

# 2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

2021年7月29日

日本瓦斯株式会社



自社都市ガス顧客向け  
設置スタート

全国ガスメーターに取付可能  
約5,000万世帯

# 決算のポイント① 22/3期1Q実績(計画比)と通期計画

1Q営業利益ほぼ計画通り26億円。通期計は純利益105億円に上方修正、営業利益変えず

- 1Q営業利益ほぼ計画通り。粗利計画比▲6億円、高気温で家庭用ガス伸びず。販管費は同▲5億円。
- 通期計画は純利益上方修正(100→105億円)、株式売却で特別利益12億円計上。営業利益145億円  
で変えず。気温想定見直し粗利計画下げるも先手取って販管費削減、営業利益計画にコミットする。

| (億円)  | 22/3期(1Q/4-6月) |     | 22/3期 通期計画 |       | ポイント   |
|-------|----------------|-----|------------|-------|--|
|       | 計画             | 実績  | 見直前        | 見直後   |  |
| 粗利益   | 164            | 158 | 702        | 693   |  |
| LPガス  | 106            | 101 | 455        | 447   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・1Qは高気温で家庭用販売量伸びず</li> <li>・通期販売量計画下げる。気温をやや暖かい方向に見直し</li> <li>・収益認識基準の影響。セト割引の負担の一部をガスに移す(詳細P6)</li> </ul> |
| 電気    | 5.6            | 5.6 | 27         | 30    |  |
| 旧都市ガス | 46             | 47  | 187        | 187   |  |
| 新都市ガス | 7              | 5   | 33         | 30    |  |
| 販管費   | 137            | 132 | 557        | 548   |  |
| 営業利益  | 27             | 26  | 145        | 145   |  |
| 純利益   | 18             | 18  | 100        | 105   | ・通期上方修正。株式売却で2Qに特別利益12億円計上予定   |
| ROE   | -              | -   | 14~15%     | 15%程度 |  |
| EPS   | -              | -   | 85.5円      | 90.3円 | ・22/3期自社株買いは40億円/200万株(上限)を計画  |

\* 22/3期1Qの販管費実績は132.8億円 \*22/3期(1Q/4-6月)の計画と実績、および22/3期通期計画(見直後)は収益認識基準適用後ベース

# 22/3期の利益計画詳細

計画は気温想定修正(やや高い方向)中心に見直し、家庭用LP利幅(190円/kg)に変更なし

■ 気温想定修正(やや高い方向)を中心に利益計画見直す。家庭用LP利幅の通期計画に変更は無い。  
原料価格(CP)の上昇は、価格改定で吸収する。

※下記の表は全て収益認識基準適用前(詳細P6-7)

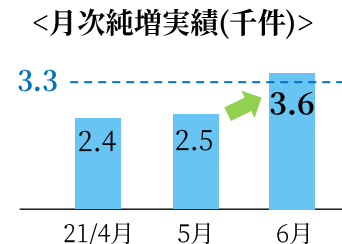
|                  | 上期                                |       |       | コメント            | 下期           |       |       | コメント            | 通期           |       |       |
|------------------|-----------------------------------|-------|-------|-----------------|--------------|-------|-------|-----------------|--------------|-------|-------|
|                  | 21/3期<br>(実)                      | 22/3期 |       |                 | 21/3期<br>(実) | 22/3期 |       |                 | 21/3期<br>(実) | 22/3期 |       |
|                  |                                   | 見直前   | 見直後   |                 |              | 見直前   | 見直後   |                 |              | 見直前   | 見直後   |
| <b>LPガス(家庭用)</b> |                                   |       |       |                 |              |       |       |                 |              |       |       |
| 粗利益(億円)          | 166                               | 169   | 166   | 販売量減少、利幅は拡大     | 206          | 209   | 206   |                 | 372          | 378   | 372   |
| 販売量(千ト)          | 83                                | 85    | 83    | 単位消費量減を踏まえて見直し  | 111          | 114   | 113   | 単位消費量減を踏まえて見直し  | 194          | 199   | 196   |
| 利幅(円/kg)         | 200円                              | 198円  | 201円  |                 | 186円         | 184円  | 183円  | CP想定踏まえて見直し     | 192円         | 190円  | 190円  |
| 単位消費量(kg/件)      | 108kg                             | 107kg | 104kg | 1Q高気温で量出ず2Qも見直す | 141kg        | 139kg | 138kg | 気温想定やや暖かい方向に見直し | 249kg        | 246kg | 242kg |
| <b>LPガス(業務用)</b> |                                   |       |       |                 |              |       |       |                 |              |       |       |
| 粗利益(億円)          | 14                                | 17    | 17    |                 | 22           | 20    | 21    |                 | 36           | 37    | 38    |
| 販売量(千ト)          | 53                                | 56    | 56    | 飲食店等商業用中心に回復    | 65           | 65    | 67    | 順調な回復見込み見直し     | 117          | 121   | 123   |
| <b>旧都市(家庭用)</b>  |                                   |       |       |                 |              |       |       |                 |              |       |       |
| 粗利益(億円)          | 63                                | 63    | 62    | 販売量減少、利幅は拡大     | 78           | 79    | 79    | 販売量減少、利幅は拡大     | 141          | 141   | 140   |
| 販売量(千ト)          | 46                                | 47    | 45    | 単位消費量減を踏まえて見直し  | 74           | 74    | 73    | 単位消費量減を踏まえて見直し  | 120          | 121   | 118   |
| 利幅(円/kg)         | 136円                              | 134円  | 136円  |                 | 105円         | 106円  | 108円  |                 | 117円         | 117円  | 119円  |
| 単位消費量(kg/件)      | 126kg                             | 126kg | 121kg | 1Q高気温で量出ず2Qも見直す | 199kg        | 198kg | 194kg | 気温想定やや暖かい方向に見直し | 325kg        | 324kg | 316kg |
| <b>旧都市(業務用)</b>  |                                   |       |       |                 |              |       |       |                 |              |       |       |
| 粗利益(億円)          | 12                                | 13    | 13    |                 | 14           | 14    | 14    |                 | 26           | 26    | 27    |
| 販売量(千ト)          | 84                                | 83    | 86    | 商業用工業用ともに回復     | 92           | 92    | 94    | 順調な回復見込み見直し     | 175          | 175   | 181   |
| <b>電気(主に家庭用)</b> |                                   |       |       |                 |              |       |       |                 |              |       |       |
|                  | (電気の21/3期下期は7ヶ月、21/3期の通期は13ヶ月ベース) |       |       |                 |              |       |       |                 |              |       |       |
| 粗利益(億円)          | 5.1                               | 11.1  | 11.1  | 利幅拡大、販売量減を吸収    | 11.0         | 15.7  | 15.7  | 下期想定変えず         | 16.1         | 26.8  | 26.8  |
| 販売量(GWh)         | 239                               | 529   | 506   | 春先の高気温で1Q消費量伸びず | 536          | 752   | 752   |                 | 775          | 1,281 | 1,258 |
| 利幅(円/kWh)        | 2.14円                             | 2.10円 | 2.19円 | 消費量低下で利幅拡大      | 2.05円        | 2.08円 | 2.08円 |                 | 2.08円        | 2.09円 | 2.13円 |

# 決算のポイント② お客様純増数(21/4-6月)

LP純増8千件、電気20千件。コナが営業パートナーの活動に影響。社員の営業を加速する

- LPと電気はコナで外部パートナーが営業ペースダウン、純増は通期ペース下回った。2Q以降の加速に向け、自社社員の営業力強化。6月単月LP純増3.6千件と通期計画ペース(3.3千件/月)超え、成果出始めた。
- 旧都市ガス純増0.5千件、他社への切替は変わらず低位で推移。新都市ガス純増9千件、ペース好調。

| お客様純増数<br>(千件) | 22/3期<br>通期計画 | 22/3期<br>1Q実績 | ポイント  | 総お客様数<br>(21/6末時点)     |
|----------------|---------------|---------------|---|------------------------|
| LPガス           | +40           | +8            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 6月は純増大きく伸び、40千件ペース(3.3千件/月)上回った。若手中心に社員の獲得加速、本社も営業パートナー</li> <li>・ 通期40千件達成に向け、①解約減と②商圈買収の創出に注力</li> </ul> | 926                    |
| 電気             | +120          | +20           | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ コナ影響で外部パートナーが営業ペースダウン。未訪問のお客様向け営業強化し2Q以降純増加速させる。電気セット率14.8%、伸び余地大</li> </ul>                               | 244                    |
| 電気セット率         |               | 14.8%         |   |                        |
| 旧都市ガス          | +7            | +0.5          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通期計画7%の進捗。大型社宅の取り壊し等で一時的に解約増</li> </ul>  | 418                    |
| 新都市ガス          | +25           | +9            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通期計画36%の進捗。電話営業等による契約獲得が好調</li> </ul>  | 310                    |
| 合計<br>(ガス+電気)  | +192          | +37.5         |   | 合計<br>(ガス+電気)<br>1,898 |



# 決算のポイント③ プラットフォーム事業の収益化計画

1Qプラットフォーム粗利2.5億円。スペース蛍外販に加え、その他プラットフォームも収益化が始まった

■1Qプラットフォーム(PF)粗利2.5億円、通期計画9億円に向け好調。スペース蛍が外販開始、約7万台の取付が決定、7月から収益化。新都市PF他、保安PF、電気PF、タノミスター、マニチガスも収益化が始まった。

## <プラットフォーム粗利計画>

22/3期1Q(実)  
2.5億円

22/3期(計)  
9億円

24/3期(計)

セグメントとしてお示しできる規模へ

## <プラットフォーム事業進捗>

① LPG託送  
(スペース蛍、充填・配送)

7月から  
収益化

- スペース蛍は、全国9社/約7万台(合計)の取付決定。21/7月から収益化
- LPG託送は、21/7月から新配送オペレーション開始(外販の前提)

② 新都市PF・保安PF・電気PF

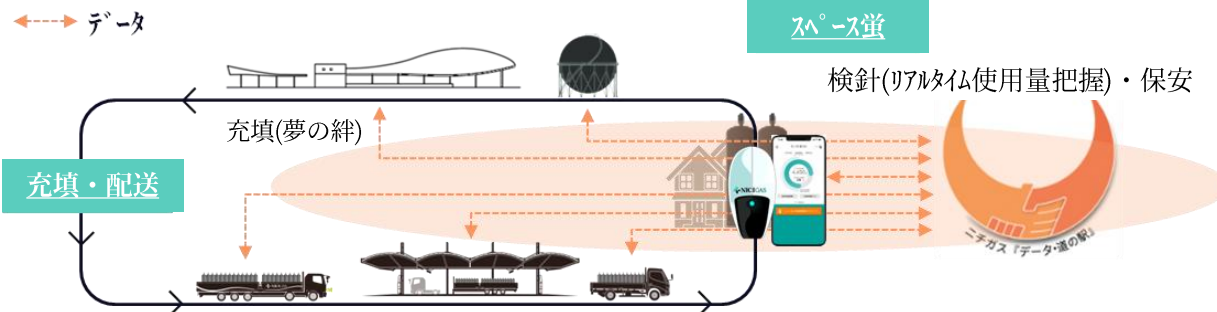
2.4億円

- 新都市プラットフォーム(PF)収益で2億円
- 保安PF収益0.4億円、電気PFも21/6月から外販、収益計上

③ タノミスター、ニチガスサーチ、マニチガス

0.1億円

- タノミスターは自社利用で収益計上。他のガス事業者も利用開始
- マニチガスは21/4月から外販開始、収益計上



# 決算のポイント④ ESG/SDGsへの取り組み

電気自動車(EV)化を進め、高機能給湯器を拡販、LPG託送でCO<sub>2</sub>半減し、脱炭素に対応

- 全社用車のEV化を計画、秋から保安バイクEV化が本格スタート。EV料金メニュー等もリリース予定。ニチガスの脱炭素戦略は、EV化・高機能給湯器拡販(ハイブリッド化)、LPG託送によるCO<sub>2</sub>削減。
- ガバナンス(G)は改訂コード(新市場区分ではプライム通知を受領)を踏まえ、情報開示を進める。

## ニチガスの脱炭素の取り組み

21/3月: 統合報告書  
21/5月: 事業・ESG説明会

目標発表

2021年(22/3期)

2022年~2025年

~2030年

2050年

全社用車  
EV化

- パートナーと協議開始  
全社用車のEV化、EV料金メニュー、充電拠点整備
- EV導入スタート(7月)
  - 保安拠点でEVバイク本格導入
  - EV向け電気メニューのリリース(秋頃)

- 全社用車EV化、CO<sub>2</sub>排出▲80%
- お客様へのEV推奨と充電拠点整備

ネットゼロ  
達成へ

高機能  
給湯器

- KPIとして社内設定  
高機能給湯器の販売比率: 前期1Q: 37%→今期1Q: 44%  
= エコジョーズとハイブリッド給湯器販売台数÷給湯器販売台数

- 高機能給湯器の販売比率高める

LPG託送

- 7月: スペース蛍外販開始
- 7月: 新配送ホーション開始
- 新配送ホーション(従来より高効率)で、自社のCO<sub>2</sub>排出削減

- LPG託送拡大で、業界全体のCO<sub>2</sub>排出半減

# 決算のポイント⑤ 収益認識基準適用による影響 (1)

新基準適用開始。通期/全セグメント利益合計で影響ないが、四半期/セグメント別で利益増減

## ■ 22/3期から収益認識基準(“新基準”)適用、下記2点に影響

- ① 基準日変更: LPガスと電気の売上対象期間がこれまでとズれる(※詳細は次頁)
- ② セット割引按分: ガス電気のセット割引を、ガスと電気で按分負担  
(※300円/件・月のうち、92円をガスで負担する。従来は電気が全負担)

## ■ 変更による影響 ⇒ 通期利益および全セグメント合計利益への影響はほぼない

- ① 基準日変更: 粗利は、上期で減少、下期で増加(通期では影響ない)
- ② セット割引按分: ガス粗利が減少、電気粗利が増加(全セグメント合計では影響ない)

<各事業粗利への影響予想(四半期毎)>  通期利益および全セグメント合計利益への影響はほぼない

| (億円)    | 新基準の影響 |          | 1Q<br>(4-6月) | 2Q<br>(7-9月) | 3Q<br>(10-12月) | 4Q<br>(1-3月) | 合計   |
|---------|--------|----------|--------------|--------------|----------------|--------------|------|
|         | ①基準日変更 | ②セット割引按分 |              |              |                |              |      |
| LPガス    | ○      | ○        | ▲9.0         | +0.1         | +11.5          | ▲4.3         | ▲1.7 |
| 電気      | ○      | ○        | +0.7         | +0.8         | +1.4           | +0.3         | +3.2 |
| 旧都市ガス   |        | ○        | ▲0.2         | ▲0.2         | ▲0.2           | ▲0.2         | ▲0.8 |
| 新都市ガス   |        | ○        | ▲0.1         | ▲0.1         | ▲0.1           | ▲0.1         | ▲0.4 |
| 合計(①+②) |        |          | ▲8.6         | +0.6         | +12.6          | ▲4.3         | ほぼ0  |

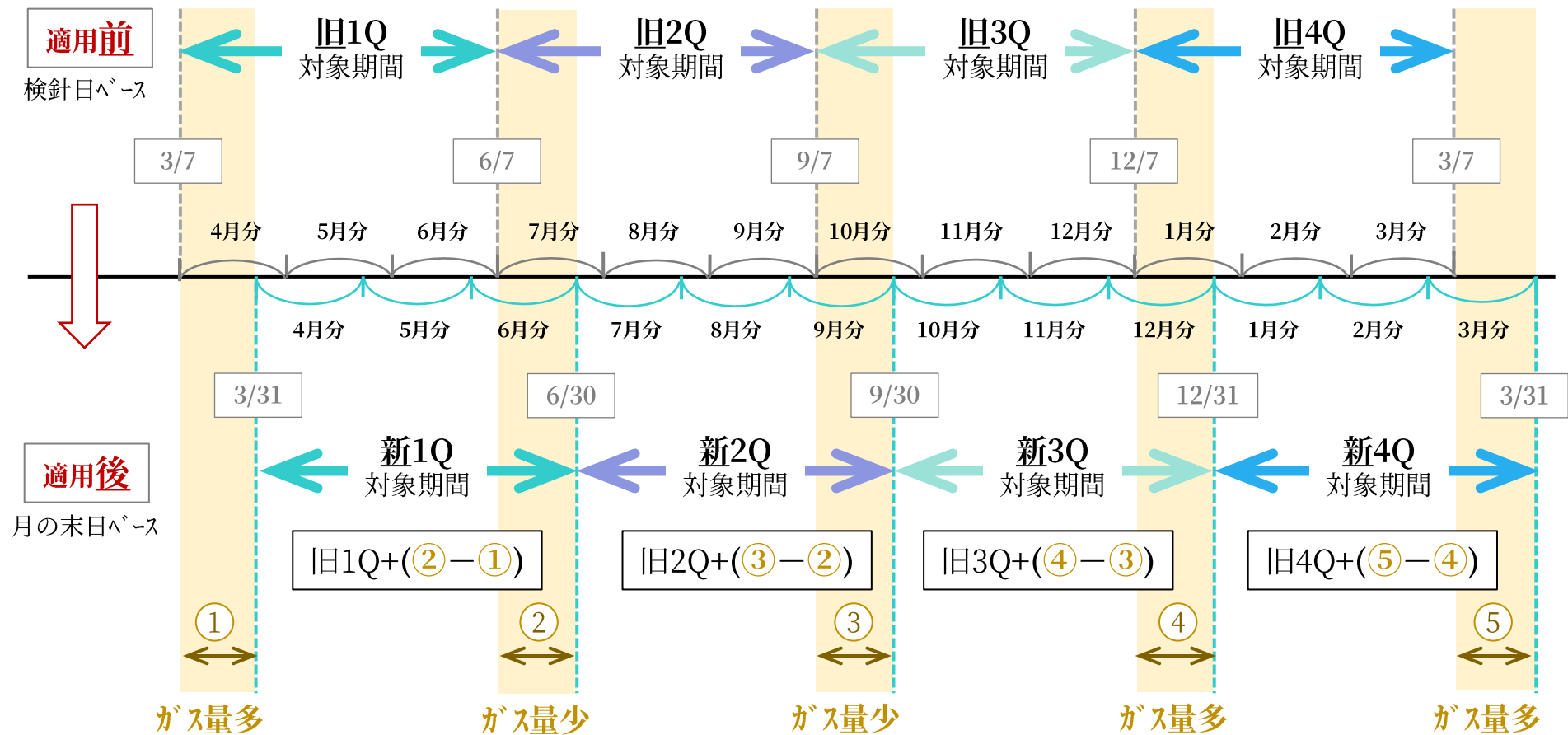
※上記は、P1に記載の22/3期通期計画(見直し後)の前提に基づく試算

# 決算のポイント⑤ 収益認識基準適用による影響 (2)

基準日変更の1Qへの影響はLP粗利で約▲9億円、通期ベースでは全体粗利にほぼ影響ない

■ 1Qの基準日変更の影響はLP粗利で約▲9億円、ガス販売量多い期間(下記①)が対象外となり販売量少ない期間(同②)が対象となるため。通期ベースではほぼ影響ない、3Q(下記④>③)でプラス影響。

<新基準適用による対象期間のズレ(LPガス)>





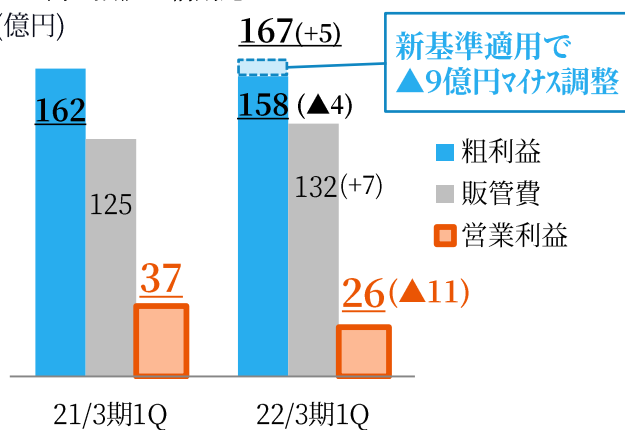
# 決算の実績① サマリー(21/4-6月) (前期比)

粗利前期比+5億、営業再開で販管費+7億、営業利益▲2億。これに新基準適用でマ이너9億

■粗利はLPと電気伸び前期比+5億円。ガスは暖かさ影響して家庭用伸びず。販管費は営業再開で獲得費増え同+7億円、営業利益は同▲2億円。これに新基準適用の影響で営業利益▲9億円をマ이너調整。

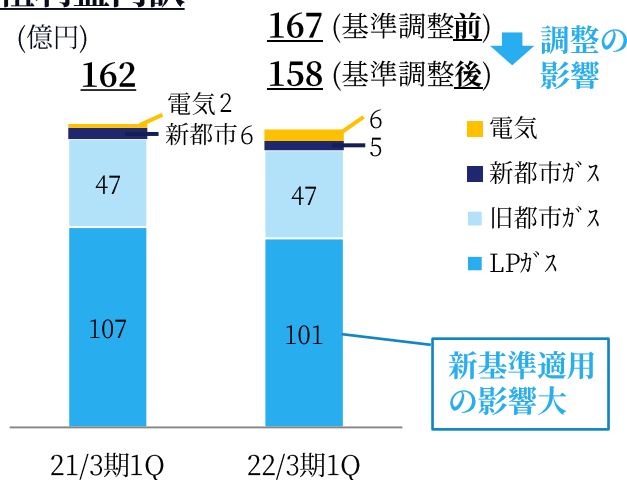
## 粗利益/販管費/営業利益

\*カッコ内の数値は前期比  
(億円)

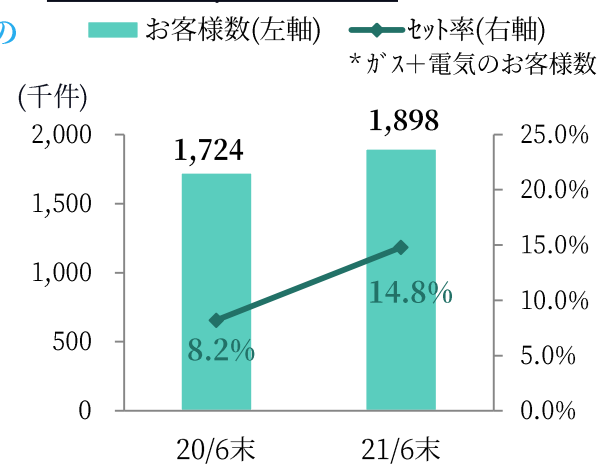


## 粗利益内訳

(億円)



## お客様数\*/電気セット率



| 全セグメント合計 (億円) | 21/3期<br>(1Q/4-6月) | 22/3期 (1Q/4-6月) |            | ポイント   |
|---------------|--------------------|-----------------|------------|--|
|               |                    | 調整前             | 基準調整 → 調整後 |  |
| 粗利益           | 162                | 167 (▲9)        | 158        | ・調整前は前期比+5億円。LPで+3億円、電気で+2.7億円等<br>・新基準適用で▲9億円のマ이너調整 |
| 販管費           | 125                | 132             | 132        | ・前期比+7億円、営業活動再開で獲得費用戻った                              |
| 営業利益          | 37                 | 35 (▲9)         | 26         |  |
| 販売量(千ト) LPガス  | 79                 | 79 (▲7)         | 72         | ・調整前は家庭用が暖かさで▲2千ト、業務用回復し+2千ト<br>・新基準適用で▲7千トのマ이너調整    |
| 旧都市ガス         | 70                 | 69              | 69         | ・家庭用は高気温で▲2千ト、業務用回復し+1千ト                             |
| 新都市ガス         | 24                 | 24              | 24         | ・家庭用・業務用ともに横ばい、お客様数増も高気温で単位消費量減                      |
| 電気(GWh)       | 111                | 204 (▲7)        | 197        | ・お客様数倍増し大きく伸長(20/6: 130千件→21/6: 244千件)               |

# 決算の実績② 販管費明細

通期計画を見直し(557→548億円)。先手を取りコスト意識高め、通期利益計画にコミットする

- 販管費通期計画を557→548億円に見直す。下期の気温想定変更(やや暖かい方向へ)や原料が急激に動く可能性を考慮し、先手を取ってコスト圧縮、営業利益へのコミットを高める。
- 1Q販管費132億円、通期計画(見直後)比で進捗24%。前期コトで使えなかった顧客獲得費使った。

\*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<br>(億円)             | 22/3期通期計画  |            | 22/3期<br>1Q実績 | 進捗<br>(対見直後) | 21/3期<br>1Q実績 | 前期比       | ポイント   |
|---------------------------|------------|------------|---------------|--------------|---------------|-----------|--|
|                           | 見直前        | 見直後        |               |              |               |           |  |
| 1. 人件費                    | 145        | 145        | 33            | 23%          | 33            | 0         |  |
| 2. 減価償却費 <sup>(*1)</sup>  | 90         | 89         | 21            | 24%          | 20            | +1        | ・1Qの増加は夢の絆関連:1億円、蛍関連:0.8億円                                 |
| 3. 顧客獲得費用 <sup>(*2)</sup> | 80         | 77         | 22            | 29%          | 16            | +6        | ・獲得コスト意識強めて営業。前期1Qはコトで訪問営業を一時停止                            |
| 4. ガス関連機材等                | 35         | 33         | 7             | 21%          | 8             | ▲1        | ・ボソハ <sup>®</sup> 検査内製化(@夢の絆)によりボソハ <sup>®</sup> の長期利用が可能に |
| 5. ガスボソハ <sup>®</sup> 運搬費 | 29         | 29         | 8             | 28%          | 8             | 0         | ・新配送システム効果下期から。今期効果前期比▲3億円(来期▲6億)                          |
| 6. IT費用                   | 33         | 31         | 7             | 23%          | 7             | 0         | ・コスト低減進んできた。パートナーも随時見直し                                    |
| 7. 保安・検針費等                | 25         | 25         | 6             | 24%          | 7             | ▲1        | ・スペース蛍設置で1Q検針費:前期比▲1.5億円                                   |
| 8. 租税公課・事業税               | 20         | 20         | 5             | 25%          | 5             | 0         |  |
| 9. 修繕費用 <sup>(*3)</sup>   | 15         | 15         | 3             | 20%          | 3             | 0         |  |
| 10. 収納手数料等                | 10         | 10         | 3             | 30%          | 3             | 0         |  |
| 11. 広告宣伝費                 | 10         | 9          | 2             | 22%          | 1             | +1        | ・コミュニティベースでニカガスファンを拡大、認知も広げる(詳細P18)                        |
| 12. 通信費 <sup>(*4)</sup>   | 11         | 11         | 3             | 27%          | 2             | +1        | ・1Qの増加はスペース蛍通信費+1億円  |
| 13. 旅費交通費                 | 5          | 5          | 1             | 20%          | 1             | 0         |  |
| 14. コールセンター               | 7          | 7          | 2             | 29%          | 1             | +1        | ・お客様拡大(約190万件)。X-ROAD(データ統合収集技術)で効率化                       |
| 15. 託送料                   | 5          | 5          | 1             | 20%          | 1             | 0         |  |
| 16. その他                   | 37         | 37         | 8             | 22%          | 9             | ▲1        |  |
| <b>合計</b>                 | <b>557</b> | <b>548</b> | <b>132</b>    | <b>24%</b>   | <b>125</b>    | <b>+7</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) ボソハ<sup>®</sup>や機材等の修繕費 (\*4) 顧客とのコミュニケーション費用、スペース蛍通信費用

# 決算の実績③ LPガス事業(21/4-6月) (前期比)

ガス粗利前期比+3億円、業務用回復、家庭用利幅拡大。新基準で9億円をマイナス調整

- ガス粗利前期比+3億円。業務用で+2.5億、販売量が回復した。家庭用は粗利微増、拡大した利幅が高気温による単位消費量減少を吸収。新基準調整で9億円マイナス調整、粗利は最終、前期比▲6億円。
- 1Qお客様純増+8千件、コロナで外部パートナーが営業ペースダウン。電気セット化進めて件数積み上げる。

\*実数の単位未満は端数処理 \*22/3期通期計画は、収益認識基準適用後ベース

| LPガス(億円)   | 21/3期<br>(1Q/4-6月) | 22/3期 (1Q/4-6月) |            | ポイント | 22/3期<br>通期計画 |
|------------|--------------------|-----------------|------------|------|---------------|
|            |                    | 調整前             | 基準調整 → 調整後 |      |               |
| 粗利益        | 107                | 110             | (▲9)       | 101  | 447           |
| 内、ガス       | 99                 | 102             | (▲9)       | 93   | 409           |
| kgあたり      | 125円               | 129円            | -          | 129円 | 128円          |
| 内、プラットフォーム | 2                  | 2.5             | -          | 2.5  | 9             |
| 内、機器・工事等   | 6                  | 6               | -          | 6    | 29            |
| お客様数(千件)   | 893                | 926             | -          | 926  | 958           |
| お客様純増数(千件) | 16                 | 8               | -          | 8    | 40            |
| ガス販売量(千トン) | 79                 | 79              | (▲7)       | 72   | 320           |
| 家庭用        | 53                 | 51              | (▲7)       | 44   | 196           |
| 業務用        | 26                 | 28              | (▲0.5)     | 28   | 124           |

・調整前は前期比+3億円。内、業務用+2.5億円、家庭用利幅拡大し微増  
 ・新基準適用で9億円マイナス調整(基準日変更▲8.6億、セット割引▲0.4億)  
 ・家庭用、業務用ともに利幅拡大  
 ・主に新都市ガスプラットフォームからの収益  
 ・電気セット率: 16.2% (=セット件数150千件/926千件)  
 ・21/3期は商圈買収の純増10千件が含まれている  
 ・調整前は▲2千トン、高気温と巣ごもり需要剥落。基準調整▲7千トン  
 ・前期比+8%、飲食店等商業用中心にコロナ落ち込みから回復

# 決算の実績④ 電気事業(21/4-6月) (前期比)

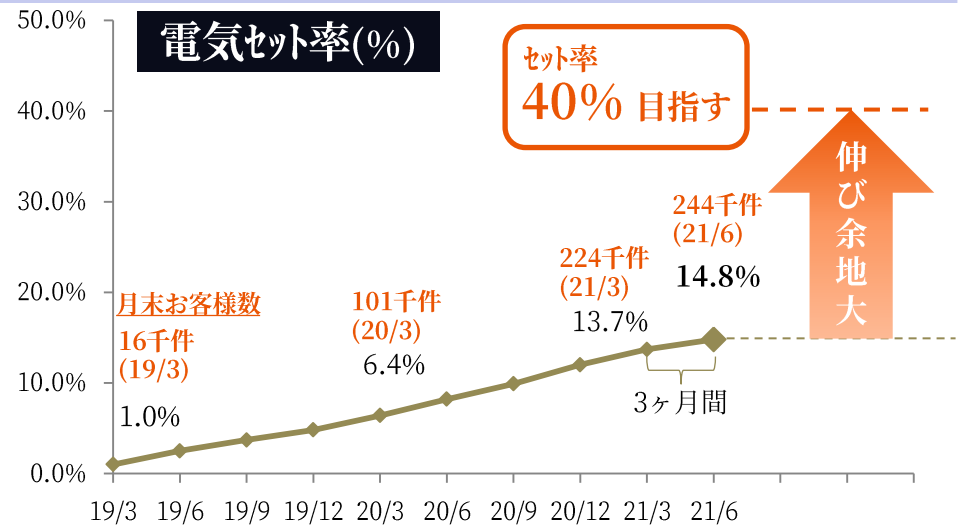
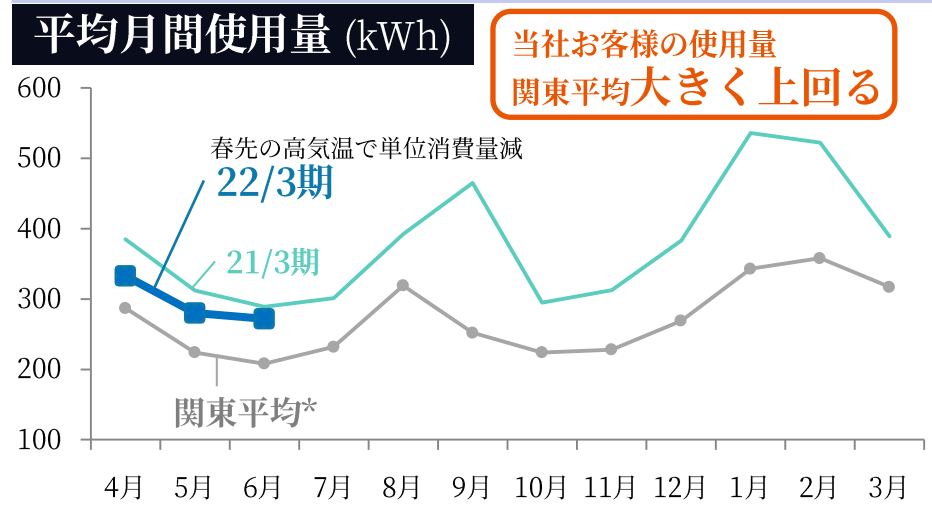
顧客拡大続き販売量倍増。高気温影響で単位消費量減少、利幅は拡大し利益は計画通り

- 顧客増で販売量倍増、春先の高気温で単位消費量下がるも利幅拡大して利益は計画通り。
- お客様純増20千件、コロナで外部パートナーが営業ペースダウン。社員の営業強化、2Q以降純増加速させる。

※22/3期通期計画は、収益認識基準適用後ペース

| 電気         | 21/3期<br>(1Q/4-6月) | 22/3期 (1Q/4-6月) |                  | ポイント  | 22/3期<br>通期計画 |
|------------|--------------------|-----------------|------------------|-------|---------------|
|            |                    | 調整前             | 基準調整<br>→<br>調整後 |       |               |
| 粗利益(億円)    | 2.2                | 4.9             | +0.7             | 5.6   | 30            |
| kWhあたり     | 1.95円              | 2.41円           | +0.44円           | 2.85円 | 2.34円         |
| お客様数(千件)   | 130                | 244             | -                | 244   | 344           |
| お客様純増数(千件) | 29                 | 20              | -                | 20    | 120           |
| 電気販売量(GWh) | 111                | 204             | (▲7)             | 197   | 1,279         |

- 調整前で前期比+2.7億円。顧客拡大続き販売量倍増、利幅も拡大
- 新基準調整で+0.7億円(基準日変更+0.1億円、セット割引+0.6億円)
- 利幅拡大。単位消費量低下、利幅は拡大し粗利確保
- 更に新基準適用で+0.44円/kWhのプラス調整
- 低圧電気販売量(主に家庭用)全国12位 (ニチガスおよびグループ会社合計ペース)
- 21/6末の電気セット率14.8%
- 月7千件ペース、コロナによる外部パートナーの営業ペースダウンが影響
- 顧客増で販売量倍増、新基準適用で▲7GWhのマイナス調整
- 単位消費量は春先の高気温で減少



\*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

# 決算の実績⑤ 旧都市・新都市ガス事業(21/4-6月) (前期比)

旧都市は粗利前期比横ばい、新都市は微減。家庭用は高気温で販売量減、業務用は回復

- 旧都市粗利は前期比横ばい。高気温影響し家庭用ガス販売量減、業務用は販売量回復し粗利微増。新都市は粗利微減(同▲1億円)、お客様増も高気温影響し販売量伸びず。
- 1Q(4-6月)のお客様純増は、旧都市で0.5千件、新都市で9千件。

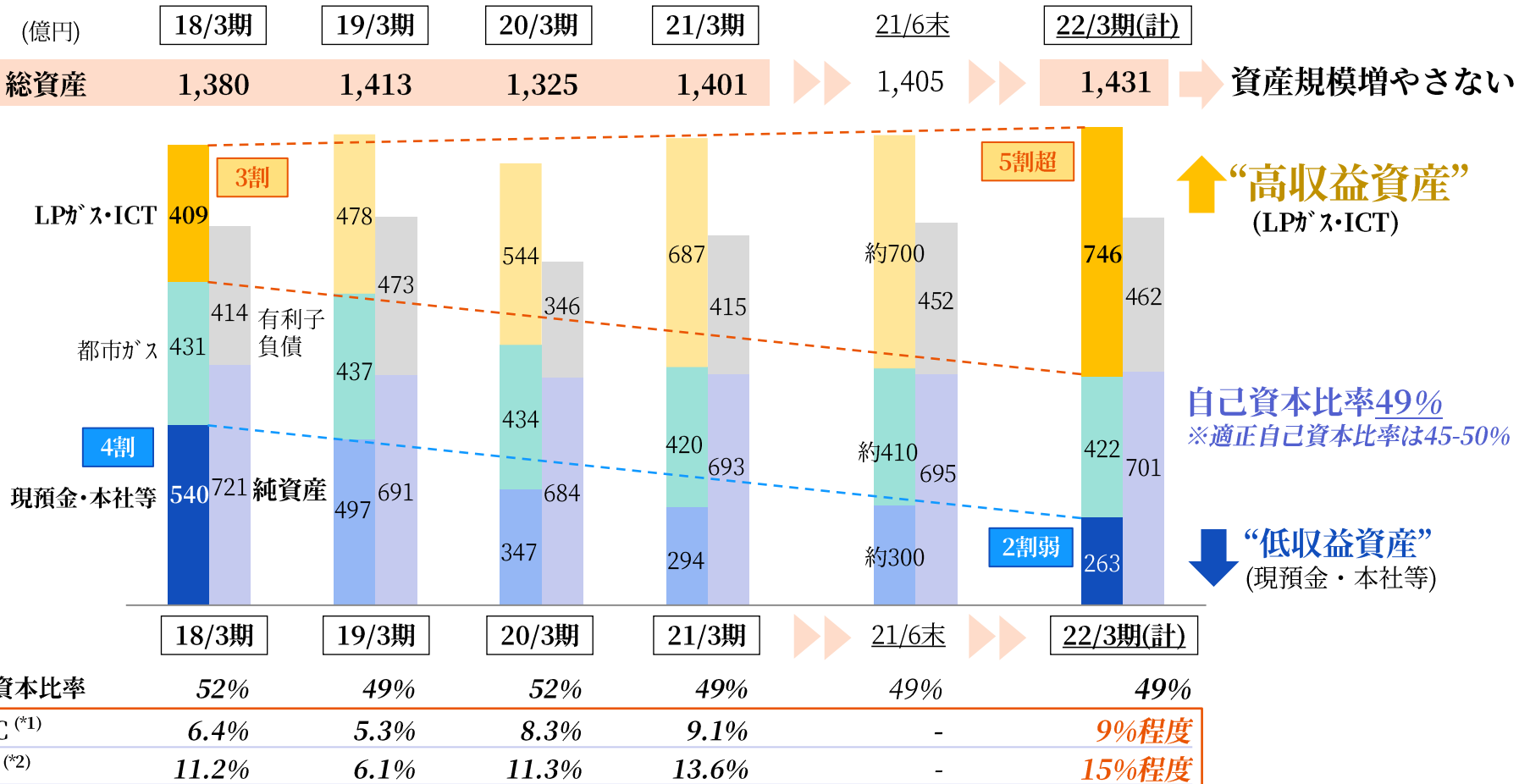
\*実数の単位未満は端数処理。 \*増減は億円表示処理後で算出 \*22/3期通期計画は、収益認識基準適用後ベース

| 旧都市ガス(億円)  | 21/3期<br>(1Q/4-6月) | 22/3期<br>(1Q/4-6月) | 増減    | ポイント  | 22/3期<br>通期計画 |
|------------|--------------------|--------------------|-------|---|---------------|
| <b>粗利益</b> | 47                 | 47                 | 0     | ・収益認識の影響はセット割引負担調整のみ。基準日変更影響なし                                    | 187           |
| 内、ガス       | 43                 | 42                 | ▲1    | ・家庭用で単位消費量減少、業務用ガス粗利前期比微増<br>・セット割引負担調整▲0.2億円。都市ガススライトタイムラグ▲0.9億円 | 167           |
| 内、託送収益等    | 2                  | 2                  | 0     |   | 10            |
| 内、機器・工事等   | 2                  | 3                  | +1    | ・給湯器とコンロの販売が順調  | 10            |
| お客様数(千件)   | 413                | 418                | +5    | ・電気セット率: 15.1% (=セット件数63千件/418千件)                                 | 424           |
| ガス販売量(千ト)  | 70                 | 69                 | ▲1    |   | 299           |
| 家庭用/業務用    | 31/39              | 29/40              | ▲2/+1 | ・家庭用前期比▲6%、高気温で単位消費量減。業務用は商業用工業用ともに回復し前期比+3%。                     | 118/181       |

| 新都市ガス(億円)  | 21/3期<br>(1Q/4-6月) | 22/3期<br>(1Q/4-6月) | 増減  | ポイント                                 | 22/3期<br>通期計画 |
|------------|--------------------|--------------------|-----|--------------------------------------|---------------|
| <b>粗利益</b> | 6                  | 5                  | ▲1  | ・収益認識の影響はセット割引負担調整のみ。基準日変更影響なし       | 30            |
| 内、ガス       | 6                  | 5                  | ▲1  | ・セット割引負担調整▲0.1億円。都市ガススライトタイムラグ▲0.4億円 | 28            |
| 内、機器・工事等   | 0.4                | 0.4                | 0   |                                      | 2             |
| お客様数(千件)   | 288                | 310                | +22 | ・電気セット率: 10.0% (=セット件数31千件/310千件)    | 327           |
| ガス販売量(千ト)  | 24                 | 24                 | 0   |                                      | 96            |
| 家庭用 / 業務用  | 17/7               | 17/7               | 0/0 | ・家庭用前期比横ばい。お客様増も高気温で単位消費量減           | 69/27         |

## 高収益資産へと資産入れ替え進め収益性高める。不要な資本持たず株主パフォーマンス高める

■ 高収益資産のLPとICTに集中投資、低収益資産圧縮。資産入れ替え進み収益性(ROIC)高まっている。調達では不要な資本持たず、ROIC引き上げをROEにダイレクトに繋げる。1Qも方針通りに進めた。



(\*) 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)

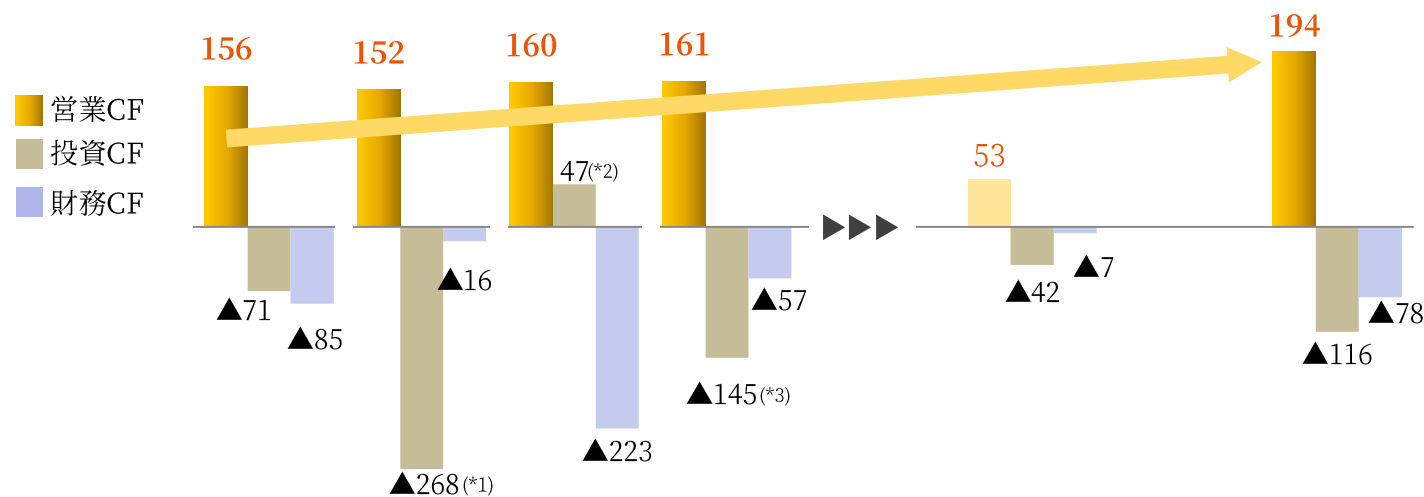
(\*\*) ROE=当期純利益÷(前期純資産と当期純資産の平均値)

# Cash Flow / CAPEX

22/3期FCF計画78億円、LPと電気伸び営業CF拡大。高収益資産に投資しROIC上げる

■ 営業CFはLPガスと電気伸び拡大、プラットフォームも徐々に加わる。CAPEXは大規模投資一巡、高収益資産(LPとICT)の配分増やしROIC上げる。旧都市は耐震管への入替に目途付き投資減っている。

| (億円) | 18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 | 1Q進捗 (3ヶ月間) | 22/3期(計)         |
|------|-------|-------|-------|-------|-------------|------------------|
| FCF  | +85   | ▲117  | +207  | +16   | +11         | +78 (期初計画:62+16) |



営業CF成長させる

LPガス・電気・プラットフォームで拡大させる

(\*1): 夢の絆用地取得(▲175億円)  
 (\*2): 不要となった土地売却(+190億円)  
 (\*3): 夢の絆建設関連(▲43億円)

| 期末現預金 | 315 | 182 | 166 | 125 | 129 | 125 | 不要なCash持たない |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------------|
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------------|

| CAPEX (億円) | 18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 | 1Q進捗 (3ヶ月間) | 22/3期(計) |      |     |             |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------------|----------|------|-----|-------------|
|            |       |       |       |       |             | CAPEX    | 減価償却 | 増減  |             |
| LPガス       | 33    | 206   | 38    | 69    | 17          | 60       | ▲22  | +38 | ・積み増す/高収益資産 |
| LPガス商圈買収   | 1     | 0.3   | 25    | 18    | 0           | 9        | ▲9   | 0   |             |
| ICT        | 9     | 14    | 20    | 15    | 5           | 33       | ▲13  | +20 | ・積み増す/高収益資産 |
| 旧都市ガス      | 41    | 49    | 54    | 53    | 10          | 43       | ▲66  | ▲23 | ・徐々に減らす     |

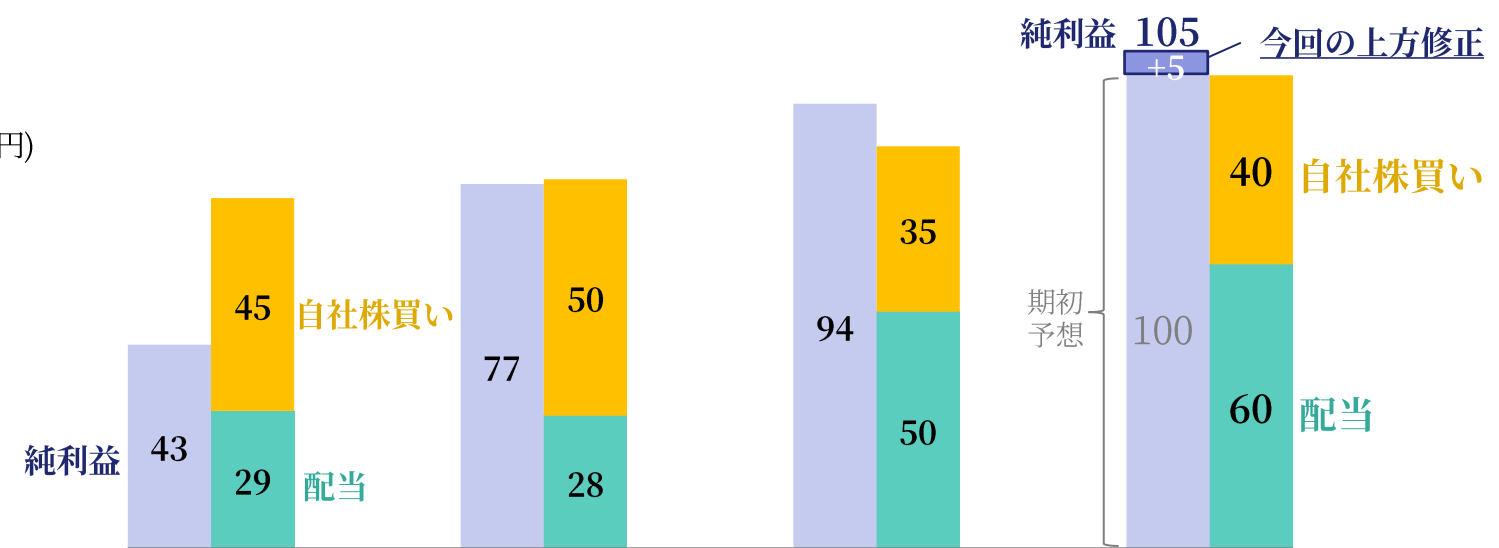
# 株主様への還元

今期の還元は配当60億円、自社株買い40億円。自社株買いは金額ベースで31%まで進捗

- 今期の還元は、配当60億円(50円/株)、自社株買い40億円。
- 自社株買いは21/6末までに約12億円/69万株買入。既保有の金庫株は21/5月に約2百万株を消却。

|       | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期           | 22/3期(計)    |
|-------|-------|-------|-----------------|-------------|
| 総還元性向 | 174%  | 101%  | 90%             | 95%         |
|       |       |       | (純利益が当初予想を上回った) | (期初予想：100%) |

(単位: 億円)



|                              |       |       |       |     |
|------------------------------|-------|-------|-------|-----|
| 発行済株式数 <sup>(*1)</sup> (百万株) | 124   | 120   | 117   | 115 |
| 配当額/株 <sup>(*2)</sup>        | 23.3円 | 23.3円 | 41.7円 | 50円 |
| 配当総額 <sup>(*3)</sup> (億円)    | 29    | 28    | 50    | 60  |
| 自社株買い(億円)                    | 45    | 50    | 35    | 40  |

(\*1) 自己株式含まず。分割後ベース  
 (\*2) 分割後ベースの1株あたり配当額  
 (\*3) 配当は決議ベース



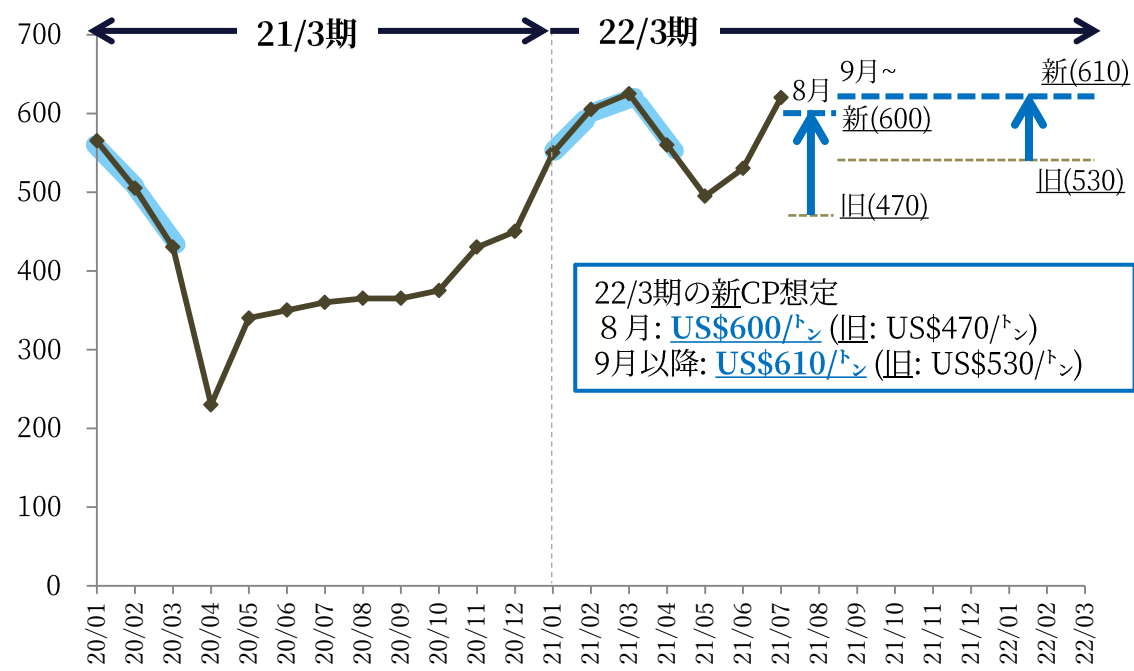
# LPガス原料価格(CP)の推移

22/3期下期のCP想定を見直し(US\$530/トン→610/トン)、通期利益計画(見直後)に反映済

- 1QのCPは上期想定US\$470/トンを上回って推移。8月想定をUS\$470→600/トン、9月以降の想定をUS\$530→610/トンに見直す。見直し後のCP想定は、販売価格改定を前提に通期利益計画に反映済。
- 為替は下期の当初想定(114円/US\$)を見直し、22/3期想定は通期112円/US\$とする。

## LPガス原料価格(CP)の推移

US\$/トン CPは概ね2~3ヶ月後の家庭用ガスの原価を構成



| (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 |     |     |     |     |     |

※ハイライトは1Qの原価

## 為替相場(TTS)

円 / US\$

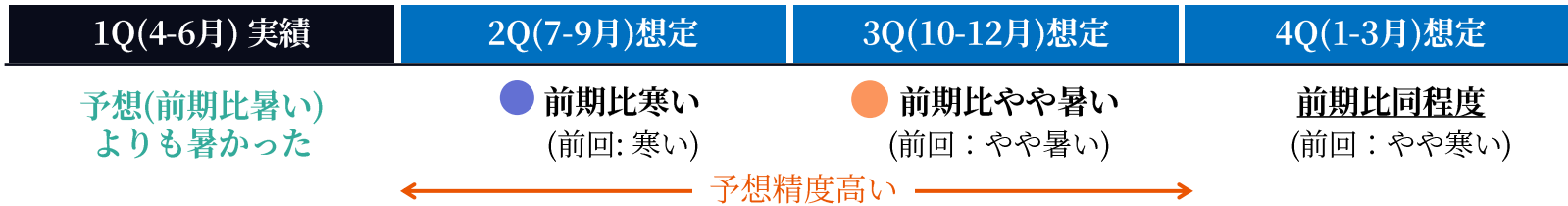


出典・LPガス原料価格：日本LPガス協会ホームページ  
 ・為替相場：外為リンクホームページ

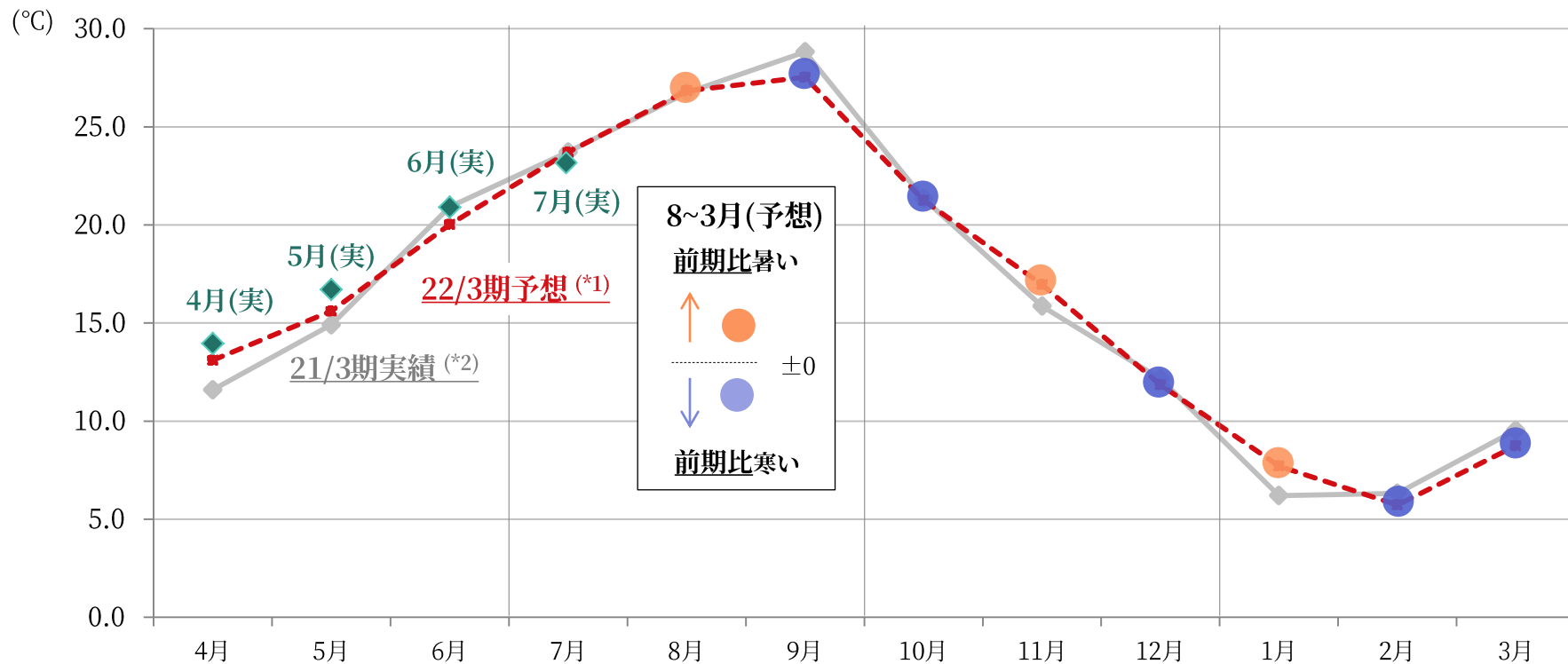
# 平均気温

1Qは想定比高い気温で推移。2Q以降の想定を前回比やや高く変更して利益計画に反映

■ 1Qは想定を約1°C上回る気温で推移。2Qと4Q想定を前回比やや高い気温に見直し計画に反映。



家庭のガス使用量の傾向      やや多い      少ない      やや少ない      多い



(\*1): 22/3期の2Qと3Qの気温予想は、専門情報機関の情報。4Qは22/3期の2Qと3Qの気温予想を踏まえた当社想定 (\*2): 東京都の平均気温(参照元: 気象庁ホームページ)

# ニカスのコミュニティの拡がり

約190万件のお客様基盤ベースに様々なコミュニティに価値を提供、ニカスファン・コミュニティを拡げる

■ニカスは、約190万件のお客様基盤をベースに、多様化する地域社会や価値観に寄り添ったニカスファンコミュニティを創る。地域イベントやスポーツ等のリアルに加え、公式アプリ「マイニカス」やソーシャルネットワーク等のデジタルコミュニケーションを通じ、個人との繋がりを深めていく。



\*ガス機器10年保証等の  
お客様サポートサービス

ニカスお客様を  
支える基盤

営業員  
約1千名



営業所  
96拠点

