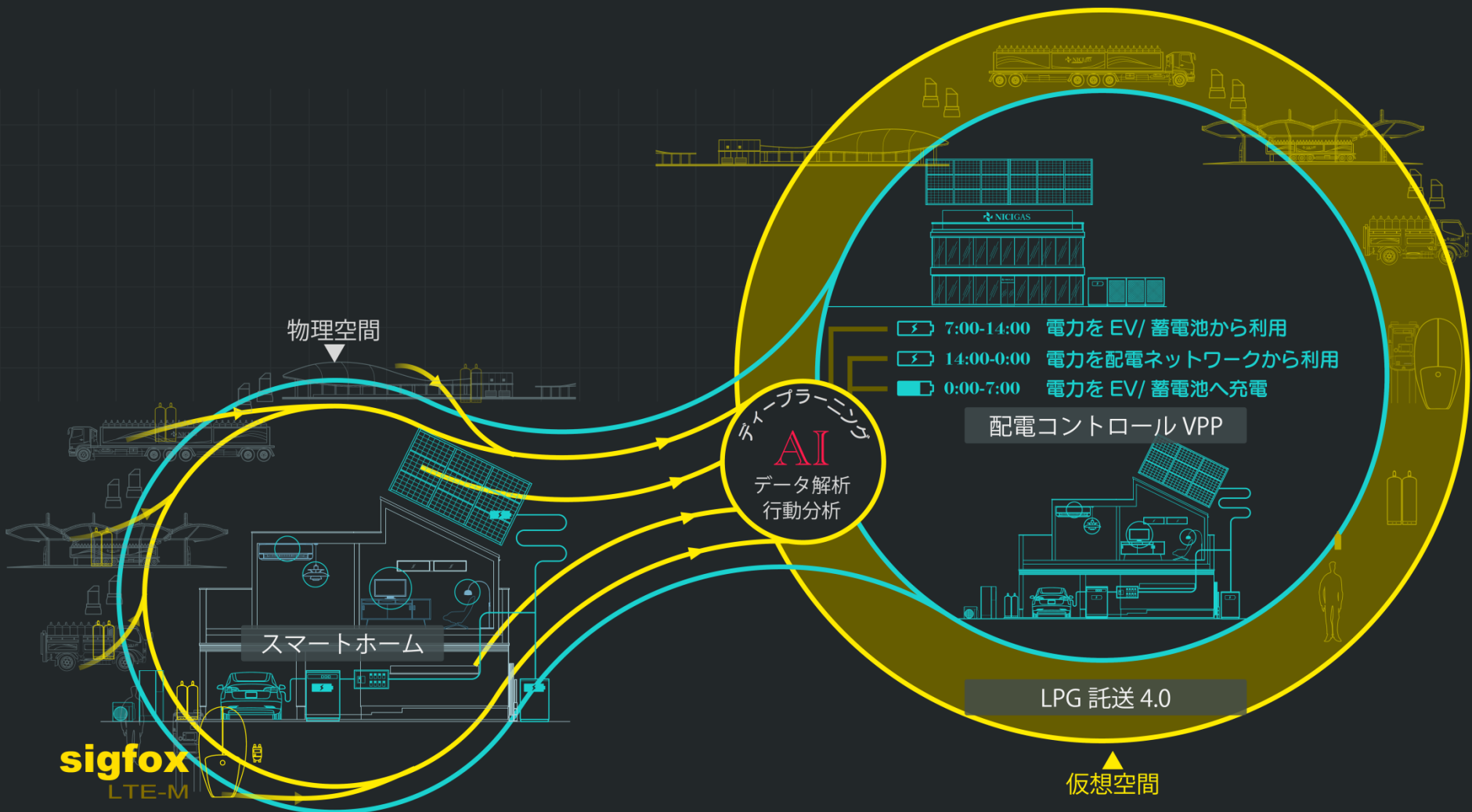


2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11月1日 日本瓦斯株式会社



決算のポイント① 23/3期2Q実績(計画比)と通期見通し

上期は高気温影響大きく受けた。下期はLP粗利の伸び見込み、通期計画165億は変更なし

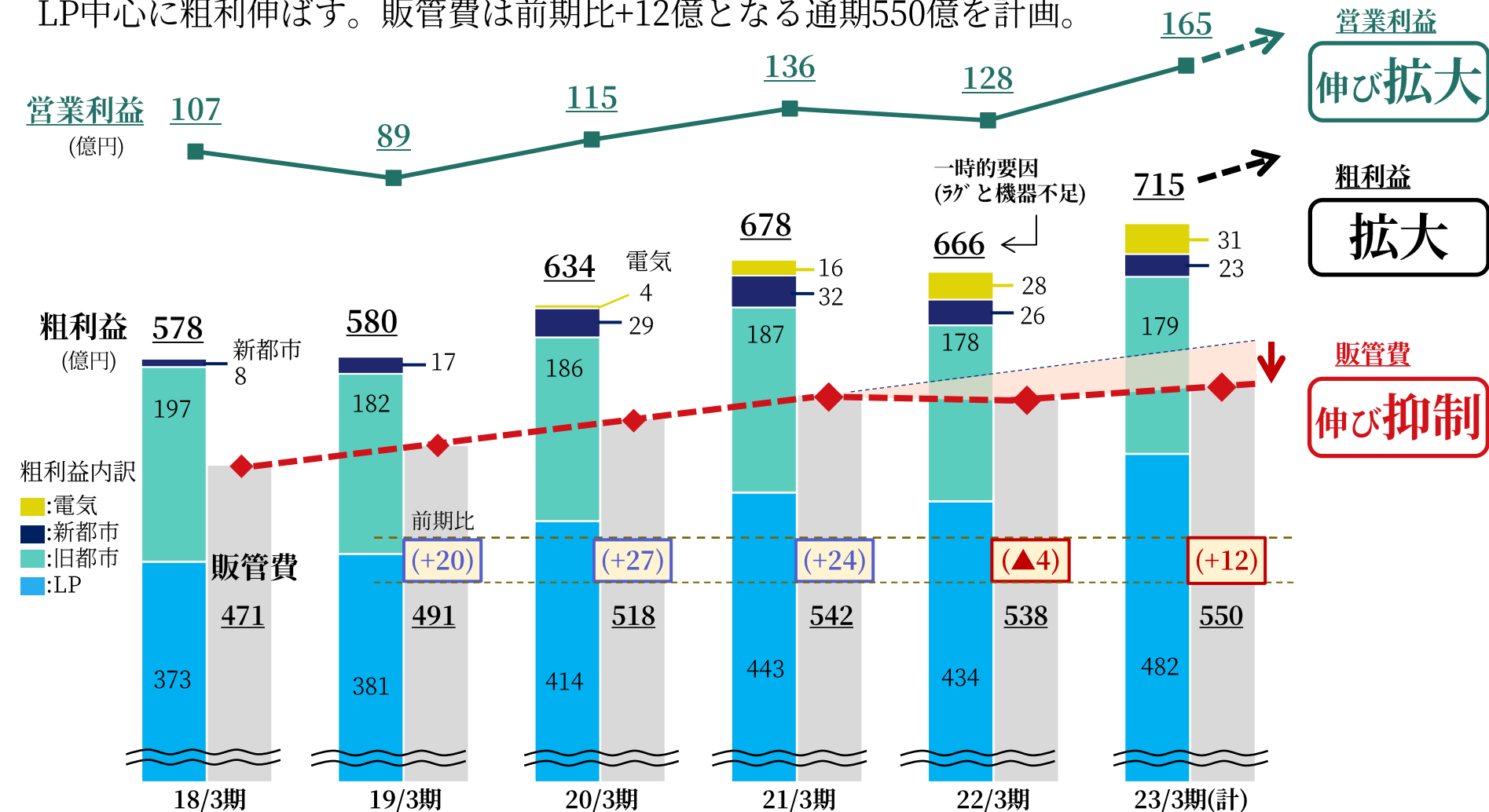
- 上期粗利は高気温の影響を大きく受けた。販管費は計画をやや下回った、獲得費がターゲット絞り込みで前期比で減った。営業利益は計画比▲5億円。
- 通期の営業利益は当初計画通りの165億円。下期のLP家庭用が伸びて上期のマイナスを吸収する。都市ガスのスライドラゲのマイナス影響は、前期超えの▲16.8億円を見込む。3Qまでの影響のみ織り込み。

(億円)	23/3期(2Q/4-9月)		23/3期 通期計画		ポイント
	計画	実績	見直前 (8/2公表)	見直後	
粗利益	302	293	715	715	
LPガス	198	192	466	482	<ul style="list-style-type: none"> • 上期: 家庭用が高気温の影響受けた。業務用は利幅が逆スライドラゲ※の影響で縮小(※原料下げ局面で利益にマイナス影響) • 通期: 下期で家庭用の伸びを想定
電気	15	12	34	31	<ul style="list-style-type: none"> • 上期: 顧客増で販売量大きく伸長。粗利は記録的猛暑による一過性の調達コストが影響した
旧都市ガス	80	80	187	179	<ul style="list-style-type: none"> • 下期: 家庭用販売量に高気温の影響を織り込み見直した
新都市ガス	9	8	29	23	
内、スライドタイムラゲ	▲5.6	▲5.8	▲5.6	▲16.8	<ul style="list-style-type: none"> • 通期: 3Qのみのスライドラゲ影響(予想▲11.0億)を追加で織り込み
販管費	270	265	550	550	<ul style="list-style-type: none"> • 通期計画は据え置く。上期は計画をやや下回り、下期やや余裕あり
営業利益	32	27	165	165	<ul style="list-style-type: none"> • 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	22	19	110	110	<ul style="list-style-type: none"> • 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+自社株買い35億の計画に変更なし(詳細はP16)
ROE			15%	15%	

決算のポイント② 粗利益・販管費の推移

営業利益は過去最高の165億円を計画。顧客数増やして粗利伸ばし、販管費は抑制する

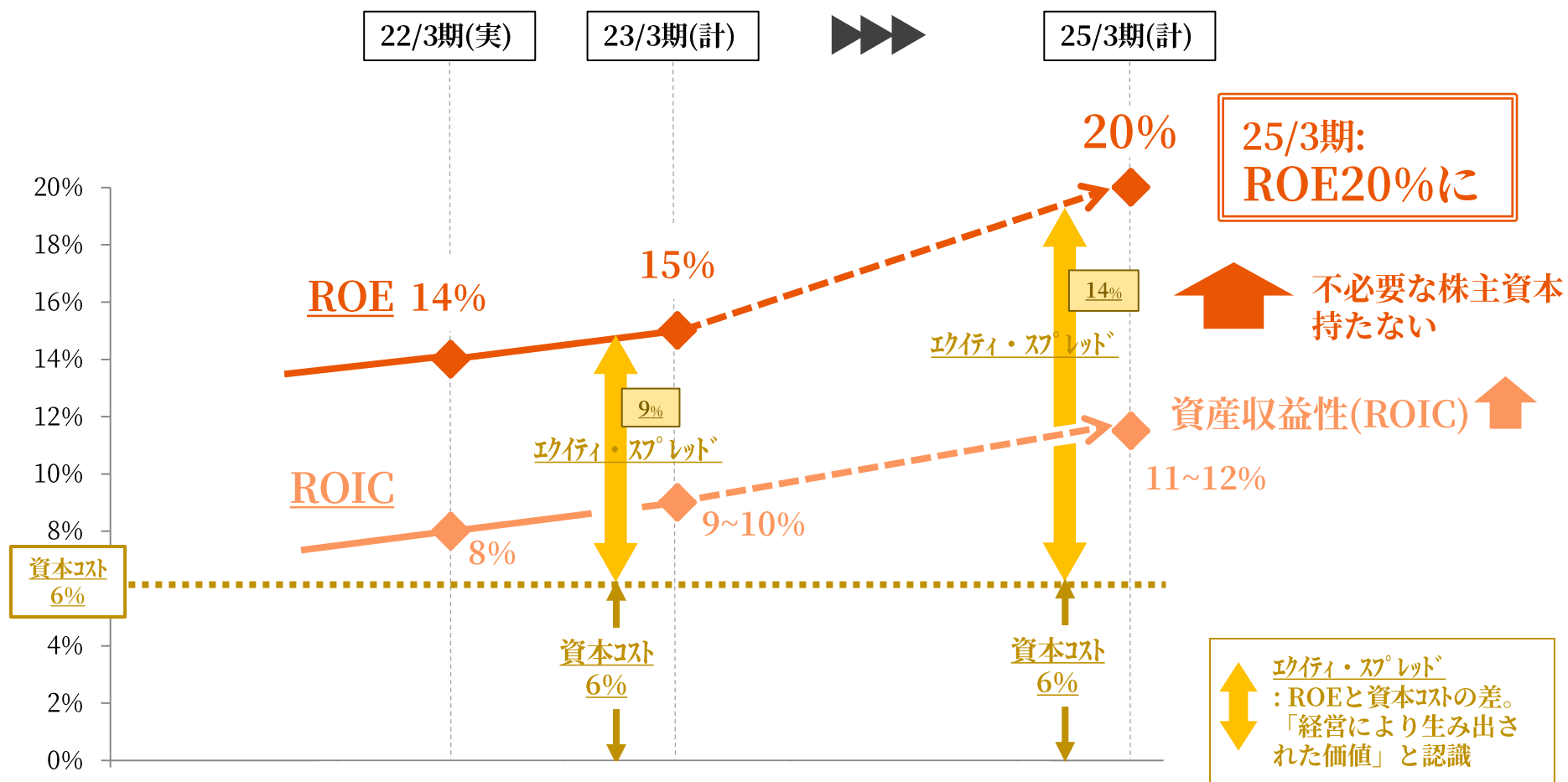
- LPと電気中心に顧客数増やし、粗利伸ばす。販管費はDXで全体を抑制、営業利益を拡大させる。
- 23/3期は過去最高益となる営業利益165億を計画、都市ガスのスライドラグが大きくマイナス影響するが、LP中心に粗利伸ばす。販管費は前期比+12億となる通期550億を計画。



決算のポイント③ ROIC・ROEの計画

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

- 高収益資産(LPとICT)への資産入れ替えを進め、生産性上げながら顧客基盤拡大し、ROIC上げる。純資産(株主資本)を無意味に増やさず、資産収益性の良化を、株主パフォーマンス(=ROE)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

当社の原料調達は安定。価格転嫁は、LP・電気・都市ガスそれぞれに、価格改定で対応

- 原料調達は、市場を介さずに相対で安定調達。
- 原料価格上昇は、LPは即時の価格改定で対応、都市ガスは原料費調整制度にもとづき価格改定(短期で粗利にマイナス影響も、長期でほぼ影響ナシ)、電気は燃料費調整制度にもとづき価格改定する。

・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

- ・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

- ・原料高に価格改定で対応

※LP原料(CP)は22/4月(US\$940/トン)をピークに、毎月下げ方向で推移(詳細はP8)

電気

東電グループ
(100%相対)

- ・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

- ・原料高に価格改定で対応

都市ガス

東電グループ
(一部除く)

- ・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

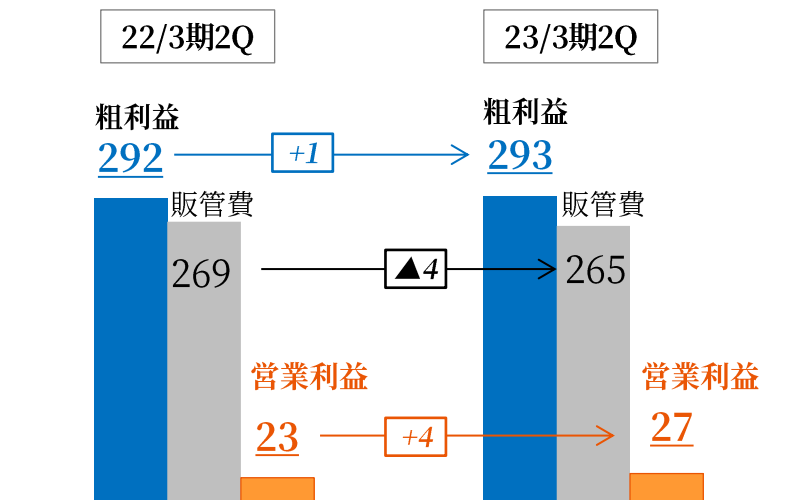
- ・原料価格の上げ局面で利益にマイナス、下げ局面でプラス影響
- ・下期も上昇局面続くと期をまたいだ回収となる可能性

決算の実績① サマリー(22/4-22/9月) (前期比)

営業増益。粗利はLPの増益がスライドラゲのマイナス影響増を吸収。販管費は前期比でやや減

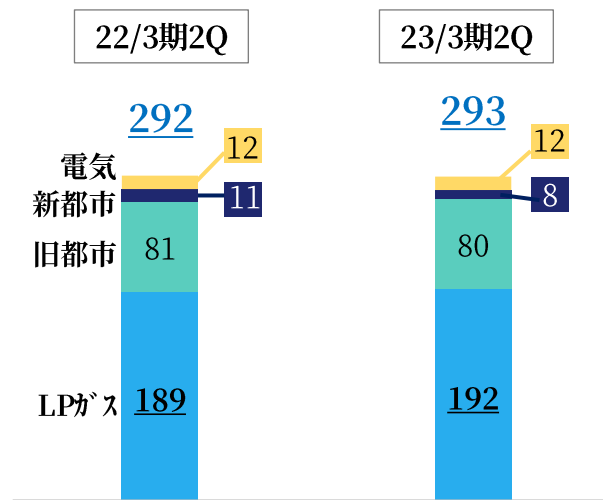
■ 営業増益(前期比+4億)。粗利は前期比微増、LPが増え、スライドラゲのマイナス影響増加等による都市ガスの減を吸収。電気は一過性の調達コストの影響を受けて粗利横ばい。販管費は減、獲得費がターゲット絞り込みで減った。

粗利益/販管費/営業利益 (億円*)



粗利益内訳 (億円*)

*実数の単位未満は四捨五入



全ガス外合計 (億円)	22/3期 (20/4-9月)	23/3期 (20/4-9月)	増減	ポイント
粗利益	292	293	+1	・LPで+3億、家庭用利幅拡大。都市ガスはスライドのマイナス影響が前期比で増
販管費	269	265	▲4	・獲得費が営業先絞り込みで減(前期比▲6億)、全体はDXで生産性向上
営業利益	23	27	+4	
販売量(千ト) LPガス	128	126	▲2	・家庭用: 2Qは高気温が影響し単位消費量減 ・業務用: コロナ影響からの回復が進んでいる
旧都市ガス	128	129	+1	
新都市ガス	39	38	▲1	
電気(GWh)	463	582	+119	・顧客数増で販売量増、単位消費量も前期比で増(高気温で冷房需要増)

決算の実績② 販管費明細

上期は計画やや下回った、獲得費がターゲットの絞り込みで前期比減。通期は計画据え置く

- 上期販管費は計画やや下回った。ターゲットであるファミリー層に営業絞り込み、上期獲得費は前期比▲6億。
- 費目毎で計画比で進捗にバラツキあるも、通期では期初予算通りの550億(前期比+12億)でコントロールする。

*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)	(2Q実)			(通期実)	(2Q実)
1. 人件費	145	68	47%	・ 足元計画比で余裕あり	138	68
2. 減価償却費 ^(*1)	88	42	48%		89	43
3. 顧客獲得費用 ^(*2)	70	37	53%	・ 電気セット前提にファミリー層に営業先を絞り込んでいる	83	43
4. ガス関連機材等	35	16	46%	・ 資材価格高騰で通期コスト増。対上期で下期納品の機材(主にボンベ)増える	28	18
5. ガスボンベ運搬費	28	14	50%	・ 新配送システム(21年秋に開始)の導入率向上に向けて注力	31	13
6. IT費用	34	17	50%	・ 生産性向上と、プラットフォーム事業向け成長投資。見積もり厳格化している	31	15
7. 保安・検針費等	22	12	55%	・ スペース蛭は、自社都市ガス向け設置3分の2程度まで進捗(LPは全顧客設置済)	23	12
8. 租税公課・事業税	20	11	55%		19	11
9. 修繕費用 ^(*3)	18	7	39%	・ ボンベ検査を内製化(夢の絆に検査場を新設)、検査単価が従来比で約7割	16	7
10. 収納手数料等	14	7	50%		13	6
11. 広告宣伝費	12	3	25%	・ 10月からTVCMとデジタルCMを掲載 https://view.nichigas.co.jp/cm/dainisyo/	7	3
12. 通信費 ^(*4)	11	6	55%		10	5
13. 旅費交通費	6	3	50%		6	3
14. ユーリセンター	6	3	50%	・ 顧客基盤拡大の中、条件の見直しでコスト効率化	6	3
15. 託送料	6	3	50%		5	2
16. その他	35	17	49%		33	17
合計	550	265	48%		538	269

(^{*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品の合計
 (^{*3}) ボンベや機材等の修繕費、ボンベ検査費用 (^{*4}) 顧客とのコミュニケーション費用、スペース蛭通信費用

決算の実績③ LPガス事業 (22/4-22/9月) (前期比)

粗利増益、家庭用が伸びた。商圈買収は複数の小規模案件を積み上げた

- 粗利増益(前期比+3億円)。家庭用粗利伸長、高気温で販売量減も、原料高に価格改定で対応。業務用はコロナ影響の回復進む。ガス機器の生産は概ね正常化、納期遅延は解消が進んでいる。
- 上期(4-9月)の顧客純増は15千件、うち商圈買収は1.9千件。14社の案件積み上げた(前期上期:9社)。

*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

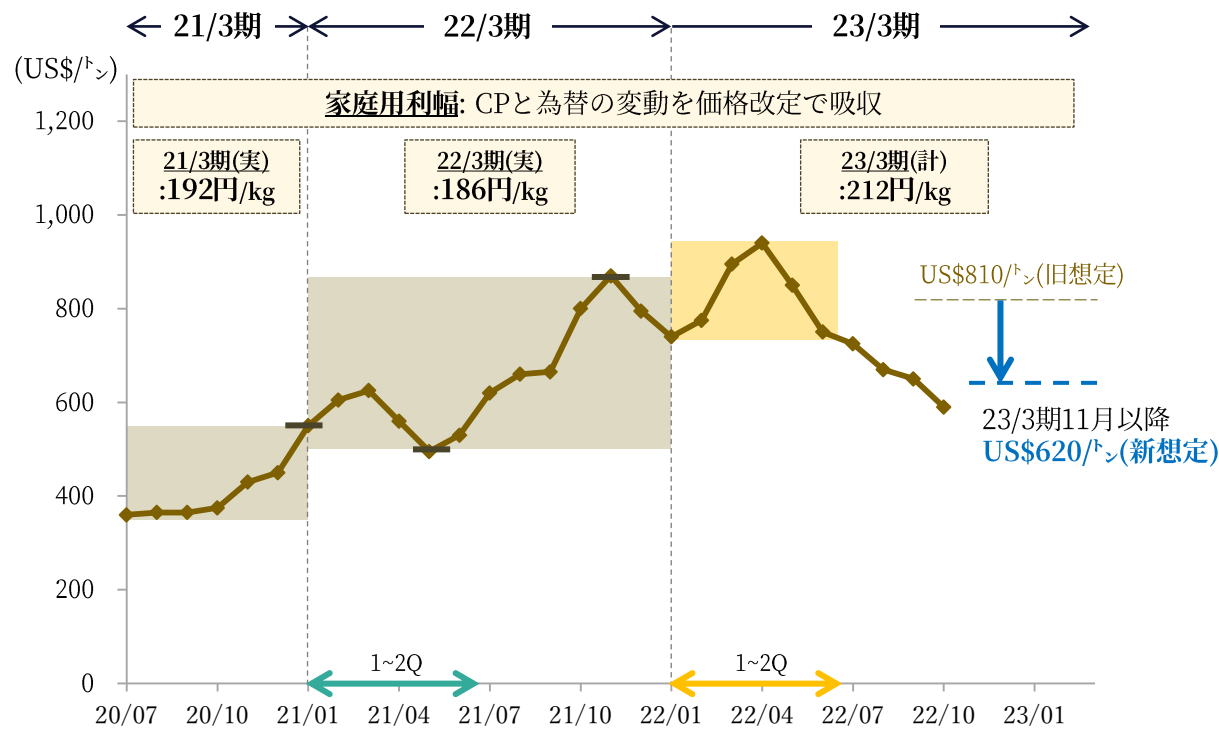
LPガス (億円)	22/3期 (2Q/4-9月)	23/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	189	192	+3		482
内、ガス	172	175	+3	・家庭用: 前期比増。販売量減も利幅が良化 ・業務用: 前期比横ばい	444
kgあたり	134円	139円	+5円	・家庭用が良化	141円
内、プラットフォーム(PF)	5.1	5.7	+0.6	・新都市PFと保安PFが順調。粗利は概ね計画通り(詳細はP13)	12.4
内、機器工事・その他	12	11	▲1	・機器の生産は概ね正常化、納品までのリードタイムは徐々に短縮	26
お客様数(千件)	935	961	+26	・LPの電気セット率: 19.5%(=セット件数187千件/961千件)	986
純増数(千件)	17	15	▲2	・商圈買収は1.9千件/14社(前期:1.1千件/9社)、案件数が増えた	40
ガス販売量(千トン)	128	126	▲2		316
家庭用	74	71	▲3	・単位消費量に高気温(前期比)が影響して減、顧客数は増	193
業務用	54	55	+1	・飲食店等、商業用需要が回復	123

LPガス原料価格(CP)の推移

上期は高い原料(CP)が原価となり、価格改定で対応した。足元のCPは下げ方向で推移

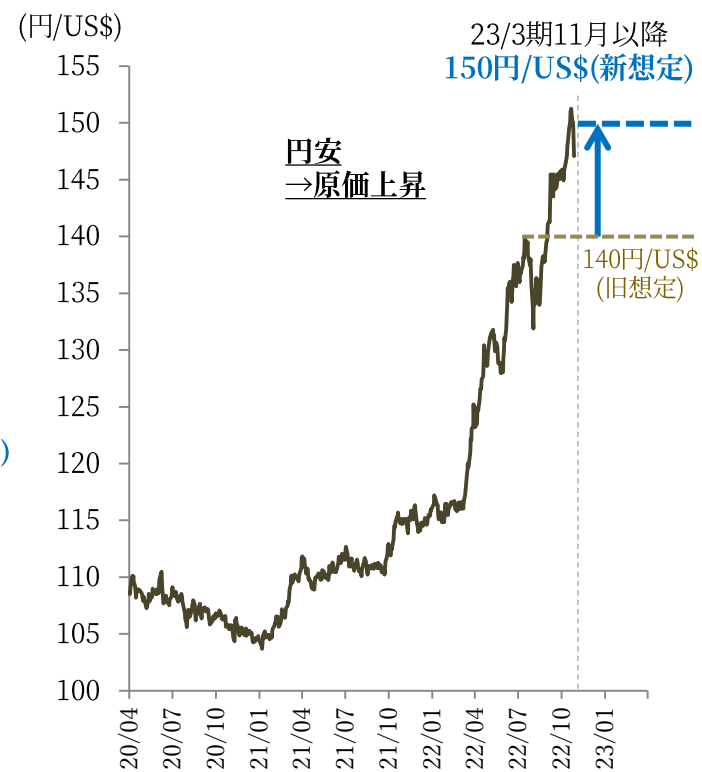
■ 上期は22/1-6月の高い原料(CP)が原価となり、これに価格改定で対応した。足元のCPは4月のUS\$940/トン[※]をピークに毎月下げ方向で推移。11月以降のCP想定を、足元(10月)より若干高いUS\$620/トン[※]に見直す。為替は11月以降の想定を150円/US\$に見直す。

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	650	590		

為替相場(TTS)

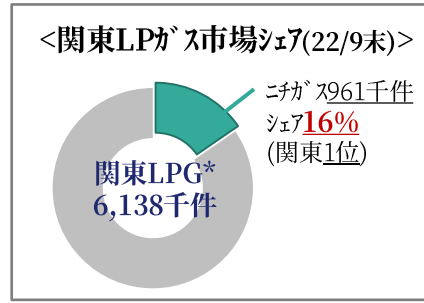
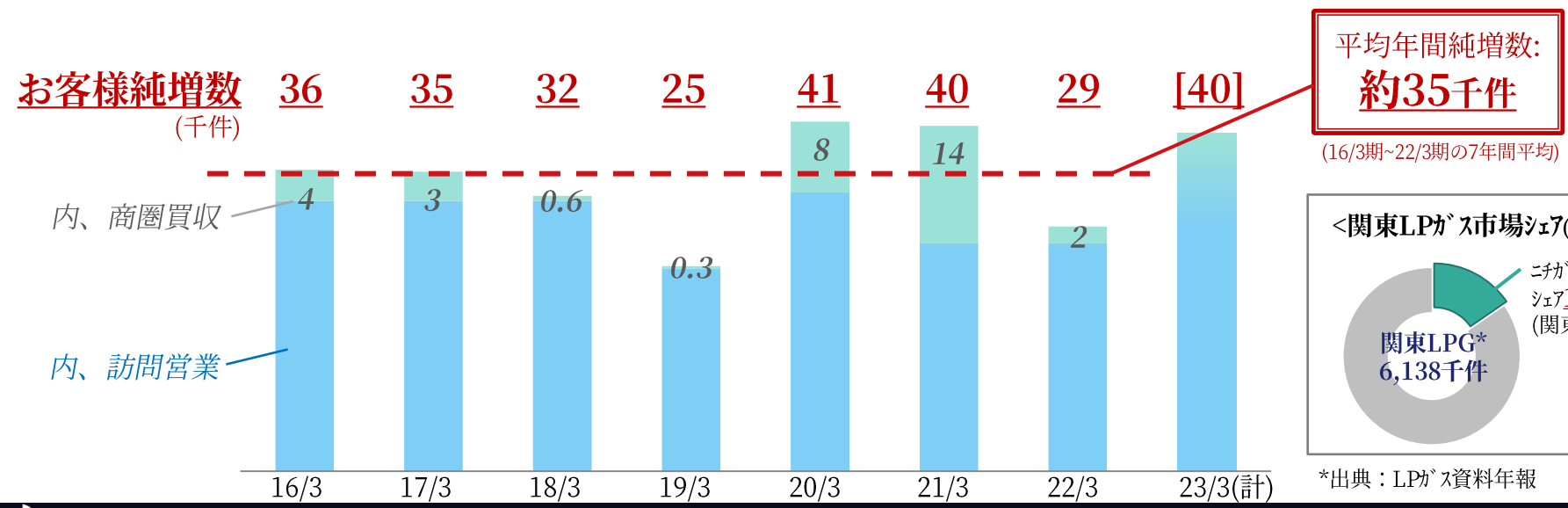
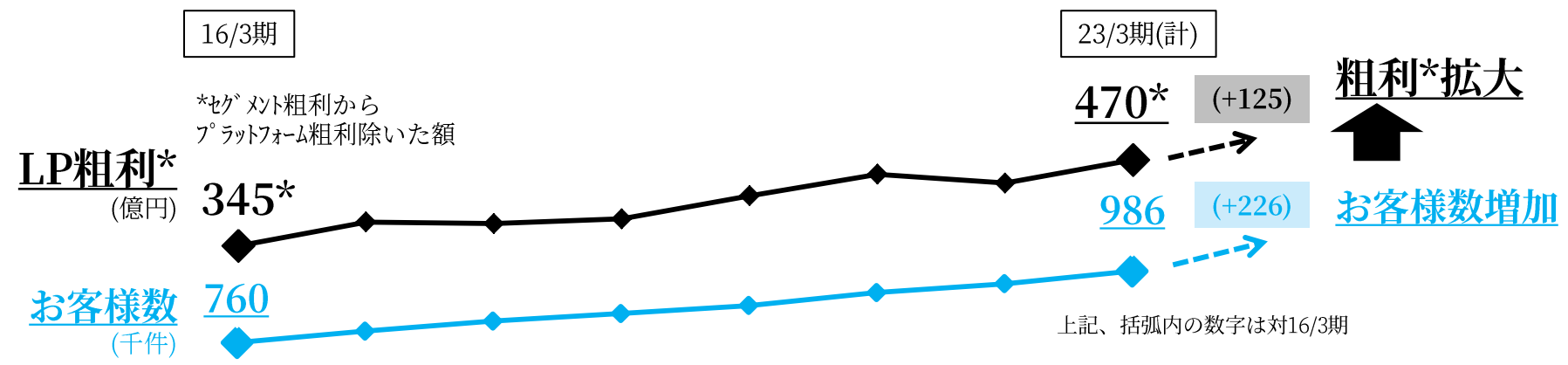


※1/2は23/3期の上期の原価
 ※ CPは概ね2~3ヶ月後の原価を構成
 ※ ほぼタイムラグなく価格改定可能
 (商品の性質上、対象外もあり)

LPガスお客様数と粗利の推移

顧客数増加に伴い、粗利拡大。訪問営業に加えて商圈買収も進め、顧客基盤を拡大する

■ LPガスは顧客増に伴い粗利増加させてきた。過去7年間の平均年間純増数は約35千件。主力の訪問営業に加えて商圈買収も進め、電気セットのターゲットであるファミリー層を中心に顧客基盤を拡大する。



決算の実績④ 電気事業 (22/4-22/9月) (前期比)

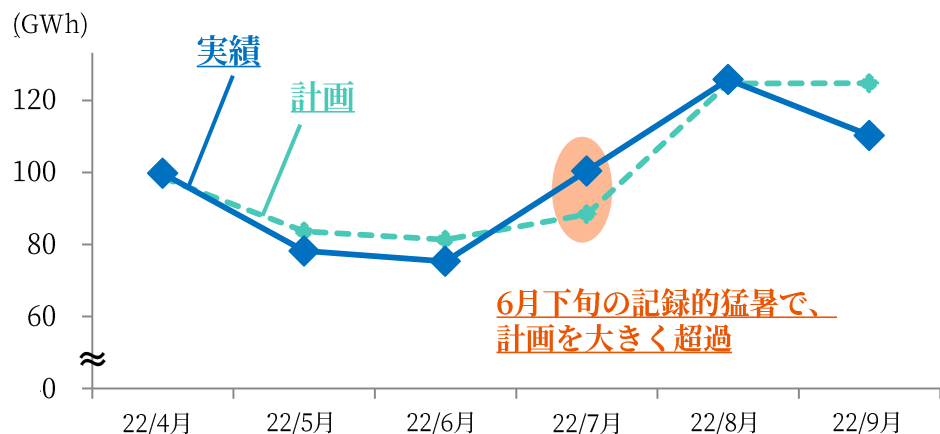
顧客増で販売量は大きく伸長。粗利は、記録的猛暑による一過性の調達コストが影響した

- 上期純増は25千件、足元は新電力ユーザーからの申込みが増加。電力調達は引き続き相対で安定。
- 7月販売量は6月下旬の記録的猛暑で計画大幅超え。これに伴い事業開始(18/11月)以来初めて大きく追加調達コスト支払った。下期は前期比で暖かい冬を予想、販売量は計画に収まり追加コストは発生しない見込み。

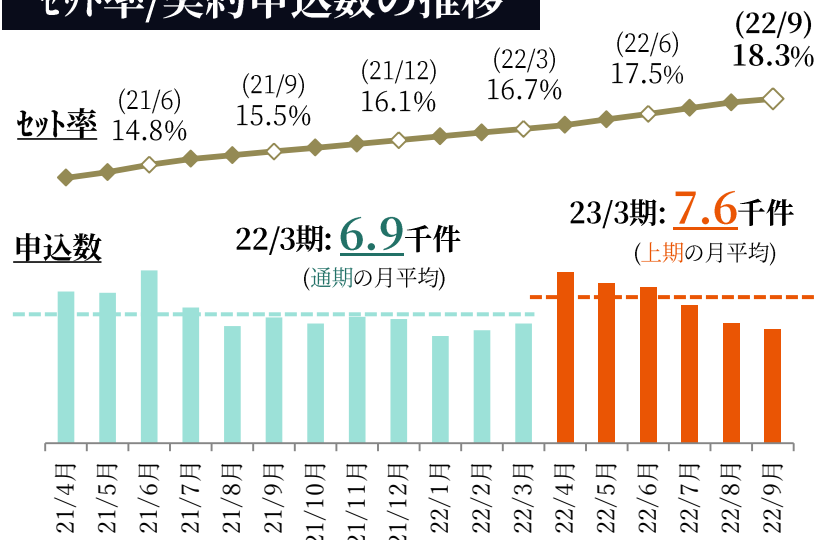
*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円表示処理後で算出

電気	22/3期 (2Q/4-9月)	23/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益(億円)	12	12	0	・ 上期は一過性の調達コストを支払った。下期は前期比で暖かい冬の予想、販売量は計画に収まり追加コストは発生しない見込み。節電プログラムも実施する	31
kWhあたり	2.5円	2.1円	▲0.4円		2.2円
お客様数(千件)	258	304	+46	・ 申込みは規制料金ユーザーからが減、新電力*ユーザーからが増(*卸市場価格高騰で契約受付停止や料金改定実施)。解約は顧客基盤拡大で自然増	379
純増数(千件)	34	25	▲9		100
電気販売量(GWh)	463	582	+119	・ 顧客数拡大(21/9: 258千件→ 22/9: 304千件)。猛暑で単位消費量も増	1,393

23/3期 月次販売量



セト率/契約申込数の推移



※月次販売量は、前月初め~当月下旬までの間で五月雨に検針した1ヶ月分の量を反映

決算の実績⑤ 旧都市・新都市ガス事業(22/4-22/9月) (前期比)

粗利前期比減、スライダグのマイナス影響拡大。販売量は高気温で家庭用伸びず、業務用で増

■旧・新都市ガス共にスライダグのマイナス影響が前期比で増した。販売量は家庭用が高気温影響等で減、業務用はコロナ影響からの回復進んだ。顧客純増は電気セットのファミリー層の積み上げを優先。

*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 (2Q/4-9月)	23/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	81	80	▲1		179
内、ガス	72	71	▲1		158
内、スライダグ	内、▲1.8	▲3.8	▲2.0	・原料価格上昇でマイナス影響。下期は新たに3Qのみで▲6.5億を見込む	内、▲10.3
内、託送収益等	5	5	0		11
内、機器・工事等	4	4	0		10
お客様数(千件)	419	417	▲2	・上期(4-9月)純増数: ▲1.5千件。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: 18.7%(=セット件数78千件/417千件)	426
ガス販売量(千トン)	128	129	+1	・家庭用: 2Qは高気温(前期比)が影響して単位消費量減	298
家庭用/業務用	45/83	43/86	▲2/+3	・業務用: 食品関連中心にビジネス需要が堅調、新規の契約も増加	116/183

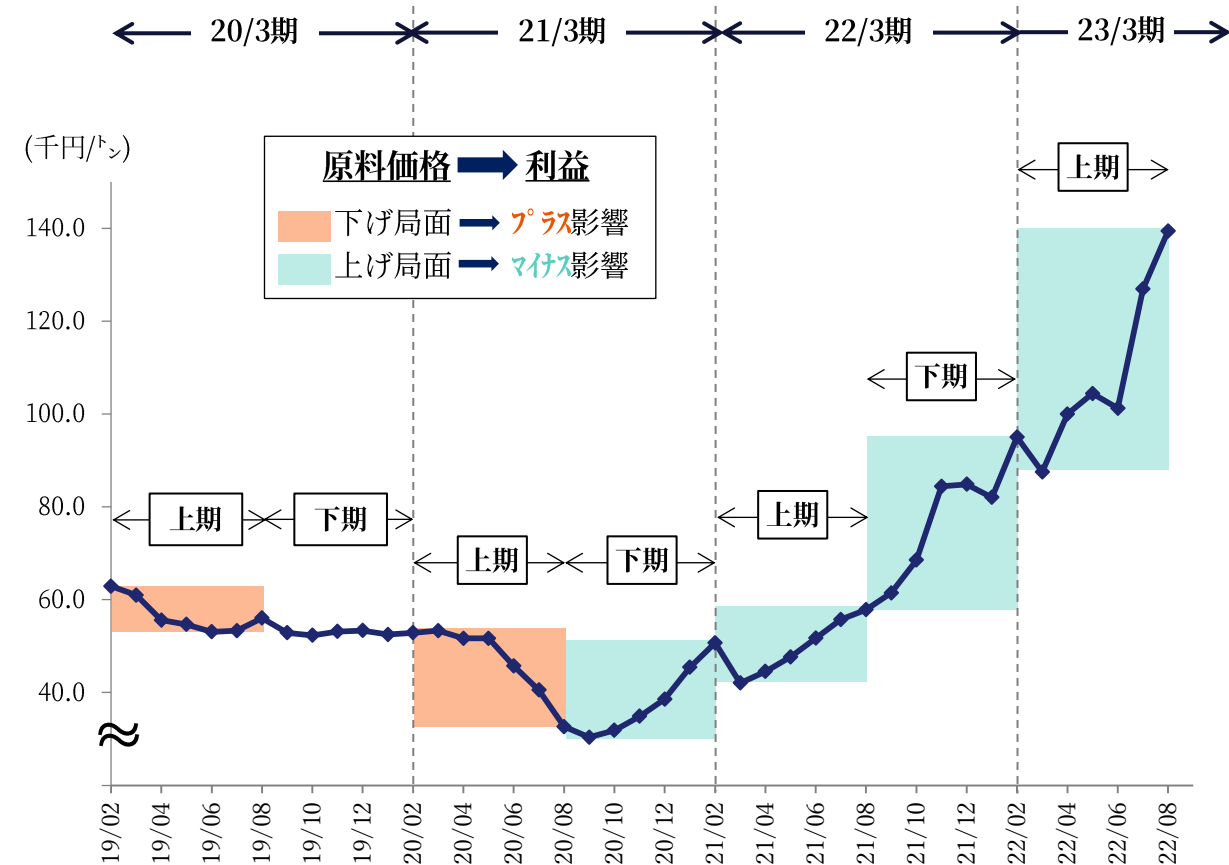
新都市ガス(億円)	22/3期 (2Q/4-9月)	23/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	11	8	▲3		23
内、ガス	10	7	▲3		21
内、スライダグ	内、▲0.9	▲2.0	▲1.1	・原料価格上昇でマイナス影響。下期は新たに3Qのみで▲4.5億を見込む	内、▲6.5
内、機器・工事等	0.7	0.7	0		2
お客様数(千件)	311	280	▲31	・上期(4-9月)純増数: ▲22千件。電気セット前提にファミリー層にアプローチ ・新都市の電気セット率: 13.9%(=セット件数39千件/280千件)	323
ガス販売量(千トン)	39	38	▲1	・家庭用: 2Qは高気温で単位消費量減。お客様数の計画未達も影響	92
家庭用/業務用	27/12	25/13	▲2/+1	・業務用: 商業施設や飲食店等でコロナ影響からの需要回復が進む	60/32

原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

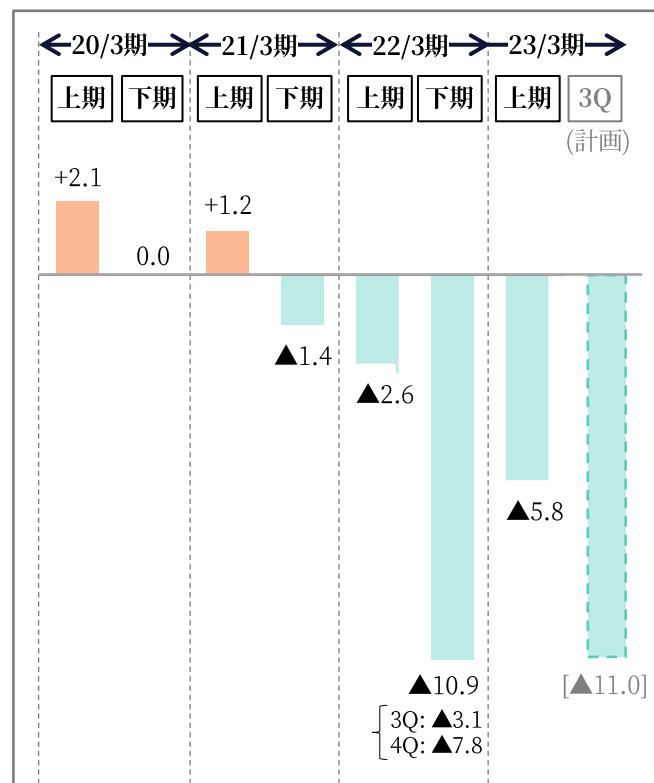
上期スライドラゲ影響▲5.8億。今期の通期計画には3Qまでの計▲16.8億の影響を織り込む

■ 上期のスライド影響は▲5.8億(旧都市▲3.8億、新都市▲2.0億)。通期のスライド影響は、3Qまでを織り込み、合計▲16.8億(上期: ▲5.8億+3Q: ▲11.0億)を見込む。原料価格の下げ局面では、スライドラゲによる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

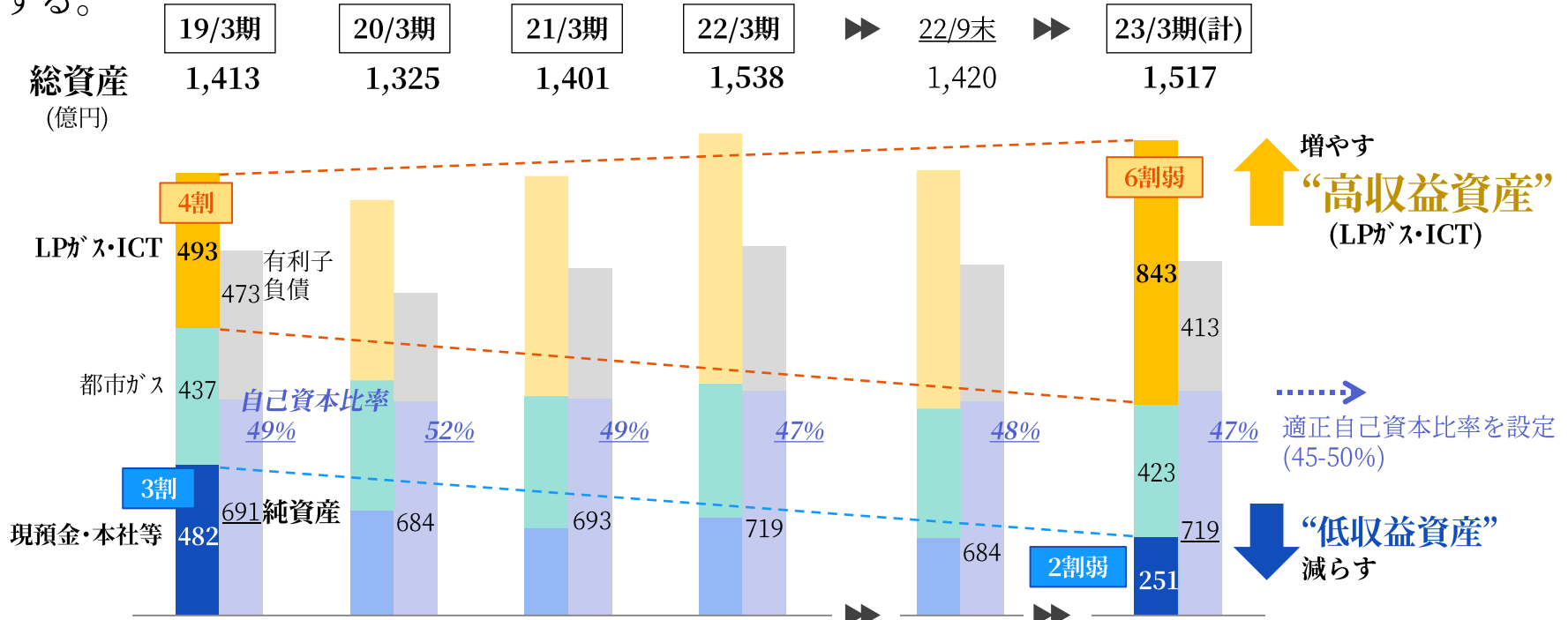
2Qまでの粗利は概ね計画通り。保安PFはサービスエリア拡大、充填・配送は小規模でスタート

■ 2Qまでのプラットフォーム粗利は5.7億円。通期12.4億円に向けて概ね計画通り。保安PFの対象エリア拡大、収益機会の増加に繋げる。LPG託送は充填・配送サービスの開始決定、小規模からスタートする。

プラットフォーム粗利* (実績 / 計画)	23/3期		24/3期以降 セグメントとしてお示しできる規模へ
	2Q(6ヶ月)	通期(計)	
*LPセグメントを含む(詳細はP7)	5.7億円	12.4億円	
粗利内訳(億円)			
① LPG託送 	0.3	<ul style="list-style-type: none"> 充填・配送: 11月のサービス開始が決定、小規模からのスタート。これまで全国25社のLP事業者が夢の絆(LPガスがスガ充填基地)を見学。 スペース蛍: 自社向け(LP・都市ガス合計122万台)に加え、他社向けに全国7万台超/15社を設置。蛍(デバイス)の納品遅延解消は来年以降を見込む。 	
② 新規参入PF 新都市PF 保安PF 電気PF 	5.2	<ul style="list-style-type: none"> 新都市PF: 継続課金モデル、関東・中部・関西でサービス提供。 保安PF: 都市ガスの開閉栓・保安を他社から請け負う業務、継続性高い。サービスエリア拡大で対応世帯数は約2倍に。自社顧客向けでは、現地に出向かないリモート保安対応エリア拡大中。 	
③ PF77°リ タノミスター マニチガス 	0.2	<ul style="list-style-type: none"> タノミスター: ガス機器不足解消に伴う取引増を見込む。取扱い商品増で利便性向上。商品販売側(メーカー)18社、購入側(ガス会社)8社(ニチガス除く)が利用中。 	

株主資本のパフォーマンスを向上させる。高収益資産の割合増やし、不必要な株主資本持たない

■ 全体の資産規模を大きく増やさず、低収益資産を削減して作った原資で、高収益資産(LP・ICT)へ成長投資し、全体の資産収益性(ROIC)上げる。純資産(株主資本)は不必要に増やさず株主に還元する。



↑ 増やす
“高収益資産”
(LPガス・ICT)

→ 適正自己資本比率を設定
(45-50%)

↓ “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

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%

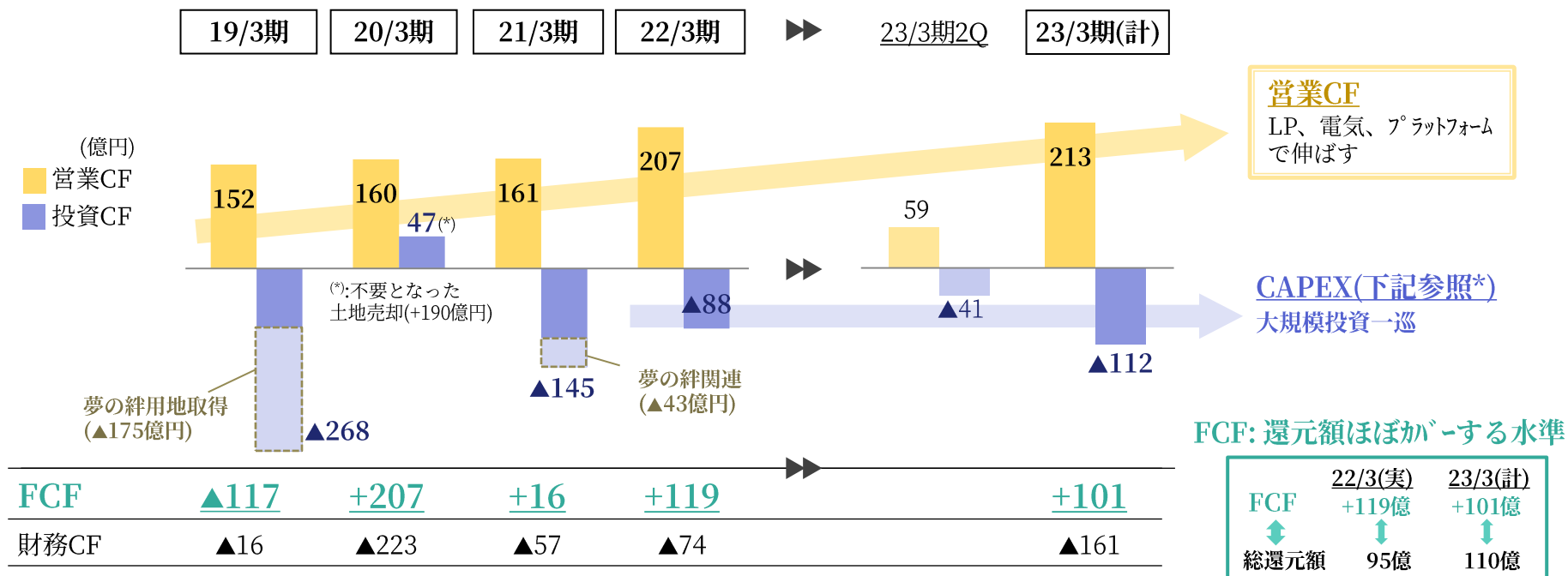
	19/3	→	23/3
純利益	43億		110億
純資産	691億		719億
ROE	6%		15%

(*1) 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
※今回から資産区分の定義を一部変更した

Cash Flow / CAPEX

利益成長して営業CF伸長、投資CFは大規模投資が一巡。還元額はFCFによりほぼカバー

■ LPと電気中心に利益成長し、営業CF伸ばす。投資は大規模投資が一巡、今後は高収益資産(LP・ICT)への投資積み増し、ROIC向上させる。成長投資と還元を両立、還元額はFCFによりほぼカバー。



*CAPEX(億円)	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期2Q	23/3期(計)
高収益資産	220	83	102	55	20	CAPEX 62 減価償却 ▲53
LPG (含M&A)	206	63	87	34	8	35 ▲35
ICT	14	20	15	21	12	27 ▲18
旧都市	49	54	53	43	15	40 ▲58

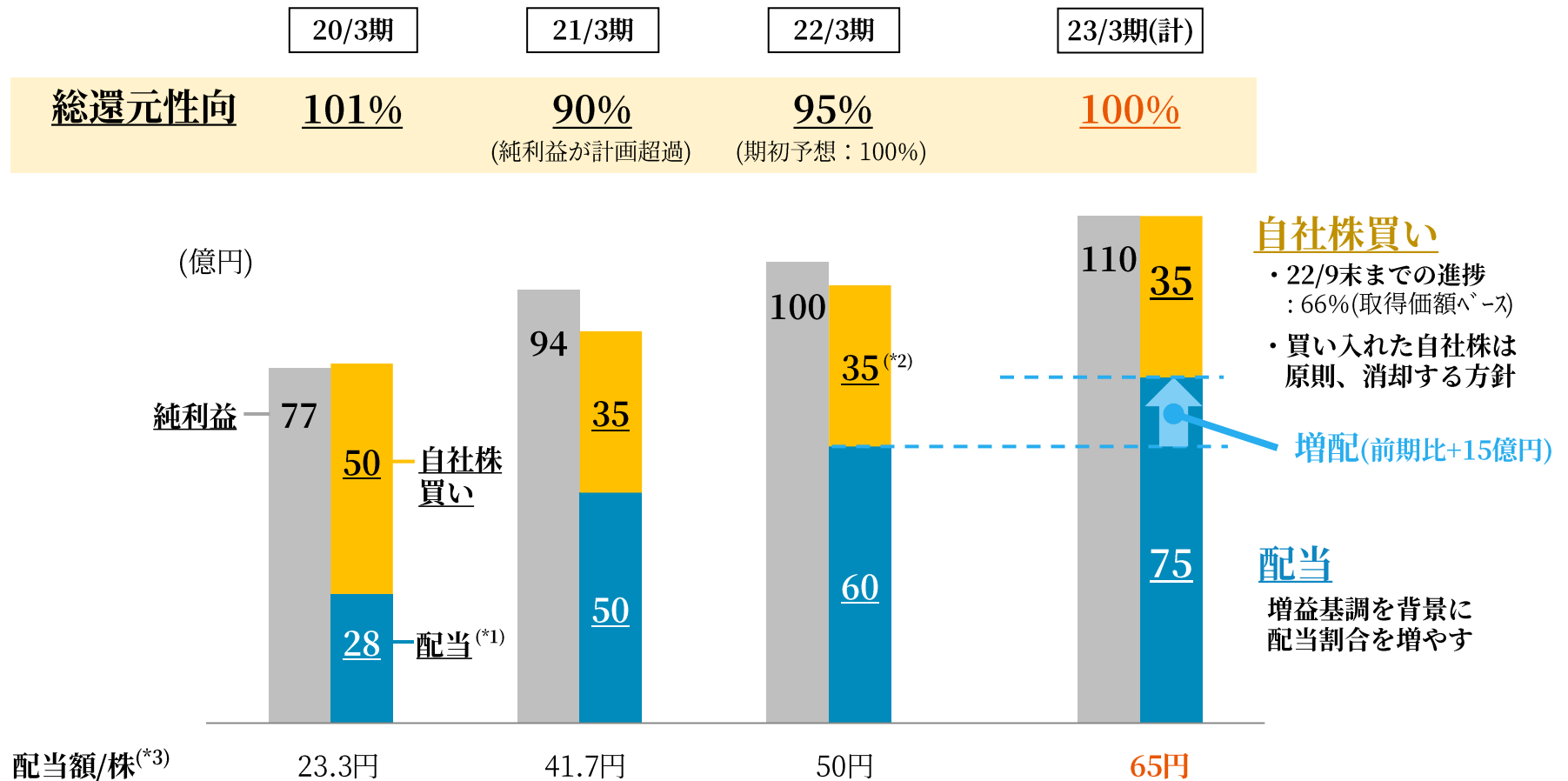
✓ LPGとICT: 投資積み増す (採算性厳しく検証、ROIC向上へ)

✓ 旧都市: 投資徐々に減る

株主様への還元

23/3期の還元計画110億に変更なし。不必要な株主資本持たず、還元を充実させる

■ 23/3期は純利益と同額の110億円(自社株買い35億+配当75億)の株主還元を計画。不必要な株主資本を持たず、配当に重点を置き、利益成長に応じて還元を強化する。

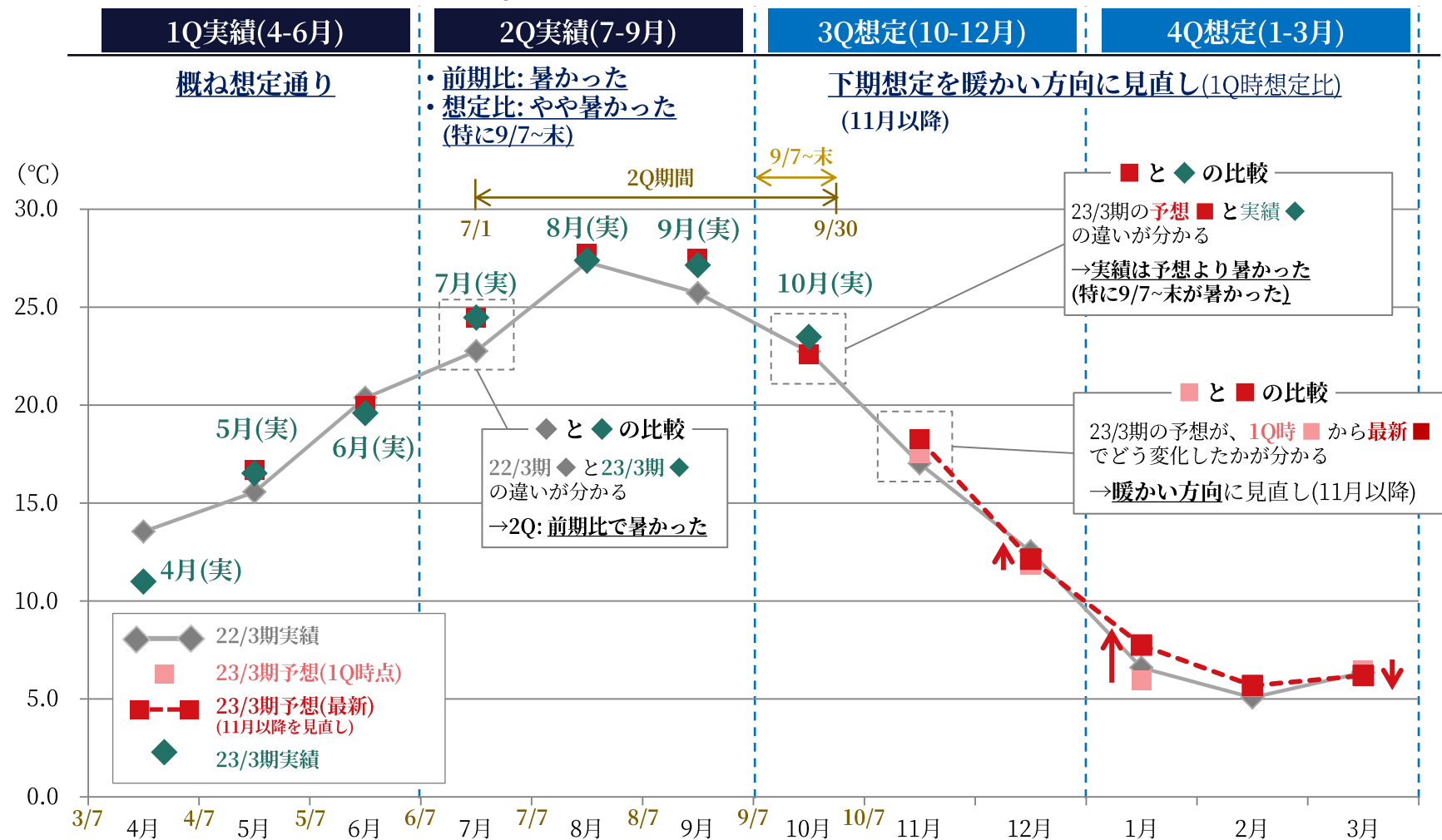


(*)1) 配当額は決議ベース (*2) 期初発表買入れ枠の上限株数に達したため買入れ完了(期初想定40億) (*3) 分割後ベースの1株あたり配当額

平均気温

2Qは前期比暑かった。想定比ではやや暑く、特に9/7~末の気温が暑かった

■ 2Q平均気温は前期比暑かった。想定比ではやや暑く(特に9/7~末が暑かった)、LP家庭用販売量減に繋がった。下期(11月以降)は、1Q時想定より暖かい方向に見直す。



(*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

下期の主な変更(前回計画比): LP家庭用が利幅伸びて増、都市ガスがスラットのマックス影響増で減

	上期 (4-9月)			下期 (10-3月)			通期計画		
	22/3 (実)	23/3 (計) (実)		22/3 (実)	23/3(計) 見直前 見直後 (8/2公表)(11/1公表)		22/3 (実)	23/3(計) 見直前 見直後 (8/2公表)(11/1公表)	
LPガス(家庭用)									
粗利益(億円)	156	162	160	206	224	249	362	387	409
販売量(千ト)	74	73	71	121	125	122	195	198	193
利幅(円/kg)	211円	221円	226円	171円	180円	204円	186円	195円	212円
単位消費量(kg/件)	93kg	90kg	87kg	150kg	150kg	147kg	243kg	240kg	234kg
LPガス(業務用)									
粗利益(億円)	16	19	16	22	22	20	39	41	36
販売量(千ト)	54	57	55	66	68	67	120	124	123
旧都市(家庭用)									
粗利益(億円)	59	57	57	73	80	73	132	137	130
販売量(千ト)	45	44	43	74	75	72	119	119	116
利幅(円/kg)	133円	129円	131円	99円	107円	101円	111円	115円	112円
単位消費量(kg/件)	119kg	117kg	115kg	189kg	189kg	185kg	308kg	306kg	300kg
旧都市(業務用)									
粗利益(億円)	13	14	14	15	15	14	27	29	28
販売量(千ト)	83	84	86	95	96	97	178	181	183
新都市(主に家庭用)									
粗利益(億円)	10	8	7	14	18	14	25	27	21
販売量(千ト)	39	39	38	57	55	53	96	94	92
利幅(円/kg)	26円	21円	19円	25円	34円	25円	26円	28円	23円
電気(主に家庭用)									
粗利益(億円)	12	15	12	16	18	18	28	34	31
販売量(GWh)	463	590	582	697	811	811	1,160	1,402	1,393
利幅(円/kWh)	2.5円	2.6円	2.1円	2.3円	2.2円	2.2円	2.4円	2.4円	2.2円