
2015年3月期 決算説明資料

2015年 4月27日

日本ガス株式会社
(日本瓦斯株式会社)

目次

1. はじめに	P. 2
2. 2015年3月期 決算のポイント	P. 4
3. 2015年3月期 決算の実績	P. 5
4. 都市ガス自由化への備え	P. 17
5. 2016年3月期 通期業績予想	P. 21
6. 株主様への還元に関して	P. 22

1. はじめに ①

- ニチガスは小売が強みのエネルギー企業です。ガスと電力を国内で110.8万軒、海外で20万軒のお客様にお届けしています。

- 会社名 日本瓦斯株式会社
(商標：ニチガス)
- 設立 1955年
(都市ガスの業歴：49年、LPGの業歴：60年)
- 事業内容 総合エネルギー事業
(国内売上比率：都市ガス4割、LPG6割)
 - ビジネスエリア
 - ・ 国内：関東全域
(関東は全国の世帯数の4割以上が集中)
 - ・ 海外：アメリカ(テキサス、北東部7州)、豪州
- お客様数
 - ・ 国内：110.8万軒
 - ・ 海外：20万軒

*2015年3月末時点
- 従業員
 - ・ 国内：1,503人(連結/嘱託・パート除く)
 - ・ 海外：105人(持分法)

*2015年3月末時点



1. はじめに ②

- ・ニチガスには、都市ガス自由化後に大きな飛躍のチャンスがあります。そのために様々な準備を進めてきました。

ガス 関東お客様数

ニチガス お客様推移

(単位：千軒)

全国の都市ガス事業者約200社の中で第8位

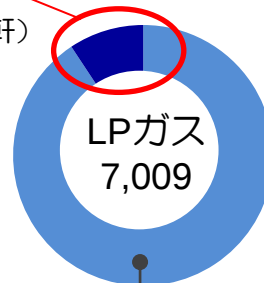
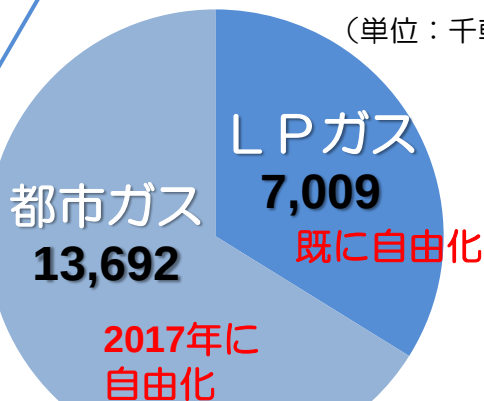
ニチガス
724 (10.3%)

LPガス事業者約20千社の中で、
直売小売として関東最大手！

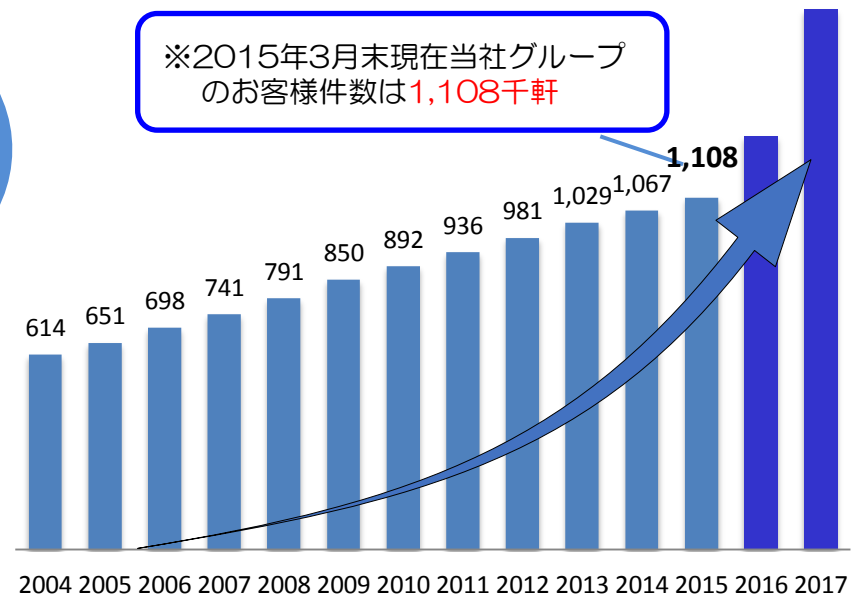
(単位：千軒)

関東圏3位

ニチガス
384 (2.8%)



※2015年3月末現在当社グループ
のお客様件数は1,108千軒



自由化後、都市ガス
では特に成長余地大
きい！

2. 2015年3月期 決算のポイント

- 2015年3月期 決算のポイントは下記の4点
- 15年3月期 **営業利益100億円、EBITDA200億円**を達成
(4期連続過去最高の営業・経常益)
- お客様**純増数が続伸** (14/3 : 36,980軒→15/3 : 41,518軒)
- お客様数が**110万軒を突破**
- 都市ガス**自由化への備え**を推進
 - ①他I社ギ-事業者とのアライアンスの推進、②自由化に向けた営業ツールの開発、③各地区でのガス器具販売強化、④電力&ガスのセット販売強化、⑤海外IRなどIR活動の強化、⑥知名度の向上

3. 2015年3月期決算の実績／

①サマリー（2014/4~2015/3の12ヵ月間）

- お客様純増数続伸で総顧客数は**110万軒**を突破。**LPG**原料価格乱高下の中、価格競争力を維持しながら粗利益を大幅改善。**4期連続最高益**となる**営業利益100億円、EBITDA200億円**を達成。

LPG + 都市ガス	2014/3期	2015/3期	増 減	増減率 (%)	単位：億円
PL & CF (億円)					
売上高	1,268	1,257	▲11	▲0.9%	当期純利益： 2014/3に通算 約+40億円の 特別利益有り
（LPガス事業）	(744)	(722)	(▲22)	▲3.0%	
（都市ガス事業）	(524)	(535)	(+11)	+2.1%	
粗利益	482	494	+12	+2.5%	
営業利益	90	100	+10	+11.1%	
（LPガス事業）	(54)	(62)	(+8)	+14.8%	
（都市ガス事業）	(36)	(38)	(+2)	+5.6%	
当期純利益	95	55	▲40	▲42.1%	
EBITDA	193	201	+8	+4.1%	
業容					
お客様軒数(純増)（軒）	36,980	41,518	+4,538	+12.3%	
お客様軒数（軒）	1,066,720	1,108,238	+41,518	+3.9%	
ガス販売量（千トン）	631	631	0	-	
（LPガス事業）	(321)	(316)	(▲5)	▲1.6%	
（都市ガス事業）	(310)	(315)	(+5)	+1.6%	

* 数値は実数を四捨五入し算出しております。
 * 増減は億円表示処理後で算出しております。

3. 2015年3月期決算の実績／

②サマリー（2015/1月～3月の3カ月間）

- ・ **4Q(15/1～3の3ヶ月間)**で大きく収支を改善。お客様純増効果に加えて、販売価格戦略奏功し**粗利大幅改善**。販管費も抑えて**大幅営業増益**達成。

単位：億円

LPG + 都市ガス	2014年1月～3月	2015年1月～3月	増 減	増減率（％）
PL & CF（億円）				
売上高	419	389	▲30	▲7.2%
（LPガス事業）	(249)	(218)	(▲31)	▲12.4%
（都市ガス事業）	(170)	(171)	(+1)	+0.6%
粗利益	156	166	+10	+6.4%
営業利益	52	65	+13	+25.0%
（LPガス事業）	(29)	(41)	(+12)	+41.4%
（都市ガス事業）	(23)	(24)	(+1)	+4.3%
当期純利益	68	36	▲32	▲47.1%
EBITDA	80	90	+10	+12.5%
業容				
お客様軒数(純増)（軒）	8,931	10,602	1,671	+18.7%
ガス販売量（千トン）	207	203	(▲4)	▲1.9%
（LPガス事業）	(108)	(103)	(▲5)	▲4.6%
（都市ガス事業）	(99)	(100)	(+1)	+1.0%

3. 2015年3月期決算の実績／

③ LPガス事業 (1) P/L

- 顧客数増加を背景に家庭用ガス販売量拡大(P.8)。原料価格乱高下の中販売価格戦略も奏功して粗利益段階で増益(+16億/+5.5%)。販管費の伸びもクリアし営業段階で大幅増益(+8億/+14.8%)。

単位：億円

LPガス事業	2014/3期	%	2015/3期	%	増減／増減率	コメント
売上高	744	100%	722	100%	▲22／▲3.0%	
(内、ガス)	(588)		(574)		▲14／▲2.4%	・家庭用好調。業務用は取引見直し
(内、機器工事他)	(156)		(148)		▲8／▲5.1%	・ガス機器販売減
粗利益	291	39.1%	307	42.5%	+16／+5.5%	・原料費低下、粗利益率大きく改善
販管費	237	31.9%	245	33.9%	+8／+3.4%	・人件費増加など
営業利益	54	7.3%	62	8.6%	+8／+14.8%	・LP部門大幅増益

* 数値は実数を四捨五入し算出しております。

* 増減は億円表示処理後で算出しております。

3. 2015年3月期決算の実績／

④ LPガス事業 (2) 業容

- ・LPG事業の顧客数は724千軒を突破。純増数も前年同期比**+23%の増加**。

エリア別では東京・神奈川・埼玉エリアが堅調。

LPG事業	2014/3期 期末	2015/3期 期末
①お客様純増軒数（軒）*12ヵ月間の純増数	27,296	33,738
千葉/東東京エリア	(2,789)	(2,923)
茨城/栃木/東群馬エリア	(3,902)	(4,690)
東埼玉/北東京/西群馬エリア	(5,543)	(6,540)
西東京/西埼玉/静岡/山梨エリア	(2,038)	(4,471)
神奈川/南東京エリア	(5,052)	(5,636)
連結子会社	(7,972)	(9,478)
②お客様軒数（軒）*12ヵ月前と比較	690,627	724,365
千葉/東東京エリア	(105,316)	(108,239)
茨城/栃木/東群馬エリア	(111,773)	(116,463)
東埼玉/北東京/西群馬エリア	(128,859)	(135,399)
西東京/西埼玉/静岡/山梨エリア	(111,196)	(115,667)
神奈川/南東京エリア	(125,510)	(131,146)
連結子会社	(107,973)	(117,451)
③ガス販売量（千トン）	321	316
家庭用	(172)	(177)
業務用	(149)	(139)

3. 2015年3月期決算の実績／

⑤都市ガス事業(1)連結子会社の紹介

		主要エリア	特徴
東彩ガス	 It's life: クリーンエネルギーと暮らしのハーモニー	埼玉県 春日部市 越谷市	お客様数は223千軒（LPG顧客含む）。用途別のガス販売量は、家庭用約4割、業務用約6割。主要エリア内では住宅や商業施設の開発が活発。街の発展とともにさらなる成長を見込む。
東日本ガス	 ゆたかさをプラスする	茨城県 取手市 千葉県 我孫子市	お客様数は107千軒（LPG顧客含む）。用途別のガス販売量は、家庭用約5割、業務用約5割。
新日本ガス		埼玉県 北本市 久喜市	お客様数は100千軒（LPG顧客含む）。用途別のガス販売量は、家庭用約4割、業務用約6割。新規の工業用大口需要家を獲得し、業務用ガス販売量の伸張を見込む。
北日本ガス		栃木県 小山市 鹿沼市 下野市	お客様数は60千軒（LPG顧客含む）。用途別のガス販売量は、家庭用約2割、業務用約8割。顧客に製造業の大口ユーザー。

3. 2015年3月期決算の実績／

⑥都市ガス事業 (2) P/L

- ・ 家庭用・業務用共に販売量が増加しガス売上は全体で増加。機器販売・工事は売上減少するも収益性は改善。
- ・ ガス販売は仕入れ価格の上昇によりマージン低下。粗利益で減収(▲4億)も営業経費の圧縮で**営業増益達成(+2億)**。

単位：億円

都市ガス事業	2014/3期	%	2015/3期	%	増減／増減率	コメント
売上高	524	100%	535	100%	+11／+2.1%	
（内、ガス）	(435)		(456)		+21／+4.8%	・ ガス販売量増加
（内、機器工事他）	(89)		(79)		▲10／▲11.2%	・ ガス機器販売減
粗利益	191	36.5%	187	35.0%	▲4／▲2.1%	
販管費	155	29.6%	149	27.9%	▲6／▲3.9%	・ 営業経費圧縮
営業利益	36	6.9%	38	7.1%	+2／+5.6%	
スライドタイムラグ	▲3.8		▲2.0			

* 数値は実数を四捨五入し算出しております。
* 増減は億円表示処理後で算出しております。

3. 2015年3月期決算の実績／

⑦都市ガス事業 (3) 業容

- 都市ガス事業でも顧客数続伸。埼玉県春日部市/越谷市をエリアとする東彩ガスが堅調。ガス販売量は業務用が牽引し増加。

都市ガス事業	2014/3期 期末	2015/3期 期末
①お客様純増軒数（軒） *1	都市ガス:9,684 (LPG:27,296)	都市ガス:7,780 (LPG:33,738)
東彩ガス	都市ガス:4,515 (LPG:2,830)	都市ガス:5,611 (LPG:2,955)
東日本ガス	都市ガス:1,724 (LPG:2,294)	都市ガス:▲494 (LPG:2,259)
新日本瓦斯	都市ガス:1,147 (LPG:2,164)	都市ガス:1,338 (LPG:1,989)
北日本ガス	都市ガス:2,308 (LPG:684)	都市ガス:1,271 (LPG:2,275)
日本瓦斯	都市ガス:▲10 (LPG:19,324)	都市ガス:54 (LPG:24,260)
②お客様軒数（軒） *2	都市ガス:376,093 (LPG:690,627)	都市ガス:383,873 (LPG:724,365)
東彩ガス	都市ガス:168,730 (LPG:45,334)	都市ガス:174,341 (LPG:48,289)
東日本ガス	都市ガス:87,952 (LPG:16,965)	都市ガス:87,458 (LPG:19,224)
新日本瓦斯	都市ガス:72,559 (LPG:24,172)	都市ガス:73,897 (LPG:26,161)
北日本ガス	都市ガス:34,660 (LPG:21,502)	都市ガス:35,931 (LPG:23,777)
日本瓦斯	都市ガス:12,192 (LPG:582,654)	都市ガス:12,246 (LPG:606,914)
③ガス販売量（千トン）	310	315
家庭用	(113)	(114)
業務用	(197)	(201)

*1 12ヵ月間の純増数

*2 12ヵ月前と比較

3. 2015年3月期決算の実績／ ⑧B/S

- 資産規模に大きな変化無し。自社株TOB(14/7/9決済)により
Net D/E Ratioは上昇もC/Fは安定（P13）。

単位：億円

	2014/3期	2015/3期	増 減
総資産	1,235	1,239	+4
現預金	145	171	+26
流動資産	338	334	▲4
固定資産	897	905	+8
有利子負債（除くリース債務）	491	614	+123
Net 有利子負債（除くリース債務）	346	443	+97
純資産	448	350	▲98
（内、自己資本）	448	350	▲98
（内、少数株主持分）	0	0	0
Net D/E Ratio	0.77	1.27	+0.50

現預金

- ・営業CF +177億、投資CF▲112億、財務CF▲38億

有利子負債

- ・14/7/9に実施した自社株TOBを目的として有利子負債での調達を実施

純資産

- ・14/7/9に自社株TOBを実施

Net D/E Ratio（Net有利子負債÷株主資本）

- ・自社株TOBにより数値上昇もCash Flowは安定推移（P13）
- ・期末の数値(1.27)は、3Q時点（1.77）から大きく低下

3. 2015年3月期決算の実績／

⑨Cash Flow

- ・ 営業CFは前期比大幅改善。 **EBITDAも200億円突破。**
- ・ 自由化後を睨み投資を積極化。

単位：億円

	2014/3期	2015/3期	増 減
EBITDA	193	201	+8
営業CF	+139	+177	+38
（内、各種償却費）	(+103)	(+101)	(▲2)
投資CF	▲72	▲112	▲40
（内、有形固定資産取得）	(▲76)	(▲107)	(▲31)
財務CF	▲74	▲39	+35
（内、借入収支）	(+43)	(+118)	(+75)
CF Total（換算調整前）	▲7	+26	+33

営業CF

- ・ 原料価格の低下により在庫簿価が低下。運転資金の改善により営業CF増加：+41億

投資CF

- ・ パイプライン延長、LPG配送車両、デポ（LPGホッパの無人中継点）新設、新本社屋購入(*)等：▲112億

* 新本社屋は東京南西部の営業拠点となる他、グループの管理部門集約機能も持つ。現本社は東京東部地区の営業拠点となる。

財務CF

- ・ 自己株式取得：▲144億、借入金収支：+118億、配当金の支払：▲13億 など

3. 2015年3月期決算の実績／

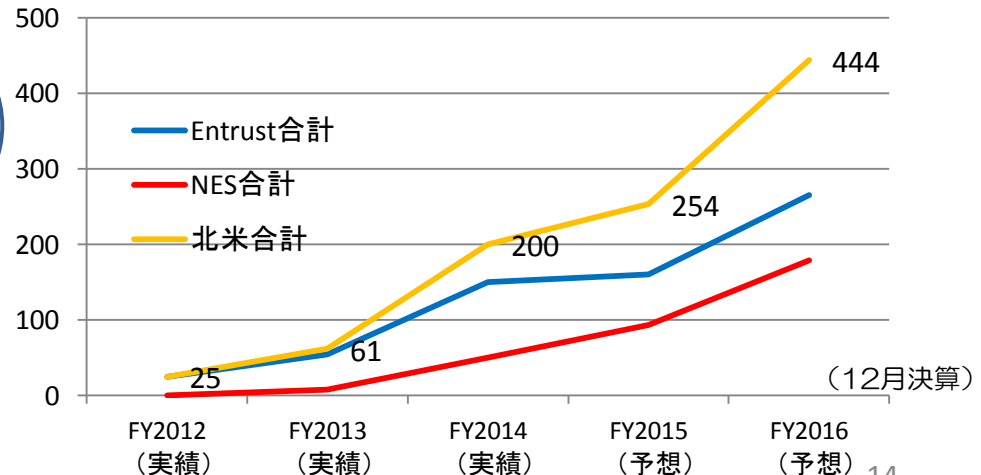
⑩北米事業

- 電力・ガス小売事業を手掛けるEntrust Energy社及びNES社は自前D2D(ドアノック営業)を強みとして引き続き成長中。
- 2015年3月末時点において顧客軒数は約200千軒。
(南西部 / Entrust Energy社：約140千軒) (北東部 / NES社：約60千軒)
- 今後はエリア毎の投資効率の見極め及び全体的なコスト削減を課題として設定し、北米全体の早期の黒字化に注力する。
- その一環として、①ITシステムのアップグレード化及び②不採算エリアからの撤退(カリフォルニア州・ガス)を実施。

<当社の海外展開図>



<海外のお客様軒数推移：2015年3月現在> (単位：千軒)

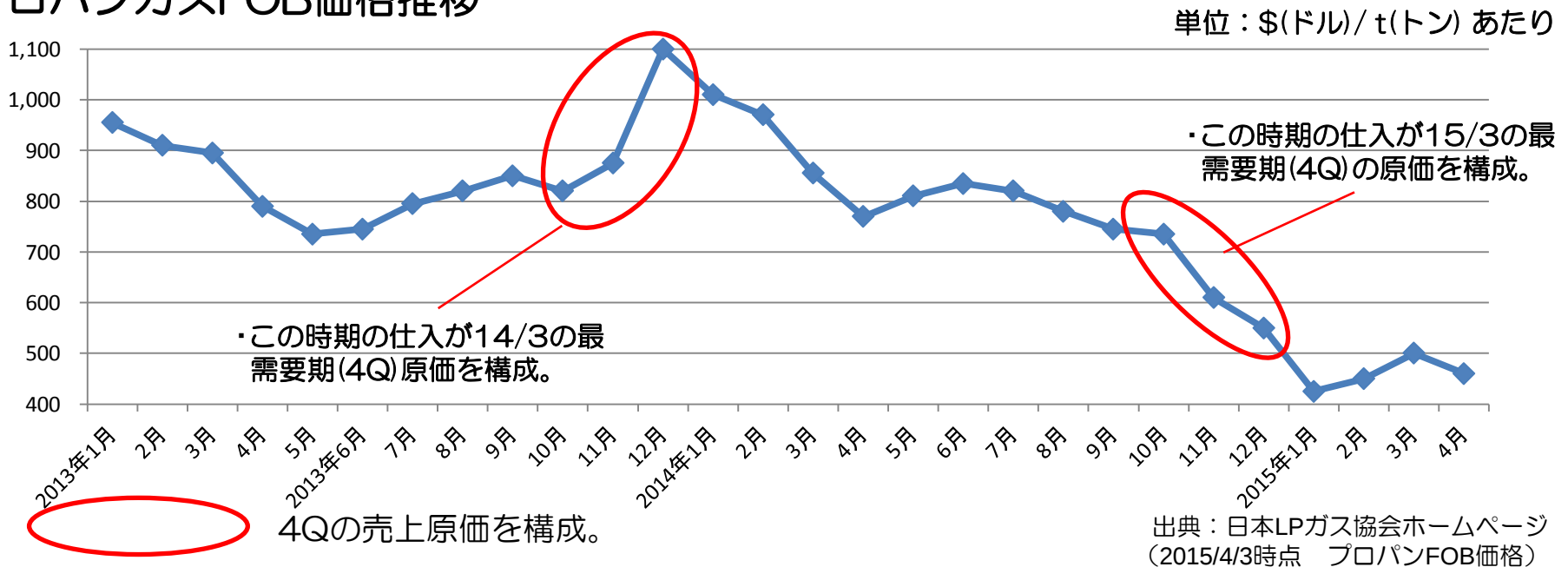


3. 2015年3月期決算の実績／

⑪ LPG原料価格

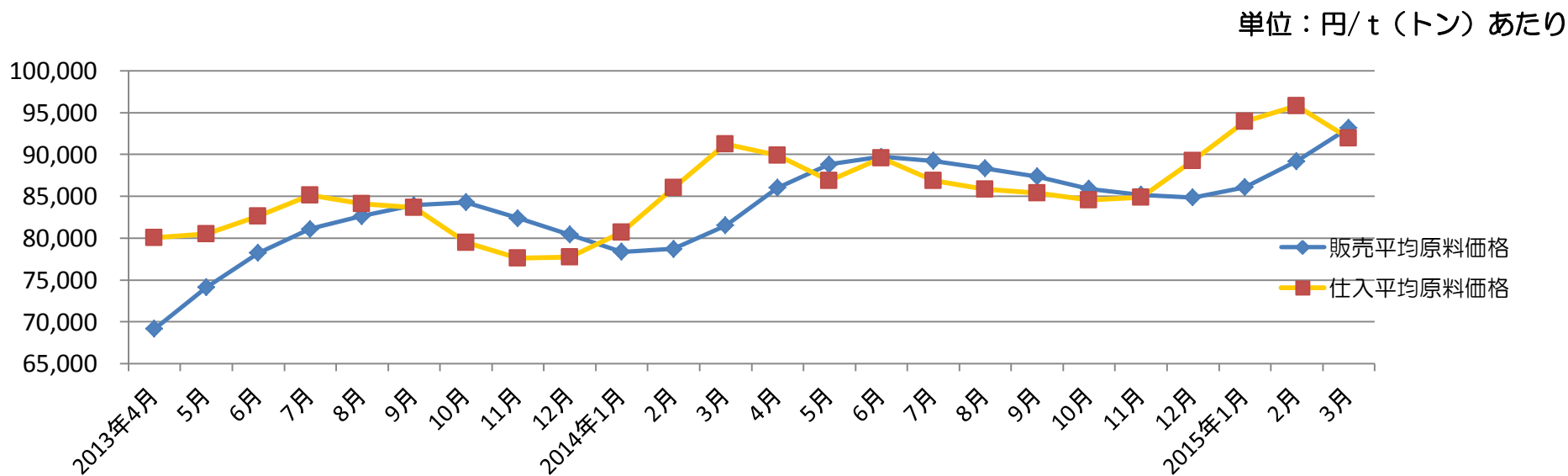
- 15/3のLPG原料価格は前期と比べて低位で推移。
- 最需要期である厳冬期（1月～3月）の売上原価を構成するLPG原料価格は対前年比で大幅低下。粗利益の向上に寄与。

プロパンガスFOB価格推移



3. 2015年3月期決算の実績／ ⑫都市ガス タイムラグ

- 通期のタイムラグは前期比で減少（P.10）。
- 4Qに入り原料価格は上昇。



出典：当社グループ

4.都市ガス自由化への備え／

①営業ツールの開発

- 各居宅で使用中のガス会社を地図上で整理できるアプリを開発。
- 地図上のタップで属性や訪問履歴を表示。最新データを共有。
- 営業効率改善に加えてエリアの顧客密度も一目瞭然に。



顧客情報	
利用エネルギー	LP
会社名	B社
住所1	町田市
住所2	鶴間 3-301-29
戸建/集合区分	戸建
顧客名	野村 麻里
建物名	
集合世帯数	
備考	夕方不在
最終訪問者	落合 太郎
最終訪問日時	2014/11/20 15:10

各居宅が使用中のガス会社
をアプリ上の地図に登録



地図上でガス会社を
色分け表示



地図上でタップすると
属性や、訪問履歴が表示
される

4.都市ガス自由化への備え／

②都市ガスエリアでの器具販売

- 自由化後の有望顧客づくりとして都市ガスエリアでのガス器具販売を推進。
- 現在の販売活動はLPガスの営業拠点周辺に留まっており(累計販売台数22,871*)、他地域への本格進出を今期の課題として真剣に取り組む。



*当社グループの都市ガス会社による販売実績は除いております。

4.都市ガス自由化への備え／

③電力&ガスのセット販売事業

■電力&ガスのセット販売を拡大

- 自由化後の重要な戦略ツールがセット販売。
- “電力&ガス”のセット販売を産業・商業用中心に拡大。2015年4月時点で15件／4,000kW超に契約容量を拡大（内7件／1,000kW超で実際の販売を開始）。
- 契約先は、製造業、病院、商業施設（ex:株式会社モビリティランド ツインリンクもてぎ）等が中心。
- 集合住宅への電力&ガスの営業も積極化。既に複数の理事会と協議を開始。
- 2016年3月期中には、契約件数で3桁への拡大を目指す。

4.都市ガス自由化への備え／ ④知名度の向上

- 自由化に備えてニチガスグループの知名度を高める。2015年4月に宣伝部を設立。ブランディング戦略を開始。

HPを一新 より見やすく、わかりやすく、伝わりやすく

ロゴ・紙袋・封筒・名刺をリニューアル
より親しみやすく



挑戦する人々 NICHIGAS WEB MAGAZINE

壁を越えた者だけに、見える世界がある。
このサイトでは、いろいろな分野で活躍する人々のお話から、接む気持ちの強さに触れて



エネルギーにもっと自由を！



5. 2016年3月期通期業績予想

- 2016/3期は、従業員への還元などの経費増加見込まれるが、営業利益で100→110億円に増益の計画。
- 上期に原料安を背景とした粗利益の大幅改善を想定。下期は原料高と販売価格の下振れを織り込み。

単位：億円

	2015/3期（実績）	2016/3期（予想）
売上高	1,257	1,190
営業利益	100	110
当期純利益	55	62
1株当たり当期純利益（円）	148.26	178.50
EBITDA	201	210

6. 株主様への還元に関して

- 2014/3期に1株あたり配当額を13円→26円に倍増。
- 2010/3期に73億円、2014/3期に102億円、2015/3期（14/12月末時点迄）に144億円の自社株買いを実施。
- 今後も安定配当を基本方針とする。

単位：百万円

	2010年3月	2011年3月	2012年3月	2013年3月	2014年3月	2015年3月
1株あたり配当額 (円)	13	13	13	13	26	26(予想)
配当額	547	514	572	630	1,120	903(予想)
自己株式取得額	7,293※1	0	0	1	10,239※3	14,394※5
自社株式処分額			7,467※2		5,344※4	152※6

*配当額は決議ベース

※1 レモンガス他から取得。

※2 OEPとの資本業務提携のため使用。

※3 岩谷産業他から取得。

※4 株式交換による都市ガス4社完全子会社化のため使用。

※5 OEPから取得。

※6 市場で処分。

都市ガス自由化の進捗について

2015年 5月14日

日本ガス株式会社
(日本瓦斯株式会社)

都市ガス自由化の進捗について

～改正法案の概要～

■ 小売全面自由化・需要家保護策について

- ①ガス小売事業(登録)、ガス導管事業(一般ガス導管事業(許可)、特定ガス導管事業(届出))、ガス製造事業(届出)に分けられる。簡易ガス事業は「ガス小売事業」に整理される。
- ②小売参入規制(小口部門の地域独占)、小売料金規制が撤廃される。
但し、競争が不十分な地域(普及率70%未満?)には規制料金の経過措置あり。
- ③小売事業者の義務…契約条件の説明、書面交付、苦情処理等。

■ 導管事業制度について

- ①一般ガス導管事業：供給区域において託送供給を行う事業(許可制)、託送供給義務あり。
特定ガス導管事業：特定の供給区域において託送供給を行う事業(届出制)。
- ②導管事業参入規制：一般ガス導管事業は設備過剰による参入規制(二重投資規制)。
特定ガス導管事業は利益阻害制による参入規制(二重導管規制)。

■ 導管部門の中立性確保(法的分離)について

- ①法的分離＝兼業の制限

ガス導管事業の中立性を図るため、需要家が特に多い大規模導管を持つ事業者(東京ガス、大阪ガス、東邦ガス)を対象に、LNG基地事業・小売事業とガス導管事業の兼業を原則禁止する。

都市ガス自由化の進捗について ～改正法案の概要～

■ 需要家保安について

- ①ガス工作物の技術基準適合維持義務＝内管の漏えい検査、緊急保安等に関する法律上の義務はガス導管事業者に課される。
- ②消費機器の調査・危険発生防止周知に関する法律上の義務は、小売事業者に課され（消費者との接点が多いため）、保安業務規程の作成・届出が義務付けられる。

■ 簡易ガス事業について

- ①引き続きガス事業法の下で需要家保護と保安の確保を規制されるが、現行の許可制の下での地域独占・料金規制を廃止し、「ガス小売事業者」として都市ガスの供給区域に参入することが可能になる。

■ 施行期日について

- ①全面自由化：公布日から2年6月以内の政令で定める日（2017年目途に施行）。
- ②導管部門の法的分離：2022年4月1日施行（導管事業者と小売事業者の連携・協力が整備されるまでの準備期間であり、電力においても7年間あり）。