

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年ビジョン達成に向けて尽力する

◆会社概要

当社は1909年(明治42年)10月、中国地方で最初の都市ガス会社として創業した。

原料となる液化天然ガス(LNG)をインドネシア、ロシア等の海外から輸入し、広島県内の5市4町に都市ガスを供給している。また、広島県東部地区では水島 LNG 基地からのパイプラインにより、福山ガス等への卸供給も実施している。

2012年度末の資本金は32億91百万円、お客様件数41万2千件、連結売上高779億円(個別618億円)、ガス販売量5億13百万 m^3 で、中国地方では最大の都市ガス会社である。全国でもお客様件数では7位、ガス販売量では8位(2011年度末実績)である。

当社では1995年6月から2002年4月にかけて天然ガスへの転換を実施した。環境優位性や経済性などのトータルメリットを提案することでお客様の獲得に努めた結果、ガス販売量が大きく増加し、特に工業用用途での増加が著しい。転換前の2001年度と比べると、2012年度のガス販売量は総販売量で約2.1倍、工業用では約4.7倍となっている。

現在、当社グループは、当社と子会社30社、関連会社14社の計45社で構成されている。主な事業は、ガス事業、LPガス事業、その他事業となっている。

◆経営ビジョンと中期経営計画

当社は「地域社会から信頼される会社を目指す」ことを経営理念として掲げている。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。この経営理念の下、2009年10月に、経営ビジョン「Action for Dream 2020(広島ガスグループ2020年ビジョン)」を策定した。

それまでのビジョンである2010年ビジョン「WING2010」では天然ガス転換後の方向性を示したもので、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激化、原油価格や経済情勢の先行き不透明感など、外部環境の大きな変化に伴って中長期的に向かうべき新たな方向性を示すことが必要と考え、創立100周年を契機に新たな出発の決意を込めて2020年ビジョンを策定した。

前ビジョンでは経営の多角化を推進してきたが、2020年ビジョンでは本来業務であるエネルギー供給事業へ原点回帰し、経営資源をここへ集中的に投入していきたいと考えている。キーワードは「広く」、「深く」、「温かく」の3つである。ガス体エネルギーの普及拡大やエネルギーの高度利用等を促進し、お客様・地域とのコミュニケーションを大切にして、選ばれ続ける企業グループを目指していきたい。定量的な目標としては、2020年のガス販売量6億 m^3 、ROE5%以上を目指す。

2020年ビジョンの第1フェーズとして2010年度～2012年度には、営業施策の強化としてお客様接点業務の強化やガス機器長期保証サービスなど、さまざまなCS向上策を実施し、また、45MJへの熱量変更により料金値下

げを行った。安心・安全に向けての強化としては、OJT や社内研修による日常的な技能向上活動に加え、保安強化技能大会やガス管施工技能コンクールを実施し、現場力の向上に努めている。

今後3カ年をターゲットとした平成25年度中期経営計画(2013年度～2015年度)では、ガス体エネルギー(天然ガス・LPガス)の普及拡大、お客様価値の向上、グループ経営体制の強化、公正かつ透明で風通しの良い組織づくり、当社グループの成長を担う人材育成の5項目を基本方針として推進し、収益性の更なる向上を図っていく。定量的な計画としては、卸供給を含めたガス販売量合計は年平均1.6%増加を見込み、2015年度には5億42百万m³に達することを目標とする。設備投資については、販売量拡大へ対応するとともに安定供給体制の強化を目指し、廿日市工場の棧橋機能拡大工事をはじめ、製造・供給インフラの増強を計画的に行っていく。

◆2012年度決算実績

2012年度の都市ガス販売量は5億13百万m³(前期比2%減)であった。家庭用では気温が高めに推移したことや震災後の省エネ意識の高まり等により前期比2%減少、業務用では輸出関連企業など既存大口需要家への販売量減少等により同3.5%減少、卸供給等では卸供給先の都市ガス事業者にて既存需要家への販売量が増加し同8.1%増加した。

連結決算実績は、売上高779億12百万円(前期比11億80百万円増)、経常利益31億70百万円(同13億67百万円増)、当期純利益18億35百万円(同17億44百万円増)であった。売上高は原料費調整制度に基づく都市ガス販売単価の上昇等により増加している。経常利益については、販売単価上昇によって売上総利益が増加したこと、減価償却費の減少等により供給販売費および一般管理費が減少したことが主な増加要因である。期末ROEは5.9%となり、当社目標である5%を達成した。

一方、総資産は原材料および貯蔵品の減少等により前期比13億29百万円減の898億6百万円、負債は社債の繰上償還等による有利子負債の減少などにより同34億69百万円減の560億10百万円、純資産は利益剰余金の増加等により同21億39百万円増の337億95百万円となった。その結果、2012年度末の自己資本比率は前期比2.7ポイント上昇の35.8%となった。

キャッシュフローの状況は、営業活動による資金収支では税金等調整前当期純利益が増加したこと等により前期比108億96百万円増の139億44百万円、投資活動による資金収支では有形固定資産の取得による支出増加等により同23億44百万円減のマイナス77億97百万円、財務活動による資金収支では社債の繰上償還等により同69億43百万円減のマイナス54億83百万円であった。設備投資については、廿日市工場棧橋機能拡大を含めた製造・供給インフラの増強などにより前期比17億69百万円増加の72億27百万円となっている。

2013年度の連結業績見通しは、売上高850億円(前期比70億87百万円増)、経常利益26億円(同5億70百万円減)、当期純利益15億円(同3億35百万円減)である。売上高は原料費調整制度に基づく販売単価上昇等によりガス事業での売上増が見込まれるが、利益については売上高の増加を上回る原料費の増加が見込まれるため減益予想、ROEは4.6%を見込む。

配当政策は安定配当の継続を基本方針としている。また、このたび株主優待制度を導入し、保有株式数に応じて図書カードや広島県特産品等の贈呈を予定している。優待制度の導入は都市ガス業界初の試みであるが、株主様への感謝の意を込めると同時に、当社株式が魅力あるものになればと考えている。なお、単元株式数については昨年の7月に1,000株から100株への引き下げを実施している。

◆2020年ビジョン達成に向けた取り組み

2020年ビジョン達成に向けた取り組みとして、まず、東広島市を新たな供給エリアとして拡大し、6市4町体制にしていく。東広島市は広島市の東に位置する人口約19万人(世帯数約8.5万世帯)のベッドタウンだが、交通アクセスもよく、ハイテク関連製造企業の進出や広島大学の移転など、人口が増加傾向で成長が期待されるエリアで

ある。また、東広島市の西条町は灘・伏見に並ぶ日本有数の酒どころである。供給エリアの面的拡大を図り潜在需要を発掘して、ガス販売量の拡大を目指していきたい。

次に、都市ガスとLPガスの連携を強化する。都市ガスエリア外では積極的にLPガスによる営業を展開し、広島県を中心に中国地方全体をターゲットとして新サービスチャネル政策を推進する。

3 つ目は、分散型エネルギーシステムの普及拡大である。東日本大震災以降、分散型電源や省エネ機器に対するニーズが非常に高まっており、ガスコージェネレーションやガス空調の販売を積極的に推進していく。経済産業省に設置されたコジェネ推進室とも連携を図りながら効果的な取り組みを進めていきたい。また、家庭用燃料電池「エネファーム」も重要な戦略ツールと位置付けており、2013 年度の販売目標は 370 台と絶対数ではまだ少ないが、販売実績は 2009 年度販売当初の 22 台から急拡大している。新規顧客の獲得や先述した供給エリア拡大という水平的な需要拡大とともに既存顧客 1 件当りの使用量増加という垂直的な需要拡大を図る。太陽光発電とのダブル発電や、2013 年度後半には集合住宅向け機種も発売予定で、ラインアップの充実により更なる拡販が期待できる。

4 つ目に、将来の需要増大に備え、安定供給体制の強化、製造・供給インフラ整備を計画的に推進する。現在、廿日市工場の棧橋機能拡大工事を進めているが、これが完成すれば標準船の入港が可能になり、セキュリティの向上と将来の競争力のあるガス価格が実現する。運用開始は 2016 年 1 月を予定している。さらに高圧幹線の延伸(広島湾岸幹線)により安定供給体制を強化していく。

5 つ目は、呉市にある当社阿賀工場跡地に大規模太陽光発電所を建設し、今年 10 月に運転を開始する予定だ。発電規模は 733kW、投資額は約 3 億円である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

シェールガスなど LNG 調達ソースの多様化についてどのようにお考えか。

当社は現在、LNG 受入基地の棧橋機能の拡大を進めており、標準船受入れを実現することで、調達安定性・セキュリティの向上と調達価格のさらなる低減を目指している。

シェールガスに関しては、米国のシェールガス輸出がスタートすることで、需給緩和につながるなどインパクトは大きいと考えている。可能であれば原料調達においてシェールガスもターゲットにしたいと考えているが、必ずしもシェールガスを手に入れなくても、需給緩和に伴う価格低下や当該ガスが与えるマーケットへの影響など、シェールガスの恩恵を受けることは可能との期待感はある。

東広島市への供給エリア拡大に関して、導管整備、需要開拓の進捗状況と潜在需要について伺いたい。

当社は、東広島市の大口需要家に現在供給を行っており、そこまでのパイプラインは既に存在する。今回の計画は、既設の導管をさらに延伸していくもので、既に一般需要家への供給の準備を進めている。今後は、導管近傍の中規模、大規模の潜在需要を獲得しながら、その周辺の家庭用の需要も取り込んでいきたい。

(平成 25 年 6 月 3 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

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