

## ◆ 2023年度決算説明会での質疑応答内容

### 【質問】

2024年度に関しても、LNGの調達コスト上昇により減益予想とのご説明をいただきました。この減益の内、一時的なタイムラグによるもので今期のみの影響と考えられるものはどの程度に見積もっておけば良いか教えてほしい。また、2025年度以降、現状の為替とLNGコストが変わらなければ業績は回復すると考えて良いのか教えてほしい。

### 【回答】

まず、2024年度について、経常利益が33億7500万円から23億円となり、約10億円減少の計画というご説明を申し上げた。その1つの要因として、ご質問の中にもあった、スライド影響いわゆるC I F差、タイムラグの両方が減益方向に働く。その影響の内訳については、具体的な数字のご回答は難しいが、現時点において2025年度以降のスライド影響による収支影響については、今後C I Fがどのように動いていくかという部分はあるものの、そう大きくないと想定している。

業績の向上に向けて、先ほど社長の中川からもご説明した成長戦略の柱である都市ガス・LPG事業については、石油・石炭をご使用中のお客さまを確実に獲得していきガス販売量の拡大を図る、そして電力の小売事業を1つの大きな柱に育て上げていくこと、収益の拡大に向けてこれらをしっかり実施していくことで、全体の収益を増やしていく努力を図って参りたい。

### 【質問】

都市ガス潜在需要の240百万m<sup>3</sup>について、拡大に向けての期待感もあると思うが、その需要をどのように獲得していくのか教えてほしい。

## 【回答】

これまでも営業活動の中で潜在需要に対しては、かなりの長いスパンで交渉を進めてきており、既存供給エリア内のお客さまだけでなく既存供給エリア外のお客さまも見据えて営業活動を展開してきた。

2050年カーボンニュートラルに向けた取り組みが進む中で、大口需要も含めて意識が具体化してきた。社会環境の変化と企業が追求していかなければならないこと、もっと言うと、産業界も取り組まないと、自社の商品がなかなか選ばれないという現状となっている。

社長の中川からもご説明したとおり、トランジション期におけるガスは、導管での供給は非常に優位性があり、BCPの観点からも良いといったお声もいただき手応えを感じているところである。

このような潜在需要がある中で、こういったタイミングでどのようにお客さまのニーズに応じて選んでいただけるのかという点をしっかりと詰めているところである。

## 【質問】

2024年度の業績予想が、2023年度と比べてガス販売量減、増収、減益となる理由を教えてください。

## 【回答】

まず、2024年度のガス販売量については、平年並みの気温水温となることを前提としており、売上高については、家庭用販売量の増加などにより増収を見込んでいる。

また、2024年度の経常利益については、主にガス事業での減益だが、2022年度についてはJLCの高騰に伴う原料費の調整により、ガス販売単価が大きく上昇した。

こちらは世界的にLNGの需給がタイトになったことなどにより、LNGのスポット価格が上昇した影響を受けて高騰したことによるものである。

一方、当社については、LNGを長期契約で調達することで、JLCの上昇に比べて安定的な価格で調達できており、結果として売り値と調達価格との差が大き

くなり、2022年度の経常利益が過去最高益となった。

2023年度については、引き続き長期契約により、安定的な価格でLNGの調達を実施していたが、世界的にLNGの需給が緩んだ影響により、スポット価格も大きく低下し、結果としてJLCが高騰前の水準に戻り下がっていくイメージとなり、原料費調整により、当社のガス販売単価は下落した。さらに、ガス販売量も先ほど申し上げた通り、大口需要家の撤退等があり減少し、2022年度と比べて減益となった。

2024年度については、前提条件で示している原油価格と為替において、引き続き安定した価格での調達を継続していく予定ではあるが、スライド影響が引き続きマイナスの方向に働く見込みであることに加え、2023年度に発生した契約年間引取量の未達に伴う補償料が2024年度には発生はしない見通しであり、その2つの要因を合わせて2023年度から減益となる見通しである。

以 上