

Knocking on...





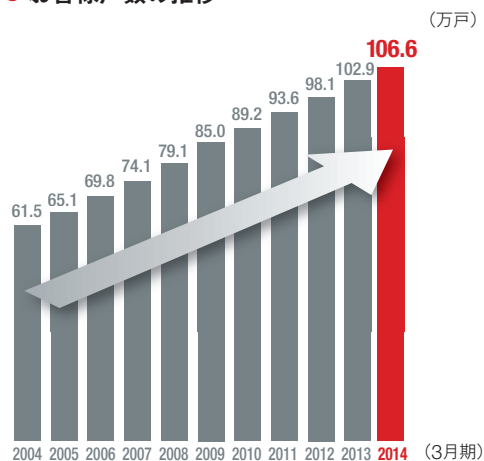
成長の軌跡

お客様戸数

106.6 万戸達成

(2014年3月31日現在)

● お客様戸数の推移



ニチガスグループは、長期にわたり毎年約4万戸以上の新たなお客様から支持を獲得し続け、2013年にはお客様戸数100万戸を達成することができました。お客様のニーズに直接応えることで、強固な顧客基盤を確立しており、こうして培ってきた営業力はニチガスグループの大きな強みとなっています。

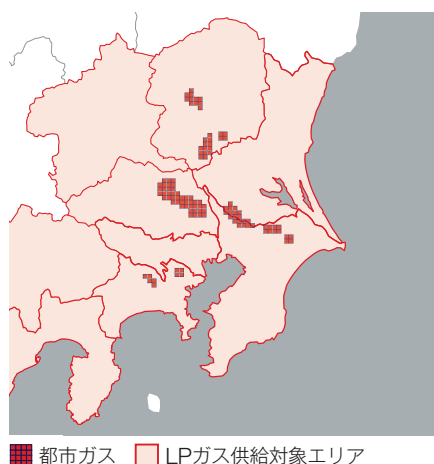
対象マーケット

全国に占める関東のお客様割合

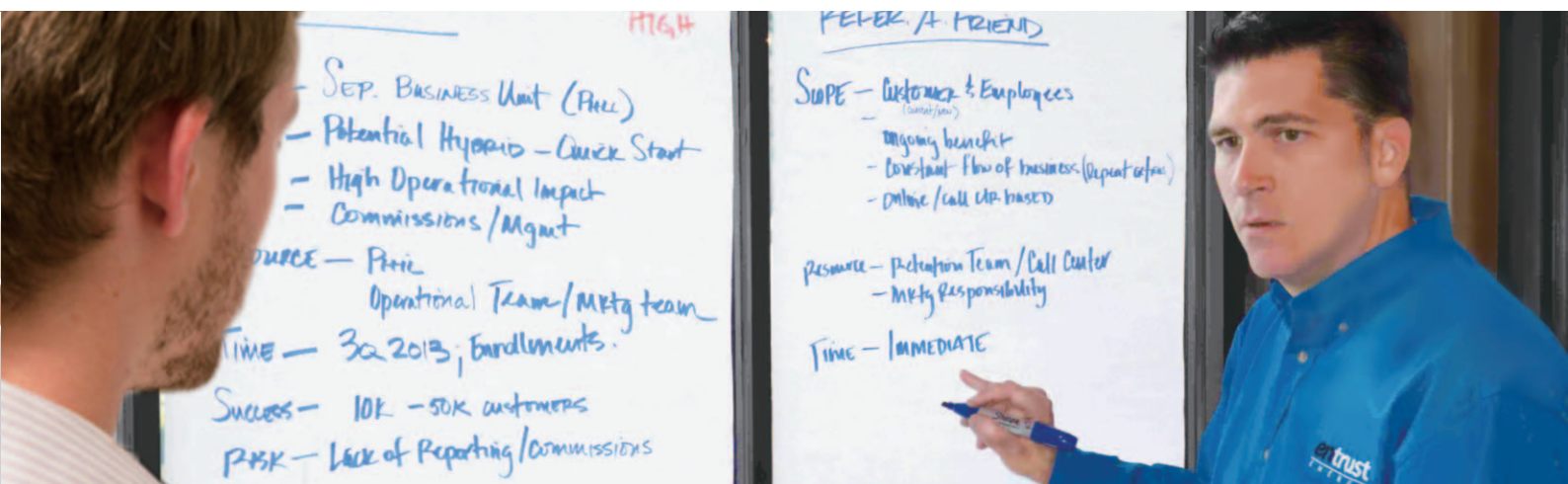
42.4%

(2014年3月31日現在)

● ニチガスグループ 対象マーケット



ニチガスグループは、人口密度が高くエネルギーへの需要が集中している関東圏を中心に営業網を構築しています。現在、都市ガスでは規制により供給可能エリアが制限されていますが、今後のガスの自由化により、関東圏すべてのお客様に供給が可能となる見込みです。ニチガスグループの営業力を最大限に発揮し、さらなるお客様の獲得に向けてサービスを拡充していきます。



事業比率

LPガス・都市ガス事業の割合

都市ガス

LPガス

41.3% 58.7%

(2014年3月期)

● LPガス・都市ガス事業の
売上高比率



ニチガスグループでは、日本瓦斯(株)がLPガス事業を主体とし、子会社である東彩ガス(株)、東日本ガス(株)、新日本瓦斯(株)、北日本ガス(株)が都市ガス事業を主体として、お客様にガスの供給・販売をしています。LPガスと都市ガスの両輪を持つ総合的なガス小売企業という独自の事業構造を活かすことで、お客様の多様なニーズに応えながら大きく成長していきます。



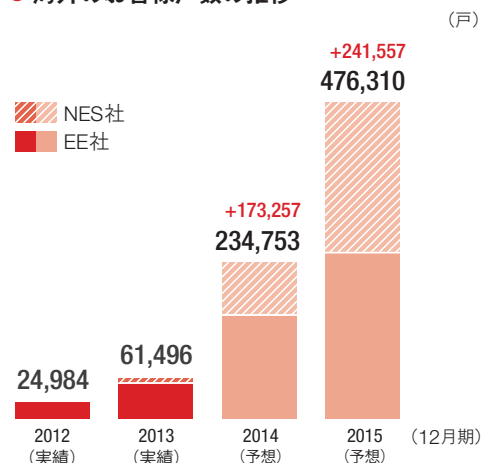
海外の成長

海外のお客様戸数

目標 23 万戸

(2014年12月期の予想お客様戸数)

● 海外のお客様戸数の推移



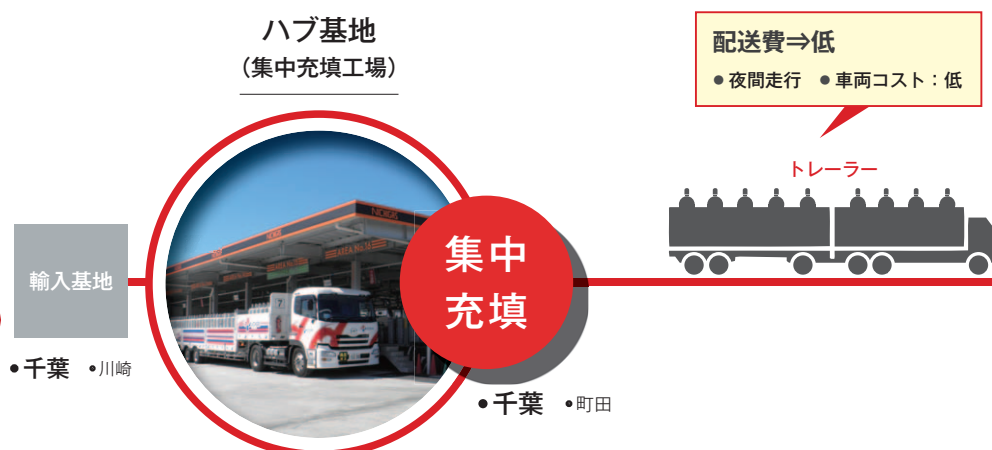
ニチガスグループは、海外事業の展開を加速しています。米国で電力・ガス小売事業を展開するEntrust Energy, Inc. (EE社)と、North Eastern States, Inc. (NES社)のお客様戸数は順調に増加し、2014年8月末時点で15万戸となりました。今後も、エネルギー自由化先進国である豪州、米国におけるさまざまな業務ノウハウを蓄積し、今後の国内での高質かつ総合的なエネルギーサービスの充実を目指します。

都市ガス



都市ガスは天然ガスを原料としており、その多くを海外からLNG（液化天然ガス）の形で輸入しています。輸入基地から導管を通じて天然ガスを調達し、ガスの圧力を調整した後に、細かな導管網を通じてお客様にガスをお届けしています。また毎年、導管網を延長して新たなお客様にもガスをお届けしています。

LPガス



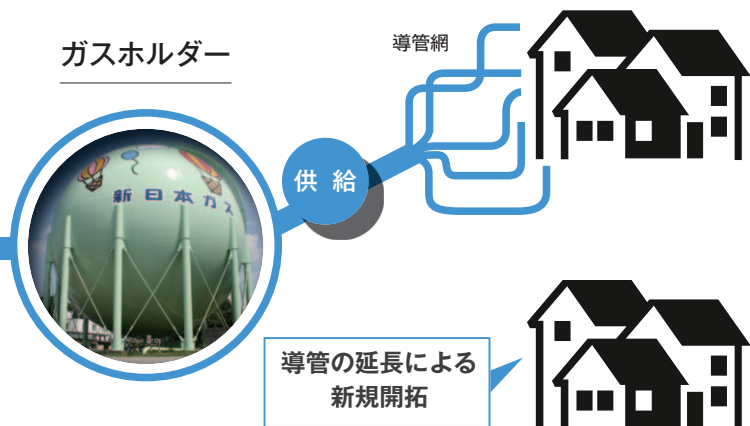
LPガスはプロパンガスを原料としており、その多くを海外から輸入しています。現在は、輸入基地に隣接した「ハブ基地」と呼ばれる巨大なガス充填工場で効率良く大量にボンベにガスを充填し、充填済みのボンベを夜間にトレーラーで各地に大量に運搬、無人のデポステーションで小型配送車に積み替えた後に、お客様にガスをお届けしています。この業務フローにより、ガス充填コストと物流コストの大幅な削減を実現しています。

(従来フロー)



従来のフローでは、ボンベへのガス充填を輸入基地から遠く離れた内陸の小規模工場で分散して行っていました。この結果、複数の工場運営にかかるコストが重複（人件費を含む）、また輸入基地からLPガスを昼間にタンクローリー（トレーラーではなく）で運搬する必要があったため、物流コストも余分にかかっていました。

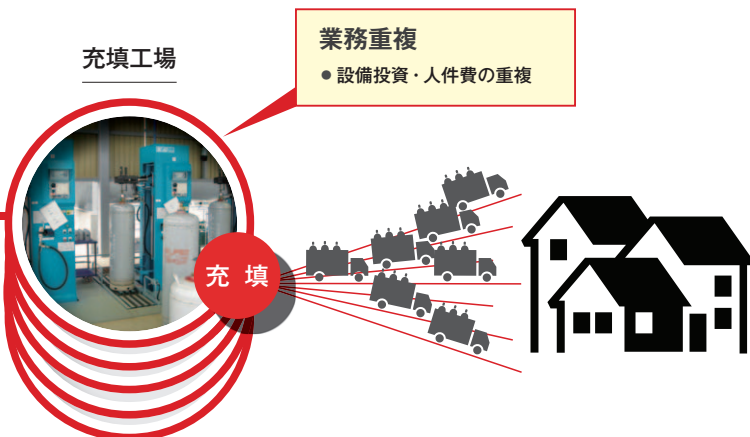
ガスホルダー



デポステーション



充填工場



検針

1ヵ月に1回検針

ガス使用量の検針・お客様に料金請求など



保安

約4年に1回以上の頻度で点検

ガス器具や給排気設備の調査・宅内のガス漏れ検査・ガス管のガス漏れ検査など



雲の宇宙船
KUMO-NO
UCYUSEN

クラウドシステムで
全業務を管理

財務ハイライト

日本瓦斯株式会社および連結子会社
3月31日に終了した1年間

2014年3月期は、お客様戸数の順調な拡大（前期末比3.6万戸増の106.6万戸）を背景に売上高は1,268億円（前期比8.3%増）、増収に加えて業務効率の改善を推し進めたことにより営業利益は90億円（前期比14.5%増）となりました。利益面では営業・経常・当期の各段階で3期連続過去最高益を更新しました。

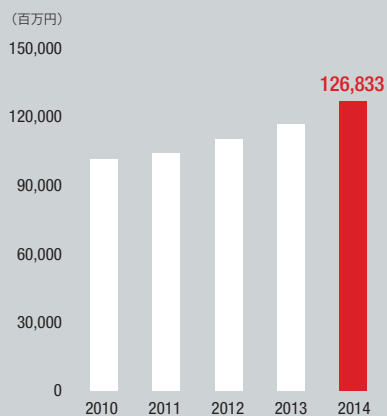
	(百万円)				
	2014	2013	2012	2011	2010
会計年度					
売上高	¥ 126,833	¥117,070	¥110,262	¥104,138	¥101,539
営業利益	9,032	7,885	7,506	6,498	7,147
経常利益	9,193	8,189	7,136	6,091	6,538
EBITDA	19,343	18,137	17,966	17,070	17,773
当期純利益	9,464	3,774	3,121	2,324	2,585
フリーキャッシュ・フロー	6,694	915	4,354	3,331	7,102
会計年度末					
純資産	¥ 44,831	¥ 53,016	¥ 48,565	¥ 34,947	¥ 32,916
総資産	123,496	124,958	121,987	111,390	114,558
有利子負債	49,072	44,644	47,070	52,885	57,123
1株当たり情報：(円)					
純資産額	¥1,017.92	¥ 832.11	¥ 753.97	¥ 592.17	¥ 548.20
当期純利益	220.93	78.01	71.70	59.01	59.63
配当金	26.0	13.0	13.0	13.0	13.0
財務指標：(%)					
売上高総利益率	38.0	40.6	41.8	43.5	46.0
売上高営業利益率	7.1	6.7	6.8	6.2	7.0
売上高当期純利益率	7.5	3.2	2.8	2.2	2.5
自己資本利益率(ROE)	22.2	9.8	10.4	10.3	10.7
総資産利益率(ROA)	7.7	3.0	2.6	2.1	2.3
配当性向	11.8	16.7	18.1	22.0	21.8
自己資本比率	36.3	32.2	29.9	20.9	18.8
その他のデータ					
ガス販売量(千トン)	631	620	603	602	584
お客様戸数(千戸)	1,066	1,029	981	936	892

(注) 1. 売上高には、消費税等は含まれていません。

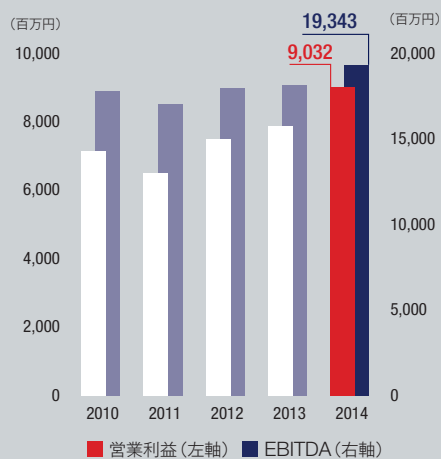
2. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため、記載していません。

3. 自己資本利益率(ROE)は、当期純利益を前期および当期の自己資本の平均値で除したのになります。

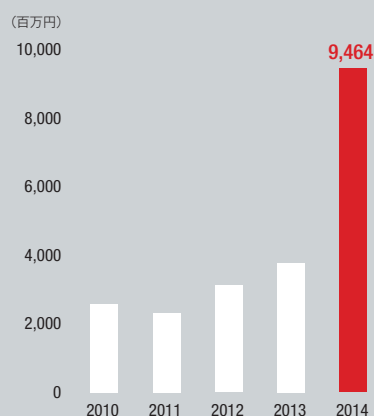
売上高



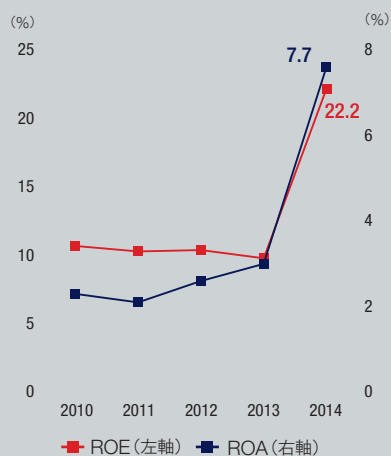
営業利益／EBITDA



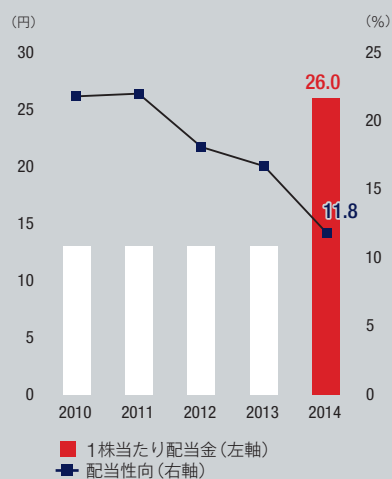
当期純利益



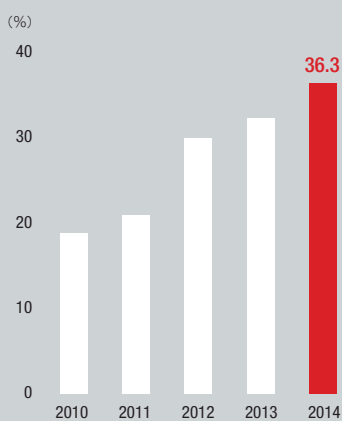
ROE／ROA



1株当たり配当金／配当性向



自己資本比率





エネルギーの自由化という
大きなチャンスに向けて、
これまでの改革をより深化させ、
「お客様から最も信頼される
エネルギー小売企業」を
目指します。

国内のエネルギー業界を取り巻く環境は大きく変化し始めています。電力業界においては、改正電気事業法が成立し、2016年からの電力小売の完全自由化が決定されました。ガス業界においても、経済産業省主導のもとにガスシステム改革小委員会が設けられ、都市ガス小売の全面自由化を含めた制度改革の議論が本格化しています。エネルギー自由化の議論は、総合エネルギー企業群の育成に向けて急激に規制緩和の方向に進んでおり、今後は、電力、ガス、情報、水などパッケージ型事業の構築に向け、業種の垣根を越えた業界再編へと大きく動くことが予想されます。

このような環境変化を踏まえ、当社グループは、2014年3月に都市ガス子会社の完全子会社化を実施し、グループ意思決定の迅速化を図るとともに、都市ガス子会社の意識改革を断行しています。また、同年5月には特定規模電気事業開始届出を経済産業省に提出し、電力事業参入の検討を開始しています。

ニチガスグループの歩みはこれから始まります。当社グループは、小売分野に特化した総合エネルギー企業への発展を目指して、業界の垣根を越えたアライアンスなどを積極的に推進してまいります。

2014年9月

代表取締役社長 **和田 眞治**

1. エネルギー自由化への対応のスピードアップ

(1) 都市ガス子会社の完全子会社化

2013年12月、都市ガス子会社4社の完全子会社化を決定し、2014年3月に完了しました。これにより、エネルギー自由化のスピードに対応すべくグループ意思決定の迅速化と機動性アップに取り組むとともに、都市ガス子会社の意識改革・構造改革を進め、自由化に備えた体質強化を図ります。

(2) 社内体制の改革

都市ガス子会社の完全子会社化に続き、当社グループはグループの間接部門（経理・人事など）を2015年3月期までに統合、シェアードサービス化し、業務効率のさらなる向上と高質化を図ります。また、人材獲得競争が一段と激しさを増す中、エネルギー自由化後の競争マーケットに適切なインセンティブが確保された人事制度を2015年3月期までに完成させる予定です。

2. 他社との提携も含めたエネルギー小売事業の拡大

(1) お客様戸数の増大

小売に特化したエネルギー事業者として、自由化にあたって最も重要なことは多くのお客様の支持を拡大していくことであると考えています。

2014年3月期は、お客様へのサービス強化に努めた結果、当社グループのお客様戸数は2014年3月末時点で前期末比3.6万戸増の106.6万戸に拡大し、過去10年間では45万戸にもなる新たなお客様とお取引いただいています。

(2) 同業他社との提携

2014年1月には、LPガス事業と水宅配事業を展開しているアクアクラレモンガスホールディングス（株）と、事業統合も視野に入れた業務提携についての検討開始に合意しました。今後、LPガス業界の再編は加速していくことが予想されており、当社グループはその動きの中で、大きな役割を担うべく、準備を進めていきます。

(3) エネルギー業界再編下における戦略

エネルギー業界においては、自由化が急速に進むことが明らかになるにつれ、電力やガスなどの業界の垣根を越えた合従連衡による総合エネルギー企業群設立の動きが

ガス・電力の自由化による対象マーケットの拡大



※1. ガス業界は、1995年に200万m³以上、1999年に100万m³以上の需要家を対象に自由化範囲拡大。なお、各構成割合は2007年度実績に基づく。

※2. 電力業界は、2000年に2,000kW以上の需要家を対象に自由化範囲を拡大。

出典：社団法人日本ガス協会／資源エネルギー庁第一回市場監視小委員会（2005年4月）

顕在化してきました。この企業群実現のためには、エネルギーの最終消費者への販売力の確保が不可欠であり、こうした状況下で、小売に特化したエネルギー企業である当社グループが同企業群形成において担う役割は非常に大きいと考えています。

このような流れの中、当社グループは、2014年5月に経済産業省資源エネルギー庁に特定規模電気事業開始届出を提出、当社の強みである小売領域を中心に戦略を進めています。

3. 業務の抜本的な効率化のさらなる展開

(1) 物流改革のスケールアップ

当社の物流方式は、LPガスの輸入基地に隣接した365日稼働のハブ基地でLPガスをボンベに集中充填、そのボンベをまとめて夜間に関東圏各地の無人デポ基地に運搬、またそのオペレーションをクラウドでコントロールすることにより大きなコスト削減効果をあげています。2015年3月期は、デポ基地を増設することに加え、ハブ基地の増設検討も進めて効率的な配送システムのスケールアップを図り、他社との連携を強化していきます。

(2) 新業務システムの本格展開

クラウドとモバイルの連携による新業務システム「雲の宇宙船」は、すでに当社で本格稼働し、配送・検針・保安などの基幹業務において、現場でスマートフォンにより即時処理した内容がクラウドシステムで自動処理されるようになったことから、業務の抜本的な効率化を実現しています。

2015年3月期は、「雲の宇宙船」を都市ガス子会社で本格運用するほか、KDDI(株)および日立キャピタル(株)と共同出資で設立した(株)雲の宇宙船を通じ、同システムを全国のエネルギー事業者へ販売し、地域の業務の集約化・効率化に貢献していく予定です。

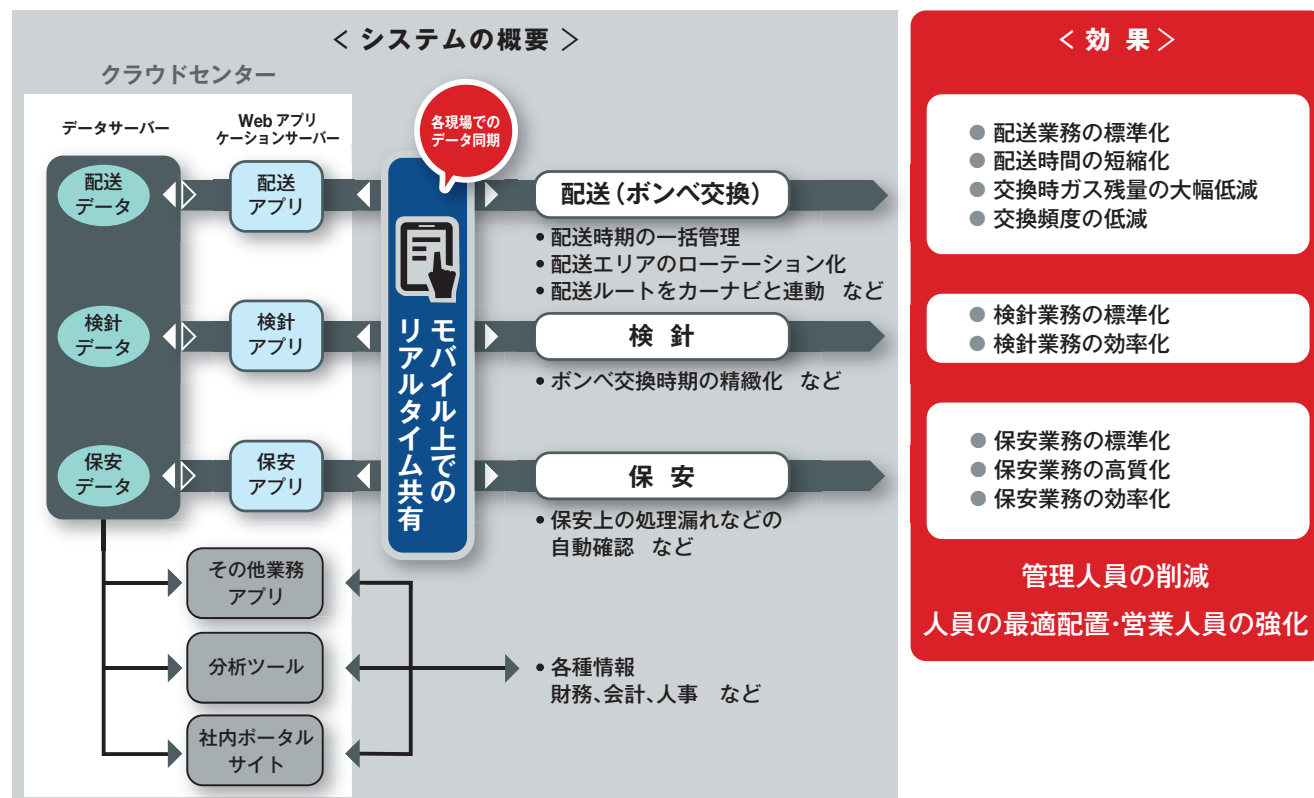
なお「雲の宇宙船」は、配送・検針などの各種特許を取得しており、電力や水など他業種にも応用可能であることから、総合エネルギー企業群が形成されていく過程でボーダーレスな業務オペレーションが不可欠になる中、強力なツールとしてさらに高質化を図っていきます。

4. 保安の高度化、レベルアップ

(1) 保安の高度化

当社グループの最も重要な商品は「安全」です。新業務

新物流・業務システムの概要と効果



システムにより、保安上の処理ミスや処理漏れを現場でスマートフォンにより自動チェックし、その処理内容がクラウドシステムで自動処理されています。これにより、保安の多岐にわたる処理情報がリアルタイムに、かつ正確に必要な部署や必要箇所に同期され、その結果、高度な保安体制を構築しています。また、グループの保安体制の集約化と外部委託保安の内製化により、保安調査の標準化や保安人材の育成強化を図っています。

(2) 業界トップレベルの保安体制へ

今後、業界の垣根を越えた合従連衡が予想される中で、ガス事業において高度な保安体制を確保していることが、一層重要になってきています。

このため2015年3月期は、グループ内に総合保安緊急センターを設置し、一般需要家はもとより、特殊設備などへの保安能力、専門性の向上に努めるほか、グループ内での保安点検体制や緊急出動態勢を一元化し、適時適切で効率的な保安点検と緊急時の対応力強化を行うことで、業界トップの保安体制構築を目指します。

5. 海外事業の加速

(1) 北米での電力・ガス小売事業の順調な成長

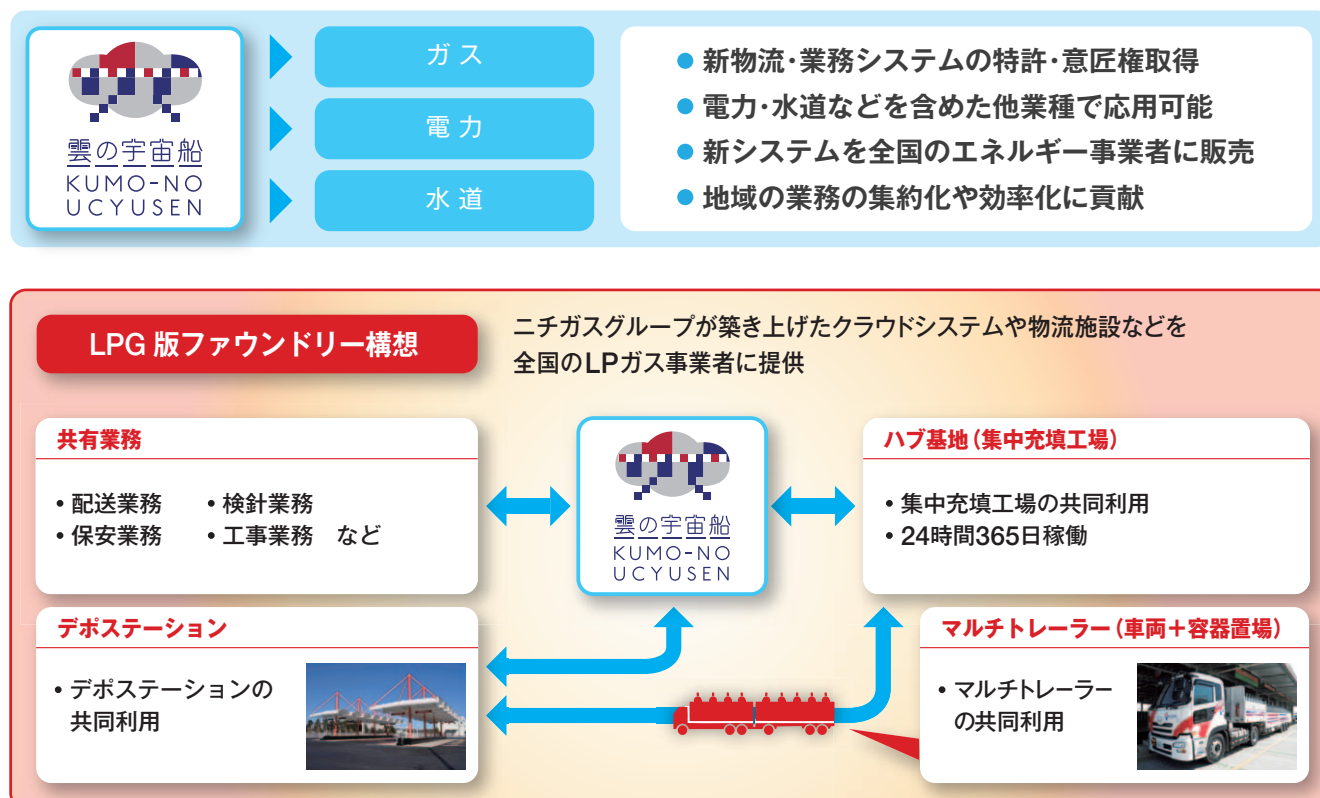
2010年8月に米国テキサス州に電力小売会社Entrust Energy, Inc.を設立、同社のお客様戸数はすでに15万戸を超え、2014年12月期には資金収支分岐点を上回る見通しです。さらに、北東部7州でも電力・ガスの小売事業が成長しており、2015年12月期には北米全体でお客様戸数47万戸突破を目指しています。

また、2014年6月に、テキサスと北東部の両方で、グローバルエネルギー企業であるShell Energy North America (北米シェル社)とエネルギー調達包括契約を締結。今後4年間で最大15億ドル相当の電力・ガスを競争力ある価格で調達することが可能となり、さらなる成長を見込んでいます。

(2) 豪州で省電力サービス投資

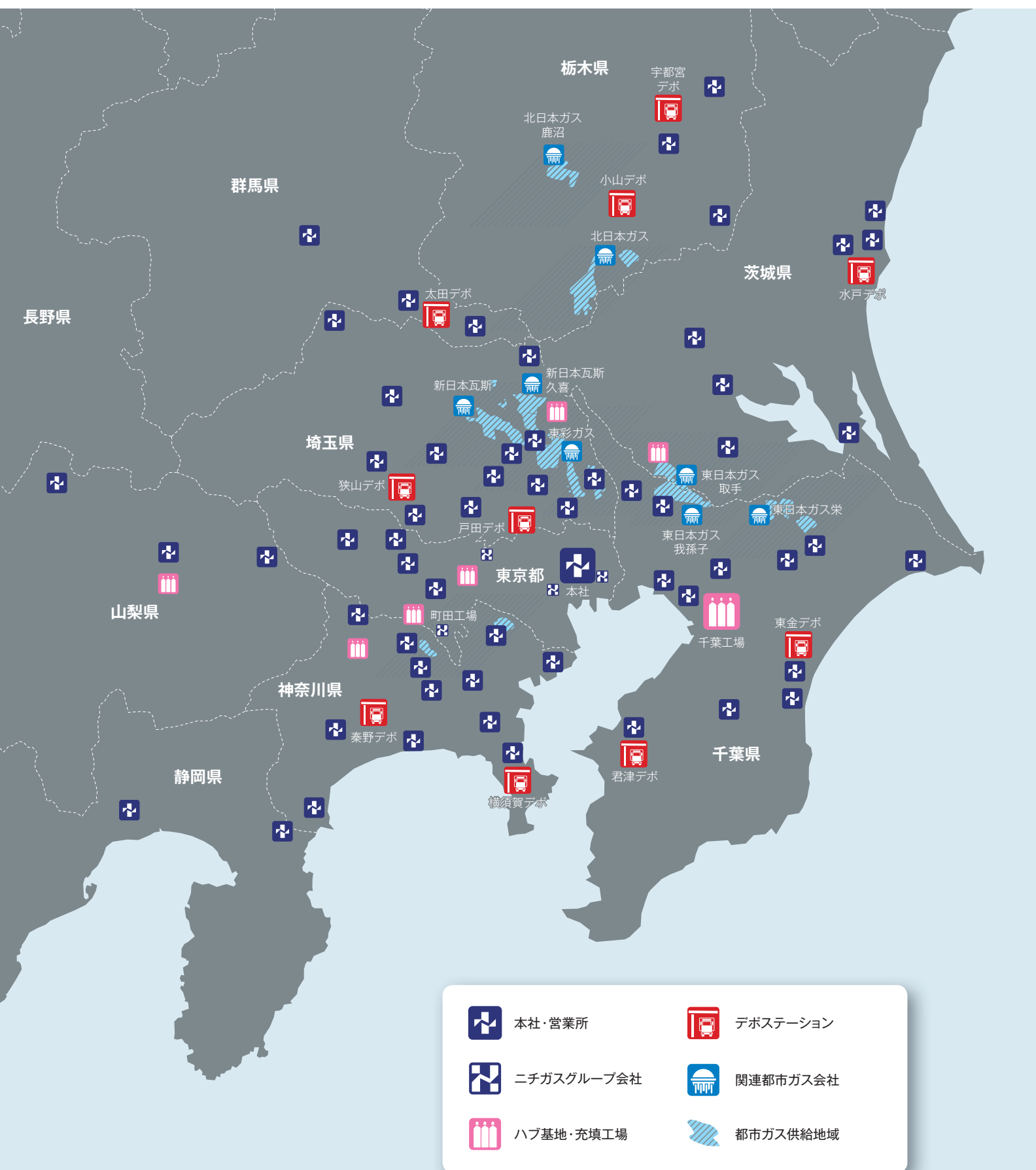
2013年8月、オーストラリアで企業の電力マネジメントを手掛けるCOzero Holdings Limitedの株式を取得し、経営に参加しました。同社はお客様の電力消費の効率化を可能とする節電技術を有しており、当社は技術開発を後押しし、我が国でのエネルギー自由化後の事業展開に役立てるものです。

クラウドシステム「雲の宇宙船」と「LPG版ファウンドリー構想」



グループネットワーク

(2014年3月31日現在)



各事業所一覧

● 本 社

- 東 関 東 支 店 流山、高柳、八千代、市川、千葉、市原、君津、八日市場、茂原、成田、八街、東金、開発部、管理課
- 北 関 東 支 店 潮来、藤代、土浦、茨城、水戸南、つくば、水戸、福島、宇都宮、矢板、真岡、館林、太田、開発部、M&A部、管理課
- 関東中央支店 川口、越谷、大宮、久喜、栗橋、蓮田、浦和、朝霞、川越、熊谷、上里、高崎、開発部、管理課
- 西 関 東 支 店 日高、狭山、清瀬、府中、八王子、津久井、甲府、北杜、大月、三島、富士、開発部、管理課
- 南 関 東 支 店 川崎、緑、旭、戸塚、横須賀、町田、淵野辺、相武台、海老名、小田原、平塚、秦野、開発部、管理課

-
- 工 場 千葉工場(ハブ基地)、町田工場(ハブ基地)、田無工場、埼玉工場、甲府工場、取手工場、滋賀工場、津久井工場

-
- デポステーション 宇都宮、太田、水戸、狭山、戸田、東金、小山、君津、横須賀、秦野

-
- グループ会社 東彩ガス株式会社 日本瓦斯運輸整備株式会社
東日本ガス株式会社 株式会社ニチガス物流計算センター
新日本瓦斯株式会社 株式会社雲の宇宙船
北日本ガス株式会社 Entrust Energy, Inc.
日本瓦斯工事株式会社 North Eastern States, Inc.