



2003年12月期 中間決算説明会

2003年8月22日
静岡ガス株式会社

目次

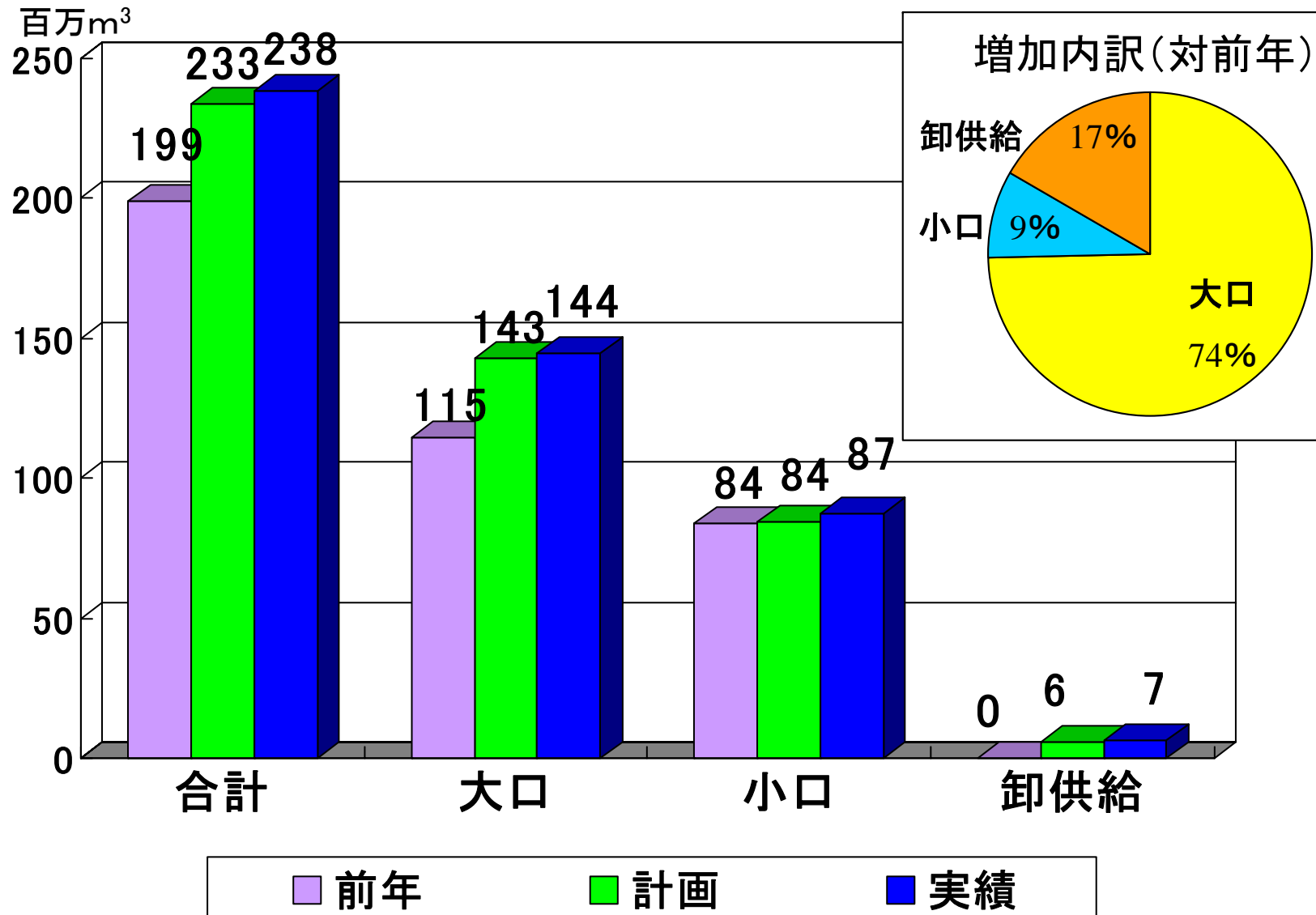
I	中間決算の概要	... 3
II	年間の見通し	... 18
III	今後の課題について	... 22
	主要インフラの整備状況	
	コジェネレーション開拓状況	
	マイクロコージェネレーションの普及	
IV	トピックス	... 26
	家庭用需要の獲得に向けて	
	西豪州からのLNG購入契約	

配布資料	
■ 説明用資料	■ 第二駿河幹線パンフレット
■ 中長期ビジョン資料	■ エコウィルパンフレット
■ 参考データ	■ アンケート用紙
■ 決算短信	

注意：本情報は、2003年8月22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。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。

I 中間決算の概要

単体ガス販売量(03年上半期累計)



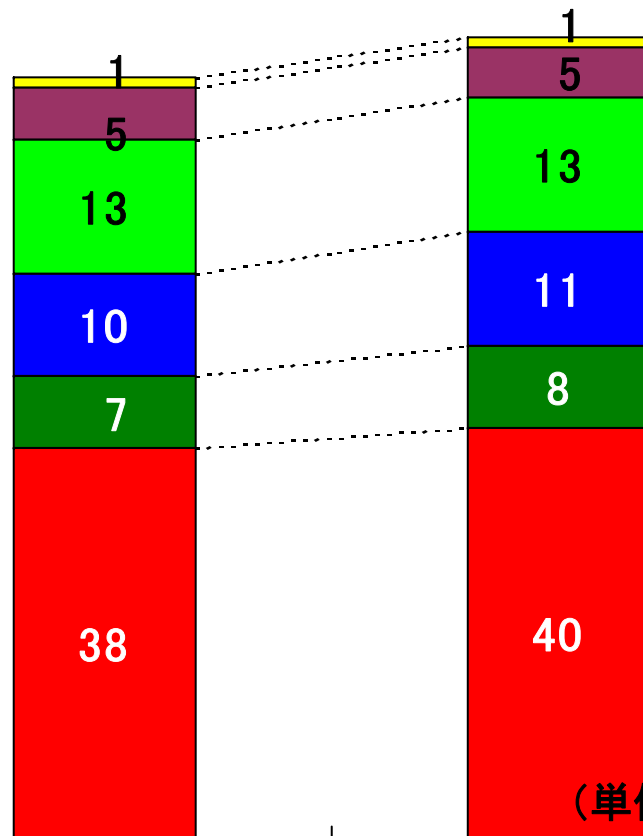
※大口供給:年間ガス使用量が100万m³以上のお客さまの使用量

大口実績の推移

件数

74件

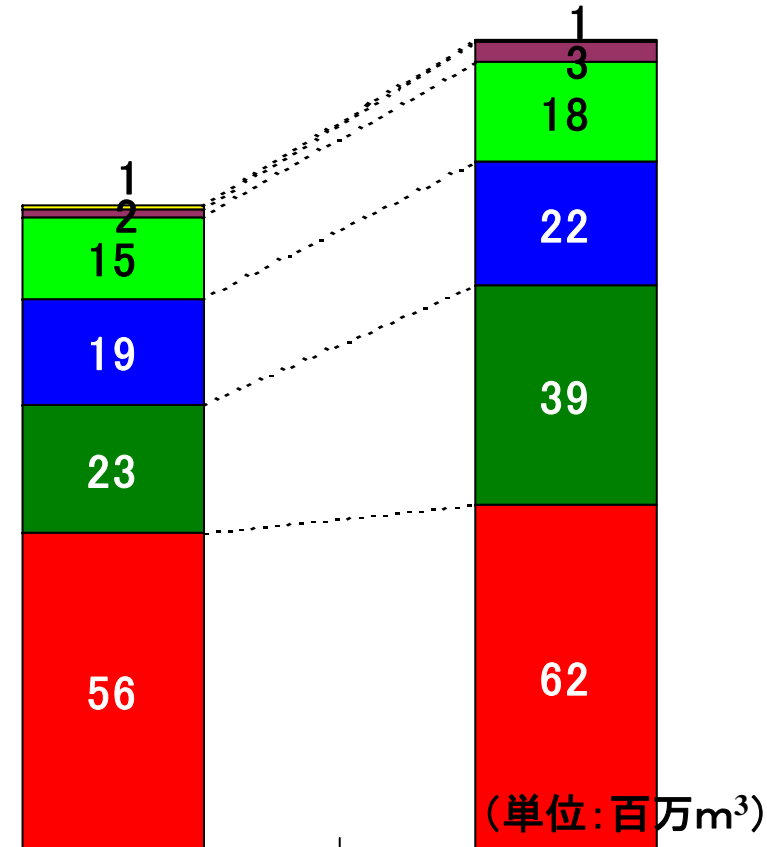
78件



ガス販売量

115百万m³

144百万m³



02年6月

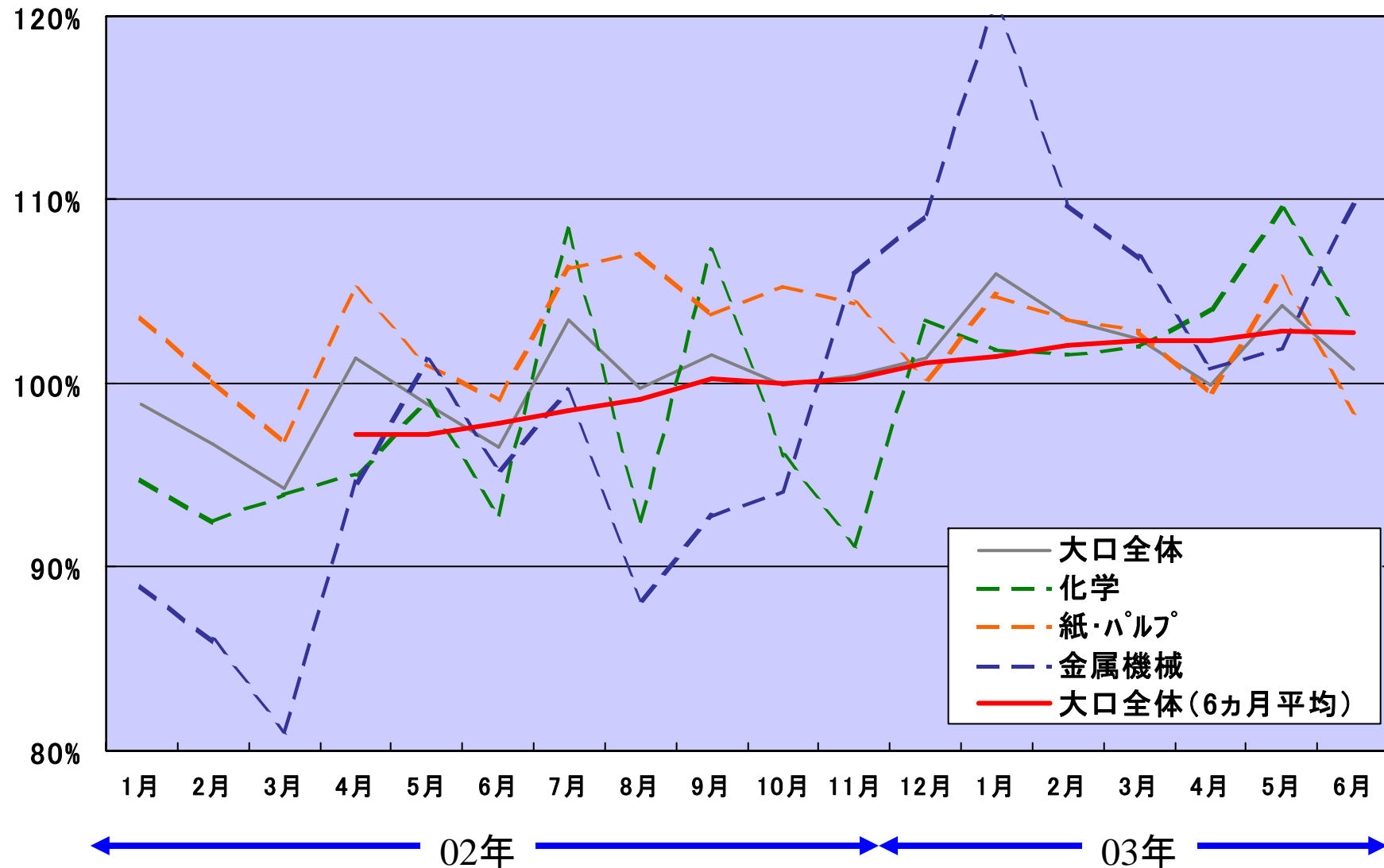
03年6月

02年1月-6月

03年1月-6月

■ 紙・パルプ
 ■ 化学
 ■ 金属機械
 ■ その他
 ■ 病院
 ■ 官公庁

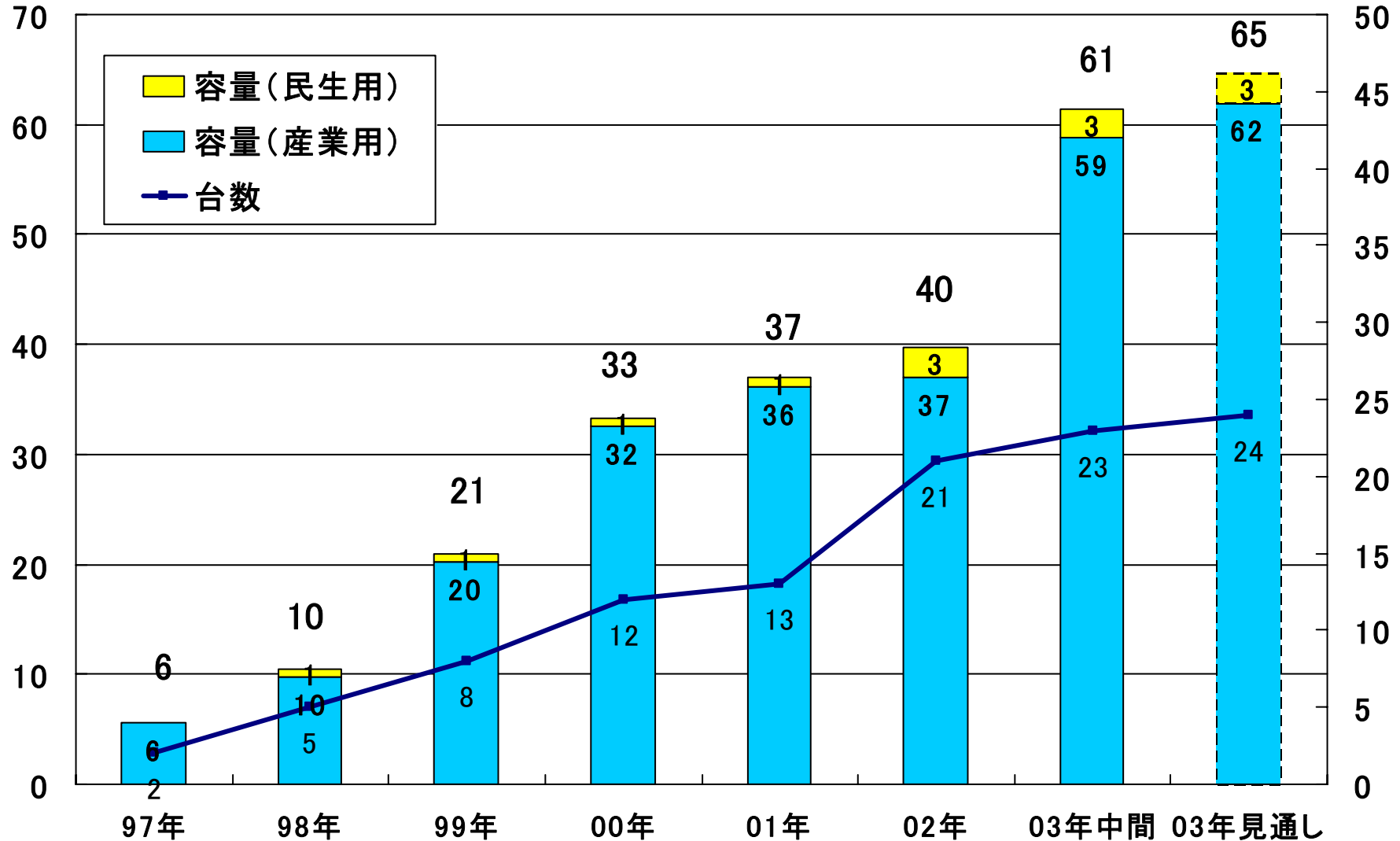
既存大口需要家の稼働状況



コージェネレーション普及状況(大口のみ)

設備容量: 千kW

台数: 台



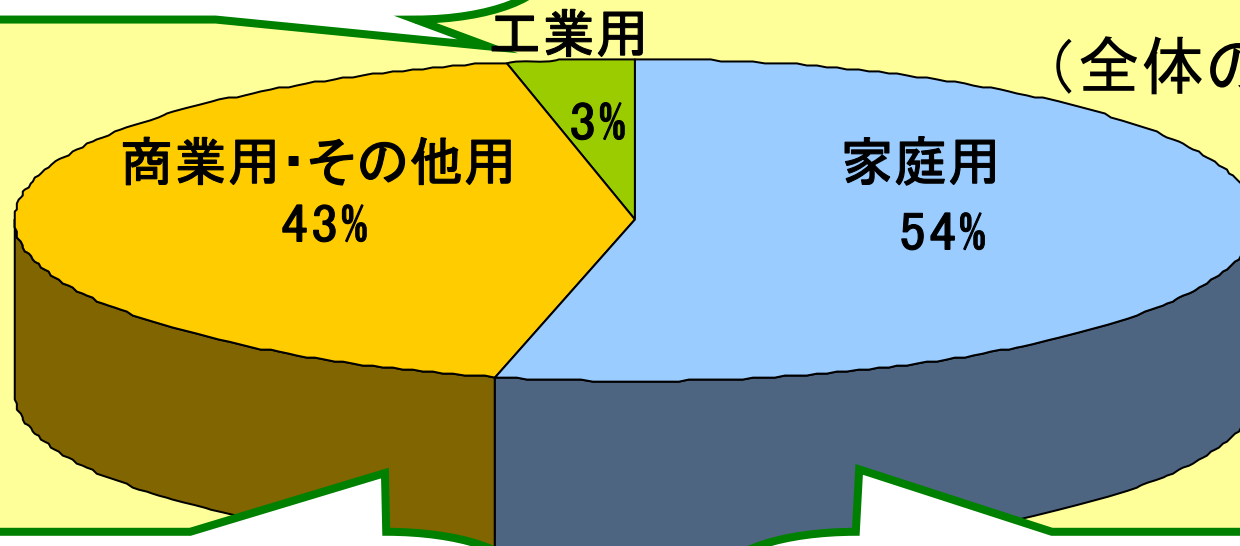
小口ガス販売量増加内訳(対前年)

工業用 113千m³増加

⇒他燃料からの切替を中心とした中規模需要家の獲得
⇒大口契約への移行(3件)があったため小幅な伸びに

小口ガス販売量の増加

3,451千m³
(全体の8.7%)



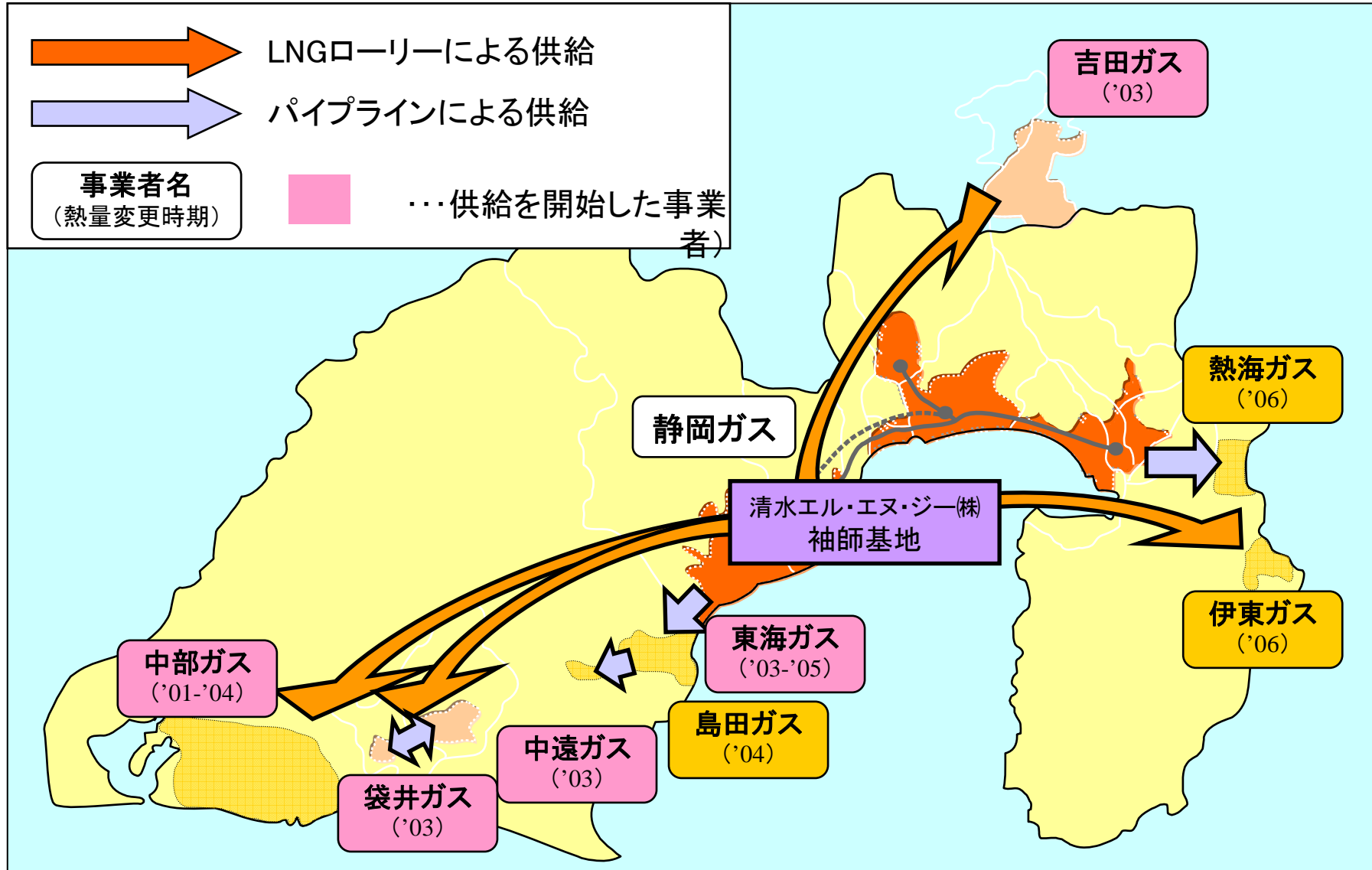
商業用・その他用 1,484千m³増加

⇒空調需要は、新規需要獲得が好調。
前中間期に比べ、6.1%(6,242RT)増加。

家庭用 1,853千m³増加

⇒お客さま戸数の増加に加え、冬季の低気温が影響し、1戸当たりの使用量が増加

卸供給の拡大

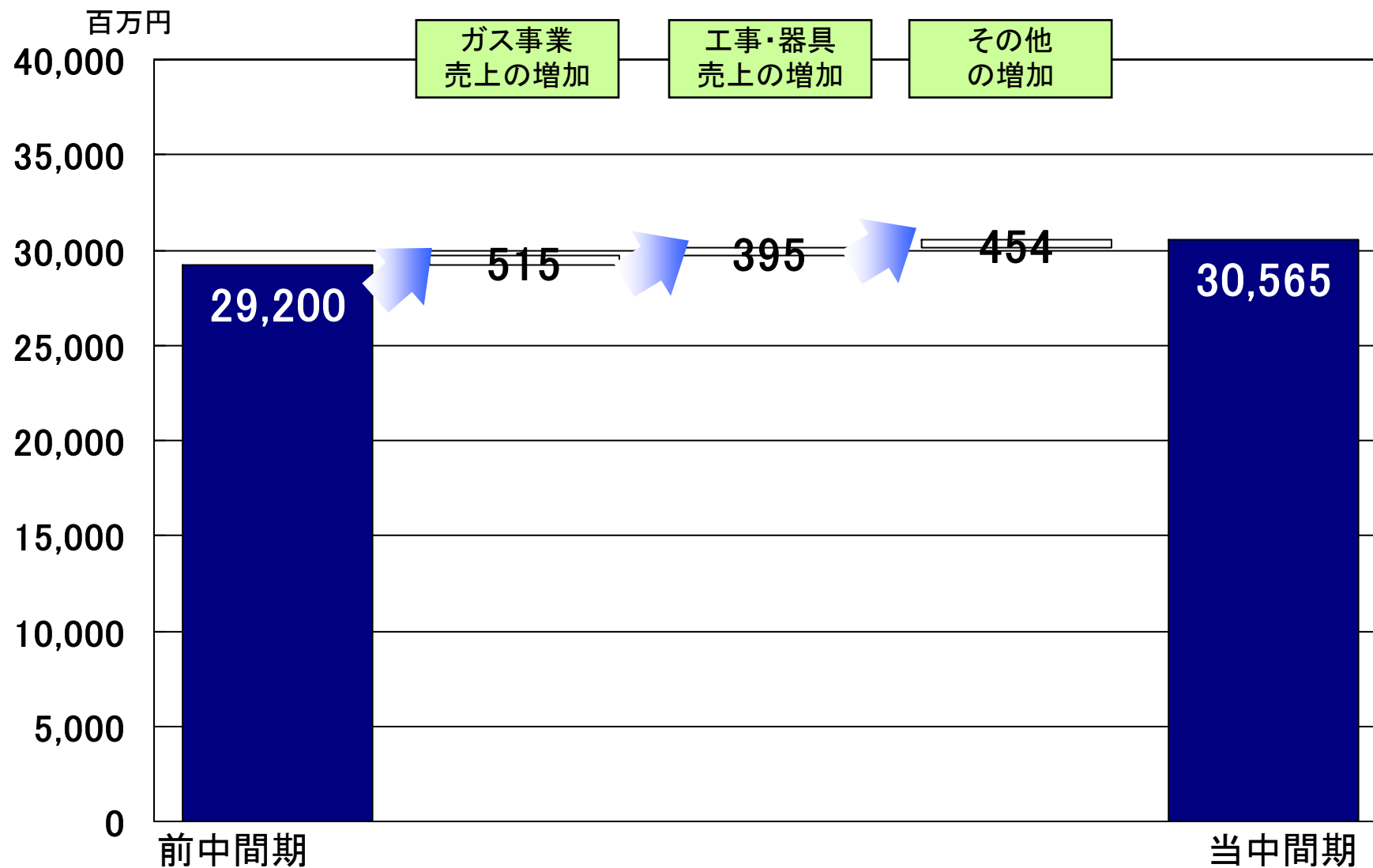


ガス販売状況(単体)

	03年上期 実績	02年上期 実績	前年 同期比	03年上期 計画	計画比
お客さま戸数(戸)	300,869	294,420	102.2%	—	—
ガス販売量(千m ³)	238,283	198,709	119.9%	233,375	102.1%
直売(千m ³)	231,727	198,703	116.6%	227,313	101.9%
家庭用(千m ³)	53,938	52,084	103.6%	52,603	102.5%
商業用(千m ³)	12,839	12,225	105.0%	12,066	106.4%
工業用(千m ³)	151,463	123,419	122.7%	150,167	100.9%
その他用(千m ³)	13,488	10,975	122.9%	12,477	108.1%
卸供給(千m ³)	6,556	6	107464%	6,062	108.2%
うち大口供給					
販売量(千m ³)	144,388	114,816	125.8%	142,903	101.0%
構成比(%)	62.3%	57.8%	—	62.9%	—
コシ`エネ台数(台)	23	21	+2台	—	—
"容量(kW)	61,450	39,700	154.8%	—	—

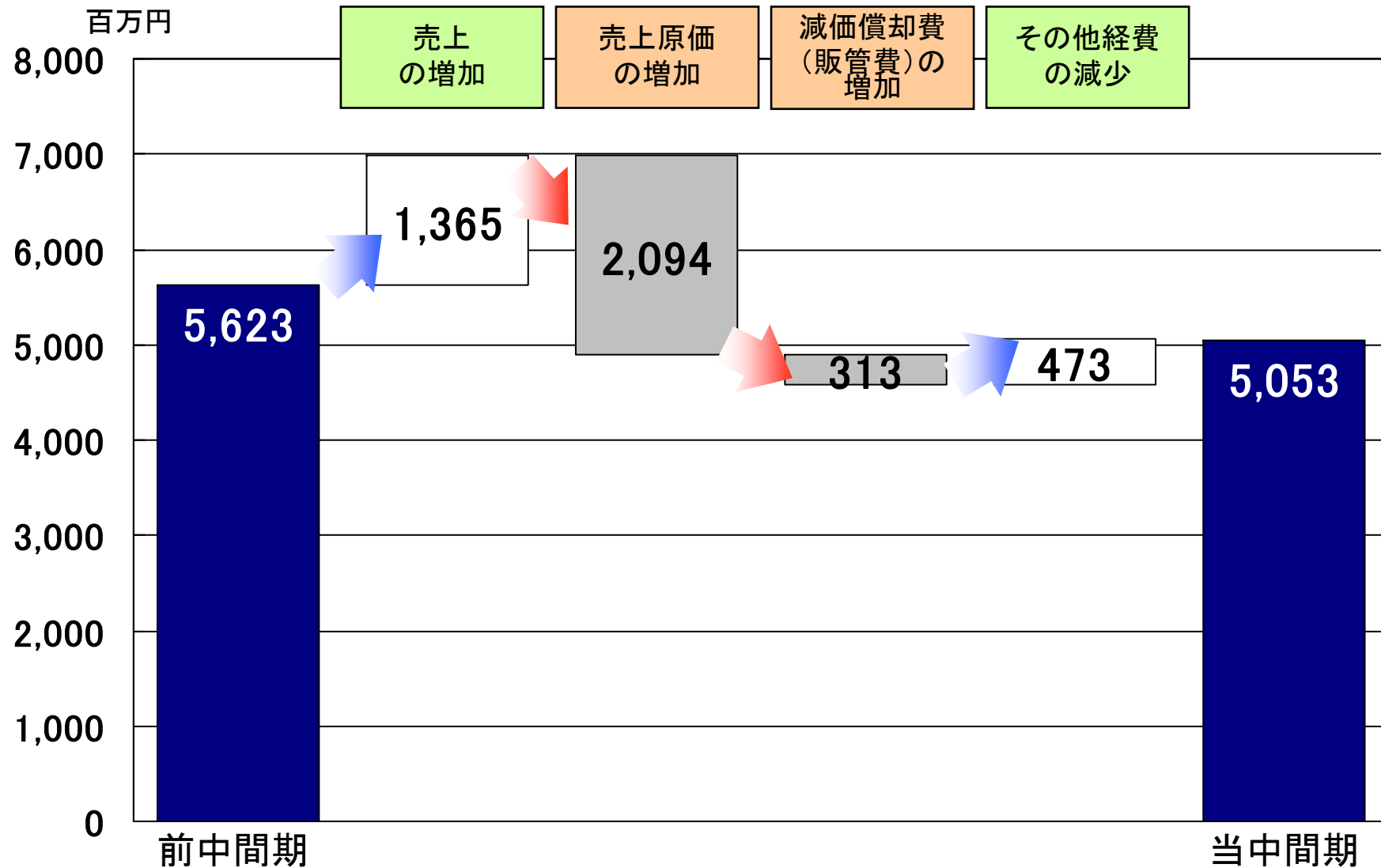
※大口供給:年間ガス使用量が100万m³以上のお客さまの使用量

連結売上高の変動要因(対前年)

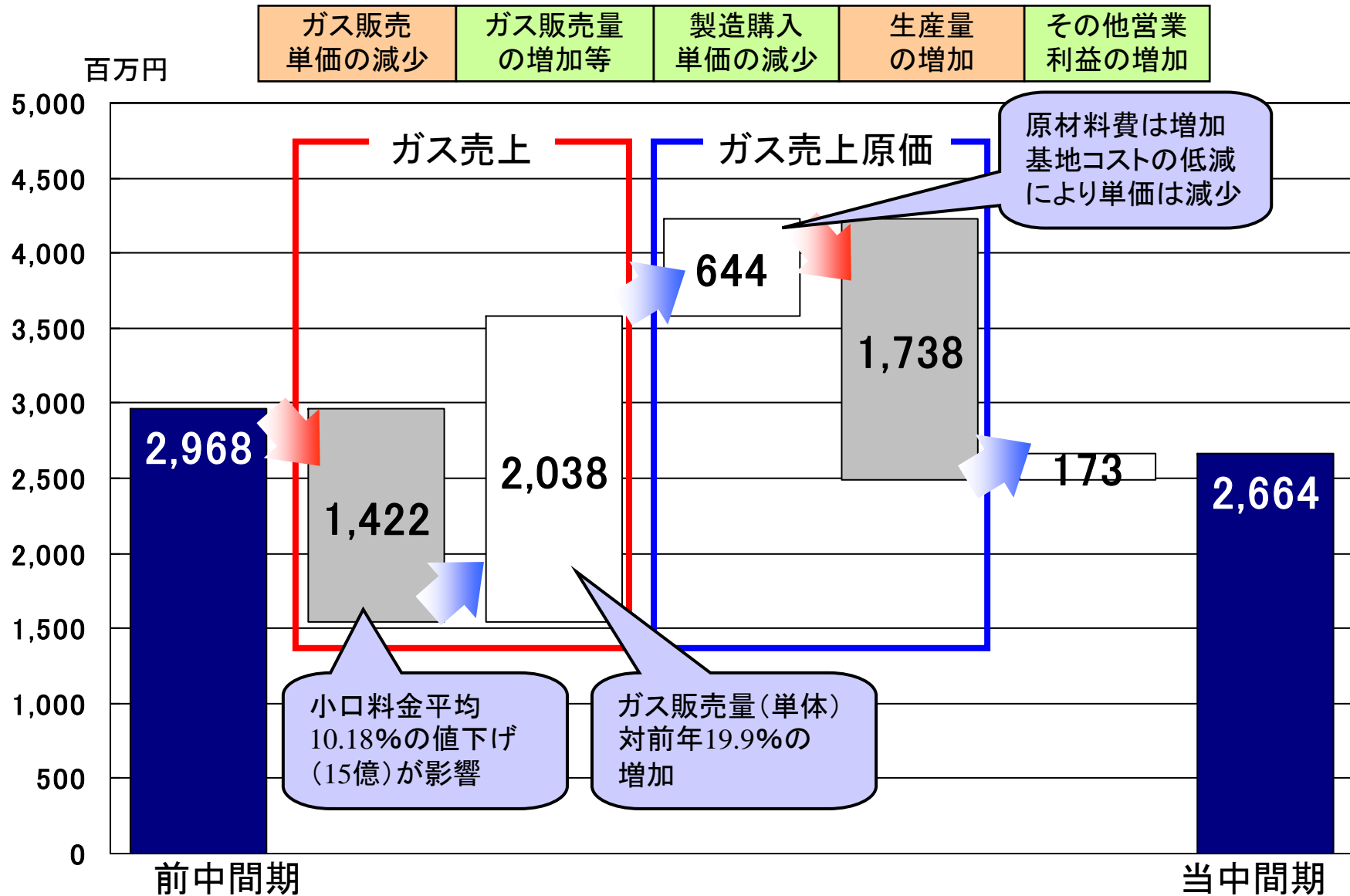


※外部顧客に対する売上高より算出しております。

連結営業利益の変動要因(対前年)



単体営業利益の変動要因(対前年)



連結中間決算の総論

- ガス売上高は、昨年9月の静岡ガス料金引き下げがあったものの、販売量の増加と原料費調整制度による販売単価の上方調整などにより、前年同期比2.4%増の22,224百万円。
 - 工事・器具売上は前年同期比16.8%増の2,750百万円、LPG販売を主体とするその他売上は同8.8%増の5,589百万円。
 - 総売上高は、同4.7%(1,364百万円)増の30,565百万円。
 - 販管費は抑制されたものの、原料価格が高めに推移したことにより、営業利益は前年同期比10.1%(569百万円)減の5,053百万円。
 - 有利子負債の減少、金利の低下により支払利息が減少(60百万円)し、経常利益は前年同期比9.0%(459百万円)減の4,668百万円。
 - 特別損益は、遊休地の売却等により、前年同期比622百万円増益の874百万円。
 - 中間純利益は前年同期比3.1%(97百万円)増益の3,208百万円。
-
- 設備投資は、高圧幹線「第2駿河幹線」をはじめとする天然ガス拡販のためのパイプライン整備を中心とした投資を引続き行い、前年同期比8.1%(484百万円)増の6,488百万円
 - 有利子負債残高は、設備投資による借入れがあったものの、清水エル・エヌ・ジーの借入金返済が進み、前期末比1.5%(960百万円)減の64,619百万円。

収支の状況(連結)

(単位:百万円)

	03年上期 実績	02年上期 実績	前年 同期比	03年上期 計画	計画比
売上高	30,565	29,200	104.7%	30,120	101.5%
売上原価	15,156	13,063	116.0%	15,420	98.3%
売上総利益	15,408	16,137	95.5%	14,700	104.8%
供給販売費及び一般管理費	10,354	10,514	98.5%	10,485	98.8%
うち諸給与・諸経費	7,544	8,017	94.1%	7,785	96.9%
うち減価償却費	2,809	2,496	112.5%	2,700	104.1%
営業利益	5,053	5,623	89.9%	4,200	120.3%
営業外損益	-384	-495	—	-500	—
経常利益	4,668	5,127	91.0%	3,700	126.2%
特別損益	874	251	346.9%	360	242.8%
税金等調整前当期純利益	5,543	5,379	103.0%	4,060	136.5%
当期純利益	3,208	3,110	103.1%	2,030	158.1%
為替レート (円/\$)	118.8	130.6	91.0%	120.0	99.0%
原油価格 (\$/bbl)	30.1	22.2	135.6%	27.0	111.5%

業績見通しの修正

(単位:百万円)

		売上高	経常利益	当期純利益
連	03年 年間当初計画	57,950	4,580	2,740
	03年 修正見通し	58,860	5,390	3,440
	増加額	+ 910	+ 810	+ 700
	増加率	1.6%	17.7%	25.5%
	02年 年間実績	55,567	5,459	2,828
結	中間実績の 当初計画に対する増加額	+ 445	+ 968	+ 1,178
単	03年 年間当初計画	46,050	2,010	1,620
	03年 修正見通し	46,620	2,800	2,290
	増加額	+ 570	+ 790	+ 670
	増加率	1.2%	39.3%	41.4%
	02年 年間実績	44,144	2,410	1,711
体	中間実績の 当初計画に対する増加額	+ 299	+ 766	+ 900

設備投資等の状況

(単位:百万円)

		03年上期 実績	02年上期 実績	前年同期 増減
連 結	設備投資	6,488	6,004	+ 484
	減価償却費	4,680	4,564	+ 115
	営業キャッシュフロー	7,728	11,401	- 3,672
単 体	有利子負債	64,619	65,416	- 796
	設備投資	5,031	5,068	- 36
	減価償却費	2,400	2,133	+ 287
	有利子負債	34,548	31,658	+ 2,890

II 年間の見通し

年間見通し算定の前提

単位:百万m³

		上期	下期想定		年間見通し		
		販売量	販売量		販売量	前年比	当初計画比
大口		144	157	◆新規開拓:4物件/18百万m ³ ◆既存需要:堅調な稼動を想定	301	123.9%	100.4%
小口	家庭用	54	38	◆1戸あたり販売量の低下を織り込んだ当初計画どおり	92	101.6%	101.5%
	家庭用以外	33	38	◆上期の空調需要増分を反映	72	105.7%	102.7%
卸供給		7	9	◆周辺ガス事業者の熱量変更作業の進捗を加味	16	—	100.6%
合計		238	243		481	119.7%	101.0%

収支の見通し(連結)

(単位:百万円)

	03年年間 見通し	02年年間 実績	前年比	03年年間 当初計画	当初 計画比
売上高	58,860	55,567	105.9%	57,950	101.6%
売上原価	31,490	27,567	114.2%	31,110	101.2%
売上総利益	27,370	28,000	97.7%	26,840	102.0%
供給販売費及び一般管理費	21,038	21,555	97.6%	21,200	99.2%
うち諸給与・諸経費	15,302	16,302	93.9%	15,490	98.8%
うち減価償却費	5,736	5,252	109.2%	5,710	100.5%
営業利益	6,330	6,444	98.2%	5,640	112.2%
営業外損益	-940	-984	—	-1,060	—
経常利益	5,390	5,459	98.7%	4,580	117.7%
特別損益	941	-95	—	650	144.8%
税金等調整前当期純利益	6,331	5,364	118.8%	5,230	121.1%
当期純利益	3,440	2,828	121.6%	2,740	125.5%
為替レート (円/\$)	119.4	125.7	95.0%	120.0	99.5%
原油価格 (\$/bbl)	29.2	24.6	118.7%	27.0	108.1%

設備投資等の見通し

(単位:百万円)

		03年年間 見通し	02年年間 実績	前年 増減	03年年間 当初計画	当初計画 増減
連 結	設備投資	12,060	13,887	- 1,827	12,060	—
	減価償却費	9,758	9,300	+ 457	9,730	+ 28
	営業キャッシュフロー	12,960	14,247	- 1,287	12,248	+ 712
単 体	有利子負債	64,900	65,580	- 680	64,900	—
	設備投資	9,830	12,057	- 2,227	9,830	—
	減価償却費	5,075	4,357	+ 717	5,050	+ 25
有利子負債		37,760	33,905	+ 3,854	37,760	—

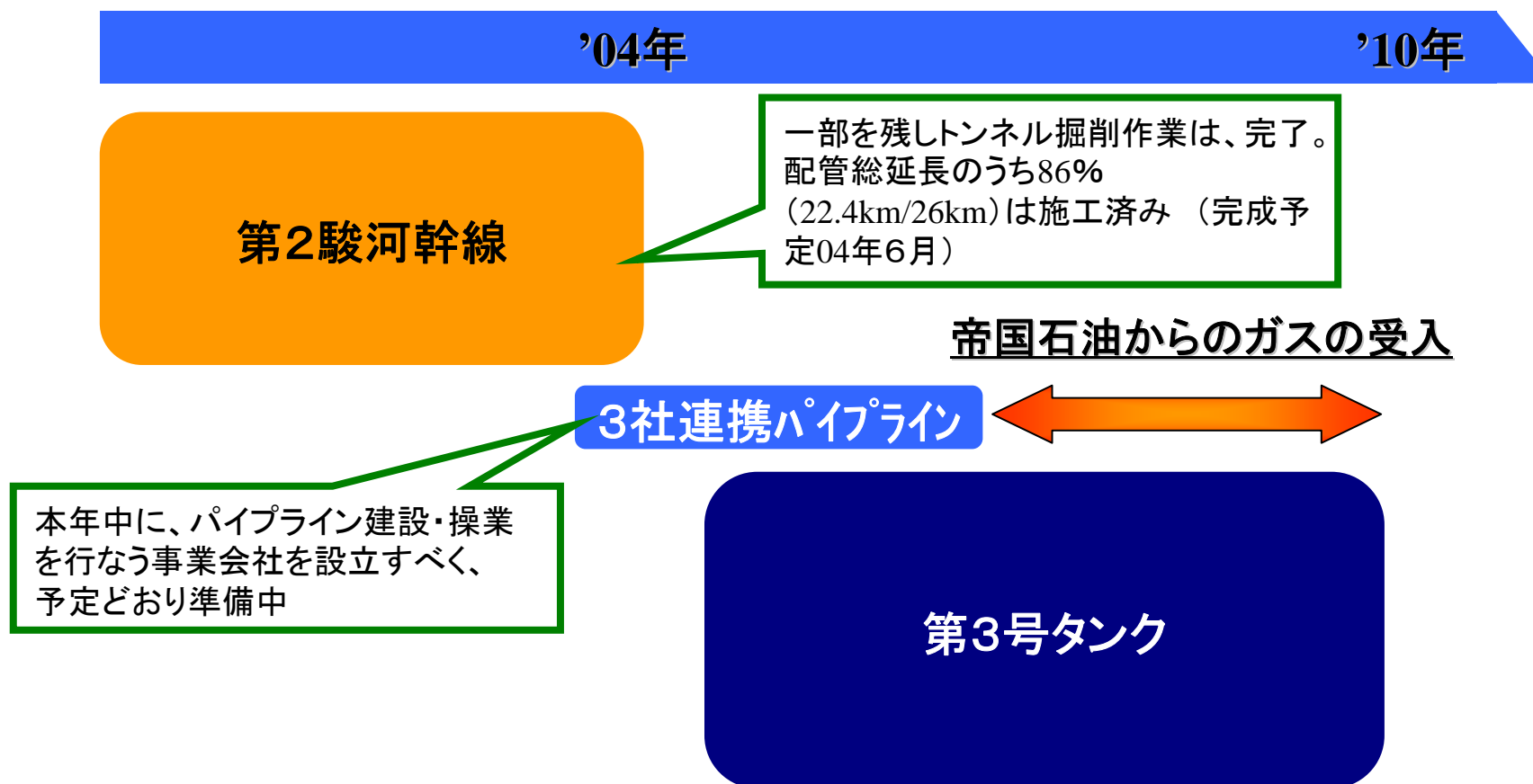
III 今後の課題について

主要インフラの整備状況

コージェネレーション開拓状況

マイクロコージェネレーションの普及

主要インフラの整備状況



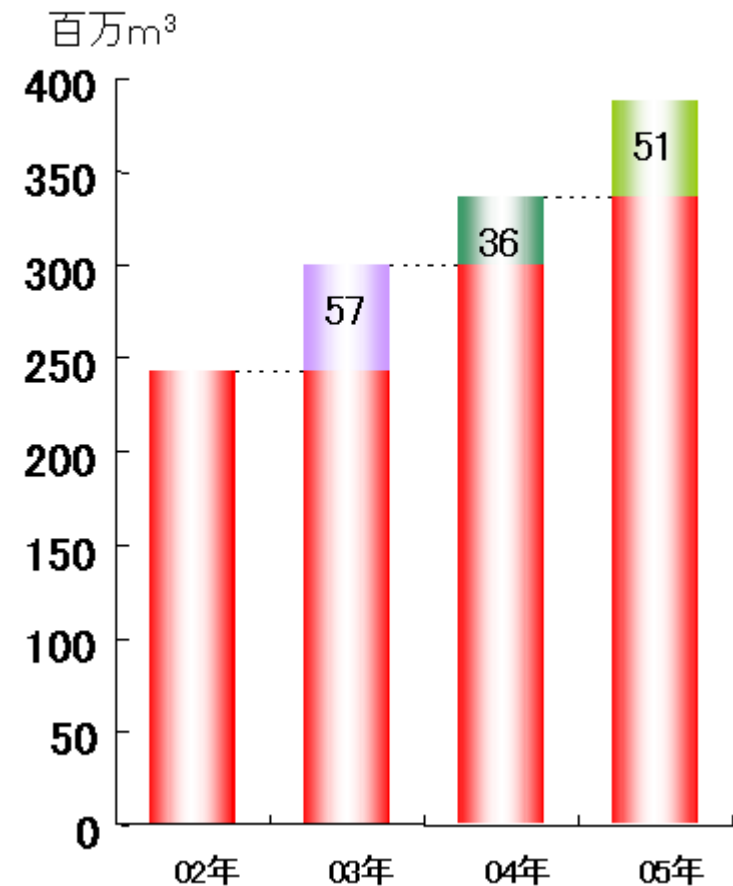
コージェネレーション開拓状況

天然ガスコージェネレーション導入状況
(大口 確定分)

使用開始	件数	発電容量	開拓量	増加目標に対する比率
03年	3件	25.0千kW	55百万m ³	96.5%
04年	5件	18.1千kW	23百万m ³	63.9%
05年	1件	6.1千kW	12百万m ³	23.5%

※うち、2件はエネルギーサービス事業による導入。

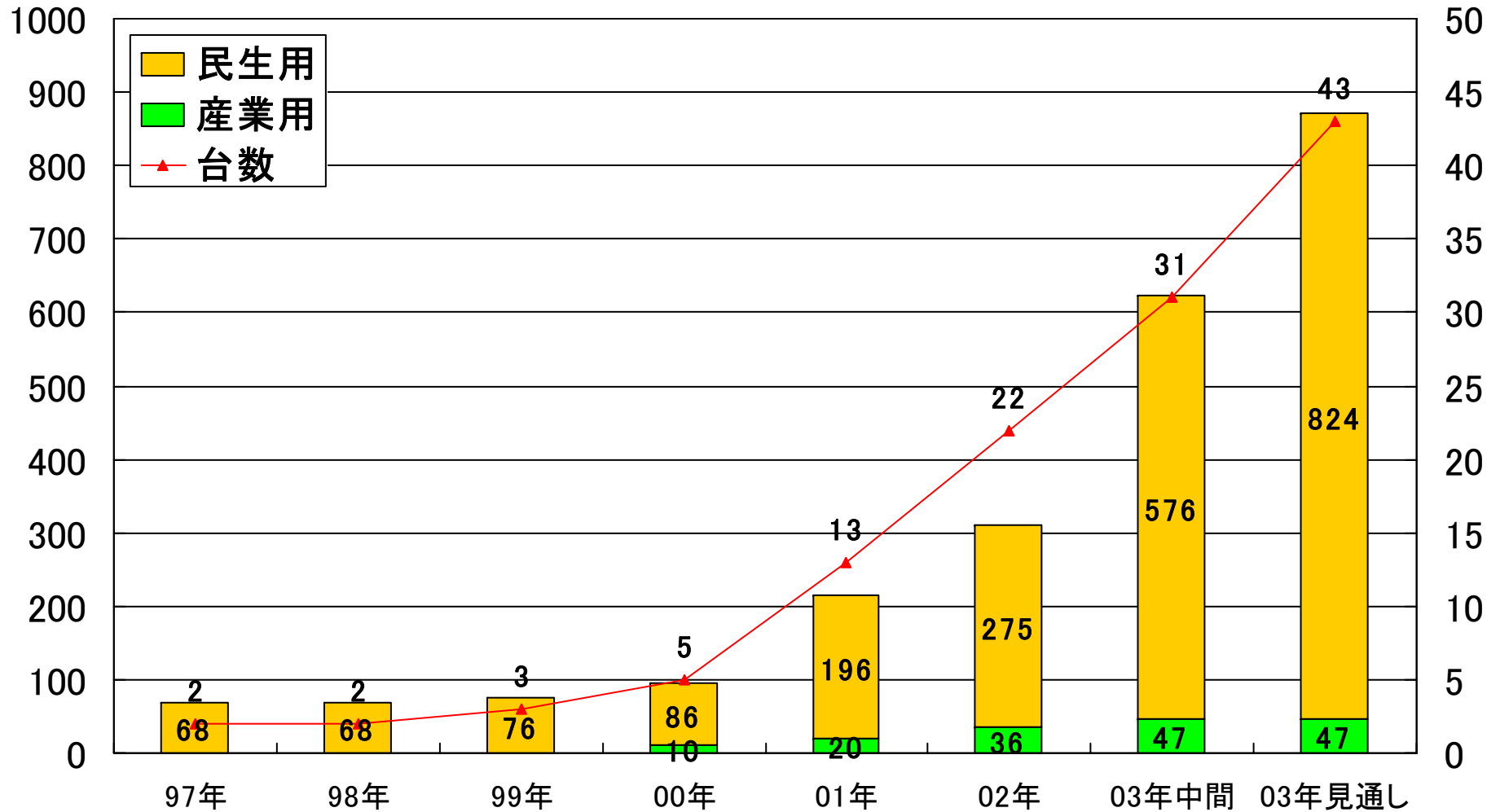
大口増加目標の年次別内訳



マイクロコージェネレーションの普及

設備容量:kW

台数: 台



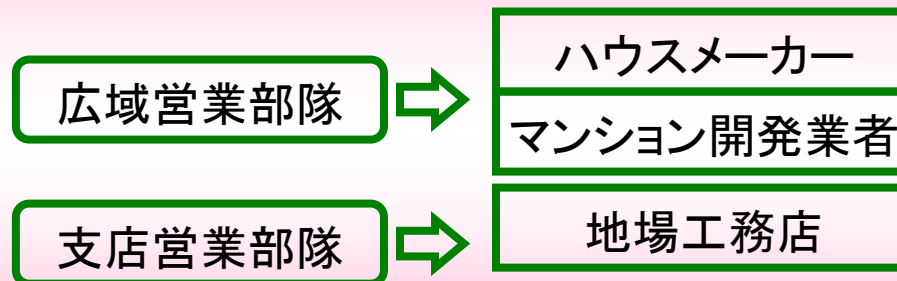
IV トピックス

家庭用需要の獲得に向けて
西豪州からのLNG購入契約

家庭用需要の獲得に向けて

新家庭用営業体制

- ・サブユーザーからエンドユーザーまで届く広範な営業体制の構築



- ・営業担当地区の細分化
- ・グループ内の情報提供システムの稼働

家庭用コージェネ(エコウィル)の発売開始

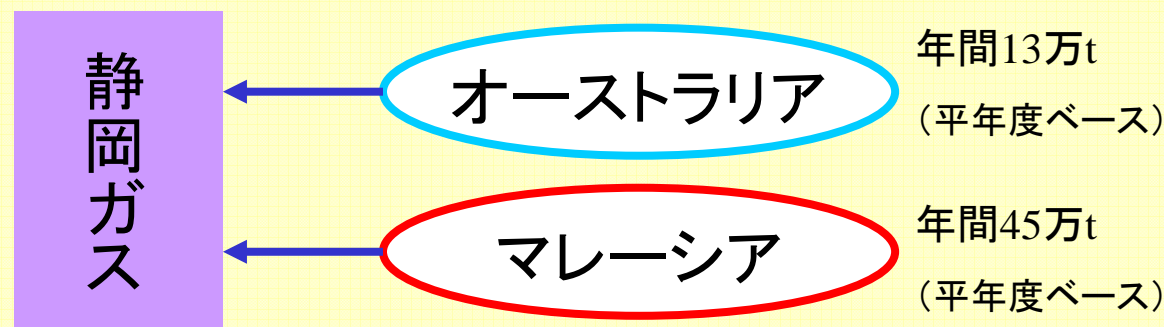
- ・発電容量1kWのガスエンジンによるコージェネレーションシステム
- ・本年7月より「家庭用コージェネレーションシステム契約」を設定。



西豪州からのLNG購入契約

売主	ウッドサイド・エナジー・リミテッドなど、西オーストラリア拡張プロジェクトに参加する6社
買主	静岡ガス株式会社
契約期間	2005年から2028年(24年間)
契約数量	13万t(平年度ベース)
受渡形態	全量FOB(※)条件

● 調達先が多様化し、安定的な原料調達が可能



● FOB契約による原料調達コストの低減

FOB (free on board)...積出港においてLNGが船に積み込まれた時点で、所有権ならびに危険負担が売主から買主に移転する取引のこと。輸送の責任は買主が負う。