



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

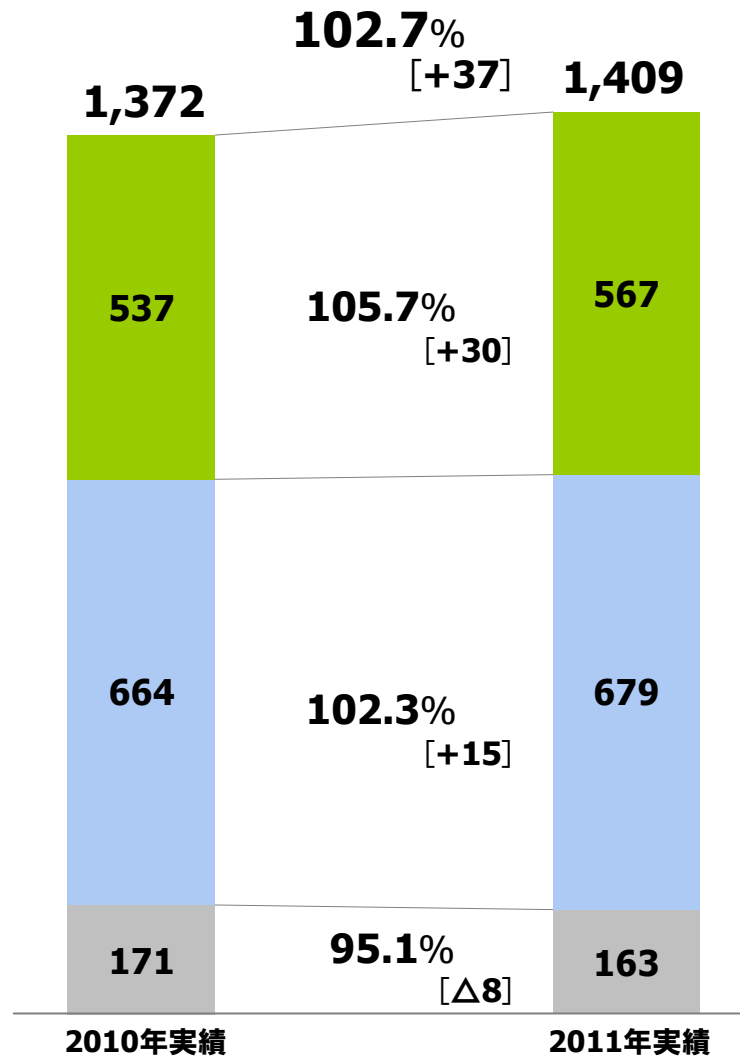
# 目次

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

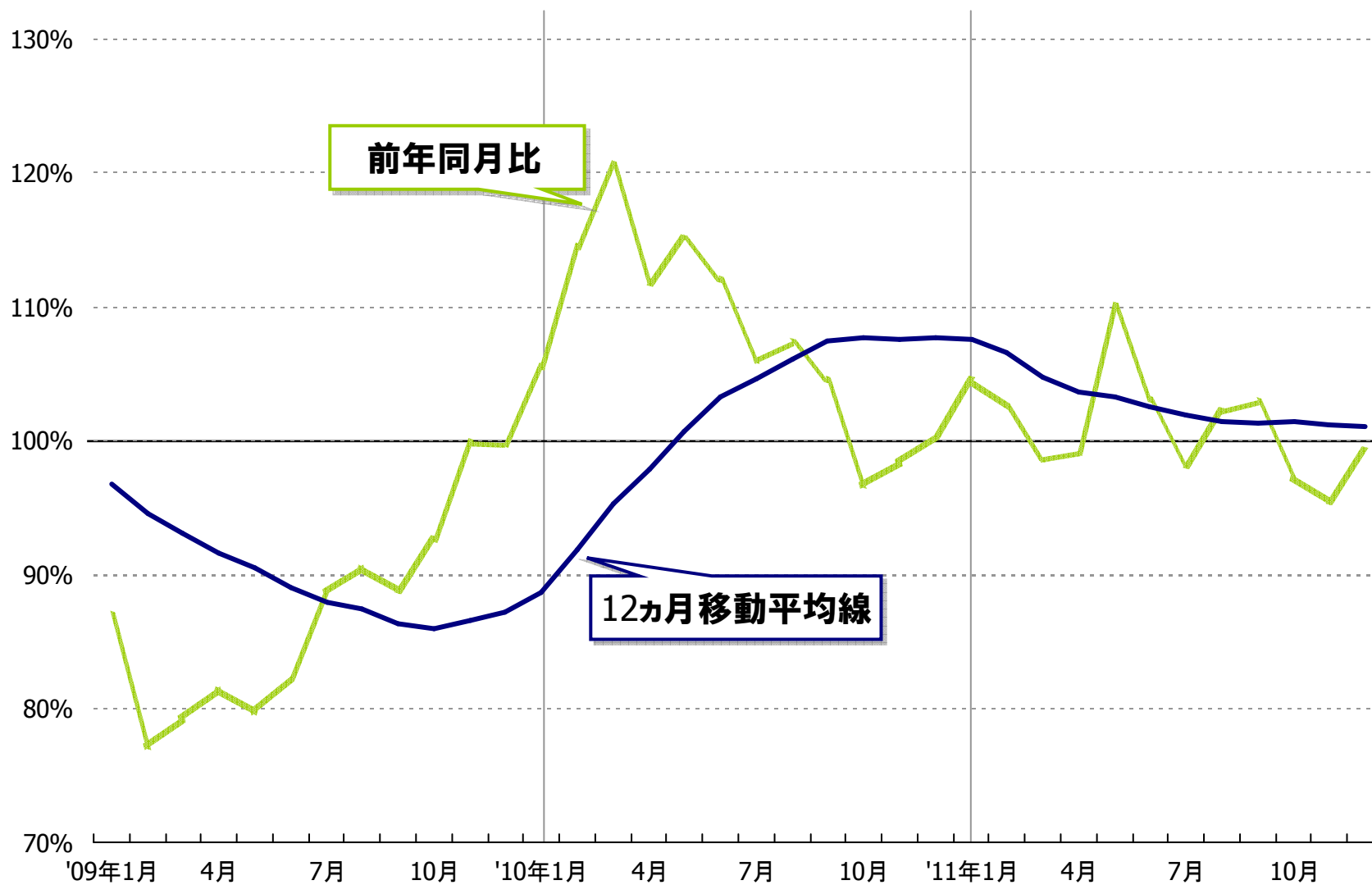


単位:百万m<sup>3</sup>(45MJ)  
\* [ ]内は、販売量増減(百万m<sup>3</sup>)を表示

<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]

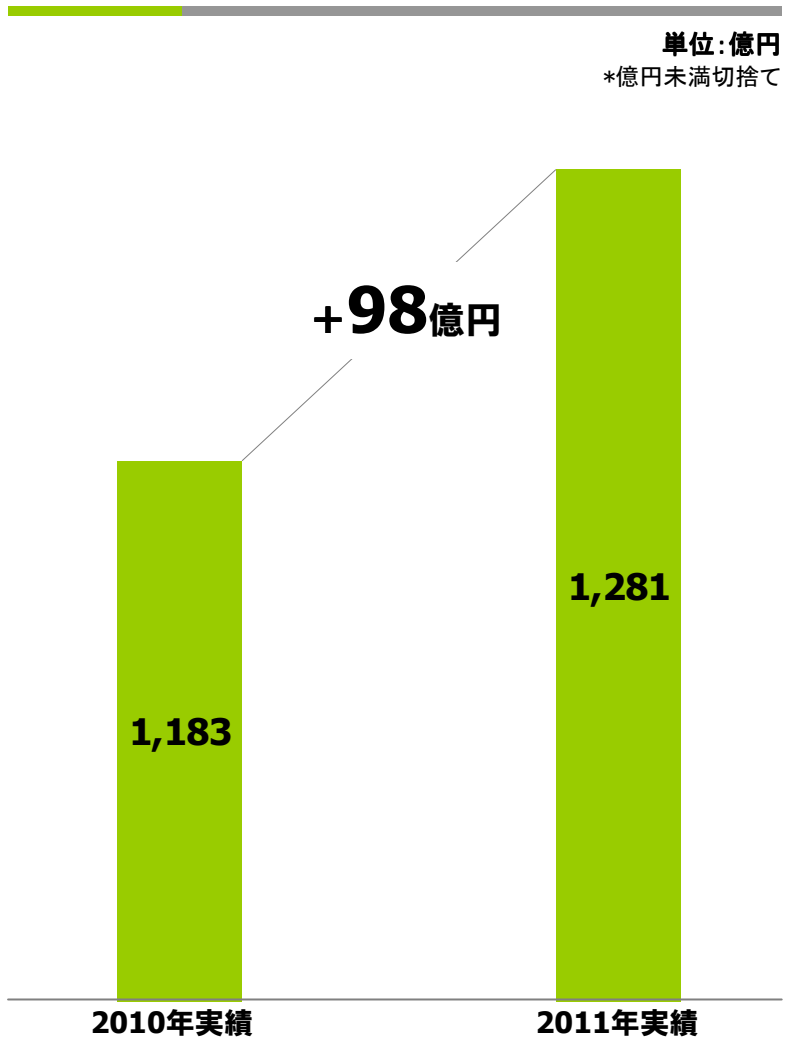
\*百万m<sup>3</sup>未満四捨五入

# 産業用ガス販売量の前年同月比較

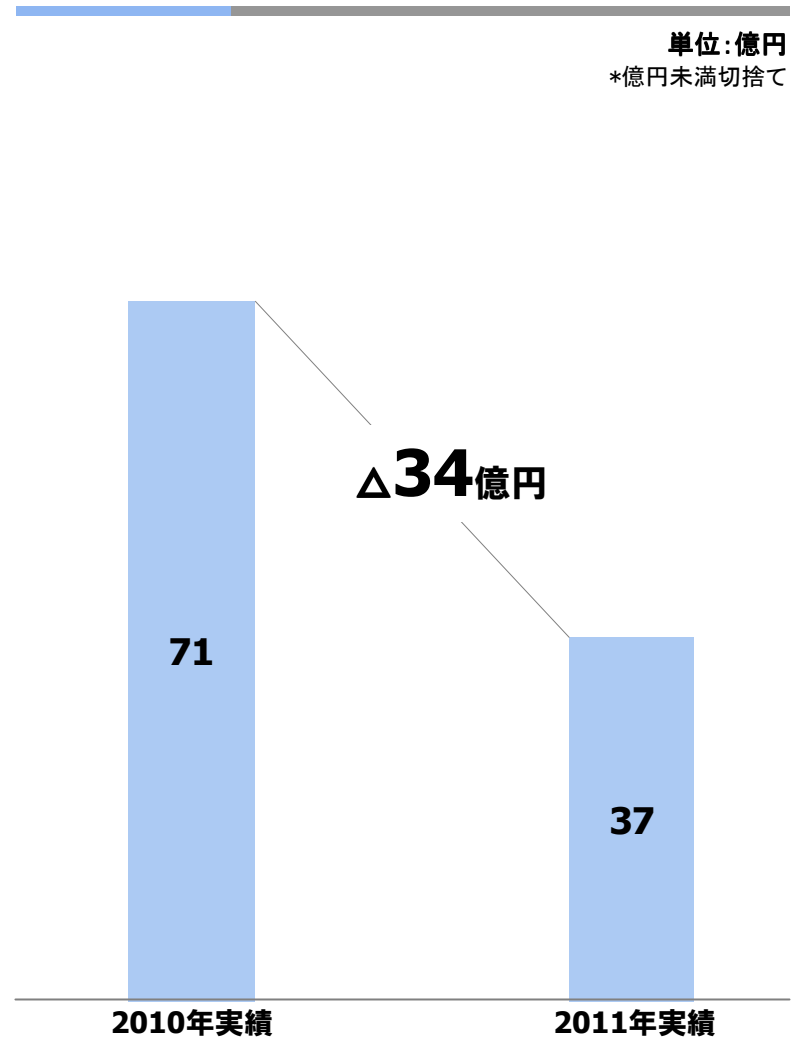


# 売上高 / 営業利益

## 売上高



## 営業利益



# 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**。
-

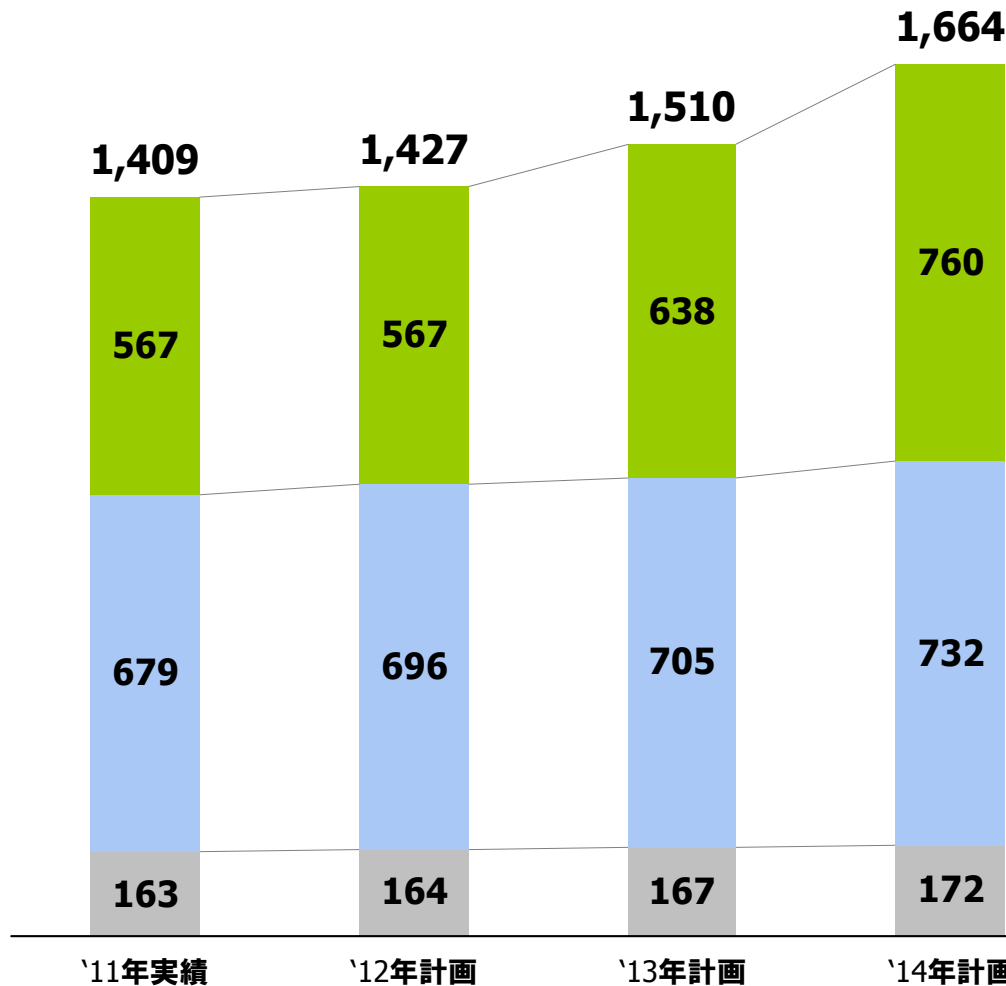


## — II. 中期経営計画 2012年-2014年 — SHIZGAS —

# 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%**

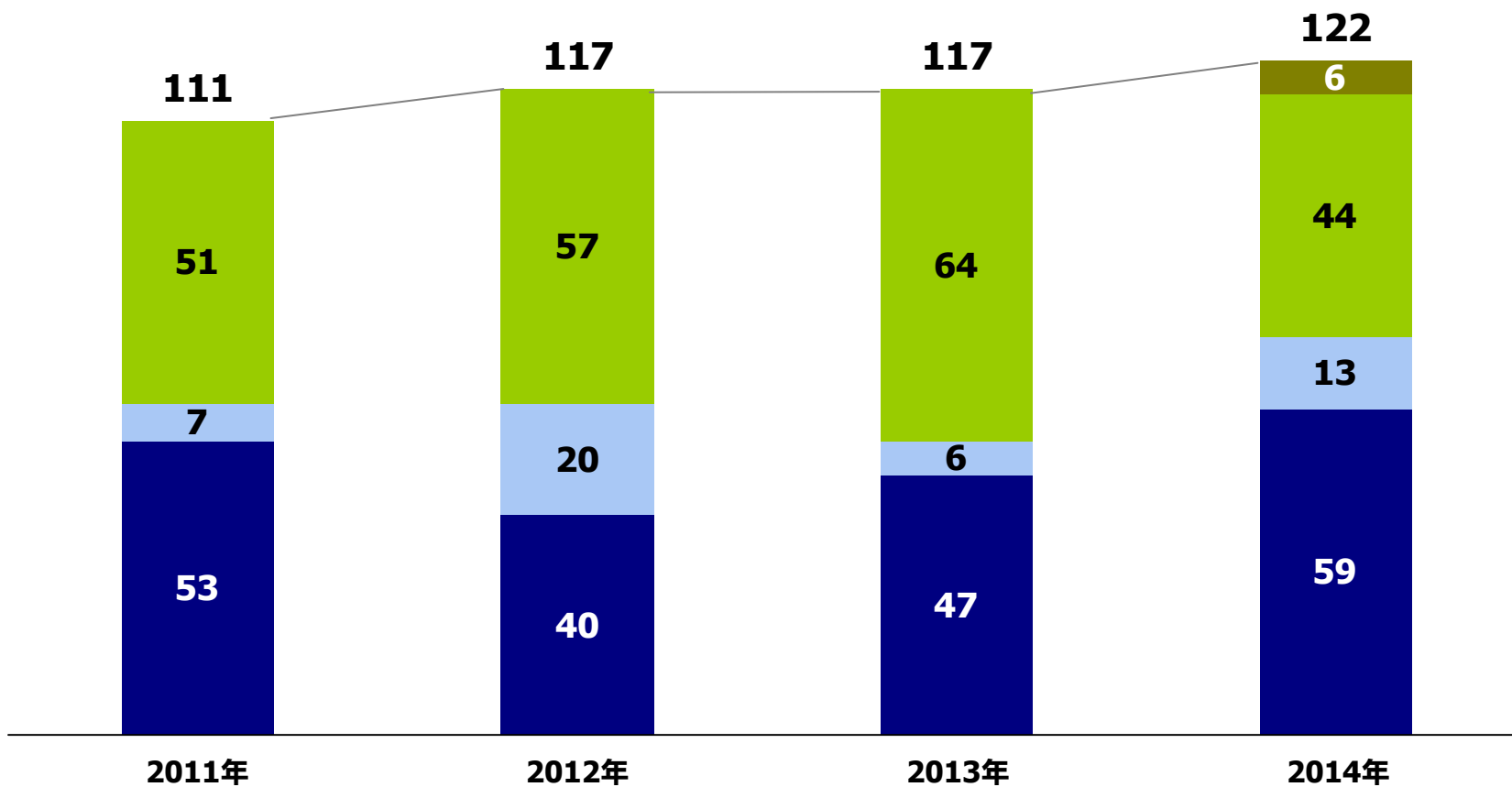
**卸供給** 平均伸び率  
**+10.2%**

**大口** 平均伸び率  
**+2.5%**

**小口** 平均伸び率  
**+1.8%**

# LNG調達

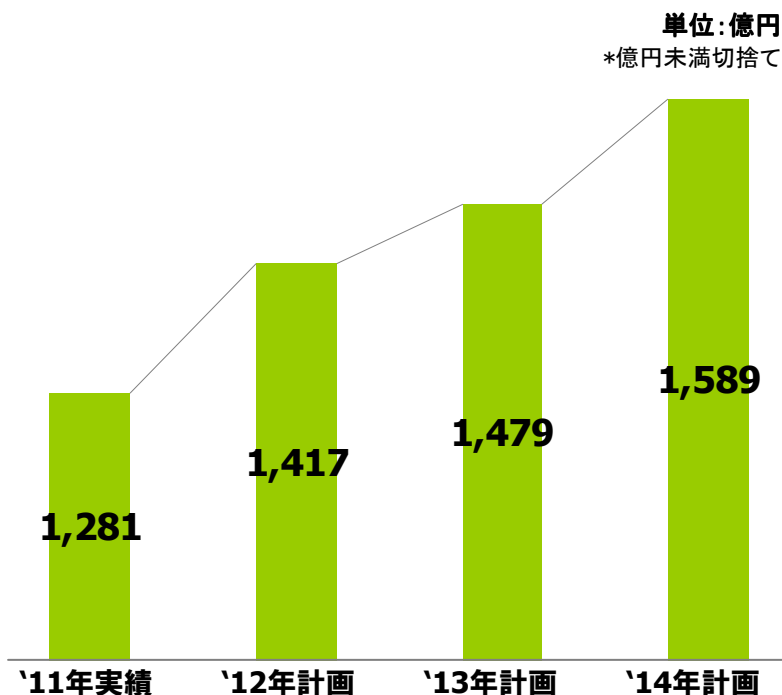
■ マレーシア      ■ 豪州      単位: 万トン  
■ 中期契約      ■ 大阪ガス・東京電力



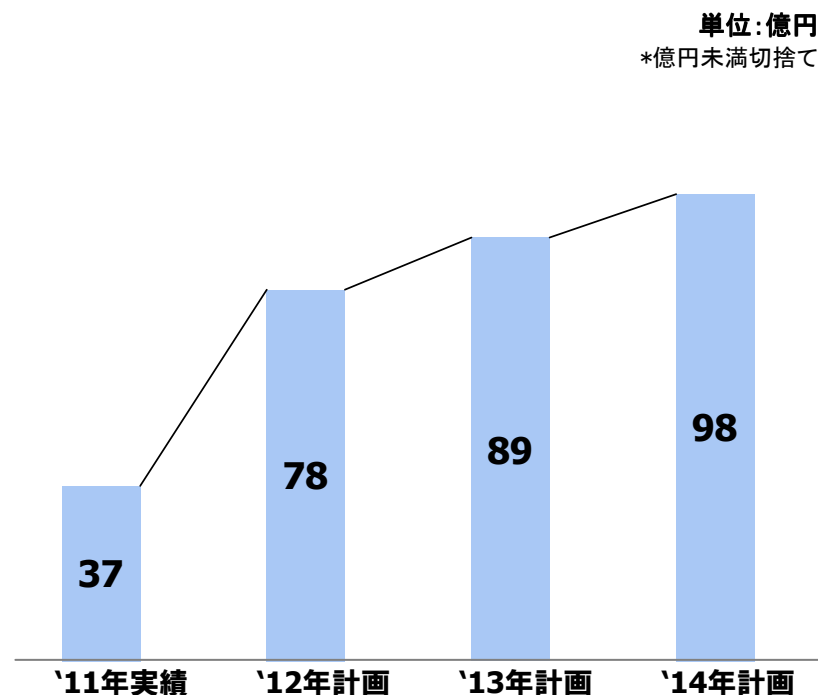
# 売上高/営業利益計画



## 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**

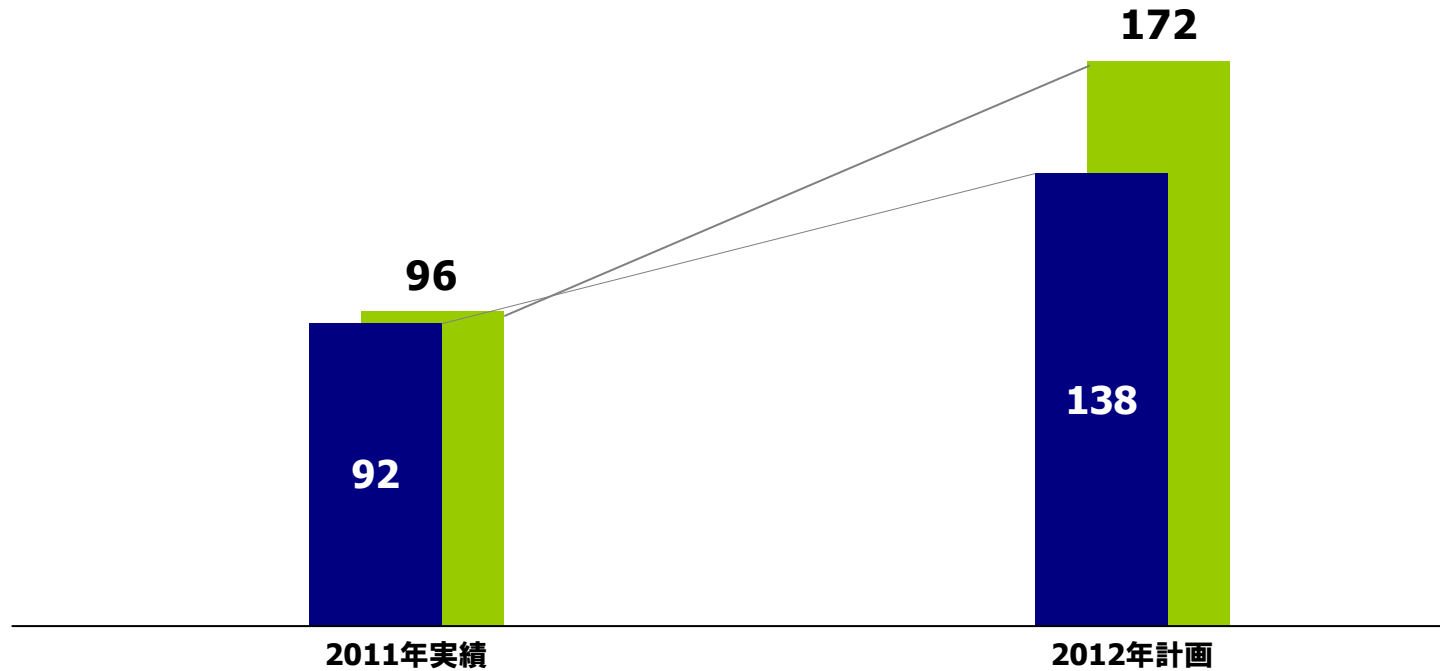
**254** [+10]

+ 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

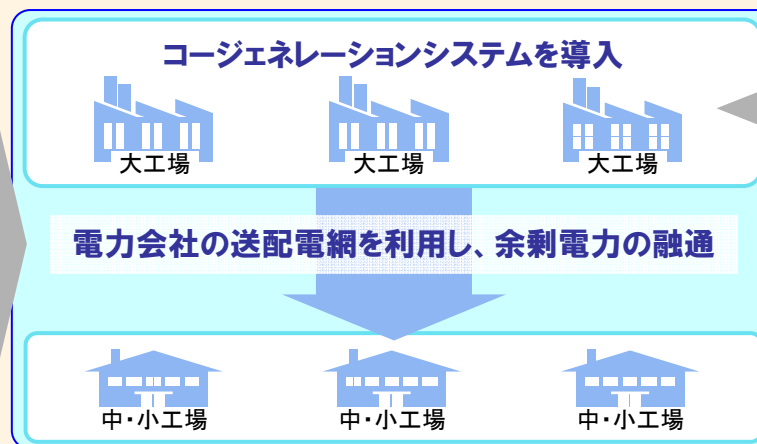
分散型エネルギーシステムによる問題解決を提案

## 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

[スキーム概要]



- ガス供給
- コージェネ技術支援など

富士・富士宮地域で、  
30～40万kWの電源創出

## 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

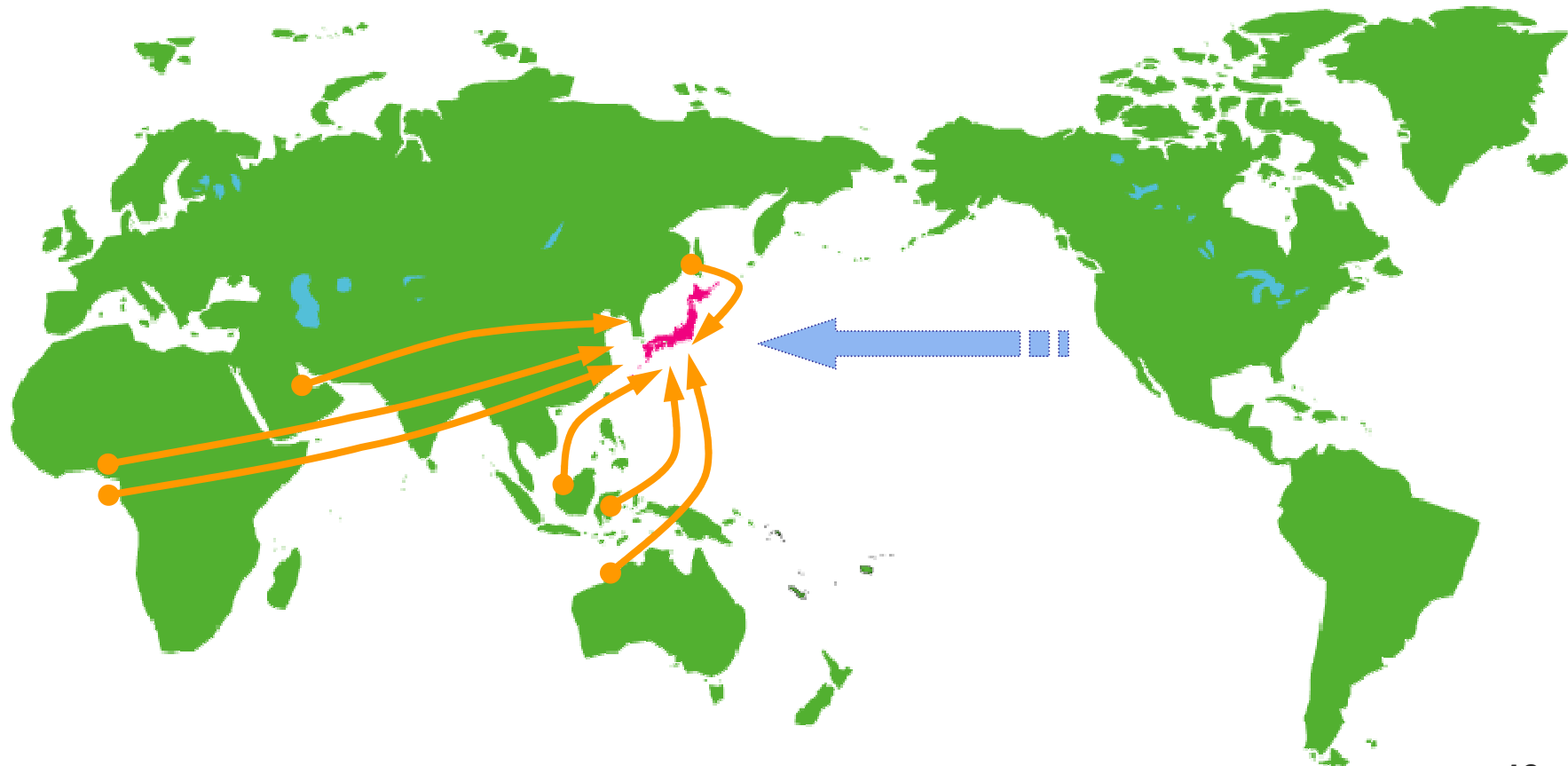


# 競争力のあるLNG調達への取組み

## 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

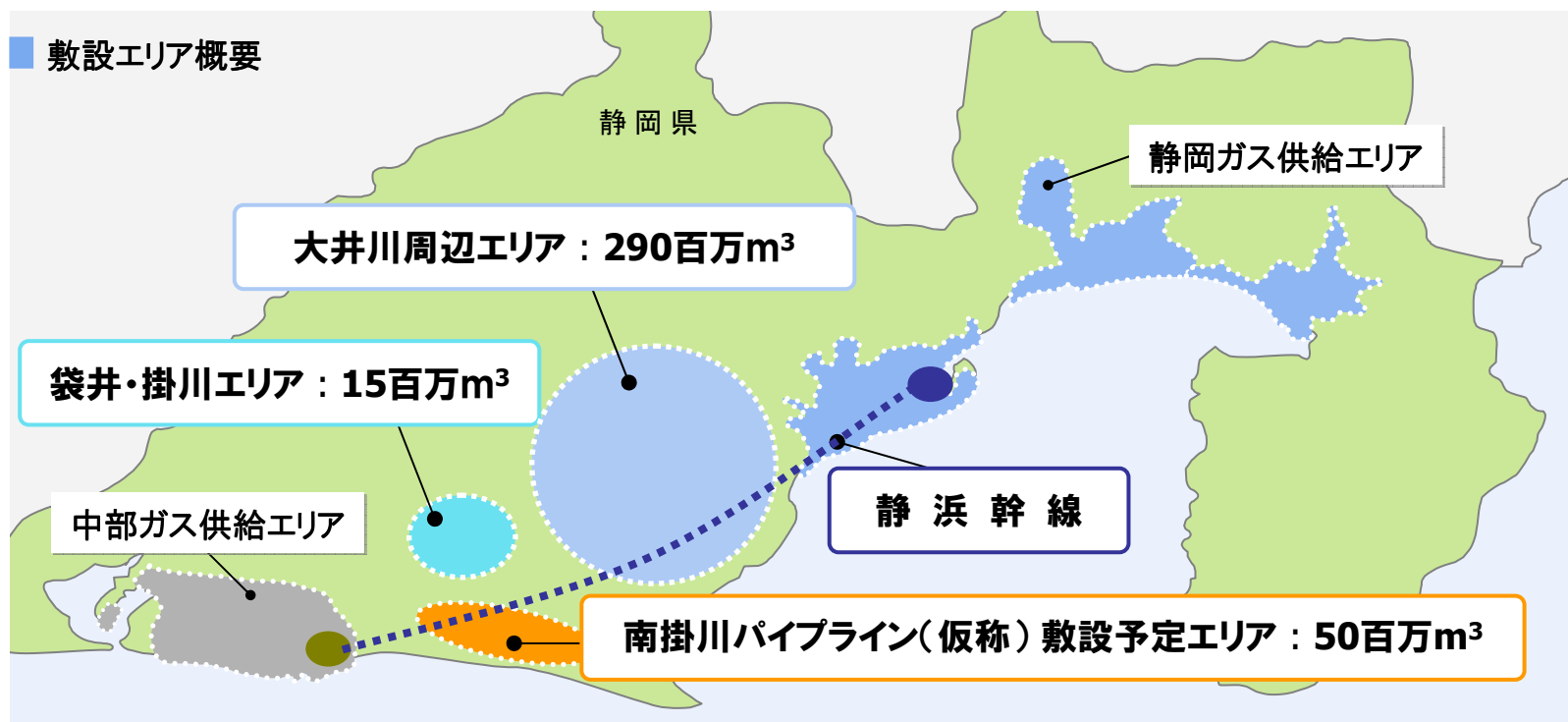


# 新規需要開拓 < 静浜幹線沿線 >

## 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
売上高	1,281	1,417	1,479	1,589
売上原価	999	1,084	1,126	1,214
売上総利益	281	332	352	374
販売管理費	244	254	263	276
諸給与	98	100	100	100
諸経費	77	86	90	95
減価償却費	67	68	72	79
営業利益	37	78	89	98
経常利益	39	79	91	99
当期純利益	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