



SHIZOGAS

静岡ガス株式会社

2011年12月期  
決算説明会

2012年2月10日

SECURITIES CODE : 9543

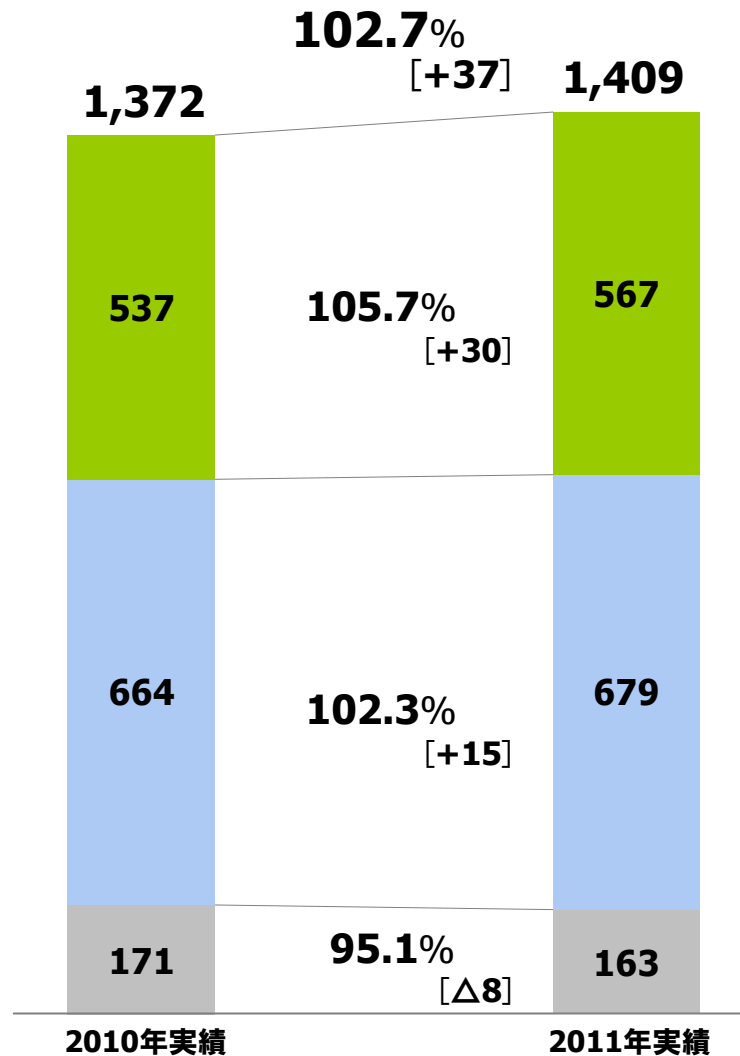
# 目次

I. 決算の概要	... 3
II. 中期経営計画 2012年-2014年	... 9
III. 業容拡大への取組み	... 15
IV. 参考資料	... 22

注意
<p>-本情報は、2012年2月10日現在の将来に関する前提、見通し、計画に基づく予測が含まれています。</p> <p>-経済・競合状況等にかかわるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。</p>

# **I. 決算の概要**

# ガス販売量実績 個別

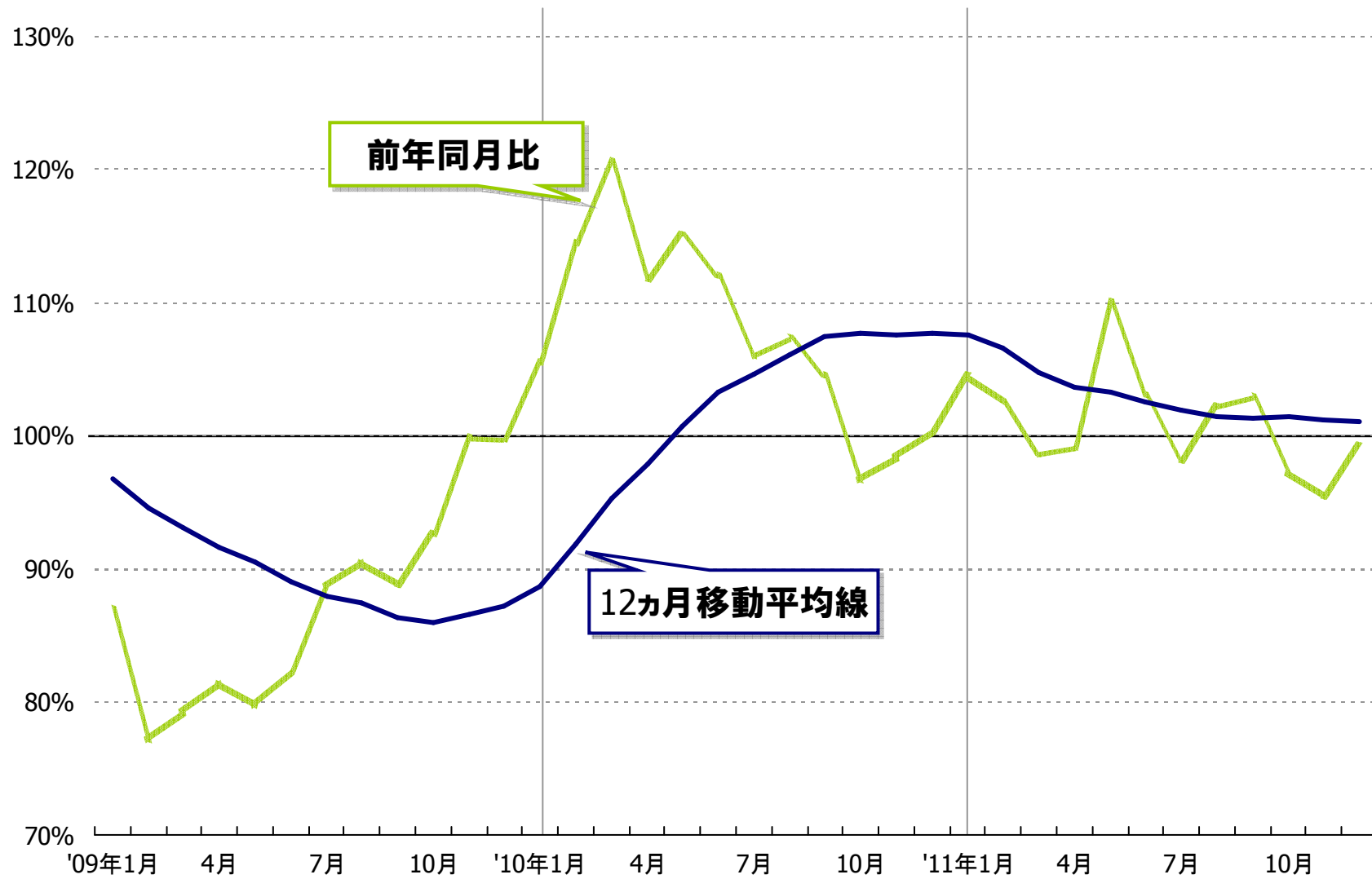


単位:百万m<sup>3</sup>(45MJ)  
\* [ ]内は、販売量増減(百万m<sup>3</sup>)を表示

<b>卸供給</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>INPEXへの販売量増加等</li> </ul>	[+30]
<b>大口</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規開拓需要による増加</li> <li>既存需要の変動</li> <li>小口からの移行</li> <li>小口への移行</li> </ul>	[+15] [0] [+2] [Δ2]
<b>小口</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大口からの移行</li> <li>コジェネ需要家の大口への移行</li> <li>家庭での節エネ志向による減少</li> <li>省・節エネによる空調需要の減少</li> </ul>	[+1.4] [Δ4.4] [Δ1] [Δ4]

\*百万m<sup>3</sup>未満四捨五入

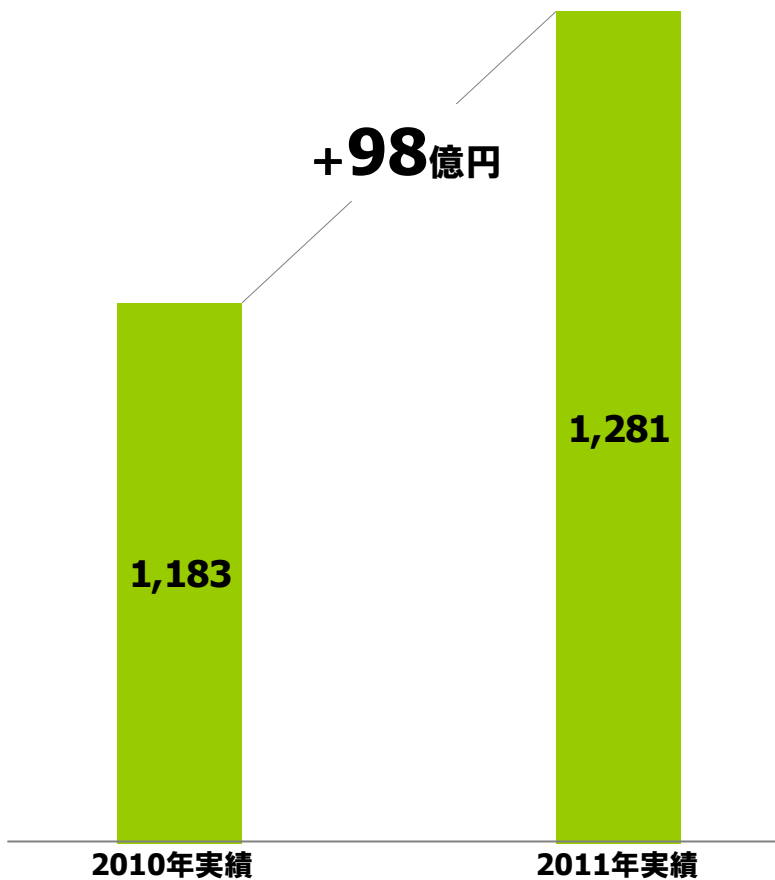
# 産業用ガス販売量の前年同月比較



# 売上高 / 営業利益

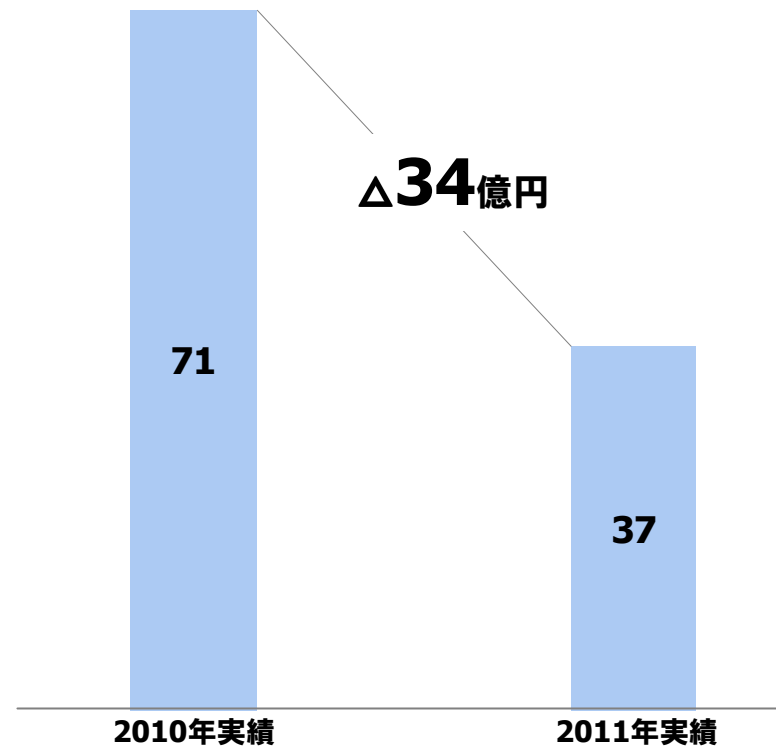
## 売上高

単位: 億円  
\* 億円未満切捨て



## 営業利益

単位: 億円  
\* 億円未満切捨て



# 営業利益の分析（対2010年実績）



単位：億円

\*億円未満切捨て

\*[ ]内は、対2010年実績増減

\*セグメント間取引消去後の数値より作成

<b>売上高</b>	<b>1,281</b>	[+98]
ガス	1,094	[+92]
LPG	109	[+1]
その他	78	[+4]

<b>営業利益</b>	<b>37</b>	[Δ34]
-------------	-----------	-------

<b>スライドタイムラグ</b>	<b>Δ44</b>	[Δ33]
------------------	------------	-------

※ スライドタイムラグは個別

<b>売上総利益</b>	<b>281</b>	[Δ42]
--------------	------------	-------

<b>ガス</b>	<b>240</b>	[Δ41]
■ 売上高	<b>1,094</b>	[+92]
+ 販売量の増加	19	
+ スライド単価の上昇	91	
- 大口料金のスライド基準の変更	17	
■ 売上原価	<b>853</b>	[+134]
+ 原料使用量の増加	21	
+ 原料価格の上昇	123	
- LNG基地コスト等の減少	10	

<b>LPG・その他</b>	<b>41</b>	[Δ1]
----------------	-----------	------

<b>販売管理費</b>	<b>244</b>	[Δ8]
--------------	------------	------

- 償却費、諸経費の減少など		
----------------	--	--

# 2011年決算実績のポイント

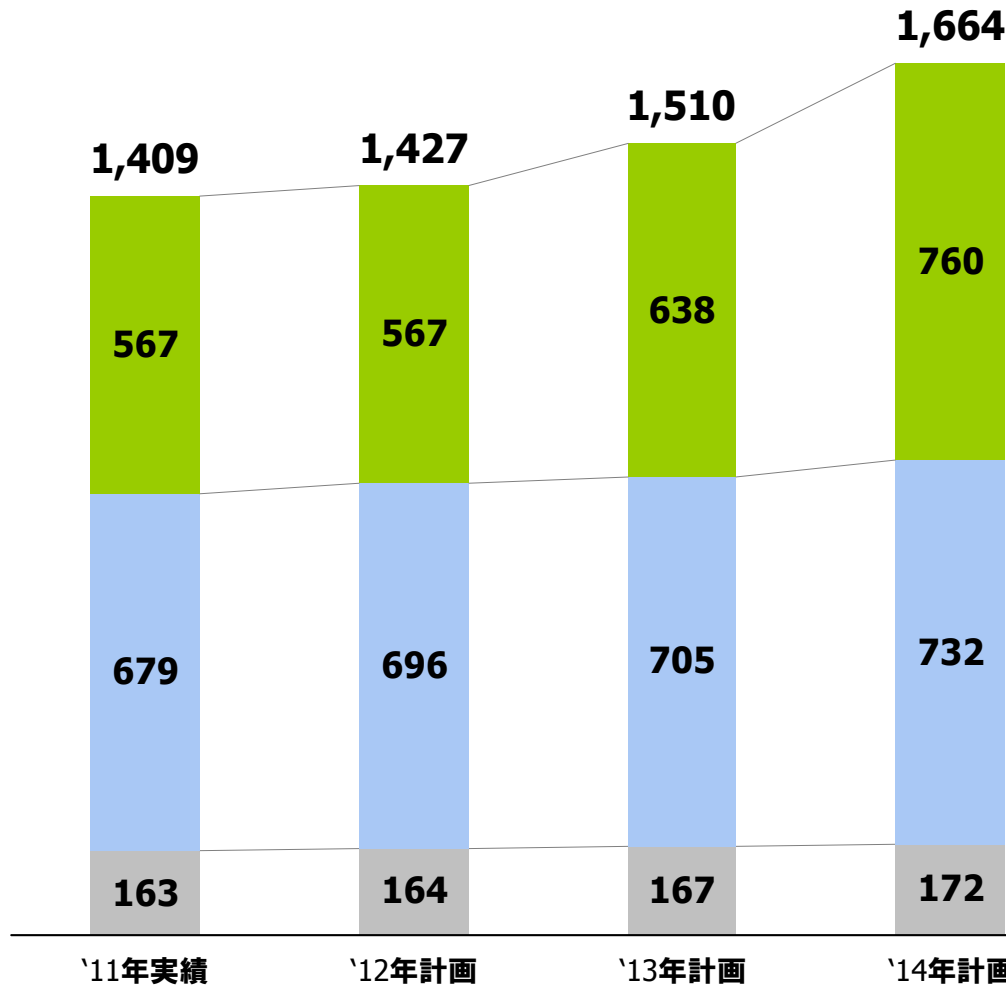
- 
- Point ①** **ガス販売量**は、省エネ意識の高まりによる空調需要の減少を、工業用の新規大口物件の開拓や卸供給の増量でカバーし、静岡ガス個別で前期比2.7%増の**14億9百万m<sup>3</sup>**。連結では、2.6%増の**14億22百万m<sup>3</sup>**。
- 
- Point ②** **売上高**は、ガス販売単価の上昇や販売量の増加などにより、前期に比べ98億円増の**1,281億円**。
- 
- Point ③** 原油価格上昇を反映した原材料費の増加などから、**営業利益37億円、経常利益39億円、当期純利益17億円**。
- 
- Point ④** **配当金**は、中間配当4.5円を含め、**年間9.0円**。
- 
- Point ⑤** **設備投資**は、静岡幹線建設をはじめガス供給能力の拡充工事を引き続き実施、前年並みの**75億円**。
- 
- Point ⑥** **有利子負債残高**は、長期借入金の返済が進むも、運転資金需要増加に短期借入金で対応したことから、ほぼ前期末並みの**395億円**。
-

## — II. 中期経営計画 2012年-2014年 — SHIZGAS —

# ガス販売計画 個別



単位:百万m<sup>3</sup>(45MJ)  
\*百万m<sup>3</sup>未満四捨五入



**販売量合計** 平均伸び率 **+5.7%**

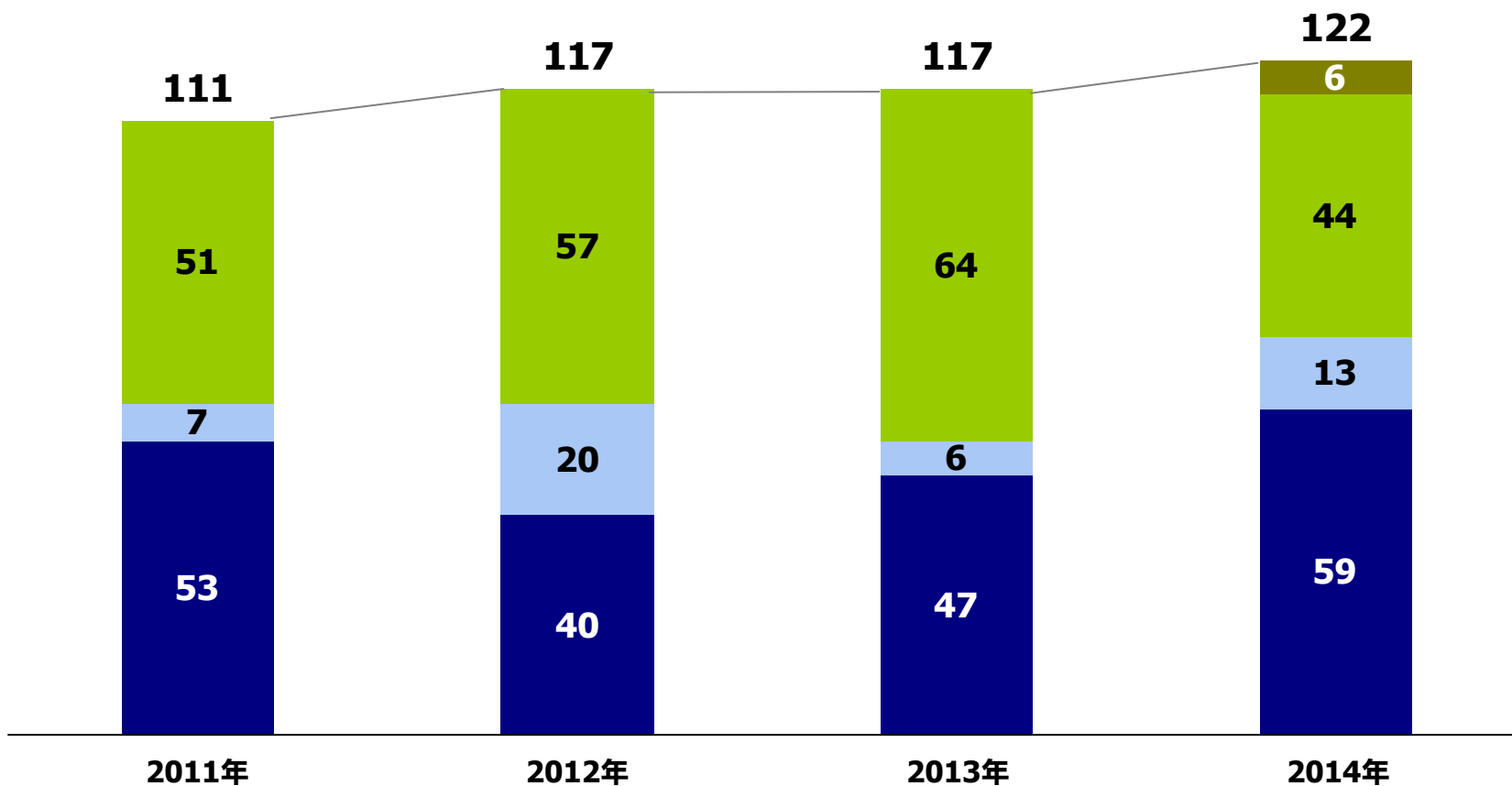
**卸供給** 平均伸び率 **+10.2%**

**大口** 平均伸び率 **+2.5%**

**小口** 平均伸び率 **+1.8%**

# LNG調達

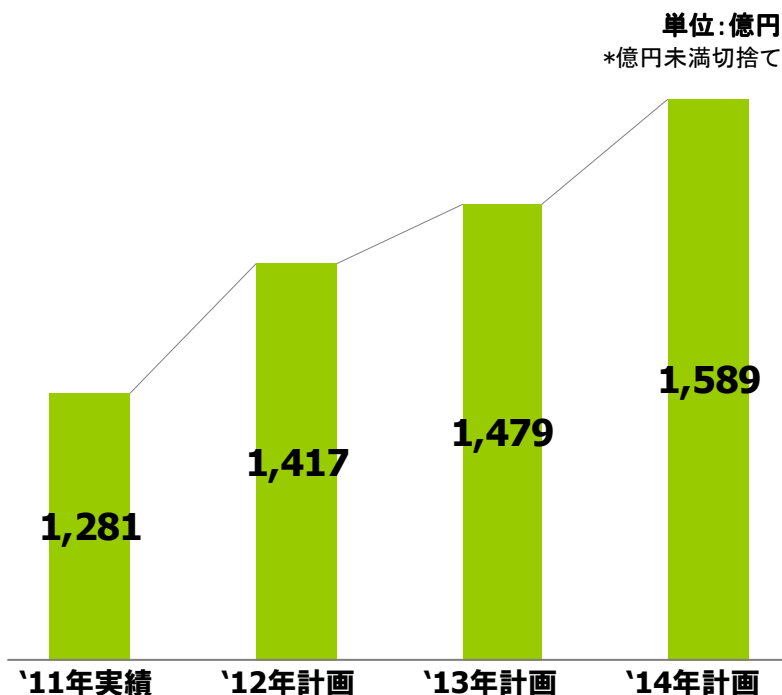
■ マレーシア      ■ 豪州      単位: 万トン  
■ 中期契約      ■ 大阪ガス・東京電力



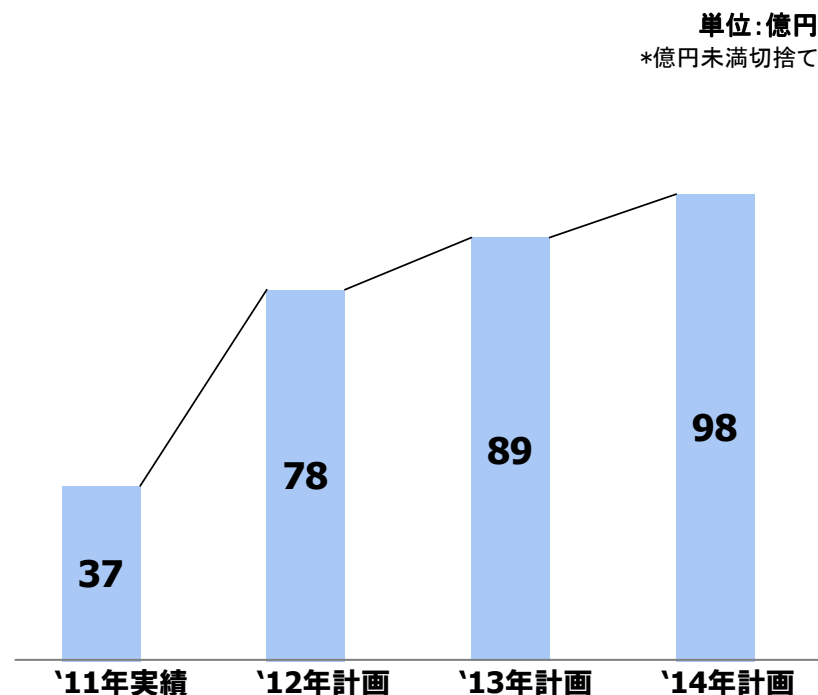
# 売上高/営業利益計画



## 売上高



## 営業利益



	'11年実績	'12年計画	'13年計画	'14年計画	粗利影響感度 (2012年)	
為替レート (円/\$)	79.9	80	80	80	(+) 1円/\$	△0.3億円
原油価格 (C I F ( J C C ) (\$/bbl))	109.1	110	110	110	(+) 1\$/bbl	△1億円

# 2012年営業利益の分析 (対2011年実績)



単位:億円

\*億円未満切捨て

\*[ ]内は、対2011年実績増減

\*セグメント間取引消去後の数値より作成

**売上高** **1,417** [+135]

ガス	1,240	[+146]
LPG	106	[Δ2]
その他	69	[Δ8]

**営業利益** **78** [+40]

**スライドタイムラグ** **Δ4** [+40]

※ スライドタイムラグは個別

**売上総利益**

**332** [+51]

**ガス** **299** [+58]

■ **売上高** **1,240** [+146]

+ 販売量の増加 18

+ スライド単価の上昇 130

- 料金改定の影響 11

+ 大口料金のスライド基準の変更・外 7

■ **売上原価** **941** [+88]

+ 原料使用量の増加 14

+ 原料価格の上昇 81

- LNG基地コスト等の減少 7

**LPG・その他** **33** [Δ7]

**販売管理費**

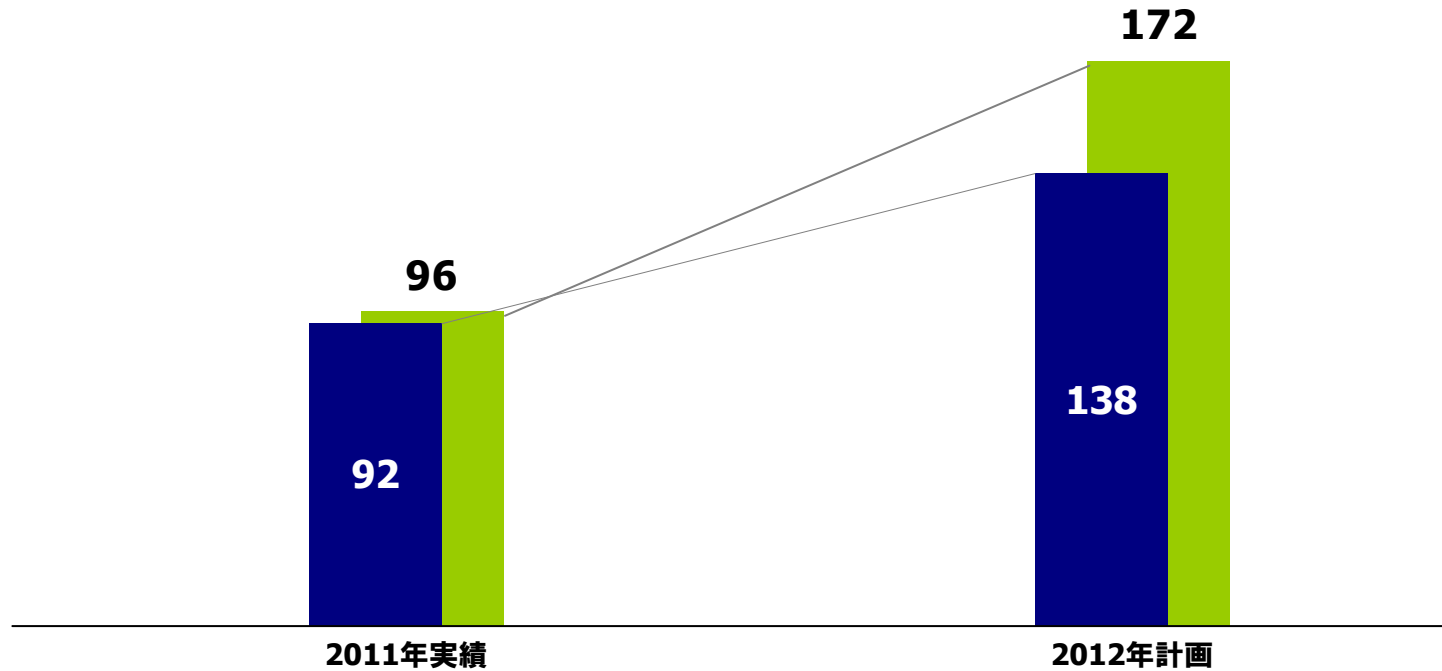
**254** [+10]

+ システム開発に係る費用の増加など

# キャッシュ・フロー/設備投資

■ 営業CF ■ 投資CF

単位:億円  
\*億円未満切捨て



	2011年実績	2012年計画
設備投資	75	118
うち 静岡幹線	22	23
減価償却費	119	109

## — III. 業容拡大への取組み

— SHIZGAS —

# ガス拡販への取組み

## 卸供給

- 2013年より中部ガスへの販売開始

## 業務用・産業用

- ガス空調の普及拡大
- 自家発電用コージェネレーションシステムの導入推進
- 分散型エネルギーシステムの構築(地域電源創出プロジェクト)
- 静浜幹線沿線の需要開拓 —— 3ヵ年大口開拓 約63百万m<sup>3</sup>

## 家庭用

- 料金値下げ、新料金メニューの訴求によるパーメータアップ
- エネファーム拡販 2011年 165台 → 2014年 1,100台
- エリア営業体制強化による器具・リフォームビジネスの拡大

# 地域電源創出プロジェクト

## 富士・富士宮地区の現状

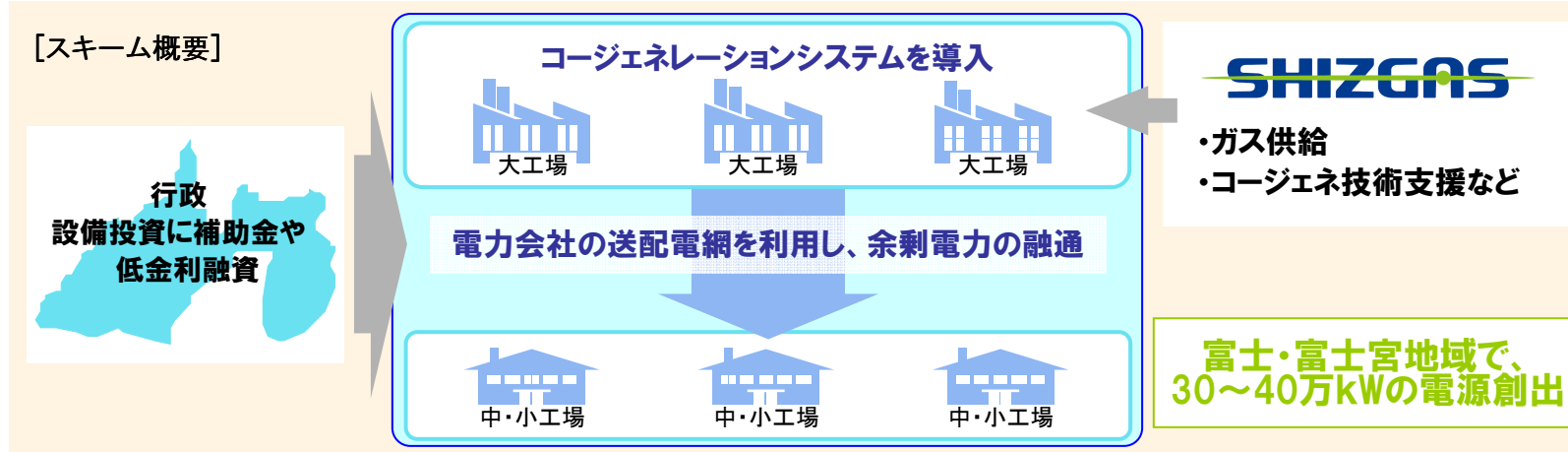
- 東京電力エリアの末端に位置
- 製紙・化学を中心とする大規模熱利用工場の集積地
- 中小企業の電力不足への対応

分散型エネルギーシステムによる問題解決を提案

## 静岡県分散型エネルギーシステム研究会（2011年10月発足）

- 富士地域の大規模工場に熱需要を賄う規模のコージェネレーションシステムを設置、その余剰電力を地域の中小工場や民生需要に融通する  
「地域電源の地産地消スキーム」を検討する産官連携の研究会

静岡県、富士市、富士宮市、  
[メンバー] 製紙、化学、商工会議所、  
地銀、東電、中電、当社等



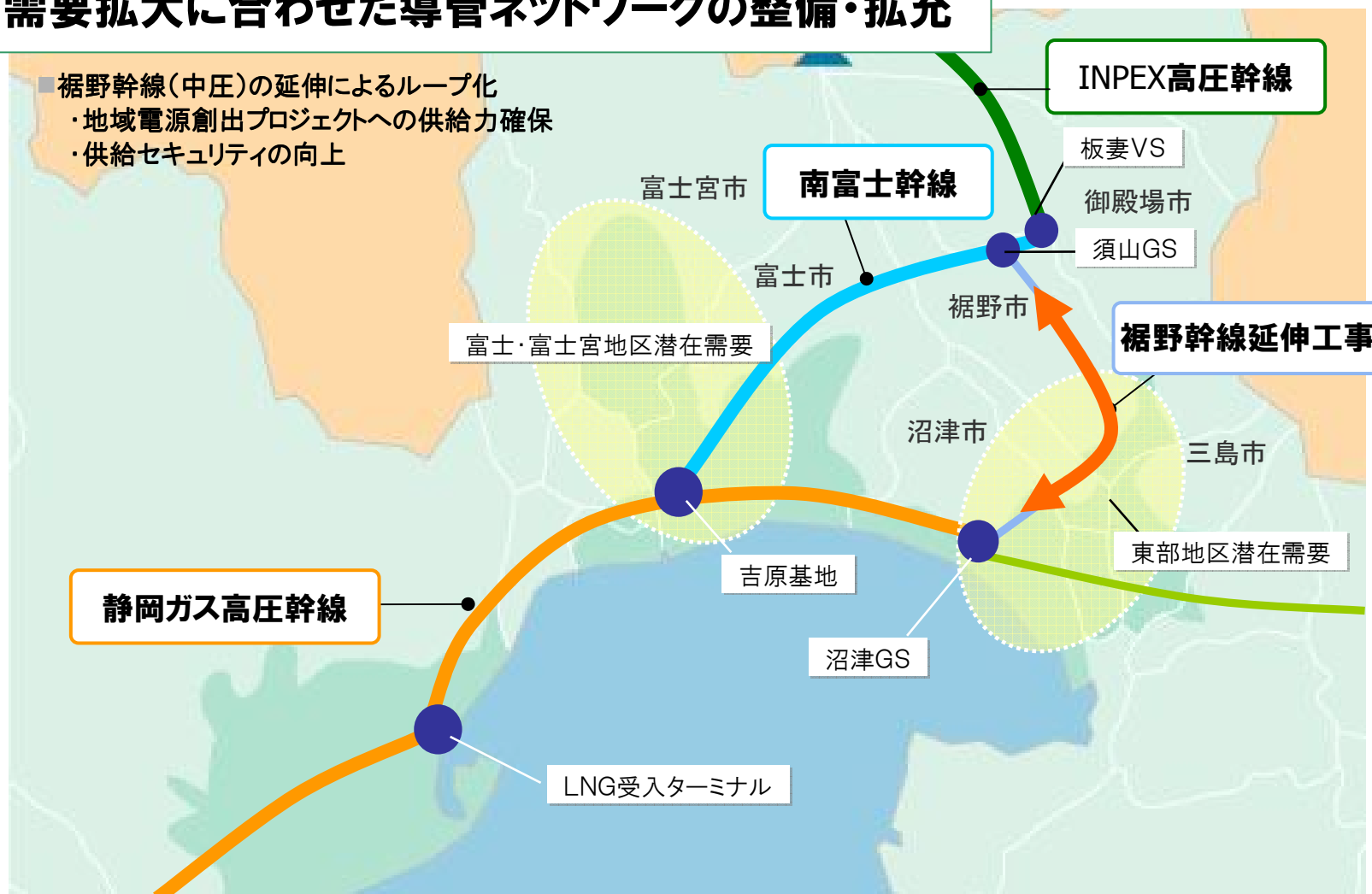
## 発電コストの経済性

- コージェネレーションシステム ≒ 新規LNG火力発電所（エネルギー・環境会議）

# 導管ネットワークの増強

## 需要拡大に合わせた導管ネットワークの整備・拡充

- 裾野幹線(中圧)の延伸によるループ化
  - ・地域電源創出プロジェクトへの供給力確保
  - ・供給セキュリティの向上

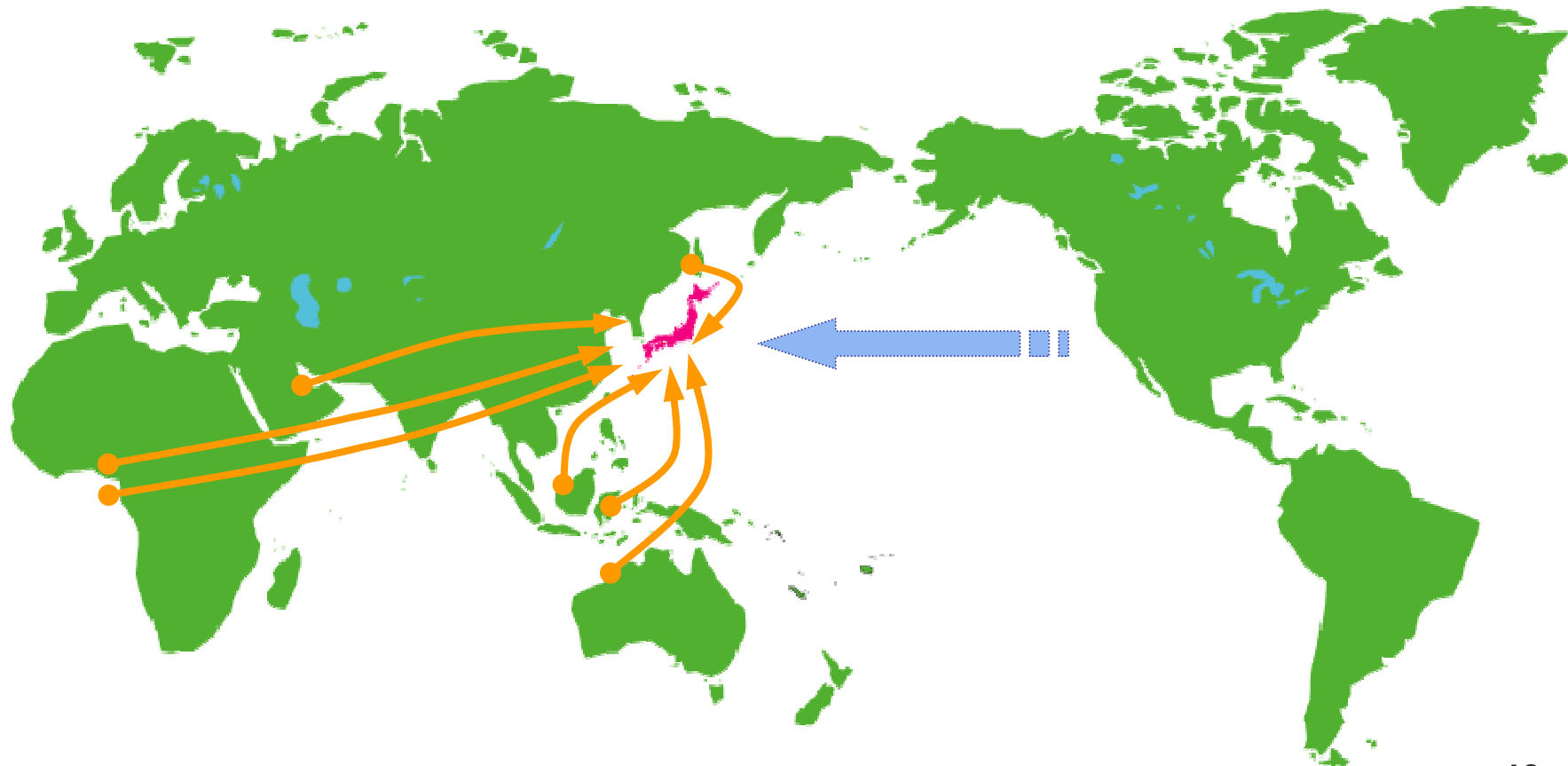


# 競争力のあるLNG調達への取組み

## 調達ポートフォリオの多様化

## 価格低減に向けた取組み

- シェールガス等、非在来型ガスの上流事業参画を検討

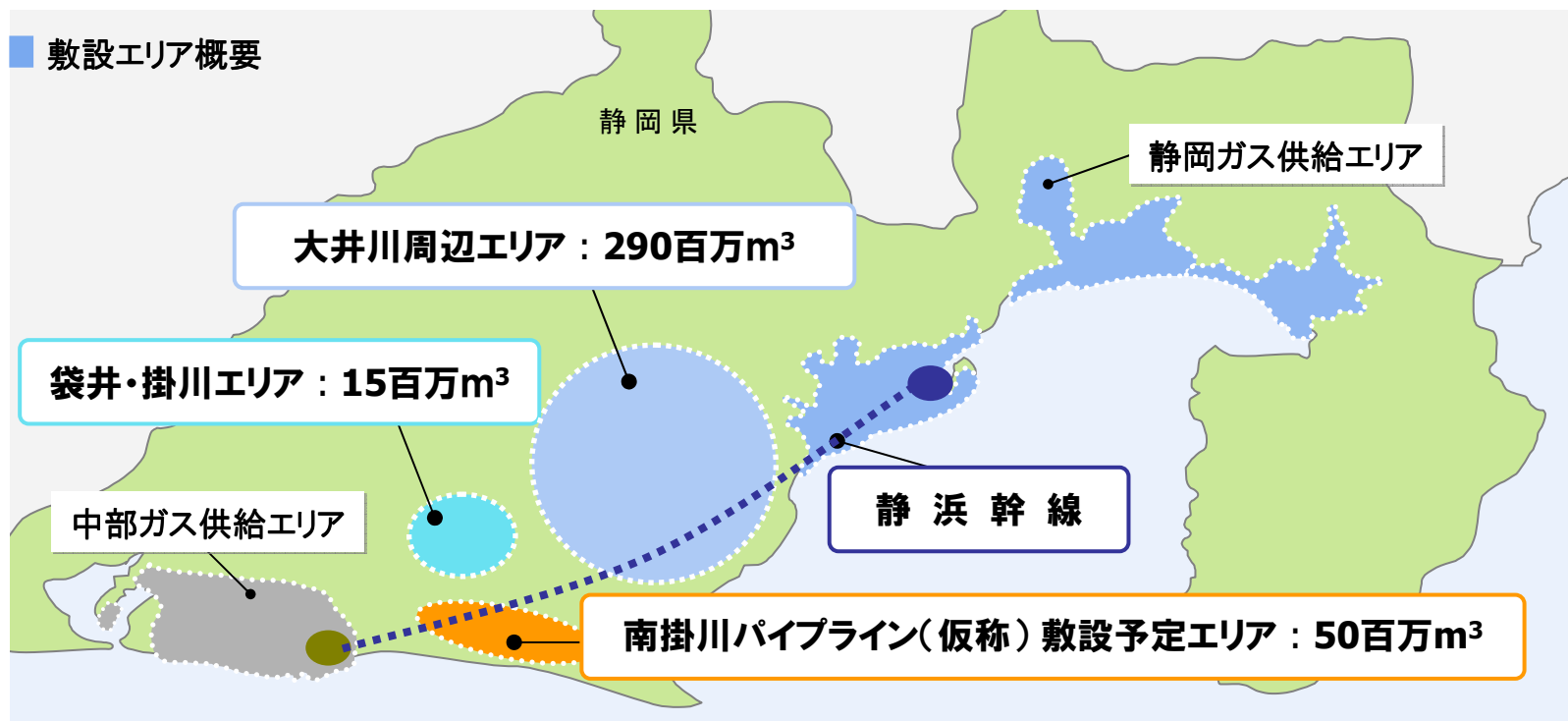


# 新規需要開拓 < 静浜幹線沿線 >

## 静浜幹線

沿線の潜在需要量 **3.5億m<sup>3</sup>**

- 袋井・掛川エリア : 袋井市山科地区での大口販売を2012年開始
- 南掛川パイプライン(仮称) : 卸販売・2012年4月(予定)供給会社設立  
出資比率: 中部ガス40%、中部電力40%、静岡ガス20%



# 災害対策の強化

## 製造・供給設備の災害対策の強化

- LNG基地、パイプライン設備等の防水、防護を強化
- 本支管網の耐震ブロックの構築推進
- 第四次被害想定への対応

## ガス相互融通体制の整備

- 供給セキュリティ向上のため、  
輸送幹線接続先事業者との相互融通体制を構築

[広域パイプライン網]



## IV. 參考資料

SHIZGAS

# ガス販売計画 個別



単位:百万m<sup>3</sup>  
\*百万m<sup>3</sup>未満四捨五入

	2011年実績	2012年計画	2013年計画	2014年計画
お客さま戸数 (取付メーター数) (千戸)	313	315	316	317
ガス販売量	1,409	1,427	1,510	1,664
直 売	842	860	872	904
家庭用	90	92	93	94
業務用	66	63	64	66
工業用	686	705	715	743
卸 供給	567	567	638	760

※お客さま戸数(取付メーター数)は単位未満切捨て

## 〈うち大口供給(直売)〉

大口販売量	679	696	705	732
構成比	80.7%	80.9%	80.8%	81.0%

※ 大口供給:年間ガス使用量10万m<sup>3</sup>以上

# 損益計算書



単位: 億円  
\*億円未満切捨て

	2011年実績	2012年計画	2013年計画	2014年計画
高 上 売	1,281	1,417	1,479	1,589
価 原 上 売	999	1,084	1,126	1,214
益 利 総 上 売	281	332	352	374
費 理 管 売 販	244	254	263	276
与 給 諸	98	100	100	100
費 経 諸	77	86	90	95
費 却 償 価 減	67	68	72	79
益 利 業 営	37	78	89	98
益 利 常 経	39	79	91	99
益 利 純 期 当	17	45	51	55

# 貸借対照表



単位:億円  
\*億円未満切捨て

	2011年実績	2012年計画	2013年計画	2014年計画
<b>資 産</b>	<b>1,074</b>	<b>1,117</b>	<b>1,108</b>	<b>1,076</b>
<b>固 定 資 産</b>	<b>853</b>	<b>891</b>	<b>872</b>	<b>819</b>
有形・無形固定資産	712	726	702	656
投資その他の資産	140	164	169	162
<b>流 動 資 産</b>	<b>221</b>	<b>226</b>	<b>236</b>	<b>257</b>
<b>負 債</b>	<b>517</b>	<b>524</b>	<b>473</b>	<b>395</b>
<b>固 定 負 債</b>	<b>304</b>	<b>364</b>	<b>337</b>	<b>295</b>
<b>流 動 負 債</b>	<b>213</b>	<b>160</b>	<b>135</b>	<b>99</b>
<b>純 資 産</b>	<b>557</b>	<b>593</b>	<b>635</b>	<b>681</b>

# キャッシュ・フロー計算書 / 設備投資



単位: 億円  
\*億円未満切捨て

	2011年実績	2012年計画	2013年計画	2014年計画
営業キャッシュ・フロー	96	172	171	173
投資キャッシュ・フロー	△92	△138	△91	△64
財務キャッシュ・フロー	△7	△34	△78	△96
現預金増減額	△3	△0	1	12
有利子負債残高	395	389	328	250
設備投資	75	118	84	68
うち 静岡幹線	22	23	9	—
減価償却費	119	109	108	113