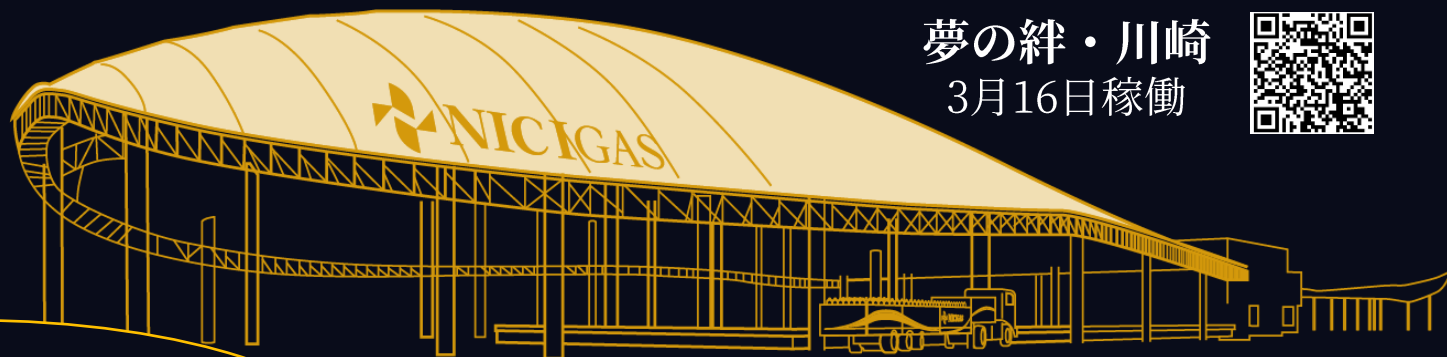


# 2021年3月期 決算説明資料

2021年4月27日 日本瓦斯株式会社

夢の絆・川崎  
3月16日稼働



## あらゆるデータを連携

従来以上の高効率な充填・配送を実現



LPガスC社



## 「LPG託送」

夢の絆を起点とする充填・配送網を  
他社と共同利用、プラットフォーム収入となる

LPガス  
A社



LPガスB社

## SDGsの 実行基盤

夢の絆を起点に新たな形で地域社会に貢献

16 平和と公正を  
すべての人に



17 パートナーシップで  
目標を達成しよう



# 決算のポイント① 21/3期実績(計画比)

営業利益は計画超の136億円、過去最高益を更新。ROE・EPSも計画を上回る

- 営業利益は計画超の136億円、過去最高益を更新して2期連続の増益。純利益も大きく計画超えた。
- 総還元額は計画通り85億円。配当に50億円、自社株買いに35億円を振り向け、株主資本を適切にコントロール。ROE・EPSも計画超えの純利益が反映され、共に想定を超えた。

(億円)	21/3期 (計画)	(実績)	ポイント
粗利益	672	678	・最重要のLP家庭用でガス量、利幅計画通り。電気が伸びた
販管費	537	542	・通期計画比101%で着地、顧客獲得費用と人件費に振り向けた
営業利益	135	136	・最高益(これまでの最高益は17/3期: 122億円)
純利益	88	94	・大きな特別損益なし。営業外収支好転、IoT税制適用
総還元額	85	85	・配当に50億円、自社株買いに35億円 ・1Qは配当のみ発表。2Qでコロナ影響確認して追加還元実施
ROE	12.7%	13.6%	・最重要指標の一つ。不要な株主資本は持たない。
EPS	221.4円	236.8円 (分割後*ベース: 78.9円)	・純利益計画超(計画比+6億円) ・自社株買い(35億円)で663千株を買い入れた

\* 2021年4月1日を効力発生日とし、1:3で株式分割

# 決算のポイント② 22/3月期利益計画

営業利益145億円、3期連続増益を計画。総還元100%を堅持、ROE・EPS引き上げる

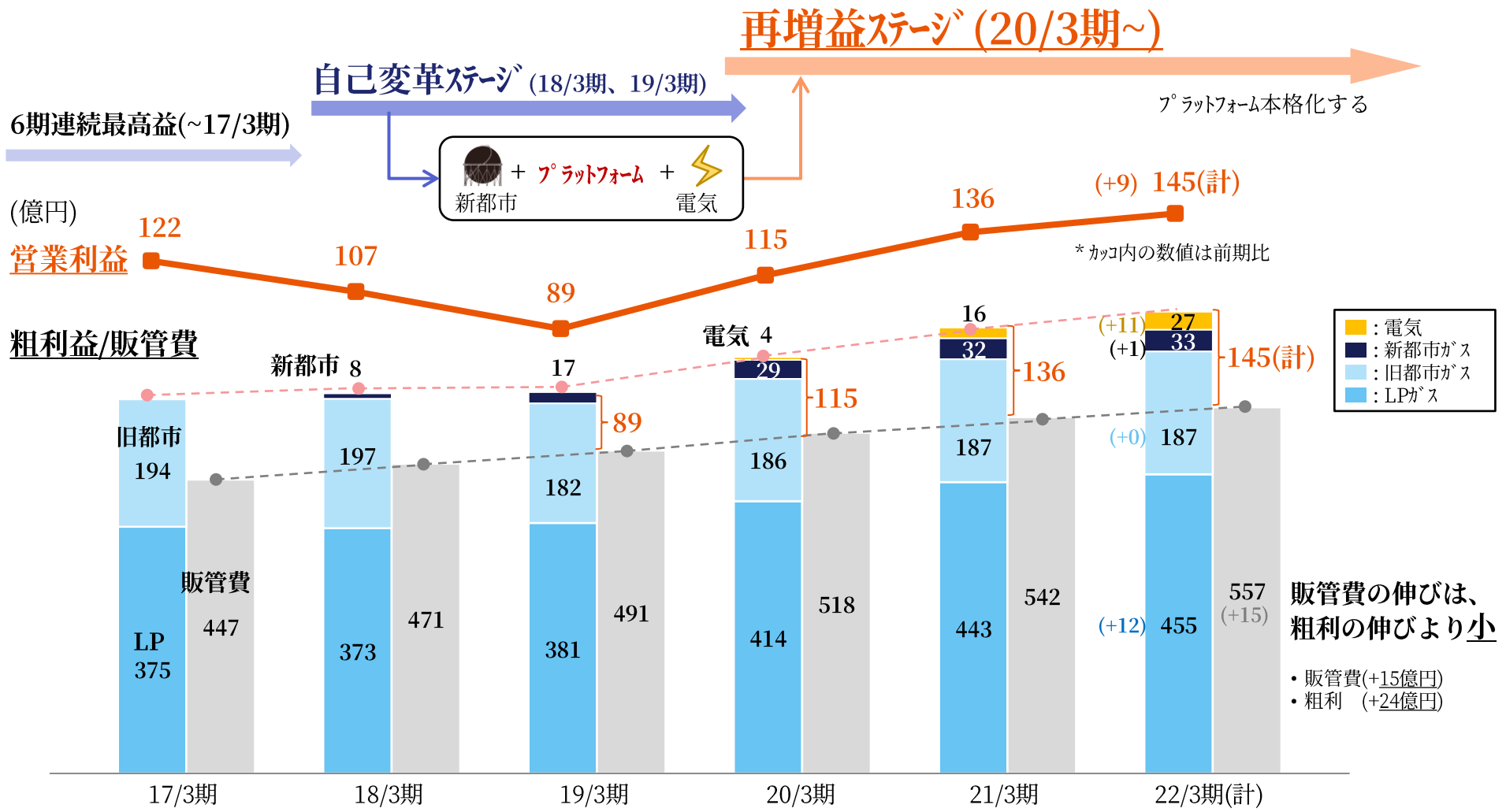
- 22/3期は営業利益145億円(前期比+9億円)、3期連続増益計画。電気(同+11億円)とLPガス(同+12億円)中心に粗利伸び、販管費増を上回る。販管費は今後の増益支える人件費とIT費用を積み増す。
- 総還元性向100%を計画。自己資本比率を45-50%でコントロール、増益に伴いROEとEPSを引き上げる。

(億円)	21/3期 (実績)	22/3期 (計画)	ポイント
粗利益	678	702 (内訳P3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 前期比+24億円。電気で同+11億円、LPガスで同+12億円計画</li> <li>• 気温は前期比で寒い想定をしない</li> <li>• 利幅は前期並みを計画(詳細P18)</li> </ul>
販管費	542	557	• 前期比+15億円、粗利の伸び幅より抑える(詳細P7)
営業利益	136	145	• 20/3-22/3期(3年間)の平均成長率:17.6%
純利益	94	100	• 過去最高益(これまでの最高益は14/3期: 95億円)
総還元額	85	100	• 総還元性向100%計画。増益ステージであり配当に重点(詳細P12)
ROE	13.6%	14~15%	• 自己資本比率を45-50%でコントロール、増益に伴い引き上げる
EPS	78.9円 (分割前ベース: 236.8円)	85.5円 (分割前ベース: 256.4円)	• 自社株買い入れ40億円計画(上限2百万株)、EPS引き上げる

# 決算のポイント③ 22/3期の位置づけ

22/3期も増益計画。18/3-19/3期の自己変革を経て20/3期から再増益ステージに進んでいる

■ 22/3期も増益計画。18/3-19/3期の自己変革ステージで投資した①新都市ガス、②プラットフォーム、③電気が粗利益を積み上げ、再増益ステージに進んでいる。プラットフォーム収入の本格化はこれから。



# 決算のポイント④ お客様純増数

最優先のLPガスと電気で通期計画達成。22/3期もLPで40千件、電気で120千件を計画

- LPガスは、純増40千件達成。1Qは商圈買収、2Q以降は訪問営業で件数積み上げた。22/3期も純増40千件を計画。電気は、既存ガス顧客向けセット化を進め純増123千件。22/3期も120千件を計画する。
- 旧都市ガスは、21/3期は計画を若干下回る4.4千件。22/3期は電気セット化更に進め、7千件を目指す。
- 新都市ガスは、21/3期は計画(25千件)に対し21千件。引き続き、収支伴う契約積み上げに注力する。

お客様純増数 (千件)	21/3期		22/3期 (計画)	ポイント
	(計画)	(実績)		
LPガス (内、商圈買収)	+40 (+10)	+40 (+14)	+40	<ul style="list-style-type: none"> <li>・21/3期: 通期計画40千件を達成。営業自粛期間があった1Qは商圈買収に注力、7月以降は主力の訪問営業が純増を牽引</li> <li>・22/3期: 純増40千件を計画。訪問営業ほか、商圈買収の好機逸さず計画達成する</li> </ul>
電気 電気セット率	+120	+123 13.7%	+120	<ul style="list-style-type: none"> <li>・21/3期: 純増好調、計画超の123千件を達成。既存ガス顧客向けセット化を進め、高アパアのお客様中心に契約積み上げた</li> <li>・22/3期: 純増120千件を計画。既存ガス顧客のセット率13.7%、伸び余地大</li> </ul>
旧都市ガス	+5.0	+4.4	+7.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>・21/3期: 計画若干下回るも電気セット進み、他社への切替減で件数積み上げ</li> <li>・22/3期: 引き続きセット化進め解約抑え、純増7千件を達成する</li> </ul>
新都市ガス	+25	+21	+25	<ul style="list-style-type: none"> <li>・21/3期: 純増21千件、通期計画を下回った</li> <li>・22/3期: 引き続き、収支を伴う契約の積み上げに注力する</li> </ul>

# 決算のポイント⑤ プラットフォーム事業の収益化計画

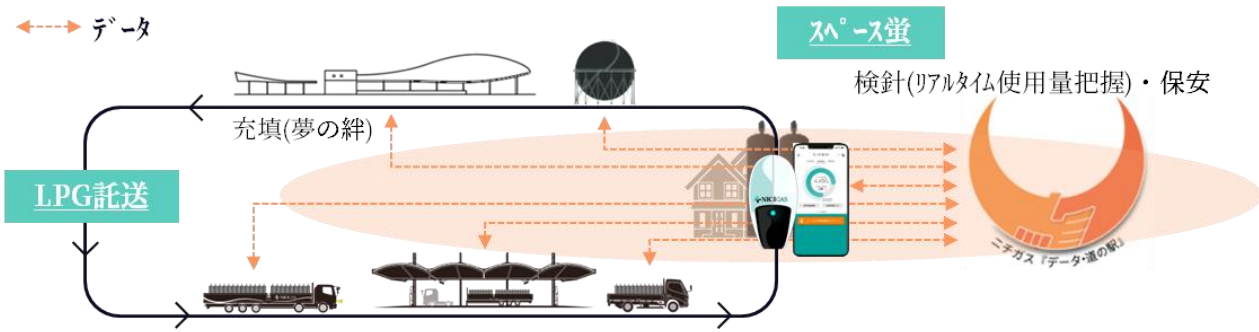
プラットフォーム事業の利益を、24/3期(3年後)にセグメントとしてお示しできる規模まで拡大する

- プラットフォーム事業を3つ(①LPG託送、②新都市PF等、③タノミスター等)に分け、収益計画をお示しする。
- 3年後の24/3期には、プラットフォーム事業をセグメントとしてお示しできる規模まで拡大する。

## <プラットフォーム粗利計画>

	21/3期(実)	22/3期(計)	→→→	24/3期(計)
	8億円	9億円		プラットフォーム・セグメントとしてお示しできる規模へ

(億円)	21/3期(実)	22/3期(計)	→→→	24/3期(計)
① LPG託送 (スペース缶、充填・配送)	-	収益化スタート		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 22/3期: 21/7月からスペース缶の収益計上を予定。LPG託送は現時点で複数社と協議中</li> <li>• 24/3期: スペース缶外販数は数十万~百万件程度を目指す</li> </ul>
② 新都市PF・電気PF・保安PF	8	8		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 22/3期: 主力は新都市プラットフォーム(PF)。21/6月頃から電気PFが収益計上予定</li> <li>• 24/3期: 電気PF中心に数億円粗利積み増す</li> </ul>
③ タノミスター、ニカガスサーチ、マニチガス	0.4	1		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 22/3期: 主力はタノミスター。ニカガスサーチも既に収益計上</li> <li>• 24/3期: タノミスター伸びる。最低数億円の粗利想定</li> </ul>



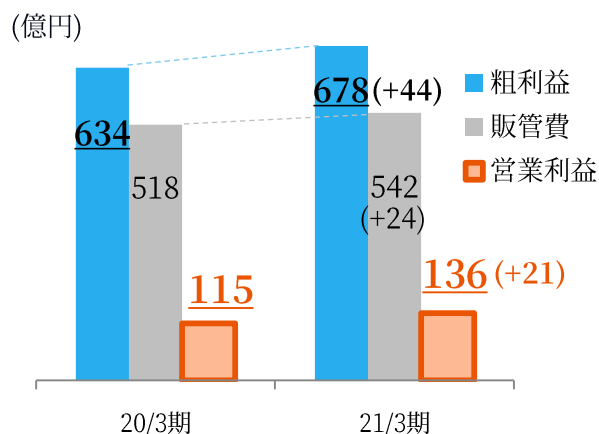
# 決算の実績① サマリー(20/4-21/3月) (前期比)

営業利益、大幅増益。粗利の伸び幅(前期比+44億円)は販管費伸び幅(+24億円)の2倍近く

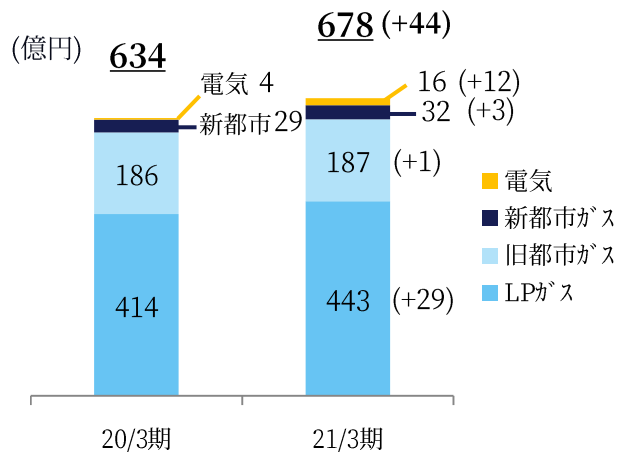
- 営業利益、大幅増益(前期比+21億円)。最優先のLPガス(同+29億円)と電気(同+12億円)が牽引して粗利大きく伸長(同+44億円)。粗利の伸び幅は、販管費の伸び幅(同+24億円)の2倍近くとなった。
- ガス量は業務用減、全体として減。利幅厚い家庭用で増、お客様増や在宅時間増で量が伸びた。

## 粗利益/販管費/営業利益

\*カッコ内の数値は前期比

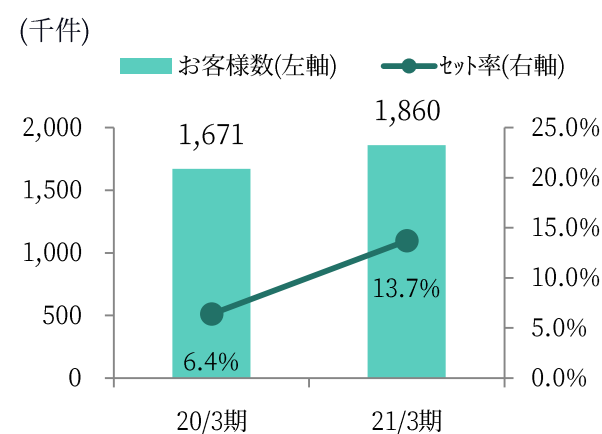


## 粗利益内訳 \*カッコ内の数値は前期比



## お客様数\*/電気セット率

\*ガス+電気のお客様数



全ゲ ント合計 (億円)	20/3期	21/3期	増減	ポイント
売上高	1,325	1,435	+110	
粗利益	634	678	+44	・ 大幅増益、LPガス(+29億円)と電気(+12億円)が増益を牽引
販管費	518	542	+24	・ 成長を支える、顧客獲得費用とIT向けを中心に積み増し
営業利益	115	136	+21	・ 粗利の伸び幅は、販管費の2倍近く

ガス・電気販売量	20/3期	21/3期	増減	ポイント
LPガス(千ト)	311	311	0	・ 家庭用: 前期比+13千ト、業務用: 同▲12千ト
旧都市ガス(千ト)	306	295	▲11	・ 家庭用: 前期比+5千ト、業務用: 同▲16千ト
新都市ガス(千ト)	90	94	+4	
電気(GWh) ※請求ベース	215	775	+560	・ お客様増加による(お客様数、20/3: 101千件→21/3: 224千件)

# 決算の実績② 販管費明細

21/3期は、計画比101%で着地。22/3期は前期比+15億円(前期比103%)を計画する

- 21/3期実績は、計画の101%で着地。顧客獲得費用と人件費に経費振り向けた。
- 22/3期は、557億円(前期比+15億円)を計画。販管費の増加幅(同+15億円)は、粗利増加幅(同+24億円)下回る。人件費とITを積み増す一方、ボンバ運搬や検針をデジタルで効率化して削減する。

\*実数の単位未満は端数処理。\*計画比・増減は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	21/3期 (計画)	21/3期 (実績)	計画比	22/3期 (計画)	増減	ポイント
1. 人件費	137	139	+2	145	+6	・成長に従業員が最も重要。給与と賞与を増やす
2. 減価償却費 <sup>(*1)</sup>	84	85	+1	90	+5	・22/3期は、夢の絆関連で+4億円見込む
3. 顧客獲得費用 <sup>(*2)</sup>	73	80	+7	80	0	・獲得コストの意識強める
4. ガス関連機材等	37	36	▲1	35	▲1	
5. ガスボンバ運搬費	33	32	▲1	29	▲3	・22/3期は、顧客増も新配送システム効果で前期比▲3億円
6. IT費用	28	28	0	33	+5	・LPG託送(新配送システム含む)等、プラットフォーム収入に向けた投資
7. 保安・検針費等	28	28	0	25	▲3	・22/3期は、スマート蛍設置により検針費▲3.8億円見込む
8. 租税公課・事業税	20	19	▲1	20	+1	
9. 修繕費用 <sup>(*3)</sup>	15	16	+1	15	▲1	
10. 収納手数料等	12	10	▲2	10	0	
11. 広告宣伝費	10	9	▲1	10	+1	・YouTube CM等で効率上げる。22/3期は、前期並み見込む
12. 通信費 <sup>(*4)</sup>	8	9	+1	11	+2	・22/3期は、スマート蛍通信費+2億円見込む
13. 旅費交通費	6	5	▲1	5	0	
14. コールセンター	6	6	0	7	+1	・お客様数増。X-ROAD(データ統合収集)技術取入れ、業務効率化
15. 託送料	5	5	0	5	0	
16. その他	35	35	0	37	+2	
<b>合計</b>	<b>537</b>	<b>542</b>	<b>+5</b>	<b>557</b>	<b>+15</b>	

(\*1) IT関連の償却はIT費用、のれんの償却はその他に計上

(\*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) ボンバや機材等の修繕費

(\*4) 顧客とのコミュニケーション費用、スマート蛍通信費用



# 決算の実績③ LPガス事業(20/4-21/3月) (前期比)

粗利大幅増益、家庭用ガス量が伸長。純増は40千件、コロナ環境下で通期計画を達成した

- 粗利大幅増益(前期比+29億円)。家庭用がお客様増でガス量伸長、利幅計画通りで粗利大きく伸ばした。プラットフォームも伸長(同+2億円)。業務用ガス販売量は、同▲9%と計画を上回った。
- お客様純増40千件、通期計画達成。1Qは商圈買収、2Q以降は訪問販売で純増数を積み上げた。

\*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)	20/3期	21/3期	増減	ポイント
粗利益	414	443	+29	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今回(21/3期本決算)から、LPガスセグメントから電気事業を独立させる</li> <li>・電気事業セグメントの詳細はP9</li> </ul>
内、ガス	385	408	+23	
kgあたり	124円	131円	+7円	・主に販売量ミックスによる(家庭用比率増)。家庭用利幅は前期比同レベルでコントロール
内、プラットフォーム	6	8	+2	・新都市プラットフォームからの収入(ユーザー増)
内、機器・工事等	23	28	+5	・コンビニ手数料有料化。11月から検針票(スマホアプリに移行)等も有料化
お客様数(千件)	877	918	+41	
お客様純増数(千件)	41	40	▲1	・通期計画+40千件達成、営業自粛期間には商圈買収進めた
ガス販売量(千トン)	311	311	0	
家庭用	181	194	+13	・前期比+7%、お客様増に加え前期比低い気温と在宅時間増が需要押し上げ
業務用	129	117	▲12	・前期比▲9%、販売量は計画(1Q:同▲25%、2-4Q:同▲10%)を上回った

# 決算の実績④

# 電気事業(20/4-21/3月) (前期比/計画比)

高アパ<sup>7</sup>契約中心に純増好調、粗利計画超。22/3期も純増120千件計画、セト化伸び余地大

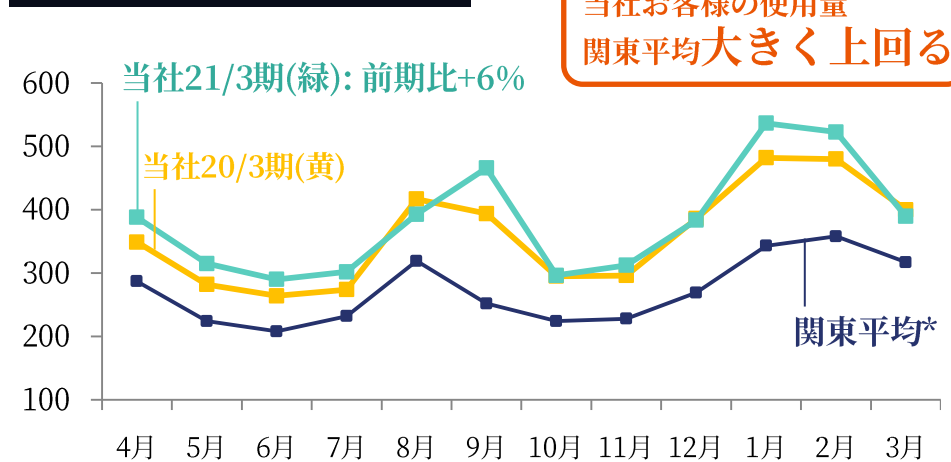
- お客様純増は計画超の123千件、高アパ<sup>7</sup>の契約積み上げた。在宅時間の伸びもお客様あたり使用量増に繋がり、粗利は計画(12.7億円)を大きく上回る16.1億円。
- 既存ガス顧客の電気セト率13.7%、伸び余地大きい。22/3期もお客様純増120千件を計画する。

電気	20/3期 (参考)	21/3期 (計画/12ヶ月) (実績/13ヶ月)	22/3期 (計画/12ヶ月)	ポイント
粗利益(億円)	4	12.7	16.1	27・新会計基準適用に伴い21/3期実績は13ヶ月分対象
kWhあたり	1.9円	1.95円	2.08円	2.09円
お客様数(千件)	101	221	224	344・電気セト率13.7%、伸び余地大きい
お客様純増数(千件)	85	120	123	120・電話営業も取り入れ既存ガス顧客中心に高アパ <sup>7</sup> 契約伸ばした
電気セト率(%)	6.4%	-	13.7%	-・セグメント別では、LP: 14.9%、旧都市: 14.1%、新都市: 9.3%
お客様あたり粗利益	8.6千円	8.6千円	10.6千円*	9.6千円・22/3期は気温影響等勘案、21/3期比で平均使用量少なく想定

\*粗利益、および電気販売量は請求ベースで表示

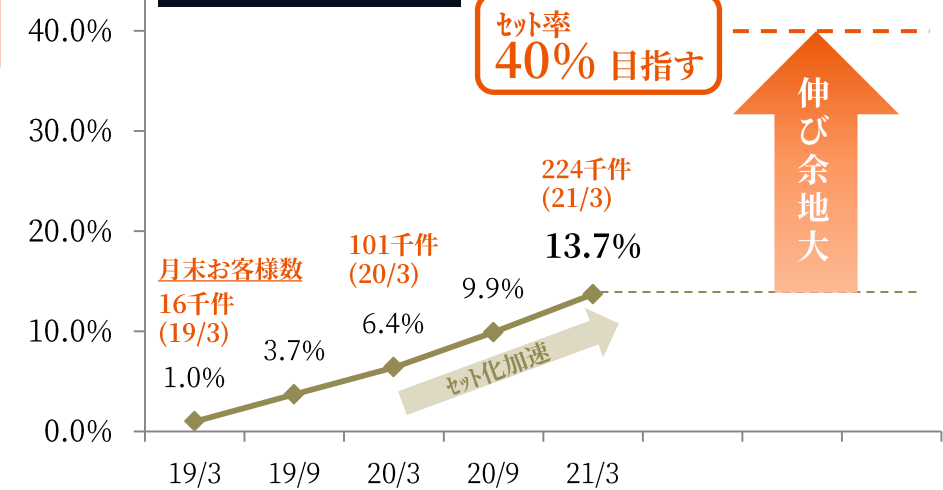
\*13ヶ月ベース

## 平均月間使用量(kWh)



\*2015/4月-2016/3月の関東電灯契約(主に家庭用)平均使用量、出典: 経済産業省・資源エネルギー庁、電力調査統計

## 電気セト率(%)



# 決算の実績⑤ 旧都市・新都市ガス事業(20/4-21/3月) (前期比)

旧都市は粗利横ばい、家庭用が業務用減を吸収。新都市は粗利増益、家庭用で量伸びた

- 旧都市ガスは、粗利前期比横ばい。利幅厚い家庭用の量伸び(前期比+4%)、ｺｯﾁの影響による業務用減(同▲8%)吸収。既存ガス顧客向け電気セット化進めて解約減、お客様純増(+4千件)に繋がった。
- 新都市ガスは、粗利増益(同+3億円)。お客様増に伴い、家庭用ガス量伸びた。引き続き、収支伴う契約積み上げに注力する。

\*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

旧都市ガス(億円)	20/3期	21/3期	増減	ポイント
<b>粗利益</b>	<b>186</b>	<b>187</b>	<b>+1</b>	
内、ガス	167	167	0	・利幅厚い家庭用増が業務用減吸収。21/3期スライドタイムラグ ▲0.2億円
内、託送収益等	9	10	+1	
内、機器・工事等	10	10	0	
<b>お客様数(千件)</b>	<b>413</b>	<b>417</b>	<b>+4</b>	・既存ガスユーザー向け電気セット化進め前期比で他社への切替数減(▲2千件)
<b>ガス販売量(千ﾄﾝ)</b>	<b>306</b>	<b>295</b>	<b>▲11</b>	・家庭用は、お客様増と前期比低い気温により伸長 ・業務用は、前期比▲8%、販売量は計画(1Q:同▲25%、2-4Q:同▲10%)を上回った
家庭用 / 業務用	115 / 191	120 / 175	+5 / ▲16	

\*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

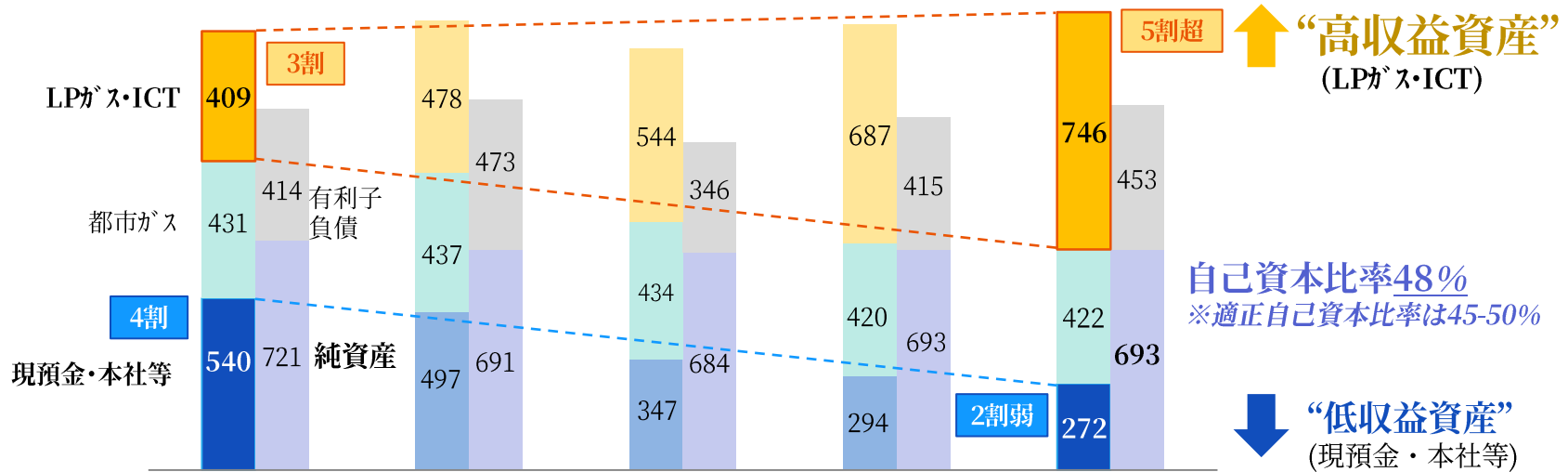
新都市ガス(億円)	20/3期	21/3期	増減	ポイント
<b>粗利益</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>+3</b>	
内、ガス	27	30	+3	・家庭用の伸びが業務用の減を上回った ・19/7末に初年度割サービス終了、利幅良化
内、機器・工事等	3	2	▲1	
<b>お客様数(千件)</b>	<b>280</b>	<b>302</b>	<b>+22</b>	・引き続き、収支伴う契約積み上げに注力する
<b>ガス販売量(千ﾄﾝ)</b>	<b>90</b>	<b>94</b>	<b>+4</b>	・家庭用は、お客様増により伸長 ・業務用は、店舗等向けガス量でマイナス影響
家庭用 / 業務用	59 / 31	65 / 29	+6 / ▲2	

## 資産を入れ替えて収益力を引き上げ。不要な株主資本は持たずに株主パフォーマンスを高める

- 資産の入れ替え進め、高収益資産(LPガス・ICT)増やし、低収益資産を大きく減らしてきた。これによりROICは6%程度から、21/3期は9%超に切り上がった。
- 調達では、不要な株主資本は持たない。ROICの向上を、ROEの引き上げにダレ外に繋げる。

(億円)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期(計)
総資産	1,380	1,413	1,325	1,401	1,439

➡ 資産規模増やさない



	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期(計)
自己資本比率	52%	49%	52%	49%	48%
D/E Ratio	0.6倍	0.7倍	0.5倍	0.6倍	0.7倍
ROIC <sup>(*)</sup>	6.4%	5.3%	8.3%	9.1%	9%程度
ROE <sup>(**)</sup>	11.2%	6.1%	11.3%	13.6%	14~15%

\* 21/3月「夢の絆」が完成

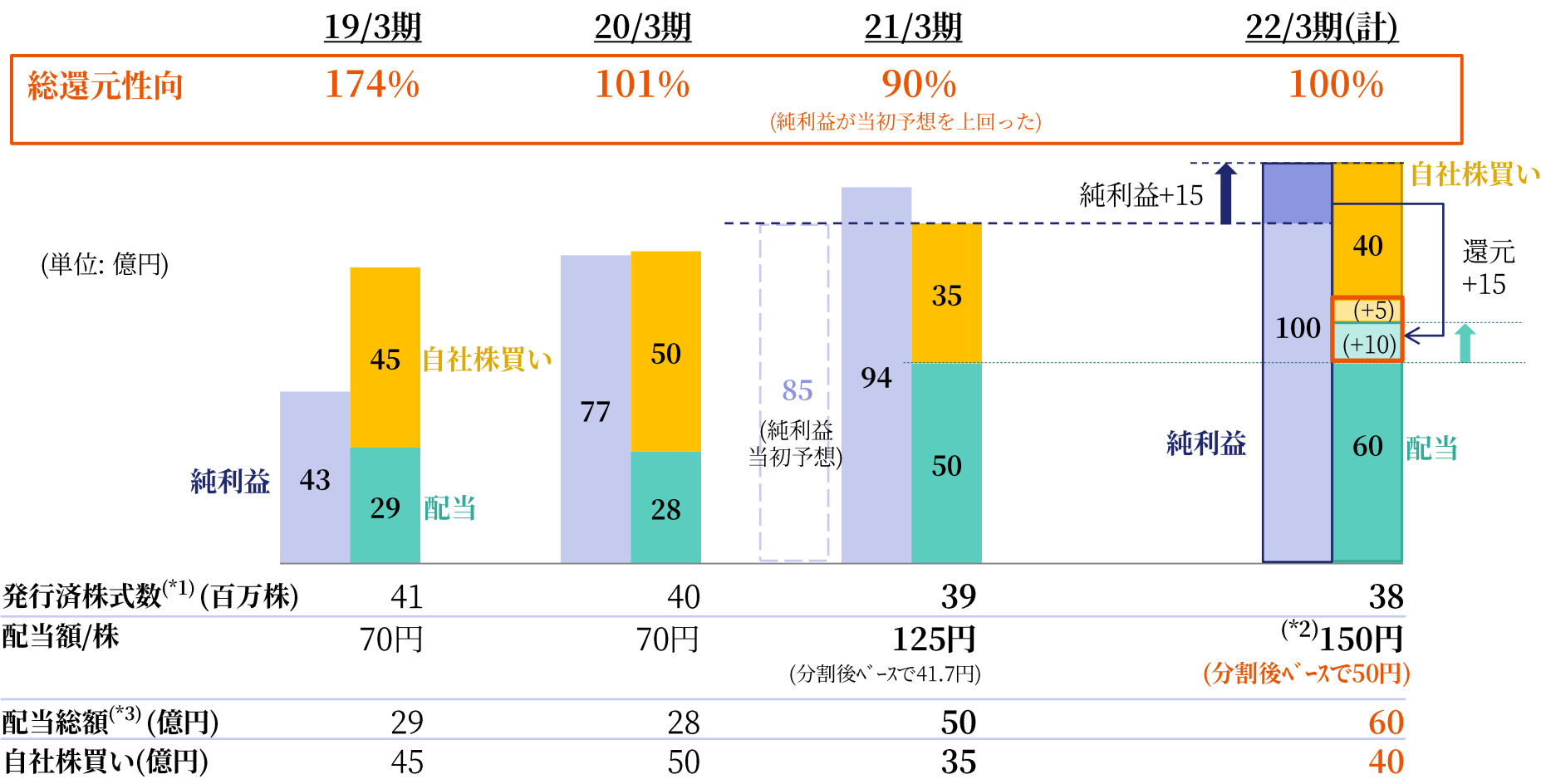
(\*) ROIC=当期税引後営業利益÷(前期と当期の“有利子負債+純資産”の平均値)×100

(\*\*) ROE=当期純利益÷(前期純資産と当期純資産の平均値)×100

# 株主様への還元

還元充実を堅持、22/3期の総還元性向計画100%。増配して、自社株買いも積み増す

■ 不要な株主資本持たず還元充実させる方針を堅持。22/3期総還元性向100%、配当60億円(前期比+10億円)、自社株買い40億円(同+5億円)に配分。増益基調、配当に重み増す。金庫株1,988千株(分割後ベース)も消却する。

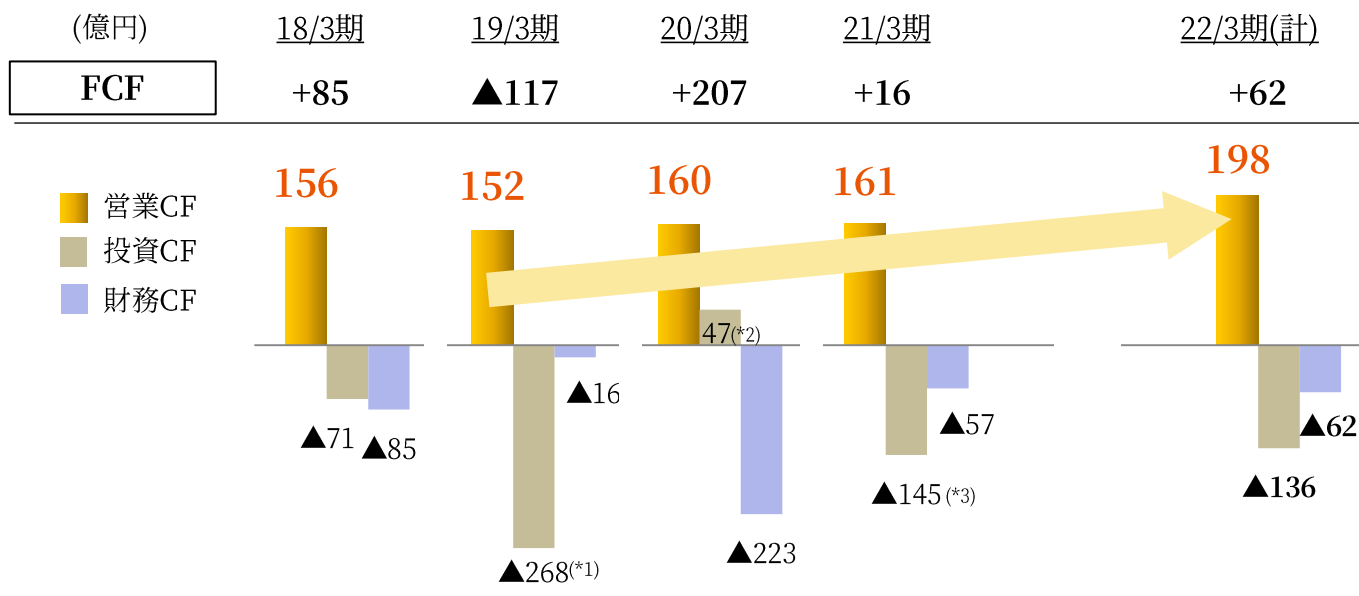


(\*)1 自己株式含まず。分割実施前ベース (\*2) 分割実施前の1株あたり配当額 (\*3) 配当は決議ベース

# Cash Flow / CAPEX

LPガスと電気が伸びて営業CF伸びる。CAPEXは高収益資産のLPとICTに重点を置く

- 営業CFは、お客様増を背景にLPガスと電気が伸びて拡大する。今後はプラットフォーム収入も加わる。
- CAPEXは、高収益資産(LPガスとICT)を重視して配分、投下資本収益率(ROIC)を上げる。



**営業CFを持続的に成長させる**

LPガス・電気にプラットフォーム収入を加えて拡大する

- (\*) 夢の絆用地を取得(▲175億円)
- (\*) 不要となった土地を売却(+190億円)
- (\*) 夢の絆建設関連(▲43億円)

期末現預金	315	182	166	125	125
-------	-----	-----	-----	-----	-----

現預金は適正水準に圧縮

CAPEX*(億円)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期(計)
LPガス	33	206	38	69	60
LPガス商圈買収	1	0.3	25	18	9
ICT	9	14	20	15	33
旧都市ガス	41	49	54	53	43

**高収益資産に投資**

- LP: デポ等拠点拡大を計画
- ICT: プラットフォーム収入に繋げる。配送効率化や顧客サービス向上等

\* 項目ごとの内容見直し、18/3~20/3期のLPガスと旧都市ガスの数値に変更あり

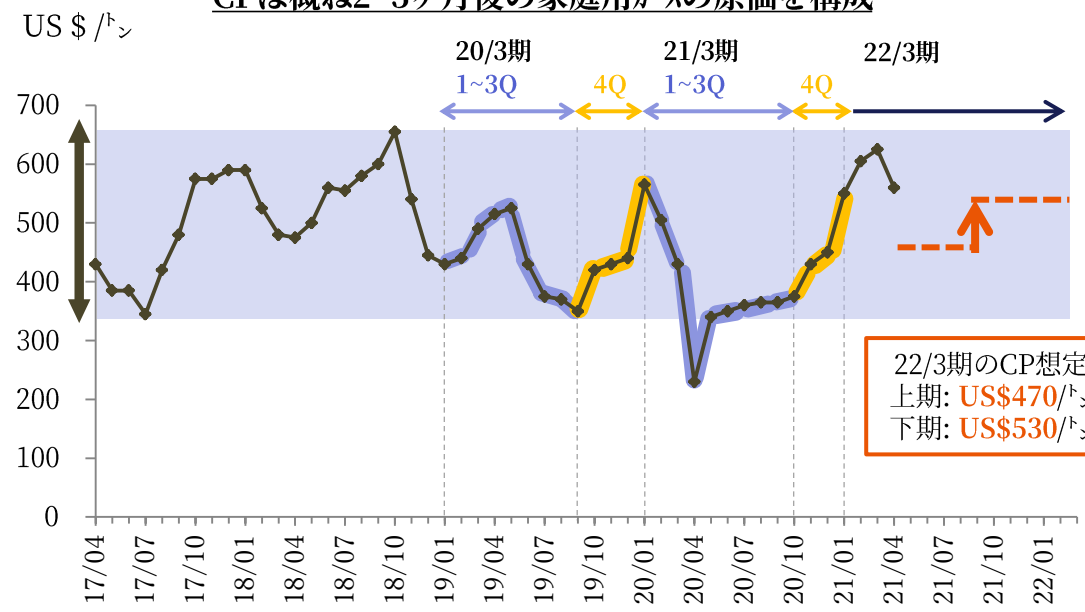
# LPガス原料価格(CP)の推移

22/3期のCPは、上期US\$470/トン、下期US\$530/トンを想定。夏にCP価格下がると予想

- 22/3期利益計画の前提となるLPガス原料価格(CP)想定は上期US\$470/トン、下期US\$530/トンとする。過去変動幅内の中央付近の想定。直近では21/4月に1年振りに前月比マイナス、夏にCP下がる予想。
- 22/3期の為替想定は、上期112円/US\$、下期114円/US\$とする。

## LPガス原料価格(CP)の推移

CPは概ね2~3ヶ月後の家庭用ガスの原価を構成



22/3期のCP想定  
 上期: US\$470/トン  
 下期: US\$530/トン

(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
2019年	430	440	490	515	525	430	375	370	350	420	430	440
2020年	565	505	430	230	340	350	360	365	365	375	430	450
2021年	550	605	625	560	※ハイライトは4Qの原価			※22/3期の原価は、概ね21/2月以降のCPで構成				

## 為替相場(TTS)



22/3期の為替想定  
 上期: 112円/US\$  
 下期: 114円/US\$

21/3期4Q:ほぼ想定  
 (108円/US\$)通り

出典・LPガス原料価格：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

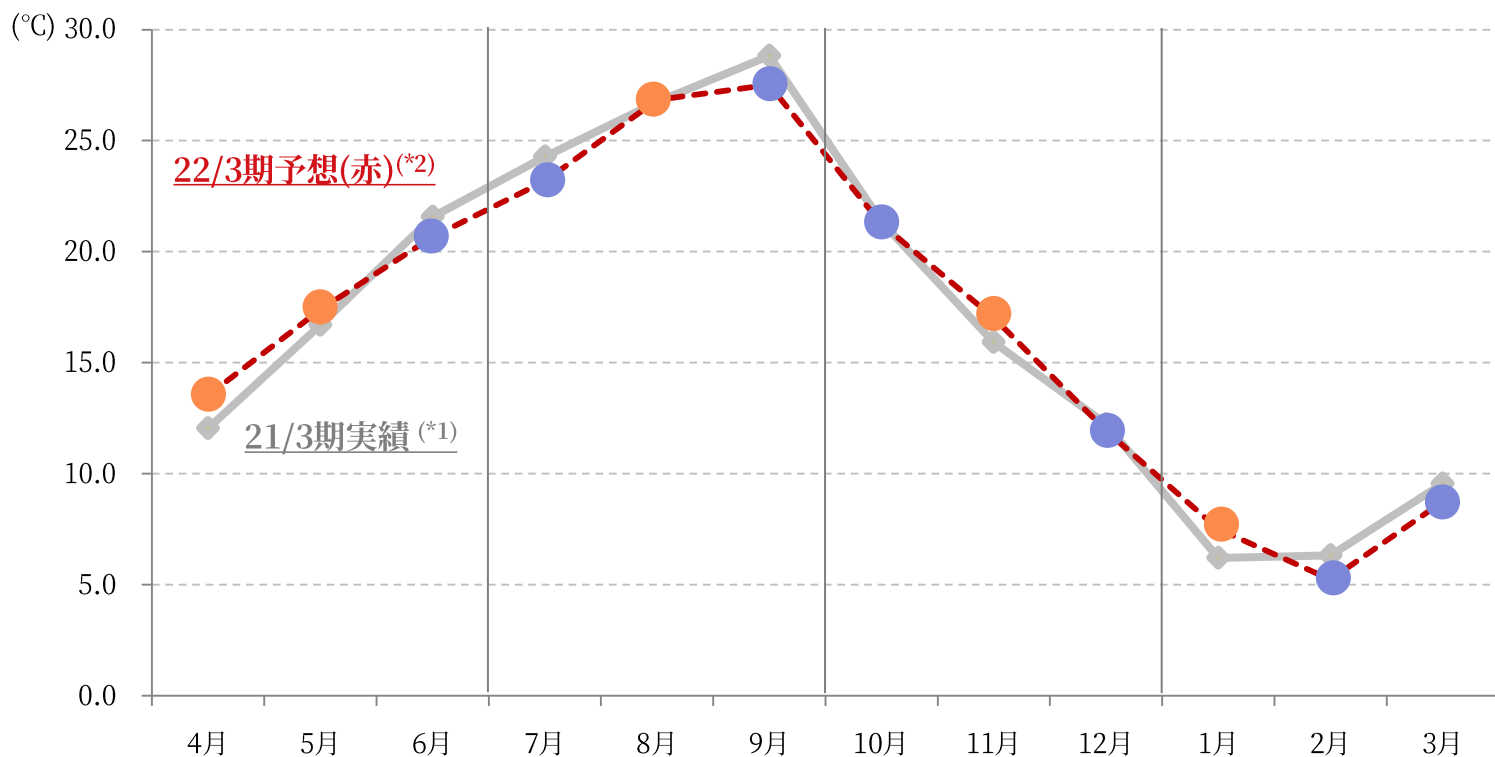
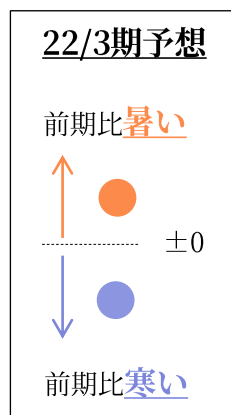
# 平均気温

22/3期の平均気温は、ガス量がやや多い1Qが暑く、ガス量少ない2Qが寒い見込み

■ 22/3期の平均気温は、家庭用ガス販売量(使用量)がやや多い1Qが暑く、使用量が少ない2Qが寒い見込み。3Q-4Qの気温は、現時点では、概ね前期並みと想定している。

月次平均気温	1Q(4-6月)	2Q(7-9月)	3Q(10-12月)	4Q(1-3月)
22/3期 予想(前期比)	暑い	寒い	やや暑い	やや寒い
家庭用ガス使用量の傾向	やや多い	少ない	やや少ない	多い

← 予想精度高い →



(\*1): 東京都の平均気温(参照元: 気象庁ホームページ) (\*2): 22/3期予想は、専門情報機関の情報。下期は22/3期上期予想を踏まえた当社想定



# ESG/SDGsへの取組み

CO<sub>2</sub>排出量削減計画を発表した。ニカスは、LPG託送で業界全体のCO<sub>2</sub>排出を半減する

- ニカスは、脱炭素を含むESG/SDGsへの取組みの中で企業価値を向上させる。
- ラストマイルでエネルギーをお届けする会社として、2030年まではパレシオの中で排出量削減に取り組む。LPG託送で業界全体のCO<sub>2</sub>排出量を半減、電気がセットでお客様あたり単位排出量半減を目指す。

## 脱炭素に向けた取組み

2030年まで

ラストマイルでエネルギーをお届けするニカスが行う削減への取組み

### ・LPG託送で業界全体のCO<sub>2</sub>排出量を半減する

- ニカスのボンバ配送は、他社比でCO<sub>2</sub>排出量半減
- ニカスの配送の仕組みを他社に利用頂き業界全体のCO<sub>2</sub>排出量を半減

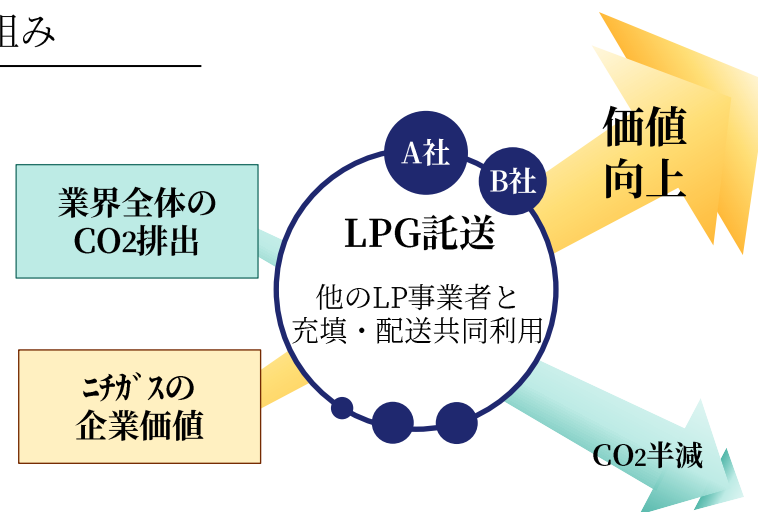
### ・電気がセットで単位排出量半減を目指す

- 非化石電源調達
- 省エネガス機器普及 等

2050年まで

CO<sub>2</sub>排出量ネットゼロを目指す。他社とのパートナーシップ等活用、新技術導入

- ・CO<sub>2</sub>の回収等、業界のパートナーと協力して新技術をいち早く導入
- ・再エネ、蓄電池、水素エネルギー、アンモニア、カーボンリムーバ等



詳細は2020年統合報告書をご参照ください。

# ESG/SDGsへの取組み

2016年に開始した持合株式縮減は最終ステージ、22/3期に全ての持合を解消する計画

- 株主と同じ船に乗る仕組みを整備、企業価値向上と更なる透明性に向けガバナンス改革進めている。
- 2016年から持合株式縮減に着手。17年からは、持合株式として相手方が保有するニガス株式の売却にも着手。4年間で10百万株以上が流動化された。22/3期中に全ての持合株式を解消する計画。

## ガバナンス改革の変遷

- 2014年 IR専門部署設立
- 2015年 **ガバナンス改革スタート**  
社外取締役選任・役員報酬改革
- 2016年 **持合株式の縮減**
- 2017年 買収防衛策廃止
- 2018年 女性初の執行役員誕生  
従業員向け株式報酬制度導入
- 2019年 取締役任期短縮(2年→1年)  
相談役・顧問制度を廃止
- 2020年 **取締役会体制変更(11名→5名)**  
取締役・監査役を合わせた過半数が社外役員に

投資家の声を経営に取り入れ

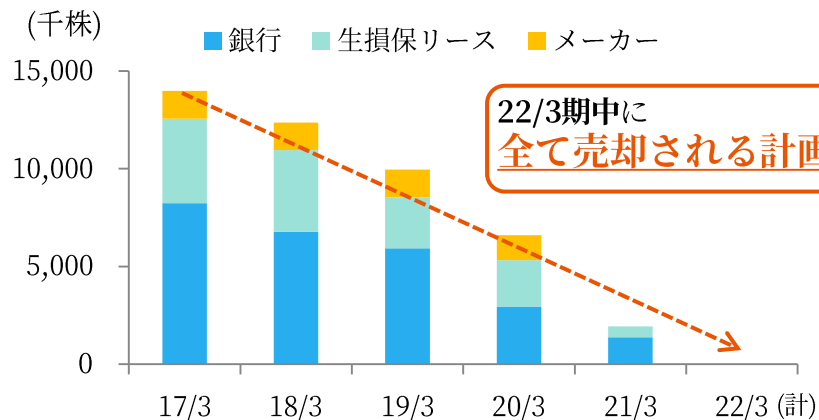
経営陣が株主と「同じ船に乗る」

経営への更なる緊張感

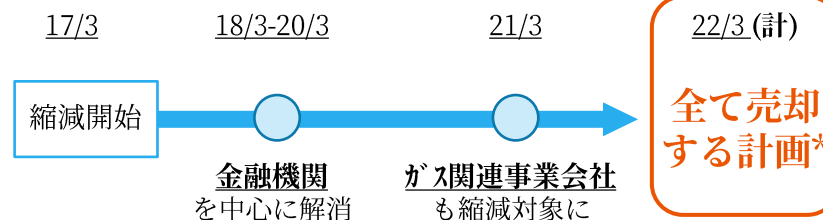
更なる企業価値の向上に向けた機動的な経営

## 持合株式の縮減

### ■ 相手方が保有するニガス株式



### ■ ニガスが保有する相手方の株式



(\*意義のある出資は行う)

# 22/3期の利益計画詳細

LPガス家庭用は、前期比+6億円を計画。気温影響とCPを慎重に考慮した

■ LPガス家庭用は、前期比+6億円を計画。精緻な予測が出ていない下期気温を慎重に見積って単位消費量を計画。利幅も慎重に、売価への転嫁が22/3期中に反映しきれない可能性を考慮。

## ※ 21/3期(終わった期)と22/3期(今期)の比較

	上期		下期		通期		22/3期計画に関するコメント
	21/3期	22/3期	21/3期	22/3期	21/3期	22/3期	
<b>LPガス(家庭用)</b>							
粗利益(億円)	166	169	206	209	372	378	• 前期比+6億円、慎重に見積り
販売量(千ト)	83	85	111	114	194	199	• お客様純増(+40千件)による
利幅(円/kg)	200円	198円	186円	184円	192円	190円	• ほぼ前期並み。慎重に、売価への転嫁が22/3期中に反映しきれない可能性を考慮
単位消費量(kg/件)	108kg	107kg	141kg	139kg	249kg	246kg	• 前期(21/3期)比▲1%、省エネ機器や気温影響考慮
<b>LPガス(業務用)</b>							
粗利益(億円)	14	17	22	20	36	37	
販売量(千ト)	53	56	65	65	117	121	• 上期に、前期(21/3期)比コト影響戻る想定。利幅は、前期並みを計画
<b>旧都市ガス(家庭用)</b>							
粗利益(億円)	63	63	78	79	141	141	
販売量(千ト)	46	47	74	74	120	121	• お客様純増(+7千件)効果
利幅(円/kg)	136円	134円	105円	106円	117円	117円	
単位消費量(kg/件)	126kg	126kg	199kg	198kg	325kg	324kg	• 気温影響を考慮
<b>旧都市ガス(業務用)</b>							
粗利益(億円)	12	13	14	14	26	26	
販売量(千ト)	84	83	92	92	175	175	• コト影響は前期(21/3期)並みと想定、利幅は前期並み計画