



静岡ガス株式会社

2012年12月期  
第2四半期決算概要

2012年8月10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      | ... 17 |

| 注意 |
|----|
|----|

-本情報は、2012年8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。

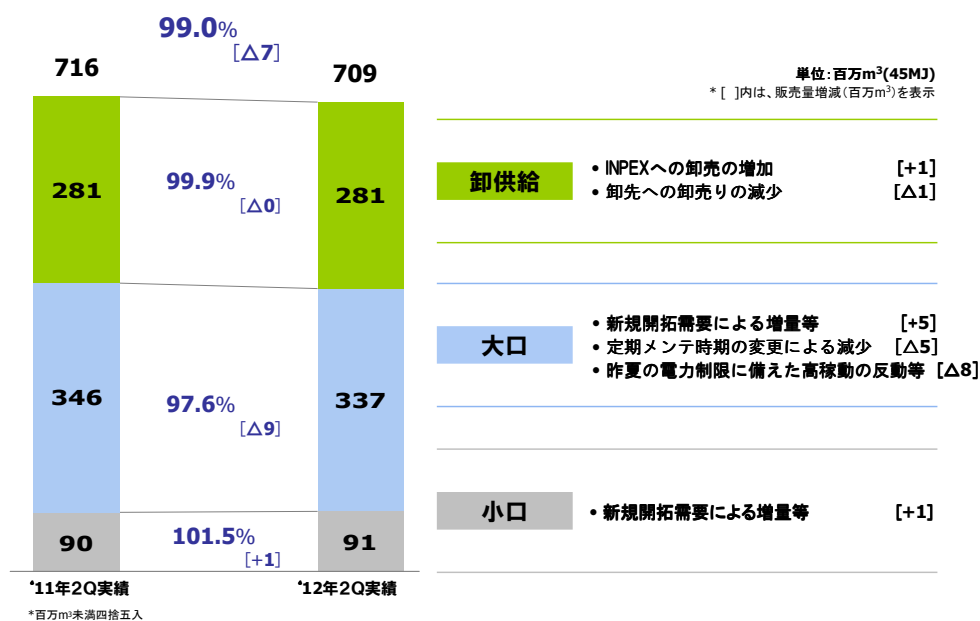
-経済・競合状況等にかかわるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

## Ⅰ. 第2四半期決算の概要

SHIZGAS

## ガス販売量実績 個別

SHIZGAS



上期の当社個別でのガス販売量は、前年同期を7百万m<sup>3</sup>下回る7億09百万m<sup>3</sup> (前年同期比99.0%)となりました。

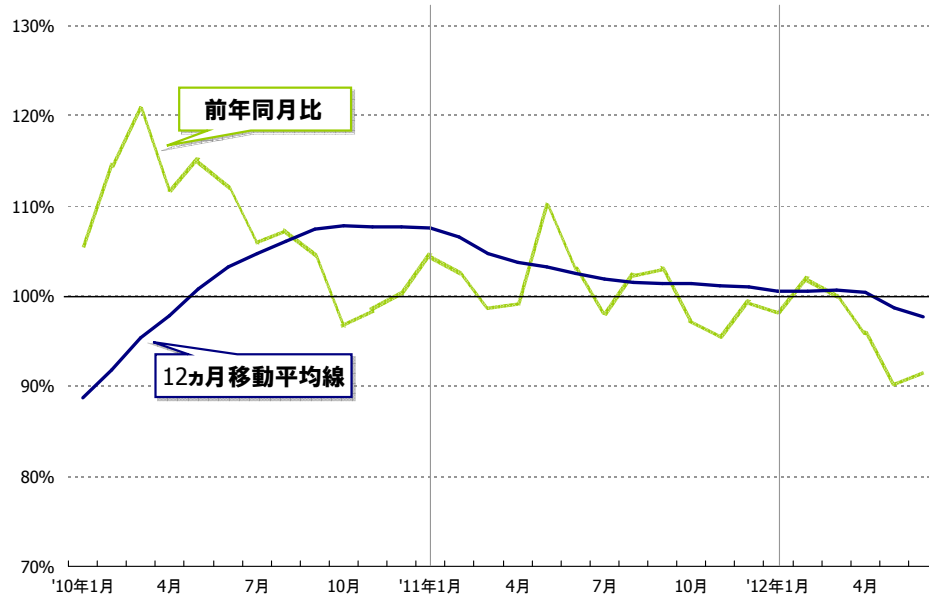
小口は、前年同期を1百万m<sup>3</sup>上回る91百万m<sup>3</sup> (前年同期比101.5%)となりました。家庭用は、ほぼ前年並みでしたが、工業用、商業用での新規開拓や空調需要の増加が寄与しました。

大口は、前年同期を9百万m<sup>3</sup>下回る3億37百万m<sup>3</sup> (前年同期比97.6%)となりました。新規開拓等により5百万m<sup>3</sup>の増量となりました。一方、既存需要は、前年同期は電力制限に備えた工場の高稼働や一部の工場で定期メンテナンスを秋口に先送りしたこと等の特殊要因によりガス販売量が増加した反動から13百万m<sup>3</sup>の減少となりました。

卸供給は、一部の卸売先で大口産業用顧客の稼働減による販売量の減少がありました。ほぼ前年通りとなりました。

## 産業用ガス販売量の前年同月比較

SHIZGAS



5

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年はリーマンショックからの回復から100%を大きく上回って推移しました。

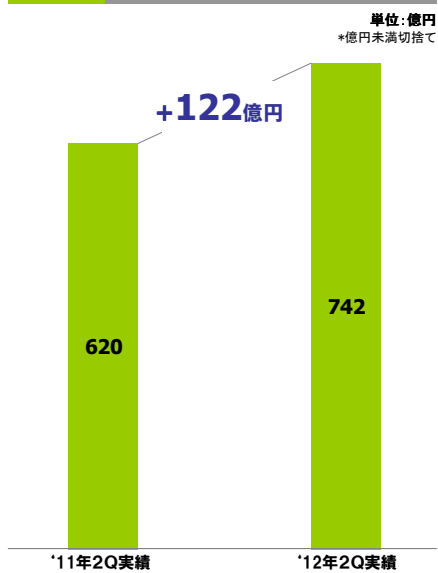
昨年2011年は震災影響により、コジェネ稼働の増加や夏季の電力不足を睨んでのゴールデンウィークの操業、加えて、一部のお客さまでコジェネ設備の定期メンテナンス時期を秋口に後送りして操業を続けたことなどの影響で、9月までは高めに推移しました。それらの影響が10・11月に現れ100%を下回りました。

今年に入りますと年初こそ100%を上回りましたが、昨年の高稼働の反動やコジェネの定期メンテナンスも通常通り行われたことなどから、前年同月比は大きく下回りました。

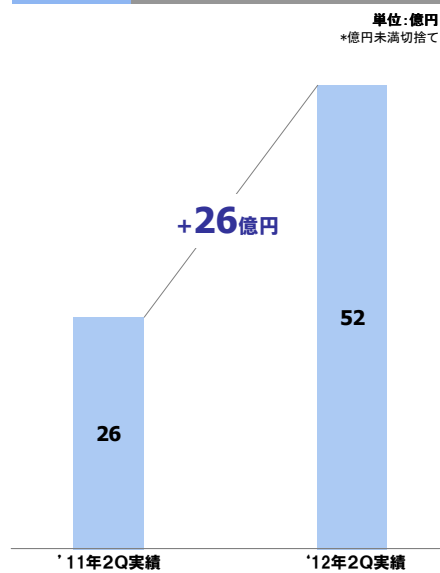
## 売上高/営業利益

SHIZGAS

### 売上高



### 営業利益



6

ここからは、連結での説明になります。

上期の売上高は742億円、前年同期比122億円の増加、  
営業利益は52億円、前年同期比26億円の増加で、増収増益の決算となりました。

## 営業利益の分析（対2011年2Q実績）

SHIZGAS

売上高 742 [+122]

|     |     |        |
|-----|-----|--------|
| ガス  | 642 | [+120] |
| LPG | 62  | [+2]   |
| その他 | 37  | [Δ0]   |

営業利益 52 [+26]

スライドタイムラグ Δ17 [+9]

※ スライドタイムラグは個別

単位：億円

\*億円未満切捨て

\*[ ]内は、対2011年2Q実績増減

\*セグメント間取引消去後の数値より作成

売上総利益

173 [+26]

ガス 148 [+26]

■売上高 642 [+120]

□ 販売量の減少 Δ2

⊕ スライド単価の上昇 127

□ 料金改定の影響等 Δ7

⊕ その他 2

■売上原価 494 [+94]

□ 原料使用量の減少 Δ3

⊕ 原料価格の上昇 99

□ LNG基地コスト等の減少等 Δ2

LPG・その他 25 [+0]

販売管理費

120 [+0]

7

前年同期比較での営業利益の差異分析です。

ガスセグメントの売上高は、前年同期比120億円の増加となりました。

販売量の減少により2億円減少、スライド単価の上昇により127億円の増加、1月に実施した小口の料金値下げ等により7億円減少、料金改定に伴う原料構成比の変更で2億円増加しました。

売上原価は、前年同期比94億円増加となりました。

原料使用量の減少により3億円減少、原料価格の上昇により99億円増加、袖師基地第3期増設設備等の償却進行により減価償却費等が2億円減少しました。

これらの結果、ガスセグメントの売上総利益は26億円の増加となりました。

販売管理費は、売上増に伴う事業税の増加等がありましたが、主要設備の償却進行による減価償却費の減少等もあり、ほぼ前年並みとなりました。

なお、料金スライド制度のタイムラグは、前年同期が26億円の減益要因、今期が17億円の減益要因でしたので、前年同期比で9億円の増益要因となりました。

## II. 年間の見通し

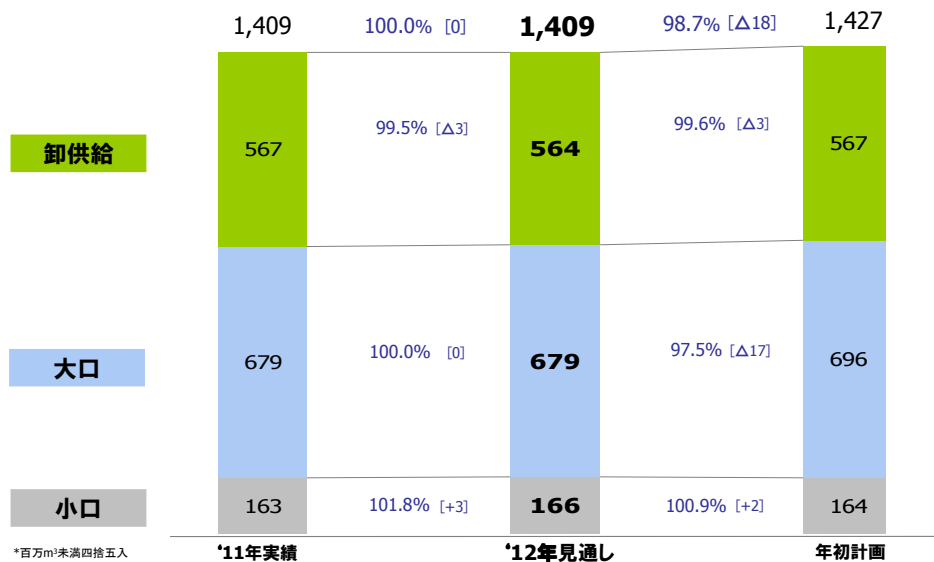
SHIZGAS



## ガス販売量見通し 個別

SHIZGAS

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



9

通期でのガス販売量は、年初計画を18百万m<sup>3</sup>下回る14億09百万m<sup>3</sup>を見込んでおります。

小口では、家庭用は据置き、業務用空調需要の増加を織り込み、年初計画を2百万m<sup>3</sup>上回る1億66百万m<sup>3</sup>としました。

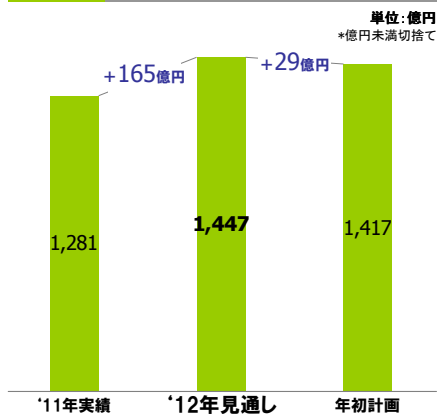
大口は、年初計画を17百万m<sup>3</sup>下回る6億79百万m<sup>3</sup>としました。コジェネの稼働増等の増加要因はあるものの、上期に引き続き生産調整等による稼働低下等を見込みました。

卸供給では、INPEX以外の一部卸売先での工業用大口需要の下振れを考慮し、年初計画を3百万m<sup>3</sup>下回る5億64百万m<sup>3</sup>としました。

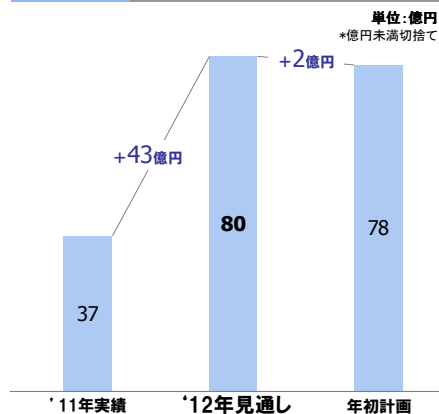
# 売上高/営業利益見通し

SHIZGAS

## 売上高



## 営業利益



|                         | '12年1-2Q実績 | '12年3Q見通し | '12年4Q見通し | 粗利影響感度 (3-4Q) |        |
|-------------------------|------------|-----------|-----------|---------------|--------|
| 為替レート (円/\$)            | 79.6       | 80        | 80        | (+) 1円/\$     | △1.3億円 |
| 原油価格 CIF (JCC) (\$/bbl) | 119.7      | 103       | 110       | (+) 1\$/bbl   | △0.5億円 |

10

下期の経済フレームは、為替レートは年初計画と変わらず80円、原油価格は第3四半期は足下の状況を勘案して103ドル、第4四半期は年初計画と変わらずの110ドルとしました。

売上高は年初計画を29億円上回る1,447億円、営業利益は同じく2億円上回る80億円を見通しております。

## 営業利益見通しの年初計画比較

SHIZGAS

売上高 **1,447** [+29]

|     |       |       |
|-----|-------|-------|
| ガス  | 1,263 | [+22] |
| LPG | 109   | [+2]  |
| その他 | 74    | [+5]  |

営業利益 **80** [+2]

スライドタイムラグ **△3** [+1]

※スライドタイムラグは個別

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

売上総利益

**335** [+2]

ガス **299** [+0]

■売上高 **1,263** [+22]

□ 販売量の減少  $\Delta 10$

+ スライド単価の上昇 36

□ 大口料金のスライド基準の変更等  $\Delta 4$

■売上原価 **964** [+22]

□ 原料使用量の減少  $\Delta 10$

+ 原料価格の上昇 32

LPG・その他 **36** [+2]

販売管理費

**254** [+0]

11

ガスセグメントの売上高は、22億円の増加を見込みます。販売量の減少により10億円の減少、単価上昇により36億円の増加、大口スライド基準の変更の影響等で4億円の減少となります。

一方、売上原価は、22億円の増加を見込みます。原料使用量の減少により10億円の減少、原料単価の上昇により32億円の増加となります。

以上によりガスセグメントの売上総利益は、年初見通しと変わらずの299億円を見込んでおります。

LPG・その他セグメントでは、プロパンガス販売子会社等の収支見通しを上方修正して、売上総利益が2億円増加します。

以上により、営業利益は、年初見通しより2億円増加の80億円を見込んでおります。

料金スライド制度のタイムラグは、年初計画が4億円、今期見通しが3億円の減益要因です。

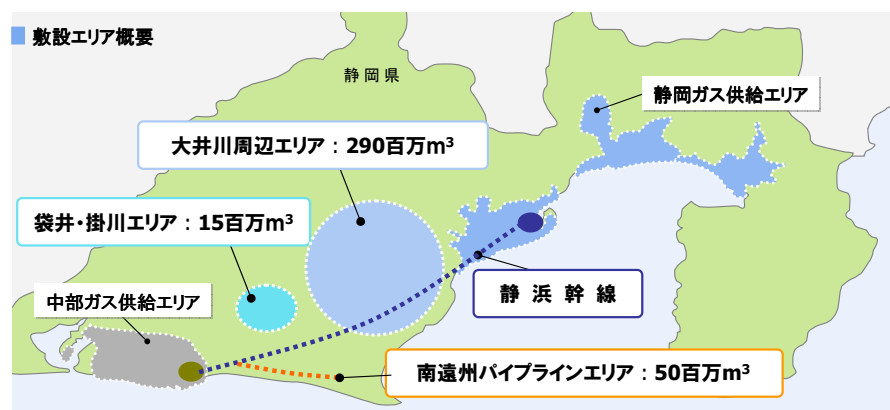
### Ⅲ. トピックス

SHIZGAS

## 静岡県西部での新規開拓

SHIZGAS

- 袋井・掛川エリア：袋井市山科地区での大口販売を開始
- 南遠州パイプライン：4月設立 2013年末卸販売開始予定



13

静浜幹線の建設は総延長106kmのうち約70%にあたる75kmで埋設工事が完了しています。静浜幹線沿線すなわち静岡県西部地域の開拓状況についてご説明します。

袋井・掛川エリアでは潜在需要15百万m<sup>3</sup>を見込んでおります。この上期に近隣のLNGサテライト基地(小笠山事業所)からの導管供給で、大口のお客さまの燃料転換を行いました。

南遠州パイプラインエリアは磐田市から御前崎市に至る地域です。このエリアでのパイプライン建設、ガス販売を目的に、中部ガス、中部電力、当社の3社が出資し、南遠州パイプライン(株)を本年4月に設立しました。現在、パイプラインのルート選定がほぼ終わり、2013年末の供給開始に向けて顧客開拓を進めるとともに、年内の工事発注を予定しています。

大井川周辺エリアでは最大需要家である化学系メーカーへの導管供給に向けた協議が進んでいます。

今後も需要の顕在化に向けて、営業に注力してまいります。

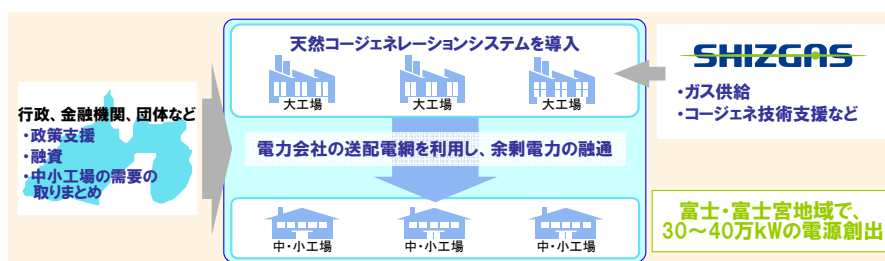
## 地域新電力プロジェクト（富士・富士宮地区）

SHIZGAS

- 静岡県分散型エネルギーシステム活用研究会  
（2011年10月～2012年3月）
- 静岡県に分散型エネルギーシステム推進協議会が新設され、  
具体的な取組みに着手 （2012年8月～）

### 【スキーム概要】

- 富士・富士宮地域の大規模工場に熱需要を賅う規模の天然ガス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



14

地域新電力プロジェクトはコージェネによる分散電源普及の取り組みです。

静岡県東部の富士・富士宮地区は、製紙業・化学をはじめとする大規模工場が集積する一方、中小の事業者も多く存在する地域です。静岡県は、この地域をモデル地域に指定し、大規模工場に大型のコージェネを導入し、余剰電力を地域に流通させるという構想を昨年度に打ち出しました。

この構想は、「静岡県分散型エネルギーシステム活用研究会」という組織にて検討されてまいりました。

本年はより具体的な検討を実施するため、引き続き同じメンバーで8月初旬に第1回目の推進協議会が開催されました。

## 地域新電力プロジェクト（富士・富士宮地区）

SHIZGAS

### ■ 事業成立の要件

- 事業性の確保
- 安定的かつ経済的な電力供給

### ■ 富士・富士宮地区のポテンシャル

- 大量の熱消費
- 整備された送配電網
- 発電ノウハウの蓄積

15

本事業では、まず大型のコージェネレーションを導入する事業者や電力を購入する事業者の事業性を確保できることが必要となるため、コジェネのイニシャルコストの低減、電力の発電コスト、流通コストなど経済性確保が課題となっております。

また、現在、電力システム改革の議論が活況を呈しておりますが、発送電分離による影響や卸電力取引所の活用方法など、長期的な視野での事業性判断が必要となります。

この富士・富士宮地区には大量の熱エネルギーを消費する大規模事業者が複数存在すること、事業者から生み出された電力の送配電網が整備されていること、各事業者に発電ノウハウが蓄積されていること等のポテンシャルがあります。

不確定な要素が多い状況ではありますが、エネ庁内にコジェネ推進室が組織されるなど、方向性としてはコジェネの位置づけが高まっており、政策の支援等を受けながら進めてまいります。

## IV. 參考資料

SHIZGAS



## ガス販売計画 個別

SHIZGAS

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

|                          | '12年2Q実績 | '11年2Q実績 | 対前年同期 |        | 2012年見通し |
|--------------------------|----------|----------|-------|--------|----------|
| お客さま戸数<br>(取付メーター数) (千戸) | 313      | 314      | △ 0   | 99.9%  | 315      |
| ガス販売量                    | 709      | 716      | △ 7   | 99.0%  | 1,409    |
| 直 売                      | 428      | 435      | △ 7   | 98.4%  | 844      |
| 家庭用                      | 55       | 55       | △ 0   | 99.9%  | 91       |
| 業務用                      | 32       | 32       | + 1   | 101.6% | 66       |
| 工業用                      | 342      | 349      | △ 7   | 97.9%  | 687      |
| 卸 供給                     | 281      | 281      | △ 0   | 99.9%  | 564      |

※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 | 337   | 346   | △ 9 | 97.6% | 679   |
| 構成比   | 78.7% | 79.4% |     |       | 80.4% |

※ 大口供給:年間ガス使用量10万m<sup>3</sup>以上

# 損益計算書

SHIZGAS

単位: 億円  
\*億円未満切捨て

|            | '12年2Q実績 | '11年2Q実績 | 対前年同期 |        | 2012年見通し |
|------------|----------|----------|-------|--------|----------|
| 売上高        | 742      | 620      | + 122 | 119.8% | 1,447    |
| 売上原価       | 569      | 473      | + 96  | 120.4% | 1,111    |
| 売上総利益      | 173      | 146      | + 26  | 118.1% | 335      |
| 販売管理費      | 120      | 120      | + 0   | 100.3% | 254      |
| 諸給与        | 49       | 50       | △ 0   | 99.8%  | 100      |
| 諸経費        | 39       | 37       | + 1   | 104.2% | 87       |
| 減価償却費      | 31       | 32       | △ 1   | 96.8%  | 66       |
| 営業利益       | 52       | 26       | + 26  | 199.3% | 80       |
| 経常利益       | 53       | 27       | + 26  | 194.7% | 82       |
| 四半期(当期)純利益 | 28       | 12       | + 16  | 225.0% | 46       |