

# 2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

2019年10月31日 日本瓦斯株式会社

## 目次

決算のポイント	P.1
決算の実績	P.3
3ヶ年計画	P.9
気温想定	P.10
株主様への還元	P.11
海外事業	P.12
財務の行状	P.13
原料価格の推移	P.15



# 決算のポイント①／利益の進捗（計画対比）

2Q利益は計画を上回る進捗。20/3期の通期利益計画を見直し、上方修正する

- 粗利益は計画を上回って進捗、LPガス事業での利幅が想定以上。経費コントロールの徹底も相俟って、営業利益は計画を上回る進捗(当初計画比+11億円)。
- 20/3期通期計画を見直し。営業利益計画を105億円から110億円に上方修正(+5億円)する。

(億円)	20/3期 2Q(計画)	20/3期 2Q(実績)	コメント	20/3期通期計画	
				(見直し前)	(見直し後)
粗利益	276	283	計画を上回る進捗	637	634 → (▲3億円)
LPガス	185	188	原料価格想定以下、利幅が想定を上回る	422	423
プラットフォーム収益 (LPガスの内数)	2	2	他業者へのシステム提供からの収益、計画通りに進捗	4	5
旧都市ガス	80	85	他業者へのスイッチングペースは鈍化。下期ガス販売量は保守的に見積もり	188	186
新都市ガス	10	10	上期計画通り。下期計画を引下げ	27	25
販管費	255	251	経費コントロールを徹底。通期計画を見直し	532	524 → (▲8億円)
営業利益	21	32	計画を上回る進捗	105	110 → (+5億円)
純利益	6	20	計画を上回る進捗	56	65 → (+9億円)
自社株買入	-	19	買入枠50億円に対して39%の進捗(詳細はP11)	50	(変更なし)

# 決算のポイント②／お客様純増の進捗

純増計画を見直す。新都市ガスを減らし、最優先のLPガスを増加させる(+5千件)

- 最優先のLPガスお客様純増計画を30千件から35千件に上方修正(+5千件)。19/4-9月(6ヶ月間)の進捗は19千件と順調。大型M&Aによる顧客移管は、9月末までに約2千件の手続を完了。
- 新都市ガスのお客様純増計画を150千件から75千件に見直す。今後の顧客ポートフォリオを意識し、積み上げる顧客層を再定義。顧客あたりの収支管理を徹底しながら事業を拡大する。

お客様純増数(千件)	20/3期 通期計画 (見直し前) (見直し後)	20/3期2Q (4月-9月)	コメント	19/3期2Q (4月-9月)
LPガス	30 → 35 (+5千件)	+19.0	当初計画を上回る進捗。 大型M&Aによる顧客移管は、 9月末までで、約2千件完了	+11.8
旧都市ガス	0	+0.2	他社へのスイッチング減少で純増	▲0.9
新都市ガス	150 → 75 (▲75千件)	+33.5	徹底した収支管理のもと、 お客様件数を積み上げる	+60.3
電気	100	+41.2	これからのガス需要期でセット での契約を伸ばす	-

※電気お客様数は、LPガス、旧都市ガス、新都市ガスのお客様数の内数です(電気はセットのみで提供)

# 決算の実績①／サマリー(19/4-9月)

## LPガスで粗利拡大。経費コントロールも相俟って営業利益大幅増(前期比+19億円)

- LPガスの粗利益が拡大(前期比+20億円)、全体の粗利伸長(同+30億円)を牽引した。販管費は前期比+11億円も、粗利増が販管費増を上回り、**営業利益段階でも増益(同+19億円)**。
- お客様純増数は、**新都市ガス**での顧客獲得方針の見直しにより前期比減。
- **ガス販売量**は、お客様数増加に加えて低い気温(前期比)もフォローとなり、**前期比で伸長**した。

\*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。

全セグメント合計 (億円)	19/3期2Q (4月-9月)	%	20/3期2Q (4月-9月)	%	増減	コメント
売上高	519	100%	593	100%	+74	
粗利益	253	49%	283	48%	+30	・LPガスで前期比+20億円、全体の粗利伸長を牽引
販管費(※詳細はP4)	240	46%	251	42%	+11	・経費コントロールを強化
営業利益	13	3%	32	5%	+19	・粗利増が販管費増を上回り、前期比で大幅増益
当期純利益	4	1%	20	3%	+16	
<b>ガスセグメント別粗利益</b>						
LPガス	168		188		+20	・ガス販売量増加、利幅拡大。付帯事業も伸長
旧都市ガス	81		85		+4	・家庭用ガス販売量増加、スライムタイムラグも好転
新都市ガス	5		10		+5	・お客様数大幅増加。利幅も拡大
お客様純増数(千件)	71		53		▲18	・新都市ガスの顧客獲得方針見直しにより前期比減
お客様数(千件)	1,409		1,549		+140	
ガス販売量(千トン)	291		315		+24	
LPガス	133		138		+5	・前期比で低気温がフォロー。家庭用、業務用ともに増加
旧都市ガス	137		138		+1	・前期比で低気温がフォローし家庭用で増加。業務用は減少
新都市ガス	21		38		+17	・お客様数の大幅増加により販売量増加
電気粗利益 *LPガス粗利益に含まれる	-		2		+2	
電気販売量(GWh)	-		54		+54	・想定よりも規模の大きい契約(高圧ペアの契約)を獲得

# 決算の実績②／販管費明細

## 経費コントロールを徹底。通期計画を532億円から524億円に修正(▲8億円)

- 19/4-9月(6ヶ月間)の販管費実績は251億円。経費コントロールを徹底、概ね各項目50%を下回って推移、全体の販管費進捗率は47%となった。
- 上記実績を踏まえ、下期経費を再見積もり。20/3期通期の販管費計画を532億円から524億円に見直す(見直し前計画比▲8億円)。

\*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)	20/3期 通期計画		20/3期2Q (4月-9月)	進捗(%) ※対見直し前	コメント	19/3期2Q (4月-9月)
	見直し前	見直し後				
人件費	141	137	66	47%	足元の進捗に基づき見直す	68
減価償却費	84	82	39	46%	ITの償却はIT費用で計上。足元進捗を鑑み下期計画を見直す	40
顧客獲得費用(*)	70	70	35	50%	LP・新都市ガスに加え、今期から電気に係る顧客獲得費用も含む	27
ガス関連機材等	30	33	20	67%	上期に期限到来メーターを交換。下期は上期比で減となる	18
保安費・検針費用等	29	29	14	48%		15
運搬費用	28	28	11	39%	冬季のガス販売量増加に伴い、下期での伸びを見込む	10
租税公課・事業税	21	22	11	52%	1Qに一過性の事業税支払、通期計画を微増	8
広告宣伝費	18	16	5	28%	9月末よりTVCM放映中。現計画に沿って年間計画を見直す	10
手数料	17	15	7	41%	ガス料金の収納に係る費用など。足元進捗を鑑み下期計画を見直す	6
IT費用	15	15	7	47%	ソフトウェア償却を含む	6
修繕費用	12	14	7	58%	ボンベや機材等の修繕費。順調な顧客獲得に伴い計画を見直す	6
通信費	11	11	5	45%	郵便代など顧客とのコミュニケーション費用。顧客増加に伴い前期比増	4
託送料	9	6	2	22%	新都市ガスの顧客獲得計画見直しに伴い、通期計画を見直す	1
旅費交通費	7	7	3	43%		3
コールセンター	7	7	3	43%	顧客増加も前期と同レベルでコントロール	3
その他	33	32	15	45%	ほぼ想定内で進捗	15
<b>合計</b>	<b>532</b>	<b>524</b>	<b>251</b>	<b>47%</b>		<b>240</b>

(\*) 顧客獲得費用は、営業費用とサービス品の合計(これまでの顧客獲得費用の定義から、メーターやボンベに係る費用を除外)

# 決算の実績③／LPガス事業(19/4-9月)

販売量増加、利幅拡大で粗利増益。お客様獲得は順調、年間計画を35千件に上方修正

- ガス販売量は、顧客基盤拡大と前期より低い気温がフォローし伸長(+5千トン)。原料価格の低下に伴うガス利幅の拡大と、プラットフォーム等の増益が相俟って、粗利益は前期比+20億円。
- 19/4-9月(6ヶ月間)のお客様純増数は19千件(前期比1.6倍)と順調、年間純増計画を30千件から35千件に上方修正(+5千件)する。8-9千件規模のM&Aからの顧客移管は、9月末までに約2千件の手続完了、一定数は来期以降の移管となる見込み。

\*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。

LPガス事業 (億円)	19/3期2Q (4月-9月)	%	20/3期2Q (4月-9月)	%	増減	コメント
売上高	292	100%	326	100%	+34	
内、ガス	248		256		+8	・販売量増加(前期比で低い気温がフォロー)
内、付帯事業(機器・工事他)	43		70		+27	・前期比でプラットフォーム収益+1億円、土地賃貸+2.6億円、電気*+14億円を計上(*18年11月に事業開始)
<b>粗利益</b>	<b>168</b>	<b>58%</b>	<b>188</b>	<b>58%</b>	<b>+20</b>	
内、ガス	159		174		+15	
kgあたり	120円		126円		+6円	・原料価格低下で利幅拡大
内、機器・工事他	8		14		+6	・前期比でプラットフォーム収益+1億円、土地賃貸+2.6億円、電気*+2億円を計上(*18年11月に事業開始)
<b>お客様純増数(千件)</b>	<b>12</b>		<b>19</b>		<b>+7</b>	・前期比で獲得+3.5千件、解約▲1.6千件、M&A+2.1千件
お客様数(千件)	840		871		+31	
ガス販売量(千トン)	133		138		+5	
家庭用	76		78		+2	・20/3期より精度向上のため集計基準を変更。
業務用	57		60		+3	新基準に沿うと19/3期2Qの家庭用は74千トン、業務用は59千トン程度

# 決算の実績④／旧都市ガス事業(19/4-9月)

低気温がフォローとなりガス販売量増加。お客様の他社への切替は減少基調が継続

- ガス販売量は、19/3期より低い気温がフォローとなり、家庭用が増加(前期比+5%)。
- 利益面では、ガス販売量の増加に加えてスライトタイムラグ等もフォローとなり粗利段階で増益(同+4億円)。
- お客様数は純増(同+1.1千件)。他社へのスイッチングは減少基調が継続。

\*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。

旧都市ガス事業 (億円)	19/3期2Q (4月-9月)	%	20/3期2Q (4月-9月)	%	増減	コメント
売上高	193	100%	199	100%	+6	
内、ガス	164		172		+8	
内、機器・工事他	29		27		▲2	・2Q(7月-9月)のみの機器販売は前期比増(+4億円)
粗利益	81	42%	85	43%	+4	
内、ガス	73		77		+4	・家庭用ガス量の伸びとスライトタイムラグのプラスによる
内、託送収益等	3		4		+1	
内、機器・工事他	5		4		▲1	
お客様純増数(千件)	▲0.9		+0.2		+1.1	
お客様数(千件)	411		412		+1	・他社へのスイッチングは減少基調が継続
ガス販売量(千トン)	137		138		+1	
家庭用	42		44		+2	・前期より低い気温がフォロー
業務用	95		94		▲1	
スライトタイムラグ	▲1		+1		+2	・1Qに引き続きスライトタイムラグはプラス

# 決算の実績⑤／新都市ガス事業(19/4-9月)

顧客ポートフォリオを意識し積み上げる顧客を再定義。顧客毎の収支管理を徹底する

- 17年4月の事業開始以降、2年半で266千件までお客様を積み上げ。このタイミングで今後積み上げる顧客層を再定義。将来の顧客ポートフォリオを意識し、高使用量で長期契約のお客様を第一義とし、顧客あたりの収支管理を徹底しながら事業を拡大していく。
- この再定義に基づき、20/3期通期の新都市ガスお客様純増計画を150千件から75千件に見直す。

\*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。

新都市ガス事業 (億円)	20/3期 (見直し前)	通期計画 (見直し後)	20/3期2Q (4月-9月)	コメント
売上高	184	167	68	
内、ガス	157	149	59	
内、機器・工事他	27	18	9	・ 足元の進捗を鑑みて、通期計画を見直す
粗利益	27	25	10	・ 顧客あたりの収支管理徹底により採算改善を図る
内、ガス	24	23	9	
kgあたり	23円	26円	24円	・ 初年度割引を終了させた。下期に利益率を改善させる。 顧客あたりの収支管理を徹底、獲得コストも圧縮する
内、機器・工事他	3	2	1	・ 足元の進捗を鑑みて、通期計画を見直す
お客様純増数(千件)	150	75	33 (▲75千件)	・ 積み上げる顧客層を再定義、通期計画を見直し
お客様数(千件)	382	307	266	・ 高使用量で長期契約のお客様を増加させる
ガス販売量(千トン)	106	88	38	・ お客様純増計画見直しに伴い、ガス販売量も見直す



# 決算の実績⑥／電気事業(19/4月-9月)

高使用量のお客様にガスとセットで販売。想定より大きい規模の契約獲得で高い粗利率確保

- お客様純増数は19/4-9月(6ヶ月間)で41千件。年間計画(100千件)に対して進捗率は41%。
- セット販売の内訳は、LPガス58%、旧都市ガス22%、新都市ガス20%。都市ガスグループでの電気セット販売好調により、旧都市ガスの割合が足元増加(1Q実績はそれぞれ、60%、17%、23%)。
- 電気販売量の99%が家庭用。月200kwh以上電気をご利用のお客様にメリットがあるプランをご提供。規模の大きい契約(高7㎡の契約)を獲得できており、想定よりも高い粗利率の確保に繋がっている。

\*実数の単位未満は端数処理。

電気事業 (億円)	20/3期 通期計	20/3期2Q (4月-9月)	コメント
売上高	80	14	
粗利益(*)	5	2	・顧客数急拡大中。下期に顧客積み上げ効果が顕在化する
kWhあたり	1.57円	2.5円	・顧客あたりの契約規模が想定よりも大きかったことにより、基本料金での収入増

(\*) 電気の粗利益はLPガスセットに含まれている。金額は請求ベースで表示。

お客様純増数(千件)	100	41	・高使用量のお客様にガスとセットで販売
お客様数(千件)	116	57	・秋冬のガス需要期でセットでの契約を伸ばす
ガス種内訳(%)			
LPガス(%)	-	58%	・既存顧客向けを中心に販売。解約率低下に繋がり請求書コストも効率化
旧都市ガス(%)	-	22%	・都市ガスグループ会社でのガスとのセット販売が好調
新都市ガス(%)	-	20%	・ガスとセットでの契約を増やし、顧客あたりの収入拡大に繋げる
家庭用・業務用内訳(%)			
家庭用(%)	-	99%	
業務用(%)	-	1%	
電気販売量(GWh)	291	54	・お客様増加と冬季需要による、下期での販売量伸長を見込む

(\*) 2Qより電気販売量も請求ベースで表示。

# 3ヶ年計画

LPと新都市で顧客純増計画見直し。今期営業利益は110億円に上方修正(+5億円)

- 最優先のLPガスでは、顧客純増進捗順調。今期計画を上方修正(+5千件)。
- 新都市ガスでは、戦略見直し(詳細P7)に伴い、今期から22/3期までの純増計画見直し(▲75千件)。
- 利益面では、上期実績を踏まえ今期計画を見直し。営業利益を105億円から110億円に上方修正。
- 資本政策では、利益予想の上方修正に伴い、今期のROEを8%程度から9%以上に引き上げる。

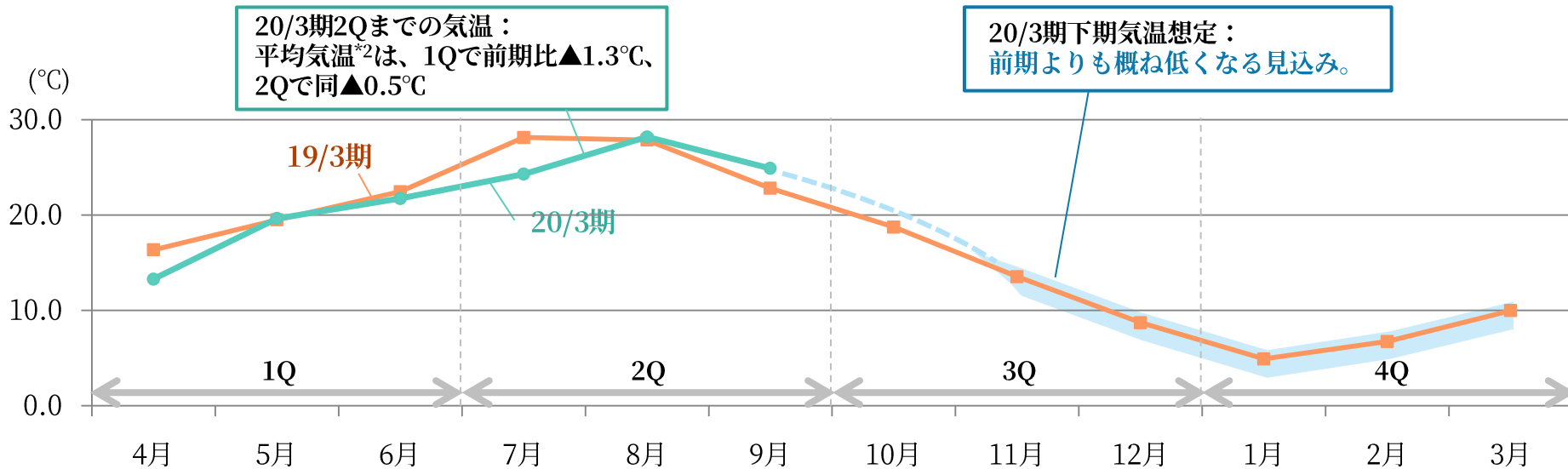
		20/3期(計) 見直し前	20/3期(計) 見直し後	21/3期(計)	22/3期(計)
顧客純増数 (千件)	LPガス	30	35	35	40
	旧都市ガス	0	0	0	0
	新都市ガス	150	75	75	75
	電気 ※ガスのお客様数の内数	100	100	100	100
気温		前期比で低い	前期比で低い	—	—
収益計画 (億円)	粗利益	637	634	—	—
	LPガス	422	423	—	—
	電気 ※LPガス粗利益の内数	5	5	—	—
	プラットフォーム収益 ※同上	4	5	8	10
	旧都市ガス	188	186	—	—
	新都市ガス	27	25	—	—
	営業利益	105	110	—	—
資本政策	自己資本比率	46%	48%	45~50%	45~50%
	総還元性向	141%	122%	—	—
	ROE	8%程度	9%以上	10%程度~	10%台前半~

# 気温想定

2Qまでの平均気温は前期比で低位。今期年間ベースで前期比低い気温を予想

- 20/3期の平均気温は、1Qで前期比▲1.3℃、2Qで同▲0.5℃。ガス販売量の増加に繋がった。20/3期下期の気温も、前期より低くなると予想する\*1。

## 月次平均気温\*2の推移



平均気温*2	1Q(4月-6月)	2Q(7月-9月)	3Q(10月-12月)	4Q(1月-3月)
19/3期	19.5℃	26.3℃	13.7℃	7.2℃
20/3期	18.2℃	25.8℃	19/3期よりも寒い見込み	

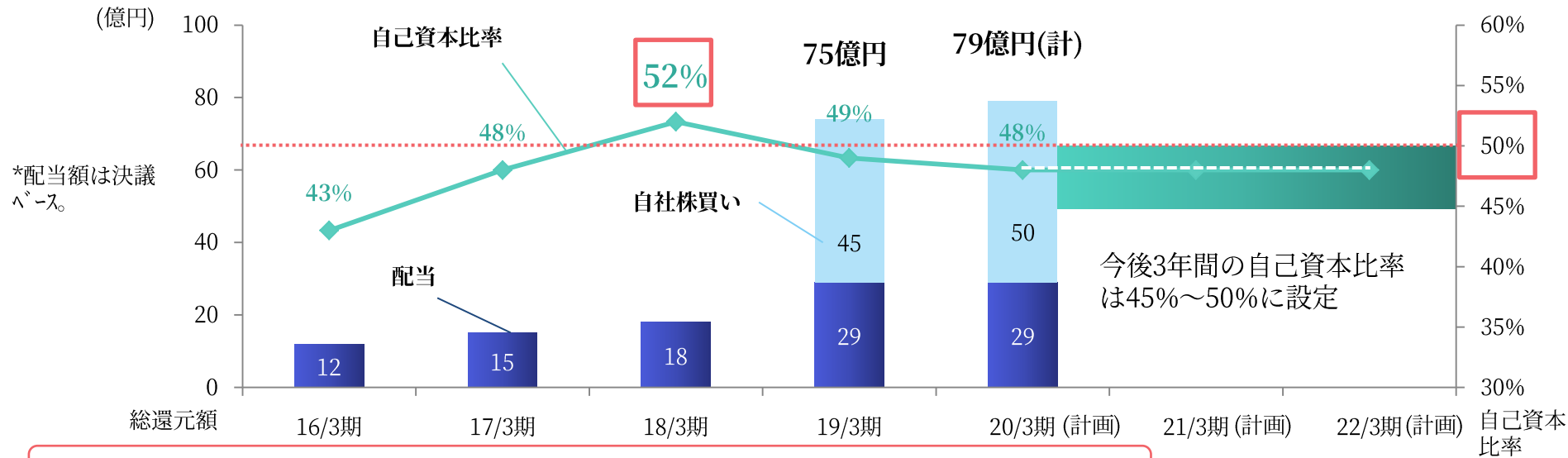
\*1：専門情報機関からの情報を基に想定

\*2：当社営業エリア(関東1都6県、山梨、静岡)の平均気温(参照元：気象庁ホームページ)

# 株主様への還元

十分な財務基盤を背景に成長投資と株主還元を両立。自社株買入は枠の39%まで進捗

- 20/3期の還元計画(配当29億円、自社株買い50億円)に変更なし。向こう3年の事業環境を踏まえた自己資本比率(45-50%)の設定を継続、これに基づく還元方針にも変更なし。
- 持合株式の縮減に注力。20/3期上期では、当社が保有する他社株式469千株を売却。更に金融機関等が、保有する当社株式2,099千株の売却も進めた。下期も持合株式の縮減を継続的に進める。



配当(億円)	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期(計画)
総還元額	12	15	18	75	79
配当額	12	15	18	29	29
(1株あたり配当額)	30円	34円	42円	70円	70円
自社株買い	2百万円	2百万円	3百万円	45億円	50億円
自己資本比率	43%	48%	52%	49%	48%

自社株買い進捗(9月末まで)	
買入金額	19.4億円(39%)
買入株数	65.1万株(39%)

\*自社株(50億円)買入対象期間  
: 2019年5月1日~2020年4月30日

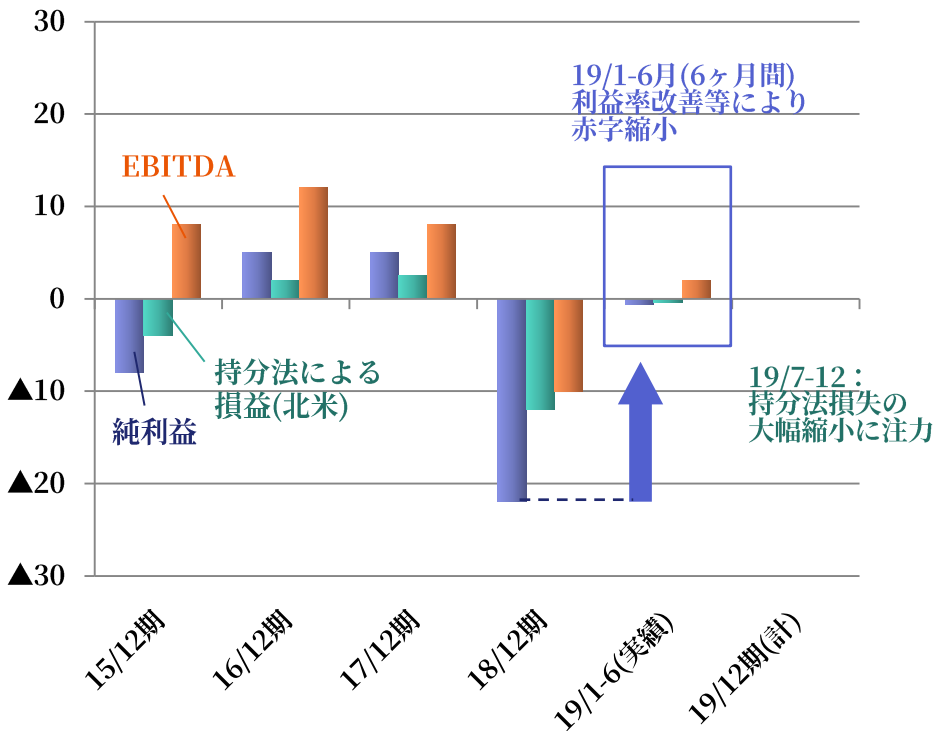
\*配当額は決議ベース。

# 海外事業(北米事業)

## 19/1-6月は利益率改善により赤字縮小。持分法による取込損失の大幅縮小に注力

- 19/1-6月は前年同期比で赤字縮小(+US\$8mil)。より精緻な需給予測による調達コストの安定化、コア事業である小売事業への経営資源注力、組織再編をそれぞれ進め、利益率を改善。
- 20/3期2Qまでに取り込む営業外損失は約US\$0.4mil。今後は利益率の更なる改善に向け不採算エリアからの撤退・大幅縮小を含めた組織再編実施も検討する。

### 業績の推移(US\$ mil)



\*上記は、当社が取り込む持分法損益を表示  
 \*北米事業は12月決算で持分法適用。3ヶ月遅れで損益を取り込む

### 19/12期 利益率改善に向けた取り組み

#### 調達

- ・ 19/1-6月の調達価格は安定。一方、例年8-9月は調達コストが高騰、電力需給も逼迫しており、市場動向を注視
- ・ 従来よりも精緻なデータ予測を実施

#### 営業戦略

- ・ コア事業である小売事業に経営資源を注力
- ・ 新規顧客獲得に加え、既存顧客の契約更新にも注力
- ・ 19/6末時点の顧客数は約357千件(前期同月比+34千件)

#### 組織再編

- ・ 19/6月末でコールセンターの外注化と、本社とバックオフィスの統合を完了
- ・ 期初計画通りに組織再編を実施した

#### 今後

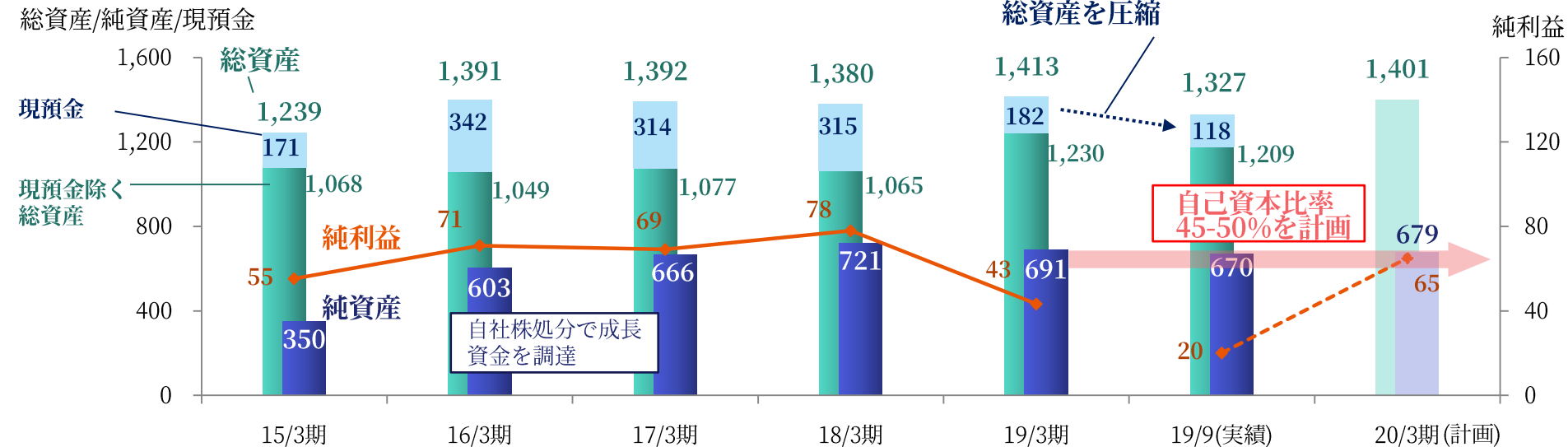
不採算エリアからの撤退・大幅縮小を含めた組織再編の実施も検討

# 財務ハイライト①／B/S

Cashを減少させ総資産を圧縮。純資産も引き締め、資本効率改善を進めている

- 19/4-9月(6ヶ月間)でCashを減少させ、総資産を圧縮。自社株買いを進めて純資産も引き締め、20/3期末でのROA4%、ROE9%達成に向けて資本効率の改善を進めている。
- 事業環境に変更なし。自己資本比率の計画は45-50%で据え置く。有利子負債も想定線でコントロールしている。

## B/Sと純利益の推移(億円)



(億円)	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	19/9(実績)	20/3期(計画)
自己資本比率	28%	43%	48%	52%	49%	50%	48%
有利子負債	639	539	474	414	473	459	—
D/E Ratio	1.8倍	0.9倍	0.7倍	0.6倍	0.7倍	0.7倍	—
ROA <sup>*1</sup>	4.5%	5.1%	5.0%	5.7%	3.0%	—	4%以上
ROE <sup>*2</sup>	13.9%	14.9%	10.9%	11.2%	6.1%	—	9%以上

\*1 ROA=当期純利益÷総資産×100

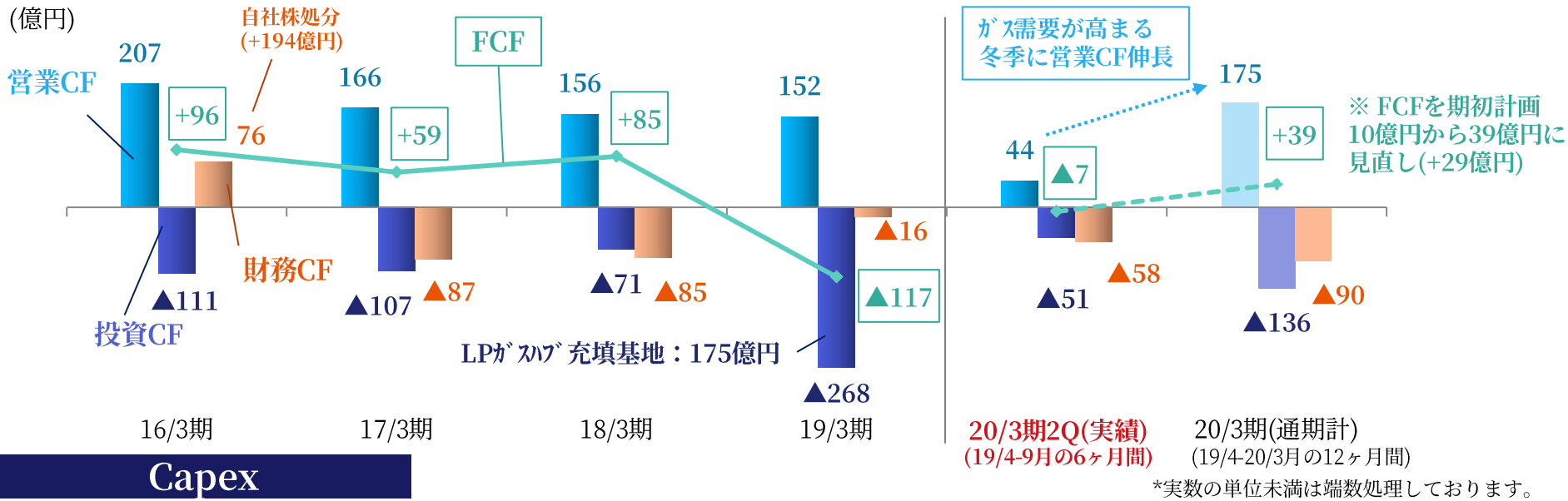
\*2 ROE=当期純利益÷(前期および当期純資産の平均値)×100

\*実数の単位未満は端数処理

# 財務ハイライト② / Cash Flow

資金はLPガスとICTに重点的に配分。営業CFは下期に伸び、FCFは通期でプラスに転じる

- ガス需要が高まる冬季に営業CFが伸長。FCFは通期でプラスに転じる。
- 今期も投資ステージ。資金は将来のキャッシュ創出力と資産効率を重視しLPガス事業とICTに配分する。
- LPガスハブ 充填基地は20年度中に稼働開始予定。新サービス提供開始によるトップライン拡大を図る。
- ICT向け投資では、他事業者へのシステム販売によりトップラインを拡大。システム販売からの売上は前期より計上しており、成果が出始めている。



## Capex

(億円)	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期			コメント
					2Q(実績)	通期計(見直し前)	通期計(見直し後)	
LPガス事業	27	21	19	201	13	58	43	主にハブ 充填基地向け(20年度中稼働)向け投資
旧都市ガス事業	69	66	60	58	25	65	63	
ICT	15	14	9	14	10	20	20	サービスの高質化、トップライン拡大に向けた投資
M&A	3	4	1	0.3	4	20	10	大型M&A関連。一定数は来期以降に移管予定

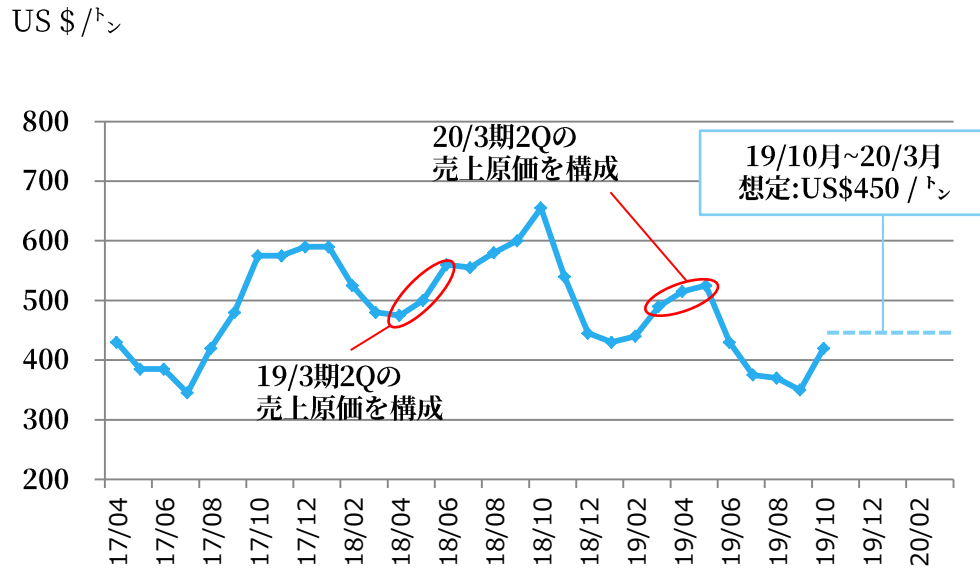
2Q実績は、19/4-9月の6ヶ月間

# 原料価格の推移

LPガス原料価格は想定を下回って推移。円高とともにLPガス事業の追い風に

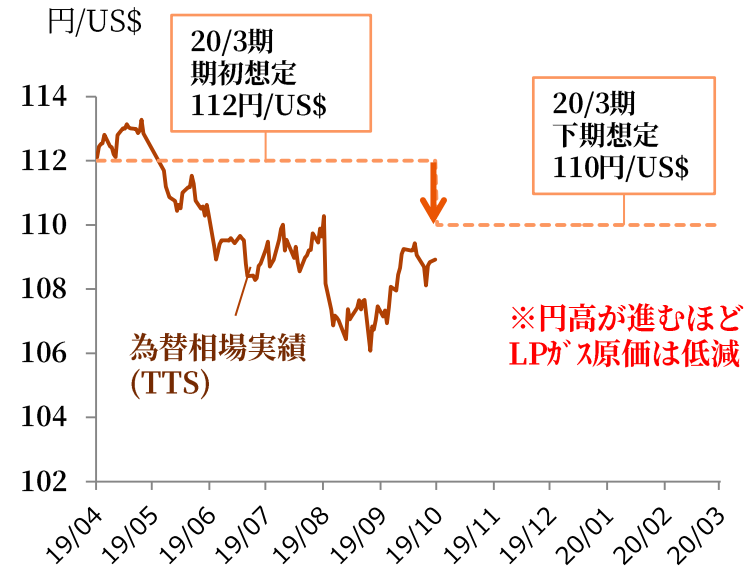
- LPガス原料価格は19/6月以降、当初想定(US\$430~655/トン)よりも低位で推移。足元は価格上昇も、下期は直近の水準程度で推移すると予想し、下期想定をUS\$450/トンに見直す。
- 19/4月以降の為替実績(想定よりも円高で推移)等を踏まえ、20/3期下期の為替想定を112円/US\$から110円/US\$に見直し。低位な原料価格とともに円高基調はLPガス事業に追い風。

## プロパンガスFOB価格推移



(US\$/トン)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
18/3期	430	385	385	345	420	480	575	575	590	590	525	480
19/3期	475	500	560	555	580	600	655	540	445	430	440	490
20/3期	515	525	430	375	370	350	420					

## 為替相場



出典 ・ FOB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