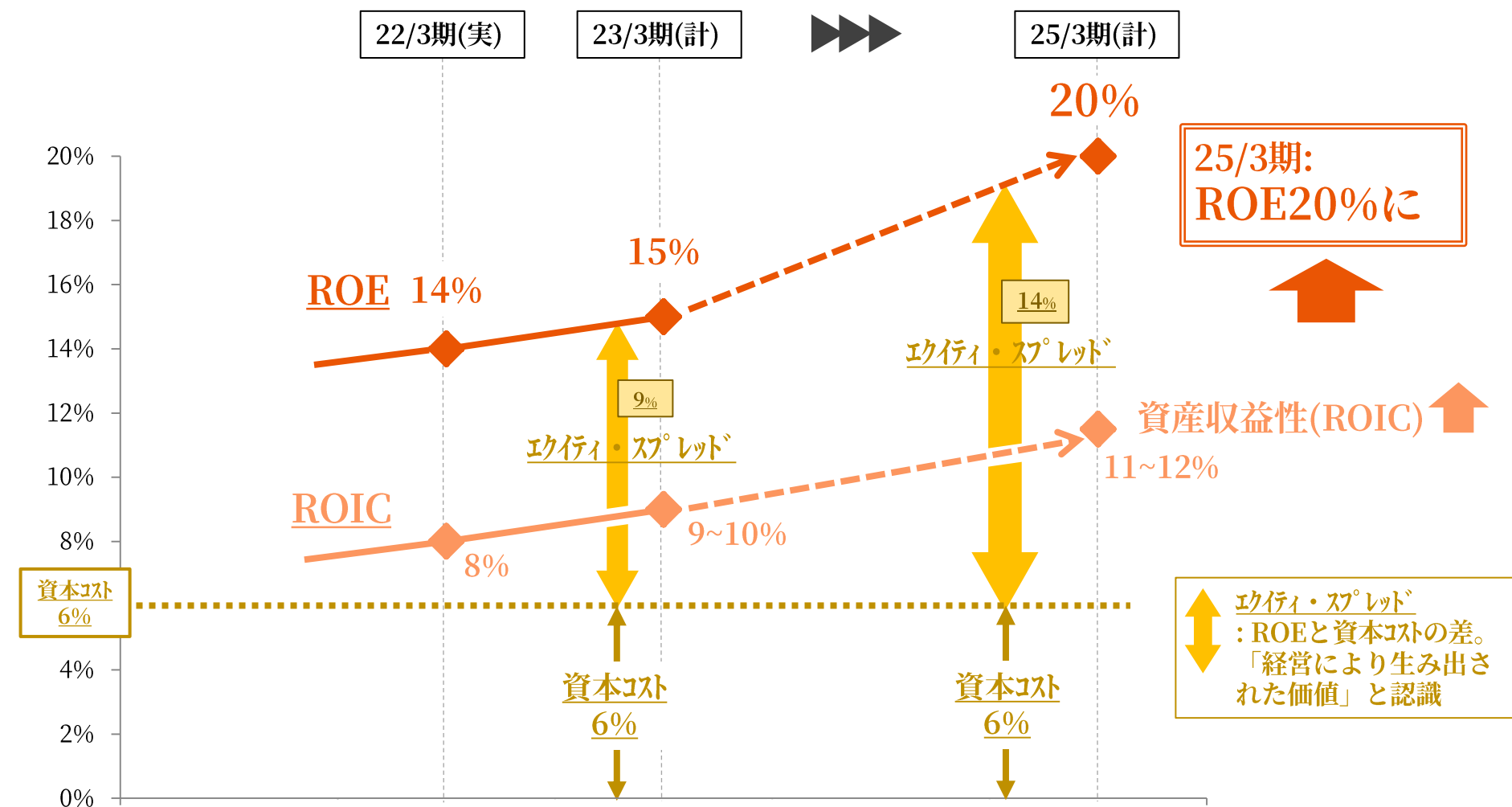
■ 23/3期は大幅増益となる営業利益165億円を計画。22/3期はスライドラゲの要因等が利益にマイナス影響したが、今期はLPと電気中心に粗利伸ばしながらDXで販管費を抑制し、過去最高益を狙う。



決算のポイント③ ROIC・ROEの計画

25/3期にROE20%達成する。資産収益性(ROIC)向上させ、不要な株主資本を持たない

■ ROEを14%から25/3期20%に引き上げる。高収益資産への入れ替えを進めてROIC向上させながら不要な株主資本は持たない。資産収益性の良化を、最大限、株主資本のパフォーマンス向上に繋げる。



決算のポイント④ 原料調達と価格改定の状況

エネルギーは需給逼迫が懸念されている状況。当社は安定調達の仕組みを構築している

■ガス/電源の安定調達の仕組みを構築している。ガス/電気共に需給逼迫が懸念されている中、当社は市場を介さず相対で長期に安定調達。原料価格上昇は、LPは価格改定で対応、都市ガスでは短期で粗利マイナス影響も長期ではほぼ影響ナシ(原料費調整制度)。電気は全量相対調達で安定的に利幅確保。

・青字: リスクの状況
・赤字: リスクへの対応

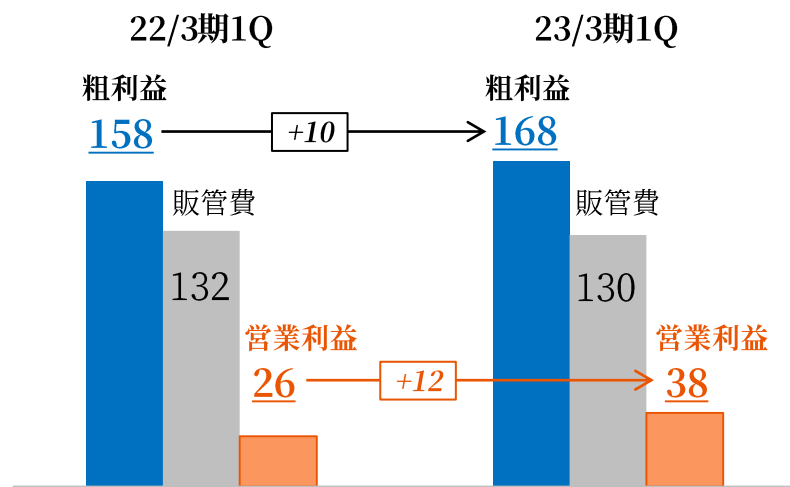
	調達元	調達状況	原料価格の改定	原料上昇→収益への影響
LPガス	元売・商社 (約10社)	<ul style="list-style-type: none"> ・サプライチェーン懸念ナシ ・国家・民間備蓄もアリ ・約10社から分散して調達 	販売価格に反映可 (一部契約除く)	価格改定により影響ナシ <ul style="list-style-type: none"> ・原料高に価格改定で対応
電気	東電グループ (100%相対)	<ul style="list-style-type: none"> ・国内の電力は需給逼迫 ・長期調達契約にもとづき調達 	販売価格に反映可 (期ずれナシ)	価格改定により影響ナシ <ul style="list-style-type: none"> ・利幅の安定確保が可能
都市ガス	東電グループ (一部除く)	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバルに需給逼迫 ・長期調達契約にもとづき調達 	販売価格に反映可 (期ずれナシ/原料費調整)	短期でナシ、長期でほぼナシ <ul style="list-style-type: none"> ・原料価格の上げ局面で利益にマイナス、下げ局面でプラス影響 ・下期も上昇局面続くと期をまたいだ回収となる可能性

決算の実績① サマリー(22/4-22/6月) (前期比)

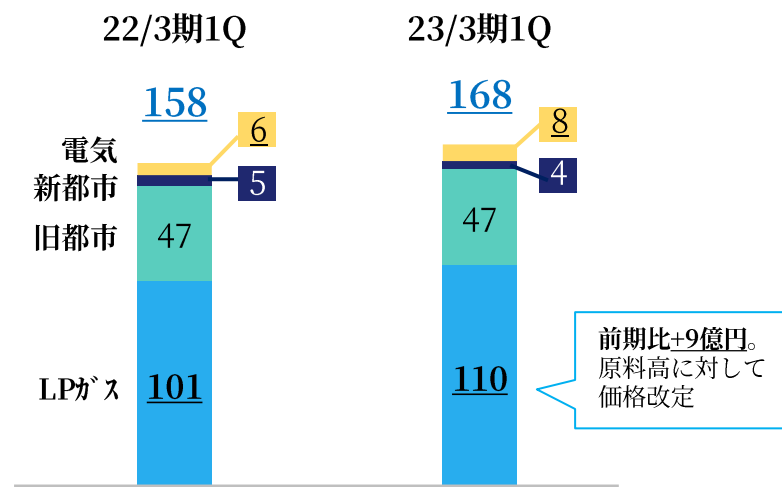
大幅営業増益。LP中心に粗利伸長、原料高に価格改定で対応。販管費は前期比やや減

■ 営業利益は38億に大幅伸長(前期比+12億)。LPと電気の粗利伸び、販管費は減。LPは原料高に価格改定で対応しながら顧客増。電気は顧客が大きく増。販管費は顧客毎収支厳しく管理し獲得費減。

粗利益/販管費/営業利益(億円)



粗利益内訳(億円)



全セグメント合計(億円)	22/3期 (1Q/4-6月)	23/3期 (1Q/4-6月)	増減	ポイント
粗利益	158	168	+10	・LPで+9億、原料高に価格改定で対応。電気で+2億
販管費	132	130	▲2	・DXによる生産性向上で全体抑制、獲得費は営業先を絞り込み減った
営業利益	26	38	+12	
販売量(千ト) LPガス	72	74	+2	・家庭用: 概ね前期並 ・業務用: 商業用・工業用共にコロナ影響からの回復進んだ
旧都市ガス	69	70	+1	
新都市ガス	24	24	0	
電気(GWh)	197	252	+55	・顧客数増加による(21/6末:244千件→22/6末:292千件)

決算の実績② 販管費明細

1Q販管費は計画やや下回った。獲得費は収支厳しく管理し減り、全体はDXで伸び抑制

■ 1Q販管費は計画をやや下回った。通期計画は前期比+12億の550億で変更ない。中長期成長に向けて人的投資積み増す一方、獲得費用は顧客あたり収支厳しく管理し減る。全体の販管費は、DXで伸びを抑制する。

*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)	23/3期		進捗 (対通期計)	ポイント	22/3期	
	(通期計)	(1Q実)			(通期実)	(1Q実)
1. 人件費	145	33	23%	・ 23/3期は従業員あたり増やす。ソリューションに向け教育など強化	138	33
2. 減価償却費 ^{(*)1}	88	21	24%		89	21
3. 顧客獲得費用 ^{(*)2}	70	18	26%	・ 電気セット前提にファミリー層に営業先絞り込み。今期計画(前期比▲13億)通り進捗	83	22
4. ガス関連機材等	35	7	20%	・ 資材価格高騰、通期で前期比増(+7億円)を見込む	28	7
5. ガスボンベ運搬費	28	8	29%	・ 21年秋から新配送システムを導入、効率化図っている	31	8
6. IT費用	34	8	24%	・ 注力分野。生産性向上と、プラットフォーム事業拡大向け投資	31	7
7. 保安・検針費等	22	6	27%	・ スマートメータは、自社都市ガス向け設置50%まで進捗(LPは全顧客設置済)	23	6
8. 租税公課・事業税	20	5	25%		19	5
9. 修繕費用 ^{(*)3}	18	3	17%	・ 夢の絆にボンベ検査場を新設、コスト効率向上	16	3
10. 収納手数料等	14	4	29%		13	3
11. 広告宣伝費	12	1	8%	・ 下期に広告(TVCMとデジタル)を計画	7	2
12. 通信費 ^{(*)4}	11	3	27%		10	3
13. 旅費交通費	6	2	33%		6	1
14. ユーリセンター	6	1	17%	・ 条件の見直しで削減	6	2
15. 託送料	6	2	33%		5	1
16. その他	35	8	23%		33	8
合計	550	130	24%		538	132

(*)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 (**) 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、スマートメータ通信費用

決算の実績③ LPガス事業 (22/4-22/6月) (前期比)

原料高に価格改定で対応、販売量も伸びて増益。機器不足は回復が進んでいる

■原料高に価格改定で対応、粗利前期比+9億。家庭用、業務用共に価格改定を進めて利幅拡大(同+7円/kg)、業務用はコト影響からの回復も進んだ。機器は2Qに生産正常化の見込み、納品遅延は徐々に解消している。1Q(4-6月)顧客純増8千件。商圈買収では、原料高追い風に複数の小規模案件を積み上げた。

*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

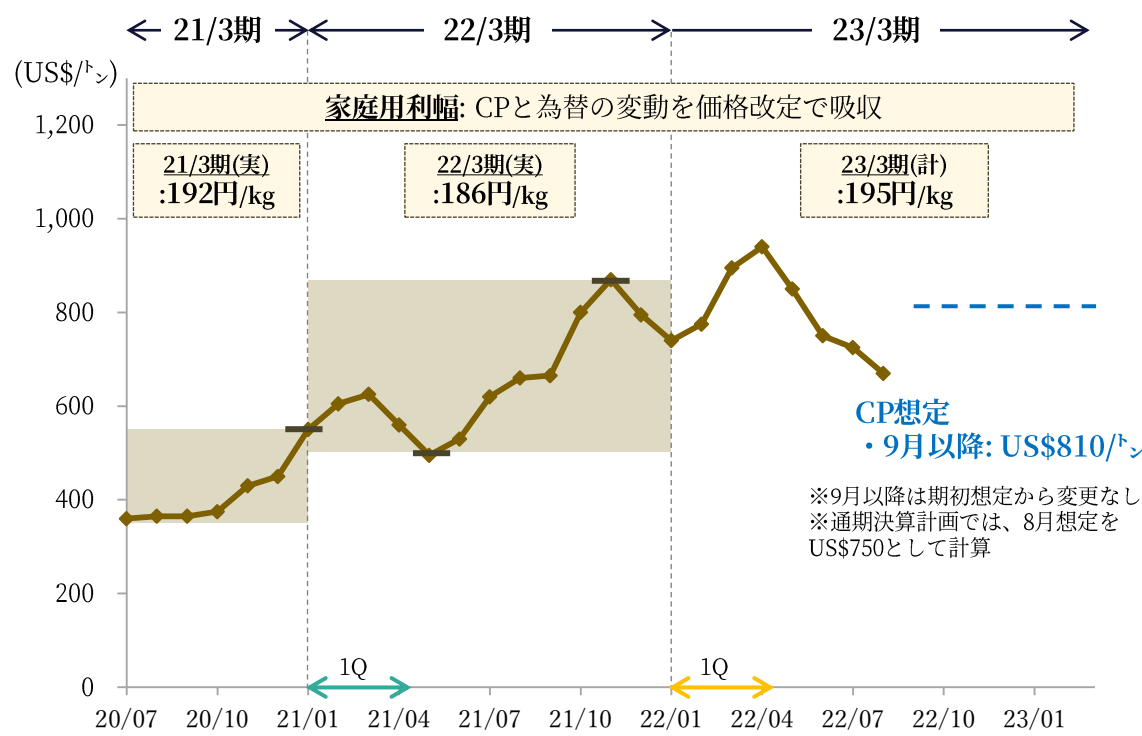
LPガス(億円)	22/3期 (1Q/4-6月)	23/3期 (1Q/4-6月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	101	110	+9		466
内、ガス	93	101	+8	・家庭用で前期比+5億、1Qの家庭用利幅は同+10円/kg拡大。 ・業務用で同+3億、利幅、販売量共に伸びた	428
kgあたり	129円	136円	+7円	・家庭用、業務用共に利幅拡大。原料上昇に価格改定で対応した	133円
内、プラットフォーム(PF)	2.5	2.9	+0.4	・新都市PFに加え、保安PFが順調(詳細はP13)	12.4
内、機器工事・その他	6	6	0	・機器の納品遅延は徐々に解消。生産は2Qに正常化の見込み	26
お客様数(千件)	926	954	+28	・LPの電気セット率:18.9% (=セット件数180千件/954千件)	986
純増数(千件)	8	8	0	・電気とセットでの提供を前提に、ファミリー層に7°ローチ ・商圈買収は1.0千件(前期: 0.2千件)、小規模案件を複数積み上げた	40
ガス販売量(千トン)	72	74	+2		323
家庭用	44	44	0	・単位消費量は6月後半の高気温(前期比)が影響して減、顧客数は増	198
業務用	28	29	+1	・飲食店など商業用需要の回復進む。外出/外食機会が戻っている	124

LPガス原料価格(CP)の推移

原料(CP)と為替の変動は価格改定で吸収する

■ 23/3期の家庭用利幅は前期比+9円/kgの拡大を計画。原料(CP)と為替の変動は価格改定で吸収する。9月以降のCPは足元(8月)より高いUS\$810/トﾝに設定、為替は130円→140円/US\$に見直す。

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
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	870	795
2022年	740	775	895	940	850	750	725	670				

*マイレイトは23/3期1Qの原価
* CPは概ね2~3ヶ月後の原価を構成
* ほぼタイムラグなく価格改定可能
(商品の性質上、対象外もあり)

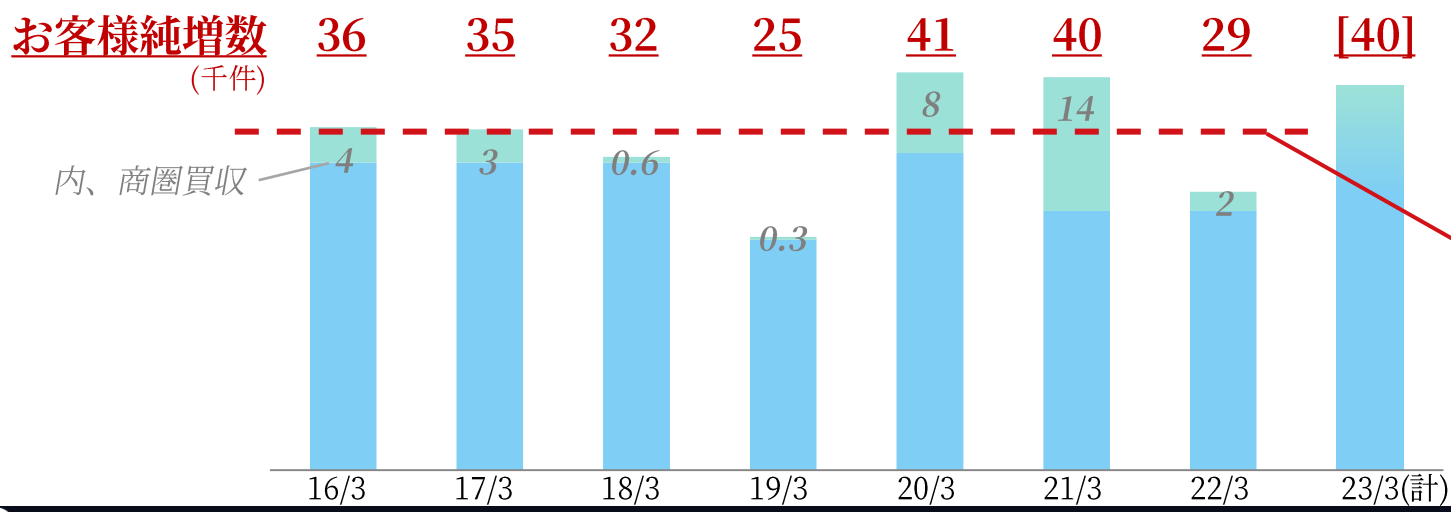
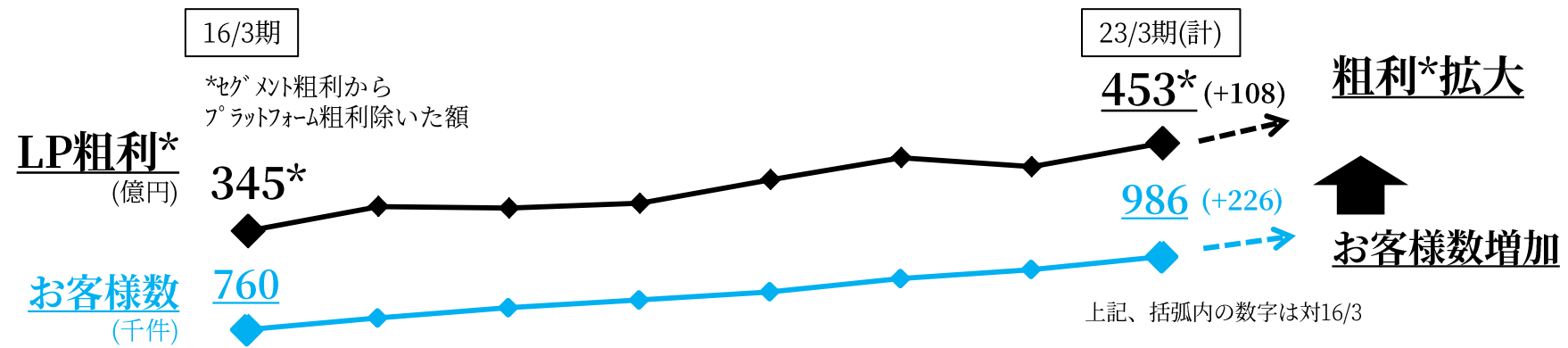
為替相場(TTS)



LPガスお客様数と粗利の推移

お客様数増加に伴い、粗利拡大してきた。電気セトのファミリー層を中心に顧客基盤拡大する

■ LPガスは顧客増に伴い粗利を増加させてきた。顧客数は16/3期末の760千件から23/3期末の7年間で226千件増やし、粗利は16/3期の345億円から同じく7年間で108億増加させ23/3期に453億円にする計画。過去7年間の平均LP純増数は年間約35千件。



平均年間純増数:
約35千件
(16/3期~22/3期の7年間平均)

決算の実績④ 電気事業 (22/4-22/6月) (前期比)

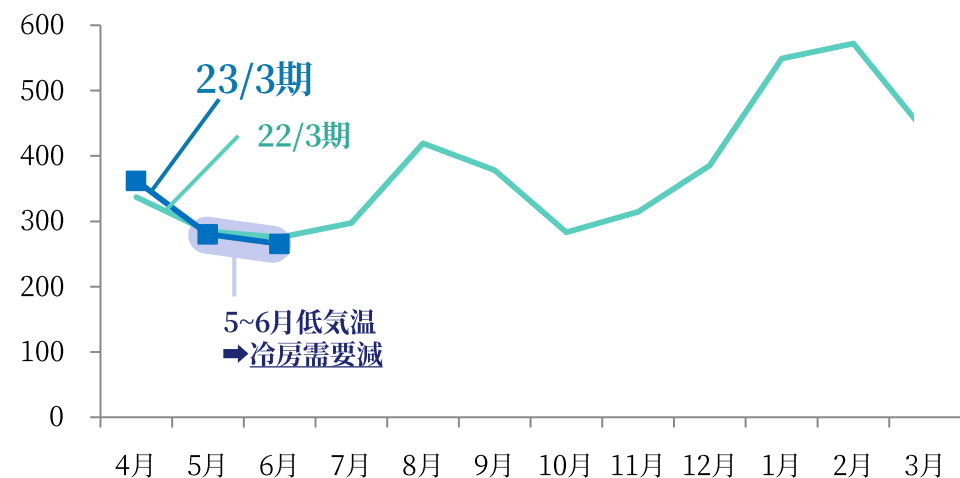
顧客拡大し粗利増。電源調達は相対で安定確保、利幅も想定通り。契約申込は増加基調

■顧客数増加で販売量伸び、粗利増益(前期比+33%)。電源は全て相対で安定調達、市場スポット価格上昇の影響なく利幅安定確保。契約申込数は増加基調、ファミリー層中心に電気・ガスセット進めている。

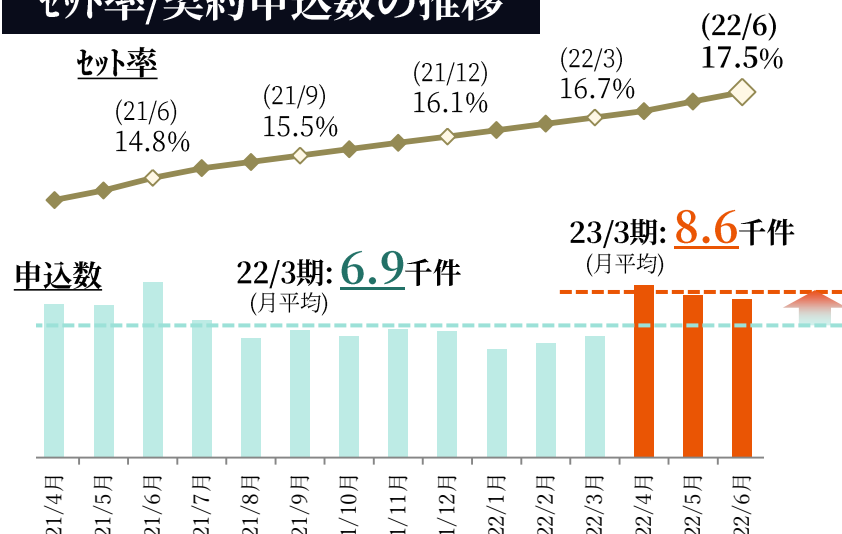
*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円表示処理後で算出

電気	22/3期 (1Q/4-6月)	23/3期 (1Q/4-6月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益(億円)	6	8	+2		34
kWhあたり	2.9円	3.0円	+0.1円	<ul style="list-style-type: none"> 電源は100%を相対で調達、利幅安定。市場スポット上昇の影響なし 単位消費量は5~6月の低気温で冷房需要減も、高位で安定 	2.4円
お客様数(千件)	244	292	+48	<ul style="list-style-type: none"> 申込数が増加基調。ファミリー層中心に電気セット化を進めている 	379
純増数(千件)	20	13	▲7		100
電気販売量(GWh)	197	252	+55	<ul style="list-style-type: none"> 顧客数増加で伸長。単位使用量は5~6月低気温影響も、概ね前期並 	1,402

平均月間使用量 (kWh)



セット率/契約申込数の推移



決算の実績⑤ 旧都市・新都市ガス事業(22/4-22/6月)(前期比)

粗利横ばい。原料上昇でスライドラゲがマイナス影響、販売量は業務用でコロナ影響の回復進んだ

■旧・新都市ガス共に粗利前期比横ばい。原料価格上昇によるスライドラゲのマイナス影響を、ガス販売量が伸びてカバーした。業務用はコロナ影響の回復進んでいる。顧客純増は電気セット前提のファミリー層を優先。

*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

旧都市ガス(億円)	22/3期 (1Q/4-6月)	23/3期 (1Q/4-6月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	47	47	0		187
内、ガス	42	42	0		166
内、スライドタイムラゲ	内、▲0.9	▲2.0	▲1.1	・原料価格上昇でマイナス影響。今期1~2Qで▲3.5億円のスライド影響見込む	内、▲3.5
内、託送収益等	2	3	+1		11
内、機器・工事等	3	2	▲1	・機器の納品遅延は徐々に解消。生産は2Qに正常化の見込み	10
お客様数(千件)	418	419	+1	・1Q(4-6月)純増数: ▲0.3千件。電気セット前提にファミリー層にアプローチ ・旧都市の電気セット率: 17.7%(=セット件数74千件/419千件)	426
ガス販売量(千トン)	69	70	+1		299
家庭用/業務用	29/40	29/41	0/+1	・業務用: ビジネス需要堅調。商業施設等は概ねコロナ前の水準に回復	119/181

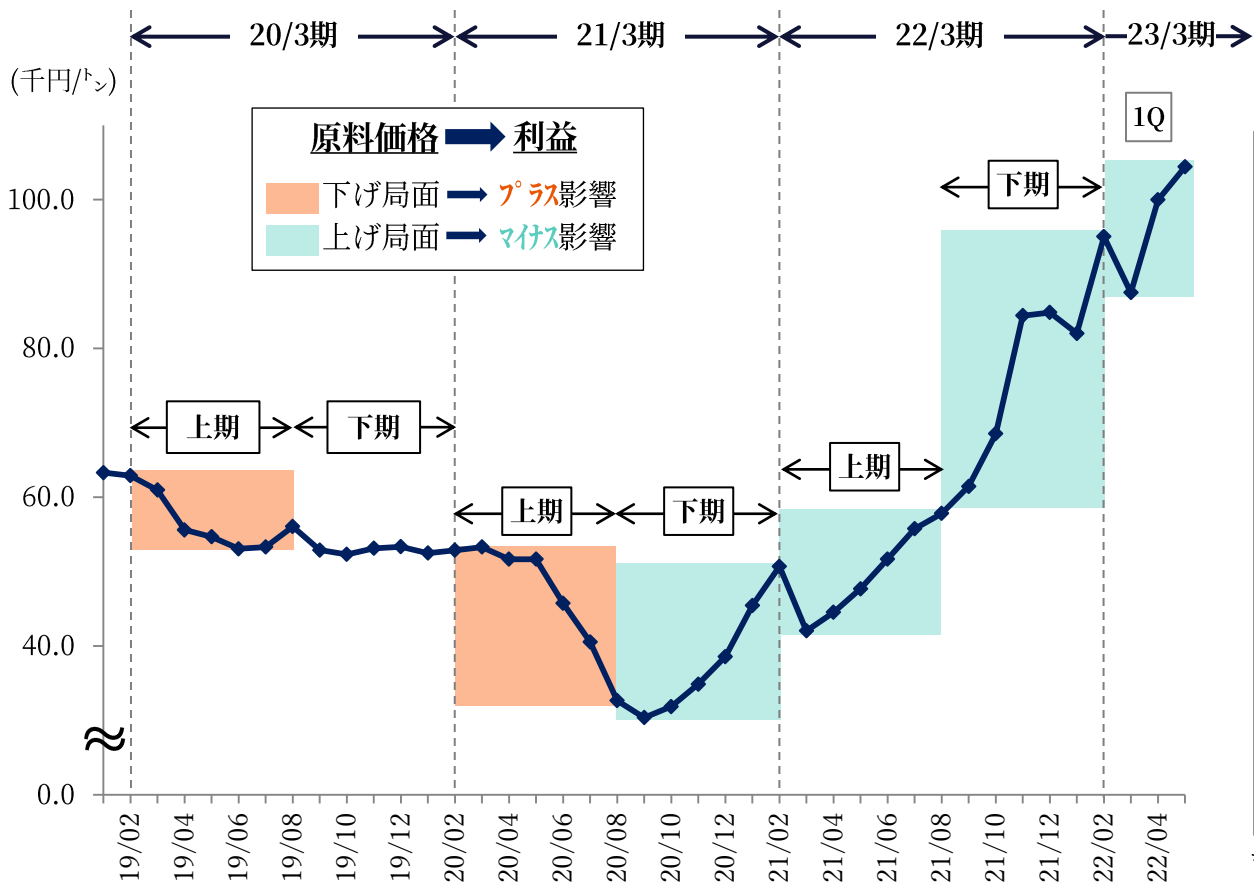
新都市ガス(億円)	22/3期 (1Q/4-6月)	23/3期 (1Q/4-6月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	5	4	▲1		29
内、ガス	5	4	▲1		27
内、スライドタイムラゲ	内、▲0.4	▲1.1	▲0.7	・原料価格上昇でマイナス影響。今期1~2Qで▲2.1億円のスライド影響見込む	内、▲2.1
内、機器・工事等	0.4	0.3	▲0.1	・機器の納品遅延は徐々に解消。生産は2Qに正常化の見込み	2
お客様数(千件)	310	292	▲18	・1Q(4-6月)純増数: ▲10千件。電気セット前提にファミリー層にアプローチ ・新都市の電気セット率: 12.7%(=セット件数37千件/292千件)	323
ガス販売量(千トン)	24	24	0		94
家庭用/業務用	17/7	16/8	▲1/+1	・業務用: 商業施設や飲食店等の需要回復が進む	63/31

原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

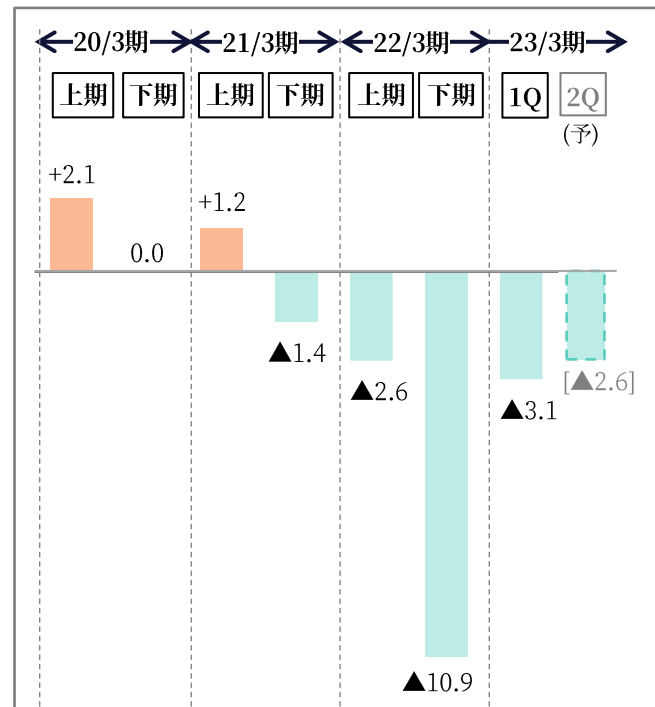
1Qのスライドラグ影響▲3億。今期計画には、2Q影響(予想▲2.6億)までを織り込み済み

■1Qスライドラグ影響は▲3億(旧都市▲2億、新都市▲1億)。23/3期の通期計画には2Qの影響(予想▲2.6億/7-9月)までを織り込み、▲5.6億円のマイナス影響を見込む。原料価格の下げ局面では、スライドラグの利益への影響はプラスに転じる。

LNG原料価格(CIF)*の推移 ※日本に輸入されるLNGの平均価格



<スライドタイムラグ影響*(億円)>

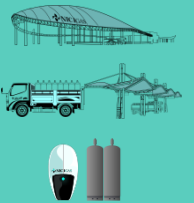




*上記の金額は、旧都市ガス、新都市ガス合計

決算の実績⑥ プラットフォーム事業

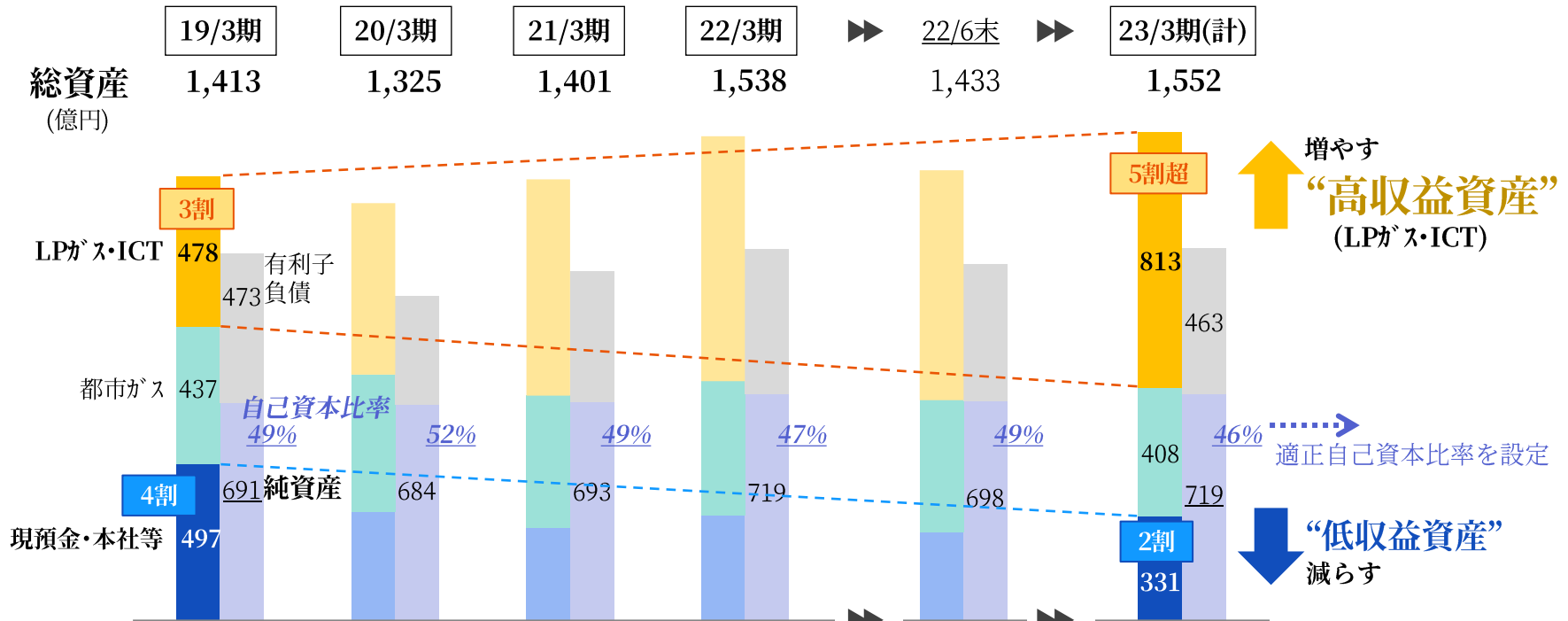
1Qのプラットフォーム粗利は概ね計画通りに進捗。保安PFが順調、サービスエリア拡大を進めている

■ 1Q粗利は2.9億円、通期計画12.4億円に向け、概ね計画通り。保安PFが順調、計画通りエリア拡大、リモート保安も視野に効率化を進めている。LPG託送(充填・配送)は、今秋にサービス提供開始予定。

プラットフォーム粗利* (実績 / 計画)	23/3期		24/3期(計) セグメントとしてお示しできる規模へ
	1Q(3ヶ月)	通期(計)	
*LPセグメントを含む(詳細はP7)	2.9億円	12.4億円	
粗利内訳 (億円)	1Qの進捗		
① LPG託送 スペース缶 充填・配送 	0.1	<ul style="list-style-type: none"> スペース缶: 自社向け(LP: 90万台超、都市ガス: 20万台超)に加え、他社向けに全国7万台超/15社設置。世界的な部材不足影響で生産遅延。秋以降の販売拡大を見込む。 充填・配送: 今秋のサービス開始に向け諸条件を協議中。他のLP事業者向けに、夢の絆(LPガス缶) 充填基地)見学会を複数開催。 	
② 新規参入PF 新都市PF 保安PF 電気PF 	2.7	<ul style="list-style-type: none"> 新都市PF: システム使用料、継続課金モデル。順調に利益積み上げ。 保安PF: 新都市ガスの保安・開栓業務、継続性高い。サービスエリア拡大(747千世帯規模)は計画通り進捗。現地に出向かないリモート保安を自社顧客向けに開始、業務効率化。 	
③ PFアプリ タノミマスター マニチガス 	0.1	<ul style="list-style-type: none"> タノミマスター: ガス機器不足解消に伴う取引回数増を見込む。取扱い商品増で利便性向上。商品の販売側(メーカー)、購入側(ガス会社)双方の利用拡大する。 	

バランスシートをコントロール、株主資本のパフォーマンスを最大限向上させる

- 全体の資産規模大きく増やさず、総資産に対する高収益資産(LP・ICT)の割合増やす。不要な株主資本を持たずに株主還元する。結果、19/3期比でROIC:5%→9~10%、ROE:6%→15%に向上見込む。



↑ 増やす
“高収益資産”
(LPガス・ICT)

→ 適正自己資本比率を設定

↓ “低収益資産”
減らす

純資産(株主資本)大きく増やさず
純利益拡大

	19/3	→	23/3
純利益	43億		110億
純資産	691億		719億
ROE	6%		15%

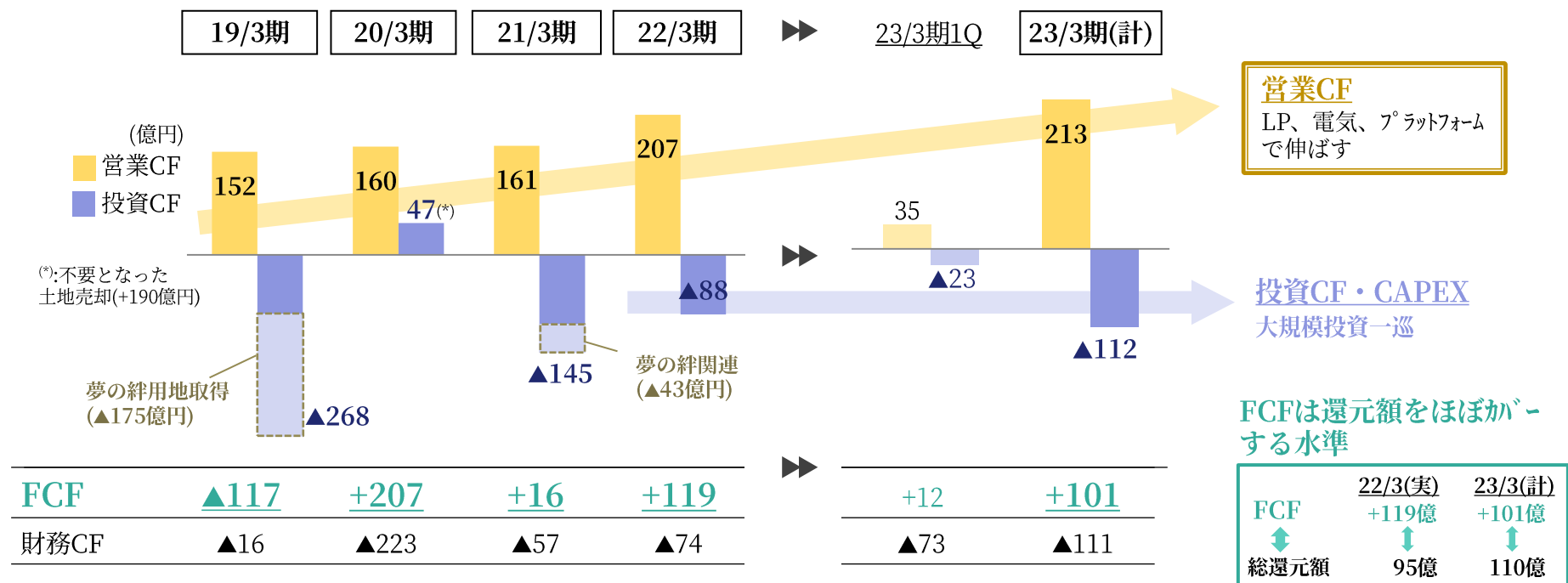
純利益(億円)	43	77	94	100	-	110
ROIC ^(*1)	5%	7%	9%	8%		9~10%
ROE ^(*2)	6%	11%	14%	14%		15%

(*) ROIC=NOPAT÷(前期と当期の“有利子負債+純資産”の平均値) (*2) ROE=純利益÷(前期と当期の純資産の平均値) (*1)(*2)小数点第1位を四捨五入

Cash Flow / CAPEX

利益成長で営業CF伸長。投資CFは大規模投資一巡、高収益資産を積み増しROIC向上へ

■ 営業CFはLPと電気中心に利益成長して伸長させる。投資CFは大規模投資一巡、各資産の採算を厳しく検証しながら、高収益資産のLPとICT中心に投資を積み増す。



CAPEX(億円)	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
高収益資産	220	83	102	55
LPG(含M&A)	206	63	87	34
ICT	14	20	15	21
旧都市	49	54	53	43

	23/3期1Q	23/3期(計)
CAPEX	10	62
減価償却		▲53
高収益資産	4	35
ICT	6	27
旧都市	7	40

コメント

高収益資産

- ・ LPGとICTへの投資積み増す
- ・ 投資採算厳しく検証、ROIC向上へ

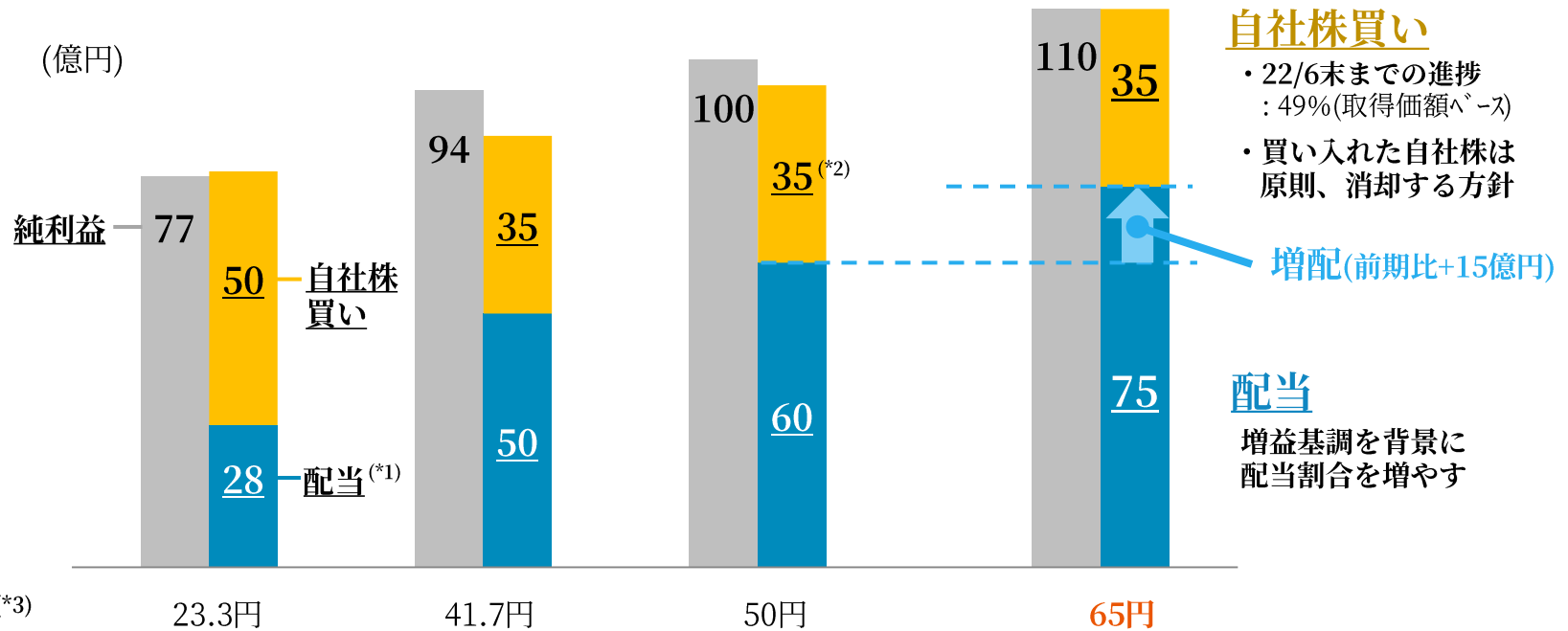
徐々に減らす

株主様への還元

23/3期計画は、配当75億(前期比+15億)、自社株買い35億。増益基調背景に配当増やす

■ 不要な株主資本は持たず株主還元を充実させる。23/3期は、純利益と同額の110億円(配当75億、自社株買い35億)を計画。自社株買い入れは、22/6末までに49%まで進捗。22/3期に買い入れた全株(2百万株)は消却を完了。

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期(計)
総還元性向	101%	90% (純利益が計画超過)	95% (期初予想:100%)	100%



(*)1) 配当額は決議ベース

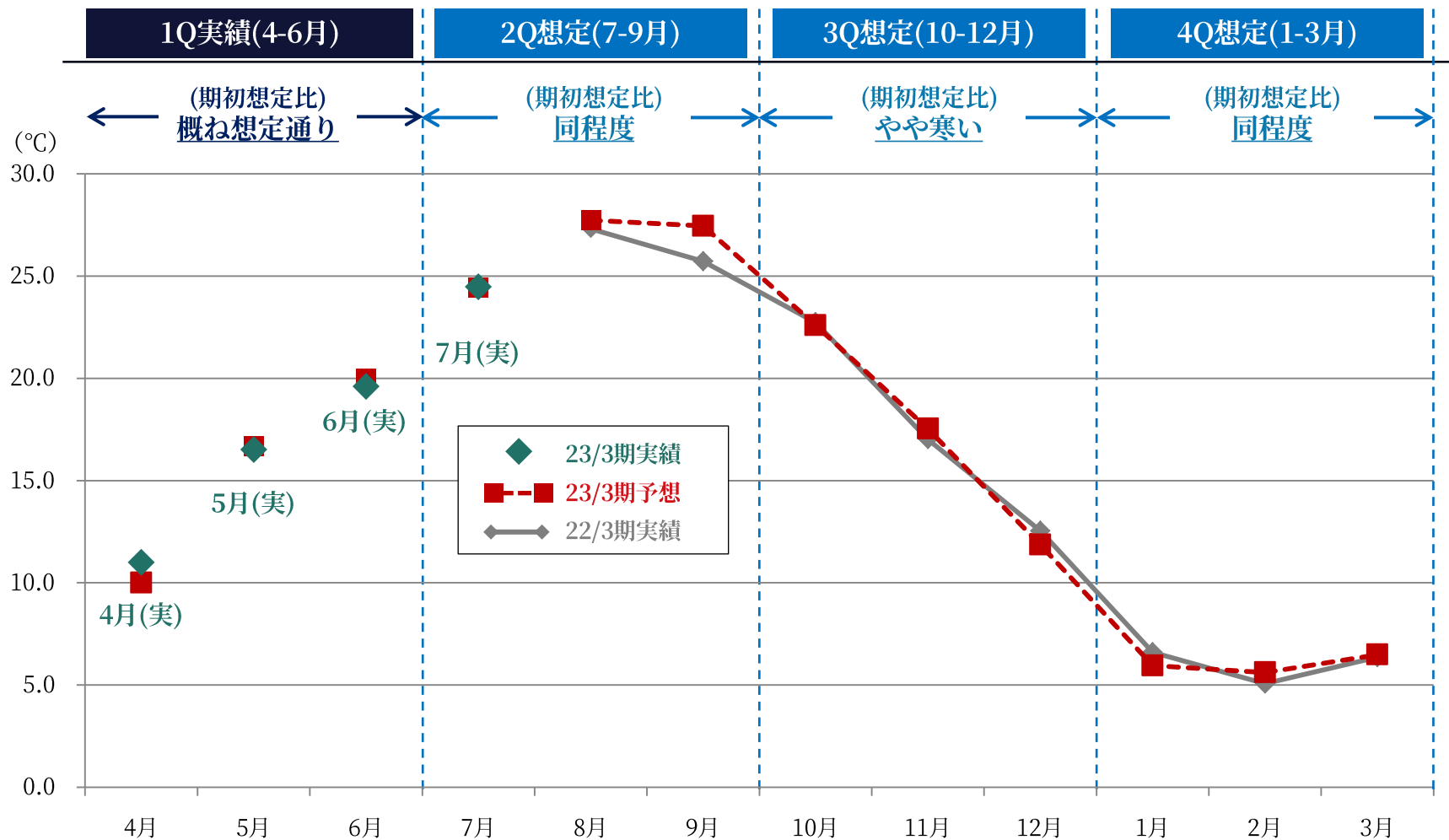
(*)2) 期初発表買入れ枠の上限株数に達したため買入れ完了(期初想定40億)

(*)3) 分割後ベースの1株あたり配当額

平均気温

1Qは概ね想定通り。2Q以降は、3Qを期初想定からやや寒い方向に見直す

■ 1Qの平均気温は概ね想定通りとなった。2Q以降は期初想定(22/4月末時点)比で、3Qをやや寒い方向に見直す。ガス使用量が多くなる4Qは、前年同様、寒い冬となる見通し。



(*)1:23/3期の気温予想は、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)

23/3期の利益計画詳細

通期計画に大きな変更ない。LPは原料価格(CP)と為替の変動を価格改定で吸収する

※表は収益認識
基準適用後

	上期 (4-9月)			下期 (10-3月)			通期計画		
	22/3 (実)	23/3(計)		22/3 (実)	23/3(計)		22/3 (実)	23/3(計)	
		見直前	見直後		見直前	見直後		見直前	見直後
LPガス(家庭用)									
粗利益(億円)	156	160	162	206	226	224	362	386	387
販売量(千ト)	74	73	73	121	123	125	195	196	198
利幅(円/kg)	211円	220円	221円	171円	184円	180円	186円	197円	195円
単位消費量(kg/件)	93kg	89kg	90kg	150kg	148kg	150kg	243kg	238kg	240kg
LPガス(業務用)									
粗利益(億円)	16	18	19	22	21	22	39	39	41
販売量(千ト)	54	56	57	66	68	68	120	124	124
旧都市(家庭用)									
粗利益(億円)	59	56	57	73	80	80	132	136	137
販売量(千ト)	45	43	44	74	75	75	119	118	119
利幅(円/kg)	133円	129円	129円	99円	107円	107円	111円	115円	115円
単位消費量(kg/件)	119kg	116kg	117kg	189kg	188kg	189kg	308kg	304kg	306kg
旧都市(業務用)									
粗利益(億円)	13	13	14	15	15	15	27	29	29
販売量(千ト)	83	84	84	95	96	96	178	181	181
新都市(主に家庭用)									
粗利益(億円)	10	10	8	14	19	18	25	29	27
販売量(千ト)	39	39	39	57	56	55	96	96	94
利幅(円/kg)	26円	24円	21円	25円	34円	34円	26円	30円	28円
電気(主に家庭用)									
粗利益(億円)	12	15	15	16	18	18	28	33	34
販売量(GWh)	463	597	590	697	811	811	1,160	1,408	1,402
利幅(円/kWh)	2.5円	2.5円	2.6円	2.3円	2.2円	2.2円	2.4円	2.3円	2.4円