

9535 広島ガス

田村 興造 (タムラ コウゾウ)

広島ガス株式会社
代表取締役社長 社長執行役員

製造と供給の設備増強で成長基盤を固める

◆地域とともに 105 年

当社は 1909 年に創業した。広島県の 6 市 4 町に都市ガスを供給し、県東部地区では福山ガスなどに卸供給している。都市ガスの原料である LNG はインドネシアやロシアなどから輸入する。資本金は 32 億 91 百万円、顧客件数は 41 万件で、2013 年度の高ス販売量は 5 億 9 百万立米であった。中国地方では最大の都市ガス事業者であり、全国では顧客件数で 7 位、ガス販売量で 9 位である。当社グループは子会社・関連会社を含め計 41 社からなり、主な事業は、都市ガスの製造・供給・販売などを行うガス事業、LP ガスの販売などを行う LP ガス事業、その他事業である。2013 年度の需要別販売量の内訳は、工業用が 50.8%、家庭用が 20.2%、卸供給が 12.0%、商業用が 9.4%、病院などその他用が 7.6%であった。

当社では、1995 年 6 月から 2002 年 4 月までの約 7 年をかけて、天然ガスへの転換を実施した。これを契機に、天然ガスの環境優位性や経済性などのトータルメリットを提案し、工業用の顧客獲得を進めた。その結果、天然ガス転換完了前の 2001 年度から 2013 年度までに、総販売量は 2.1 倍、工業用販売量は 4.6 倍に拡大した。

◆上期は大幅な増益を達成

2014 年度第 2 四半期の実績として、まず、都市ガス販売量は 2 億 32 百万立米(前年同期比 2.7%減)であった。このうち、家庭用は気温・水温が低めに推移したことにより 40 百万立米(同 2.1%増)、業務用は既存大口用販売量の減少により 1 億 63 百万立米(同 5.3%減)、卸供給等は 28 百万立米(同 7.3%増)であった。

連結決算は、ガス事業における原料費調整制度の適用に基づく都市ガス販売単価の上昇により、売上高が 411 億 12 百万円(前年同期比 30 億 63 百万円増)となった。経常利益は 15 億 86 百万円(同 3 億 10 百万円増)である。四半期純利益は、前年同期に取引先の更生計画認可の確定に伴う法人税の減額があったが、当期は特殊要因がなく 7 億 72 百万円(同 9 百万円減)となった。

財政状況として、資産合計は 948 億 51 百万円(前期末比 19 億 34 百万円減)、負債合計は 598 億 86 百万円(同 16 億 53 百万円減)、純資産合計は 349 億 64 百万円(同 2 億 80 百万円減)となった。自己資本比率は、前期末の 34.7%から 34.8%に向上した。

営業活動によるキャッシュフローは、売上債権の減少により 16 億 66 百万円(前年同期比 19 億 74 百万円増)となった。投資活動によるキャッシュフローは、有形固定資産の取得による支出が減少し、マイナス 36 億 9 百万円(同 31 億 67 百万円増)となっている。財務活動によるキャッシュフローは、有利子負債の減少によりマイナス 8 億 25 百万円(同 74 億 41 百万円減)となった。設備投資額は 27 億 34 百万円である。

通期の業績については、今年 5 月に公表した予想を変更していない。売上高は 900 億円(前期比 64 億 58 百万円増)、経常利益は 24 億円(同 8 億 35 百万円減)、当期純利益は 13 億円(同 6 億 69 百万円減)である。前提として、原油価格は 1 バレル当たり 110 ドル、為替レートは 1 ドル当たり 105 円と想定している。また、ROE は 3.9%となる見通しである。

◆長期ビジョン達成に向けた施策を実施

当社は「地域社会から信頼される会社を目指す」を経営理念とし、地域とともに発展する企業グループを目指している。この経営理念のもと、2009年10月の創業100周年を機に、2020年長期経営ビジョンを策定した。2020年度に、ガス販売量は6億立米、ROEは5%以上を目標とする。

ビジョン達成に向けた重点取り組み項目は、営業施策の強化、インフラ整備・推進の検討と着工準備、経営効率化の還元、グループ機能再構築の検討と実施、現場力の向上(安心・安全に向けての強化)、組織力の更なる向上(活性化)である。これらについて、2010年度よりさまざまな施策を実行してきた。営業施策の強化に関しては、既存顧客の離脱防止策として顧客との接点業務の強化を進め、ガス機器長期保証や修理体制強化など、顧客サービスの向上策を開始した。経営効率化の還元としては、熱量を46MJから45MJに変更することで、LNGに比べ価格の高い増熱用LPGの添加量を抑制し、0.9%の料金値下げを実現した。現場力の向上に向けては、教育や社内研修による日常の技能向上活動に加え、各種技能コンクールを開始した。これにより、技能レベルの底上げを図るとともに、その成果を職場へフィードバックするなどの活動を進めている。

また、2014年度から2016年度までを期間とし、2020年ビジョンの達成に向けた中期経営計画を策定した。ガス販売量は、大口需要家への販売量減少などにより2014年度は減少するが、その後は新規需要の獲得により増加させる計画である。設備投資は、販売量拡大に対応するとともに安定供給体制を強化するため、製造および供給インフラの増強・改修を計画的に行っていく。

配当政策は、安定配当の継続を基本方針とし、株主還元を重要な政策と位置づけている。2013年度より、都市ガス業界では初の試みとして株主優待制度を導入した。また、株式の流動性向上および投資環境の整備の観点から、2012年7月に単元株式数を1,000株から100株への引き下げを実施した。

◆多様な切り口で成長戦略を展開

将来に向けた成長戦略として、まず、供給エリア拡大に取り組んでいる。昨年9月には、東広島市で都市ガスの一般供給を開始した。東広島市は広島市のベッドタウンで、広島大学の移転地でもある。人口は約19万人であるが増加傾向にあり、成長が期待されるエリアである。今後も新たな地域あるいは市場を開発することにより、供給エリアの面的拡大を図り、販売量の拡大を進めていく。

当社は都市ガスを供給するとともに、パイプラインの普及していない地域にはLPガスを供給している。都市ガスとLPガスの連携を強化するため、今年4月に都市ガスのサービス会社とLPガスの販売会社を地区ごとに合併し、販売チャネルの統一を図った。これにより、効率的かつ効果的な顧客数の維持・拡大を図るとともに、高品質なサービスを提供していく。

分散型エネルギーシステムの普及拡大にも取り組んでいる。東日本大震災とその後の電力需給のひっ迫により、分散型電源や省エネ機器に対するニーズが高まっている。これに応えるエネルギーソリューションとして、ガスコージェネレーションシステムを活用し、ガス空調などの販売活動を積極的に進めていく。家庭用では、家庭用燃料電池エネファームを重要な戦略と位置づけている。エネファームは、新規顧客獲得に資するのみならず、既存顧客においても1戸当たりのガス使用量の増加となる。今期より、集合住宅向け機種での取り扱いも開始した。また、エネファームと相性の良い太陽光発電を組み合わせ、ダブル発電の提案を進めている。さらに、スマートエネルギーハウスに関する技術開発に取り組んでいる。エネファーム・太陽光発電・蓄電池に加え、太陽熱の利用を組み合わせ、エネルギーを最適にマネジメントした住宅の実現に向けた研究を進めていく。

製造インフラの整備としては、LNG受け入れ基地である廿日市工場の棧橋機能拡大工事を行っている。現在は、全長約150m、タンク容量約2万立米の小型船で受け入れているが、棧橋拡張後は、全長300m、タンク容量17万7,000立米の標準船の入港が可能となる。これによりLNGの安定した受け入れ態勢が整備され、廿日市工場の稼働率も向上する。競争力のあるガス価格を実現し、更なる販売拡大を図りたい。工事終了後、使用開始は2016年

の予定で、これを控え、今年7月に当社を買主とし、大阪ガス(株)とLNGの売買契約を締結した。供給インフラについては、パイプラインの整備を進めている。現在、高圧幹線は廿日市工場から西部開発GS(整圧所)まで通っており、ここから広島市内中央部までの約7.5kmが今回の延伸区間である。これにより供給能力を拡大し、供給安定性の向上を図る。

また、新たなエネルギー事業として、太陽光発電事業を展開している。呉市の阿賀工場跡地に大規模な太陽光発電所を建設し、2013年10月より運用を開始した。発電容量は733kW、投資額は約3億円である。遊休地を有効活用するだけでなく、再生可能エネルギーで地球環境の保全や電力の供給緩和に貢献する。今年1月には、商業用施設の屋根上に設置した太陽光発電設備の運用を開始した。発電容量は600kW、投資額は約2億4000万円である。

以上のように、2020年ビジョンの達成に向け、各分野において具体的な取り組みを着実に進めていく。持続可能な社会を目指すべく、広島県・広島市などの行政機関とも連携し、地域環境保全活動などにも取り組んでいる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ここ数年はガスの販売量が伸び悩んでいるように見受けられる。6億立米達成に向け、どのような取り組みを進めているか。

従来からの営業施策の強化に加え、パイプラインの延伸を進めて新規顧客獲得を強力に推進する。また、広島市ではJR広島駅周辺や広島大学跡地で再開発が活発化しているほか、広島市西部では団地開発が行われており、これらの地域に積極的な営業展開を進めている。工業用の大口需要家に対する営業努力も成果が出始めている。

営業利益は上期13億2800万円となったが、通期予想は15億円である。需要期である冬を控え、保守的な計画ではないか。

第2四半期までの原油価格および為替の影響により、最大需要期のガス販売価格が低下するため、売上高の増加を上回る原材料費の増加が見込まれる。また、都市ガスとLPガスの販売部門の統合により、子会社の規模が拡大したため販管費が増加する。

(平成26年12月1日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

http://www.hiroshima-gas.co.jp/com/ir/upload_file/event_04/20141201setsume.pdf