



SHIZGAS

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

SHIZGAS

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

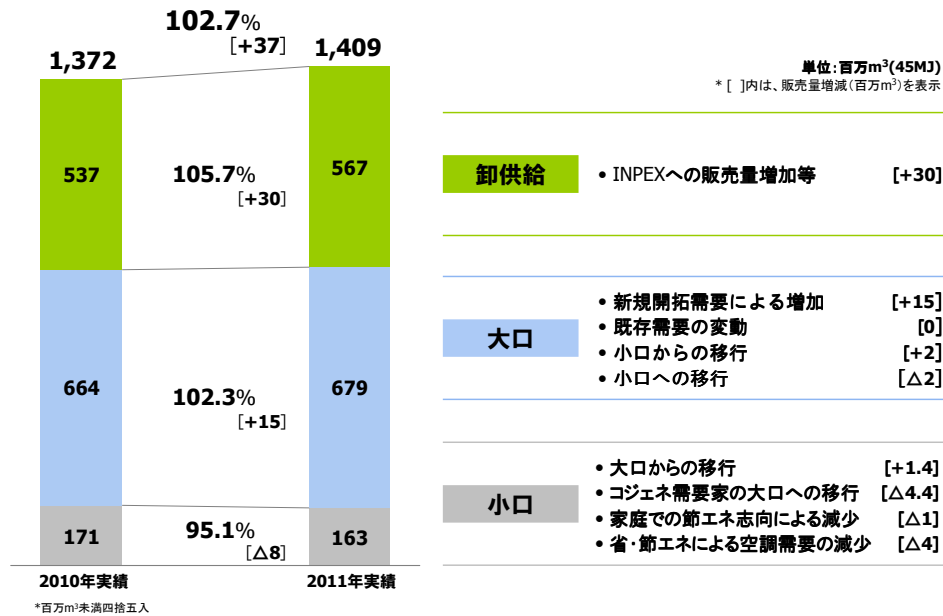
-本情報は、2012年2月10日現在の将来に関する前提、見通し、計画に基づく予測が含まれています。

-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 個別

SHIZGAS



2011年の当社個別でのガス販売量は、前年を37百万m³上回る2.7%増の14億09百万m³となりました。

小口は、8百万m³、4.9%減の163百万m³となりました。

前年小口契約のコジェネ需要家が大口に移行したことで4.4百万m³の減少、家庭用では、気温が低めに推移したものの、省エネ志向、節約志向等で1百万m³の減少、小口業務用では、夏場の気温が前年に比べ低めに推移したことに加え、震災による省エネ意識の高まりなどにより空調需要が減少したことにより4百万m³の減少となりました。

大口は、前年を15百万m³上回る2.3%増の6億79百万m³となりました。

新規開拓分は、2011年度開拓分が5百万m³、前年度開拓分の通年稼働で11百万m³、合計15百万m³でした。

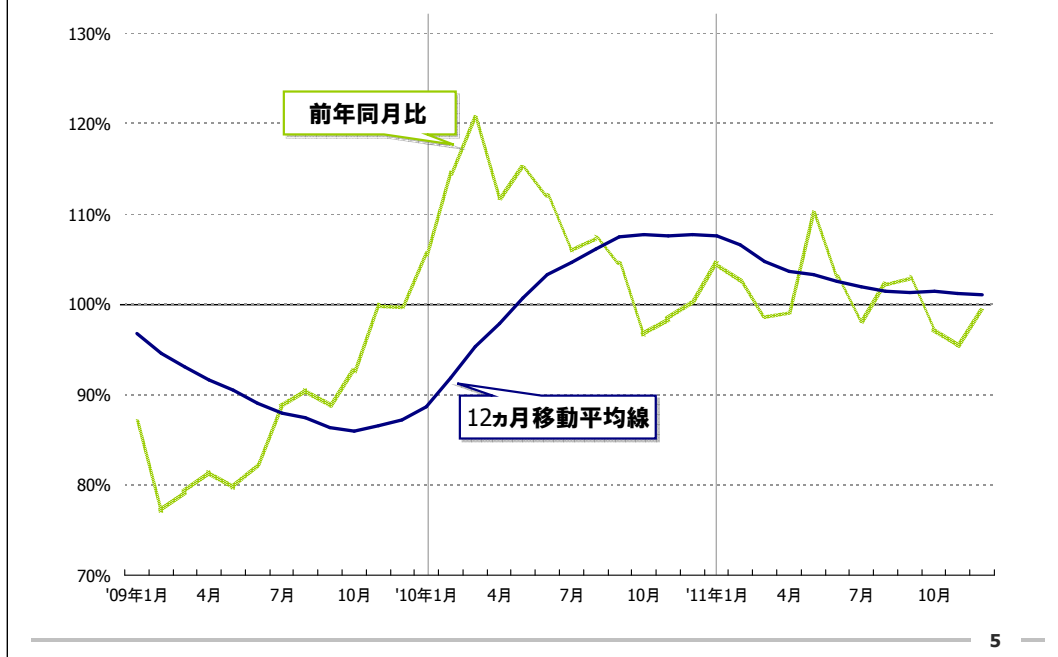
既存の大口需要は、操業上の理由による製紙会社のコジェネの停止や震災後の操業低下による減少がある一方で、非鉄金属メーカーなどでリーマンショック後に落ち込んでいた稼働が回復したこと等からほぼ前年並となりました。

卸供給は、前年を30百万m³上回る5.7%増の5億67百万m³となりました。

増加分のうち29百万m³はINPEXへの販売量増加によるものです。

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年はリーマンショックで落ち込んだ2009年から回復し100%を上回る状況で推移しました。

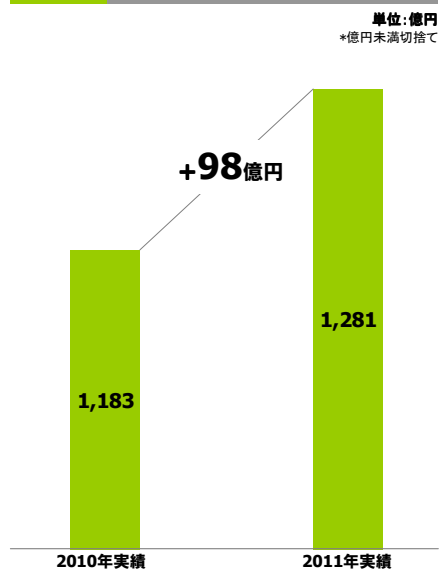
2011年は年初100%を超えておりましたが、震災の影響を受け、3・4月は前年割れ、5月以降は、夏期の電力不足を睨んでのゴールデンウィークの操業増加や、一部のお客様でコジェネ設備の定期メンテナンス時期を秋口に後送りして操業を続けたなどの影響で、9月までは高めに推移しました。それらの影響が10・11月に現れ100%を下回る状況となりました。

このように月ごとでは振幅はあったものの、年間単純平均は100%を少し上回り、ほぼ前年並みの販売状況でありました。

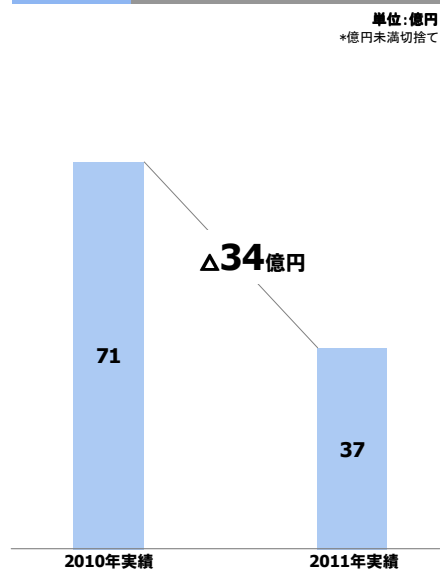
売上高/営業利益

SHIZGAS

売上高



営業利益



6

続いて、収支の状況についてご説明いたします。
ここからは、連結でのご説明になります。

当期の売上高は、前年を98億円上回る1,281億円、
しかしながら営業利益は、前年より34億円少ない37億円と、増収減益の決算となりました。

営業利益の分析（対2010年実績）

SHIZGAS

売上高 1,281 [+98]

ガス	1,094	[+92]
LPG	109	[+1]
その他	78	[+4]

営業利益 37 [△34]

スライドタイムラグ △44 [△33]

※ 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2010年実績増減

*セグメント間取引消去後の数値より作成

売上総利益

281 [△42]

ガス 240 [△41]

■売上高 1,094 [+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 853 [+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

LPG・その他 41 [△1]

販売管理費

244 [△8]

- 償却費、諸経費の減少など

7

ガスセグメントの売上高は、前期比92億円の増加となりました。

販売量の増加により19億円、スライド単価の上昇により91億円それぞれ増加する一方で、大口スライド基準を清水港CIF価格に変更した影響などで17億円減少しました。

一方で売上原価は、前期比134億円増加となりました。

原料使用量の増加により21億円、原料価格の上昇により123億円それぞれ増加する一方で、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10億円減少しました。

これらの結果、ガスセグメントの売上総利益は41億円の減少となりました。

なお、料金スライド制度のタイムラグは、前期が11億円の減益要因、今期が44億円の減益要因でしたので、前期比では33億円の減益要因となります。

次に、LPG・その他セグメントでは、前期比1億円の減益となりました。

また、販売管理費は、業績連動賞与などによる人件費の減少1.5億円、諸経費の減少3億円、償却進行等による減価償却費の減少3.5億円により8億円の減少となりました。

この結果、営業利益は前期比34億円減の37億円。なお、スライドタイムラグを戻した営業利益は81億円となります。

2011年決算実績のポイント

SHIZGAS

- 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m³**。連結では、2.6%増の**14億22百万m³**。
- 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、静浜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**。

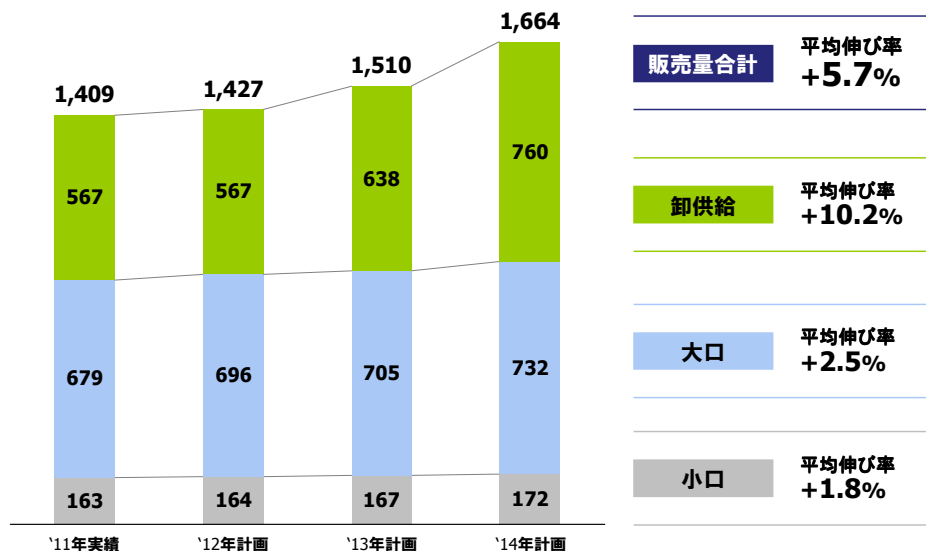
II. 中期経営計画 2012年-2014年

SHIZGAS

ガス販売計画 個別

SHIZGAS

単位:百万m³(45MJ)
*百万m³未満四捨五入



10

ガス販売量は、2012年から2014年までの3ヵ年での2億55百万m³増加の16億64百万m³(年平均伸び率5.7%)を見込みます。

小口は、年平均で1.8%の増、今年1月実施の小口料金の値下げや暖房料金メニューを訴求し家庭用パーメーターのアップを図ります。小口業務用では、電力ピークカット、節電対応を睨みGHPの普及などに注力し、空調需要の落ち込みをカバーする計画としています。また、新しく選択約款料金の涼厨料金を用意し、さらなるシェアアップを図ります。

大口は、新規開拓を3ヵ年で63百万m³を見込み年平均で2.5%の伸び、静浜幹線沿線の需要開拓を開始します。

卸売は、2013年から中部ガスへの卸供給を開始するなど、年平均で10.2%の伸びを見込みます。

2011年と2012年の比較は次の通り。

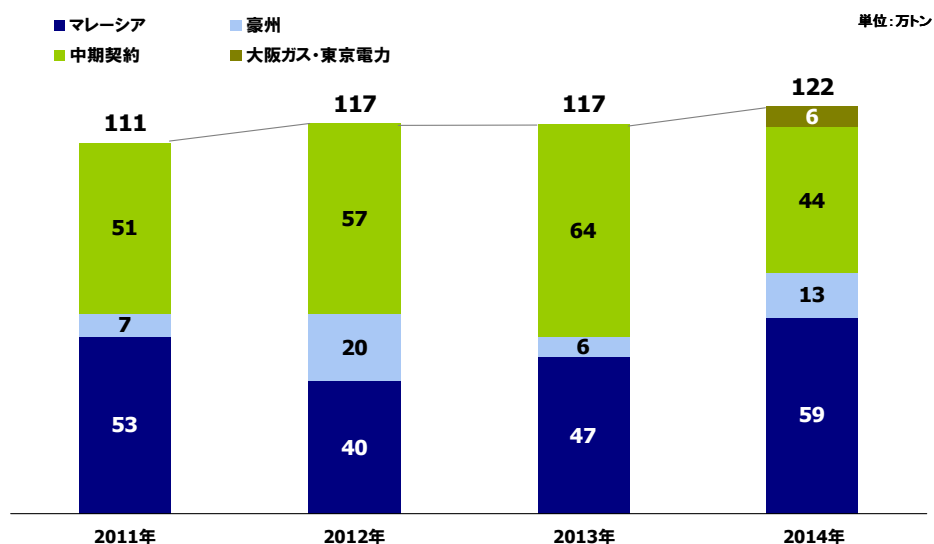
小口は1百万m³の増加を見込みます。家庭用での暖房利用の拡大を見込む一方で、空調需要の落ち込みを想定しています。

大口は、2012年の新規開拓・増設で8百万m³、2011年開拓分の通年稼働で6百万m³、既存需要で2百万m³の増加の計17百万m³の増加を想定しています。なお、今期2012年の新規開拓量(通年ベース)は14百万m³です。

卸供給は前年程度の販売を見込んでおります。

LNG調達

SHIZGAS



11

リーマンショック後にLNGマーケットの需給が緩んだタイミングを捉え中期契約を締結し、2015年までの必要量は、ほぼ調達済みです。

2016年以降は、この中期契約が満了するのに加え、マレーシアの長期契約の更改があり、約100万トン程度の新規調達が必要と見込みます。

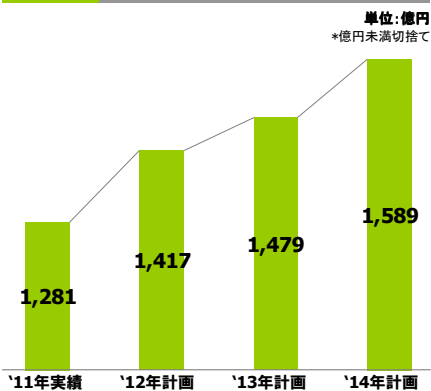
このうち60万トン程度を大阪ガス・東京電力から長期契約により調達します。昨年末には、カタールガスより2016年から20万トンを中部電力と共同で購入する長期契約を締結しました。

なお、既存の長期契約のマレーシア、西豪州プロジェクトとは、今年4月以降の価格について協議を進めているところです。

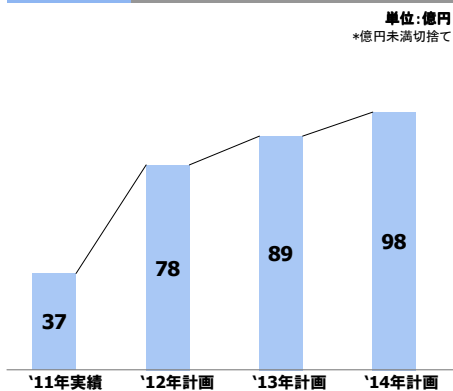
売上高/営業利益計画

SHIZGAS

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 (CIF) (\$/bbl)	109.1	110	110	110	(+) 1\$/bbl	△1億円

12

売上高はガス売上の増加、リフォーム事業の拡大、それに伴う器具売上の増加等により2014年には1,589億円への増収を、また、営業利益は2012年には78億円、2013年には89億円、2014年には98億円と増益を見込みます。

中期経営計画での経済フレームは、為替は80円/ドル、原油価格(JCC)は110ドル/バレルとしています。

2012年営業利益の分析 (対2011年実績)

SHIZGAS

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

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

13

ガスセグメントの売上高は前期に比べ146億円の増収、売上原価は88億円の増加となり、売上総利益は、58億円の増益を見込みます。

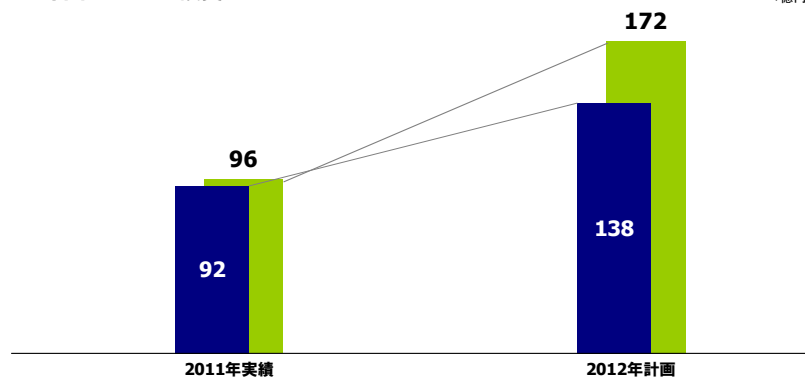
この58億円の増益の内訳は、
 販売量の増加により4億円の増益、
 スライドタイムラグが40億円の増益（2011年44億円→2012年4億円）、
 JLC超過の改善により12億円の増益、
 大口料金のスライド基準の変更により7億円の増益、
 1月実施の小口料金の値下げにより11億円の減益、
 基地コストの減少などにより7億円の増益です。

キャッシュ・フロー/設備投資

SHIZGAS

■ 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 静浜幹線	22	23
減価償却費	119	109

14

2011年は、需要開拓のための導管延伸、設備維持、保守等の経常投資に、静浜幹線22億円、システム再構築7億円などが加わり、75億円の設備投資を実施しました。

2012年は、経常投資に、静浜幹線23億円、静浜幹線周辺の需要開拓や静岡県東部の導管ネットワーク構築などの導管整備21億円、本社屋建設工事16億円、LNG基地の地震津波対策4億円、システム再構築3億円などを加えた、118億円の設備投資を予定しています。

営業キャッシュ・フローは、2011年96億円に対し、2012年は税引前償却前利益189億円に法人税等の支払14億などを控除し、172億円を見込みます。

III. 業容拡大への取組み

SHIZGAS

ガス拡販への取組み

SHIZGAS

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m³

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

16

家庭用では、リフォームビジネスなど非ガス分野の拡大に注力しつつ既存の顧客基盤をしっかりとキープすることを目指します。また、暖房料金などの新料金メニューを訴求し、パーメーターの増加に取り組んでいきます。エネファームは、今年から既築住宅への販売を開始することを目指しています。

産業用では、従来の自家発電用コージェネレーションの導入を推進しつつ、後ほど説明しますが分散型エネルギーシステム「地域電源創出プロジェクト」に積極的に取り組んでいきます。また、2013年に運用を開始する静浜幹線沿線の需要開拓を進め、販売量の拡大を図っていきます。

卸供給は、2013年から中部ガスへの販売を開始します。

地域電源創出プロジェクト

SHIZGAS

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

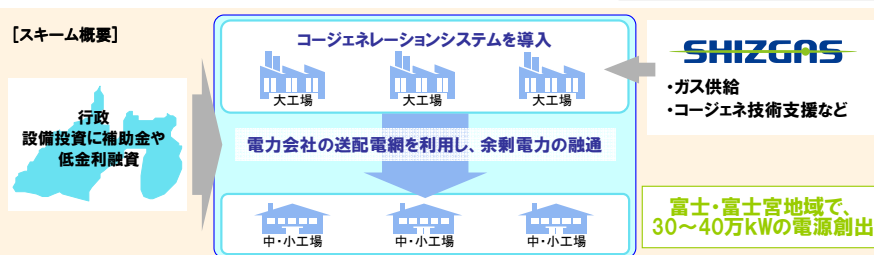
SHIZGAS

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賅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

[メンバー] 静岡県、富士市、富士宮市、製紙、化学、商工会議所、地銀、東電、中電、当社等

[スキーム概要]



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）

17

当社の供給区域の中で最大の需要地である富士・富士宮地区は、熱多消費型の産業の集積地である一方で、東電供給エリアの末端でもあり、震災後の計画停電、電力制限により、地域経済を支える多くの企業が大きな影響を受けました。

静岡県をはじめ行政は、円高進行、電力不足、電気料金値上げによる産業の空洞化に大きな危機感を抱きます。

このような中で、産学官が連携し、2011年10月に静岡県分散型エネルギーシステム活用研究会が発足し、富士・富士宮地域をモデル地域として、地域電源の地産地消スキームの検討が開始されました。

具体的には、大規模事業所に自らの熱消費（蒸気）に適合するコージェネを導入します。電力を自家消費した上で余った電力を、地域電力として創出、地域内のとくに中小企業に利用していただくというスキームです。これまでの事業所単位でのコージェネの利用から、地域での最適エネルギー利用を目指した新たな分散型エネルギーシステムの取組みです。

この実現に向けて研究会では、今年3月末までに実施案をまとめる予定です。

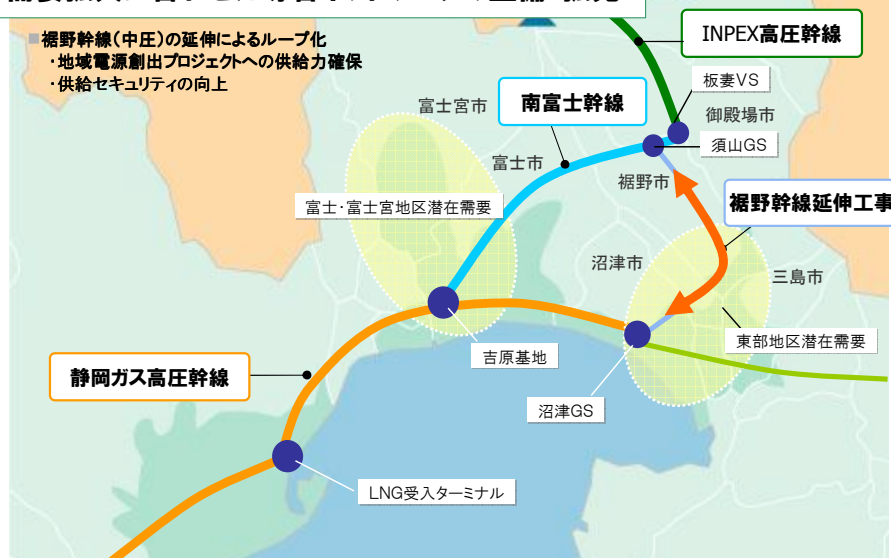
実現には経済性、あるいは制度上の課題がありますが、これらを解決し地域経済に寄与する仕組み作りに、当社も積極的な役割を果たしていきます。

導管ネットワークの増強

SHIZGAS

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(中庄)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



18

富士・富士宮地区での地域電源創出プロジェクトや自家発電用のコジェネの導入による需要の増加、加えて静岡県東部地区(沼津、三島)にも大規模工場があり大きな潜在需要が見込まれます。

これらの需要に対応した供給力の増強を急ぎます。裾野幹線のループ化工事を始めとする導管ネットワークの整備拡充を進め、供給力増強のみならず、東部地区の供給セキュリティの向上をはかります。

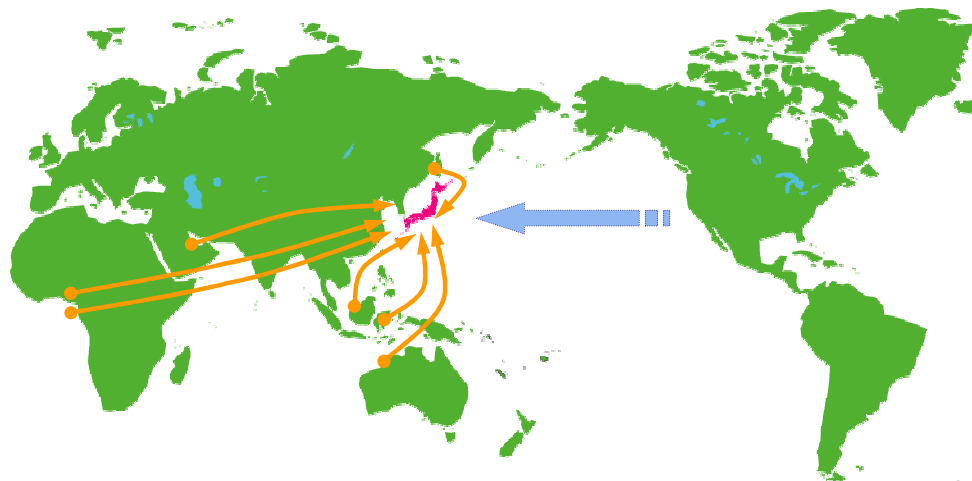
競争力のあるLNG調達への取組み

SHIZGAS

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



19

LNG調達では、大ガス、東電との長期契約、さらには中電との共同調達など調達ポートフォリオの多様化を進めてきました。

地域電源創出プロジェクトでの経済性の確保、お客さまの製造コスト低減のためにも、また、天然ガスシフトを進めるエネルギー政策の上でも、LNG調達価格の低減は大きな課題であると認識しています。

北米で開発が進むシェールガスなど非在来型ガスへの新たに取り組むなど、さらなる多様化を進めてまいります。

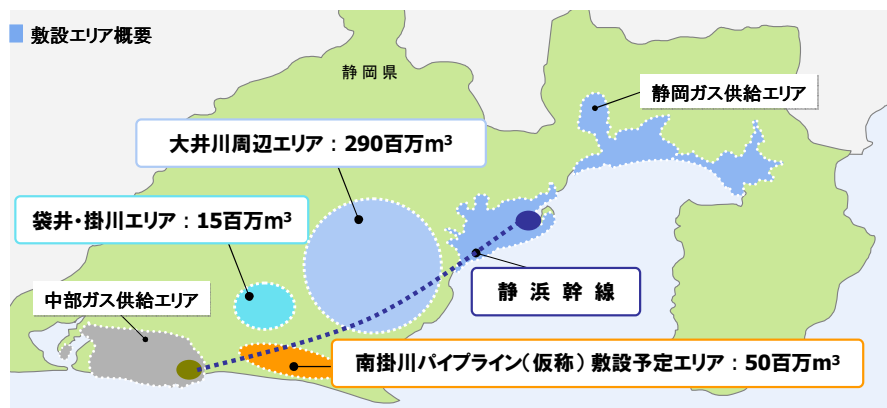
新規需要開拓 < 静浜幹線沿線 >

SHIZGAS

静浜幹線

沿線の潜在需要量 **3.5億m³**

- 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%



20

静浜幹線建設工事の進捗率は、約50%。2013年の運用開始に向け、沿線の需要開発も具体化しつつあります。

そのひとつですが、南掛川エリアです。中部ガス、中部電力、当社の三社でガス供給会社を4月1日に設立し、導管工事、需要開拓を本格化させてまいります。潜在需要は50百万m³、2013年末からの供給開始を予定しています。

その北側の袋井・掛川エリアでは、今年5月から新たに大口需要家への供給(直売)を開始します。静浜幹線開通前はLNGサテライト基地から供給します。このエリアでは15百万m³の潜在需要を開拓してまいります。

災害対策の強化

SHIZGAS

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】



21

震災を受け、LNG基地をはじめとする製造・供給設備の防水防護対策工事などの早期復旧を目指した災害対策を進めます。また、東海、東南海、南海の三連動地震の被害想定公表を受けて、追加対策の検討を進めてまいります。

パイプラインが接続しているINPEXと緊急時の相互融通を行う体制の構築を進めています。大枠で双方了承しており、現在、細部の打ち合わせを行っております。また、INPEXと東京ガスもパイプラインが接続していますので、三社間での緊急融通体制についても検討を進めております。

IV. 參考資料

SHIZGAS

ガス販売計画 個別

SHIZGAS

単位: 百万m³
*百万m³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m³以上

損益計算書

SHIZGAS

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
資 産	1,074	1,117	1,108	1,076
固 定 資 産	853	891	872	819
有形・無形固定資産	712	726	702	656
投資その他の資産	140	164	169	162
流 動 資 産	221	226	236	257
負 債	517	524	473	395
固 定 負 債	304	364	337	295
流 動 負 債	213	160	135	99
純 資 産	557	593	635	681

キャッシュ・フロー計算書/設備投資

SHIZGAS

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 静浜幹線	22	23	9	—
減価償却費	119	109	108	113