

## 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 社長執行役員

### 2020 年ビジョンに基づき中期経営計画を推進

#### ◆会社概要

当社は広島県広島市に本社を置き、創業は 1909 年(明治 42 年)10 月で、中国地方では最初の都市ガス会社だ。今年 10 月 30 日には 103 周年を迎え、東京ガスや大阪ガスに続く、歴史ある会社であるといえる。

当社はインドネシア、ロシアなどから LNG(液化天然ガス)を輸入し、広島県内の 5 市 4 町に都市ガスを供給している。廿日市市、広島市、呉市、東広島地区はパイプラインでつながっており、広島県東部地区においては水島 LNG 基地から当社子会社のパイプラインで福山ガスなどに卸供給を実施している。なお、尾道・三原地区については広島地区とパイプラインが繋がっていないため、廿日市工場からタンクローリーで輸送した LNG を備後工場で気化して都市ガスを供給している。

会社規模は平成 23 年度末で資本金が 32 億 91 百万円、お客様件数が約 41 万 6,000 件、連結売上高 767 億円、個別売上高 591 億円、ガス販売量は 5 億 2,400 万 m<sup>3</sup> である。中国地方では最大の都市ガス事業者であり、売上高は業界 7 位、販売量は同 8 位となっている。平成 7 年 6 月から平成 14 年 4 月にかけて天然ガス転換を完了し、これを契機に天然ガスの環境優位性を全面的にアピールすることで工業用のお客様の獲得に努めた結果、工業用の需要が平成 13 年から 10 年間で 4.9 倍と急伸し、総販売量も 2.1 倍に増加した。

広島ガスグループは当社のほかに子会社 30 社、関連会社 14 社、合計 45 社で構成されており、主な事業はガス事業(都市ガス製造・供給・販売、検針業務等)、LPG 事業(LPG の販売、当社エリア外での簡易ガス事業等)、その他(情報流通事業、高齢者サービス事業等)となっている。

#### ◆ビジョンと中期経営計画

当社は「地域から信頼される会社を目指す」という経営理念を掲げている。地域社会とのつながりを第一義と考え、地域から信頼され愛され選ばれ続け、地域と共に発展する企業グループを目指している。

この経営理念の下、2009 年 10 月、広島ガスグループ 2020 年ビジョン「Action for Dream 2020」を策定した。

これまで当社では、1998 年に策定した 2010 年ビジョン「WING2010」にそって事業展開を進めてきた。これは天然ガス転換後の方向性を示したもので、これにより天然ガスの普及・拡大に一定の成果を挙げることができた。しかし、エネルギー間競争の一層の激化や原油価格あるいは経済情勢の先行き不透明観などから新しい中長期的な方向性が必要だということで、創立 100 周年を契機として「2020 年ビジョン」を策定したものである。

「2020 年ビジョン」の方向性としてキーワードとなるのは「原点回帰」である。「2010 年ビジョン」では多角化を推進していたが、外部環境の変化を踏まえ、本来業務であるエネルギー供給事業へ回帰し、経営資源を集中的に投入していく。また、お客様視点で考えたサービス、すなわちお客様第一主義へ再度立ち返り、選択される企業を目指して CSR 向上に努める。そして、エネルギー供給という公益性の高い事業を営む企業グループとしての原点に帰り、より公正かつ透明で風通しのよい組織へ回帰することも目指す。

さらに「広く」(ガス体エネルギーの拡大、マルチエネルギー供給の推進)、「深く」(お客様とのコミュニケーション

の深耕)、「温かく」(人材を育み、環境を育み、お客様・地域との関係を育む)という 3 つの言葉を掲げ、選ばれ続ける企業グループを目指していきたいと考えている。

このビジョンを実現するために中期経営計画を策定している。平成 24 年度中期経営計画の基本方針は、①天然ガス・LPG の普及拡大とエネルギーの高度利用を基軸として、低炭素社会の実現に貢献する、②お客様目線でのサービスのあり方を追求し、環境に優しく快適な生活を創造しお客様価値の向上を図る、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よい組織へ変革し、地域の好感度 No.1 の企業グループとなる、⑤グループの成長を担う人材の育成を推進する、の 5 項目である。

具体的な取り組みとしては、まず、グループ全体の収益性を高めるため、グループ機能の再構築を行う。その一環として平成 23 年 7 月には広島ガスリビングを本社へ吸収合併し、今年 7 月には広島ガステクノと広島ガスサービスの合併を行った。2 つ目の取り組みとしては、都市ガス部門(広島ガス)と LP ガス部門(広島ガスプロパン)の連携強化を行い、ワンストップ営業など地域密着型のサービスチャネル政策を推進していく。両部門が一体となり広島県を中心とした広島ガスグループシェアの拡大を図ることで、ガス販売量の増大を目指す。そして 3 つ目に計画的なインフラ整備として、廿日市工場棧橋の機能拡大を行う。標準船の受入体制を整備することで LNG の安定した受入が可能となり、併せて廿日市工場の有効利用と稼働率向上を目指す。そして、将来的には競争力のあるガス価格を実現し、需要拡大につなげていきたい。なお、棧橋工事は 2015 年(平成 27 年)12 月末終了、2016 年(平成 28 年)1 月供用開始を予定している。一方、天然ガスの普及拡大に向けてパイプライン(高圧幹線)の延伸も検討していく。

以上の取り組みを着実に実行し、2020 年にはガス販売量を現在の 5 億 2,400 万 $\text{m}^3$ から 15%程度増加させた 6 億 $\text{m}^3$ とすることを目指す。また、更なる経営効率化を推進し、収益性を高めることにより ROE5%以上を目指していく。

## ◆決算概要

平成 24 年度第 2 四半期のガス販売量は、前年同期比 12 百万 $\text{m}^3$ 減少(4.9%減)の 2 億 38 百万 $\text{m}^3$ であった。家庭用では気温・水温が高めに推移したことや調定件数が減少したこと等により 2 百万 $\text{m}^3$ 減(5.3%減)の 40 百万 $\text{m}^3$ 、業務用では既存の大口需要の減少等により 8 百万 $\text{m}^3$ 減(4.5%減)の 1 億 74 百万 $\text{m}^3$ 、卸供給等は卸供給先である福山ガスのガス販売量が減少したこと等により 2 百万 $\text{m}^3$ 減(6.8%減)の 23 百万 $\text{m}^3$ となった。

連結の売上高は販売単価の上昇等により前年同期比 6 億 21 百万円増の 356 億 60 百万円となり、3 期連続の増収である。経常利益はガスの粗利益が増加したこと等により 15 億 6 百万円増益の 13 億 33 百万円で、3 期ぶりの増益となった。四半期純利益は 8 億 42 百万円増益の 6 億 17 百万円で、こちらも 3 期ぶりの増益である。ガス売上の増加、原材料費および製造費用の減少等により、都市ガス事業の売上総利益は 12 億円の増加となった。また、減価償却費の減少等により、販売管理費が 3 億円減少した。

財政状況では、総資産は減価償却の進捗による有形固定資産の減少等により前期末比 57 億 57 百万円の減少、負債は有利子負債の減少等により 59 億 34 百万円の減少、純資産は四半期純利益の計上による株主資本の増加等により 1 億 77 百万円の増加となった。その結果、自己資本比率は前期末比 2.3 ポイント上昇して 35.4%となった。

キャッシュフローの状況について、営業活動による資金収支は前年同期比 64 億 79 百万円増の 66 億 67 百万円となった。これは主に税金等調整前四半期純利益が増加したことによるものである。投資活動による資金収支は有形固定資産の取得により支出が増加し、5 億 84 百万円減少のマイナス 26 億 29 百万円、財務活動による資金収支は有利子負債の返済により、41 億 78 百万円減少のマイナス 34 億 88 百万円となった。

平成 24 年度の収支見通しについては、個別では売上高 615 億円、営業利益 17 億円、経常利益 20 億円、当期純利益 14 億円を、また、連結では売上高 770 億円、営業利益 30 億円、経常利益 32 億円、当期純利益 22 億円

を見込んでいる。

### ◆配当政策およびトピックス

配当政策については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している。株主への利益還元を重要な政策と位置付けている。

トピックスとしては、まず、今年7月2日に単元株式数を従来の1,000株から100株へ変更し、投資しやすい環境を整えた。これにより投資家層の拡大を図る。

今年11月5日には株主優待の実施を発表した。これは都市ガス業界では初めての試みで、当社株式を魅力ある株式として長く保有していただければと考えている。内容としては、保有株式数500株以上2,000株未満の株主様には1,000円相当の図書カードを、保有株式数2,000株以上の株主様には5,000円相当の広島県特産品等の商品カタログを進呈する。広島県特産品を利用することで、副次的ではあるが少しでも地域に貢献できると考えている。毎年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された500株以上の株主様を対象とするため、最初のお届けは平成25年6月末となる。

### ◆質疑応答◆

**目標販売量6億m<sup>3</sup>について、イメージを伺いたい。**

需要構造として家庭用需要は人口減や新築着工減などから飛躍的な伸びは考えていない。基本的には業務用、産業用がメインになるだろう。まずは既存供給エリア近辺にパイプラインを延伸していきたい。また、魅力あるガス価格を提供できるよう努めていくとともに、ソフトサービスも含めたトータルでお客様にアピールしていきたい。

**代替電力向けのガス需要増はあるか。**

中国地方では電力に余力があり、また省エネ志向からガス消費量も減少傾向にある。しかし、集合住宅のオール電化見直しや経済産業省内にコジェネ推進室が設置されるなど、ガスを見直す動きも出始めている。

**2020年ビジョンにおける利益水準や配当政策について伺いたい。**

インフラ、特に栈橋設備の機能拡大により輸送のスケールメリットを活かして原料費の低減を図り、所定の利益確保を目指すとともに、お客様にはガス料金の低減、株主には安定配当という形で還元していきたいと考えている。

(平成24年11月26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\\_BN/setsumei.pdf](http://www.hiroshima-gas.co.jp/com/ir/upload_file/event_04_BN/setsumei.pdf)