

個人投資家さま向けセミナー資料

The image shows a large, modern building with a white, curved, geodesic dome roof. In the foreground, the Nippon Gas logo is prominently displayed. The logo consists of a stylized green and black symbol on the left, followed by the word "NIPPON" in black, "GAS" in green, and "GAS" in black. The building is surrounded by greenery and a clear blue sky.

NIPPON GAS

2024年4月10日

日本瓦斯株式会社(証券コード: 8174)

本日の流れ (全体60分)

	時間	内容
(1) オープニング	3分	本日のスピーカー紹介
(2) 会社説明	17分	<p>当社の<u>成長戦略</u>と<u>株主還元</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>これまでの成長</u> ・ <u>これからの成長</u> <p>※ニチガス投資家向けホームページもご覧ください。</p>
(3) ディスカッション	20分	『働く株主 [®] 』を体現する「 <u>みさき投資</u> 」の <u>岩朝氏</u> から、 <u>機関投資家から見た当社の魅力</u> を語っていただきます。
(4) Q&A	20分	皆さまからのご質問に回答させていただきます。ご質問お待ちしております。

日本瓦斯(ニチガス)のご紹介

ニチガスは**関東(1都6県・山梨・静岡)**で、**LPガス・都市ガス・電気**の**小売事業**を行う会社。**家庭向け**に注力。



ニチガスの事業

LPガス(1955-)

- お客さま数：約100万件
- 関東シェアNo.1 (シェア16%)

都市ガス(1966-)

- お客さま数：約64万件
- 自由化後、お客さま増

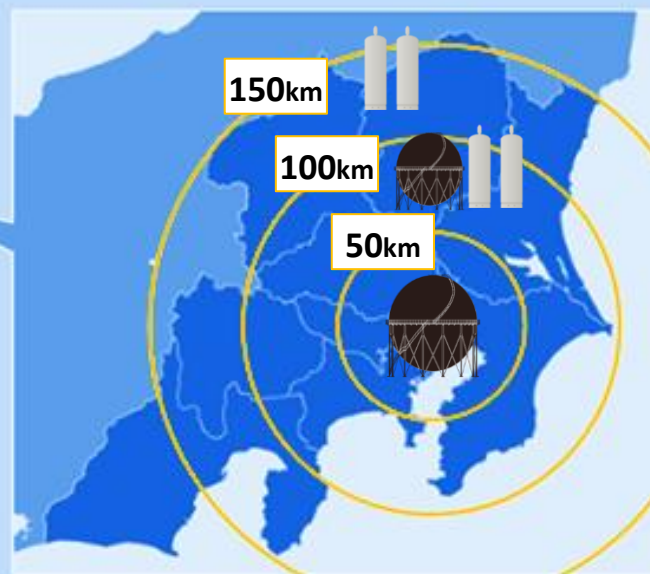
電気(2018-)

- お客さま数：約34万件
- ガスとのセットで提供

ニチガスの事業エリア

都市ガスユーザー：1,600万世帯

LPガスユーザー：600万世帯



日本全国

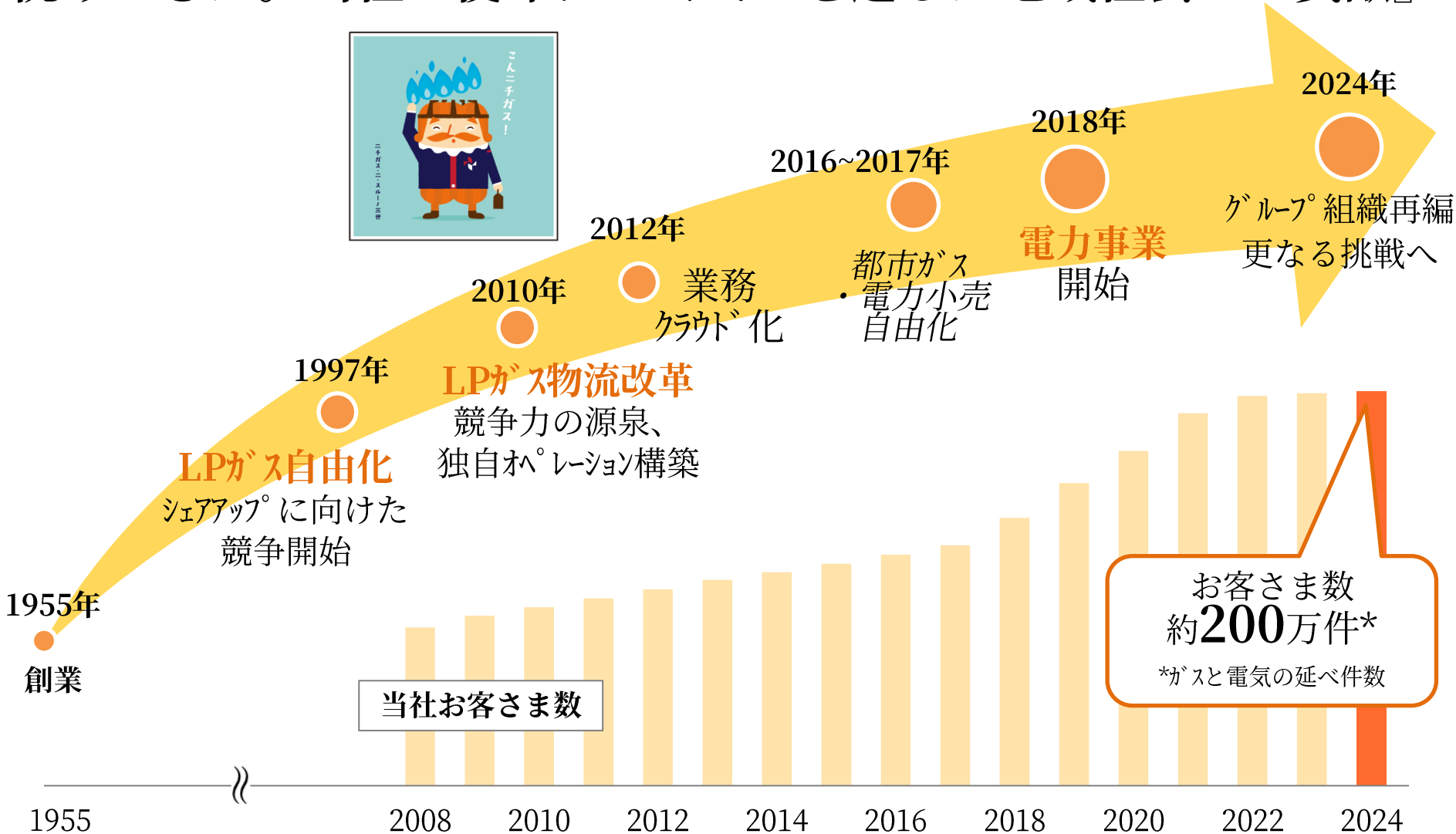
都市ガスユーザー：2,700万世帯

LPガスユーザー：2,200万世帯

※都市ガス導管は、
日本全土の4~5%のみに敷設。

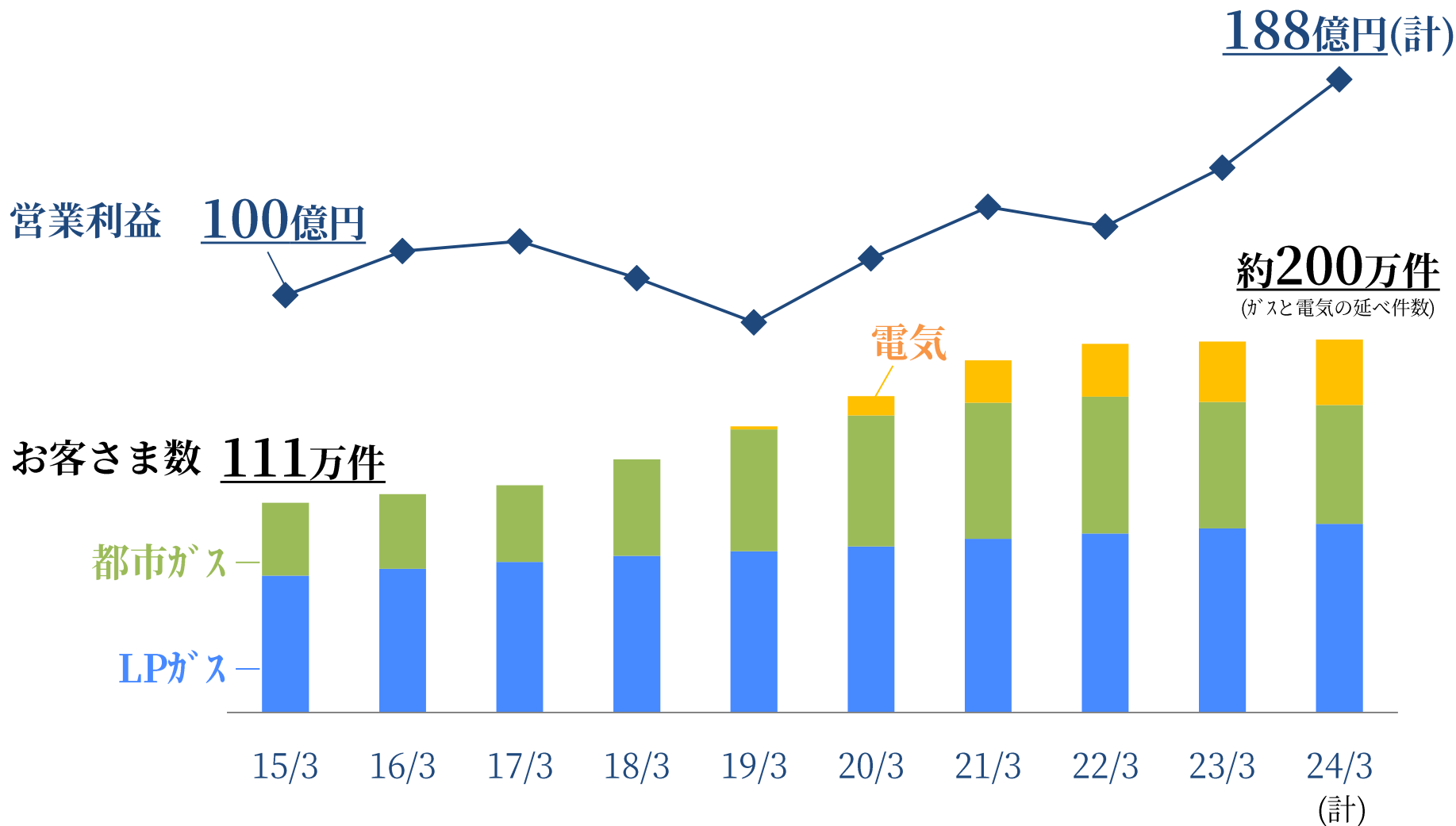
日本瓦斯(ニチガス)のご紹介

エネルギーの自由化市場において挑戦を続け、競争しながら成長を続けてきた。当社の使命は『エネルギーを通じた地域社会への貢献』



ニガスの事業と成長戦略

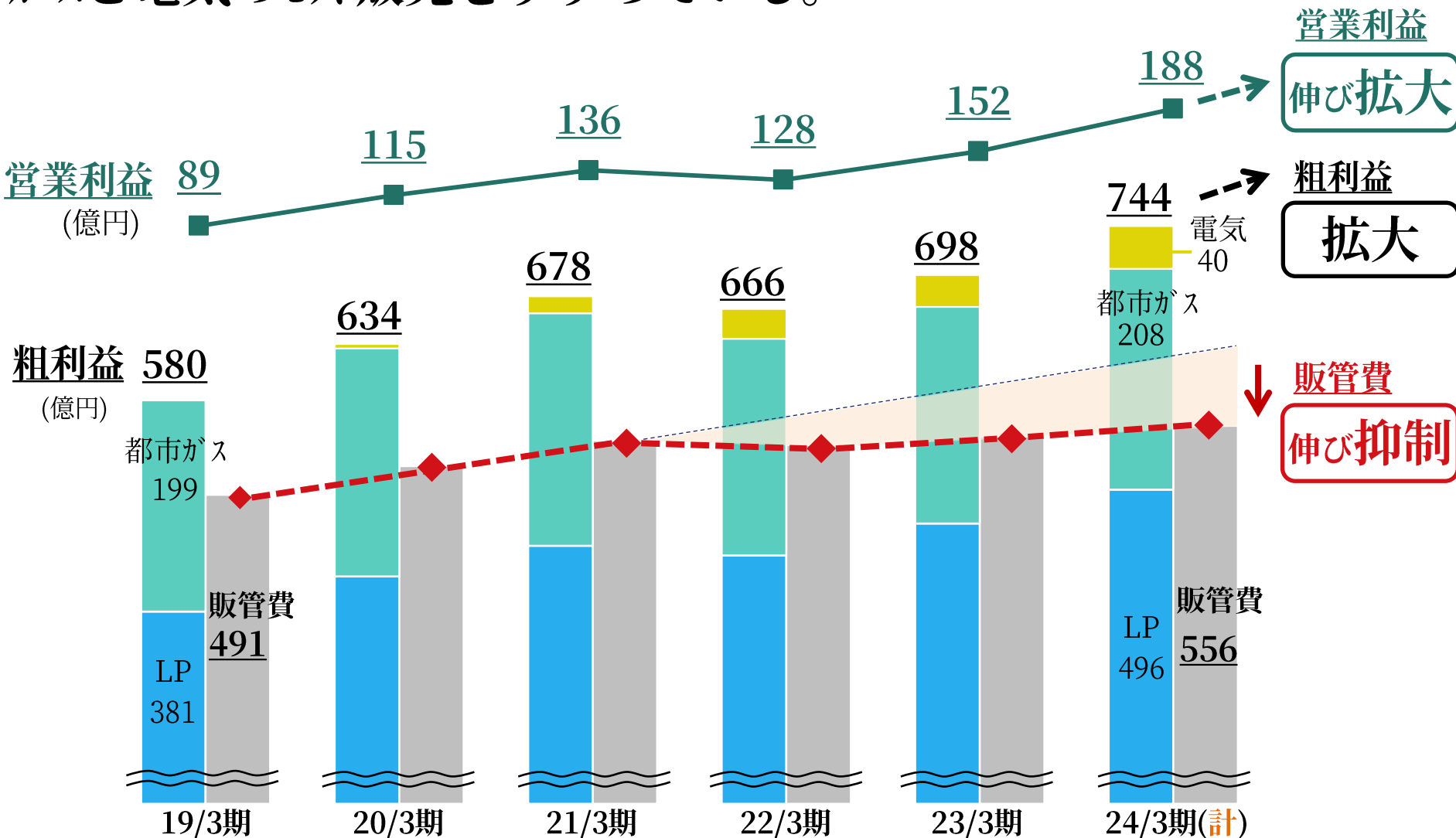
皆さまに選ばれ、成長を続けてきた。お客さま増加で利益拡大。
24/3期は過去最高益の営業利益188億円を計画。



これまでの成長

これまでの二カガスの成長

LPガスは、粗利のうち6割を占める主力事業。電気事業にも注力、ガスと電気のセット販売をすすめている。



関東のLPガス世帯数と市場シェア

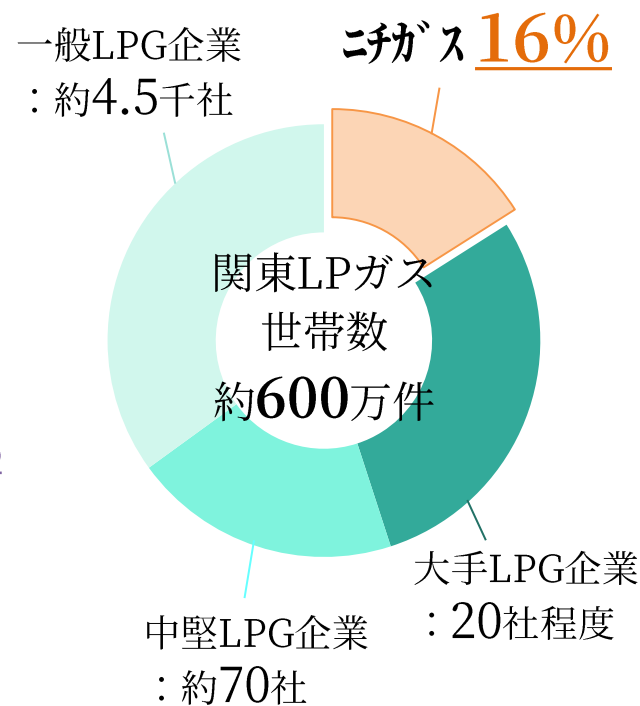
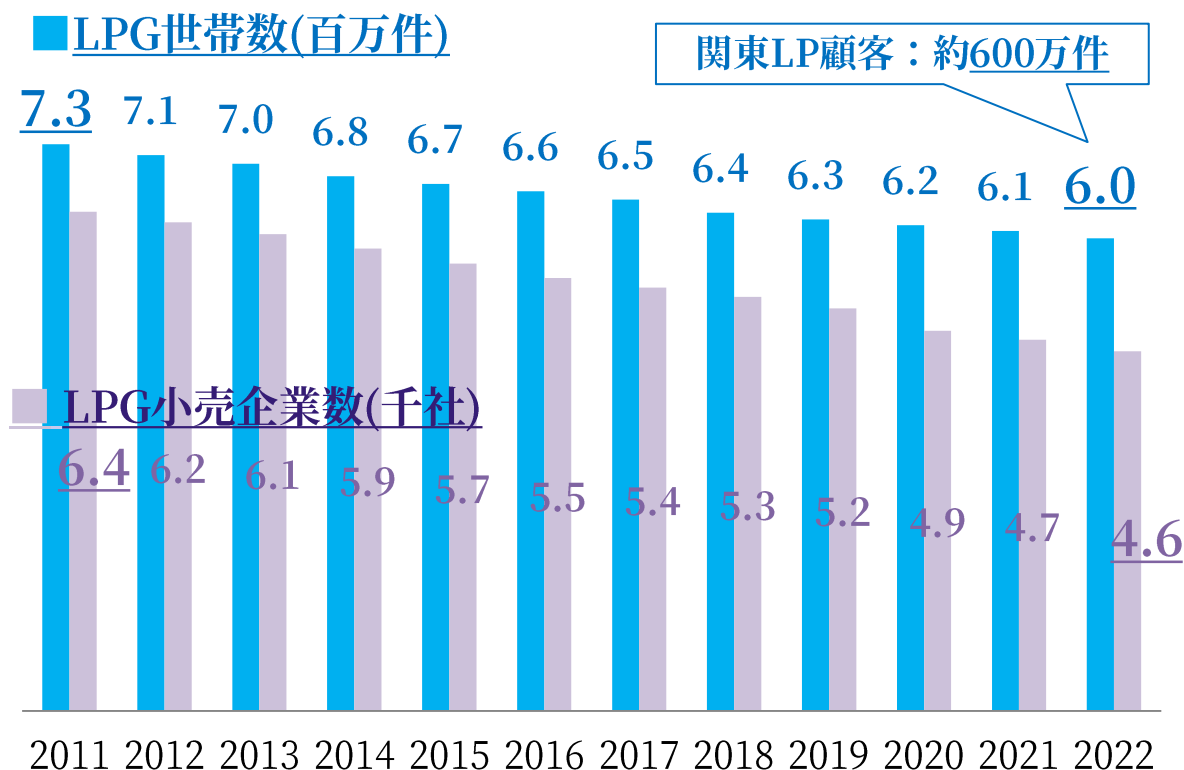
LPガス会社は関東だけでも約4.6千社が存在。
ニチガスはLP競争市場で他社からの切り替えによるシェアアップ^oで成長。

関東*のLPG世帯数・小売企業数

LPG市場シェア(関東)

世帯数600万件に対して約4.6千社

大半の企業は顧客数が1,000件未満



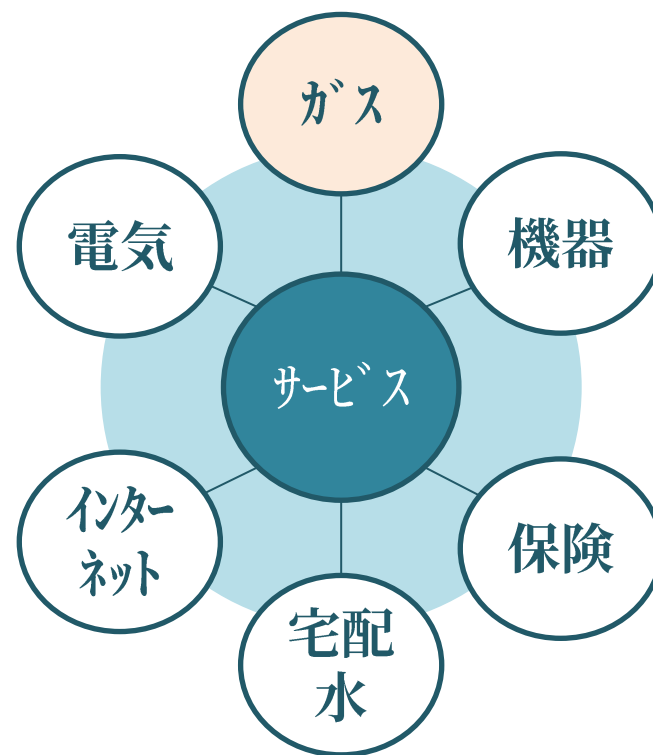
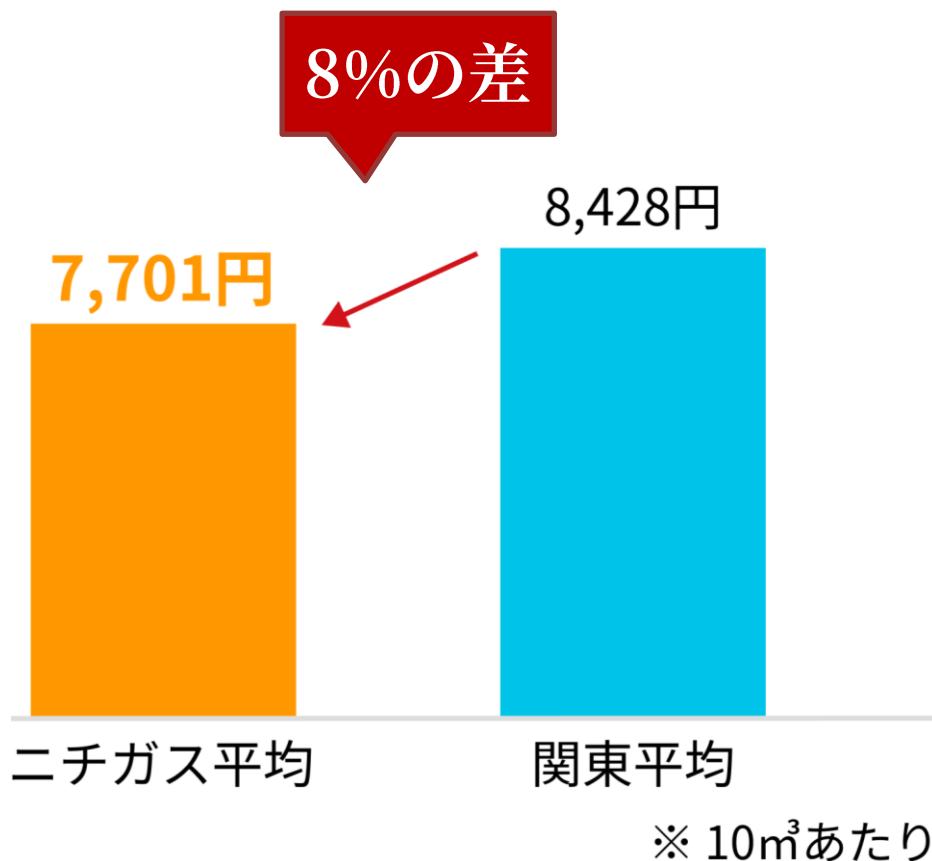
* 関東1都6県、山梨、静岡の企業数

ニチガスの競争力 価格とサービス

ニチガスは関東平均比▲8%安い価格で販売。電気など多様なサービスで付加価値も提供。これがお客さま数の成長に繋がっている。

■ LPガス料金の比較(24/2月時点)

■ サービス(ガスとのセット販売)



ニガスの競争力 効率的なLPガスのおへレーション

ニガスの価格競争力の源泉、それは他社比コスト半分のおへレーション。

ニガス

充填+配送：**約半分**

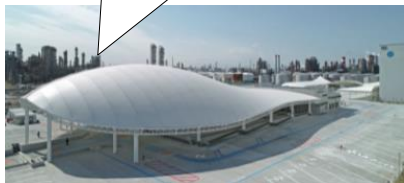
充填：**多量・速い**

輸送：**高効率・低コスト**

配送頻度：**少**

輸入基地

規模は
他社比10倍+



LPガス充填基地「夢の絆・川崎」

夜間配送



AI解析で
配送タイミング最適化



ボンバ積み替え

2本同時
交換



毎時自動検針

一般的な物流

充填+配送：**30.0円/kg***

配送：**長時間・高コスト**

充填：**少量・遅い**

配送頻度：**多**

輸入基地

昼間配送(渋滞)



充填



人が管理



1本毎に
交換



月1有人検針

ニガスの競争力 効率的なLPガスのおレーション

スマートメーター導入で検針を自動化。配送タイミングを最適化、配送頻度を半減。効率的な配送でコストを削減、安い価格を実現している。

他社



月に1回
有人検針

ニガス

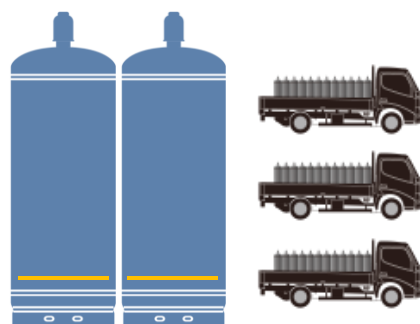
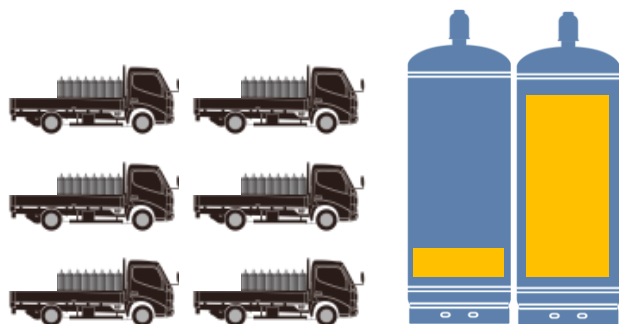


スマートメーター

1時間1回の自動検針
保安情報をリアルタイムで取得

ポイント①

検針：自動化



ポイント②

配送頻度：少

ポイント③

配送距離：短

これからの成長

ニガスの株価の推移

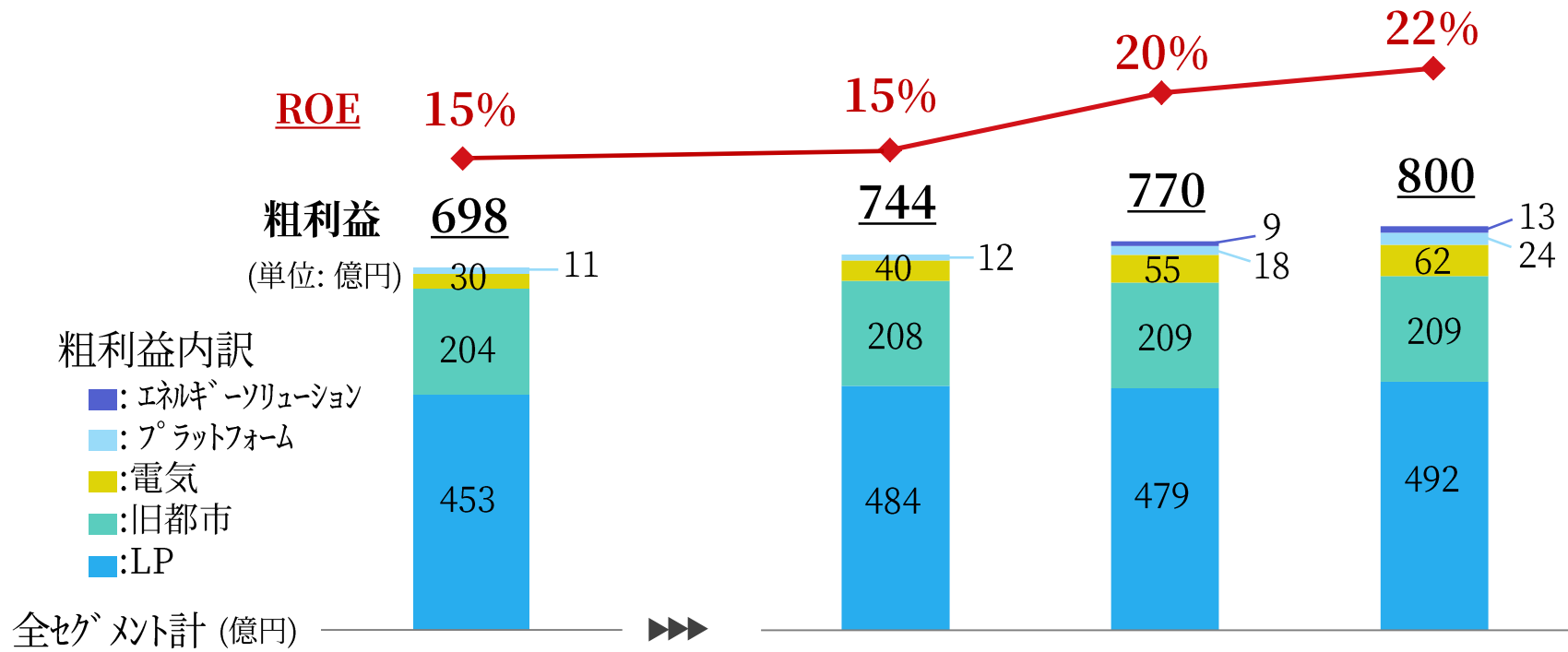
株主目線の経営を重視。過去10年間、株価は上昇基調。役員が株式を保有、株主と同じ船に乗り、中長期の成長を目指す。



ニガスの3ヶ年計画(24/3~26/3期)

3年間で純利益を106億→150億、ROEを15%→22%に伸ばす計画。
 ガスと電気のお客さまを増やして成長、新規事業も拡大させる。

23/3期(実) ▶▶ 24/3期(計) 25/3期(計) 26/3期(計)

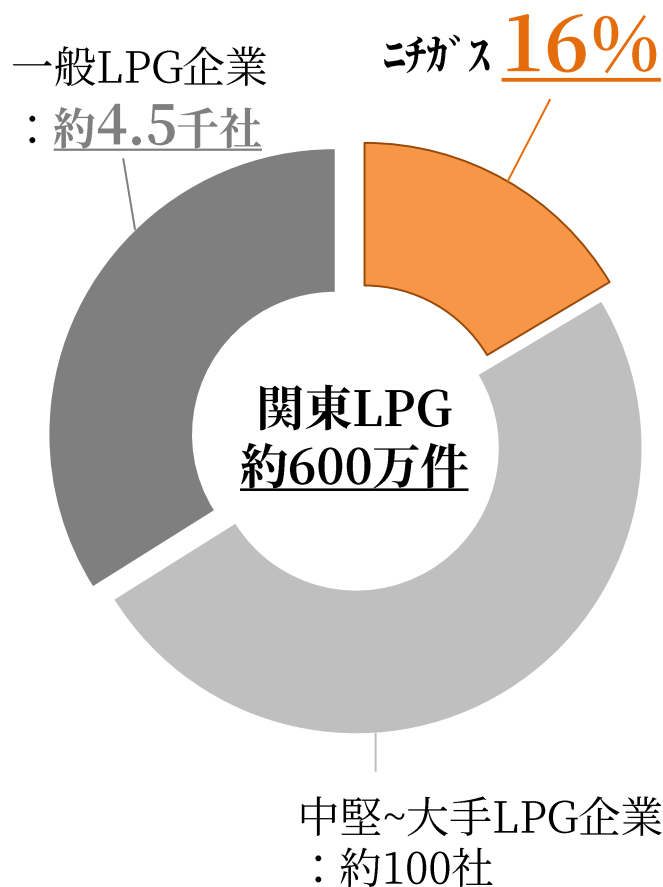


全セグメント計 (億円)	23/3期(実)	24/3期(計)	25/3期(計)	26/3期(計)
粗利益	698	744	770	800
販管費	546	556	570	580
営業利益	152	188	200	220
純利益	106	110	140	150

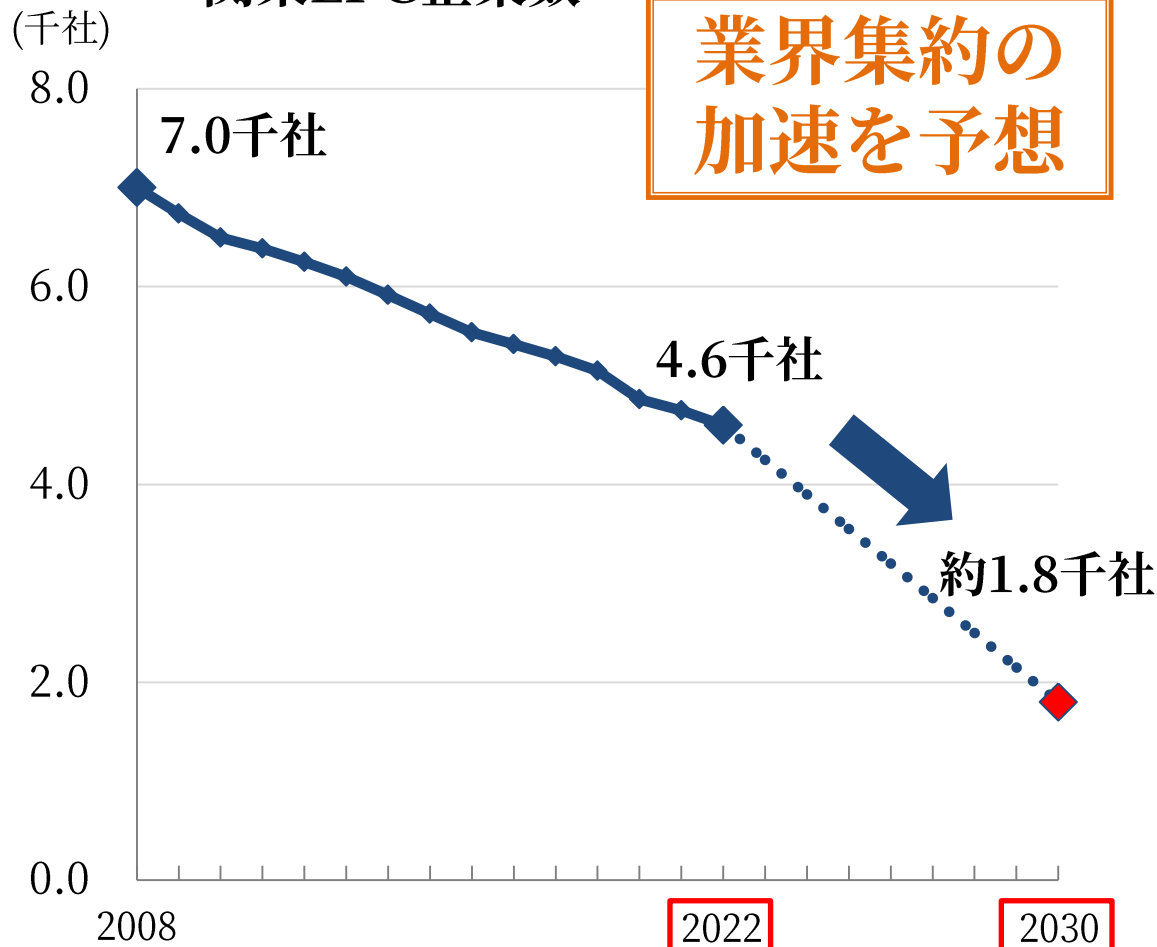
成長ポテンシャル：LPガス業界の集約

LPは細分化された業界。ニガスのマーケットシェアは16%。今後、コストアップや労働力不足などを背景にLPガス業界の集約は加速すると考える。

■ 関東LPガス市場シェア

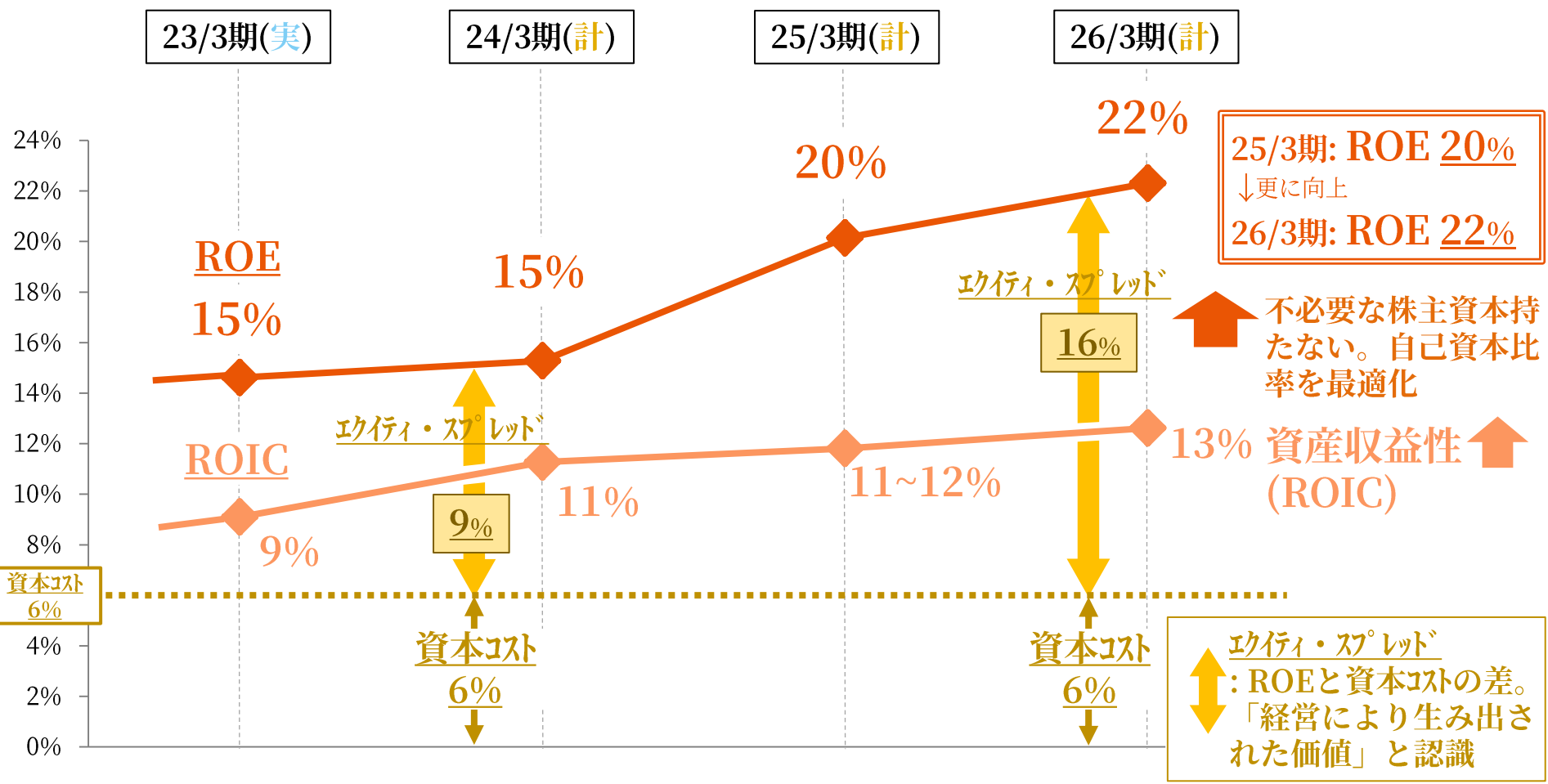


■ 関東LPG企業数



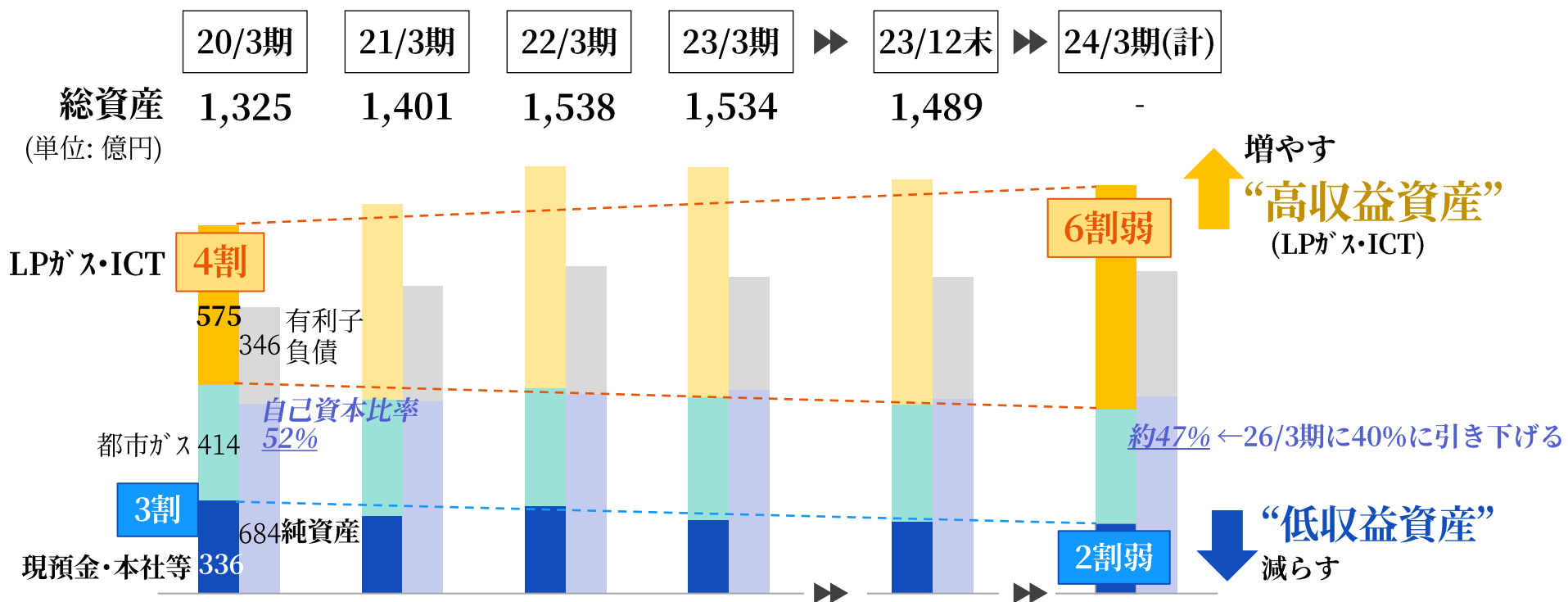
資本政策: ROE・ROIC計画 (24/3期-26/3期)

25/3期にROE20%、26/3期にROE22%達成する計画。
 ROEは財務上の最重要KPIであり、これを高めることを重視。



資本政策: バランスシート・コントロール

高収益に繋がる資産(LPやICT)を積み上げて、ROIC高めている。

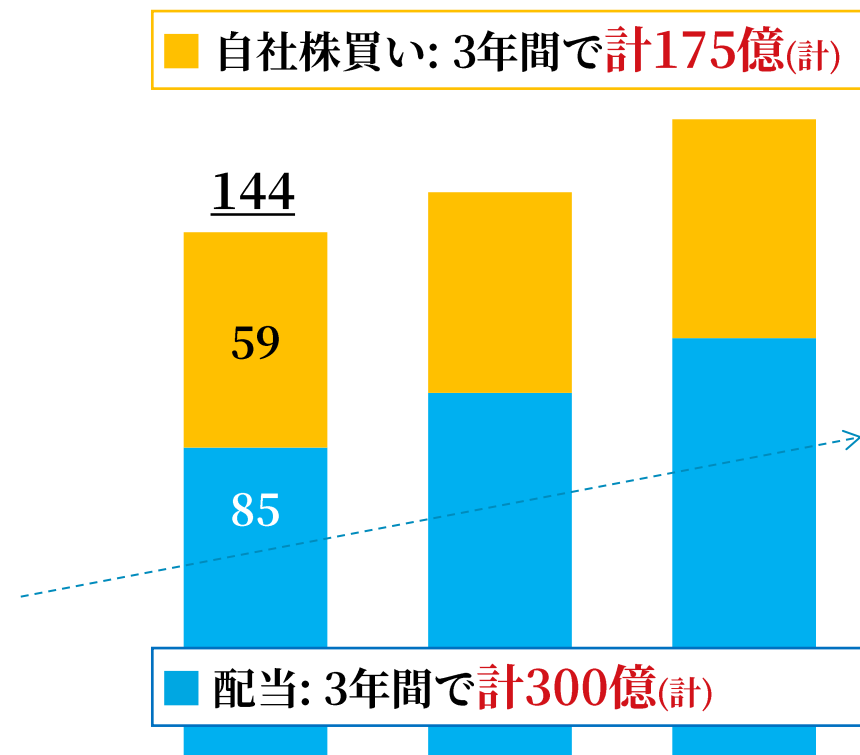
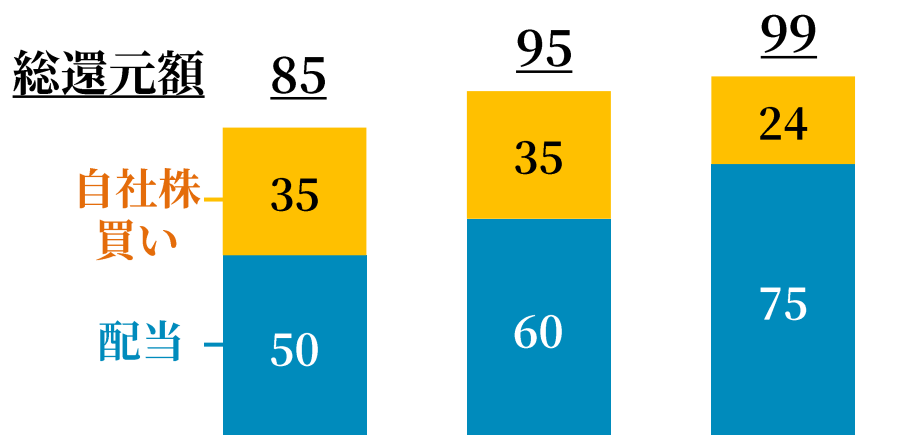
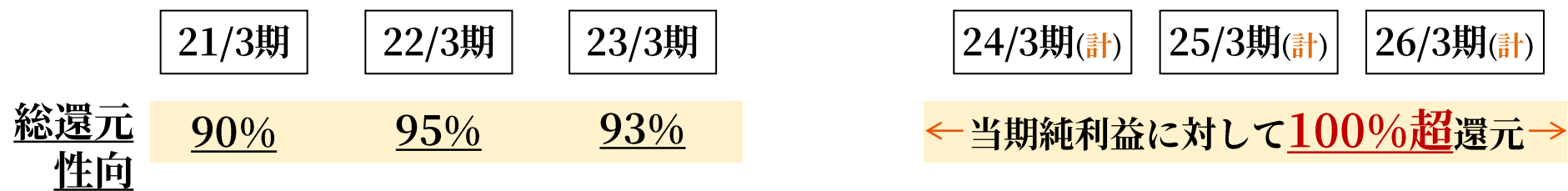


純利益(億円)	77	94	100	106	-	110	純資産(株主資本)大きく増やさず
ROIC ^(*1)	7%	9%	8%	9%	-	11%	純利益拡大
ROE ^(*2)	11%	14%	14%	15%	-	15%	

(*1) ROIC=NOPAT÷(前期と当期の“有利子負債+純資産”の平均値) (*2) ROE=純利益÷(前期と当期の純資産の平均値) (*1)(*2)小数点第1位を四捨五入

株主還元

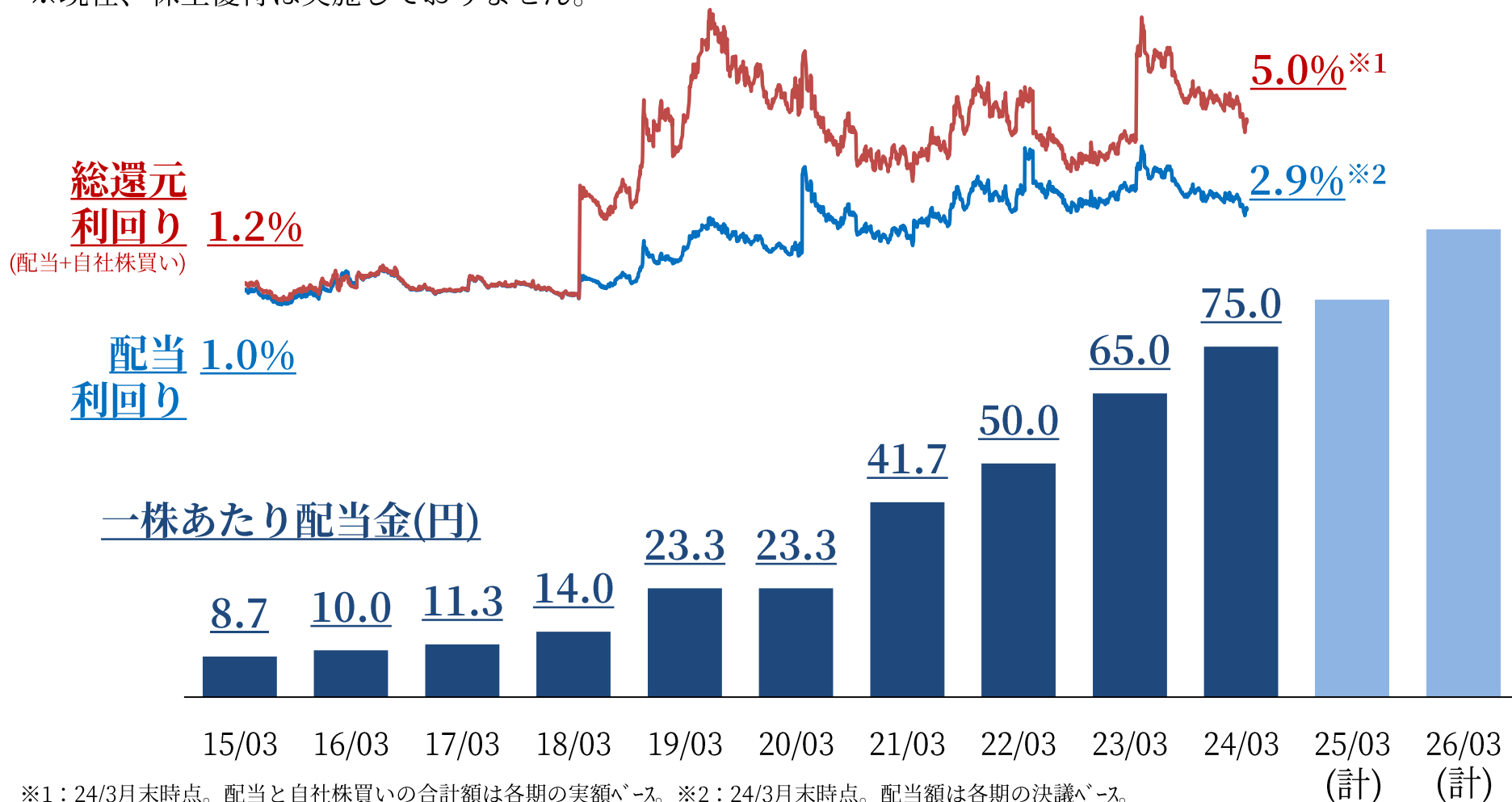
不必要な株主資本はお預かりしない方針。24/3期～26/3期は、当期純利益に対して100%超還元を計画。



株主還元 配当利回りと一株あたり配当金

還元は配当を重視。 今後もお客さま増加で利益成長、利益成長に伴い配当に重点を置き還元を強化する。

※現在、株主優待は実施しておりません。



※1：24/3月末時点。配当と自社株買いの合計額は各期の実額へ。 ※2：24/3月末時点。配当額は各期の決議へ。