

2011年2月10日

# 2010年12月期 決算説明会

静岡ガス株式会社



# 目次

---

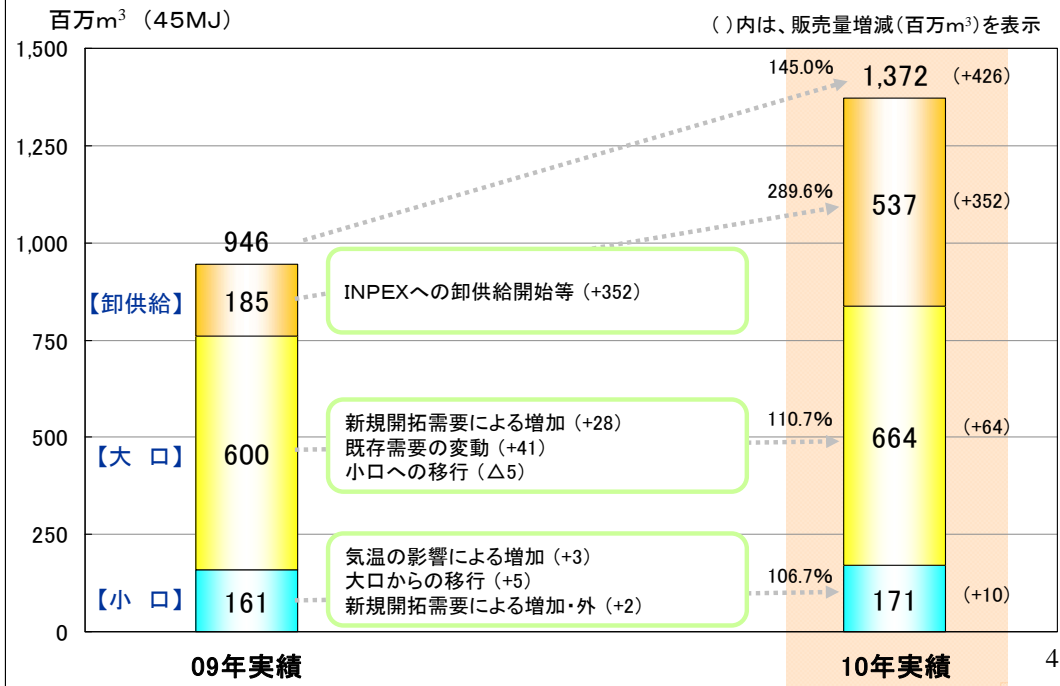
I 決算の概要	… 3
II 中期経営計画 2011年-2013年	… 9
III 業容拡大への取組み	… 15
IV 参考資料	… 23

注意：本情報は、2011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（単体）前期との比較

（百万m<sup>3</sup>未満四捨五入）



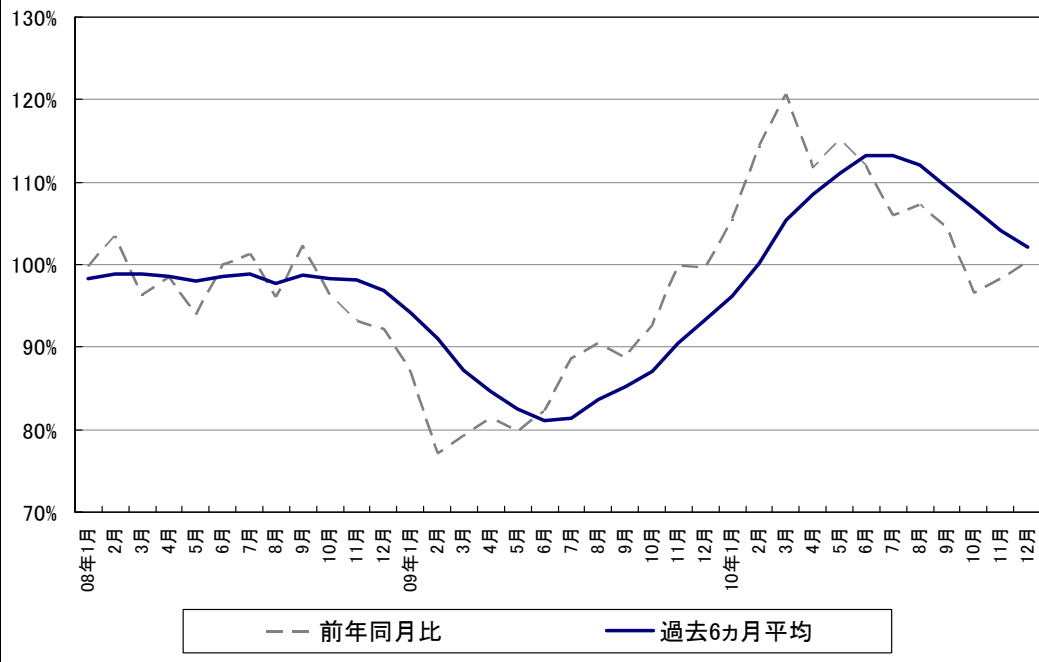
2010年のガス販売量は、国際石油開発帝石（INPEX）への卸供給が開始されたこともあり、前年を45%上回る13億72百万m<sup>3</sup>となりました。

小口は、前年を6.7%上回る1億71百万m<sup>3</sup>になりました。家庭用はほぼ前年並みでしたが、猛暑の影響により業務用の空調需要が増加しました。また、大口からの契約移行が5百万m<sup>3</sup>ありました。

大口は、前年より64百万m<sup>3</sup>増加、10.7%上回る6億64百万m<sup>3</sup>となりました。2009年新規開拓分の通年稼働と2010年の新規開拓分により28百万m<sup>3</sup>の増加、既存需要が景気回復基調を反映し41百万m<sup>3</sup>増加したこと等によります。

卸供給は、INPEXへの供給開始により前年の2.9倍に増加しました。INPEX以外の卸先分でも、卸売先の大口需要の回復等により増加となりました。

## 既存大口産業用稼動状況（ガス販売量月別推移）



5

このグラフは、設備増設等を行わなかった既存の大口産業用需要家に対する販売量を、対前年同月比の推移として示したものです。

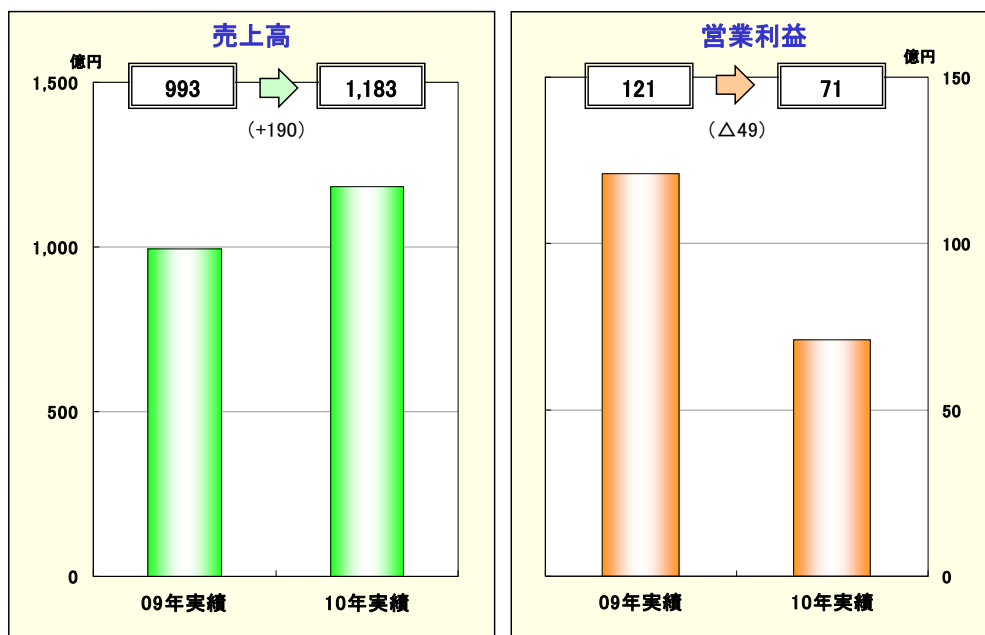
2008年のリーマンショック後に落ち込んでいた需要が回復し、2010年は年初から前年同月比100%を上回る状況が続いてきました。

10,11月が100%を下回っておりますが、これは一部の客先工場での定期修繕の前倒し等の影響を受けたものであり、12月には回復しています。

なお、2008年リーマンショックの年と比較しますと、通年で92.6%となります。

## 連結売上高/営業利益（前期比較）

（億円未満切捨て）

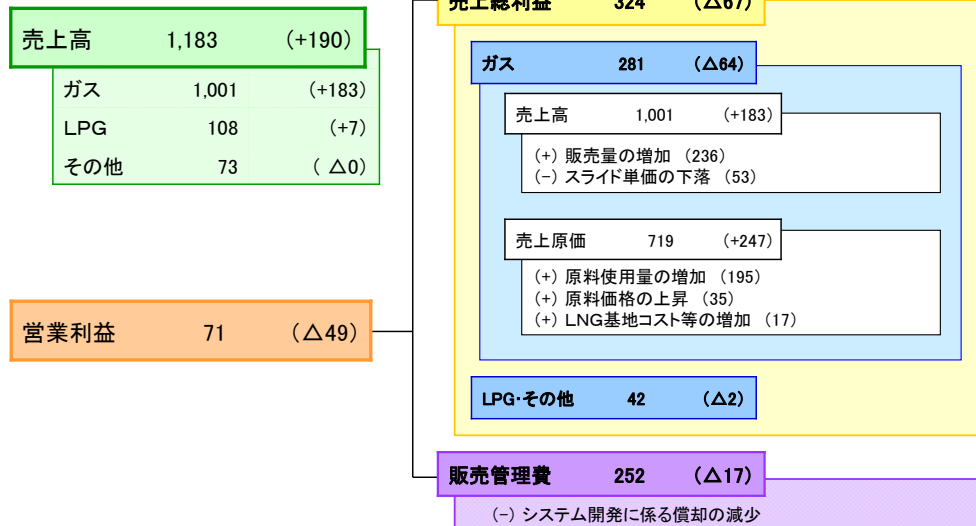


6

当期の売上高は1,183億円、前年比190億円の増加、営業利益は71億円、前期比49億円の減少で、増収減益の決算となりました。

## 連結営業利益の分析（前期比較）

※( )内は、対09年実績増減  
(単位:億円)



※ セグメント間取引消去後の数値より作成

7

ガスセグメントの売上高は、前期比183億円増加となりました。INPEXへの卸供給開始や大口産業用需要の回復等による販売量の増加により236億円増加する一方で、スライド単価の下落のために53億円減少したことによります。

一方で売上原価は、前期比247億円増加となりました。これは、販売量の増加に伴う原料使用量の増加により195億円、原料価格の上昇により35億円、袖師基地第3期増設設備の稼動に伴う減価償却費・製造コスト等が17億円それぞれ増加したことによります。

これらの結果、ガスセグメントの売上総利益は64億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83億円の増益要因でしたが、今期が11億円の減益要因となりましたので、前期比で見ますと94億円の減益要因となります。

次に、LPG・その他セグメントでは、売上総利益はLPG仕入れ価格の上昇等によって、前期比2億円の減益となりました。

販売管理費は、前期に行ったシステム開発費の償却(22億円)がなくなる一方、売上増加に伴う事業税(収入金課税)の増加等により、17億円の減少しました。

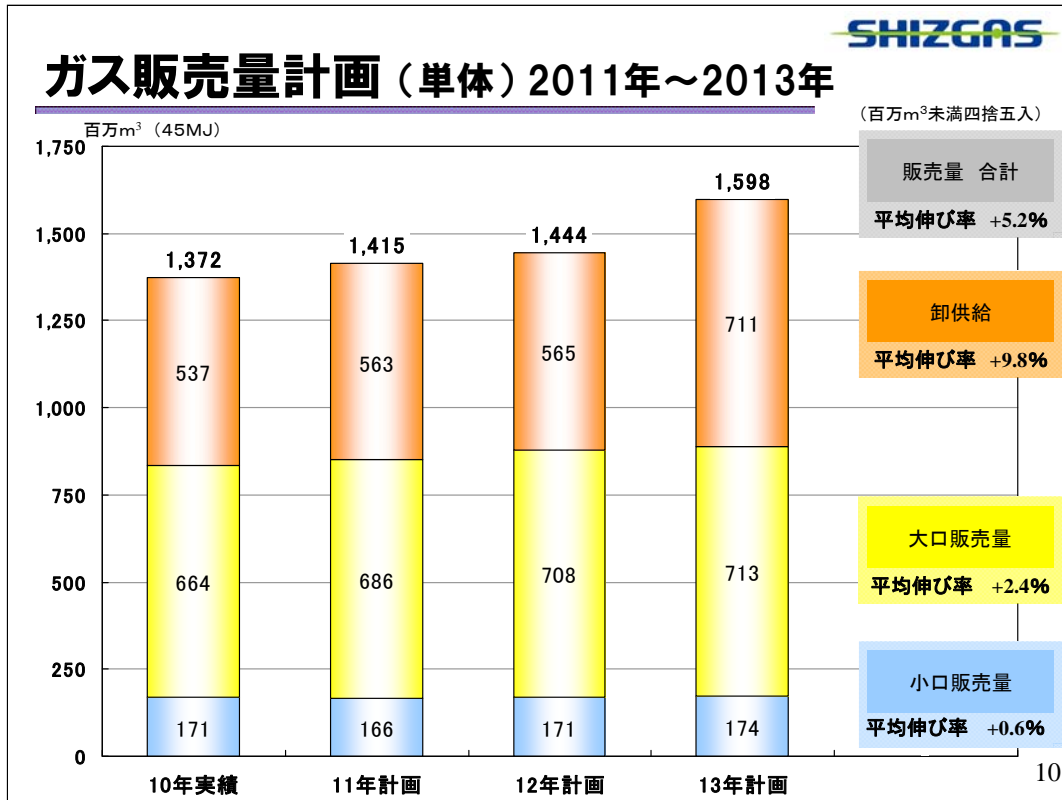
この結果、営業利益は前期比49億円減の71億円となりました。

## 連結決算の総論

- **ガス販売量**は、INPEXへの卸供給開始や大口産業用需要が回復傾向にあることなどから、静岡ガス単体で前年同期比45.0%増の13億72百万m<sup>3</sup>。連結では、44.5%増の13億85百万m<sup>3</sup>。
- **売上高**は、原料費調整制度により前年に比べガスの販売単価は低めに推移したが、ガス販売量が大幅に増加したことなどから、前年同期に比べ190億円増の1,183億円。
- 販売単価が低下する一方、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71億円、経常利益72億円、当期純利益43億円**。
- **配当金**は、第2四半期末配当金として普通配当4.0円と創立100周年記念配当1.0円を含め年間9.0円。
- **設備投資**は、2006年から建設していた第3号LNGタンク(2010年1月運用開始)が完成したことなどにより、前年同期比43.2%減の84億円。
- **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などから、ほぼ前期末並みの377億円。



## II 中期経営計画 2011年-2013年



3ヵ年でのガス販売量は、2億26百万m<sup>3</sup>増加の15億98百万m<sup>3</sup>(年平均伸び率5.2%)を見込みます。

小口は微増、大口は新規開拓を3ヵ年で60百万m<sup>3</sup>弱を見込み年平均で2.4%の伸び、卸売は2013年から中部ガスへの卸供給が開始されること等から年平均で9.8%の伸びです。

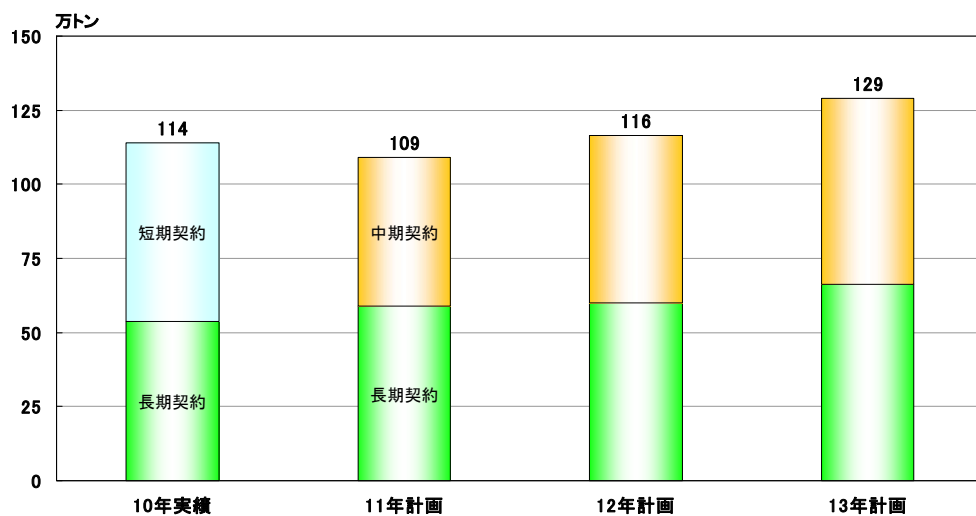
2010年と2011年の比較につきまして説明します。

小口は5百万m<sup>3</sup>の減少を見込みます。工業用お客さまの使用取り止めにより4百万m<sup>3</sup>の減少、2010年は猛暑により好調であった空調需要を平年並みとし1百万m<sup>3</sup>の減少です。

大口は22百万m<sup>3</sup>の増加を見込みます。2011年新規開拓・増設で7百万m<sup>3</sup>の増加、2010年開拓需要の通年稼働で11百万m<sup>3</sup>の増加、既存需要で4百万m<sup>3</sup>の増加です。

卸供給は主にINPEX向けの増加により、26百万m<sup>3</sup>の増加を見込みます。

## LNG調達計画 2011年～2013年



	10年実績	11年計画	12年計画	13年計画	粗利影響感度	
為替レート (円/\$)	88.1	85.0	85.0	85.0	(+)1円/\$	△1億円
原油価格 CIF(JCC) (\$/bbl)	79.2	85.0	85.0	85.0	(+)1\$/bbl	△2億円

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、2015年分までを中期契約でほぼ調達済みです。

2016年以降は、この中期契約が満了するのに加え、長期契約の契約更改があり、約100万トン程度の新規調達が必要と見込んでおります。

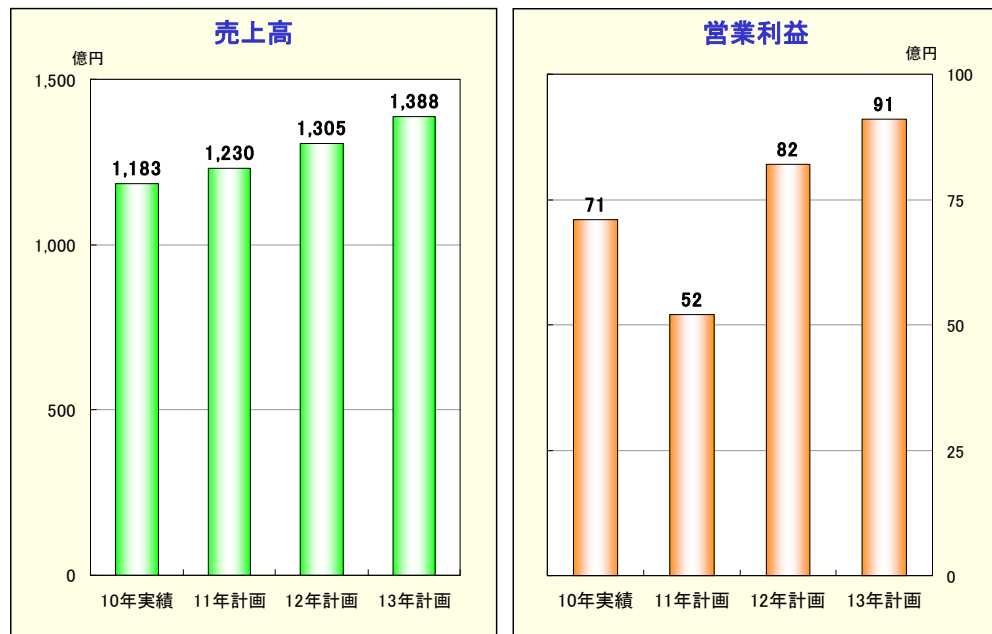
このうち60万トン程度は、昨年発表のとおり、大阪ガス・東京電力から長期契約を締結済みです。

中期経営計画での経済フレームは、為替は85円ドル、原油価格(JCC)は85ドル/バレルとしています。

2011年の利益感応度は、表に示しているとおりです。

## 連結売上高/営業利益計画

(億円未満切捨て)



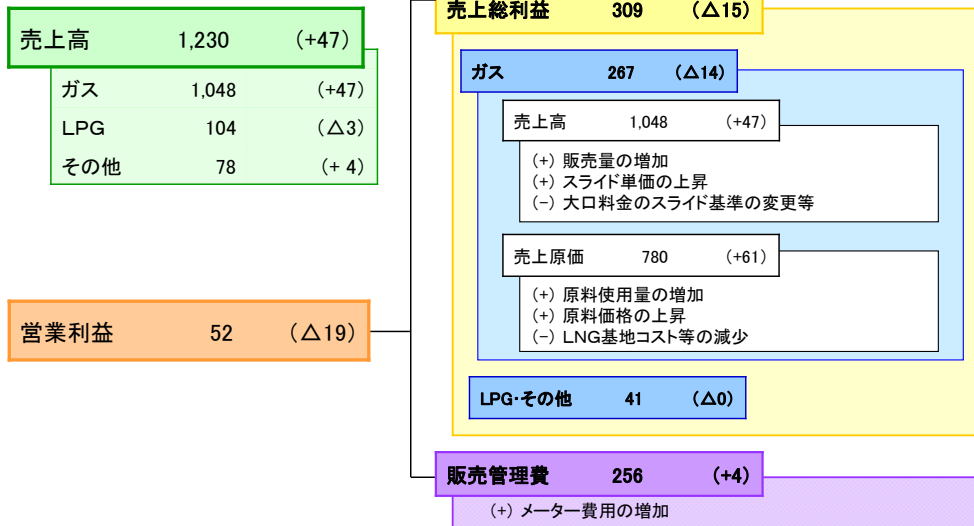
12

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2013年には1,388億円への増収を見込みます。

営業利益は2011年にスライド・タイムラグや大口販売スキームの変更等の影響もあり52億円と一旦減少しますが、2012年には82億円、2013年には91億円と増益を見込みます。

## 2011年連結営業利益の前期比較

※( )内は、対10年実績増減  
(単位: 億円)



※ セグメント間取引消去後の数値より作成

13

ガスセグメントの売上高は前期に比べ47億円の増収ですが、売上原価は61億円の増加となり、売上総利益は、14億円の減少となります。

この14億円を分析すると次のとおりです。

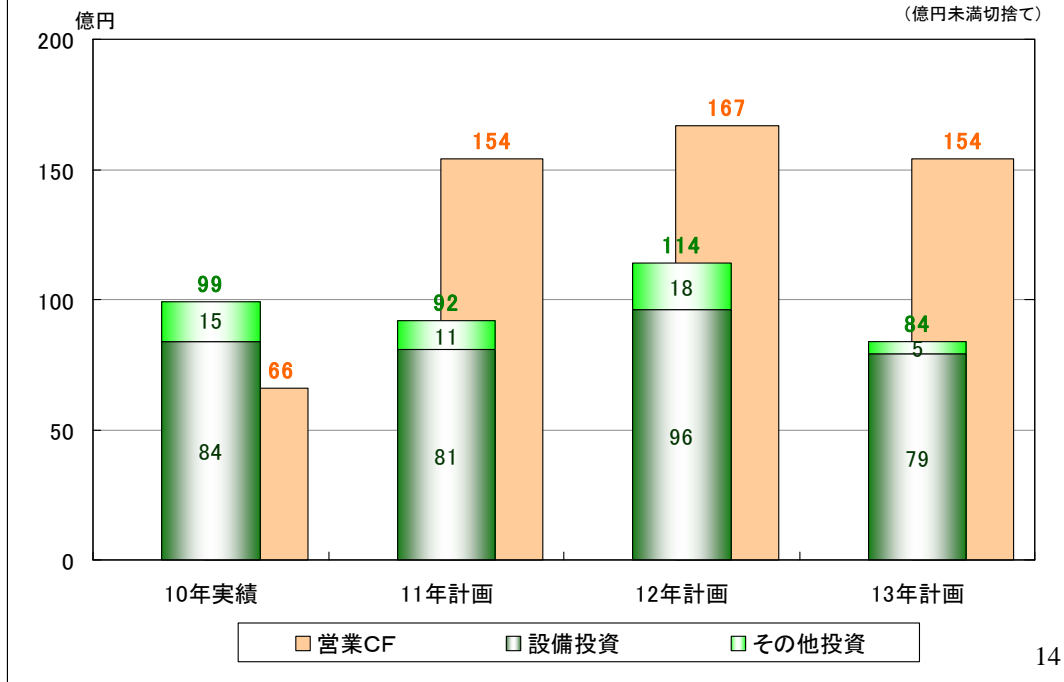
料金スライド制度のタイムラグは、前期が11億円、当期が24億円のそれぞれ減益要因ですので、前期比で13億円の減益。

販売の構成要因(小口販売量の減少)により、2億円の減益。

卸供給、大口の販売スキーム等の変更により、10億円の減益。

LNG基地コストの減少により、11億円の増益。

## 営業CF・投資CF（連結）



2010年の営業CFは、償却前利益は204億円であったものの、ガス販売量増加に伴う売上債権の増加、原料代金決済のタイミングによる仕入債務の減少等による運転資金需要の増加に加え、前期決算の影響を受けた法人税支払額の増加等により66億円に留まりました。

2011年は償却前利益は減少するものの、法人税支払額の減少等により営業CFは154億円と回復を見込んでいます。

設備投資は、非連結子会社である静浜パイプライン(株)への貸付を含め92億円を計画しております。

### Ⅲ 業容拡大への取組み

## 業容拡大への取組み

### 家庭用マーケット

- ▶ エリア営業体制の深化「リフォーム事業」
- ▶ エネルギーマネジメントサービスの推進

### 業務用・産業用マーケット

- ▶ 天然ガスの高度利用・地域分散型エネルギーシステムの追求
- ▶ 西部地区(静浜幹線沿線)需要開拓の推進

### 卸供給

- ▶ 中部ガスへ2013年より卸供給開始

業容拡大への取組みについて、家庭用、業務用・工業用、卸供給のマーケット毎に説明します。



## 「近くて頼れるガス会社」に成長

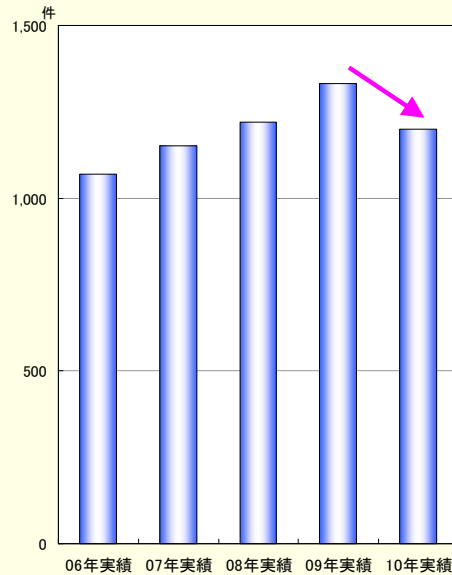
2007年エリア営業体制の構築

ふれあい巡回の開始

お客さまとの絆の強化

「近くて頼れるガス会社」に

オール電化への転換件数 (当社供給区域内)



17

家庭用マーケットについて説明します。

2007年にエネルギーを核とした地域密着型のエリア営業体制を構築し、戸建てのお客さまを一軒づつ年1回以上訪問する「ふれあい巡回」を開始いたしました。以降、「ふれあい巡回」の質と提案力の向上を図り、お客さまとの絆を強化、今では「近くて頼れるガス会社」に成長していると自負しております。

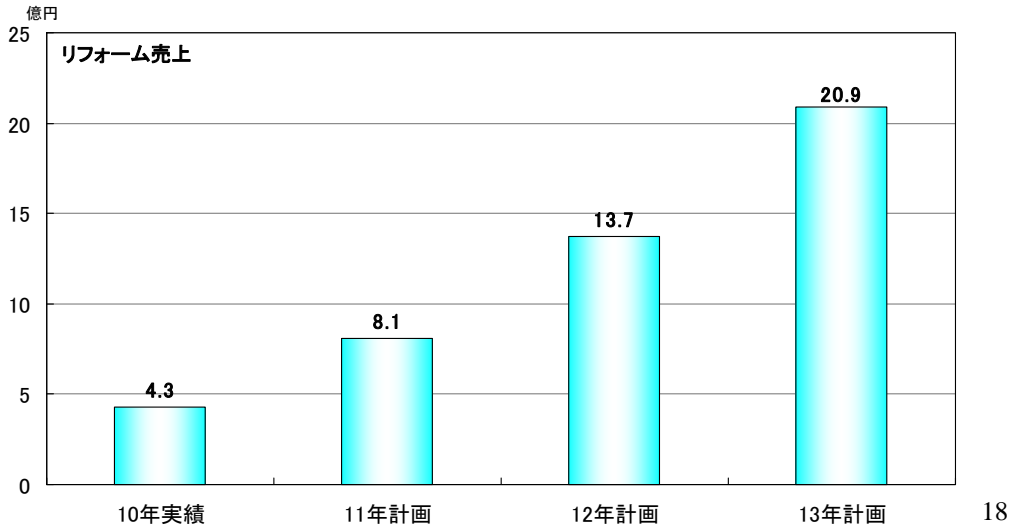
当社は、オール電化の激しい攻勢を受けていますが、エリア営業体制のもと、2010年にはオール電化への転換件数が減少に転じており、まさに「近くて頼れるガス会社」静岡ガスブランドが浸透しつつあります。

右のグラフは、戸建ての既存の当社のお客さまのオール電化への転換戸数の推移を示しております。2009年には1331戸がオール電化に転換されましたが、2010年には1199戸と前年の約90%に留めました。

お客さまとの絆の強化が、顧客基盤の維持につながり、リフォーム事業といったビジネスチャンスの拡大の礎となると考えています。

## エリア営業体制の深化 ～リフォーム～

リフォーム売上 2013年に約5倍  
新商材の活用と市場投入

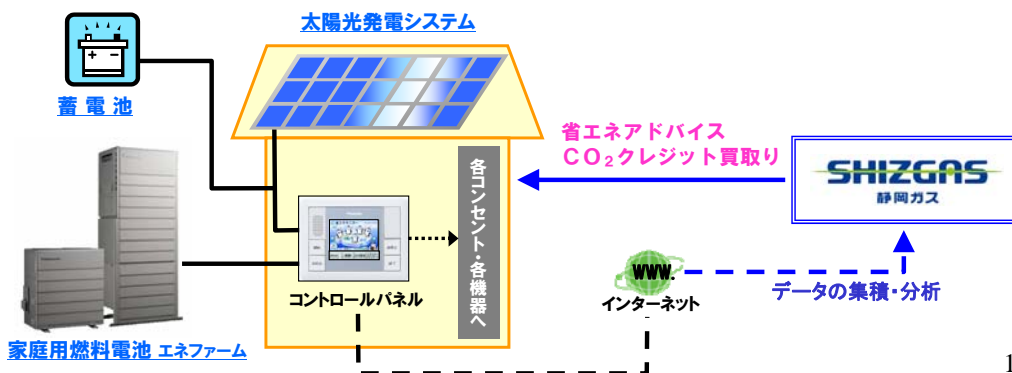


エリア営業体制によって築き上げられたお客さまとの信頼関係をベースに、お客さまニーズに適応した新商材の活用と市場投入により、リフォーム事業を拡充してまいります。リフォーム産業新聞によると、静岡県全体の市場規模は年間約1500億円、当社供給エリアの市場規模は650億円程度と見込まれます。

2013年にはリフォーム売上を2010年実績の約5倍、21億円を目指します。

## エコライフスクエア三島きよずみ

- ◆ 旧三島支店跡地に**低炭素型タウン**が完成
- ◆ エコ&スマートハウスの建設
  - ▶ 環境配慮型住宅
  - ▶ **燃料電池・太陽電池・蓄電池\***の3電池を設置 \*蓄電池は一部に設置(3電池設置の分譲住宅は国内初)
- ◆ 4月から、全戸にエネルギーマネジメントサービスを開始
- ◆ 削減した**CO<sub>2</sub>のクレジット**の買取り(国内初)



19

三島市に、家庭用燃料電池「エネファーム」と「太陽光発電」に「エネルギー見える化システム」を加えた環境配慮型の戸建住宅街区をハウスメーカー8社と共同で建築いたしました。昨年5月に販売を開始して、総戸数22戸は短期間に完売しました。一部建物は竣工し、現在6戸が入居済みであります。

お住まいになられるお客さまと当社が一体となってエネルギーや環境について考えていく「エネルギーマネジメントサービス」を4月から開始します。

## 「三島きよずみモデル」の横展開

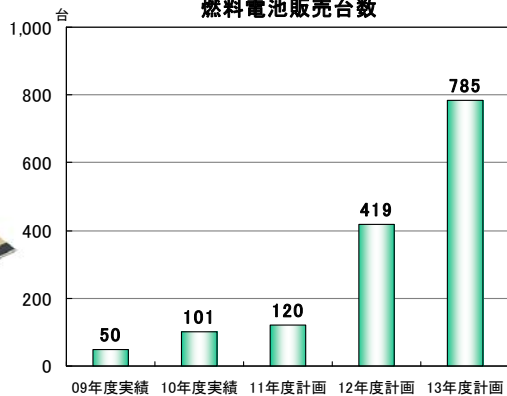
燃料電池および太陽光発電とのW発電の推進  
エネルギーマネジメントサービスを横展開

省CO<sub>2</sub>街区の拡大

エコライフスクエア三島きよずみ



燃料電池販売台数



20

静岡県で現在改定作業中の「静岡県地球温暖化防止計画」に、「三島きよずみモデル」がモデル事業として取り上げられる予定です。

エネファーム、太陽光発電の普及推進、さらに「エネルギーマネジメントサービス」の拡大に注力していきたいと考えています。

## 業務用・産業用の転換営業

供給区域の潜在需要は約4億 $m^3$  (うちC重油 約3億 $m^3$ )

産業用分野で培った  
省エネルギー技術と付加価値営業

高度利用・地域分散型エネルギーシステムの追求

21

業務用・産業用マーケットについて説明します。

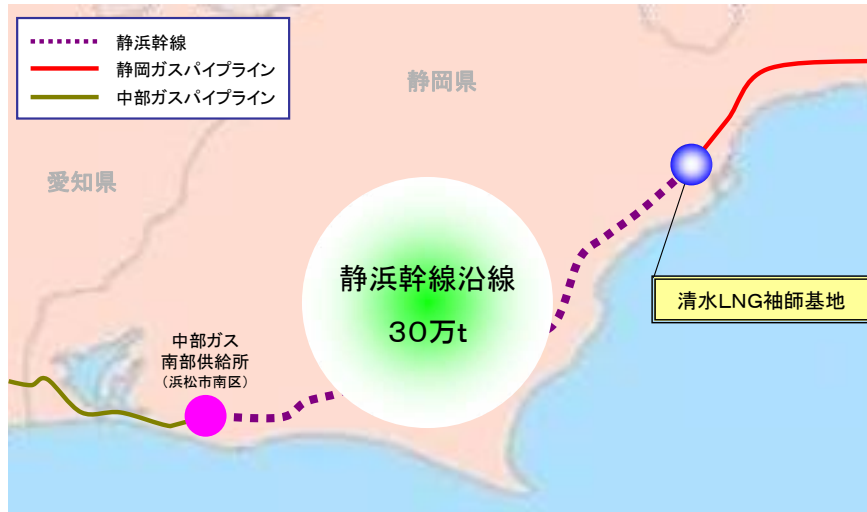
当社の供給区域である静岡県中東部では、すでに多くの石油系燃料が天然ガスに切り替わりました。

しかし、さらに潜在需要として約4億 $m^3$ が開発可能と考えております。うち約3億 $m^3$ はC重油をお使いです。

これまで産業用分野で培った省エネルギー技術と付加価値営業のノウハウをさらに進化させ、案件ごとの諸課題に適切に対応し、天然ガスの高度利用、地域分散型エネルギーシステムも追求して参ります。

## 西部地区(静浜幹線沿線)需要開拓の推進

静浜幹線沿線の産業用エネルギー需要は約30万t



22

当社は中部ガスとともに、将来にわたり需要の増大が想定される静岡県中西部地区への安定的かつ経済的な天然ガス供給体制を確立すべく、2013年の供用開始を目指して「静浜幹線」全長105kmを建設中です。

中部ガスへの卸供給のほか、この静浜幹線沿線には30万tの産業用エネルギー需要が存在し、これらへの天然ガス普及を推進して参ります。

## IV 參考資料

# ガス販売計画（単体）

(百万m<sup>3</sup>未満四捨五入)(単位:百万m<sup>3</sup>)

	2010年実績	2011年計画	2012年計画	2013年計画
お客さま戸数 (取付メーター数) (千戸)	314	314	315	317
ガス販売量	1,372	1,415	1,444	1,598
直 売	836	852	879	888
家庭用	91	92	93	94
業務用	72	68	69	69
工業用	673	693	716	724
卸 供給	537	563	565	711

※ 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	664	686	708	713
構成比	79.5%	80.5%	80.5%	80.4%

※ 大口供給:年間ガス使用量10万m<sup>3</sup>以上

24



# 連結損益計算書

(億円未満切捨て)

(単位:億円)

	2010年実績	2011年計画	2012年計画	2013年計画
売上高	1,183	1,230	1,305	1,388
売上原価	858	921	964	1,022
売上総利益	324	309	340	365
販売管理費	252	256	258	274
諸給与	100	101	100	100
諸経費	80	86	89	94
減価償却費	71	69	68	79
営業利益	71	52	82	91
経常利益	72	53	83	93
当期純利益	43	28	45	50
為替レート (円/＄)	88.1	85.0	85.0	85.0
原油価格 (＄/bbl) CIF (JCC)	79.2	85.0	85.0	85.0

25

## 連結キャッシュ・フロー

(単位:億円)

	2010年実績	2011年計画	2012年計画	2013年計画
営業キャッシュ・フロー	66	154	167	154
投資キャッシュ・フロー	△95	△93	△114	△85
財務キャッシュ・フロー	△14	△61	△53	△69
現預金増減額	△43	△0	+0	+0
期末現預金残高	7	10	10	10

※ 2010年の営業キャッシュ・フローは、減価償却前利益は204億円となったものの、ガス販売量の増加に伴う売上債権の増加、原料代金決済のタイミングによる仕入債務の減少等による運転資金需要の増加に加え、法人税等の支払額の増加等により66億円となりました。

フリーキャッシュ・フロー	△28	60	53	69
--------------	-----	----	----	----

有利子負債残高	377	336	299	247
---------	-----	-----	-----	-----

26

## 設備投資（連結）

（単位：億円）

	2010年実績	2011年計画	2012年計画	2013年計画
設備投資	84	81	96	79
うち 静岡幹線	22	23	22	9
減価償却費	128	121	109	115