

会社説明会資料



広島ガス株式会社

2013年12月6日

本日のプレゼンテーション内容

1. 会社概要
2. 経営ビジョンと中期経営計画
3. 2013年度第2四半期決算実績
4. 配当政策
5. 成長戦略



1. 会社概要

■創業 1909年(明治42年)10月

- ・全国で22番目、中国地方で最初の都市ガス会社
- ・上場企業では東京ガス、大阪ガス等に次ぐ、歴史のある会社

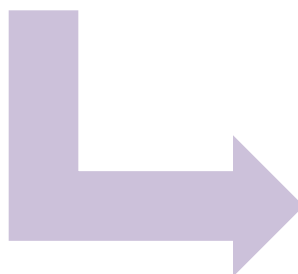
■海外(インドネシア、ロシア等)からLNGを輸入し、広島県内の6市4町に都市ガスを供給

■広島県東部地区にて福山ガス等に卸供給を実施



■広島ガスの供給エリアと体制

供給エリア(広島県内5市4町)
広島市、呉市、尾道市、三原市、廿日市市、安芸郡海田町・坂町・府中町・熊野町



※LNG(Liquefied Natural Gas) : 液化天然ガス

会社概要



■会社規模(2012年度末実績)

資本金	32億9千1百万円
お客さま件数	41万2千件
連結売上高	779億円(個別:618億円)
ガス販売量	513百万m ³

■中国地方最大の都市ガス会社

⇒国内:お客様件数 7位、ガス販売量 8位 (2011年度末実績)

販売量の推移



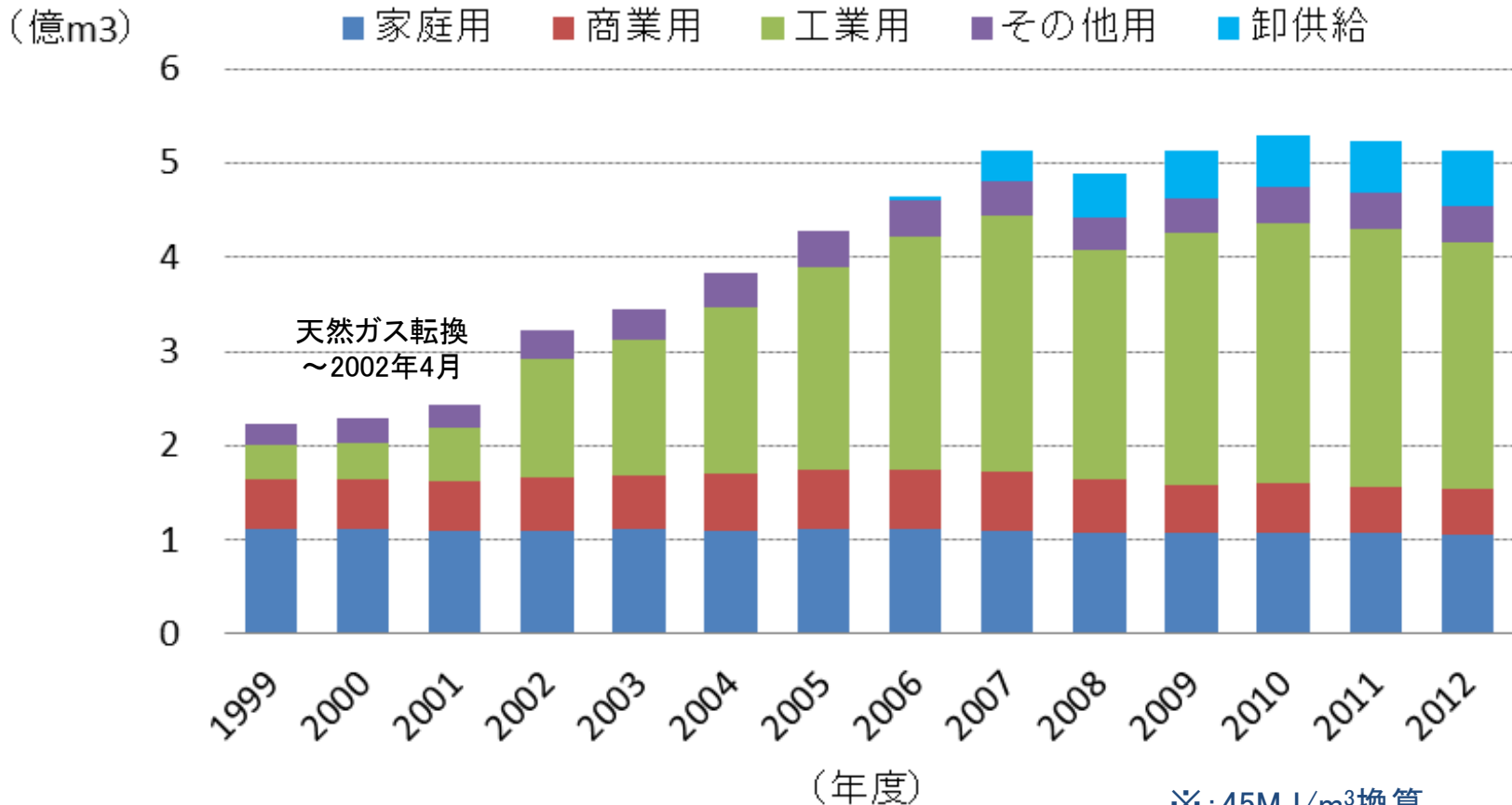
工業用  を中心とした需要の増加

総販売量

2012/2001 : **2.1倍**

工業用販売量

2012/2001 : **4.7倍**



広島ガスグループの状況



当社グループ 45社 : 当社、子会社30社、関連会社14社

ガス事業

- ・都市ガスの製造・供給
および販売
- ・保安点検業務
- ・検針業務 他

LPガス事業

- ・LPガスの販売
- ・LPガス充填業務
- ・当社エリア外での簡易
ガス事業 他

その他

- ・管工事を中心とした建設
工事
- ・情報流通事業
- ・高齢者サービス事業 他

広島ガス

<連結子会社14社>

- ◇広島ガスプロパン
- ◇広島ガステクノ・サービス
- ◇広島ガスメイト
- ◇広島ガスプロパン工業
- ◇ラネット
- ◇ビースマイル 他8社

<持分法適用非連結子会社6社>

- ◇広島ガス呉ショップ
- ◇広島ガス呉販売 他4社

<持分法適用関連会社4社>

- ◇広島ガス東部
- ◇広島ガス北部販売 他2社

<非連結子会社10社>

- ◇広島LPG配送センター 他9社

<関連会社10社>

- ◇広島ガス高田販売 他9社

2. 「2020年ビジョン」



【経営理念】

地域社会から信頼される会社を目指す

【ビジョン】 ※2009年(平成21年)10月策定

広島ガスグループ2020年ビジョン

Action for Dream 2020

「2020年ビジョン」策定の背景



- (1) **2010年ビジョン「WING2010」(1998年策定)の満了**
 - ・・・天然ガス転換後の方向性の確立
 - ⇒天然ガスの普及・拡大

- (2) **外部環境の大きな変化**
 - ・エネルギー間競争の一層の激化
 - ・原油価格、経済情勢等の先行き不透明観
 - ⇒新たな方向性を示すことが必要

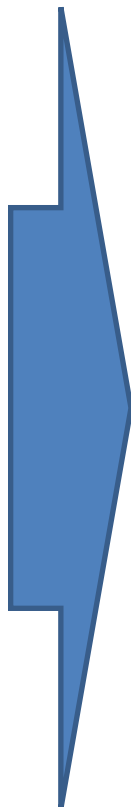
- (3) **創立100周年を契機に新たな出発の決意**
 - ⇒ 「2020年ビジョン」策定を決定

「2020年ビジョン」の方向性



原点回帰

- ◆エネルギー供給事業への回帰
- ◆お客さま視点で考えたサービスのあり方への回帰
- ◆公正かつ透明で風通しの良い組織への回帰



広く

- ・ガス体エネルギーの拡大
- ・多様なエネルギーの供給

深く

- ・エネルギーの高度利用、お客さまとの密なコミュニケーション、望まれるサービスの提供

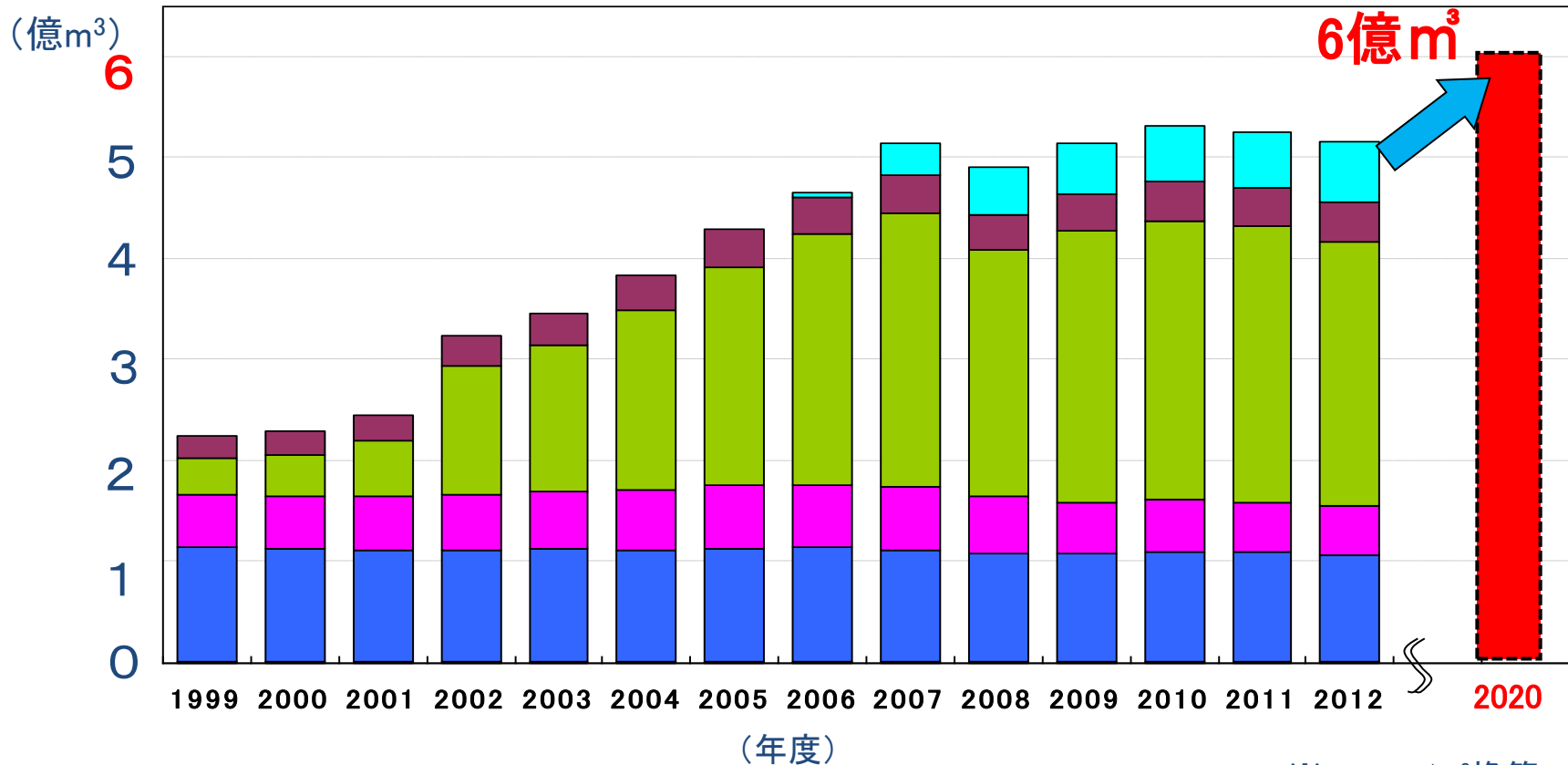
温かく

- ・人材を育む、環境を育む、お客さま・地域との関係を育む

ビジョンの目標



- ①更なる天然ガスの普及拡大を図り、販売量**6億m³**を目指す。
- ②更なる経営効率化と収益力向上を推進することで、
ROE 5%以上を目指す。



※: 45MJ/m³換算

H22～H24年度「ビジョン実行中計」の実施概要と成果



(1) 営業施策の強化

- ①ふれあい巡回 ②メンテW90 ③ガス機器長期保証サービス ④オーナーズクラブ
- ⑤ガストピア(ショールーム)の店舗拡大 ⑥W発電プラチナポイント制度

(2) インフラ整備・推進の検討と着工準備

- ①廿日市工場棧橋機能拡大に関する検討・着工準備
- ②パイプライン幹線の拡張に関する検討・着工準備

(3) 経営効率化の還元(H23年度 0.9%料金値下げ)

- ①45MJへの熱量変更等

(4) グループ機能再構築の検討と実施

- ①ガスリビング吸収合併 ②ガステクノ・ガスサービスの合併

(5) 現場力の向上(安心・安全に向けての強化)

- ①職場巡回 ②保安強化技能大会 ③ガス管施工技能コンクール
- ④ガス器具「メンテ甲子園」

(6) 組織力の更なる向上(活性化)

- ①グループロゴマークの更新 ②ワンステップ運動
- ③スポーツフェスタ(22年ぶりの運動会)

「H25(2013)年度中期経営計画」の概要



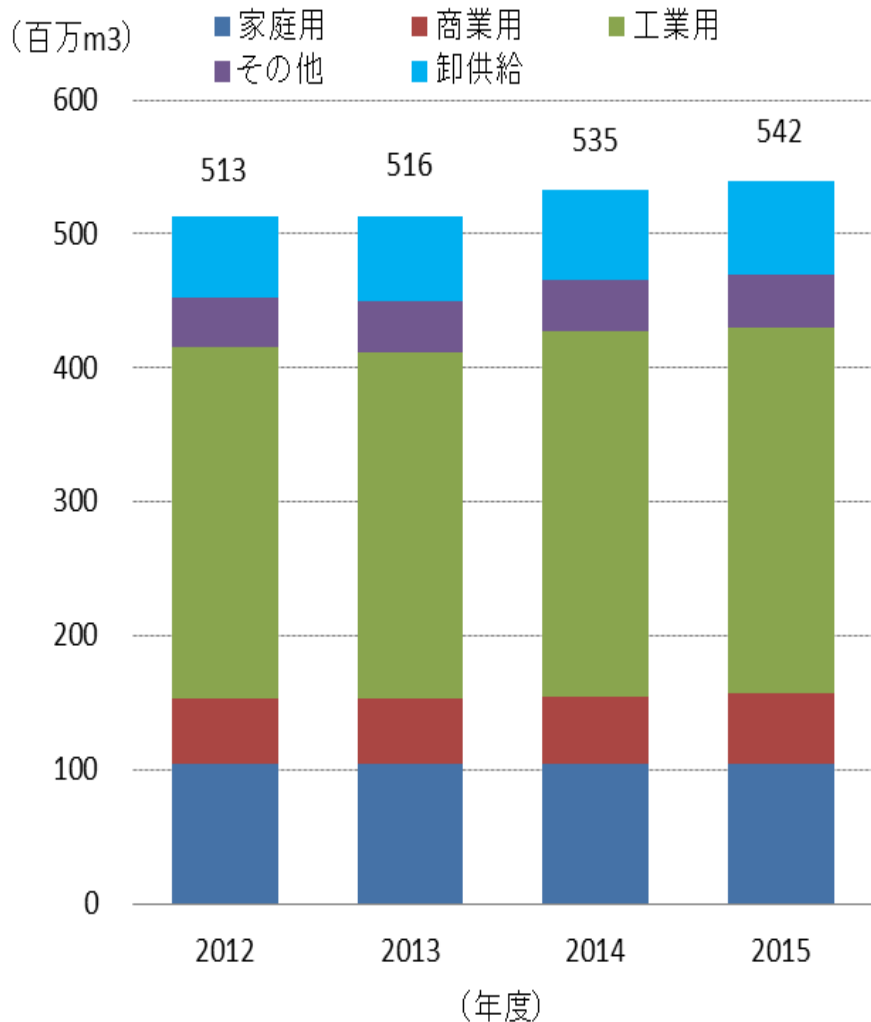
基本方針

- (1) **ガス体エネルギー(天然ガス・LPガス)の普及拡大**、エネルギーの高度利用を通じ、省エネ・省CO₂およびエネルギーセキュリティの向上に貢献する。
- (2) お客さま目線でのサービスのあり方を追求すると共に、環境にやさしく、安心・安全で快適な暮らしを創造し、**お客さま価値の向上**を図る。
- (3) グループ全体の収益性と健全性を高め、**強靱な企業グループ**を構築する。
- (4) **公正かつ透明で風通しの良い組織へ変革**し、地域の好感度No.1の企業グループとなる。
- (5) 従業員の能力・やりがいを高め、**当社グループの成長を担う人材の育成**を推進する。

「H25(2013)年度中期経営計画」の概要



ガス需給計画



設備投資計画

(億円)

年度	実績	計画			3年間合計
	2012	2013	2014	2015	
製造設備	19	53	42	38	134
供給設備	35	52	49	39	141
業務設備等	4	5	1	1	8
合計	59	111	93	79	285

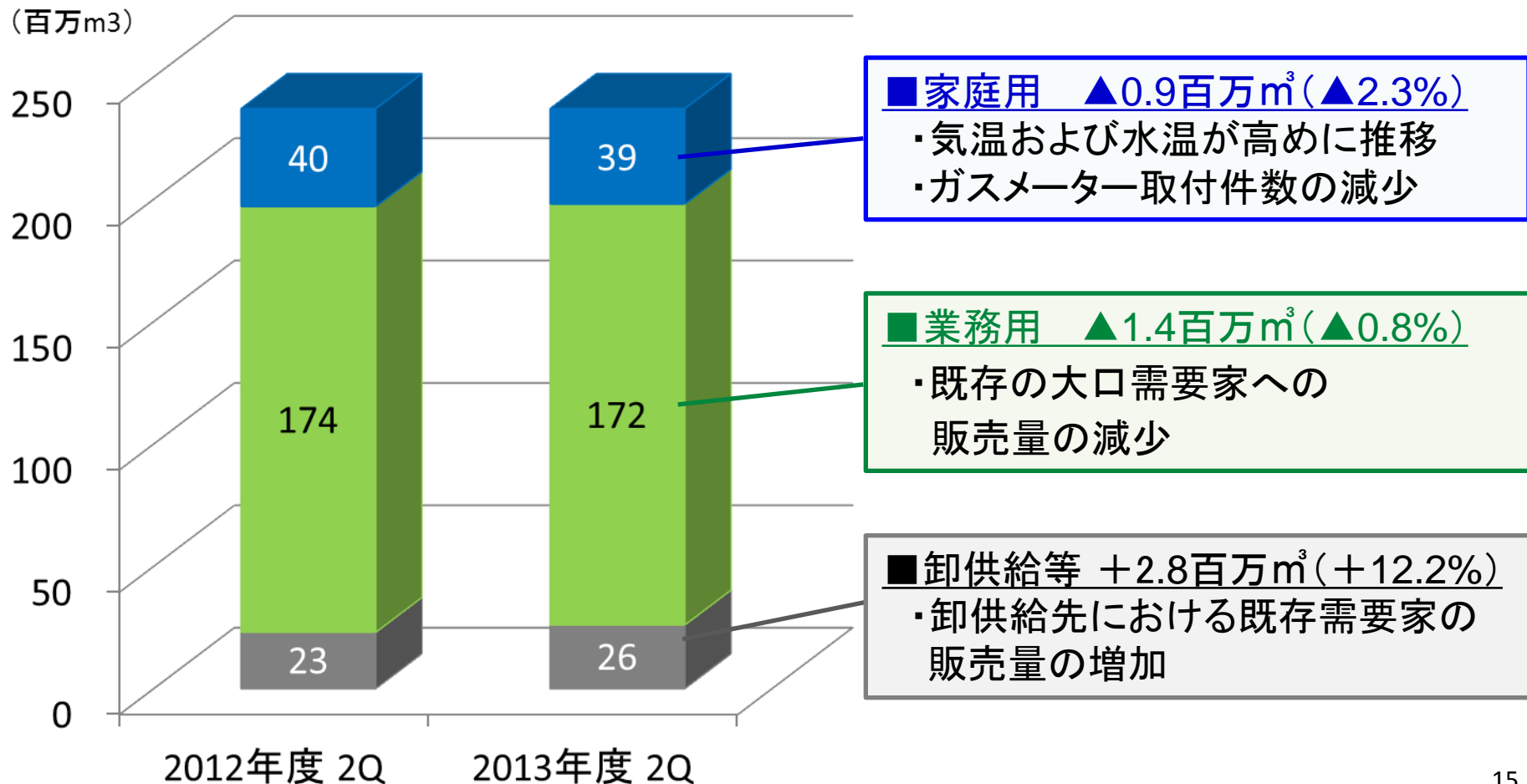
3. 2013年度第2四半期 決算概要



- (1) 都市ガス販売量実績
- (2) 2013年度第2四半期決算(連結)
- (3) 財政状況(連結)
- (4) 2013年度 業績見通し(連結)

(1) 都市ガス販売量実績

2013年度第2四半期 都市ガス販売量 **239百万m³**
(+0.2%)



(2) 2013年度第2四半期 決算(連結)



(単位:百万円)

	2013年度 2Q	2012年度 2Q	増減	率(%)
売上高	38,049	35,660	2,388	+6.7
売上総利益	12,041	12,092	▲51	▲0.4
営業利益	1,050	1,107	▲56	▲5.1
経常利益	1,276	1,333	▲57	▲4.3
四半期純利益	782	617	164	+26.7

経常利益の減益要因



2013年度第2四半期 経常利益 12億円(▲0.5億円)

売上総利益の減少 ▲0.5億円

(1) ガス事業における売上高の増加 19億円

・内、ガス売上高の増加 16億円

(数量差 0億円、単価差 16億円)

(2) ガス事業における原材料費の増加 19.5億円

(数量差 1億円、単価差 18億円)

(3) 財政狀況(連結)①



(単位:百万円)

	2013年9月末	2012年度末	増減
総資産	93,341	89,806	3,535
負債合計	58,728	56,010	2,717
純資産合計	34,613	33,795	817
自己資本比率 (%)	35.3	35.8	▲0.5pt

(3) 財政狀況(連結)②



(單位: 百万円)

	2013年度 2Q	2012年度 2Q	増減
營業CF	▲308	6,667	▲6,976
投資CF	▲6,776	▲2,629	▲4,147
財務CF	6,616	▲3,488	10,104
設備投資額	6,628	2,051	4,577
減価償却費	3,130	3,149	▲19

(4) 2013年度 業績見通し(連結)



(単位:百万円)

	2013年度 (見込み)	2012年度 (実績)	差異
売上高	85,000	77,912	7,087
営業利益	2,000	2,841	▲841
経常利益	2,600	3,170	▲570
当期純利益	1,700	1,835	▲135
ROE(%)	5.2	5.9	▲0.7pt

4. 配当政策



【配当政策】 徹底した経営効率化を進め、積極的な営業活動を展開し、
安定配当の継続を基本方針とする。

★株主優待制度の導入

①目的：株主様からのご支援に感謝するとともに、
より多くの株主様に当社株式を**長期に保有**していただける
魅力あるものとする。(ガス業界初の試み)

②内容：

保有株式数	株主優待品
500株以上2,000株未満	図書カード(1,000円相当)
2,000株以上	商品カタログ (5,000円相当の広島県特産品等)

※平成25年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された
500株(5単元)以上を保有されている株主様より開始

5. 成長戦略



- (1) 供給エリア拡大
- (2) 都市ガス-LPガス連携強化
- (3) 分散型エネルギーシステム普及拡大
- (4) 計画的なインフラ整備
- (5) 大規模太陽光発電事業

(1) 供給エリア拡大

東広島市への供給エリア拡大(6市4町体制へ)

供給エリア(広島県内5市4町)
 広島市、呉市、尾道市、三原市、廿日市市、安芸郡海田町・坂町・府中町・熊野町



東広島市

- 広島県の中央(広島市の東)に位置する広島市のベッドタウン。
- 人口は約19万人(世帯数:約8万世帯)で、人口、世帯数ともに増加傾向。
- 広島大学の移転地。

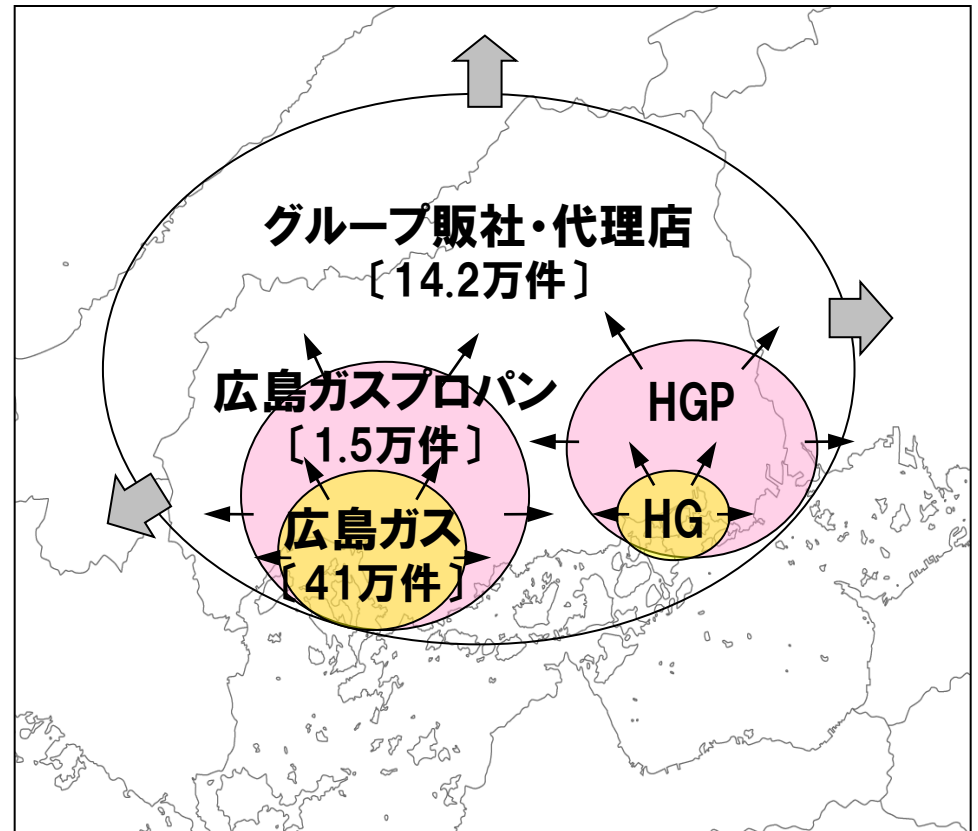
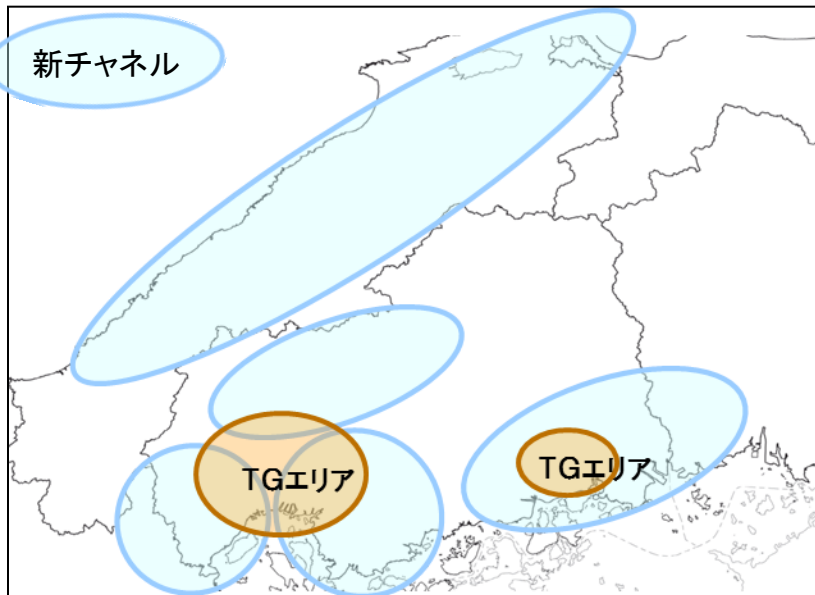


(2) 都市ガス-LPガス連携強化



ガス体エネルギーの普及拡大

- ① 都市ガス・LPガス 新営業体制の拡充
- ② 都市ガス・LPガス 新サービスチャネル政策の推進

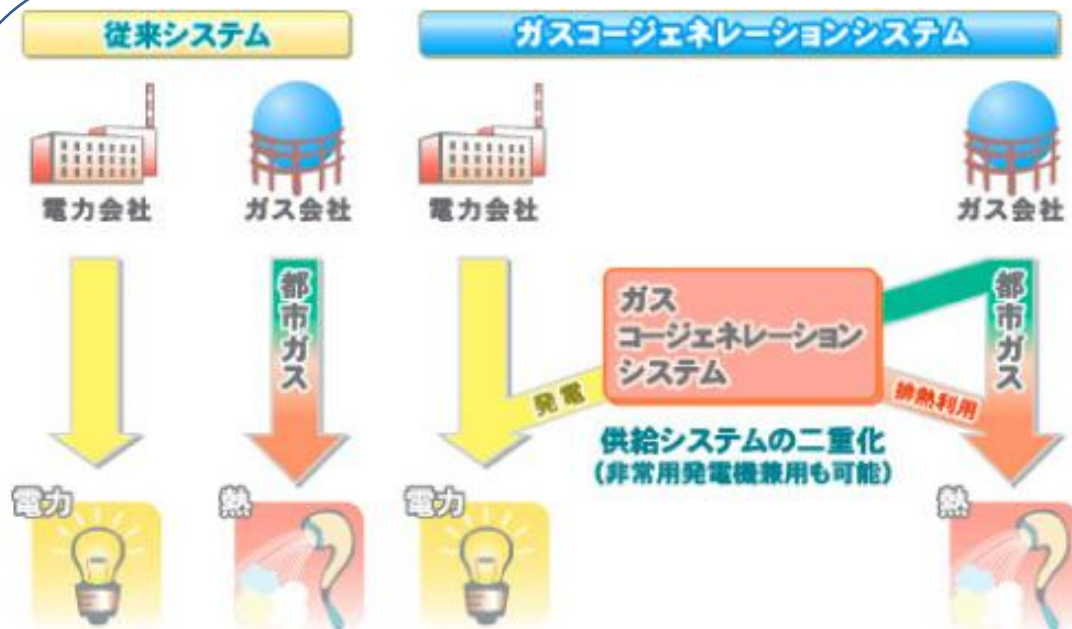


(3)分散型エネルギーシステム普及拡大①



東日本大震災後の分散型電源、省エネ機器に対するニーズの高まり

⇒ガスコージェネレーション(エンジン/タービン、燃料電池)、ガス空調の販売拡大の好機

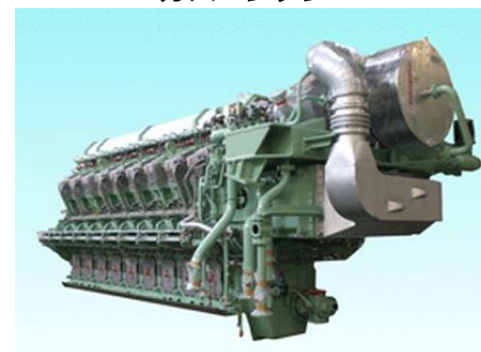


省エネルギー・省コスト

環境保全

電源セキュリティ向上

ガスエンジン



出所:三菱重工業(株)

ガスヒートポンプエアコン



出所:三菱重工業(株)

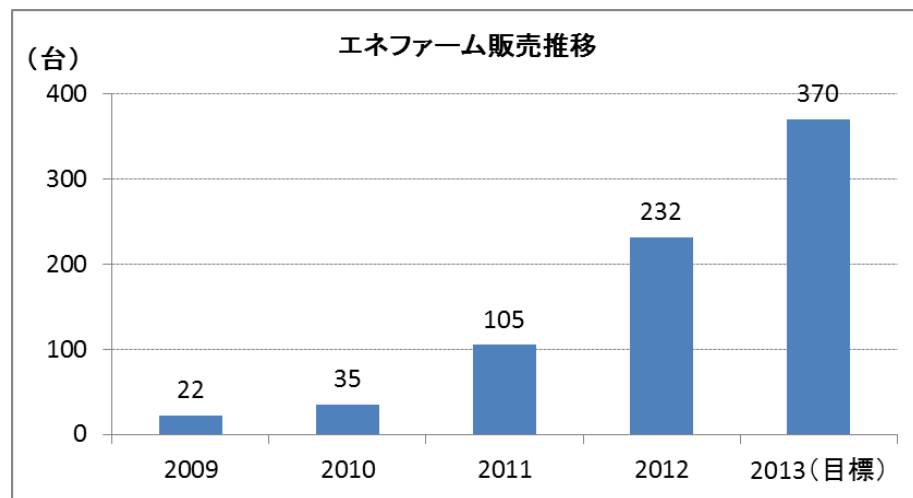
(3)分散型エネルギーシステム普及拡大②



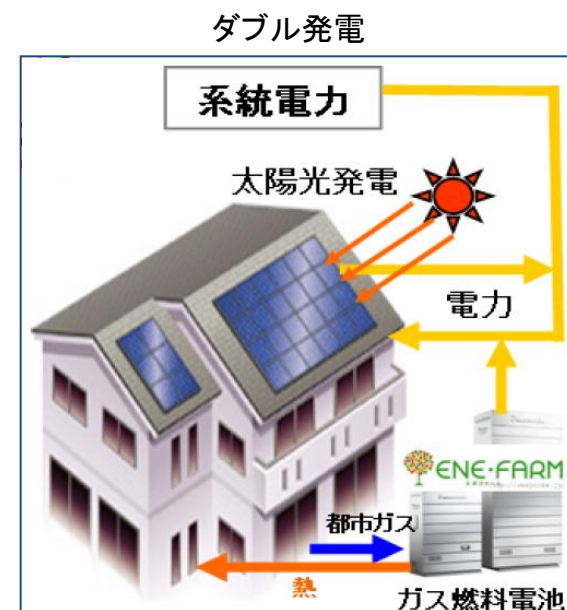
エネファーム(家庭用燃料電池)の販売拡大



⇒2013年度販売目標:370台



- 太陽光発電との**ダブル発電**
- 2014年度に**集合住宅向け機種**発売予定



出所: 日本ガス協会

(4) 計画的なインフラ整備①



廿日市工場棧橋の機能拡大



当社廿日市工場

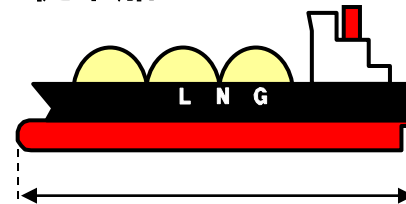
【ねらい】

小型LNG 船と併用して標準LNG 船の受入体制を整えることで、将来の需要増大に対応

- ① LNG の安定的な受入
- ② 廿日市工場の有効利用・稼働率向上
- ③ 競争力のあるガス価格実現と販売拡大

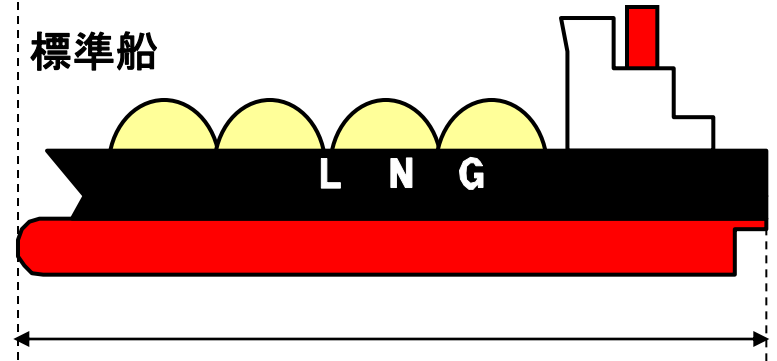
従来船

※船型、大きさはイメージ



全長:約150m タンク容量:約2万m³

標準船



全長:約300m
タンク容量:約 17万7千m³
(想定される最大船型)

(4) 計画的なインフラ整備②



高圧幹線の延伸(広島湾岸幹線)



【目的】 廿日市工場棧橋機能拡大に際し、同工場の最大限活用に向けた基幹インフラを整備することにより、天然ガスの普及拡大、供給安定性の向上を図る

(5)大規模太陽光発電事業



大規模太陽光発電所の建設

- 発電所名：広島ガス阿賀太陽光発電所
- 建設場所：広島ガス阿賀工場跡地
(広島県呉市)
- 発電規模：733 kW
- 想定発電量：約85万kWh/年
(一般家庭約240戸の年間使用量に相当)
- 運転開始：2013年10月
- 投資額：約3億円



阿賀太陽光発電所

ご清聴 ありがとうございました

本資料に掲載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は今後のさまざまな要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。



広島ガス株式会社