# ◆個人投資家向け会社説明会（３月７日）での質疑応答内容

※当日ご回答できなかった主なご質問および回答も掲載しております。

**【質問】**

先日行ったプレス発表の新しい電力メニューを、どのように事業成長につなげていくのか教えてほしい。

**【回答】**

このたびの新しい電力メニューの導入によって、これまでの供給エリアに縛られず、新たな市場への展開が可能になると考えている。

また、販売戦略として、代理店のネットワークを活用するが、この活用によって、これまで当社単独では届かなかった層（都市ガスやLPGを通じてでは届かなかった層）への訴求が可能となるので、より多くのお客さまと接点を持つことができると考えている。

まずは、地元の中国エリアでの展開を進めつつ、今後のエリア拡大についても検討を進めていきたいと考えている。

このような取り組みを通じて、契約件数の増加と市場シェアの拡大を図りながら、将来的な成長につなげていく。

**【質問】**

2025年度以降の収支見通しを教えてほしい。

**【回答】**

2025年度の計画は、まさしく現在策定中である。例年通り、4月の上旬に事業計画を公表し、2025 年度の業績予想については、原油の価格や為替などの状況を踏まえ、これを精査した上で、2024年度の決算発表に合わせて、5月の上旬ごろに開示したいと考えている。また、2025年度の配当予想についても、

同じく、通期の決算発表の際に開示したいと考えている。

当社としては、先ほど説明した経営計画を着実に遂行していくことで、企業価値を高めてまいり、株主の皆さま、お客さまの皆さま、ステークホルダーの皆さまに還元を図っていきたいと考えている。

【質問】

会社全体の成長戦略において、電力事業はどのような位置付けか。

【回答】

電力事業については、昨年1月から電力の小売を開始したが、開始から1年少々経った。当社の成長戦略の中では、エネルギー事業の新たな柱となる可能性があると考えている。今回の新しい電力のメニューを通じて、これまでの事業領域を超えた新しい市場、これは地理的にも新しい市場となるが、今までエネルギーで接してきた以外のお客さまにもアプローチができるようになったと考えている。まずは現在、私ども地元の広島、それから中国地方で展開をしている。そのエリアで確実に基盤を固めつつ、今後、全国への展開を含めて、サービスエリア拡大の可能性を探っていきたいと考えている。

また、電力事業の拡大を通じて、お客さまとより深い関係を築き、新たな展開の可能性を探っていきたいとも考えている。段階的な成長を進めながら、これまでガス事業、LPG事業の2本柱でやってきたが、それらと並ぶ3本目の柱として、新たな収益基盤を築くことを目指している。

我々はこの事業を通じて、今まで培ってきたエネルギーサービスの経験を活かし、オール電化も含めたそれぞれのご家庭に対して最適なサービスをお届けできるという自信を持っている。

皆さんにとって良いサービスを今までの事業領域を超えて全国の皆さまにお届けしていき、そして満足していただけると思っている。しっかりと事業領域を広げていくためにも、多くのお客さまに幸せになっていただくためにも、力を入れて実施していきたいと考えている。

【質問】

2月7日に開示された業績予想において、通期の利益が大幅な下方修正とな

った。当初見通しおよび前期実績から減益となる理由を教えてほしい。

【回答】

今回、原料価格や為替の水準の動向、ガスの販売量の見通しなどを反映し、業績予想の修正をさせていただいた。

まず、当初の公表値からの減益となる理由についてご説明する。2 月 7 日に修正開示をした連結経常利益は 12 億円であり、当初の公表値である 23 億円から比較して、11 億円の減益を想定している。主な要因は、都市ガス事業において、当初の見込みから減益が想定されることである。都市ガス事業は、今年度、家庭用においては、気温、水温が高めに推移したことによるガス販売量の減少、卸の供給においては、卸供給先のお客さまに対する販売量の減少による卸供給販売量の減少などにより、売上高が減少する見込みとなった。

一方、ガスの売上原価については、円安の影響により、原料の仕入単価が想定を上回る見通しである。これらの結果、都市ガス事業における粗利益が減少する見込みとなったというのが理由である。

続いて、前年度実績からの減益の理由についてご説明する。前年度実績の連結経常利益は 33 億 7,500 万円だが、こちらと比較すると、約 21 億円の減益を想定している。こちらについても主にガス事業における減益が要因である。大口のお客さまの事業撤退に伴うガス売上高の減少や、前年度において、取引先の都市ガスの契約年間引取り量の未達による精算額を利益計上した反動減などによるものである。

【質問】

同業他社と比べての御社の強みは。

【回答】

これまでの長い歴史の中で、私たちの「強み」と考え、そして大切にしているものは、「これまでのお客さまとの揺るぎない信頼関係」である。これは、「地域社会から信頼される会社をめざす」という経営理念のもと、それを実現していくための「安定供給」と「保安の確保」に向けた「強い使命感」と「努力の積み重ね」により、築き上げられたものである。様々な自然災害や

新型コロナウイルスパンデミック、さらに原料調達における地政学的危機に直面しても、確実に安全で安定したエネルギーを供給していくという会社全体の遺伝子・DNA である。

【質問】

LNG の主な調達先はロシアからと認識しているが、今後の調達の見通しは。

【回答】

現在、契約終了後の調達については、発表できる段階にはない。サハリンⅡの契約を継続するか否かを含め、調達先の検討をしていく。効率的な輸送による輸送コストの低減などの視点も含め、これから具体的に検討していく段階である。

【質問】

電力事業は既に競争が激しいと考えられるが、他社との差別化戦略について教えてほしい。

【回答】

以下の３点が大きな特徴だと思っている。

１．クリアで納得のいく料金であること

市場価格に連動し、料金の内訳を公開したクリアな料金となっている。

２．変動がゆるやかで安心できること

季節や燃料費等による月々の電気料金の変動を抑えたお支払い方法がある。

３．自分らしく工夫して使えること

30 分ごとに市場価格が変動するという市場連動型料金の特徴を使って、市場価格が安い時間帯に電気を使用することで電気料金を抑えることができる。

※詳しくは、下記のホームページに掲載。

【このまち電気ホームページ URL】

https://konomachidenki.hiroshima-gas.co.jp/

【質問】

なぜ夏が高気温なら業績悪化につながるのか。今後も温暖化が見込まれるがガス事業は長期的に厳しいのか。

【回答】

気温および水温が上昇した場合、家庭用給湯需要の低下につながるため、ガス販売量減少の要因となる。気温および水温によるガス需要の変動を緩和するため、供給エリアの拡大によるお客さまの新規獲得および、ガス機器の拡販による快適性、利便性を訴求した一戸当たりのガス販売量拡大に取り組んでいる。

また、業務用ガス空調による夏期の販売量拡大や、年間を通して需要変動が比較的少ない工業用需要の開発に継続して取り組んでまいる。

加えて、2024 年 1 月より開始した電力小売事業については、市場連動型の新メニュー「このまち電気」のサービス展開エリアの拡大等により、都市ガス・LP ガスとともに、新たな事業の柱として成長させてまいる。

【質問】

配当政策の考え方について教えてほしい。また、今後も安定的な配当の実施を続けてほしい。

【回答】

配当政策については、株主さまに対する利益還元を重要な政策と位置づけ、安定配当の継続を基本方針としつつ、中長期の利益水準等を総合的に勘案し、成長に合わせた配当を実施することとしている。

今後も安定的な配当の実施を続けていく予定である。

【質問】

社員のエンゲージメントを高める政策を教えてほしい。

【回答】

会社が発展していくためには従業員一人ひとりの成長が必要であり、多様

な人材が、働きがいを持って活躍できる環境作りに取り組んでいる。

１．人事処遇制度

個人が発揮した能力や役割遂行、業務課題の達成度を公平・校正に評価し、適正に処遇に反映させる人事処遇制度を運用している。

２．人材育成プログラム

業務に直結する専門技術の習得や更なる技術向上をめざす研修に加え、個人のキャリア開発に向けた研修や、自己啓発支援など、さまざまな人材育成の取り組みを行っている。職場においては、新入社員にメンター制度を導入しており、業務だけでなくキャリアプランの相談など広範囲なサポートを行っている。

３．人材配置・キャリア形成

従業員が自分の職場や役割を超え、つねに全体のリスク低減や全体最適を考え、行動することが必要であり、従業員は全員が総合職として活躍しており、製造・供給・営業・管理業務など、さまざまな業務を経験することが可能である。毎年上司との面談を行い、本人の適性や希望を踏まえ、個人の能力が最大限発揮できるよう、適材適所の人員配置を行っている。

４．働きやすい職場環境づくり

従業員の仕事と生活の両立を支援するための環境整備に努めている。

・多様で柔軟な働き方への環境整備

フレックスタイム制度、育児・介護短時間フレックス制度、テレワーク勤務制度を導入している。

・総労働時間短縮への意識醸成

残業をせず定時での退社を推奨する「全社一斉定時退社日」、フレックスなどを活用した遅めの出社や早めの退社を促進する「ゆっくり来よう・はよ帰ろうＤＡＹ」を設定している。

**【質問】**

女性の登用、活躍についての取り組み方針を教えてほしい。

【回答】

当社では、多様な人材が働きがいを持って活躍できる環境づくりの一環として、以下のような女性の活躍推進に取り組んでいる。

１．採用強化

・採用活動における企業説明会や社員座談会への女性社員の出席や、採用ホームページにおいて「女性社員座談会」を掲載し、女性が働きやすく活躍できる会社であることをＰＲしている。

・採用人数に占める女性比率の目標を設定している。（目標：30%以上の維持）なお、2023 年度実績は、41.2%となっている。

２．職域拡大（配属先の多様化）

様々な業務経験を通じて育成を図るため、製造・供給部門の現場を含め、女性の配属職域の拡大に努めている。

３．キャリア形成に向けたサポートの実施

・女性社員を対象に、キャリア開発への意識醸成やライフイベントと仕事の両立を支援する研修等を実施している。

・県内企業の女性管理職で構成される異業種交流への人材派遣を行っている。

４．女性の管理職昇格比率の向上

女性管理職の登用を強化するため、管理職昇格比率の目標を設定している。（目標：2030 年までに 30%以上）なお、2023 年度実績は、5.6%となっている。

５．働きやすい職場環境づくり

従業員の仕事と生活の両立を支援するための環境整備に努めている。

・多様で柔軟な働き方への環境整備

フレックスタイム制度、育児・介護短時間フレックス制度、テレワーク勤務制度を導入している。

・総労働時間短縮への意識醸成

残業をせず定時での退社を推奨する「全社一斉定時退社日」、フレックスなどを活用した遅めの出社や早めの退社を促進する「ゆっくり来よう・はよ帰ろうＤＡＹ」を設定している。

**【質問】**

ガス管の経年劣化などインフラ整備はどのようなスケジュール感で実施しているのか。

**【回答】**

経済産業省で策定されたガス安全高度化計画 2030 に基づき、2030 年耐震化率 95%達成に向けて経年低圧ガス管の取替（PE 管など耐震性の高いガス管への取替）を計画的に進めている。その他導管設備についても計画的に取替を実施している。

以　上