

A scenic view of Mount Fuji with a beach and pine trees in the foreground. The mountain is covered in snow and is the central focus of the image. The sky is a clear, deep blue. In the foreground, there are dark green pine trees on the left and a sandy beach with some small waves on the right.

# 2004年12月期 決算説明会

2005年2月17日  
静岡ガス株式会社

# 目次

I 決算の概要	... 3
II 2005年12月期の見通し	... 15
III 今後の見通し 2005年～2007年	... 19
IV トピックス	... 29
ガス料金の引き下げ、オンサイトエネルギーサービス事業の開始	

## 配布資料

- |         |           |
|---------|-----------|
| ■ 説明用資料 | ■ 決算短信    |
| ■ 参考データ | ■ 会社案内等   |
|         | ■ アンケート用紙 |

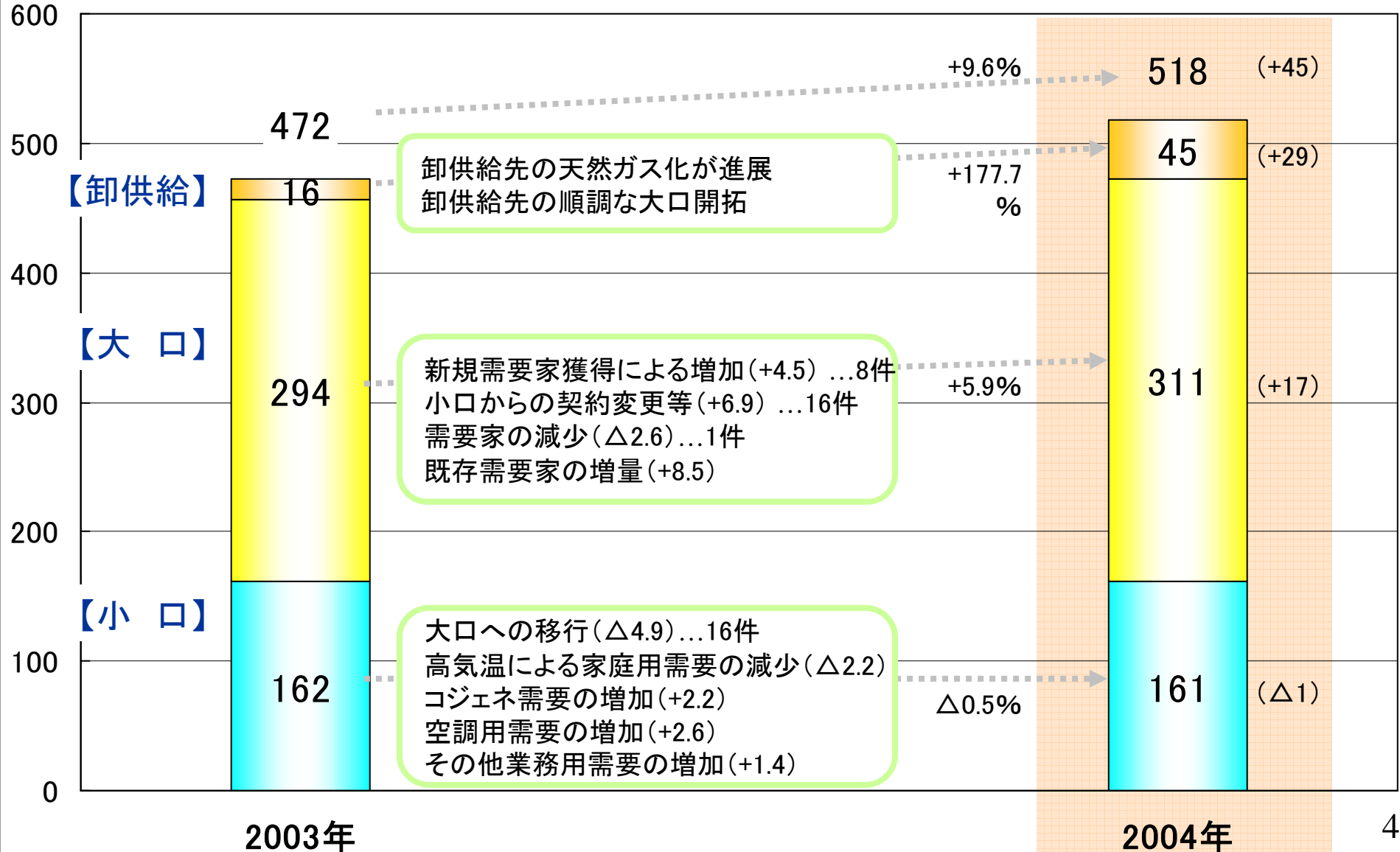
注意：本情報は、2005年2月17日現在の将来に関する前提、見通し、計画に基づく予測が含まれています。経済・競合状況等にかかわるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

# I 決算の概要

# ガス販売量実績(単体) 前期との比較

百万m<sup>3</sup>

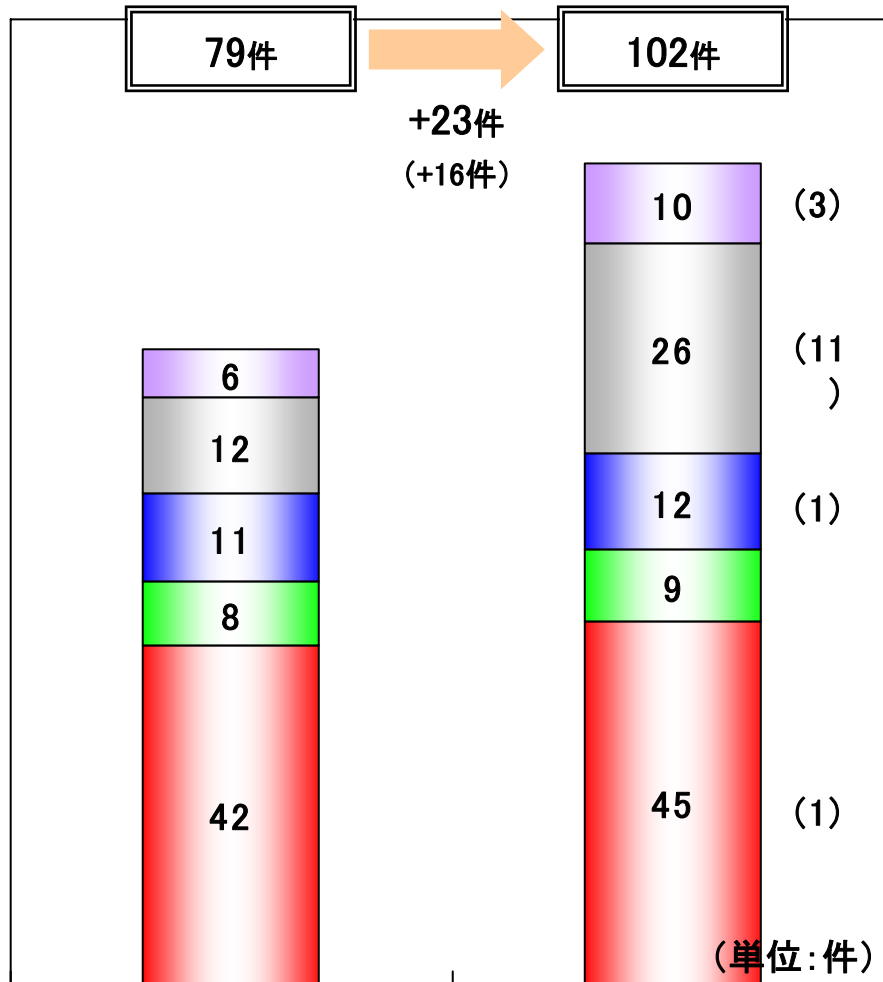
( )内は、販売量増減(百万m<sup>3</sup>)を表示



# 大口実績の推移

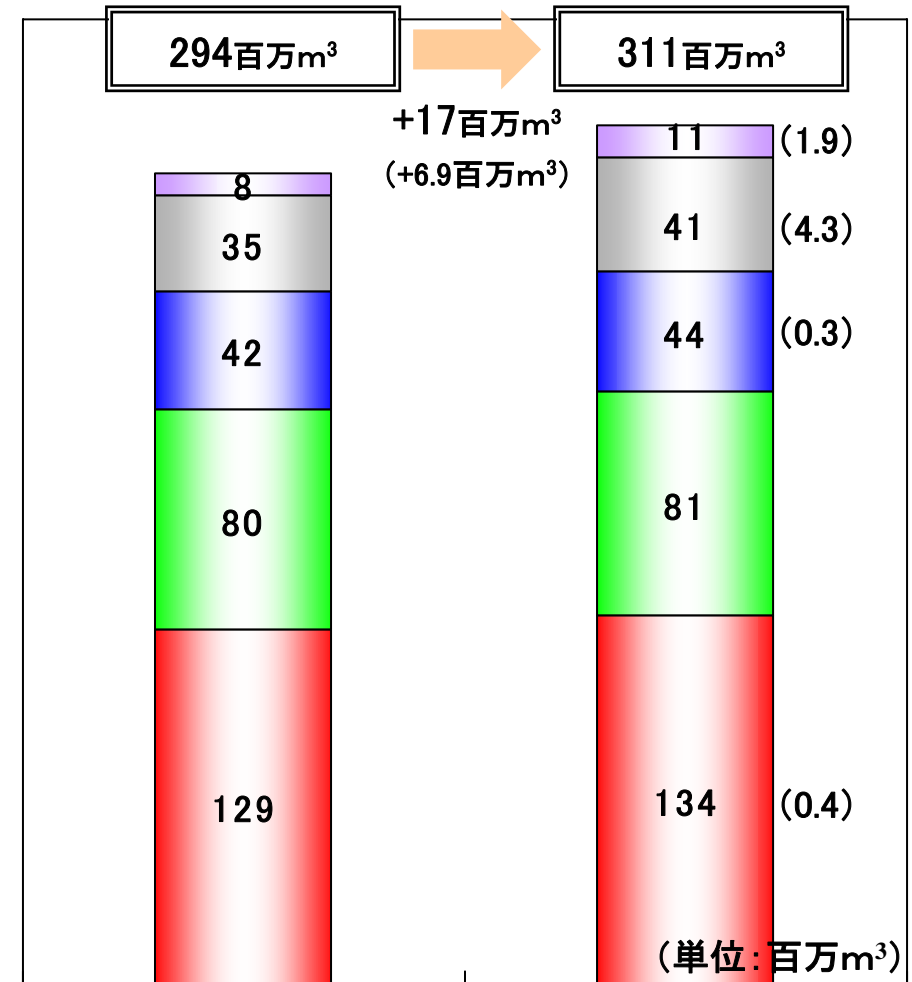
※( )内は、小口からの移行分を内数表示

## 【件数】



## 【ガス販売量】

(百万m<sup>3</sup>未満四捨五入)

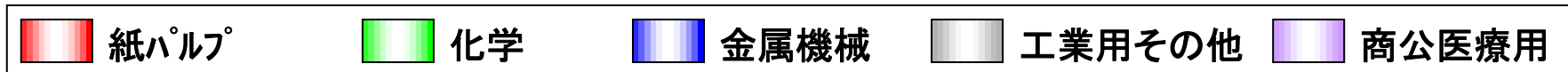


2003年12月

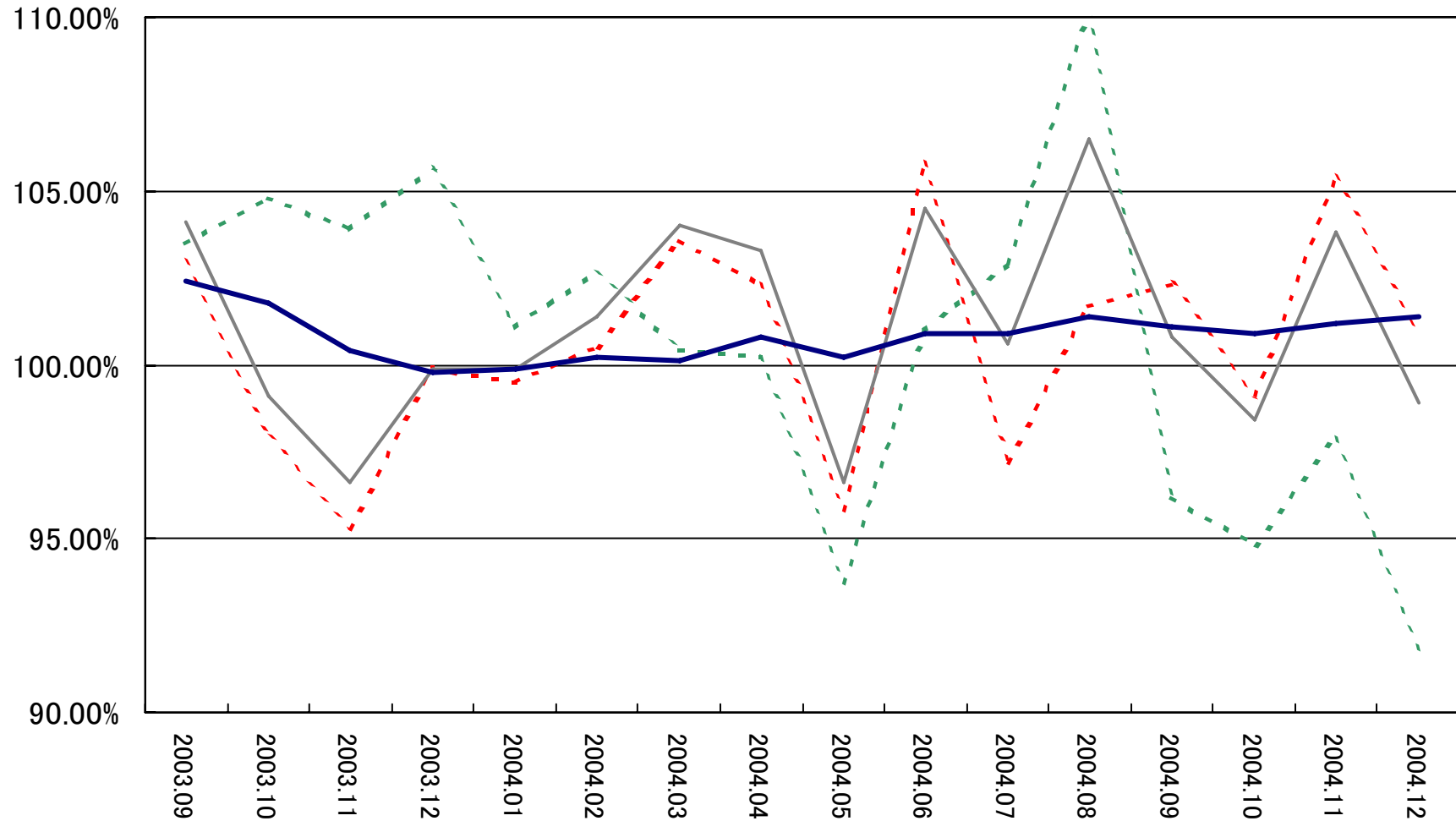
2004年12月

2003年1-12月

2004年1-12月



# 既存大口需要家の稼働状況



- - - 化学   
 - - - 製紙   
 — 既存工業用   
 — 過去6カ月平均

12月末時点件数

(5件)

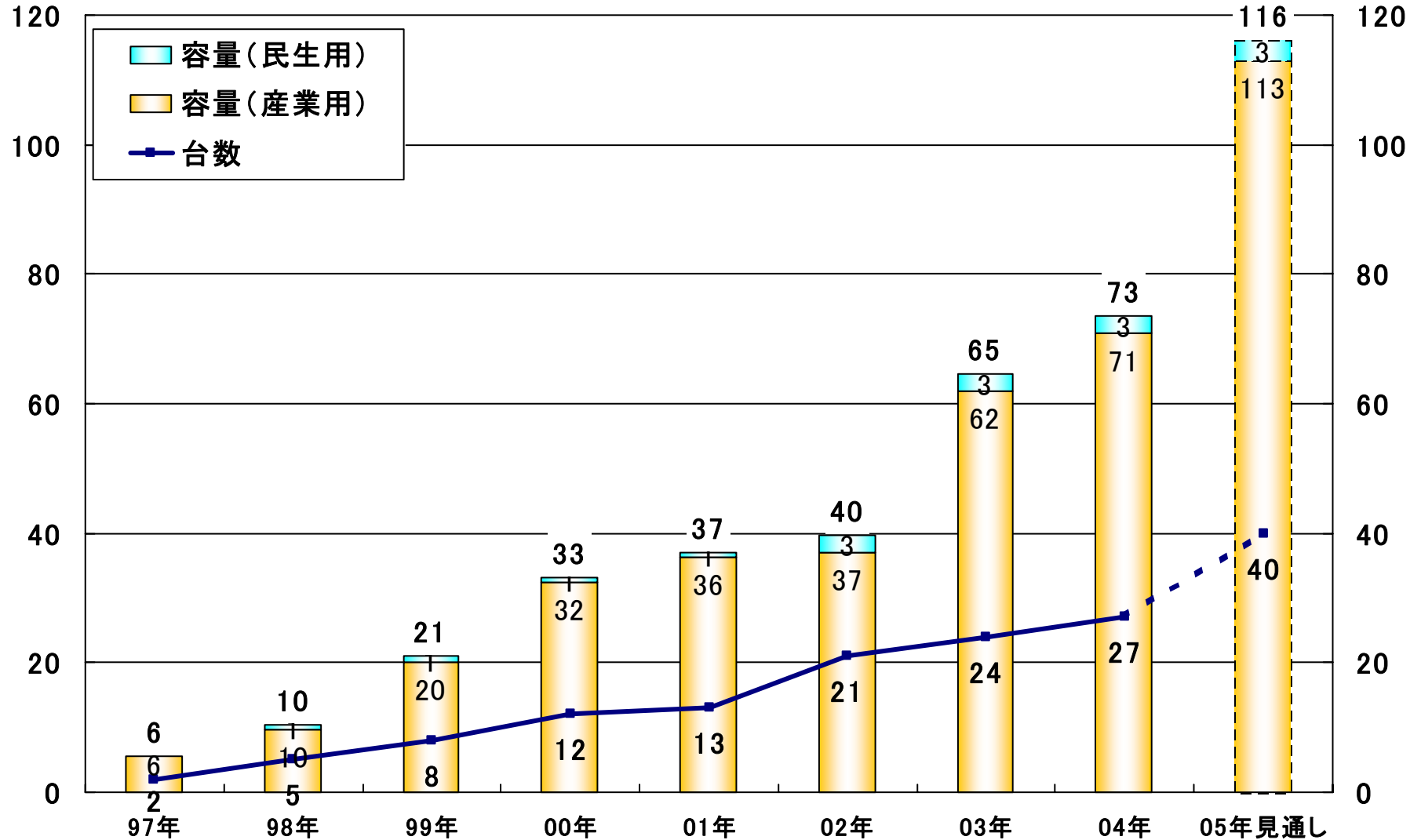
(38件)

(66件)

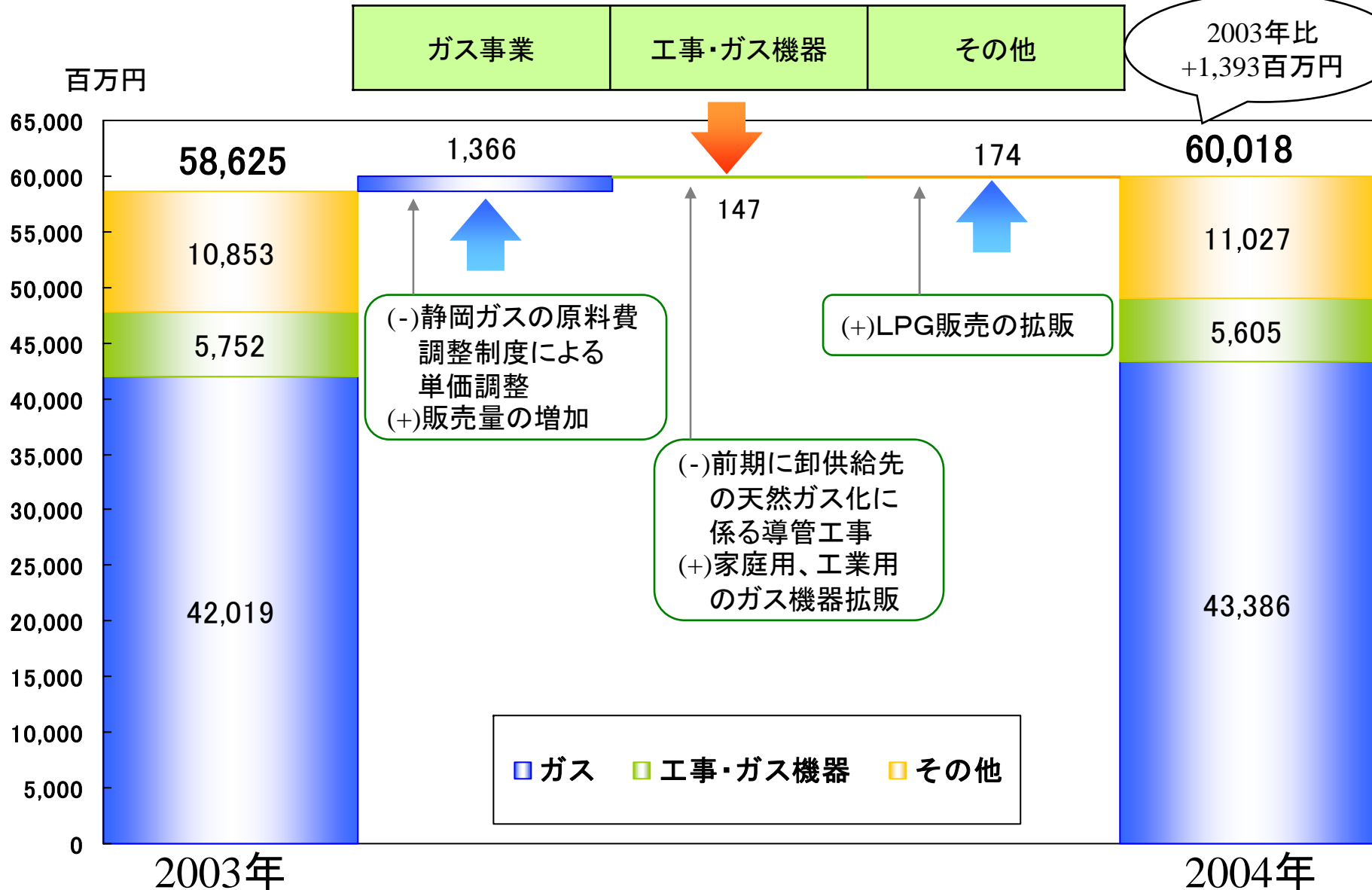
# コージェネレーション普及状況(大口部門)

設備容量: 千kW

台数: 台



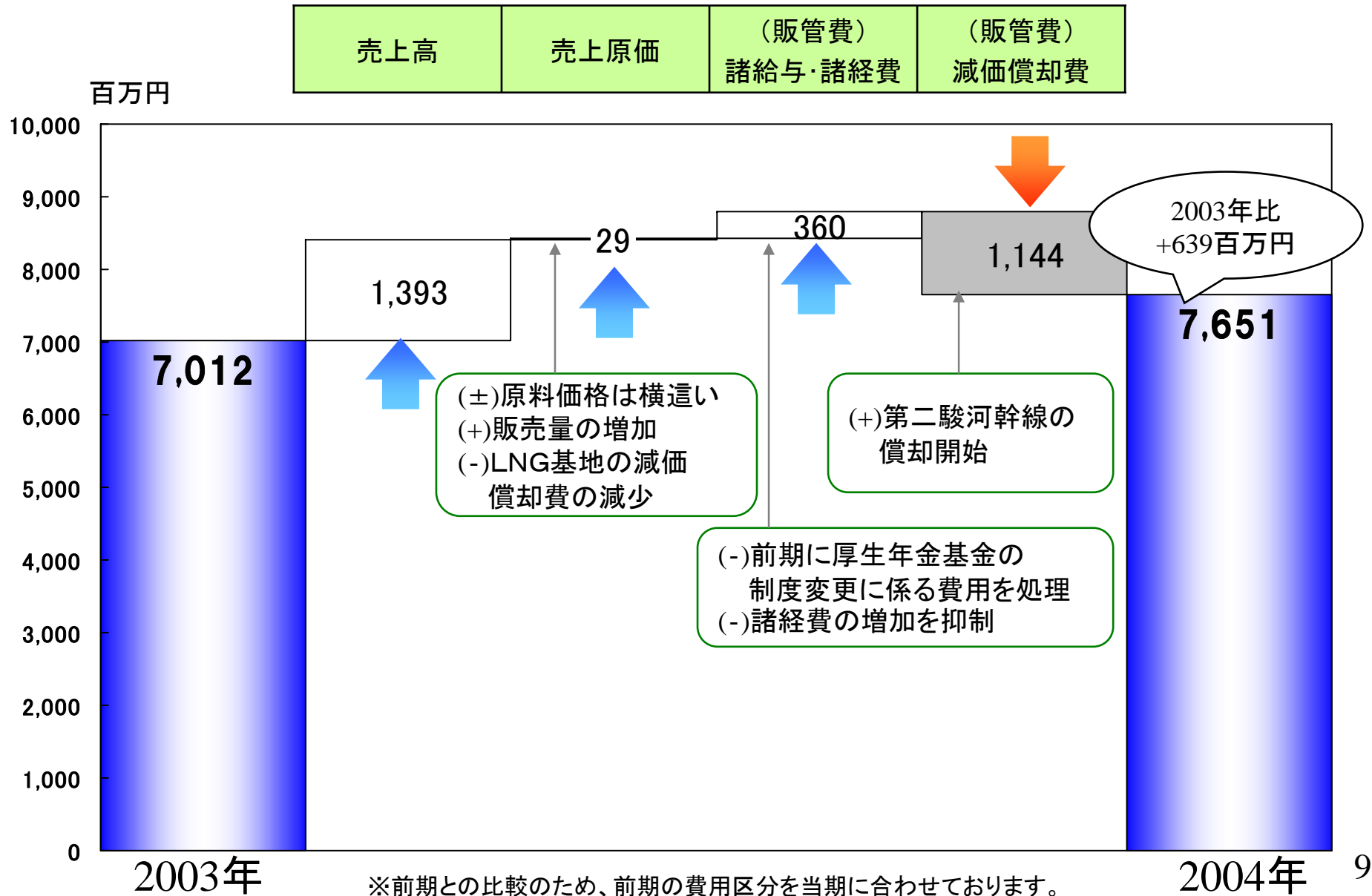
# 連結売上高(前期比較)



※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(前期比較)



# 見通しとの差異

(単位:百万円)

	実績(04年)	前期(03年)	年初見通し (04.02.18)	修正見通し (04.11.09)	対前期	対年初 見通し	対修正 見通し
売上高	60,018	58,625	59,900	60,400	102.4%	100.2 %	99.4%
営業利益	7,651	7,012	6,420	7,000	109.1%	119.2 %	109.3 %
経常利益	6,919	6,113	5,470	6,200	113.2%	126.5 %	111.6 %
当期純利益	3,736	3,941	2,760	3,300	94.8%	135.4 %	113.2 %

# 連結決算の総論

- ガス販売量は、堅調な大口需要開拓や猛暑による空調需要の増加、卸供給の拡大等により、静岡ガス単体で前年同期比9.6%増加の5億2千万m<sup>3</sup>。連結では、9.3%増加の5億3千万m<sup>3</sup>。
- 連結ガス売上高は、産業用や卸供給の販売量は増加したものの、家庭用販売量が減少し、3.3%増の433億円。総売上高は、前期比2.4%増の600億円。
- 営業利益は、減価償却費は増加したものの、諸経費の削減等により、前期比9.1%増の76億円。
- 経常利益は、有利子負債の減少により支払利息が減少(1億円)したこと等により、前期比13.2%増の69億円。
- 当期純利益は、前期に土地売却益を計上したことや、固定資産の減損会計を前倒して適用し、土地2件(1億円)の損失計上をしたこと等により、前期比5.2%減の37億円。
- 配当金は、前期の記念増配の7円に引き続き年間7円(当初見通し6円)。
  
- 設備投資は、「第二駿河幹線」(静岡市-富士市)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引き続き実施、前期比15.2%減の98億円。
- 有利子負債残高は、借入金返済が進み前期末比4.1%減の597億円。

# ガス販売状況(単体)

	2004年実績	2003年実績	増 減	前期比
お客さま戸数 (戸)	308,905	303,962	+4,943	101.6%
ガス販売量 (千m <sup>3</sup> )	517,539	472,394	+45,145	109.6%
直 売 (千m <sup>3</sup> )	472,720	456,256	+16,464	103.6%
家庭用 (千m <sup>3</sup> )	90,938	93,114	△2,175	97.7%
商業用 (千m <sup>3</sup> )	28,973	27,034	+1,939	107.2%
工業用 (千m <sup>3</sup> )	321,089	308,365	+12,725	104.1%
その他用 (千m <sup>3</sup> )	31,719	27,744	+3,975	114.3%
卸 供給 (千m <sup>3</sup> )	44,820	16,139	+28,681	277.7%
うち大口供給				
大口販売量 (千m <sup>3</sup> )	311,485	294,240	+17,245	105.9%
構 成 比 ( % )	60.2%	62.3%	-	-
コジェネ台数 (台)	27	24	+3	112.5%
コジェネ容量 (kW)	73,462	64,650	+8,812	113.6%

※大口供給:年間ガス使用量が50万m<sup>3</sup>以上のお客さまの使用量

# 収支の状況(連結)

	2004年実績	2003年実績	増減	前期比
売上高	60,018	58,625	+1,393	102.4%
売上原価	30,843	30,331	+511	101.7%
売上総利益	29,175	28,294	+881	103.1%
供給販売費及び一般管理費	21,523	21,281	+242	101.1%
うち諸給与・諸経費	14,650	15,501	△851	94.5%
うち減価償却費	6,873	5,780	+1,093	118.9%
営業利益	7,651	7,012	+639	109.1%
営業外損益	△732	△899	+166	81.5%
経常利益	6,919	6,113	+806	113.2%
特別損益	117	964	△846	12.2%
税金等調整前当期純利益	7,036	7,077	△40	99.4%
当期純利益	3,736	3,941	△205	94.8%
為替レート (円/\$)	108.3	116.4	△8.1	93.0%
原油価格 (\$/bbl)	36.4	29.1	+7.3	125.1%

# 設備投資等の実績(連結)

(単位:百万円)

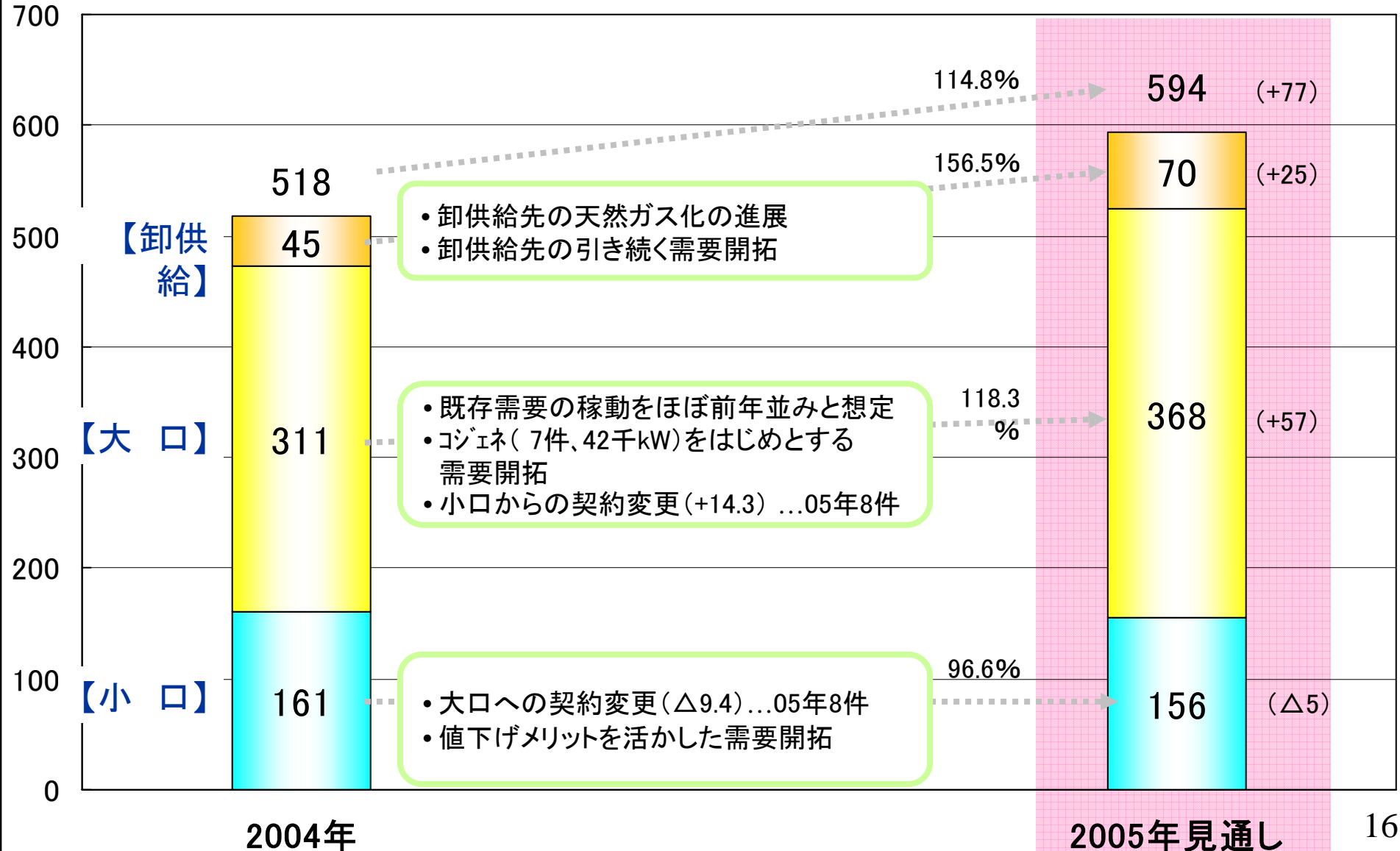
		2004年 実績	2003年 実績	増 減
設備投資等	設 備 投 資	9,888	11,665	△1,777
	減 価 償 却 費	10,272	9,500	+772
	有 利 子 負 債	59,734	62,281	△2,547
キャッシュ・フロー計算書	営 業 キャッシュ・フロー	14,169	14,570	△400
	投 資 キャッシュ・フロー	△10,729	△11,642	+912
	財 務 キャッシュ・フロー	△3,231	△3,860	+629
	現 金 ・ 現 金 同 等 物 の 増 減	208	△931	+1,140
	現 金 ・ 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	5,529	5,321	+208

## II 2005年12月期の見通し

# ガス販売量見通し(単体)

百万m<sup>3</sup>

( )内は、販売量増減(百万m<sup>3</sup>)を表示



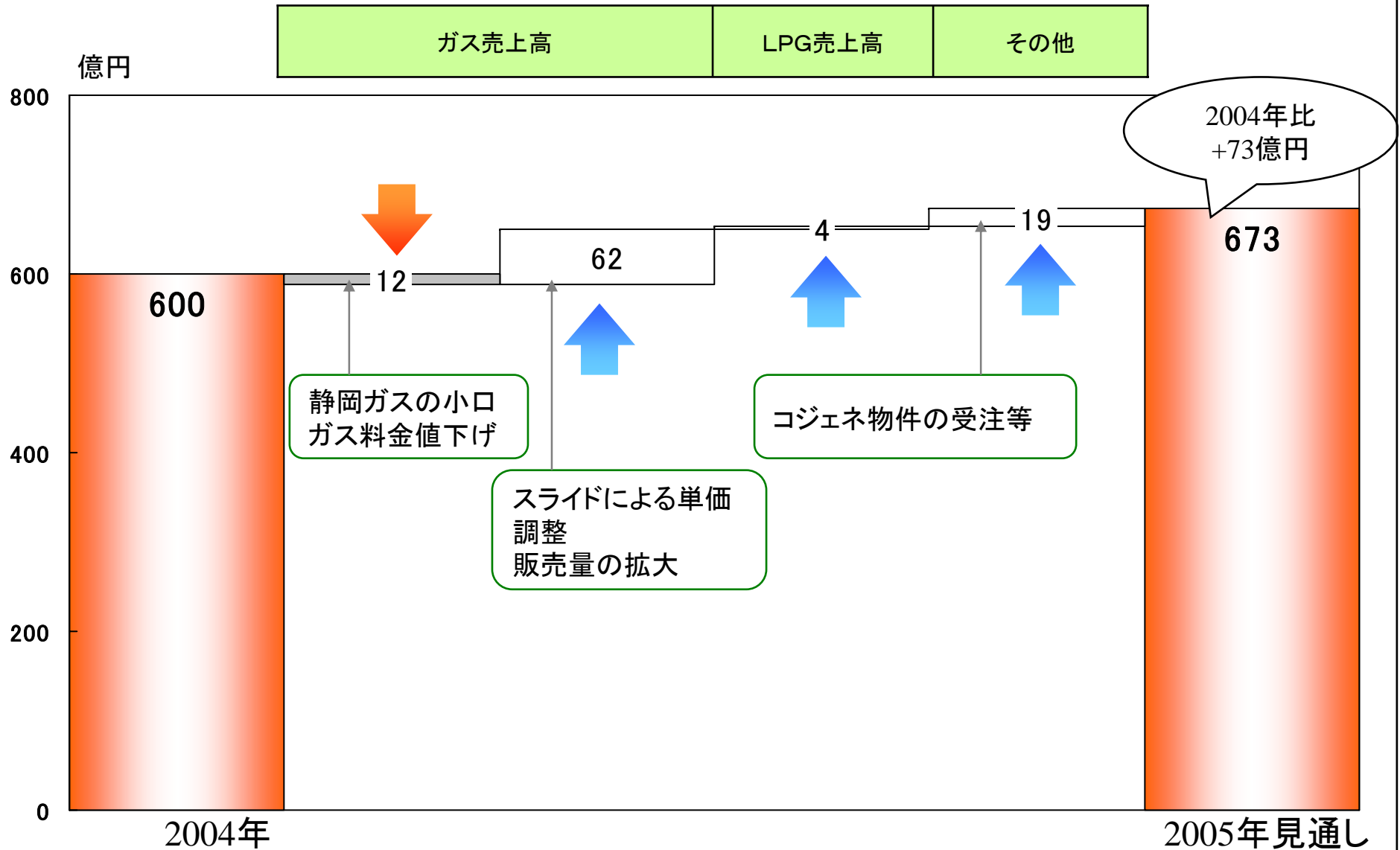
• 卸供給先の天然ガス化の進展  
• 卸供給先の引き続き需要開拓

• 既存需要の稼動をほぼ前年並みと想定  
• コジエネ(7件、42千kW)をはじめとする  
需要開拓  
• 小口からの契約変更(+14.3) ...05年8件

• 大口への契約変更(△9.4) ...05年8件  
• 値下げメリットを活かした需要開拓

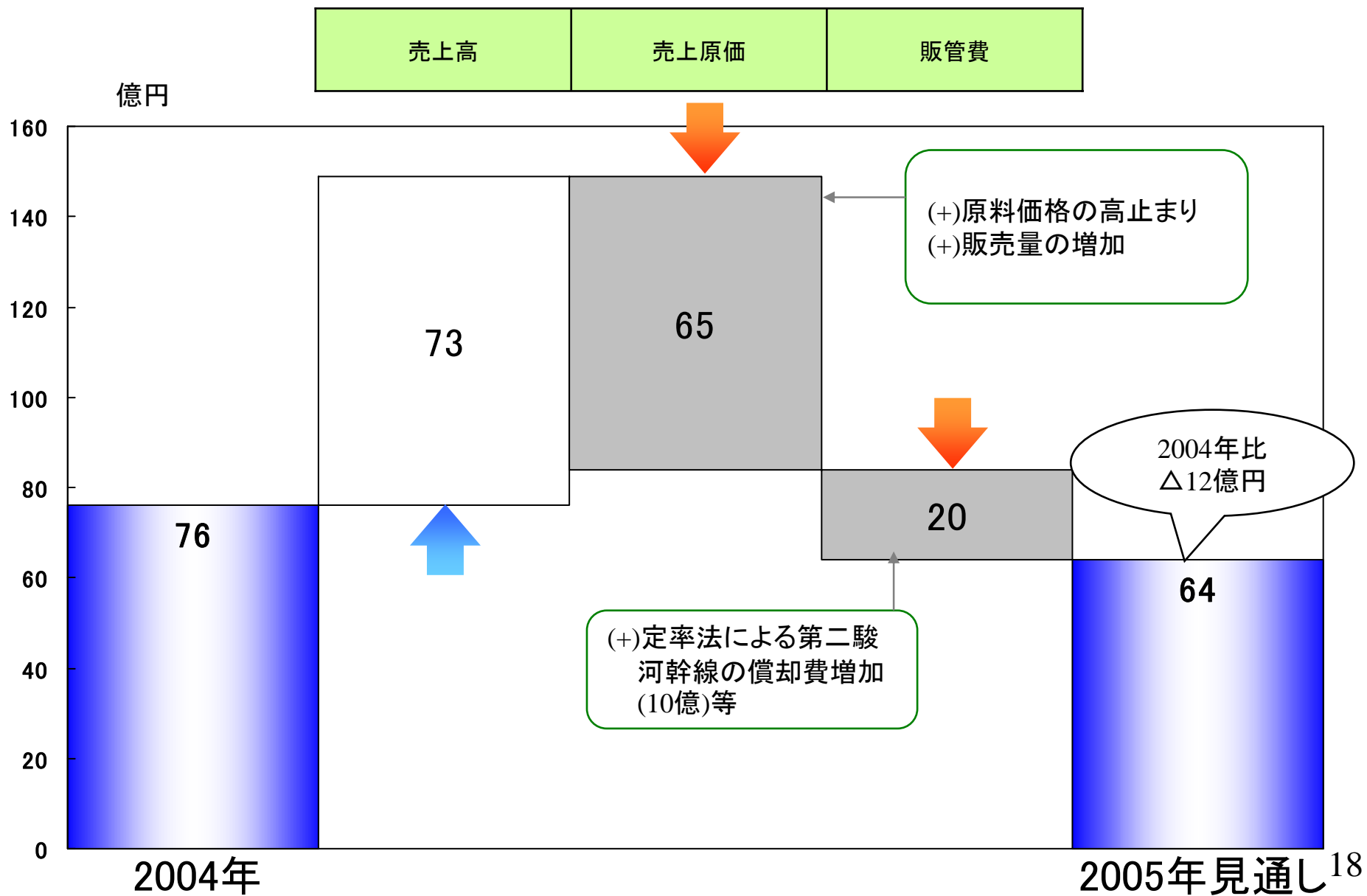


# 連結売上高見通し(前期比較)



※外部顧客に対する売上高より算出しております。

# 連結営業利益見通し(前期比較)



## III 今後の見通し 2005年-2007年

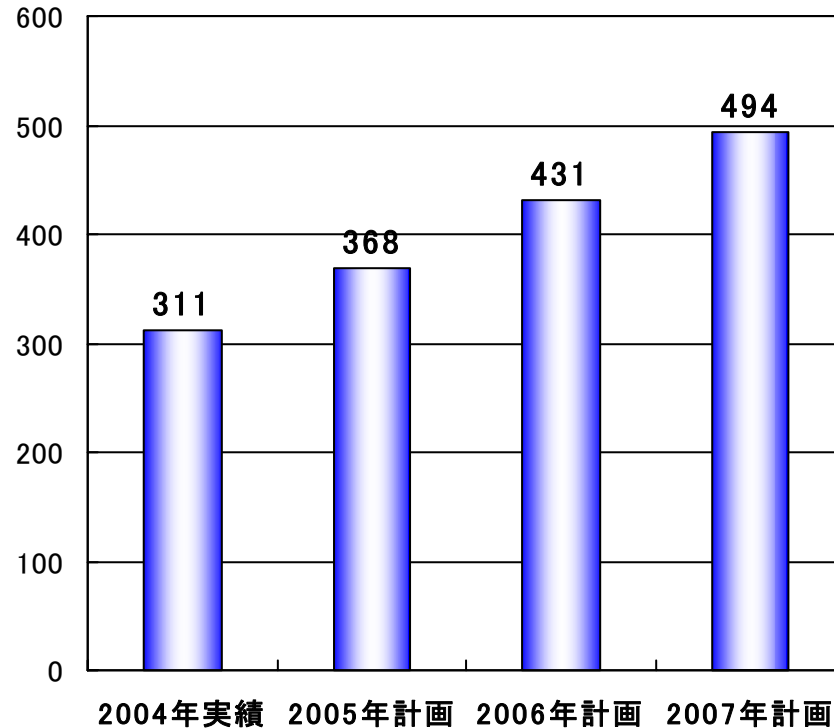
# ガス販売量の拡大に向けて

## 大口分野

- ▶ 京都議定書発効によるCO<sub>2</sub>削減への各企業の取り組みに同調し、エネルギー多消費型設備天然ガス化推進補助金(燃転補助金)を活用した需要開拓
- ▶ NEDO(新エネルギー・産業技術総合開発機構)、県モデル事業等の補助金を活用したコージェネレーションの普及
- ▶ 新たに開始したエネルギーサービス事業の確実な遂行と拡大
- ▶ 設備管理や修理体制の集中化によるCSの向上と業務効率化

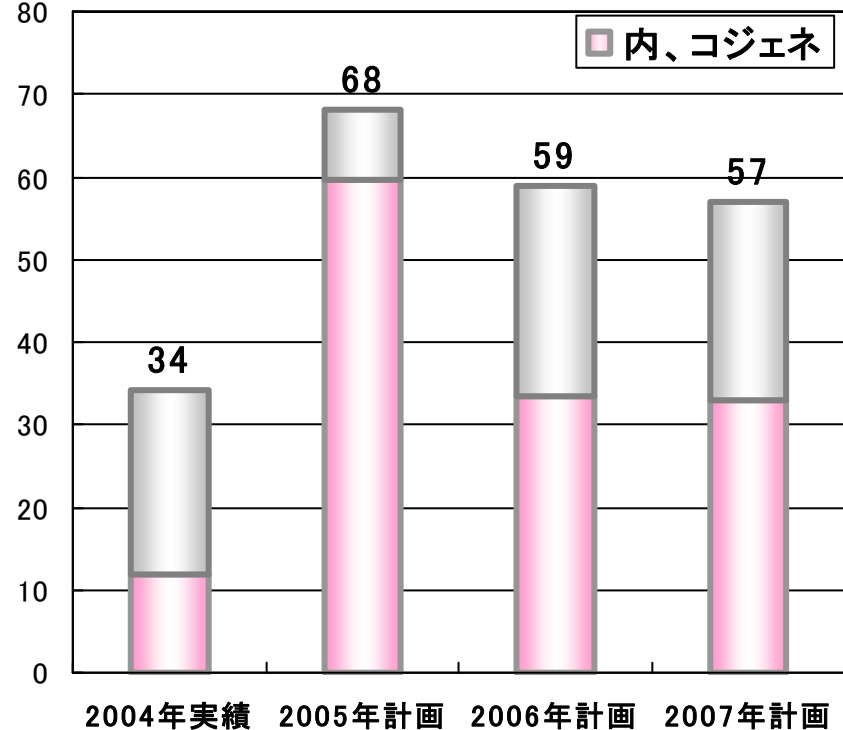
百万m<sup>3</sup>

大口販売量



百万m<sup>3</sup>/年

大口産業用の開拓計画



# ガス販売量の拡大に向けて

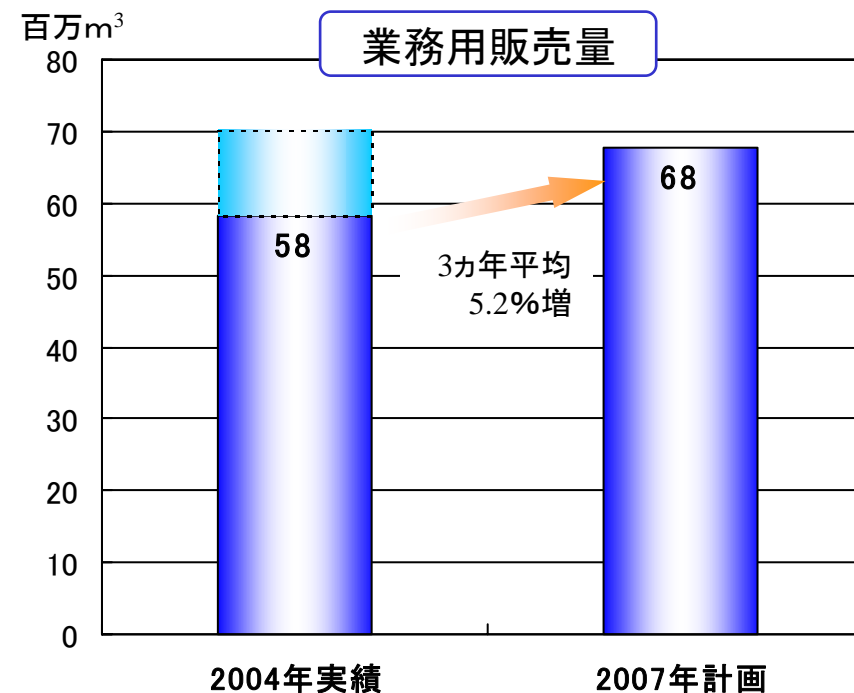
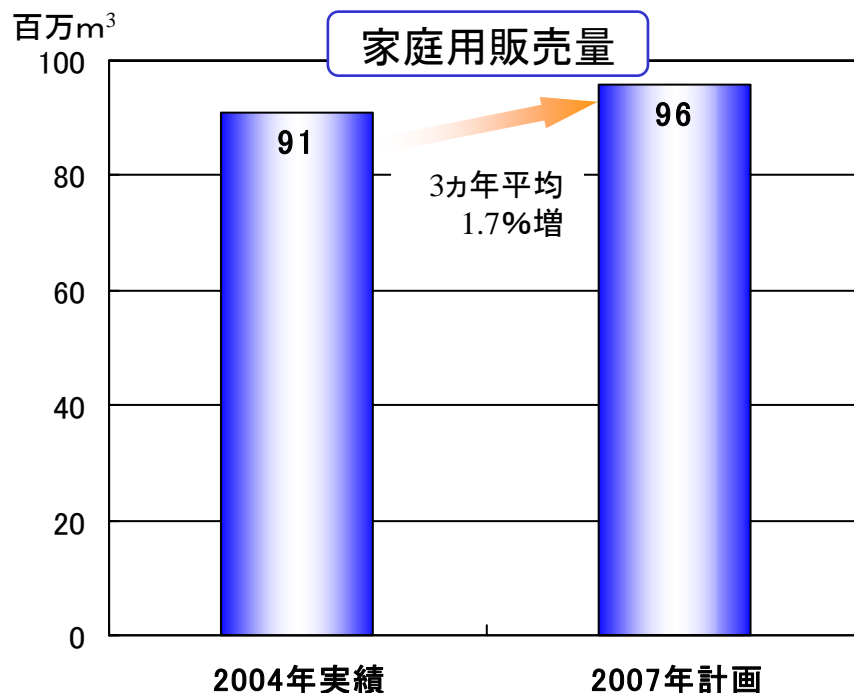
## 小口分野

### 家庭用

- ▶ ハウスメーカーに加え、地場工務店やエンドユーザーへのコンタクト強化による戸建住宅の獲得
- ▶ 静岡ガスエネルギー(LPG販売)との連携強化による効率的な需要開拓とグループシェアの拡大

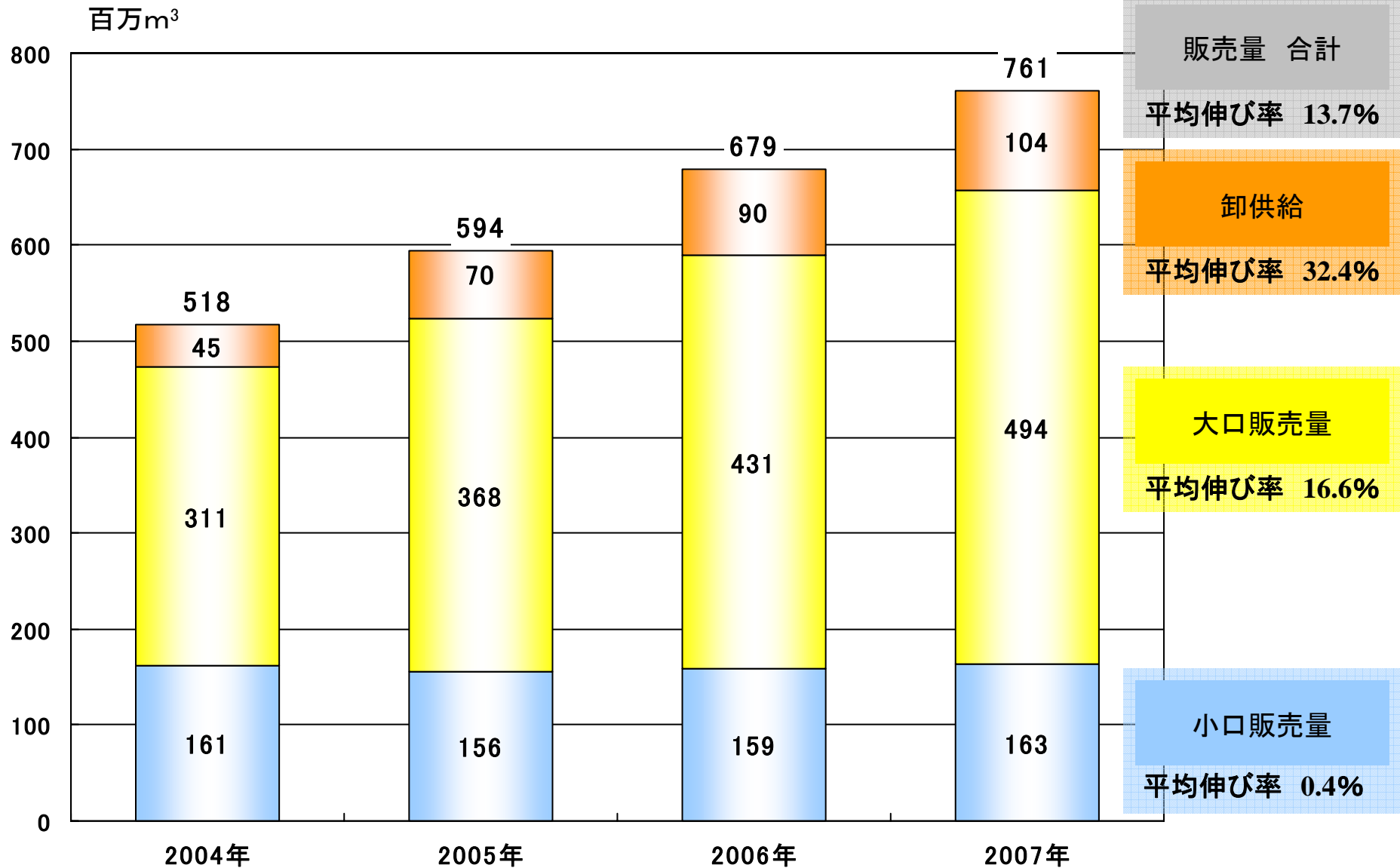
### 業務用

- ▶ 料金値下げや料金メニューの追加により価格競争力が増した空調分野の営業強化
- ▶ 病院やホテル、フードチェーン店へのコージェネレーション需要の開拓



改正ガス事業法による大口への移行対象( )を除いて算出

# ガス販売目標(単体)



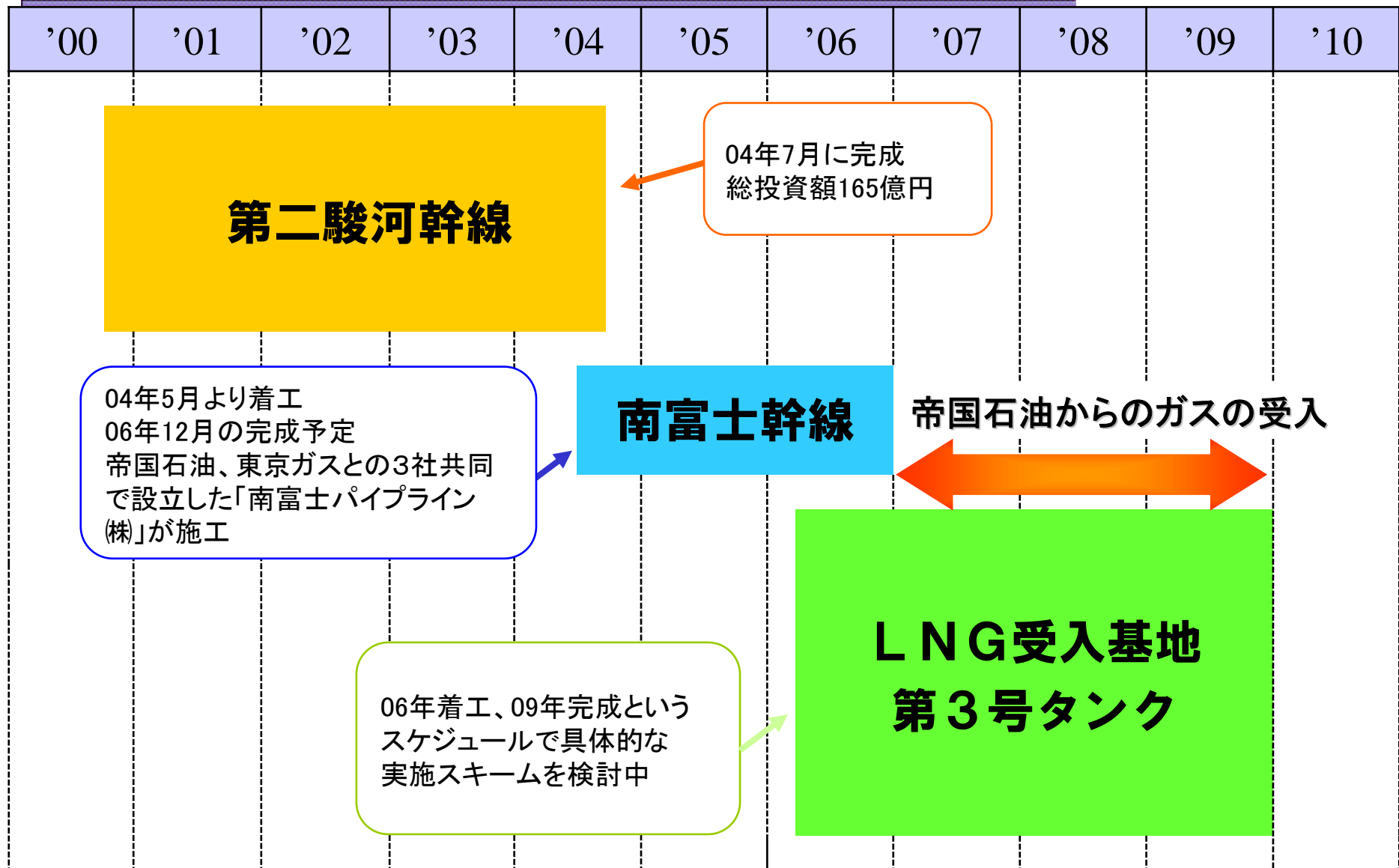
# 収支計画(連結:2005年~2007年)

(億円未満切捨て)

(単位:億円)

	2004年実績	2005年計画	2006年計画	2007年計画
売上高	600	673	696	747
売上原価	308	374	376	415
売上総利益	291	299	319	332
諸給与	84	86	87	93
諸経費	61	72	69	66
減価償却費 (うち第二駿河幹線)	68 (12)	76 (22)	74 (19)	75 (16)
営業利益	76	64	87	96
経常利益	69	55	79	87
当期純利益	37	28	42	47
為替レート(円/\$)	108.3	113.0	113.0	113.0
原油価格(\$/bbl)	36.4	38.5	37.5	37.5

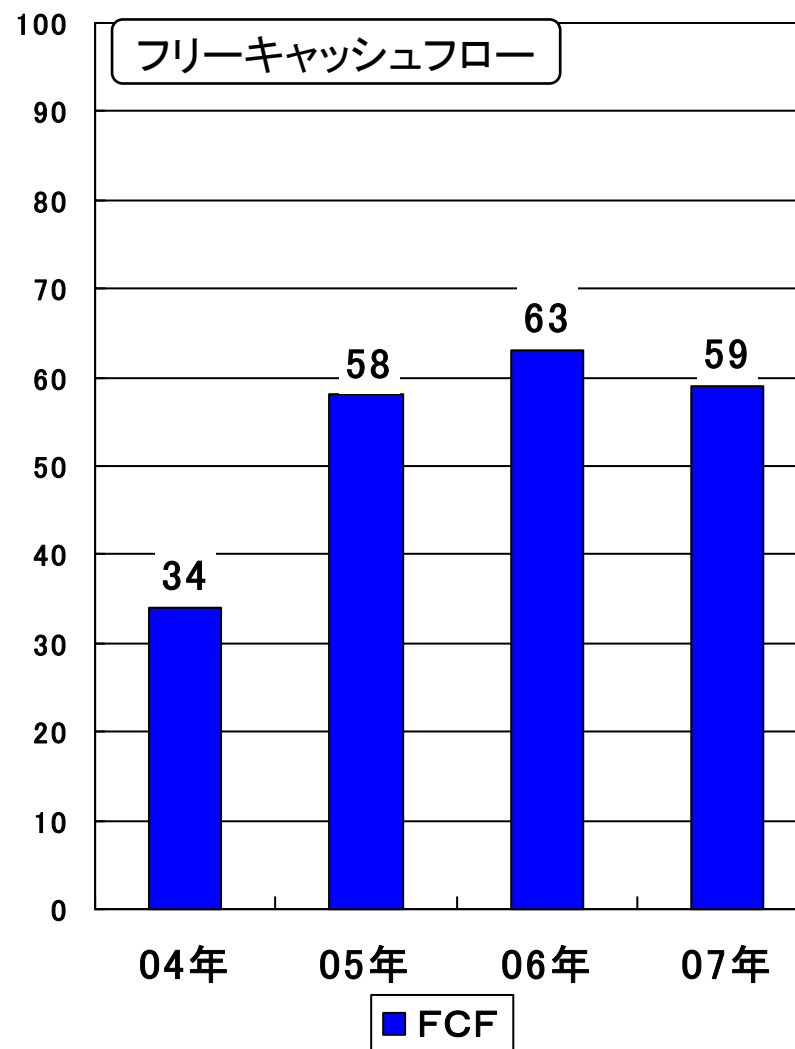
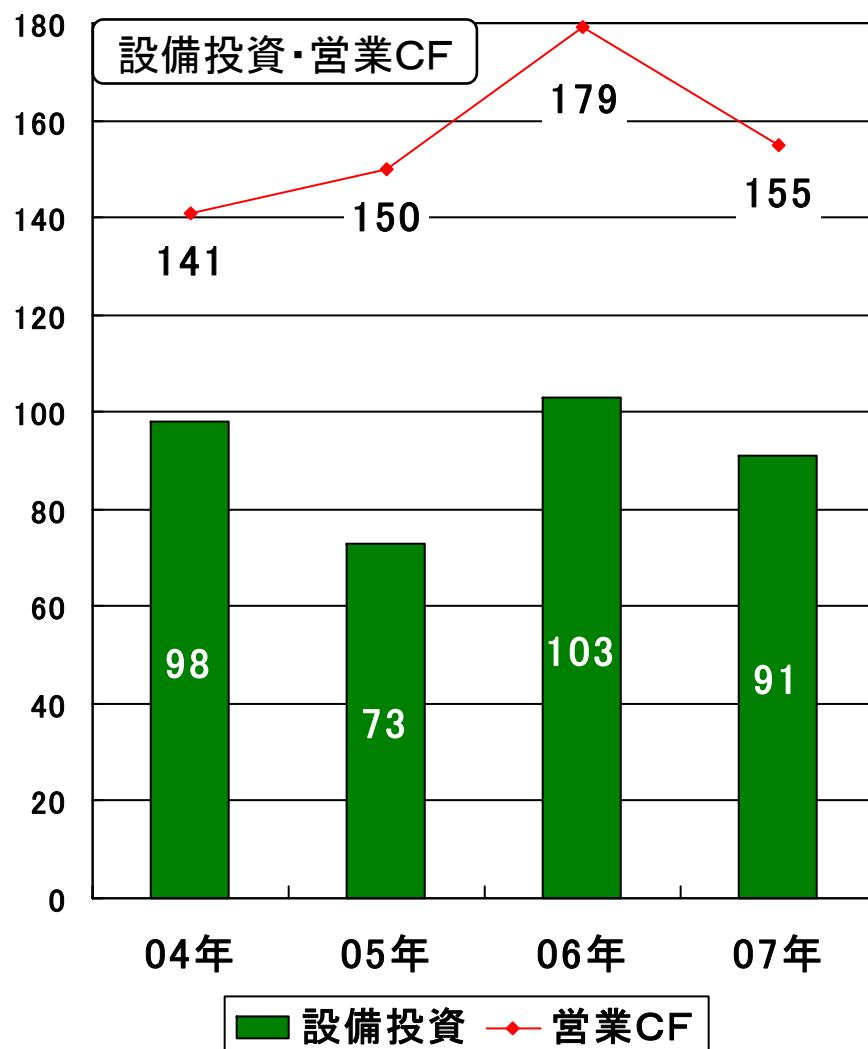
# 主要インフラの整備状況





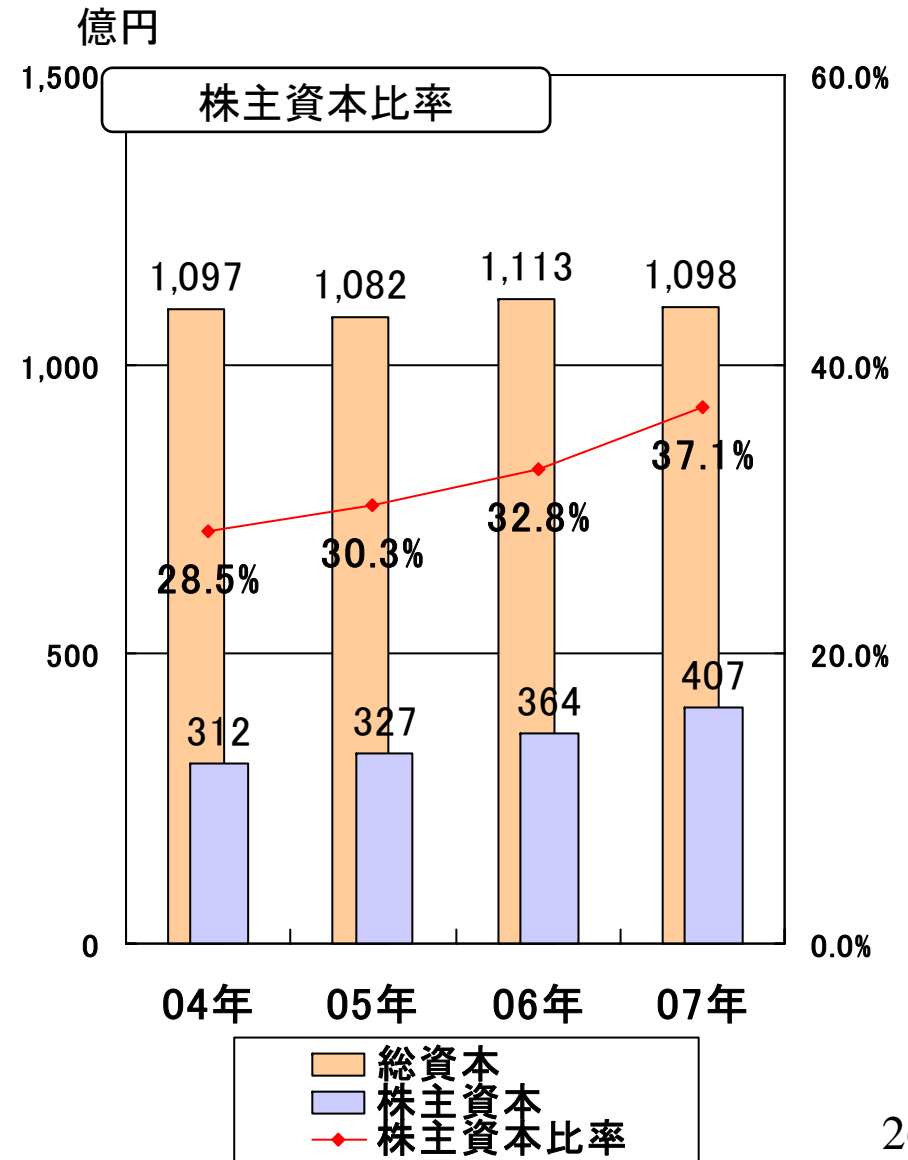
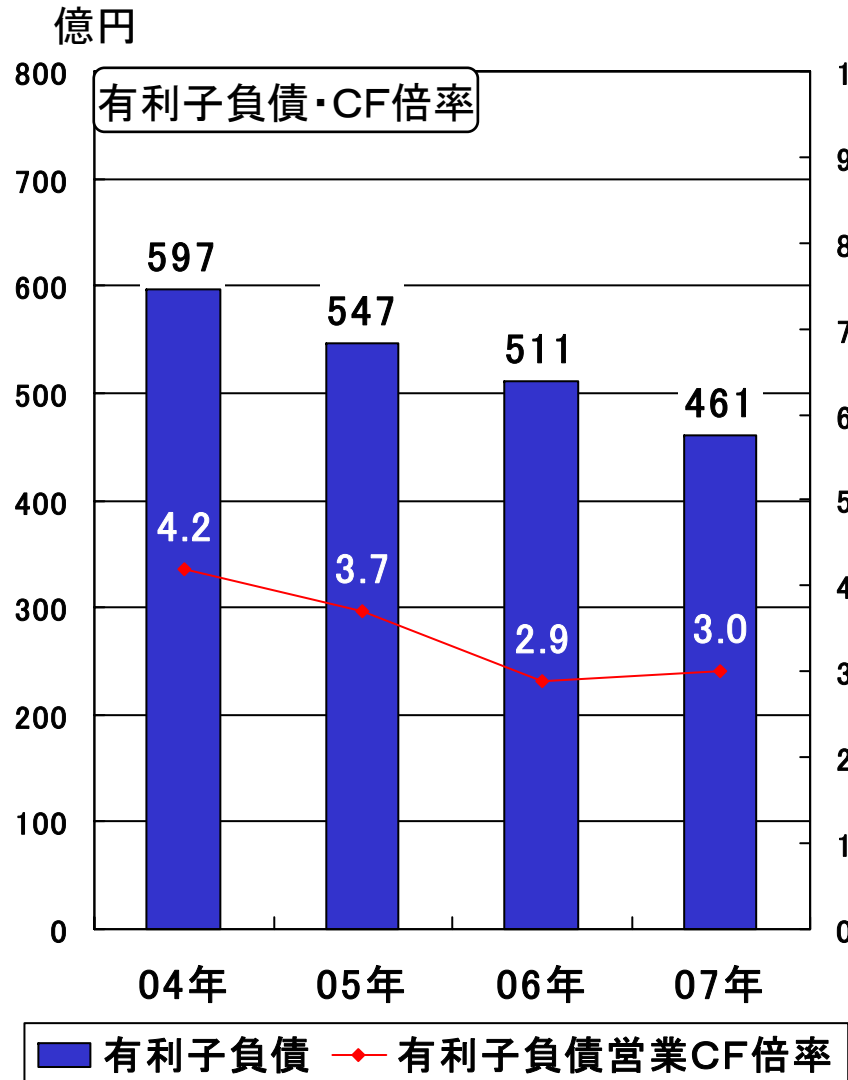
# 営業CF・設備投資・FCF(連結)

(単位:億円)



フリーキャッシュフロー = 営業CF - 投資CF

# 有利子負債・株主資本比率(連結)



# 主要な経営指標(連結)

	04年実績	05年計画	06年計画	07年計画
売上高営業利益率 (%)	12.7	9.5	12.6	12.9
ROA (%)	7.0	5.9	8.0	8.7
ROE (%)	12.8	9.0	12.4	12.4
株主資本比率 (%)	28.5	30.3	32.8	37.1
有利子負債依存率 (%)	54.4	50.6	45.9	42.0
1株当たり当期純利益 (円)	52.0	40.8	60.5	67.4

売上高営業利益率 = 営業利益 ÷ 売上高 × 100

ROA(総資本営業利益率) = 営業利益 ÷ 総資本(期中平均) × 100

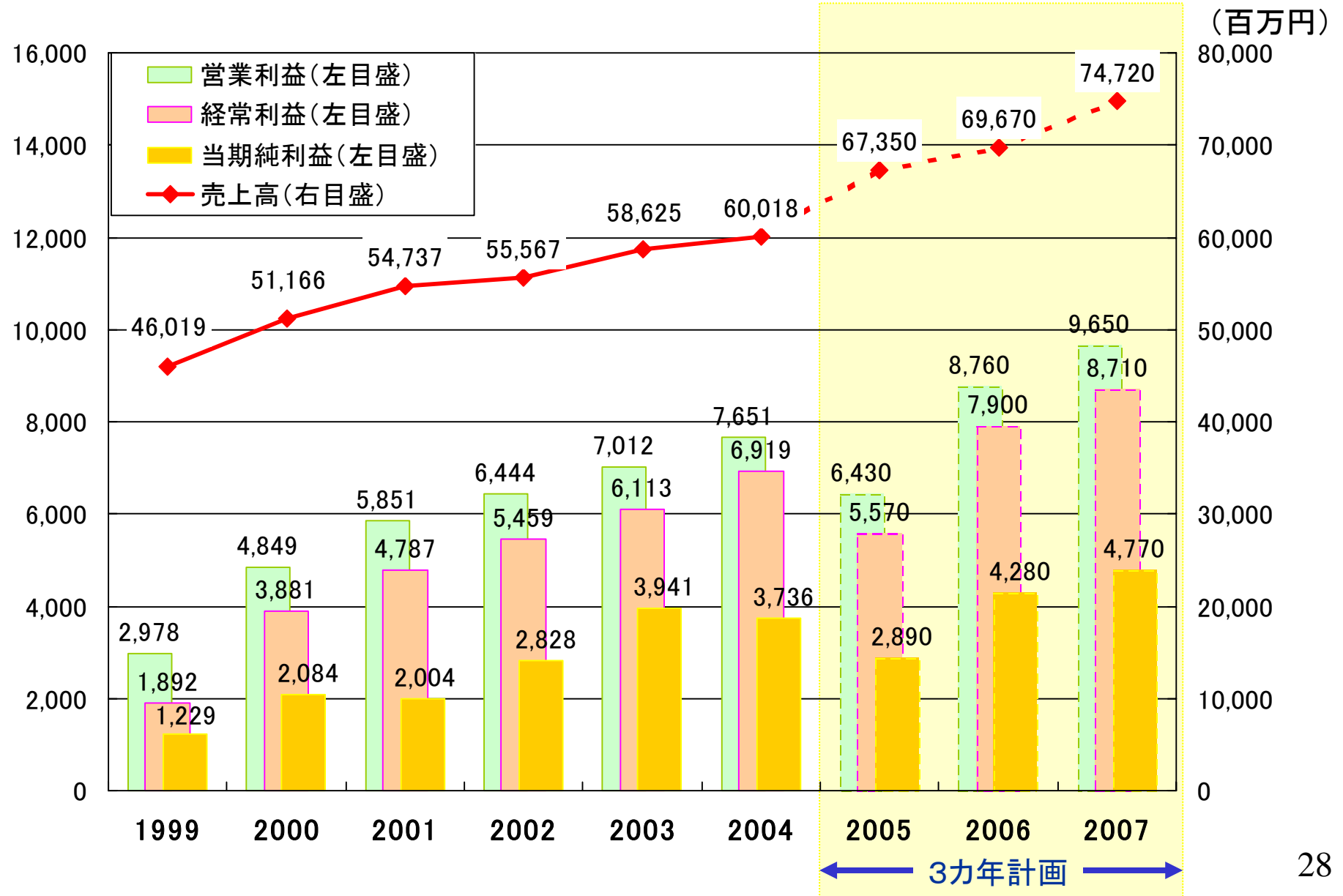
ROE(株主資本当期純利益率) = 当期純利益 ÷ 株主資本(期中平均) × 100

株主資本比率 = 株主資本 ÷ 総資本(期末)

有利子負債依存率 = 有利子負債 ÷ 総資本(期末)

1株当たり当期純利益 = 当期純利益 ÷ 発行済株式総数(期中平均)

# 収支の見通し



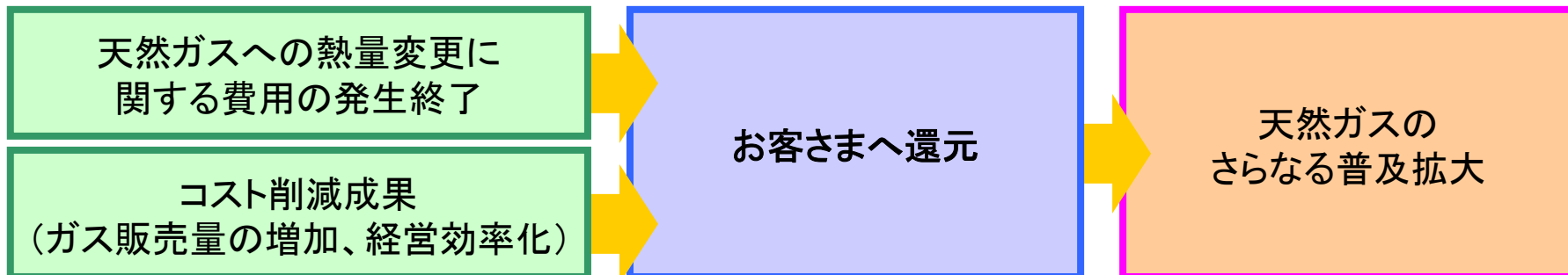
## IV トピックス

# ガス料金の引き下げ

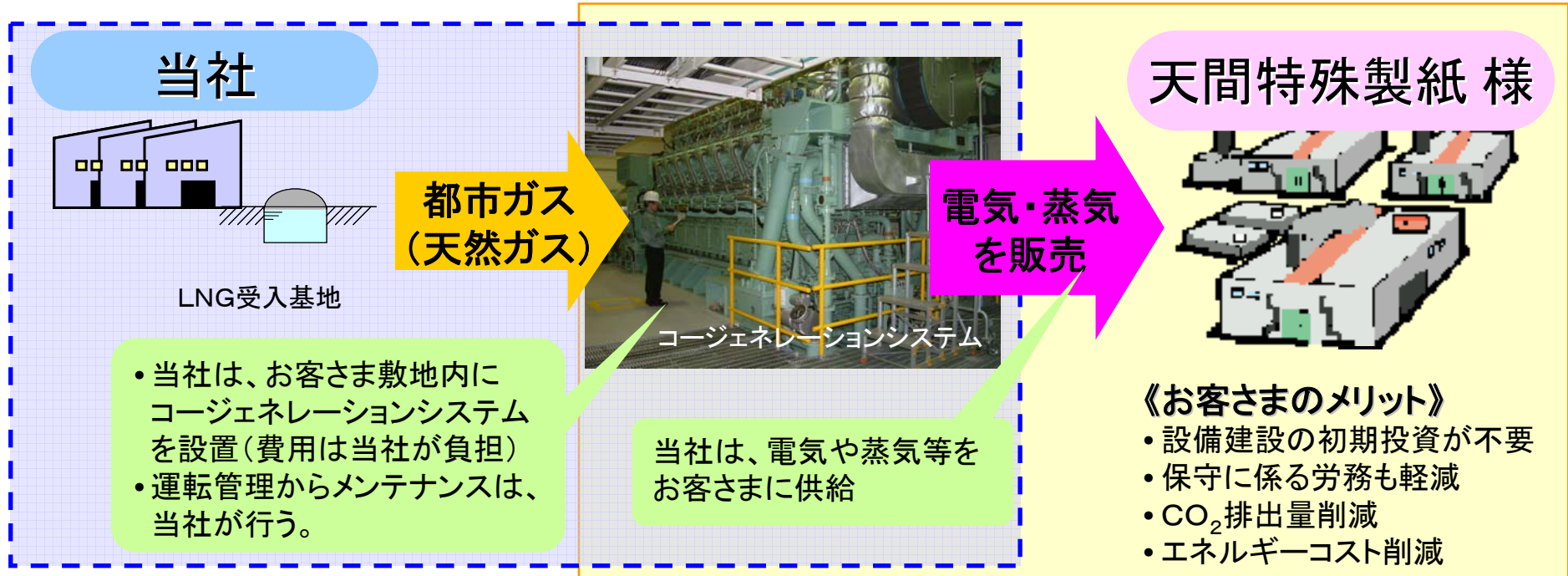
平成17年1月1日を実施日として、

- ◆ 小口部門のガス料金を平均5.27%値下げを実施
- ◆ 選択約款の料金メニューを拡充

	供給約款	選択約款						
平均改定率	△3.80%	△11.28%						
内容	<p>《モデル世帯における年間支払額》</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>現行料金</th> <th>新料金</th> <th>引き下げ額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>121,632円</td> <td>116,748円</td> <td>△4,884円</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2種類あった地区別料金を解消し、1つの料金に統合</li> <li>• 使用量区分を変更し、これまでの3区分から5区分に細分化</li> </ul>	現行料金	新料金	引き下げ額	121,632円	116,748円	△4,884円	<p>《主な内容》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 家庭用の温水暖房契約を平均15%引き下げ、さらに5%の割引メニューを新設</li> <li>• 家庭用、業務用の空調契約を平均7.9～20.3%引き下げ</li> <li>• 稼働時間が比較的長く、年間10～50万m<sup>3</sup>をご使用のお客さまメニューを新設（病院、福祉施設、大衆浴場など）</li> </ul>
	現行料金	新料金	引き下げ額					
121,632円	116,748円	△4,884円						



# オンサイトエネルギーサービス事業の開始



コージェネレーションシステムの概要	コージェネレーション設備導入による効果	交付を受けた補助金
製造者 : 三菱重工業株 発電出力 : 5,100kW 発生蒸気量 : 2.8 t/h	省エネ率 : 16.7% CO <sub>2</sub> 排出削減量 : 年間14,000トン (削減率46%※) ※商用電力のCO <sub>2</sub> 排出原単位として火力発電平均の数値を使用	NEDO (26.7%) 「地域新エネルギー導入促進事業」の補助 静岡県 (10%)、富士市 (5%) 「天然ガスコージェネレーションシステム導入事業費補助金」