



SHIZGAS

静岡ガス株式会社

2013年12月期

第2四半期決算概要

2013年8月9日

SECURITIES CODE : 9543

目次

SHIZGAS

I. 第2四半期決算の概要	... 3
II. 年間の見通し	... 8
III. トピックス	... 12
IV. 参考資料	... 15

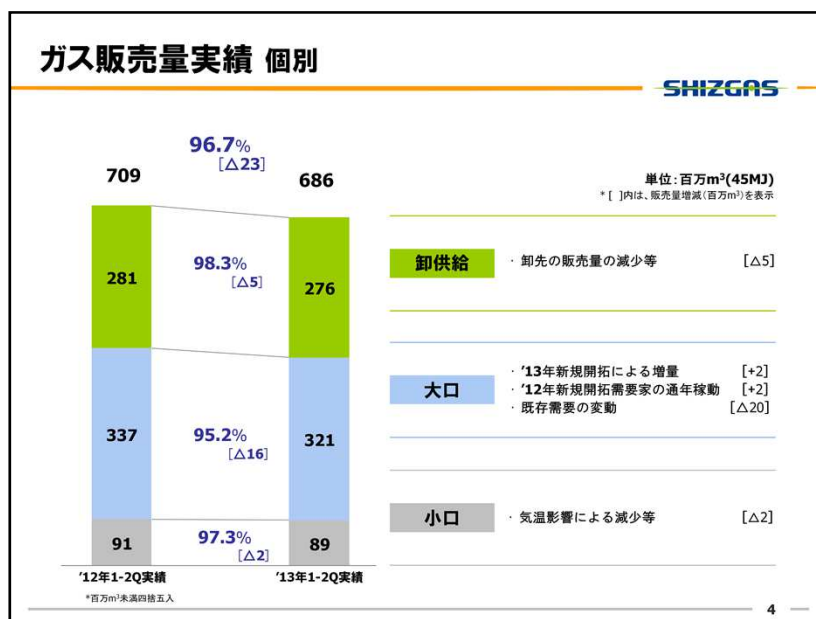
注意

-本情報は、2013年8月7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. 第2四半期決算の概要

SHIGAS



上期のガス販売量は6億86百万m³、対前年△23百万m³の96.7%となりました。

小口は対前年△2百万m³の97.3%となりました。

家庭用はお客さま戸数が前年を上回って推移したものの、高気温や省エネ・節約などのライフスタイルの変化の要因もあり、△187万m³の96.6%にとどまりました。

業務用は病院などで省エネが進む中、暖房時期における高気温の影響から空調需要が減少したことで販売量減となりました。

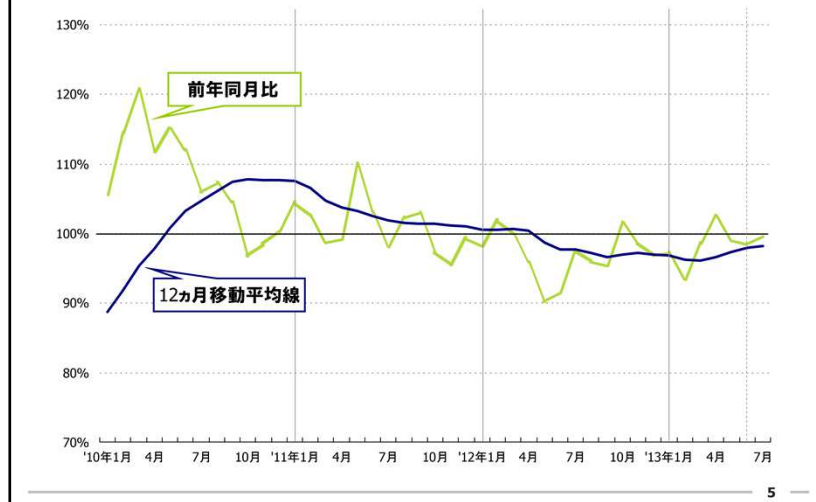
大口は対前年△16百万m³の95.2%となりました。

新規開拓や昨年開拓分の通年稼働が+4百万m³となる一方、既存需要では卸電力市場向けのコジェネの高稼働による増量などがあったものの、大手素材メーカーの原料転換に伴う熱需要の減少、製紙会社の工場閉鎖などに加え、全般的な受注減少による工場稼働の低下により△20百万m³となりました。

卸供給は、卸先での大口需要家の稼働減などにより△5百万m³の98.3%となりました。

産業用ガス販売量の前年同月比較

SHIZGAS



このグラフは設備増設等を行わなかった大口産業用需要家への販売量を前年同月比の推移として示したものです。

2010年のリーマンショックの回復から、2011年は震災影響によりコジェネの稼働増加や製紙など一部業種の特需から移動平均線は100%を超えて推移しておりましたが、下降傾向を示しています。2012年においても、コジェネ向けの販売量が例年並みとなり、加えて景気低迷により紙パや化学・食品等の業種を中心に稼働が落ち込みました。今年に入っても対前年マイナスの厳しい状況が続いています。

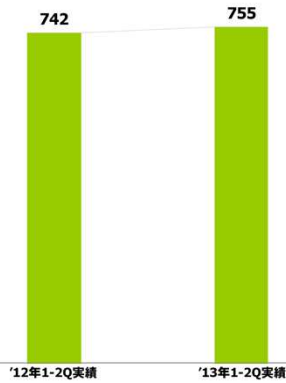
しかし、7月の速報値では、製紙・パルプ や食品 などで回復の兆しがあり、全体で99.6%となっています。

売上高/営業利益

SHIGAS

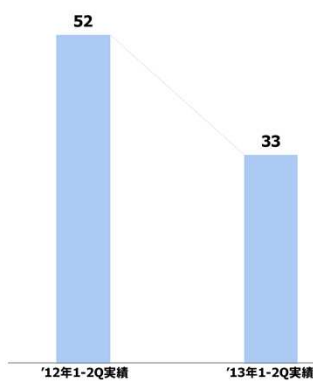
売上高

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



6

上期の連結売上高は755億円と対前年同期比12億円の増加、連結営業利益は33億円で18億円の減少となり、増収減益の決算となりました。

営業利益の分析（対2012年1-2Q実績）

SHIZGAS

売上高		755 [+12]	
ガス	651 [+9]		
LPG	62 [+0]		
その他	40 [+2]		
営業利益		33 [Δ18]	
スライドタイムラグ		Δ32 [Δ15]	
<small>※ スライドタイムラグは個別</small>			

売上総利益		155 [Δ17]	
ガス	131 [Δ17]		
■売上高	651 [+9]		
販売量の減少	Δ21		
スライド単価の上昇	+30		
■売上原価	520 [+26]		
原料使用量の減少	Δ18		
原料価格の上昇	+49		
LNG基地コスト等の減少等	Δ5		
LPG・その他	24 [Δ0]		
販売管理費	121 [+1]		

単位：億円
* 億円未満切捨て
* []内は、対2012年1-2Q実績増減
* セグメント間取引消去後の数値より作成

営業利益の前年同期との比較です。

連結売上高は前年同期比12億円の増加となりました。

内訳は、ガスセグメントで9億円の増、LPG・その他セグメントで2億円の増です。

ガスセグメントの売上高9億円増加の内訳は、販売量の減少により21億円の減、スライド単価の上昇により30億円の増です。

一方、売上原価は26億円増加となりました。

内訳は、原料使用量の減少により18億円の減、原料価格の上昇により49億円の増、LNG基地設備等の償却進行によるコスト等の減少により5億円の減です。

これらの結果、ガスセグメントの売上総利益は17億円の減少となりました。

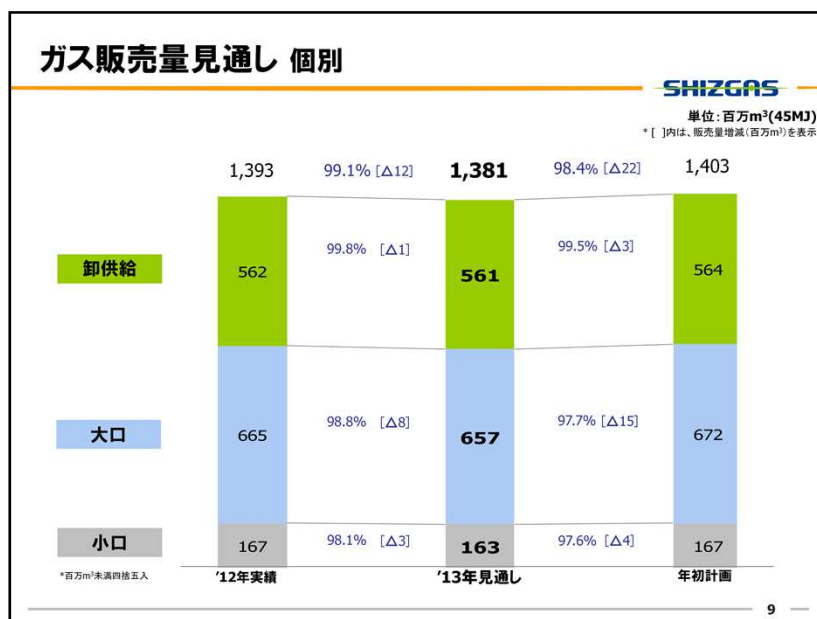
販売管理費は、償却の進捗による減価償却費の減少がありましたが、新本社ビルの什器備品購入やLPG子会社で需要開発費の増加などにより諸経費が増加したことなどから1億円の増となりました。

以上により、営業利益は前年同期比18億円の減益となりました。

なお、スライドタイムラグは、前年同期が17億円の減益要因、今期が32億円の減益要因でしたので、前年同期比で15億円の減益要因となりました。

Ⅱ. 年間の見通し

SHIZGAS



通期でのガス販売量は、年初計画を22百万m³下回る13億81百万m³、対計画比98.4%、対前年比99.1%を見込んでいます。

小口では、家庭用は上期実績をベースにパーメーターのマイナスと上期の暖房契約数の計画未達などを織り込み下方に見直しました。業務用は下期は年初計画どおりと見通し、小口全体で年初計画を4百万m³下回る1億63百万m³と見込んでいます。

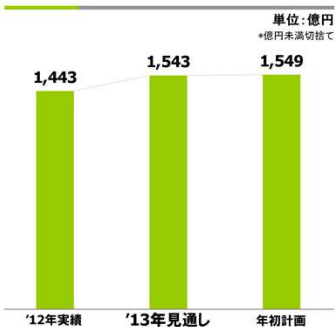
大口は、足下で既存需要家の回復の兆しもあり、個別需要家の生産計画のヒアリングなどを踏まえ、下期はほぼ年初計画どおりの稼働と見通し、通期では年初計画を15百万m³下回る6億57百万m³を見込んでいます。

卸供給は、下期はINPEXを除く卸先での大口工業用の需要回復を見込みますが、上期の減少分を挽回するには至らず、年初計画を3百万m³下回る5億61百万m³見込んでいます。

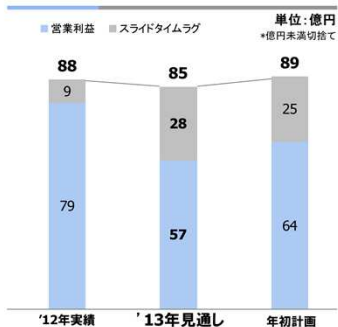
売上高/営業利益見通し

SHIZGAS

売上高



営業利益・スライドタイムラグ



	'13年1-2Q実績	'13年3Q見通し	'13年4Q見通し	租利影響感度 (3-4Q)	
為替レート (円/\$)	94.6	100	100	(+) 1円/\$	△1.3億円
原油価格 (C I F (J C C) (\$/bbl)	110.4	105	105	(+) 1\$/bbl	△0.8億円

10

続いて売上高、営業利益の見通しです。

下期の経済フレームは、為替レートは100円、原油価格は105ドルの前提としました。

売上高は年初計画を5億円下回る1,543億円、また営業利益は年初計画を6億円下回る57億円と見通します。

営業利益見通しの年初計画比較

SHIZGAS

単位: 億円
* 億円未満切捨て
* []内は、対年初計画増減
* セグメント間取引消去後の数値より作成

売上高	1,543	[Δ5]
ガス	1,339	[+2]
LPG	117	[Δ5]
その他	86	[Δ2]
営業利益	57	[Δ6]
スライドタイムラグ	Δ28	[Δ3]
※ スライドタイムラグは個別		

売上総利益	309	[Δ10]
ガス	269	[Δ8]
■売上高	1,339	[+2]
販売量の減少	Δ28	
スライド単価の上昇	+29	
その他	+1	
■売上原価	1,069	[+10]
原料使用量の減少	Δ23	
原料価格の上昇	+33	
LPG・その他	39	[Δ2]
販売管理費	251	[Δ4]

11

通期の売上高は年初計画を5億円下回ると見通していますが、その内訳は、ガスセグメントでは2億円の増、LPGセグメントで5億円の減、その他セグメントで2億円の減を見込んでいます。

ガスセグメントの売上高は、計画を2億円上回る見込みです。その内訳は、販売量の減少により28億円の減、販売単価の上昇により29億円の増、その他1億円の増です。

一方、売上原価は、計画を10億円上回る見込みです。その内訳は、原料使用量の減少により23億円の減、原料価格の上昇により33億円の増です。

以上によりガスセグメントの売上総利益は、計画を8億円下回る見込みです。

LPG・その他セグメントの売上総利益は、LPG販売単価の低下に伴う粗利の減などにより、2億円減少する見込みです。

販管費は、リテール営業強化のための増員の時期ずれや賞与の業績連動係数の見直しなどによる人件費の減、販売量減少に伴う粗利の減をカバーすべく、グループ各社での諸経費節減2億円などを織り込み、年初計画から4億円の減少を見込んでいます。

以上により、営業利益は年初計画を6億円下回る57億円を見込んでいます。

なお、スライドタイムラグは年初計画から3億円増の28億円と見通しています。スライドタイムラグによる影響を除外した営業利益は年初計画が89億円、通期の見通しでは85億円となります。

Ⅲ. トピックス

SHIZGAS

成長に向けた取組み

SHIZGAS

総合エネルギー企業を目指して

- 地域PPS事業体の立上げ
- 既存地域電源 + 新規電源コジェネ + 再生可能エネルギーを活用した電力の流通
- 地域電熱供給システム、コミュニティマネジメントサービスなど
需要サイドのビジネスモデル

事業エリアの拡大

- 御殿場地区への天然ガス供給
産業用を中心に開拓を推進
ガス導管整備に着手し、2014年供給開始予定
御殿場ガスへの天然ガス供給

13

今後の成長に向けた取組みについてご説明します。

まずは「総合エネルギー企業を目指した取組み」についてご説明します。

これは、「地域電源創出プロジェクト」の推進とその延長にあたります。

静岡県を主体に進めてきた「地域電源創出プロジェクト」は、今年4月より富士市と富士商工会議所がお客さまの電力需要の調査を開始しました。今月末には調査結果の報告会が開催される予定となっています。

現在、県と協議しながら、地域PPS事業体を今年度末までに立ち上げるべく、その準備に参画しています。お客さまの既存電源設備や新規に設置する電源用コジェネ、また再生可能エネルギーを活用し、富士地域内で電力を流通させる地域PPS事業体に当社が主体的な役割を担うことを、県から期待されています。

また、お客さまが、電力だけではなく熱も含めたエネルギーの効率的な利用ができるように、需要サイドのビジネスモデルの構築に取り組みます。産業用では、コージェネレーションシステムを用い、地域内で電気だけでなく熱も融通しあう地域電熱供給システムを構築。家庭用では、インターネット回線を利用し、ひとつのコミュニティ内で需給コントロールを可能とするマネジメントサービスを考えています。

このような分散型電源の普及、地域PPS事業体の運営、エネルギーマネジメントサービスの提供を、機動的・安定的に推進するために必要な設備投資を当社が行うことも視野に入れ、鋭意検討をすすめています。

家庭用分野では、地域密着型の営業によりお客さまとの関係をより進化させる取組みに注力してきました。昨年からお客さま件数も増加に転じ、こうした顧客基盤の上で、エネファームの拡販などに加え、リフォーム事業など非ガス分野の拡大に取り組んでいます。

こうした全ての分野において、顧客のニーズに立脚したエネルギー全般のソリューション提供により、お客さまから選択される地域の総合エネルギー企業を目指します。

次に、「事業エリアの拡大」についてです。

2014年を目途に静岡県の御殿場地区へ天然ガスの供給を行います。

この地域は東名・新東名高速道路が通っており首都圏・中京圏へのアクセスも良いことから、既に工場の立地が進んでいます。また、御殿場市も工業団地の整備を進め、工場の誘致を図っています。天然ガスの普及により産業の振興や地域活性化を進めるべく同地区へのガス導管投資を行います。合わせて、御殿場ガスへの天然ガス供給に向けた検討も進めています。

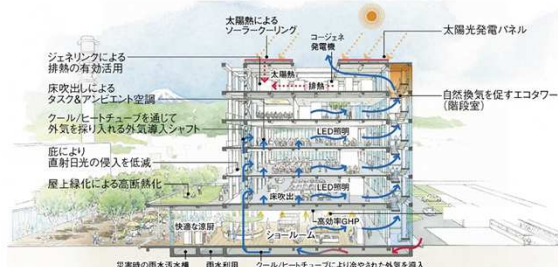
未来のエネルギーのあり方を提案する新オフィスビル

SHIZGAS

1次エネルギーを35%削減

- 天然ガス + 自然エネルギー
コージェネ、ジェネリンク、太陽光、太陽熱、地中熱など
- CASBEE静岡で最高評価Sランク

* CASBEE: 建築物総合環境性能評価システム(CASBEE)は、平成15年に国土交通省、学識経験者などにより開発されました。CASBEE静岡は、静岡県の地域特性や関連する諸制度の取り組みを考慮した静岡県版のCASBEE。



50年間に亘り利用した本社ビルを建て替え、3月に新本社ビルが竣工しました。このビルは、天然ガスと自然エネルギーを組み合わせ、最新の環境配慮型オフィスです。

天然ガスを利用したコージェネレーションシステムやジェネリンクを設置し、それらから発生する電力や排熱を、太陽光や太陽熱、地中熱などの自然エネルギーも加えながら活用することで、高い省エネルギー性と快適性を両立しています。

同規模の標準的な建物と比較して一次エネルギーを約35%削減することができ、このような自然環境と融合した先進的で効率的なエネルギーの使い方が評価され、建築環境総合性能評価システムCASBEE静岡で最高のSランクに認定されました。毎日のように建設関係の方々をはじめ、エネルギー関連企業、自治体関係者など、竣工以来の4ヵ月間で1,500名以上の見学者が訪れています。

このビルは「くらしを考え、明日をつくる」という当社のコーポレートスローガンをまさに具現化したものです。ビル全館をショー ルームと位置付け、最先端のエネルギーの利用法を提案する場として活用しています。

IV. 参考資料

SHIZGAS

ガス販売計画 個別

SHIGAS

単位:百万m³
*百万m³未満四捨五入

	2013年 1-2Q実績	2012年 1-2Q実績	対前年同期		2013年 見通し
ガス販売量	686	709	△ 23	96.7%	1,381
直売	410	428	△ 19	95.7%	820
家庭用	53	55	△ 2	96.6%	88
業務用	31	32	△ 1	97.7%	66
工業用	326	342	△ 16	95.3%	666
卸供給	276	281	△ 5	98.3%	561

〈うち大口供給(直売)〉

大口販売量	321	337	△ 16	95.2%	657
構成比	78.4%	78.7%			80.1%

※ 大口供給:年間ガス使用量10万m³以上

損益計算書

SHIZGAS

単位：億円
*億円未満は四捨五入

	2013年		2012年		対前年同期		2013年
	1-2Q実績	1-2Q実績					見通し
売上高	755	742	+ 12	101.6%			1,543
売上原価	599	569	+ 29	105.3%			1,234
売上総利益	155	173	△ 17	89.7%			309
販売管理費	121	120	+ 0	100.8%			251
諸給与	49	49	△ 0	98.8%			101
諸経費	42	39	+ 2	107.4%			87
減価償却費	30	31	△ 1	95.8%			62
営業利益	33	52	△ 18	64.1%			57
経常利益	35	53	△ 18	66.0%			60
四半期(当期)純利益	18	28	△ 10	63.1%			29