
2016年3月期 決算説明資料

2016年4月27日

日本ガス株式会社
(日本瓦斯株式会社)

目次

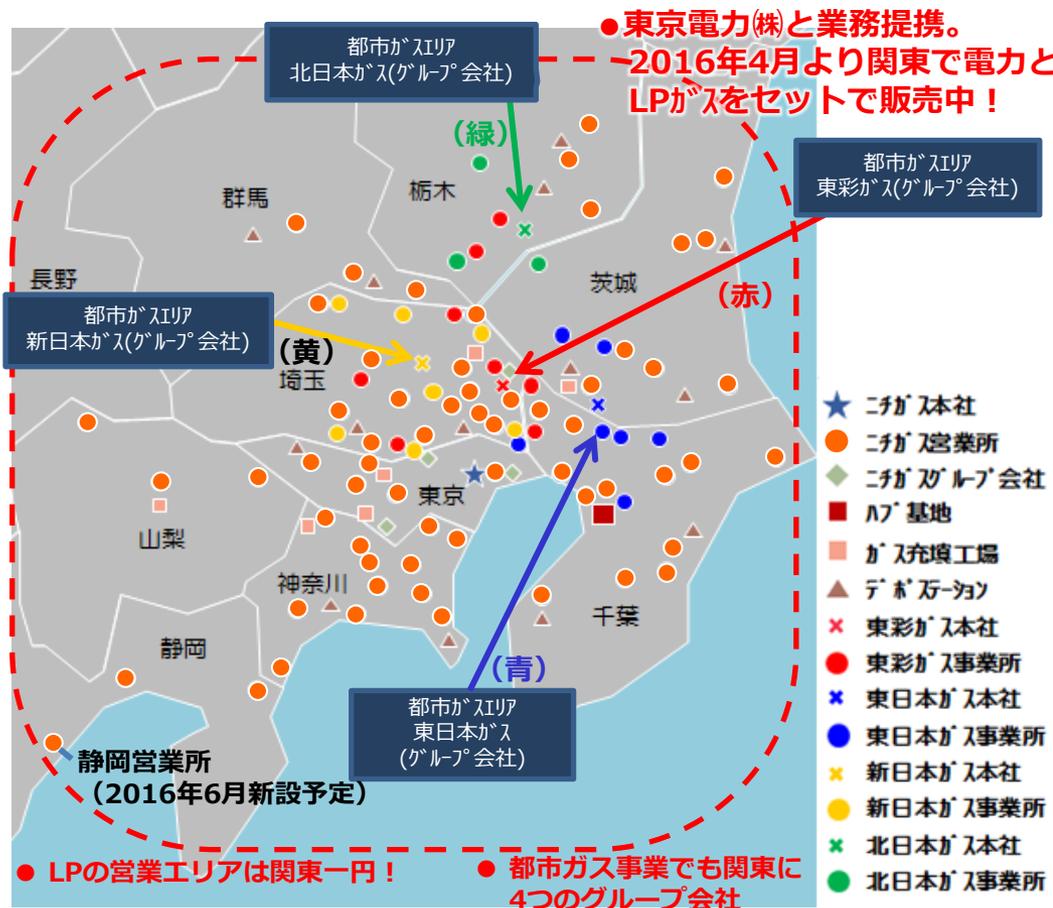
1. ニチガスのビジネスモデル	P. 2
2. 決算のポイント	P. 5
3. 決算の実績	P. 6
・サマリー	P. 6
・事業別（LPガス事業&都市ガス事業）	P. 7
・利益とお客様数の成長	P. 9
・財務諸表（B/S&CF）	P10
4. 2017年3月期 業績予想	P. 12
5. 顧客純増計画（'17/3 & '18/3）	P. 13
6. 株主様への還元	P. 14
7. 海外事業	P. 15
8. 参考資料	P. 16

1. ニチガスのビジネスモデル①

ニチガスは関東一円でエネルギーを販売！

- ニチガスは販売力を強みに成長し続け、**国内で115.4万軒**、**海外で17.5万軒**にエネルギーをお届けしています。
- '16年の電力自由化と'17年の都市ガスの自由化で更に大きく成長します！

- **会社名** 日本瓦斯株式会社
(商標：ニチガス)
- **設立** 1955年
(都市ガス業歴：50年、LPG業歴：61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：115.4万軒 *2016/3月末時点
 - ・海外：17.5万軒 *2015/12月末時点
- **従業員数**
 - ・国内：1,509人(連結/嘱託・パート除く)
 - ・海外：141人(持分法)*国内従業員数は2016/3月末時点。
海外従業員数は2015/12月末時点

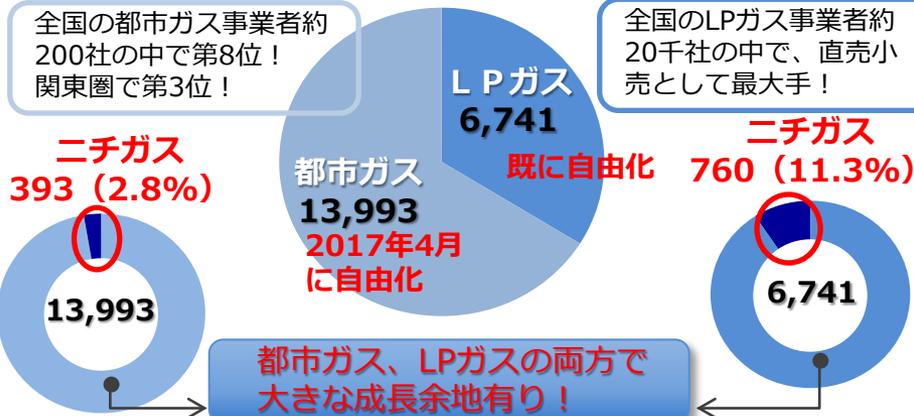


1. ニチガスのビジネスモデル②

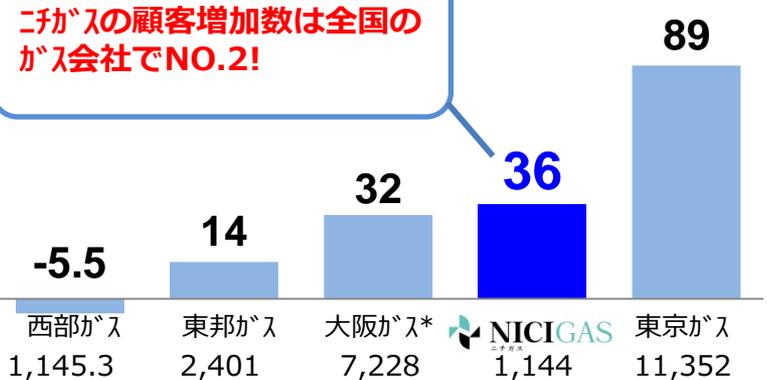
ニチガスの顧客数は増え続けている！

- ニチガスは、関東という巨大なマーケットがフィールドです。お客様数は増加し続けており、16/3期3Qまでのお客様増加数は大手ガス会社でNO.2!

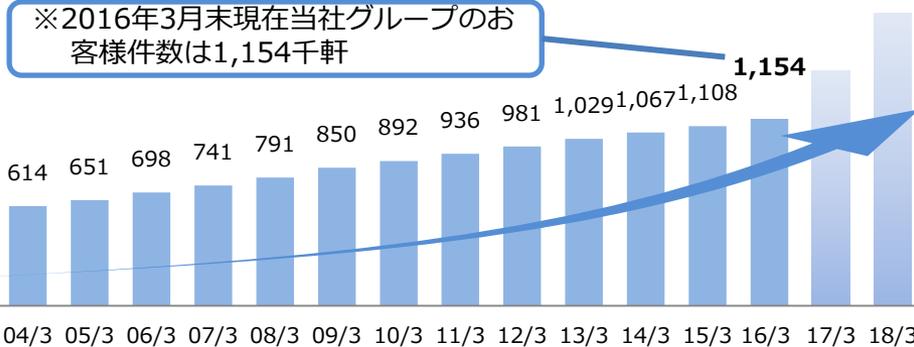
ガス 関東お客様軒数 (単位：千軒)



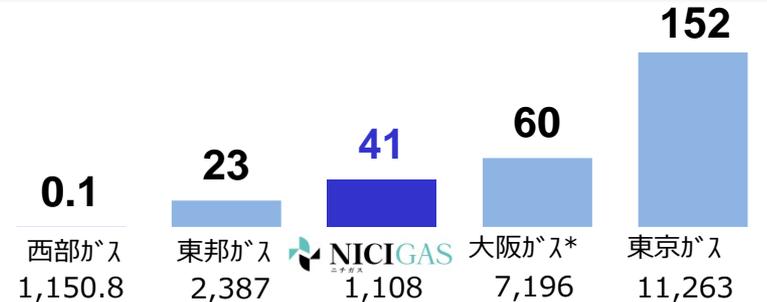
2015年4月～12月 お客様増加数比較 (単位：千軒)



ニチガス お客様軒数推移 (単位：千軒)



2015年3月期 お客様増加数比較 (単位：千軒)



*大阪ガスは単体、その他は連結での数値
出典：各社決算短信

※当社お客様数は2016年3月末現在、LPガスの関東お客様数は2015年10月現在、都市ガスの関東お客様数は2014年3月現在。
(出典：LPガス資料年報2016年度版)

※関東のお客様数は、当社の営業エリアである東京、神奈川、千葉、埼玉、群馬、茨城、栃木、山梨、静岡としております。

1. ニチガスのビジネスモデル③

ニチガスは価格競争力が有る！ICTで販管費を抑制！

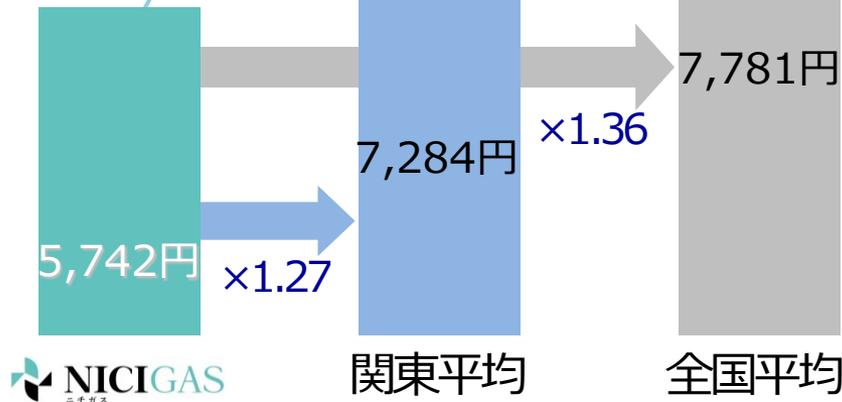
- ニチガスの**最大の武器は価格競争力**！公的指標として発表されているLPガスの関東平均販売価格*はニチガスの1.27倍！この競争力の源泉は、事業のクラウド化と物流改革から生み出されるサービスの高質化と徹底した合理化。

*一般財団法人日本エネルギー経済研究所の附置機関である石油情報センター発表

LPガス販売価格比較

ニチガスの販売価格は、**関東平均価格より2割以上、全国平均価格より3割以上安い！**

ニチガスはHP上で販売価格を開示！

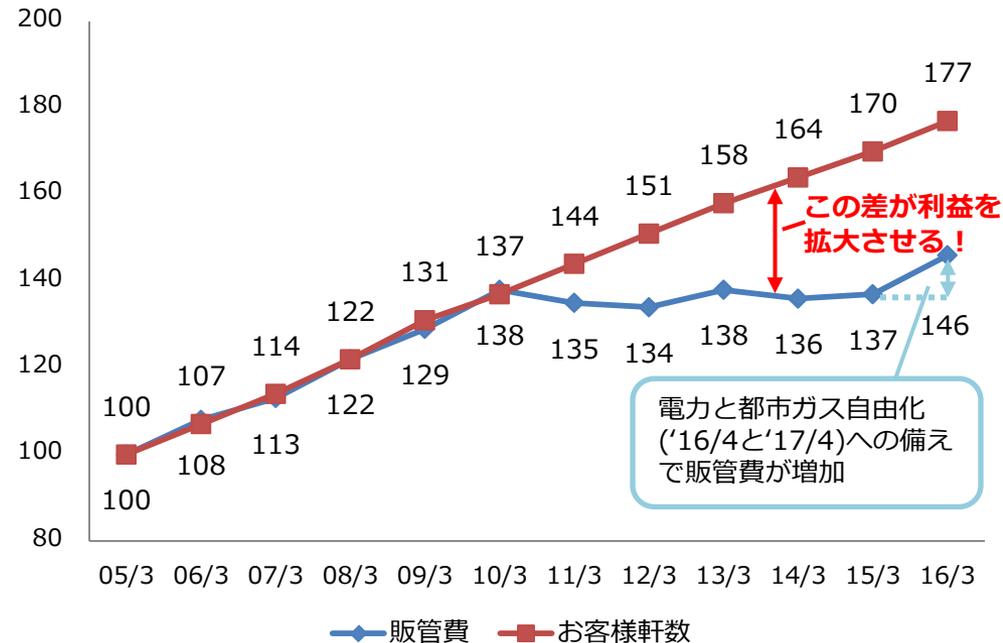


* 2015/4～2016/3 LPガス料金10m3期中平均価格

* 関東平均と全国平均は一般財団法人日本エネルギー経済研究所の附置機関である石油情報センター調べ

お客様軒数及び販管費の推移

お客様数増加の一方で、販管費の伸びを抑制！事業のクラウド化と物流改革の成果！



*05/3期における各実績値を100として指数化

2. 決算のポイント

5期連続で営業最高益！17/3も営業増益の計画！

決算のポイントは下記の3点

- ◆ 16/3期は**5期連続の営業最高益**（118億円、前期比+18億円）。
営業/経常/純利益の全てで**業績予想を上回る**。
- ◆ **17/3期も営業増益の計画**（122億円、前期比+4億円）。**お客様増加と採算改善効果が自由化に向けたコストを吸収する**。
- ◆ 17/3期以降、**お客様純増のスピードを更に加速**させる。

	16/3 (実)	17/3 (計)	18/3 (計)
・単位：千軒 ・数値は四捨五入			
お客様純増数	46	110	200
内、LPG	36	76	77
内、都市ガス	10	34	123
総お客様数	1,154	1,264	1,464

顧客純増計画については13頁をご覧ください。

3. 決算の実績／①サマリー(‘15/4~‘16/3の12カ月間)

5期連続営業最高益！お客様純増数も伸長！

- **粗利益が大幅伸長**(前年比+43億円)。販管費の増加を吸収して営業利益でも**大幅増益達成**(同+18億円)。**お客様軒数純増も拡大**(同+9.7%)、**総お客様数は115万軒を突破！**自己株式の売却により純資産増加し**財務基盤も強固に**。

LPガス + 都市ガス	2015/3期	2016/3期	増 減	増減率(%)
PL & CF (億円)				
売上高	1,257	1,147	▲110	▲8.8%
(LPガス事業)	722	671	▲51	▲7.1%
(都市ガス事業)	535	476	▲59	▲11.0%
粗利益	494	537	+43	+8.7%
販管費	394	419	+25	+6.3%
(顧客獲得費用*)	50	51	+1	+2.0%
営業利益	100	118	+18	+18.0%
(LPガス事業)	62	80	+18	+29.0%
(都市ガス事業)	38	38	+0	+0.0%
顧客獲得費用を除く営業利益	150	169	+19	+12.7%
当期純利益	55	71	+16	+29.1%
業容				
お客様軒数 (純増) (軒)	41,518	45,539	+4,021	+9.7%
お客様軒数 (軒)	1,108,238	1,153,777	+45,539	+4.1%
ガス販売量 (千トン)	631	623	▲8	▲1.3%
(LPガス事業)	316	310	▲6	▲1.9%
(都市ガス事業)	315	313	▲2	▲0.6%
財務状況				
総資産	1,239	1,391	+152	+12.3%
純資産 (自己資本比率)	350 (28.2%)	603 (43.4%)	+253 (+15.2%)	+72.3%

3. 決算の実績／② LPガス事業

収益性向上！積極投資クリアして大幅営業増益！

- LPガス事業は販売価格の下げ等から減収。他社エリアでのガス機器販売好調！
- 利益面では粗利益額と同率が大幅向上。社員還元強化・ブランディング等の積極的な経費を吸収。LP事業単独で営業利益80億円を突破。

単位：億円

LPガス事業	2015/3期	%	2016/3期	%	増減／増減率	コメント
売上高	722	100%	671	100%	▲51／▲7.1%	
（内、ガス）	574		513		▲61／▲10.6%	・販売価格引下げと業務用の販売量が減少
（内、機器、工事他）	148		158		+10／+6.8%	・ガス機器販売伸びる
粗利益	307	42.5%	345	51.4%	+38／+12.4%	・利益額／利益率ともに改善
販管費	245	33.9%	265	39.5%	+20／+8.2%	
（人件費）	82		87		+5／+6.1%	・社員還元強化
（顧客獲得費用*）	50		51		+1／+2.0%	・LPガスの顧客獲得費用は初年度で全額PL処理
（償却費）	34		37		+3／+8.8%	
営業利益	62	8.6%	80	11.9%	+18／+29.0%	・利益額／利益率ともに改善
顧客獲得費用を除く 営業利益（ご参考）	112		131		+19／+17.0%	・顧客獲得費用の変動を控除したLPガスの新KPI
お客様純増数（軒）	33,738		36,014		+2,276／+6.7%	
お客様軒数（軒）	724,365		760,379		+36,014／+5.0%	
ガス販売量（千トン）	316		310		▲6／▲1.9%	
家庭用	177		177		+0／+0.0%	
業務用	139		133		▲6／▲4.3%	

*“顧客獲得費用”はLPGの新規顧客獲得に要した費用。ポンパ・メーター類・工事費用・サービス品・営業費用等の合計

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

3. 決算の実績／③ 都市ガス事業 自由化への準備を進める！

- 都市ガス事業は、暖冬の影響からガス販売量が微減し、原料価格の低下を販売価格に反映したことから減収。スライドタイムラグを+6.4億円計上する一方、自由化に備えたコストを投じたことにより、営業利益は前年比横ばい。

単位：億円

都市ガス事業	2015/3期	%	2016/3期	%	増減／増減率	コメント
売上高	535	100%	476	100%	▲59／▲11.0%	
(内、ガス)	456		391		▲65／▲14.3%	・主に販売価格引下げ
(内、機器、工事他)	79		85		+6／+7.6%	
粗利益	187	35.0%	192	40.3%	+5／+2.7%	・利益額／利益率ともに改善
販管費	149	27.9%	154	32.4%	+5／+3.4%	・自由化に備えコスト増加
(償却費)	66		67		+1／+1.5%	
(人件費)	38		39		+1／+2.6%	
営業利益	38	7.1%	38	8.0%	+0／+0.0%	
お客様純増数（軒）	7,780		9,525		+1,745／+22.4%	
お客様軒数（軒）	383,873		393,398		+9,525／+2.5%	
ガス販売量（千トン）	315		313		▲2／▲0.6%	
家庭用	114		112		▲2／▲1.8%	
業務用	201		201		+0／+0.0%	
スライドタイムラグ	▲2.0		+6.4			

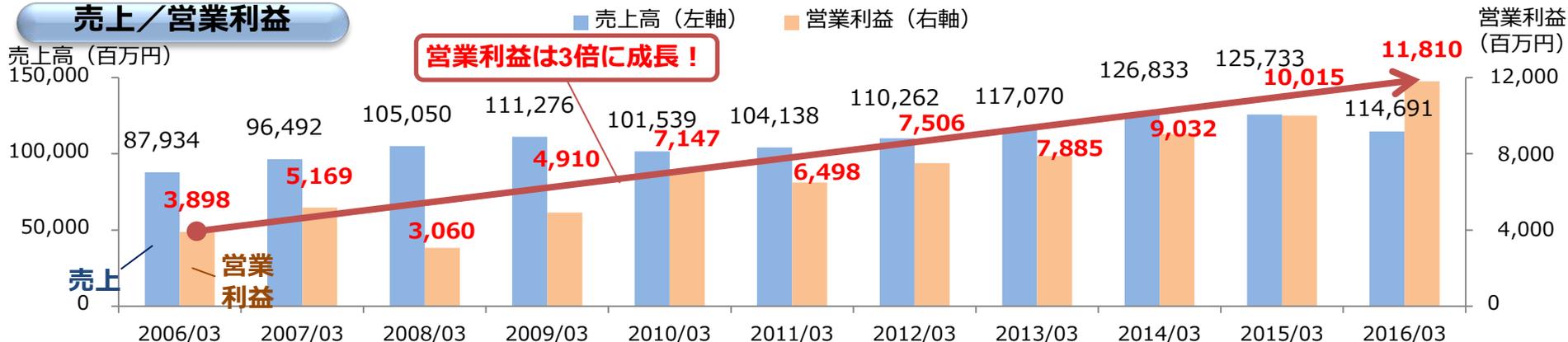
* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

* 売上高に占める割合及び増減は、億円表示処理後で算出しております。

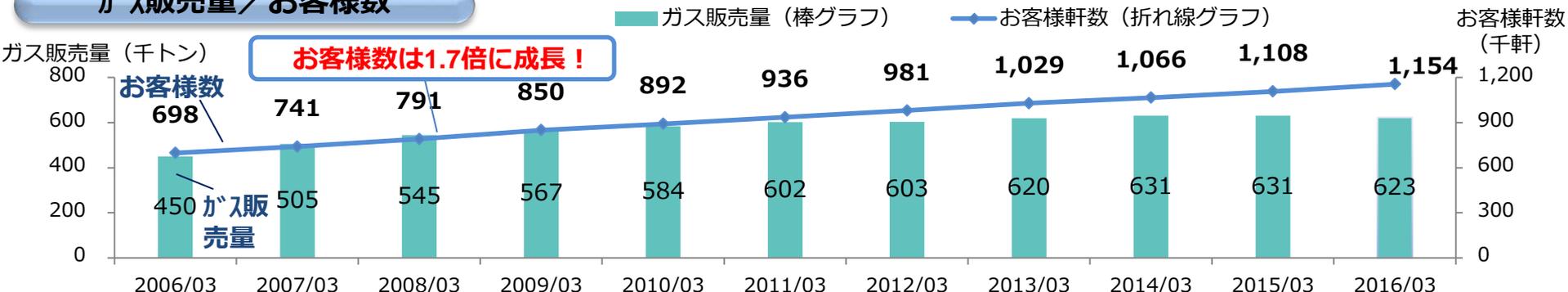
3. 決算の実績 / ④ 利益とお客様数の成長 10年間で利益は3倍、お客様数は1.7倍に成長！

■ 10年間で**営業利益は3倍に成長**！一方で**お客様数は1.7倍に成長**。顧客基盤の拡大に伴って収益性向上！

売上／営業利益



ガス販売量／お客様数



P/L (百万円)	2006/03	2007/03	2008/03	2009/03	2010/03	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03
売上高合計	87,934	96,492	105,050	111,276	101,539	104,138	110,262	117,070	126,833	125,733	114,691
販売費及び一般管理費	31,065	32,484	35,217	37,103	39,589	38,830	38,539	39,618	39,176	39,383	41,920
営業利益	3,898	5,169	3,060	4,910	7,147	6,498	7,506	7,885	9,032	10,015	11,810
当期純利益	790	1,864	216	1,518	2,585	2,324	3,121	3,774	9,464	5,528	7,090

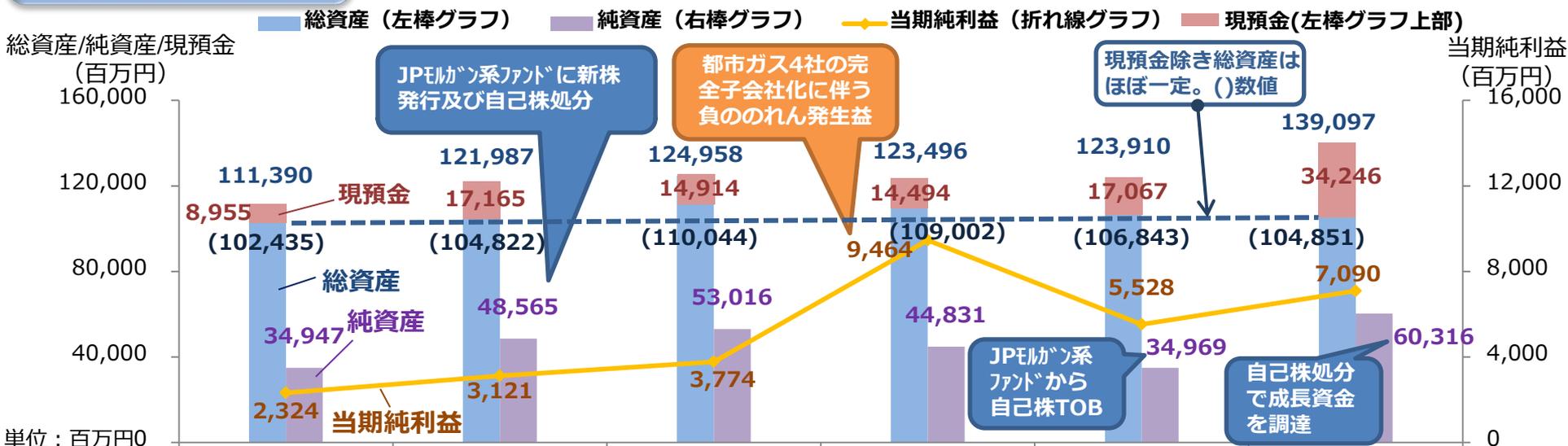
* 実数は切り捨てし算出しております。

3. 決算の実績 / ⑤ B/S

資産規模は維持しつつ、純利益は大きく成長！

- **総資産規模をコントロールしつつ純利益を大きく拡大。**
- **自由化による競争環境の変化を睨み純資産を増強、財務基盤を強固に。**

B/Sと純利益の比較



	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03
総資産	111,390	121,987	124,958	123,496	123,910	139,097
純資産	34,947	48,565	53,016	44,831	34,969	60,316
自己資本比率	20.9%	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%
Net有利子負債	43,930	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937
Net D/E Ratio	1.26	0.62	0.56	0.77	1.27	0.28
当期純利益	2,324	3,121	3,774	9,464	5,528	7,090
ROA※1	2.1%	2.6%	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%
ROE※2	10.3%	10.4%	9.8%	22.2%	13.9%	14.9%

※1 ROA=当期純利益÷総資産×100

※2 ROE=当期純利益÷(前期および当期自己資本の平均値)×100
自己資本は純資産から非支配株主持分を差し引いたもの。

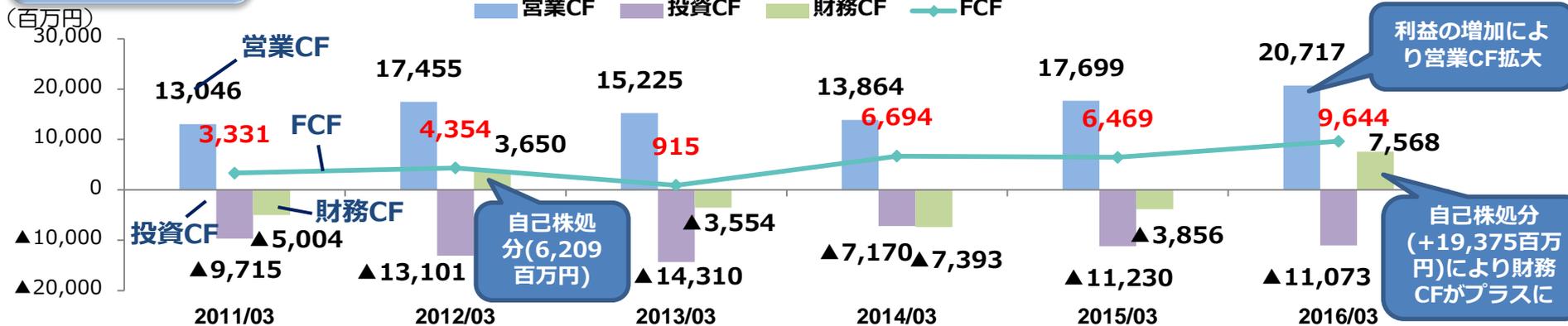
* 実数は切り捨てし算出しております。

3. 決算の実績 / ⑥ Cash Flow

FCFはポジティブ！自由化後は更に拡大へ！

- Cash Flowは好循環。営業CFで投資CFをカバー、FCFは増加基調を維持している。
- 都市ガス自由化後は投資対象をより厳しく選別していく。

Cash Flow



Cash Flow (百万円)	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03
営業CF	13,046	17,455	15,225	13,864	17,699	20,717
投資CF	▲9,715	▲13,101	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073
財務CF	▲5,004	3,650	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568
FCF	3,331	4,354	915	6,694	6,469	9,644

Cash Flow

- 利益の増加が営業CFの拡大に寄与。
- 自己株処分(+19,375)により、財務CFがプラスに。
- FCFも増加。

設備投資内訳

単位：百万円

	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03
パイプライン	5,909	6,021	6,713	6,645	5,918	5,142
車両	446	1,076	916	1,360	1,224	267
デポステーション	1,388	368	1,475	78	644	590
ガス供給設備	622	731	927	580	621	624
ソフトウェア	145	297	194	471	400	1,466
充填基地 (ハブ)	1,022	0	442	0	0	0
その他	1,701	2,207	1,613	932	4,162	3,296

設備投資内訳

- H²パイプライン投資は主に顧客開拓のため。無駄な投資を絞り減少傾向。
- 自由化以降はH²パイプライン投資がなくとも顧客獲得が可能となる為、投資の内訳は大きく変化する。

* 「設備投資内訳」は発生主義でカウントし、建設仮勘定等も調整。

* FCF (Free Cash Flow)は営業CFから投資CFを差し引いたもの。

* 実数は切り捨てし算出しております。

4. 2017年3月期 業績予想

'17/3期も営業増益へ！

- '17/3期も営業増益の計画。6期連続の過去最高益を目指す！
- 顧客増加とマージン向上で顧客獲得費用の増加をクリア。営業段階に加え、純利益でも増益の計画！

単位：億円

	2016/3期 (実績)	2017/3期 (予想)
売上高	1,147	1,155
粗利益	537	573
販管費	419	451
(人件費)	125	128
(顧客獲得費用/LPのみ)	51	61
(償却費)	103	101
(広告宣伝)	9	15
(ガス関連機材・保安)	25	29
営業利益	118	122
(LPガス事業)	80	81
(都市ガス事業)	38	41
営業利益(顧客獲得費除き)	169	183
当期純利益	71	76
1株当たり当期純利益(円)	190.71	178.05
お客様軒数(千軒)	1,154	1,264
ガス販売量(千トン)	623	641
(LPガス事業)	310	319
(都市ガス事業)	313	322

粗利益

- 顧客拡大に伴うガス販売量の増加とマージンの改善効果。
- マージンの改善は原料価格の低下と円高がフォローとなる。

顧客獲得費用

顧客獲得単価の低下とM&Aによる顧客獲得の増加(=M&Aは資産計上後に償却処理)の為、顧客獲得費用は10億円の増加に止まる。

償却費

LP顧客のM&A増加と都市ガス顧客獲得に伴う設備投資増加(何れも資産計上後に償却処理)はあるが、既存資産の償却費減少によって、償却費全体はほぼ横ばい。

5. 顧客純増計画

お客様獲得を急加速！18/3期は200千軒の純増計画！

- お客様純増数を16/3期の46千軒から、17/3期に110千軒、18/3期に200千軒に大きく伸長させる。
- 17/3期は、LPGで①廃業が進む中小事業者の買収を加速させ、②東京電力とのアライアンスを活用した営業を徹底させる。都市ガスでは、既存エリア内で新規顧客増加に注力する。
- 18/3期は、自由化が開始(予定)する都市ガスで大きくお客様数を伸ばす。

単位：千軒

	16/3 (実)	17/3 (計)	18/3 (計)
		16年4月： 電力小売自由化	17年4月(予定)： 都市ガス小売自由化
お客様純増数	46	110	200
内、LPG	36	76	77
		内、買収20	
内、都市ガス	10	34	123
総お客様数	1,154	1,264	1,464

6. 株主様への還元

'16/3期増配実施。引き続き株主還元重視！

- ニチガスは株主還元を重視。16/3期は1株あたり配当額を26→30円に増配。14/3期の倍額増配に続く株主還元強化。
- '17/3期は自由化直前であり資金ニーズに弾力的に応じる必要有り。状況に応じた適切な株主還元を実施していく。

単位：1株あたり配当及び1株あたり当期純利益は円、その他は百万円

	'11年3月 (実績)	'12年3月 (実績)	'13年3月 (実績)	'14年3月 (実績)	'15年3月 (実績)	'16年3月 (実績)	'17年3月 (予想)
1株あたり配当額 (円)	13	13	13	26	26	30	30
配当額	514	572	631	1,120	903	1,185	1,289
配当性向 (1株あたり当期 純利益)	22.0% (59.01)	18.1% (71.70)	16.7% (78.01)	11.8% (220.93)	17.5% (148.26)	15.7% (190.71)	16.8% (178.05)
自己株式取得額	0	0	1	10,239※1	14,394※2	2	—

*配当額は決議ベース

※1 大株主であった岩谷産業他から取得。

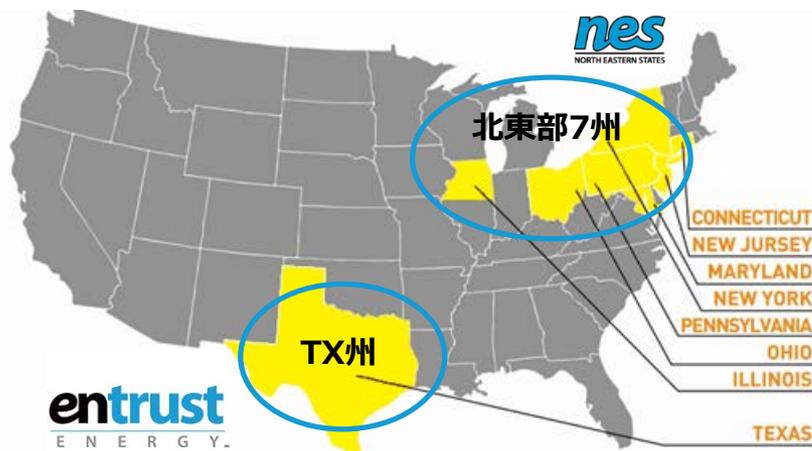
※2 大株主であったOEPから取得

7. 海外事業

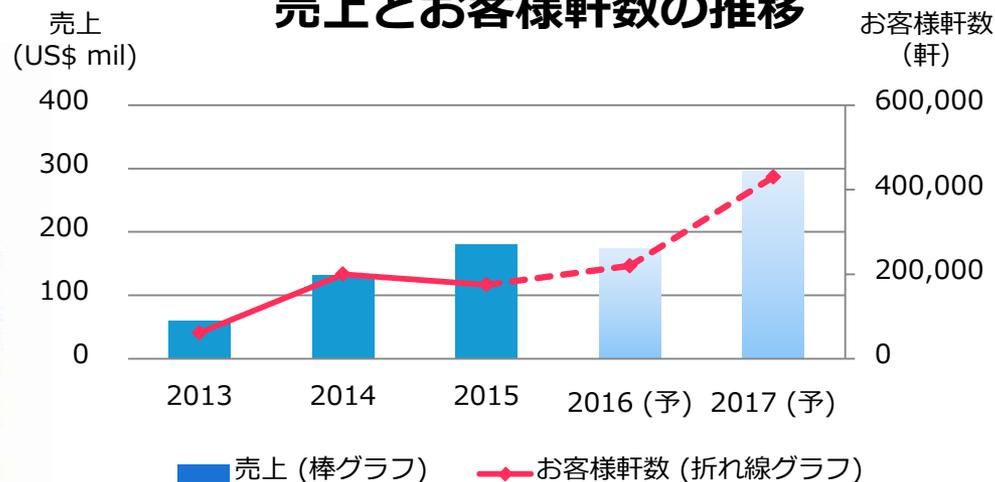
採算改善進捗！16/12期に黒字化へ

- 2015/12期は北米事業全体の売上は約\$180mil。
- 規模において、北米事業の太宗を占める南西部(Entrust社)のお客様軒数は12.5万軒(2015/12期)。北東部(NES社)のお客様軒数は5.0万軒(2015/12期)。
- Entrust社は2015/12期に黒字化を達成。2016/12期も規模拡大を追わず、利益率の改善を重視。引き続き、低採算マーケットからの撤退、成長マーケットへの進出を大胆に進めて、2016/12期に北米事業全体の黒字化を目指す。

<当社の北米展開>



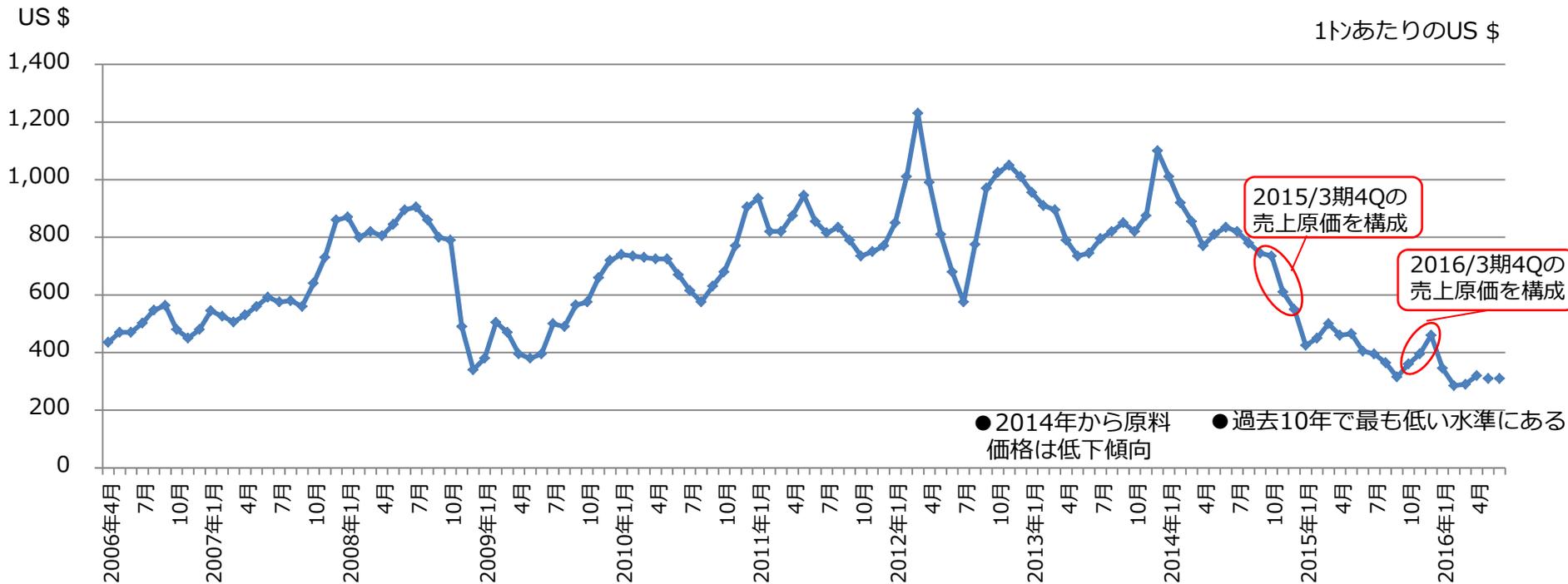
売上とお客様軒数の推移



* 北米事業は12月決算。

8. 参考資料／① LPG原料価格 原料価格低下はニチガスにフォロー！

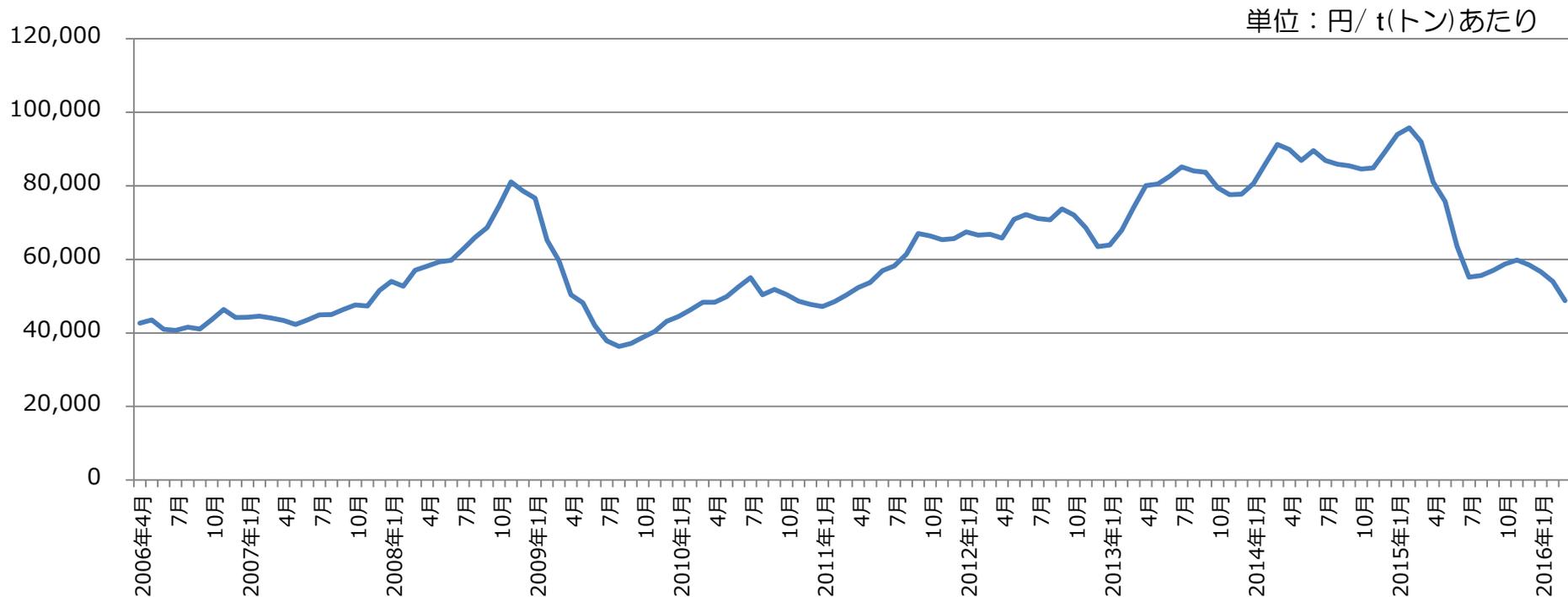
- LPG事業の原料価格は2014年以降低下トレンド。直近はリーマンショック直後を下回る水準。
- 16/3期4Qの原料価格は、前年同期(15/3期4Q)より低下。
- 原料価格の低下はニチガスに大きなフォロー(在庫僅少、評価減リスクも小さい)。



出典：日本LPガス協会ホームページ
(2016/4/26時点 プロパンFOB価格)
※2016年5月、6月は当社予想

8. 参考資料／② LNG原料価格 LNGは'15年以降低下トレンド

- 都市ガス事業の原価となるLNG原料価格は、2015年に入り大きく低下、16/3期のスライドタイムラグはプラス(+6.4億円)となった。
- 17/3期の業績に影響する足元の原料価格も下げ基調でスタート。
- 現行の原料費調整制度の下では、原料価格の低下局面では利益が先行し、上昇局面では利益が後追いする形となり易い。

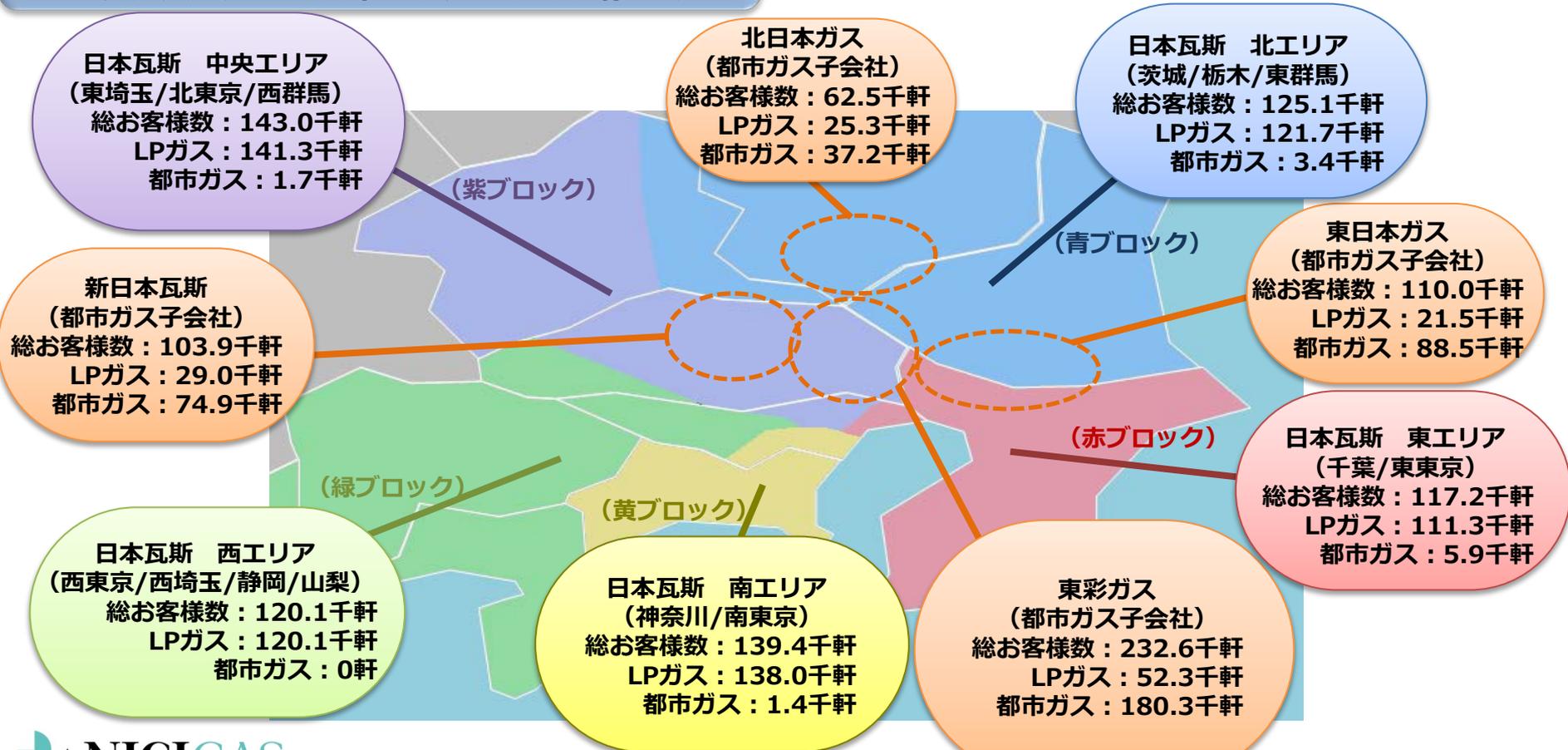


出典：当社平均仕入価格

8. 参考資料 / ③ ニチガスグループ営業エリア 9つのユニットで営業体制を管理

- ニチガスグループは9つのユニットで営業体制を管理（日本瓦斯を地域で5エリアに区分+都市ガス4社）。都市ガスがベースの東彩ガス（23万軒）が最大、2番手はLPガスがベースの日本瓦斯の中央エリア（14万軒）。

ニチガスグループ営業エリア及びお客様軒数



8. 参考資料 / ④ お客様純増軒数 お客様純増数拡大！東彩ガスと南エリアが牽引！

- お客様の純増数は15/3期の41.5千軒→45.5千軒に拡大！純増の大部分は、消費者の皆様がニチガスを選択して他社から切り替えてくださった契約。
- 一方で、中小事業者の買収案件も増加傾向で純増数の伸びに寄与。
- ユニット別では、東彩ガスと日本瓦スの南エリア（神奈川・南東京）が、お客様数を大きく伸ばした。

お客様純増数（軒）	2014/3期 （実績）	①2015/3期 （実績）	②2016/3期 （実績）	構成率 （%）	純増数の比較 （②－①）
ニチガスグループお客様純増数合計	36,980	41,518	45,539	100%	+4,021
内、日本瓦斯 東エリア（千葉/東東京）	2,790	2,934	3,083	6.8%	+149
内、日本瓦斯 北エリア（茨城/栃木/東群馬）	3,904	4,767	5,357	11.8%	+590
内、日本瓦斯 中央エリア（東埼玉/北東京/西群馬）	5,542	6,541	5,892	12.9%	▲649
内、日本瓦斯 西エリア（西東京/西埼玉/静岡/山梨）	2,038	4,471	4,397	9.7%	▲74
内、日本瓦斯 南エリア（神奈川/南東京）	5,040	5,601	6,871	15.1%	+1,270
内、東彩ガス（埼玉県東部）	7,345	8,566	9,979	21.9%	+1,413
内、東日本ガス（千葉県北部/茨城県南部）	4,018	1,765	3,326	7.3%	+1,561
内、北日本ガス（栃木県南部）	2,992	3,546	2,748	6.0%	▲798
内、新日本瓦斯（埼玉県北部）	3,311	3,327	3,886	8.5%	+559

8. 参考資料 / ⑤ サマリー(2016/1~2016/3の3カ月間) 4Qは自由化への先行投資

- 4Qは収益性改善が進み、粗利段階で前年同期比+6億円。自由化に備えて積極投資を行ったことから販管費が+7億円、営業利益は前年同期比微減となった。

LPガス + 都市ガス	2015/3期 4Qのみ(1-3月)	2016/3期 4Qのみ(1-3月)	増 減	増減率(%)
PL & CF (億円)				
売上高	389	345	▲44	▲11.3%
(LPガス事業)	218	202	▲16	▲7.3
(都市ガス事業)	171	143	▲28	▲16.4
粗利益	166	172	+6	+3.6%
販管費	101	108	+7	+6.9%
営業利益	65	64	▲1	▲1.5%
(LPガス事業)	41	42	+1	+2.4%
(都市ガス事業)	24	22	▲2	▲8.3%
当期純利益	36	39	+3	+8.3%
EBITDA	90	92	+2	+2.2%
業容				
お客様軒数 (純増) (軒)	10,602	9,391	▲1,211	▲11.4%
お客様軒数 (軒)	1,108,238	1,153,777	+45,539	+4.1%
ガス販売量 (千トン)	203	200	▲3	▲1.5%
(LPガス事業)	103	101	▲2	▲1.9%
(都市ガス事業)	100	99	▲1	▲1.0%

* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。
* 増減、増減率は億円表示処理後で算出しております。