



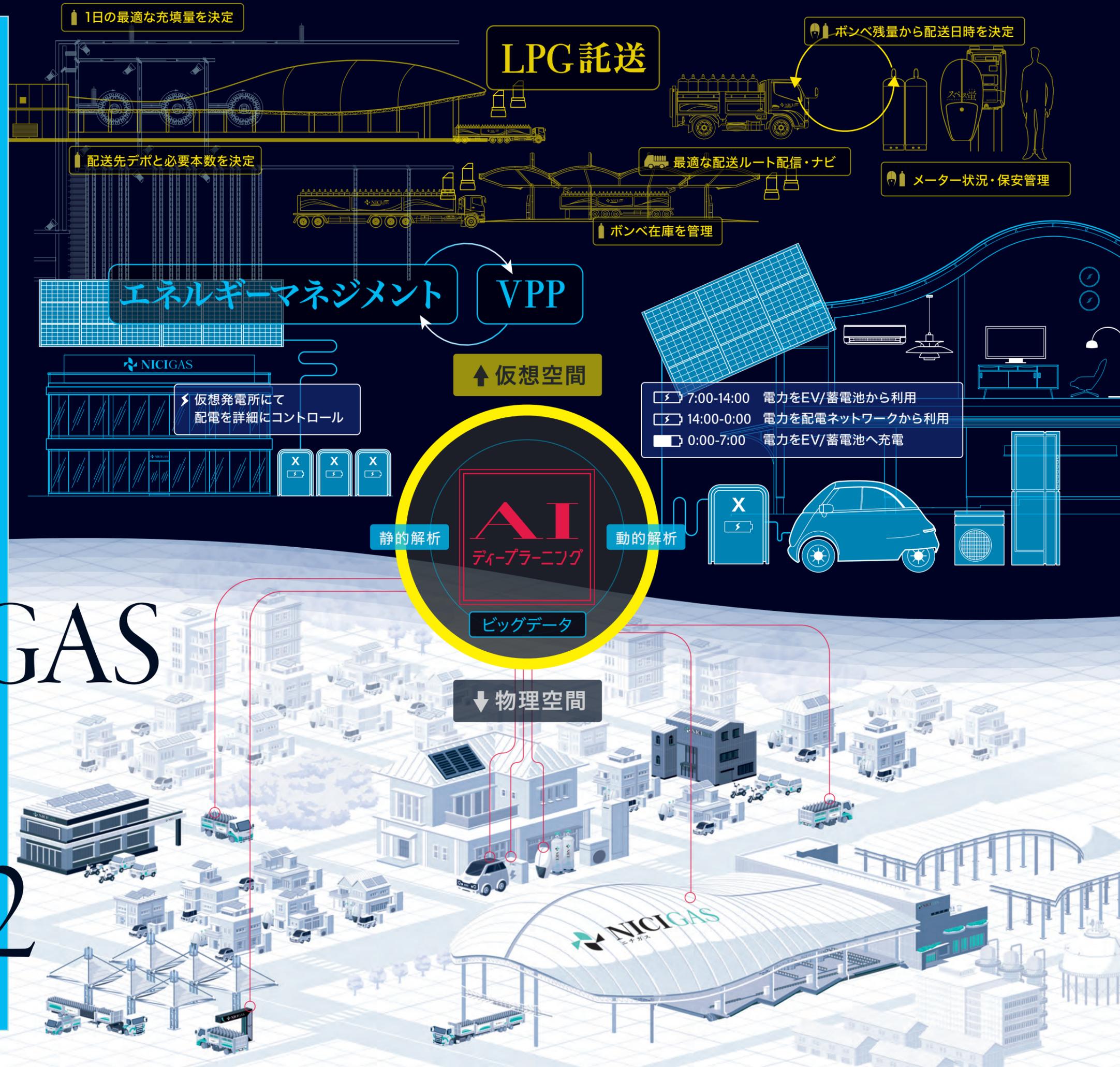
競争から
共創へ

NICIGAS

Integrated Report

統合報告書

2021-22



ご挨拶

2022年5月、和田 眞治が取締役会長執行役員に、柏谷 邦彦が代表取締役社長執行役員に就任し、新体制での新たな挑戦がスタートしました。

取締役会長執行役員

和田 眞治



競争から 止創へ

ニチガスは、テクノロジーで
多様化する地域社会の課題と向き合い、
企業価値の向上を目指してまいります。



代表取締役社長執行役員

柏谷 邦彦

会長メッセージ

2022年5月、17年間務めた代表取締役社長執行役員を退任し、柏谷新社長に責務を引き継ぎました。2005年の社長就任後、当社の成長を支える最前線の営業が自由に活躍できるよう、LPガスの物流改革、海外金融機関からの出資受け入れ、東京電力グループとの提携、ベンチャーとの協業によるプラットフォーム事業創出など、様々な挑戦を続けて参りました。この間、皆さまからは厳しくも温かいご指導を賜り、お陰様で当社の成長に道筋をつけることができたと考えております。改めて衷心より厚く御礼申し上げます。

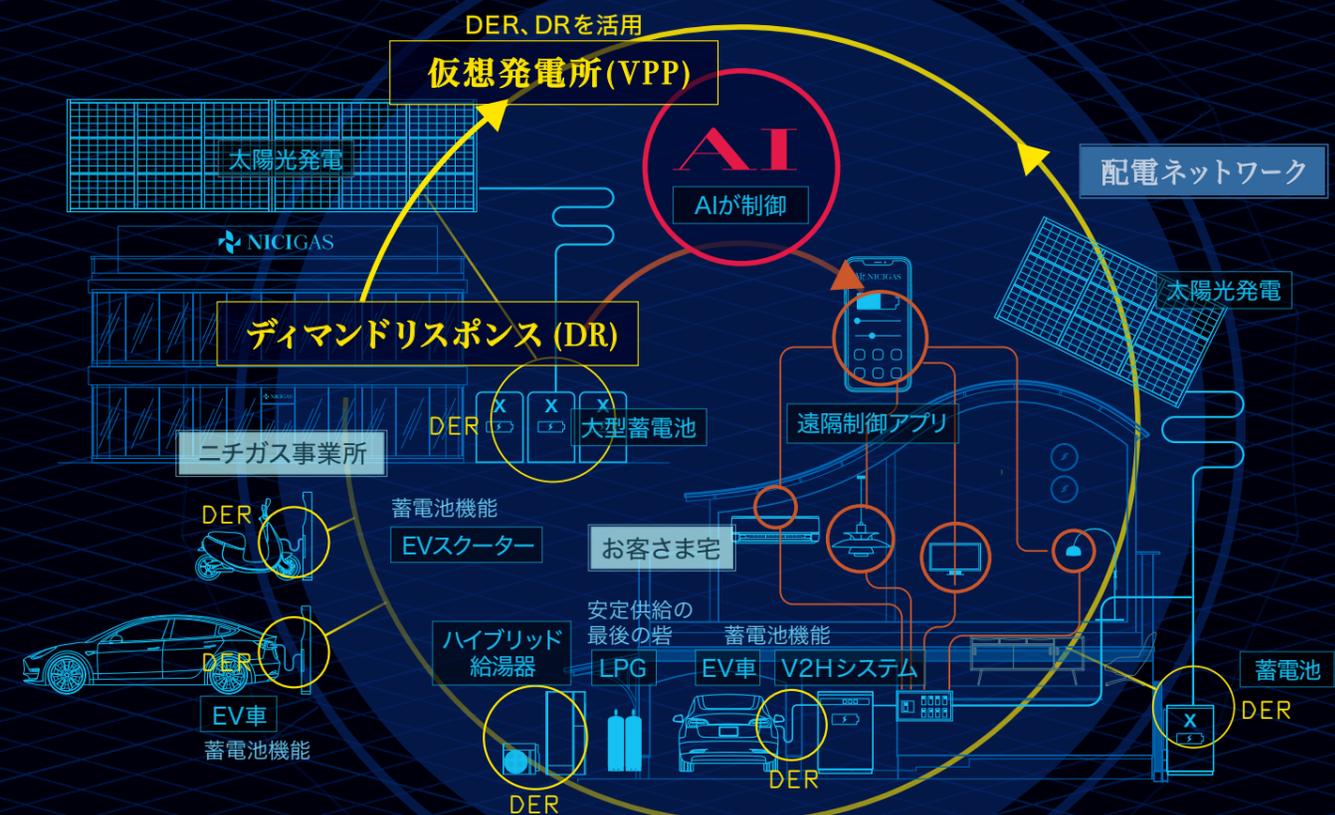
当社を取り巻く経営環境は、メタバースの仮想空間テクノロジーやNFT(※1)、スマートコントラクト(※2)などの革新的進化、世界的な脱炭素の一大潮流など、大きくその姿を変えています。この変化の中、DXによるWEB3.0に邁進してきた当社は、ガスや電気を仕入れてお客さまにお届けする従来のビジネスモデルから、「エネルギーソリューション」へとビジネスを進化させ、新たな形で地域社会への貢献、カーボンニュートラルやTCFDなどの社会課題への貢献を目指して参ります。

今回の社長交代は、エネルギーソリューションに向けた当社の新たな挑戦が始まるという決意であり、私の代表権の返上は、柏谷をトップとする新体制で、当社が本気で挑戦するという自信の表明とご理解いただければ幸甚であります。今後は、取締役として、この新体制での挑戦を静かに横から支えていく所存で御座います。

当社は、更なる「地域社会への貢献」に向け、新体制のもと中長期での企業価値向上を目指し、更なる挑戦を続けて参ります。最後に、長きにわたる私へのご支援に対しまして、改めて深く御礼を申し上げます、本当に有難うございました。

※1 非代替性トークン(Non Fungible Token)のこと。アートなどのデジタルデータをブロックチェーン上にのせることで、本データが偽造できない鑑定書や所有証明書の機能を持つ。これによりデジタルデータが資産的価値を持つことができるようになり、売買市場の形成に繋がっている。

※2 ブロックチェーン上で契約を自動的に実行する仕組みのこと。イーサリアムなど、多くの仮想通貨で実装されている。



柏谷 邦彦

代表取締役社長執行役員



社長メッセージ

2022年5月付けで、代表取締役社長執行役員に就任しました、柏谷です。当社は、「地域社会への貢献」を使命に、ステークホルダーの皆さまの力強い支え、社員の力により、発展を続けています。新体制のもと、これからも当社グループ一丸となり、地域社会への貢献と一層の企業価値向上のため全力を尽くす所存です。何卒ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

中長期的な企業価値向上に向けた、ニチガスの新たな挑戦。

それは、「エネルギーソリューション」への進化

(“NICIGAS3.0”)。

当社のこれまでの軌跡を振り返ると、第一のターニングポイントは、1997年のLPガス自由化でした。誰もが自由にLPガス会社を選べるようになったという事業環境の変化のもと、当社はいち早く自由競争をスタートし、地域の皆さまに信頼し、選んでいただくため変化し続ける決断をしました。これが、常識や既成概念に捉われず地域社会への貢献を第一に挑戦し、変化し続ける当社のDNAとなりました(“NICIGAS1.0”)。

第二のターニングポイントは今から11年前の2011年、エネルギー小売全面自由化が目前に迫る中、世界有数の金融機関、JPモルガン社100%出資のOEP社と資本業務提携したことです。彼らとの議論を通じ、当社の企業価値が自由化市場において大きく飛躍するための将来の構想・戦略を進め、その後当社は日本最大のエネルギーインフラ会社である「東京電力グループ」、最先端テクノロジーベンチャーなどと次々に提携し、各社と共に価値を創出しながら、地域社会に根ざす「総合エネルギー」事業へと進化してきました(“NICIGAS2.0”)。

そして2022年の今、当社は第三のターニングポイントに差しかかっています。地球温暖化、天災の激甚化、コロナ禍やロシアによるウクライナ侵攻などを踏まえた社会情勢は、上流から下流までの一貫して安定したエネルギー供給が当然でなくなったことを明らかにしました。

大きく変化する経営環境のもと、これからの地域社会に最も重要になるのは、脱炭素への移行期間を支える最重要なエネルギーであるLPガス、都市ガスと、新たに再生エネルギー・蓄電池・電気自動車(EV)を統合した、災害時でもエネルギーを自立的に供給できるレジリエントな分散型のエネルギーシステムの構築です。

この課題に対し当社は、従来の事業モデルを刷新し、「エネルギーソリューション」へと事業を進化させるという、新たな挑戦を進めています(“NICIGAS 3.0”)。

エネルギーソリューションに向け、ニチガス版スマートシティを構築。

パートナーシップによる共創で、より広くコミュニティ全体の

エネルギー利用を最適化、社会に貢献していきます。

当社が目指すエネルギーソリューションは、配電事業(特定の地域を対象とした送配電事業)も対象に、広く、地域コミュニティにエネルギーマネジメントを提供する「ニチガス版スマートシティ」の実現です。これまでニチガスが築き上げてきた顧客基盤を基礎とし、ビジネスモデルを大きく進化させていきます。

ニチガス版スマートシティでは、電気とガスをセットでお客さまにご提供することを前提に、他社とのアライアンスを通じて、太陽光発電、蓄電池としてのEVなどの分散型エネルギー源(Distributed Energy Resources, DER)を普及させ、各家庭におけるエネルギーの最適利用を実現させるとともに、災害に強いLPガスの特性も活かし、レジリエントな供給を実現します(家庭のスマートハウス化)。

その上で、各家庭のデータを繋ぎ、広く、コミュニティ全体のエネルギー利用を最適化します。EVは、数日分の家庭用電気を貯めることができる高質な蓄電池であり、例えば、電力需給逼迫時(市場価格高騰時)には、EVから電気を放電し、需給緩和時(価格下落時)にはEVに蓄電するというエネルギーソリューションを提供することで、個々のデータの需給を見ながら、市場収益化も目指していきます。他社とのパートナーシップによる共創で、当社は、より広く社会に貢献していきます。

経歴

2012年に当社入社。資本業務提携先であったJPモルガン社100%出資のOEP社と四半期毎に開催する戦略的投資委員会で、当社企業価値を高めるための議論を主導し、企業価値向上の流れを加速させた。加えて当社の最重要パートナーである東京電力グループや、ITベンチャーとのアライアンス関係構築、電気やプラットフォーム事業開始など、当社グループの総合エネルギー事業への進化、新たな企業価値創出への取組みを推進してきた。2022年に現職に就任。当社入社前は、会計事務所 Ernst&Young (NY)、オリックス社グローバル投資銀行部門などで勤務。法律、税務、投資業務などの知識・経験を有する。米国弁護士(ニューヨーク州)、米国公認会計士。

ニチガス版スマートシティに向けた準備は始まっています。

電気とガスのセット化、プラットフォームによる共通インフラの普及が進んでいます。

当社は、既存事業を成長させながら、このニチガス版スマートシティの構築に向けた変革を進めています。約170万件のお客さまに対するガスと電気のセットでの提供は、既存ガスお客さまの約17%まで拡大しています(22/3月末時点)。2022年2月には、電気の新料金メニュー「でが割007」をリリースしました。非化石電源からの調達で実質CO₂排出量ゼロ、かつ深夜0時から朝7時までの間、EVユーザーに蓄電メリットのある料金メニューで、当社が目指すスマートシティに向けたガスと電気のハイブリッド化を大きく進める商品として販売していきます。

蓄電池の普及に向けては、2022年5月、蓄電池や洋上風力発電所でつくった電気を運ぶ「電気運搬船」などの開発・製造・販売を展開する、パワーエックス社と資本業務提携しました。同社は蓄電池を制御する技術を有しており、今後は、当社お客さまへの蓄電池のご提供、当社営業拠点への蓄電池導入、エネルギー管理などの取組みを共に進めていきます。

業界の共通インフラとしての浸透を目指しているプラットフォーム事業では、すでに保安業務を13社から受託しており、加えてオンラインスマートメーター「スペース蛍」について、自社お客さま約110万件(LPガスと都市ガス合計)の取付けに加え、2021年7月からは他社への提供を開始し、全国15社、7万台を設置しています(2022年5月末時点)。特に同年11月頃からは全国の大小様々な多数の企業から問い合わせを頂いており、当社が進める、パートナーシップによる共創基盤、プラットフォーム拡大への共感の高まりを感じています。23/3期末までに、他社への取付けを15万台まで拡大する計画です。

当社の充填・配送を他社と共に利用する「LPG 託送」の中核となる新配送オペレーションは2021年夏から運用し、2022年秋から他社へのサービス提供を開始する計画です。その他、ガス機器や関連機材の購入プラットフォームである「タノミマスター」など、他社への提供を更に進め、2024年3月期までに本事業をセグメント化する規模まで拡大する計画です。

ESGの対応は持続的成長を目指す経営の前提。

社会課題の解決で地域社会に貢献しながら、中長期での企業価値を向上します。

当社は、ESG 経営を事業継続の前提として、企業価値向上に向けた取組みの中で進める方針です。ESG 経営推進委員会にてESG対応について議論し、取締役会で全社対応を決定しています。

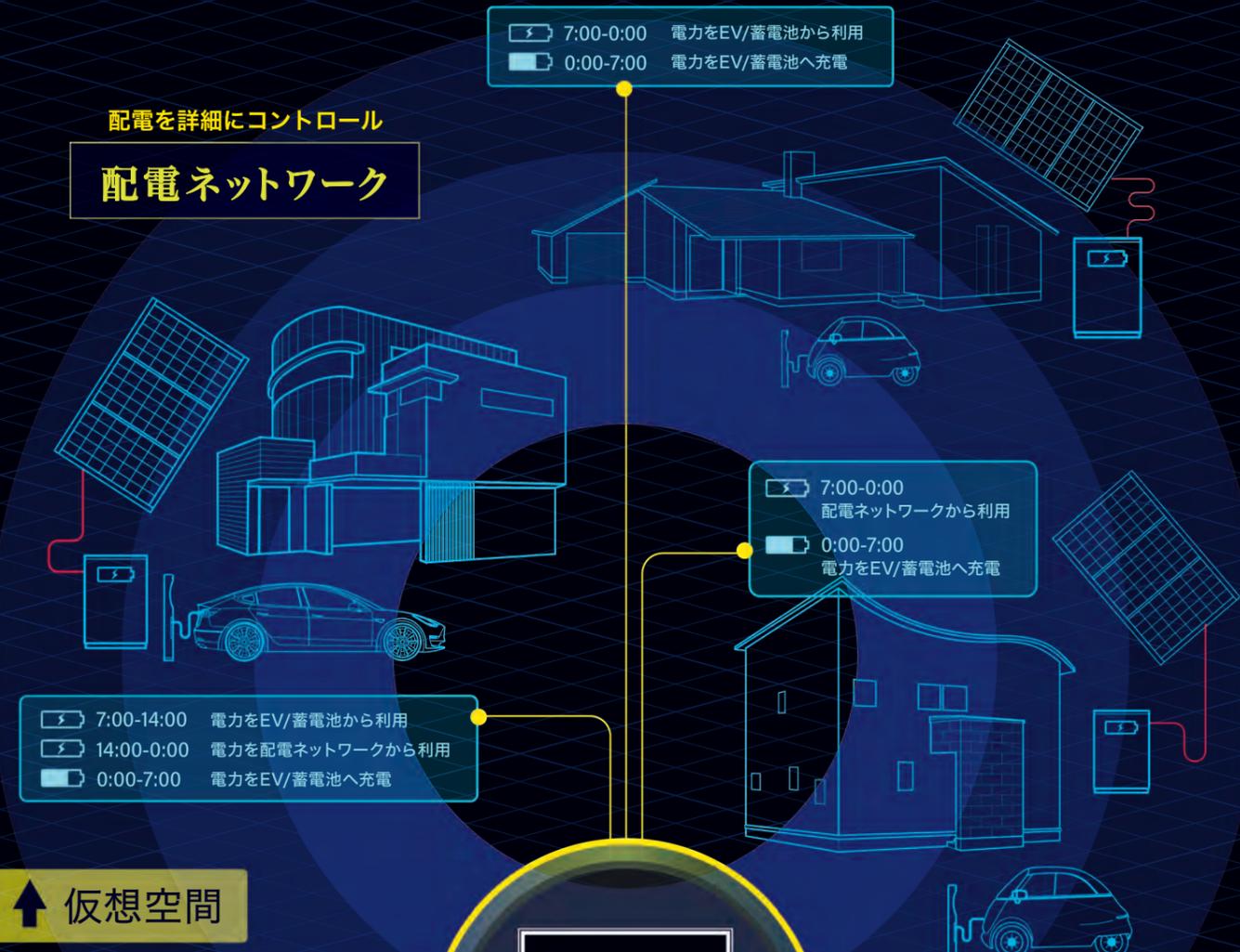
当社のマテリアリティ(重要な課題)※の1つである「脱炭素社会への対応」では、前回の統合報告書でお示しをした当社のバリューチェーンにおけるCO₂排出量や削減目標に加え、本統合報告書では、初めてTCFDの枠組みに沿った形で気候変動に向けた当社の対応をお示ししました。ラストワンマイルのエネルギー企業として、企業価値向上とCO₂排出量削減の両方に取り組んでいます。

「人材の育成とダイバーシティ推進」では、当社のラストワンマイルのエネルギー事業、そしてエネルギーソリューションへの進化を支える人的資本への投資に注力し、中長期の企業価値向上に繋がります。ダイバーシティの取組みでは、女性、中途採用人材、外国籍の方々など、異なる経験・技能・属性を持つ個人が、それぞれの特性を活かし、能力や個性を最大限発揮できる環境の整備に注力しています。また人的資本への投資を積み増し、従業員のスキルアップに向けたトレーニングも強化しています。

※マテリアリティ(重要な課題)は、P18をご参照。

配電を詳細にコントロール

配電ネットワーク



↑ 仮想空間

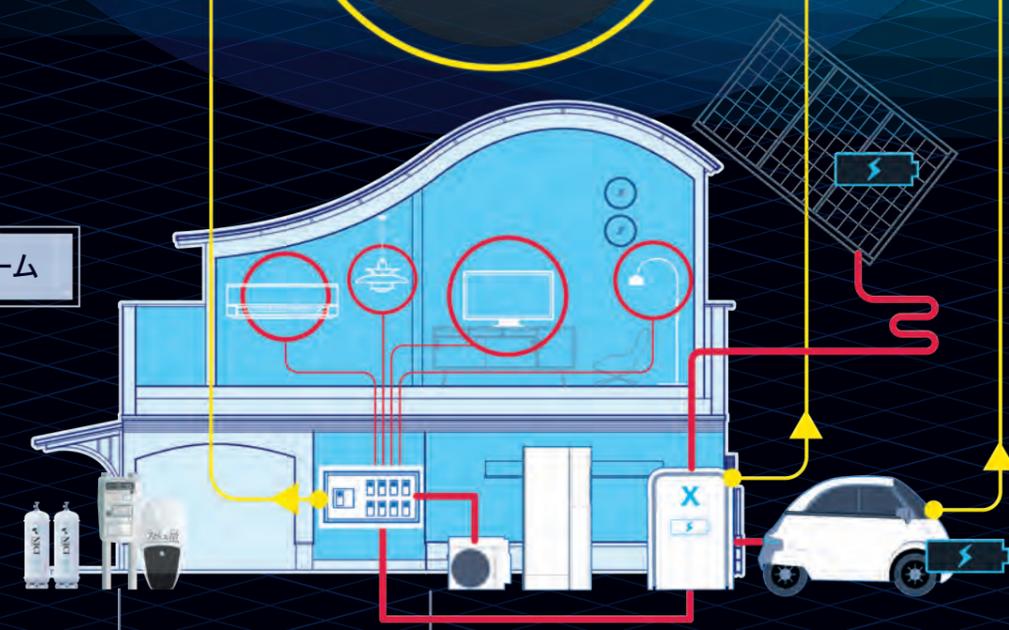
↓ 物理空間

静的解析

動的解析

AI
ディープラーニング
データ解析・
行動分析

スマートホーム



Top Message

LPG 託送

エネルギー・マネジメント

VPP

静的解析

AI
ディープラーニング
データ解析・
行動分析

動的解析

ビッグデータ

↓ 物理空間

↑ 仮想空間

資本政策は、株主目線での政策を続けていきます。

ROE を財務上の最重要 KPI とし、25/3 期の ROE20% を目指します。

当社は、投資ステージを越え、20/3月期以降、再増益ステージに進んでいると考えています。お客さま拡大によるLPガスの成長を軸に、2017年以降に開始した、新都市ガス、プラットフォーム、電気各事業からの利益が着実に積み上がっています。

LPガス業界においては、中小事業者の後継者問題、労働力不足、電気・ガスセット化、カーボンニュートラルなどが、業界再編の動きを加速させると考えています。当社はこの機会に向けて財務サイドの準備を進めており、4年以上前から政策保有株式や遊休資産などの低収益資産を売却するなどして原資をつくり、LPガスやICTなどの高収益資産への投資を進め、ROICを引き上げてきました。ICTは、当社が目指すエネルギーソリューションの実現、企業価値向上に向けて重要と考え、投資を積み増し収益に繋げていきます。政策保有株は、取引先が保有する当社株式を含め、2022年1月末までに全てを撤廃しています。

株主さまへの還元では、お預かりする株主資本のパフォーマンス最大化に向け、不必要な株主資本をお預かりしないことを大原則としています。ここ数年は、資産を入れ替えることで収益性を改善、株主資本を積み増す必要がないことから、当期純利益のほぼ全てを株主の皆さまにお返ししています(=100%還元)。これにより、ROIC向上が最大限ROE向上に繋がる仕組みとしています。

当社はスピード感を持ち、変化を先取りして進化します。

地域社会への貢献に向け挑戦を進めながら、企業価値を向上していきます。

創業以来、当社は「地域社会への貢献」を使命に、挑戦を続けてきました。2022年、当社は「エネルギーソリューション事業」への進化に向け、新たなステージに進みます。

一見、「変わらないだろう」、「変えられないだろう」と思われる社会課題や常識に直面する場面においても、当社グループは自分たちのDNAを再確認しながら変化し続け、成長に強いこだわりを持ち、未来へ向かって挑戦を続けます。

すべては、お客さまのために。

皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援とご指導をお願い申し上げます。

目次



トップメッセージ

P1~4 トップメッセージ

ニチガスのビジョン

P6 ニチガスが目指す姿(価値創造プロセス)
「エネルギーソリューション」事業への進化
P7 At a Glance 今のニチガスの姿
P8~10 ニチガスの資本戦略



事業セクション

P11 LPガス事業
P12 LPガス新物流システム
P13 電気事業
P14 都市ガス事業
P15~16 プラットフォーム事業



ESG経営

P17 ニチガスのESG経営
P18~19 マテリアリティ(重要な課題)
P20~25 環境(E)
P26~31 社会(S)
P32~38 ガバナンス(G)

参考資料

P39 連結財務サマリー
P40 成長の歴史
P41 会社情報・株式関連情報・グループネットワーク

皆さまへ(発行目的・編集方針)

本統合報告書は、当社の中長期の企業価値向上に向けた取組みをお伝えし、皆さまとの対話を深化させることを目的に発行しています。それは、年間約250回実施する国内・海外投資家、アナリストの皆さまとの面談では時間が限られており、その中で十分にお伝えできていない内容を、事業面、ESG面の両方から統合的、かつ詳細にご説明したいと考えているからです。

本統合報告書では、当社が中長期的な成長に向けて目指す、「エネルギーソリューション」実現への経営戦略を詳細にご説明しています(トップメッセージ(P1~4)、ニチガスが目指す姿(P6)をご参照)。既存事業については、LPガス、電気、都市ガス、プラットフォームの各事業における強みやリスク、成長戦略とともに、エネルギーソリューションにおける各事業の位置づけについてもご説明いたします(P11~16)。

ESGについては、これらの取組みが当社企業価値向上にどう繋がるかをお伝えすることを意識し、取組み内容やその背景にある考え方をご説明しています。本統合報告書では、環境(E)では、気候変動への当社の取組みをTCFDの枠組みにもとづき、ご説明しています。今後、できる限り定量的にその取組みの進捗をお示ししていきます。また、先行して情報開示を進めているガバナンス、環境に続き、社会に係る情報開示を進めました。当社の企業価値を創る人的資本への考え方や取組み内容のほか、人権や労働安全に関するご説明を更に充実させていきます。加えて非財務情報の詳細データを、当社コーポレートサイトへ掲載していきます。

2022年5月、柏谷 邦彦が代表取締役社長執行役員に就任し、新体制がスタートしました。当社はこれからも投資家の皆さまとの対話を踏まえた学びを活かし、より分かり易く過不足ない情報開示に努めるとともに、建設的な対話を経営に活かし、企業価値向上に繋げていきます。

参考にしたガイドライン

- 国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」
- GRI「GRIスタンダード」
- TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)「TCFD提言」

報告対象範囲

原則、2022年3月末現在の日本瓦斯株式会社、およびそのグループ会社を対象としています。対象が異なる場合はその旨を記載しています。

報告対象期間

2021年3月期(2020年4月1日~2021年3月31日)、および2022年3月期(2021年4月1日~2022年3月31日)の活動を報告対象としています。ただし、事業の進捗については、直近の内容を含んでいます。この期間以外の特定の活動については、個別に時期を記載しています。

発行時期

今回報告書の発行時期は、新体制発足に伴い2022年6月とし、「2021-22年統合報告書」とさせていただきます。次回報告書(「2023年統合報告書」)は、2023年9月頃を目途に発行する予定です。変更がある場合は、コーポレートサイトにてお知らせいたします。

お問い合わせ先

- 日本瓦斯株式会社 コーポレート本部 経営企画/IR部
 - 投資家向けホームページ
- TEL 03-5308-2116 URL <https://www.nichigas.co.jp/ir/>

見直しに関する注意事項 本報告書にある計画・戦略および将来の業績見通し等は、報告書発行時に入手可能な情報にもとづくもので、リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は様々な要素により本報告書の内容とは異なる可能性があります。





The Vision of NICIGAS

ニチガスが目指す姿（価値創造プロセス）

「エネルギーソリューション」事業への進化 ~“NICIGAS3.0”~

脱炭素社会への移行、地域分散化など、エネルギー業界は大きく変化しています。この変化を踏まえ、当社は、エネルギーソリューションへと事業を進化させ、環境という社会課題に対応しながら持続的に企業価値を成長させていきます。

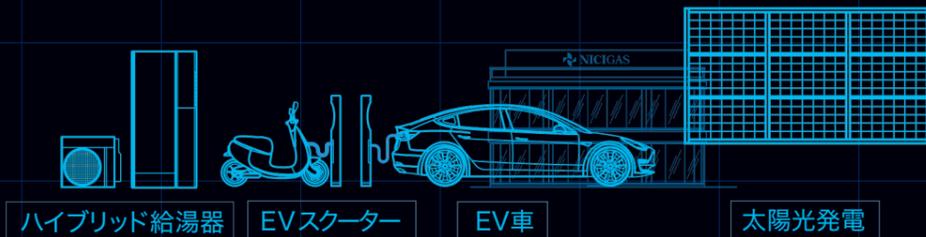
ラストワンマイル企業として、ガスと電気のセット化を進めながら拡大してきた190万件以上のガスと電気のお客さまに対し、他社との協業を通じて太陽光発電や蓄電池としての電気自動車 (EV) などの分散型エネルギー源 (DER) ※を提供し、スマートハウス向けのソリューションを提供します。更に中長期では、各家庭のデータを繋ぎ、広く、地域コミュニティ全体を対象にエネルギーの最適利用に向けたサービスを提供していきます (“NICIGAS3.0”)。

※DERの取組み詳細は、P23-P24をご参照ください。当社は他社との協業を通じて DER の機能を充実していきます。

Stage2

発電 (ポジワット) と設備サービス

電源の非化石化・グリーン化と分散型エネルギー源 (DER) の普及拡大



分散型エネルギー源 (DER)

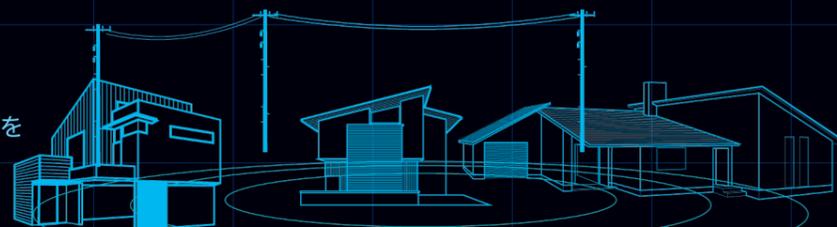
他社との協業を通じ、太陽光発電・充電器・EVなどのDERをサブスクリプションも視野に提供し、普及拡大を目指します。

太陽光発電
事業所に太陽光発電を導入し、非化石証書を調達。

Stage1

現在 電力販売

安定した電源調達でファミリー層を対象に顧客基盤を拡大



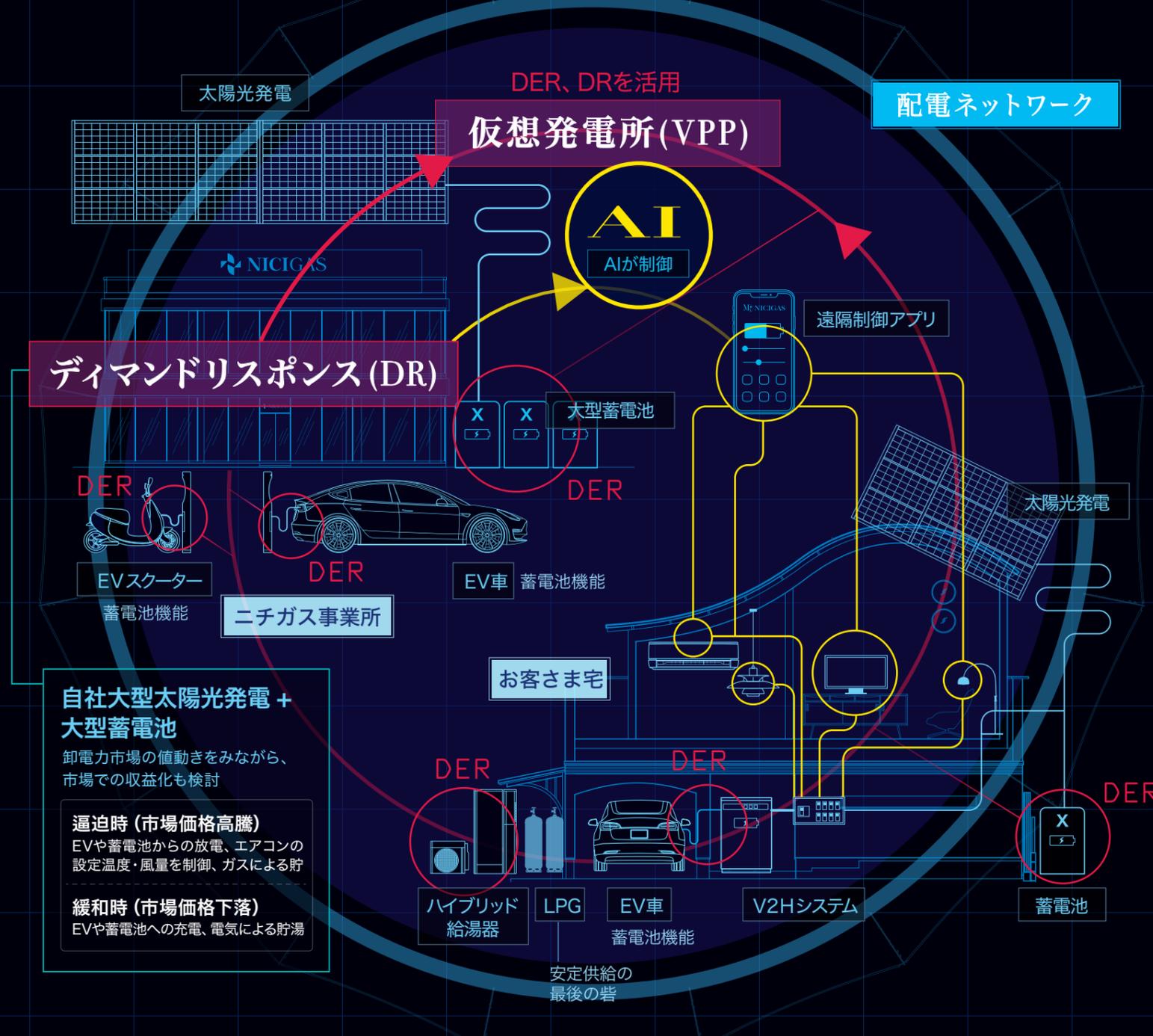
Stage3

DER制御によるエネルギー最適利用化

ニチガス スマートシティ構想 ~"NICIGAS3.0"~

需給状況に応じて、DER を最適制御します。
エネルギー利用の最適化により地域に貢献、地域と共に成長していきます。

$$\text{ガスと電気の供給サービス} + \text{設備サービス} + \text{設備の制御 (DR)} = \text{エネルギーソリューションの提供 ("NICIGAS3.0")}$$





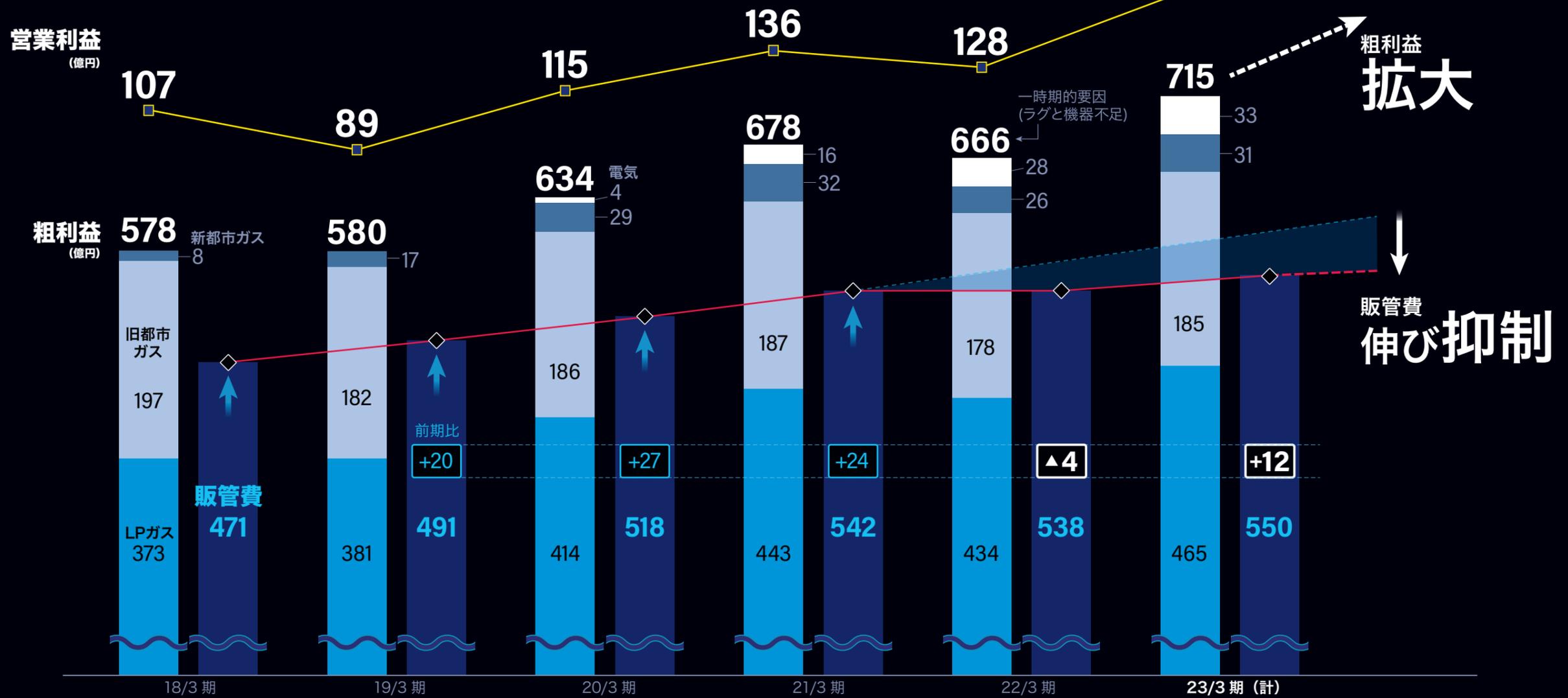
The Vision of NICIGAS

ニチガス At a Glance 今のニチガスの姿

業績の推移

20/3期以降、投資ステージを抜け、**再増益ステージ**に入っています。18/3期以降、新規に事業を開始した自由化市場での都市ガス、電気小売からの収益が本格化したためです。22/3期は、一時的要因（都市ガスのスライドタイムラグ、ガス機器の品不足）により利益が前期比減となりました。23/3期はLPガスと電気を中心に粗利を伸ばし、販管費の伸び抑制と合わせ、営業増益への回復を計画しています。

今後は、短期ではガスと電気のセットを前提とした顧客基盤拡大によるエネルギー小売の成長にプラットフォーム収益を加えて**粗利を拡大させながら、DX効果による販管費の伸び抑制で、営業利益を成長**させます。中長期では、エネルギーソリューション事業へとビジネスを進化させ、カーボンニュートラル社会で企業価値を成長させます。



事業内容 (今のニチガス)

エネルギー小売 (B to C)



プラットフォーム (Bto BtoC)



ステークホルダー (22/3 末時点)

- 従業員数: 1,740名
- 営業所: 97ヶ所
- 総お客さま件数: 1,946千件
- 取引先 (日本瓦斯単体): 約6千件
- 株主さま: 約6千名



The Vision of
NICIGAS

ニチガスの資本戦略

資本政策とは株主資本のパフォーマンスを最大化するための戦略

当社は、「ROE(※1)」を財務上の最重要KPI(※2)と設定し、これを高めることを経営の重要課題としています。なぜなら、ROEが株主の皆さまにとっての投資利回りであり、経営にとってはお預かりした株主資本をどれだけの効率で増やせたかを表す指標と認識しているからです。

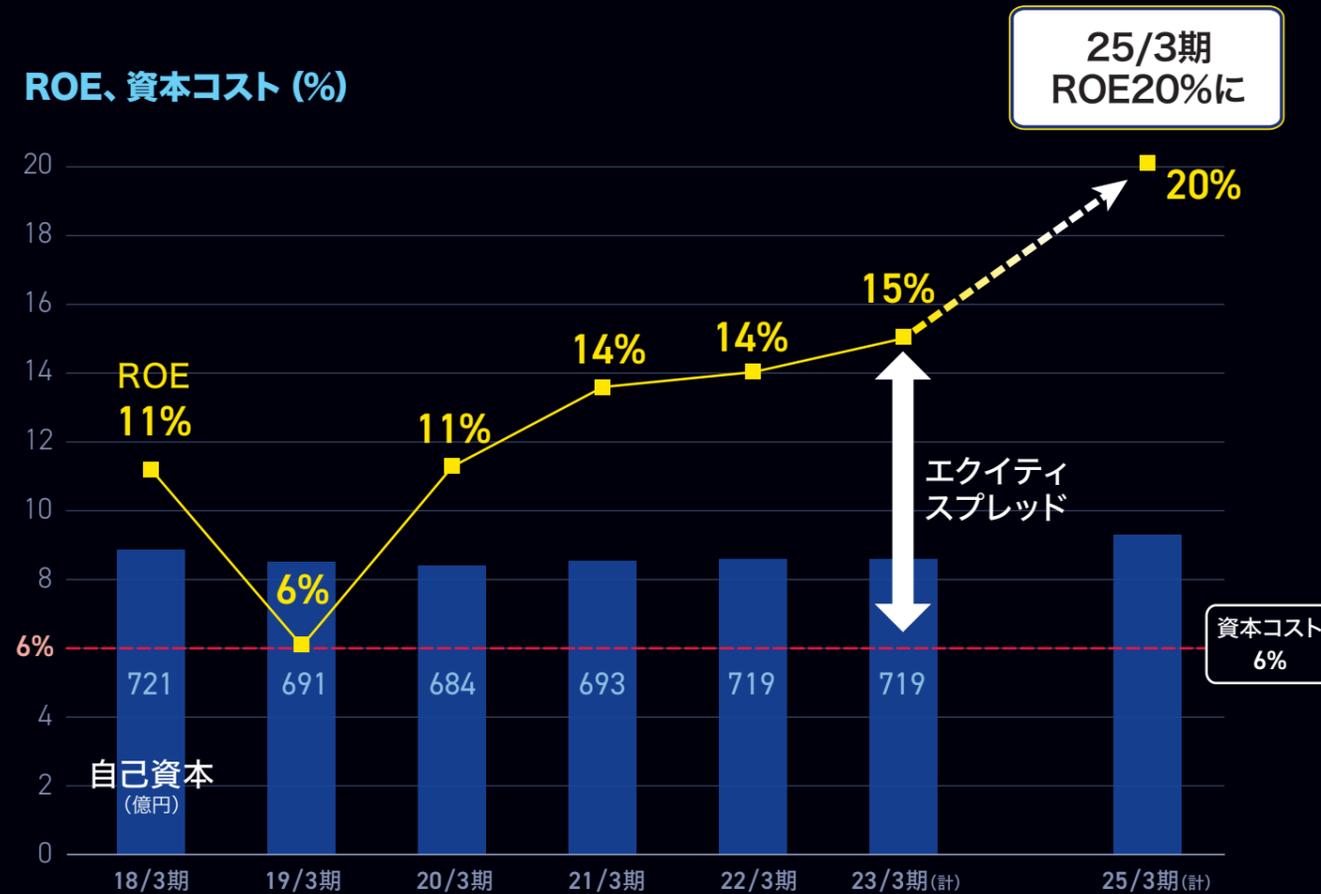
当社は、25/3期にROE20%を達成する計画です。現時点の株式による資本調達コストを6%程度と考えています。ROEがこの資本コストを上回った時に生じる差であるエクイティ・スプレッドが、経営により生み出された価値であり、株主価値の増大に向けてROEを引き上げていきます。

当社は、ROEを向上させる方策として、バランスシートによるコントロールを重視しています。資産(の運用)サイドでは、資産規模を増やさず、中身を低収益資産から高収益資産に入れ替えを進めて資産の収益性、ROIC(※3)を高めています。資本の調達サイドでは、適正自己資本比率を設定し、この水準を超える株主資本(不要な資本)を株主の皆さまからお預かりせず、適切に借入を活用することで、ROICの向上をダイレクトにROEに繋げています。

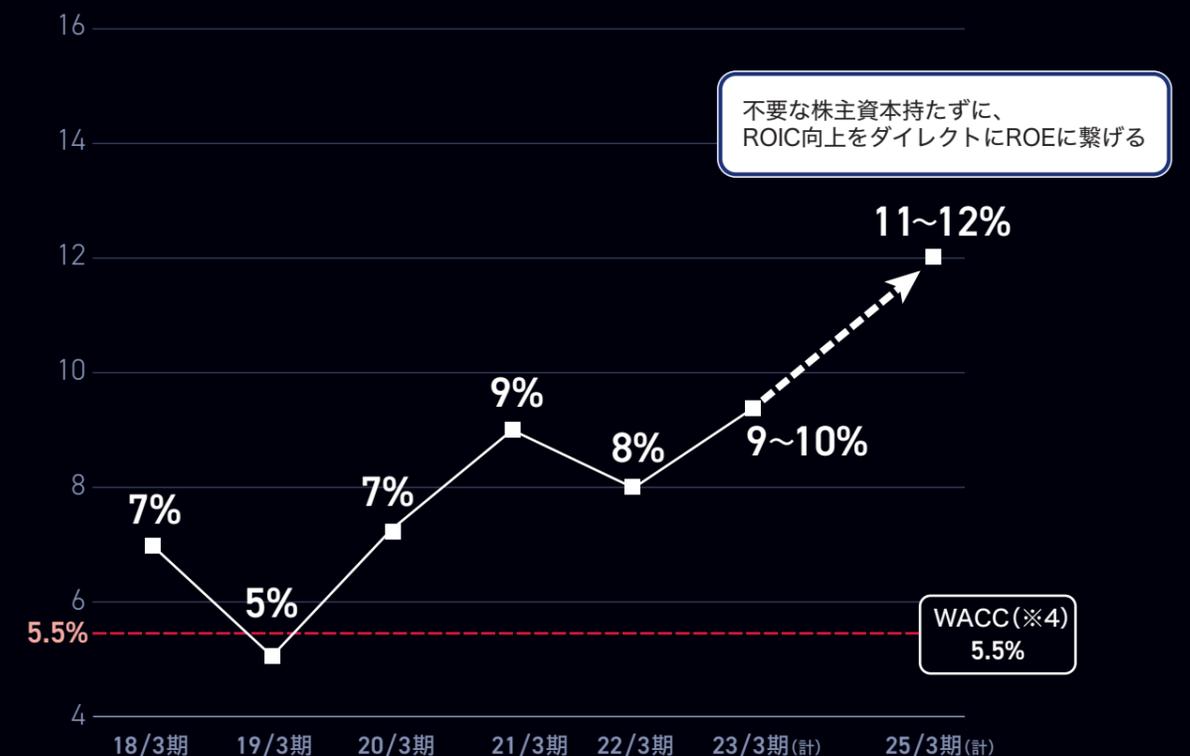


清田 慎一
専務執行役員
コーポレート本部長

ROE、資本コスト (%)



ROIC (%)



ROE	11%	6%	11%	14%	14%	15%	▶▶▶	20%
エクイティ・スプレッド	5%	0%	5%	8%	8%	9%	▶▶▶	14%

※1 ROE (自己資本利益率) = 当期純利益 / (前期および当期の株主資本の平均値)
株主の皆さまからお預かりした資本が、どれだけの効率で純利益を稼いだのかを表します。

※2 KPI : 重要業績評価指標

※3 ROIC (投下資本利益率) = 当期税引後営業利益 / (前期と当期の有利子負債+自己資本の平均値)
株主と金融機関の皆さまからお預かりした資本が、どれだけの効率で税引後営業利益を稼いだのかを表します。

※4 WACC (加重平均資本コスト) : 株主と金融機関の皆さまから資本をお預かりするために必要となるコストを表します。

ROEの向上はROICを高めることから始まる。資産を低収益資産から高収益資産に入れ替えてROICを向上させる

ROEを高めるには、ROICを高めることから始まると考えています。当社は、全体の資産規模を大きく増やさず、資産の内容を「低収益資産」と「高収益資産」と定義し、低収益資産（現預金・本社など）から高収益資産（LPガス・ICT）に内容を入れ替えることで、資産の収益性（ROIC）を高めています。

当社の事業は、バランスシートの資産を使うLPガス、プラットフォーム（ICT）、旧都市ガスと、バランスシートの資産を使わない電気、新都市ガスに分類できます。資産を使う事業では、売上高利益率ではなく、資産に対する利益率を重視します。LPガスとプラットフォーム（ICT）を高収益資産と定め、投資を積み増して収益を拡大しています。一方で、政策保有株式（2022年1月末ま

でに全てを撤廃）、過剰な手元 Cash、不稼働の土地などの非事業用資産を低収益資産と定め、これらを売却して大きく圧縮し、全体の資産の規模を大きく増やさずコントロールしています。その結果、18/3 期には総資産 1,380 億円のうち、低収益資産が約 4 割を占め、高収益資産は約 3 割に留まっていたところ、23/3 期には総資産のうち、低収益資産の割合を約 2 割まで圧縮し、高収益資産の割合を 5 割超まで高める計画です。また資産を使わない事業では電気事業に注力し、人的リソースの配分を高めて事業を強化し、ガスと電気のセット率を高めています。

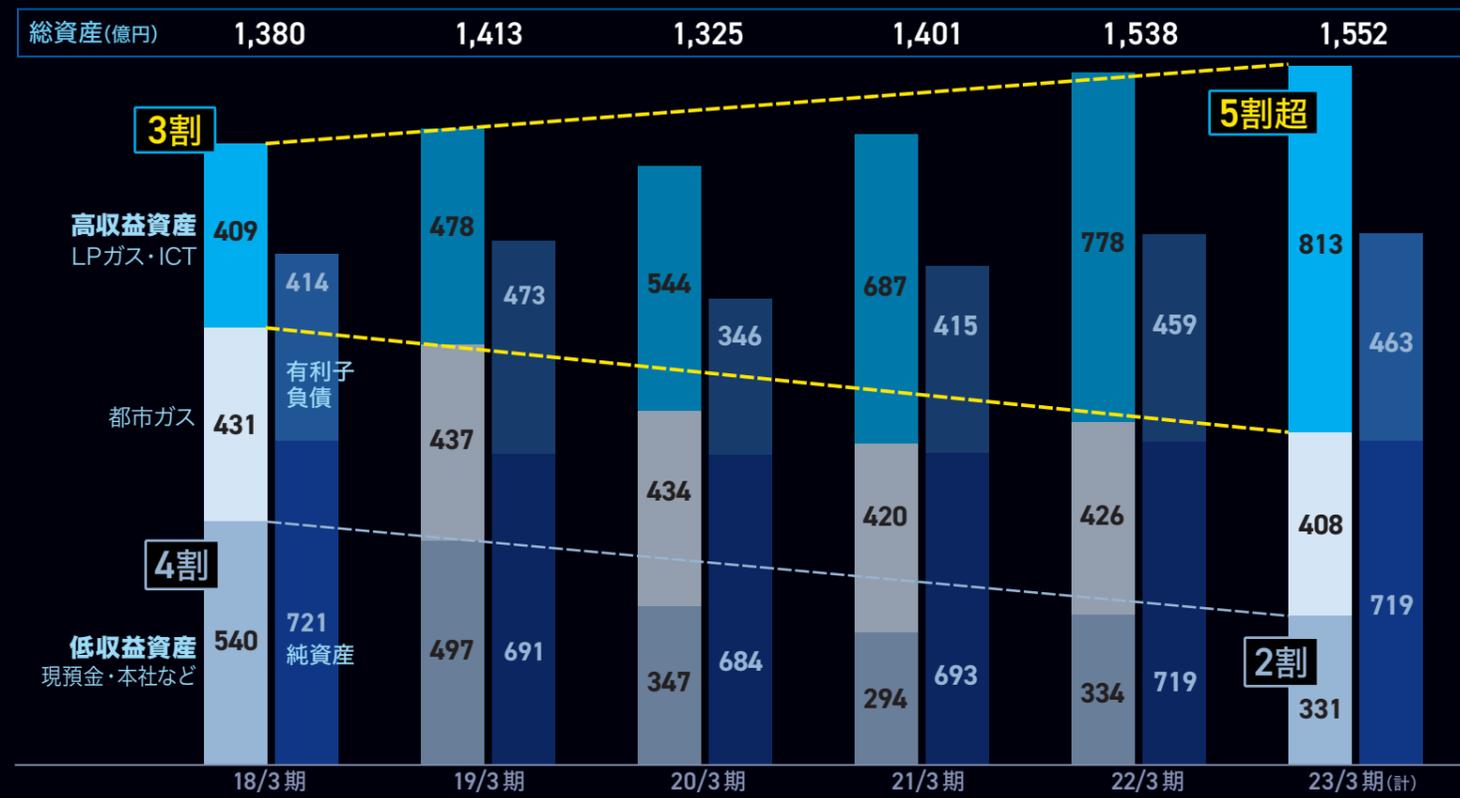
これらの施策の結果、23/3 期の ROIC は 9~10% 程度となる計画です。高収益資産への資産入れ替えと資産を使わない事業の強化を通じ、ROIC を切り上げていきます。

事業ポートフォリオ(23/3期計画) (億円)

ROIC 22/3期 8% → 23/3期(計) 9~10%

	資産	粗利	投資の状況		事業の位置付け、経営資源の配分	
			減価償却	CAPEX	短期~中期	中期~長期
資産を使う事業	LPガス	676	453	35 ≤ 35	● 主力事業 ⇒ 積極投資	● 顧客基盤拡大、 リレーション構築の礎
	プラットフォーム (ICT)	58	12	18 < 27	● 今後の主力事業 ⇒ 積極投資	● 業界のスタンダードとして 当社PFを浸透させる
	旧都市ガス	408	185	58 > 40	● 安定事業	● 顧客基盤拡大、 リレーション構築の礎
資産を使わない事業	電気	0	33	—	● 主力事業	● ガスと電気のセット前提に 顧客基盤を拡大
	新都市ガス	0	31	—	● 顧客層の 長期契約化を進める	● 顧客基盤拡大、 リレーション構築の礎

バランスシート・コントロール



	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期(計)
総資産(億円)	1,380	1,413	1,325	1,401	1,538	1,552
粗利益(億円)	578	580	634	678	666	715
ROIC	7%	5%	7%	9%	8%	9~10%

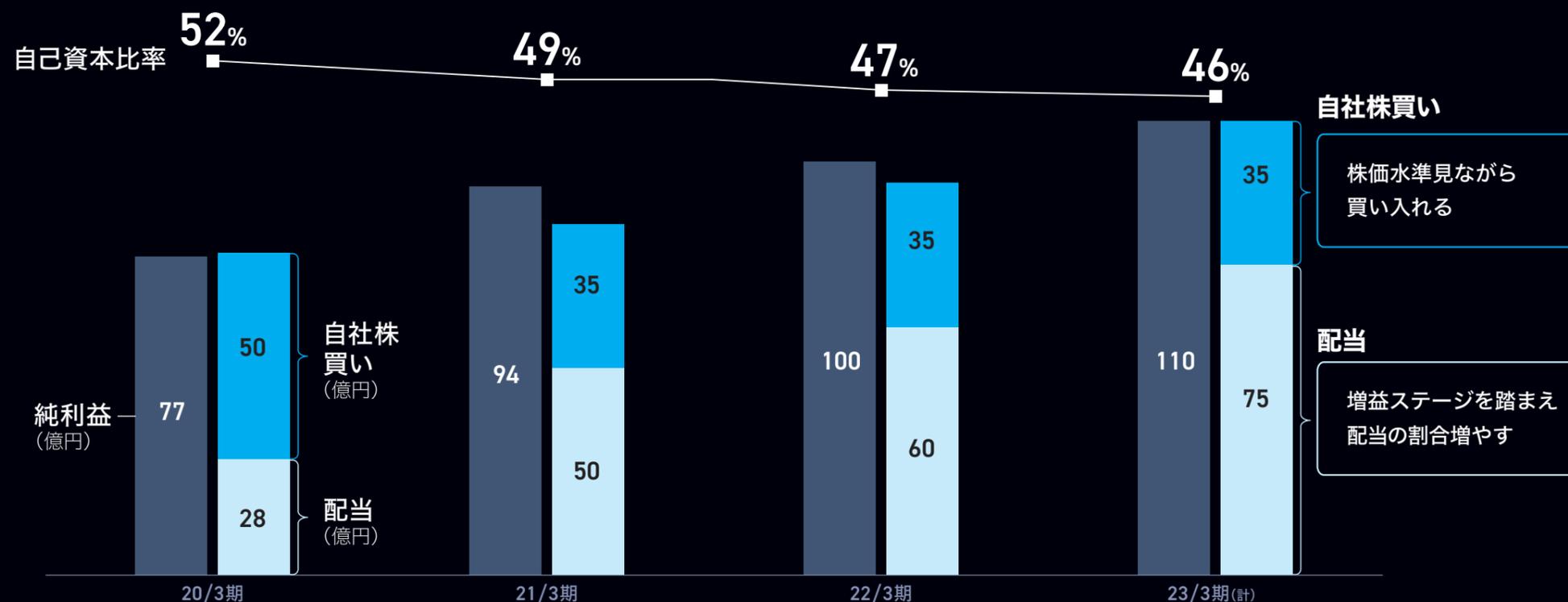
資本の調達サイドでは、不要な株主資本を持たず、 適切に借入を活用し、株主資本のパフォーマンスを高める

一方、資本の調達サイドでは、適正自己資本比率を設定し、この水準を超える資本（不要な資本）を株主の皆さまからお預かりしないことで、ROIC向上の結果をROEにダイレクトに繋げています。資産の収益力を向上させても適切な資本調達が行われず、高いWACCで資本を調達しては株主資本のパフォーマンスを最大限に向上させることはできないと考えているからです。

還元については、20/3期以降、総還元性向ほぼ100%の水準を続けています。これは、積極的な投資を行いながらも、不要な資産を売却して資産を圧縮することで資産全体の規模を抑えているため、株主資本を積み増す必要がないからです。不要な株主資本をお預かりしない方針を徹底しています。また、還元の方法については、配当の割合を高めています。これは、当社が投資のステージを抜けて、増益のステージに再び進んでいると考えているためです。合わせて、株価水準も踏まえながら、機動性をもった自社株買いも実施していく予定です。

時価総額1兆円企業に向けた、これからの資本政策

当社は中長期で時価総額1兆円を目指します。これに向けた、エネルギーソリューションへの事業モデルの進化という新たなステージにおいても、投資判断と資本政策は「株主資本のパフォーマンス最大化に繋がる」ことを大前提に判断し、株主価値の向上を第一に、資本政策を立案していきます。



20/3期以降、
ほぼ100%還元を
実現



Business Section

LPガス事業

粗利の6割超を占める主力事業。高効率オペレーションと営業のチカラを強みにシェアアップで成長してきました。これからは電気セットを前提にファミリー層を中心に顧客基盤を拡大し、収益を伸ばします。

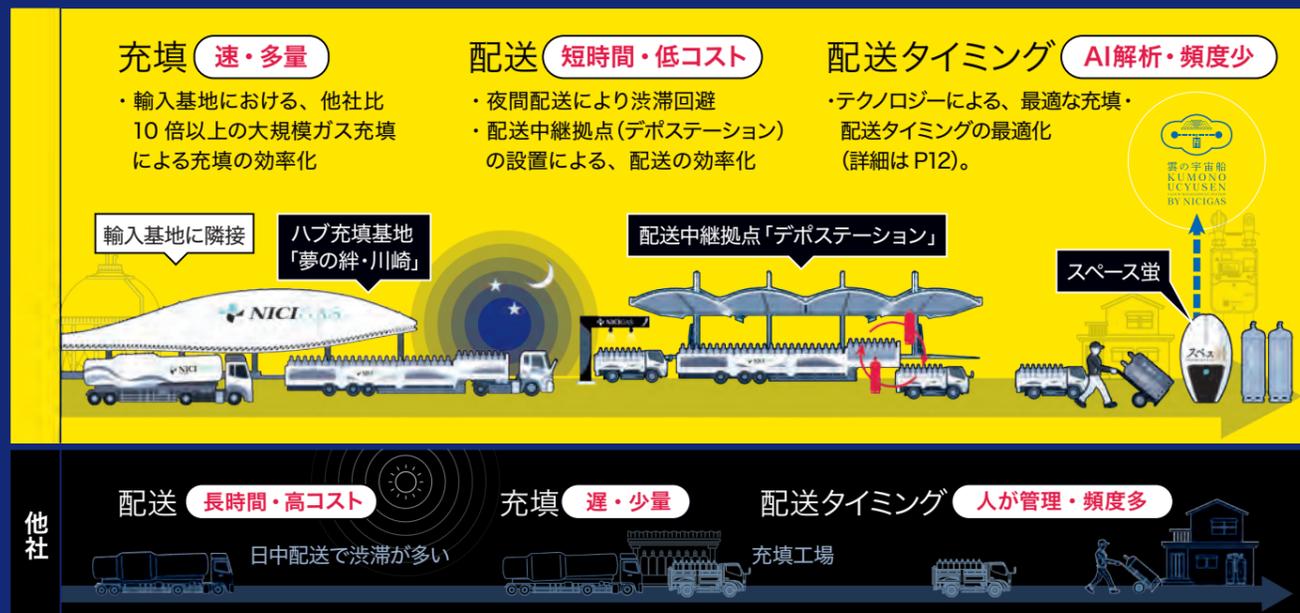
◆ 当社の強み

当社は、LPガスにおいて卸事業を行わず直接の小売に特化しており、全てのオペレーションを自社で担っています。そのため、ビジネス全体の最適化に取り組みるとともに、お客さまとの直接の関係を構築しています。当社が作り上げた独自のビジネス環境のもと、高い利益水準を実現しています。



高効率なオペレーション

2010年に開始した物流改革は、LPガスオペレーション全体のあり方を抜本的に変えて効率化する取り組みで、充填・配送のkgあたりコストを他社比で半減し、関東平均より15%程度安い価格(22/3期実績)でお客さまにガスをお届けしながらも販管費を抑えて利益を確保できる、ニチガスの競争力を実現しています。



テクノロジーの活用

当社は、スマホでオペレーションを完結する仕組みを構築し、生産性とオペレーションの質を向上しています。例えば保安業務では、クラウドに保存したガス機器の機種や製造年月日、それに応じた検査項目などの最新情報に常時接続し、現場で参照しながら検査を行います。これにより、より正確な保安検査が可能となります。営業では、スマホからお客さまのガス使用量や機器情報、過去のやり取りを参照してコミュニケーションできるため、その場で、よりお客さまのニーズに沿ったご提案が可能となります。その他、テクノロジーを導入して業務上のペーパーレス化を進めることで営業所での無駄な業務をなくし、お客さまに近い現場でより多くの時間を使い、迅速な対応をなし得る体制を構築しています。

営業のチカラ、お客さまとの信頼関係

当社の従業員の6割以上が営業担当で、1名あたり1,500世帯以上のお客さまを担当し、関東1都6県、山梨、静岡に広がるそれぞれの営業所で、皆さまとお顔を合わせながら、お困りごとに丁寧に対応し、長くお付き合いいただいています。

また当社は、従来の対面でのコミュニケーションに加え、ZoomやYouTube、スマホアプリ(マイニチガス)、SNSなどのコミュニケーションにも注力しています。お客さまの生活スタイルやニーズに応じ、いつでも便利な方法で、コミュニケーションを図っていきます。

◆ 考慮すべき事項(リスク)とその対応

原料価格の変動

原料価格変動の影響を受ける可能性があります。原料を複数社から安定調達している一方、価格は市場価格が基準であるためです。当社は原料価格変動に対し、価格上昇時には市場動向を見ながら価格転嫁することでkgあたりマージンを確保しています。

お客さまあたりガス使用量の逓減

お客さまあたりガス使用量が緩やかに減少する可能性があります。ガス機器の高性能化や1件あたりの世帯人数の減少などの影響があるためです。また温暖化による気温の上昇は、お客さまあたりガス使用量の減少(月平均気温1°C上昇で月間使用量1kg/件の減)に繋がります。当社はガス使用量の低減に対し、電気セットとシェアアップで事業を拡大しています。加えて中長期ではエネルギーソリューション事業へとビジネスを進化させ、新たな形で事業を成長させていきます。

◆ 今後の成長戦略

電気セットを前提とした顧客基盤の拡大

当社は、毎年3~4万件(純増ベース)のお客さまに新規にLPガスをご契約いただき、成長を続けています。2022年3月末時点でお客さま件数は約95万件、関東シェアは1位(お客さま件数ベース)である一方、マーケットシェアは約15%と伸び余地十分です。

今後は当社が目指すエネルギーソリューションの提供を見据え、当社LPガスと電気をセットでご利用いただくことを徹底しながらファミリー層を中心に顧客基盤を拡大し、事業を成長させていく方針です。この実現に向けて自社社員の営業力の強化に注力しており、お客さまとの多様なコミュニケーションに向けたスキルアップ研修などを実施しています(詳細はP26-27)。

商圏買収

商圏買収(他社からのお客さま契約の譲受のこと)を積極的に進め、顧客基盤拡大に繋がります。LPガス業界は非常に細分化された業界で、関東ではLPガスユーザー約610万世帯に対し、LPガス会社は約5千社存在します。今後、労働力不足や後継者問題、電気とのセットサービスやお客さま向けアプリなどのデジタルによる利便性の高いサービスなどにより、業界の集約化が大きく進むと考えています。小規模なガス会社では単独での脱炭素への取り組みが難しい点も、他社との提携や他社への事業譲渡の検討のきっかけになると予想されます。当社では、地域の営業責任者などが他のLPガス会社を訪問し、譲受以降のお客さまケアのあり方や提供サービスについてご説明させていただき、商圏買収の機会に繋がっていきます。



Business Section

LPガス新物流システム

2021年3月、世界最大級のLPガスハブ充填基地「夢の絆・川崎」が稼働!最先端のDXを取り入れ、AIがディープラーニングにより物流全体を最適化します。この新物流システムはニチガスが目指すLPG託送の前提であり、様々な会社が共創するシェアリングエコノミーの基盤です。

LPガス新物流システムとは?

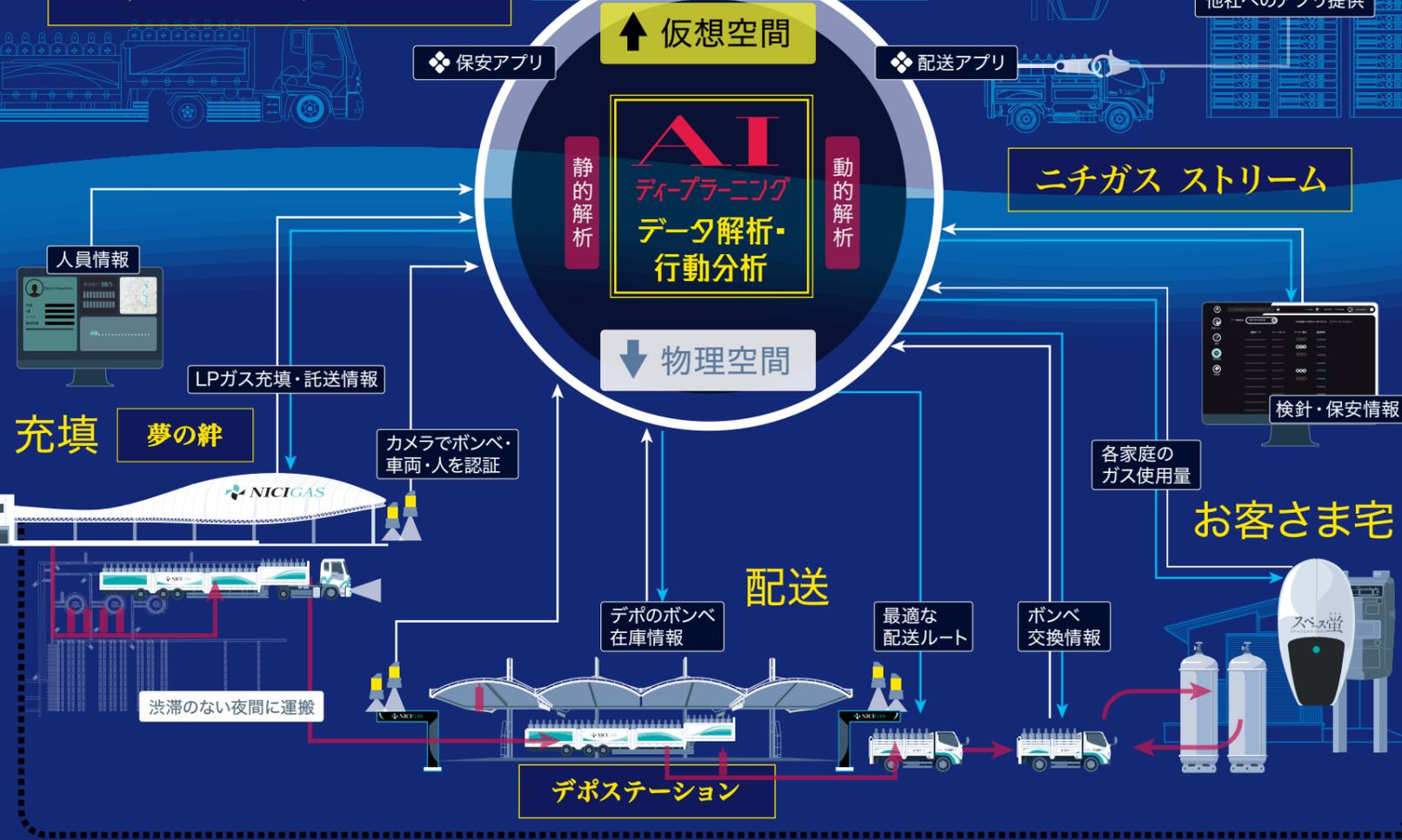
新物流システムは、テクノロジーにより、LPガス物流における様々なリアルタイムデータを収集・分析することでLPガスのオペレーションの全体最適を実現します。これにより、従来以上に充填・配送コストを削減し、ヒトによる作業を最小化します。

1 IoTデータを仮想空間上に再現
 スペース蚩から取得する各家庭のガス使用量、ボンベの在庫状況、配送車の位置情報、などの全ての細かいデータをリアルタイムで収集し、仮想空間に現実と全く同じ状態を再現します。

2 AIによる分析・処理
 その後、AIが仮想空間上の物流データを分析し、ディープラーニングにより精度を向上させながら、最適なオペレーションをシミュレーションします。

3 オペレーションの最適化
 シミュレーション結果を現実空間のLPガス物流のオペレーションに反映させることで、ヒトによる計算を介すことなく、最適タイミングやルートで仕入・充填・配送などを指示します。

ニチガスツイン on DL



この新物流システムを、LPG託送として他社に展開

夢の絆のテクノロジー

夢の絆には、業界に革新をもたらす新物流システムを支える多くの最新テクノロジーを導入しています。



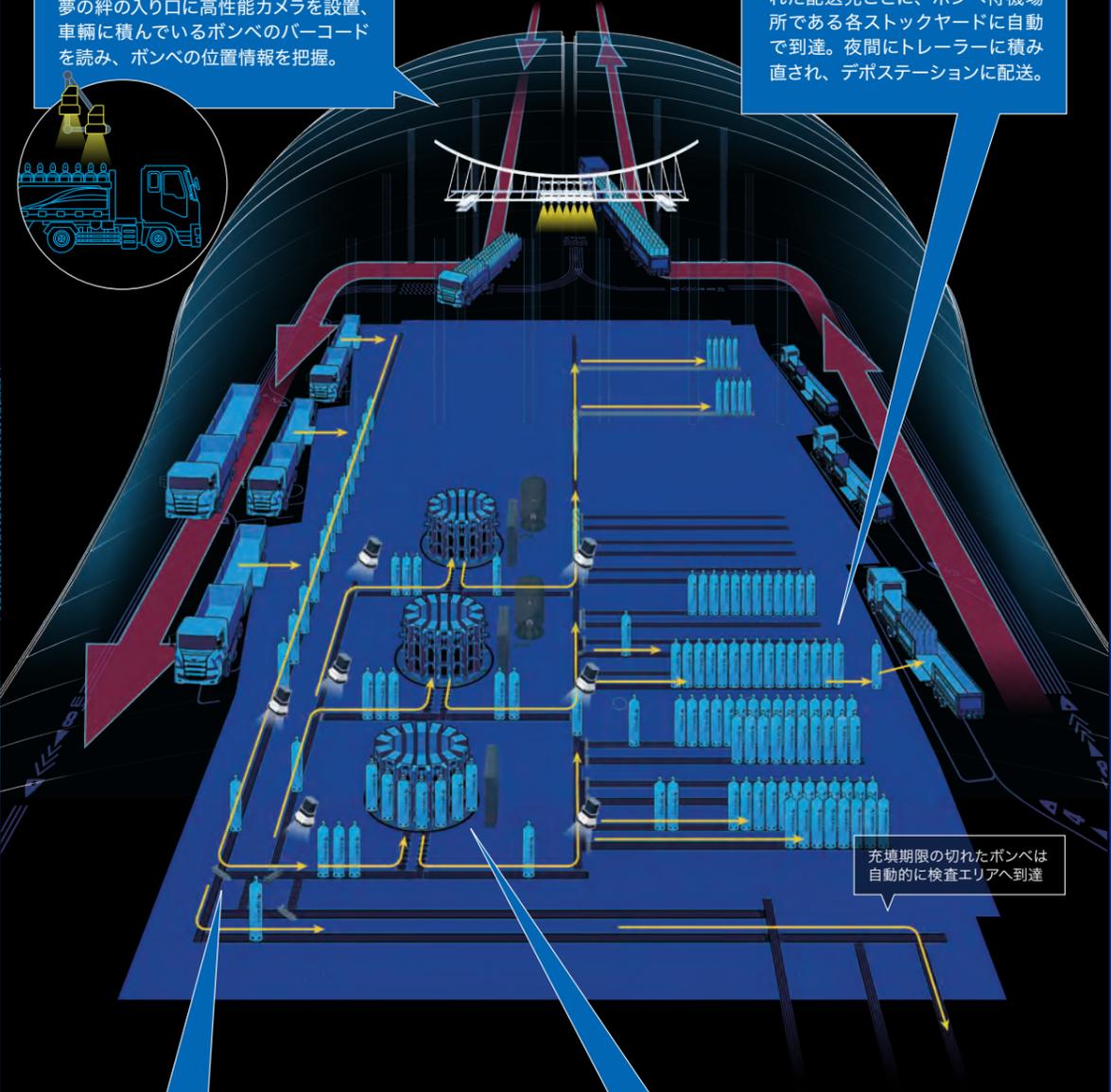
ボンベの情報管理

夢の絆の入り口に高性能カメラを設置、車庫に積んでいるボンベのバーコードを読み、ボンベの位置情報を把握。



ストックヤード

充填済みボンベは、自動で計画された配送先ごとに、ボンベ待機場所である各ストックヤードに自動で到達。夜間にトレーラーに積み直され、デポステーションに配送。



レーンコントロール

トレーラーから充填基地に積み下ろした空ボンベのバーコードを、高性能カメラで上から認識。物流全体の状況を踏まえて決定した配送ルートにもとづき、自動レーンがボンベの行き先を振り分ける。



自動充填設備

AIからの指示で自動充填。14連回転式充填機を3基設置。今後、事業拡大に応じ6基までの設置が可能(50,000t/月、200万世帯をカバーする規模となる)。





Business
Section

電気事業

主力事業。今後は、当社のガスと電気をセットでご提供することを前提に顧客基盤を拡大していきます。セット化により収益を拡大するとともに、中長期では、エネルギーソリューションに向けて鍵となる事業です。

◆ 当社の強み

東京電力グループとの協力関係

当社は、エネルギー全面自由化を視野に入れて、東京電力グループと戦略的資本・業務提携をスタート。以降、提携関係は進化し、同グループから受け入れた人材を中心に、2018年11月に電気小売事業を開始しました。これらの人材が中心となり設計した当社電気(ブランド名「でガ割」)の料金メニューは、約28万件のお客さまにご利用いただいています(2022年3月末現在)。

安定的な電源調達

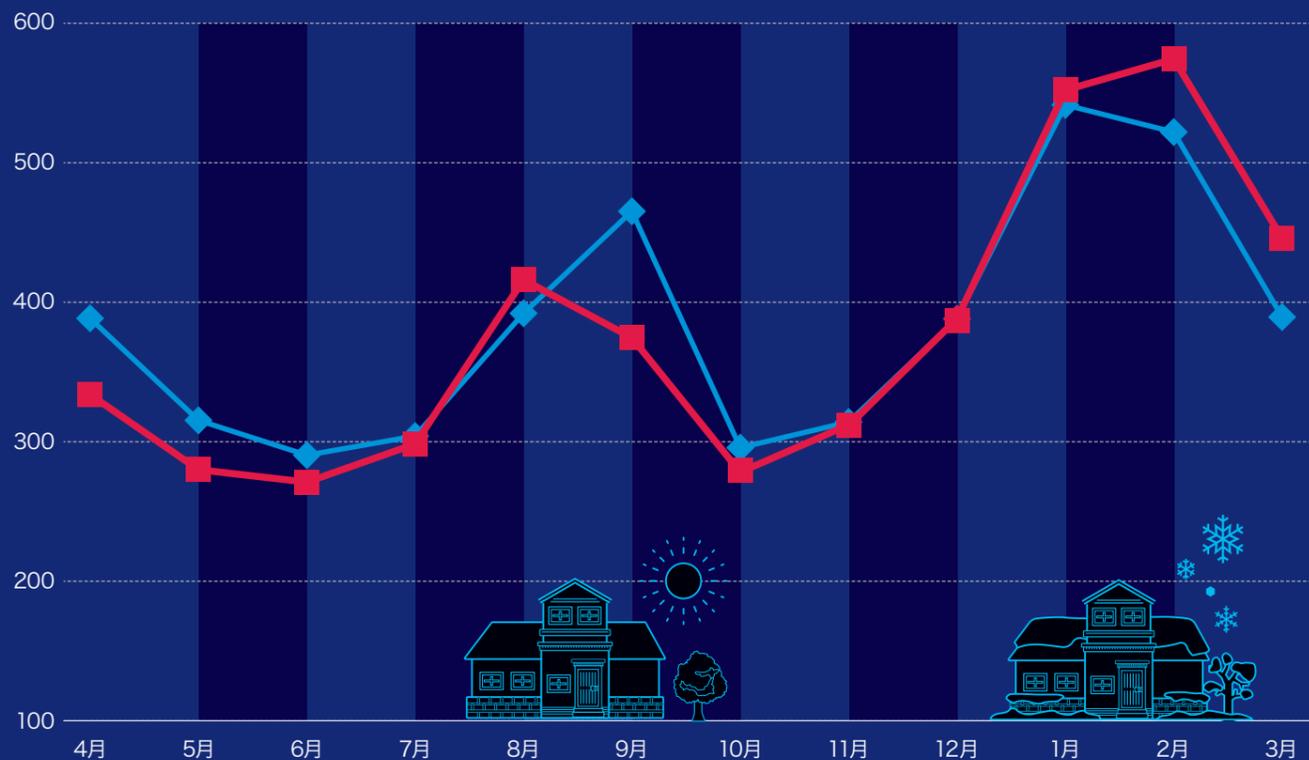
当社は、電源の100%を相対で調達しています。このため、卸電力市場価格高騰の場合も、利益に影響なく、安定的に電源を確保することができています。2023年3月期以降も現状の方針を軸に、電源調達の最適化に取り組みます。

既存ガスお客さまの存在

当社は、既存のガスお客さまに電気をセットでご利用いただけることが強みです。ガスをご利用のお客さま167万件(2022年3月末現在)のうち、当社の料金メニューでメリットを享受いただける、エネルギーを多くご利用のお客さまを中心に、電気セットをご案内しています(でガ割は月200kWh以上、でガ割007は月150kWh以上ご利用のお客さまにメリットのある料金メニュー。ガスと電気では類似した消費性向が見られ、ガスを多くご利用の方が電気も多くご利用される傾向にあります)。この結果、当社の電気をご利用のお客さまの月間平均電気使用量は、高い水準で推移しています。

平均月間使用量 (kWh/月)

◆ 当社2021年3月期 ■ 当社2022年3月期



◆ 考慮すべき事項 (リスク) とその対応

電源コストの上昇

炭素税や排出権取引など、カーボンプライシングの導入により、電源コストが上昇する可能性があります。短期的には、カーボンプライシングに係る法制度の動向を把握し、最適な対応を行いながら、中長期的には、広く、地域社会全体の最適なエネルギー利用を実現する、エネルギーソリューション企業に向けた取組みを進め、ネットゼロ社会に向けたビジネスモデルの進化を図っていきます。

非化石電源の調達

脱炭素に向けた電源の非化石化を図る中で、再エネ・非化石電源、またその環境価値の需要が増す可能性があります。当社は、再エネの調達に向けて、検討を進めています。また、非化石証書の相対調達(2021年から開始)の他、市場からの証書調達も検討していきます。

◆ 今後の成長戦略

電気セットの徹底

当社のガスをご利用のお客さまに、電気とセットでご契約いただくことを徹底しています。2022年3月末現在、当社のガスをご利用のお客さまの電気セット率は16.7%と、伸び余地大です。安定的な電源の調達を強みに、セット率を拡大していきます。また2022年2月にリリースした、新料金メニュー「でガ割007※」も追い風に、より多くのお客さまに当社電気をご利用いただけるよう、ご案内を進めていきます。

※ でガ割でおトク(一般料金より安価)になるお客さまは、当社ガスお客さまの6割程度、でガ割007では、同8割程度と推定。

ビジネスモデルの進化(脱炭素社会への対応)

エネルギーソリューションの提供に向け、ガスと電気をセットでご利用のお客さまを増やして事業基盤を拡大しながら、太陽光、充電設備(EVや蓄電池)などの分散型エネルギー源(DER)の普及を進めます。まずは、一定の地域を面として広くガスを提供しているコミュニティガス※のお客さまを中心に、太陽光発電や蓄電池としてのEVなどの分散型エネルギー源(DER)の普及を進めます。

※ コミュニティガス:小規模な地域で70戸以上の建築物(戸建住宅や集合住宅など)に対し、プロパンガスをガス導管で供給。当社は、約300の団地にコミュニティガスを提供している(2022年3月末現在)。

でガ割料金メニュー



でガ割

200kWh/月ご利用のお客さまがおトク(一般料金より安価)になるメニュー



でガ割007

150kWh/月ご利用のお客さまがおトク(一般料金より安価)になる実質再生可能エネルギー100%のメニュー。実質CO₂排出量ゼロ(Q)、EVの自宅充電を意識し、夜間時間帯(0時から7時まで)が割安になる。カーボンフリー価値を重視するお客さまやEVユーザー需要を取り込む。





Business Section

都市ガス事業

電気セット化を前提に、長期契約が期待できる契約を増やし、お客さまの契約期間毎の収益を伸ばしていきます。

当社の都市ガス事業は、自由化以前に事業を開始した「旧都市ガス」事業と、以後に開始した「新都市ガス」事業に大きくわかれます。

自由化以前から自社の導管で
ガスを供給していた事業

旧都市ガス (1966年～) **42万件** ※2022年 3月末時点

業歴は約60年。他社のLPガスをご利用のお客さまに、当社グループの都市ガスに切り替えて頂くことで事業を拡大。

自由化後に当社が進出したエリアでの
都市ガス事業

新都市ガス (2017年4月～) **30万件** ※2022年 3月末時点

2017年4月の都市ガス自由化後に進出したエリアでのガス事業で、新たに、1,300万世帯へのアプローチが可能となった（主に首都圏エリア）。他社の都市ガスをご利用のお客さまに、契約を切り替えて頂くことで事業を拡大。事業開始5年で、お客さま数は30万件に拡大。

◆ 当社の強み

営業のチカラ

LPガスで培った営業マインドで、お客さまとのコミュニケーションを第一に、お困りごとなどに対応しています。旧都市ガスでは、ガス機器展示会や地域の防災などを通じ、お客さまとの信頼関係を築いています。スマホアプリ「マイニチガス」など、デジタルも活用し、皆さまのニーズに合ったコミュニケーションを図っています。

◆ 考慮すべき事項（リスク）とその対応

お客さまあたりガス使用量の逡減

ガス機器の高性能化や世帯人数の減少、温暖化による気温上昇により、お客さまあたりガス使用量が減少する可能性があります。当社はガス販売量逡減に対し、電気セット化を進めています。

加えて**エネルギーソリューション**へとビジネスモデルを進化させ、カーボンニュートラル社会で中長期に事業を成長させていきます。

自由化の浸透が進まないこと

自由化でお客さまがガス会社を自由に選べるようになった一方、新規参入者数やサービス内容の限定などを原因に、事業者の切替えが大きく進まない可能性があります。

当社は、自由化市場活性化を目指し、東京電力エナジーパートナー社と東京エナジーアライアンス社を設立、都市ガス参入者に、①原料、②保安、③システムのサービスを提供しています（詳細は、P16）。また、プラスプランの提供（下記ご参照）でサービス内容を充実させています。

◆ 今後の成長戦略

収支を伴う基盤拡大

当社のガスをご利用のお客さまへの電気セット化を徹底しながら顧客基盤を拡大していきます。既存ガスお客さまの電気セット率は、旧都市ガスで16.7%、新都市ガスで11.6%と、大きな伸び余地があります（2022年3月末時点）。エネルギーソリューション事業に向け、件数よりも収支を重視した契約の積み上げを優先させ、長期の契約が期待できるお客さまや、世帯人数が多く、ガスのご利用が多いファミリー層のお客さまなどへのご案内を進めていきます。

プラス プラン

～シェアリングエコノミーの実現～

当社は電気セットの他、動画配信サービスや宅配水など、お客さまのライフスタイルに合わせて選べる+プランを用意しています。異業種との連携の一例で、サービスを一括で契約することでエネルギー料金の割引が適用されます。一括でのお支払いの明細は、マイニチガスで確認いただけます（詳細は、P16）。

インターネット光回線
ニチガス光
ガス代から年間 **3,600円**割引
with NTT東日本・西日本 NTT品質・内容の光回線サービスを提供、年間で3,600円割引きます。

宅配水の最大手
アクアクララセット割引
ガス代から年間 **3,600円**割引
業界最大手アクアクララの宅配水と都市ガスのセットで、新規に申し込むと年間3,600円割引きます。

日本最大級の映像配信サービス
U-NEXT
ガス代から年間 **1,200円**割引
U-NEXTと都市ガスのセットで、新規に申し込むと毎月100円割引きます。

ビットコイン割引
ガス代から年間 **1,200円**割引
お支払い方法でビットコインを選ばれたお客さまは、毎月100円割引きます。

お買い物
優待サービス割引
ガス代から年間 **1,200円**割引
ネットスーパー「デリキチ」のお買い物優待サービスと都市ガスのセットで新規に申し込むと、ガス料金を毎月100円割引きます。更にお買い物クーポンが毎月最大7,000円分（お買い物月間35,000円以上が条件）、送料も毎月6回まで無料です。

優待サービス
ベネフィット・ステーション byニチガス
ガス代から年間 **1,200円**割引
宿泊施設や飲食店、レジャー施設、介護・育児サービスなど、約140万件以上のサービスが優待価格で利用できる会員優待サービスです。ご契約いただくとガス料金を毎月100円割引きます。

ニチガスユーザー限定特典
ガス機器購入割引
ガス機器購入のたびに **5,000円**割引
ニチガスからガス機器（給湯器・コンロ）を購入するたびにキャンペーン・チラシ価格から5,000円割引きます。東京ガスのキャンペーン価格が当社より安い場合は、その価格から更に5,000円割引きます。

初めての店舗向け！BGMサービス
USEN
初回のガス代から **3,000円**割引
ニチガスが紹介するUSENのBGMサービスにご加入いただくと、初回のガス料金から3,000円割引きます。

プラットフォーム事業

デジタルにより最適化したオペレーションを他社にシェアリングし、収益化するビジネス。巨大潜在市場で収益を積み上げ、地域のインフラを支えるエネルギープラットフォーマーを目指します。

Business Section

◆ 当社の強み

自社における実績

他社に提供する各プラットフォームは、自社がエネルギー小売の競争の中で差別化を図るために進化させてきたものです。既に自社で利用しながら改良を進めてきており、ビジネスサイドから見て過不足ない高効率な仕組みであることが強みです。利用会社においても、導入後すぐに、コストダウンや労働生産性向上などの効果を受けていただくと考えています。

◆ 今後の成長戦略

巨大潜在市場での事業拡大

巨大潜在市場※で各プラットフォームの利用者を増やし、収益を伸ばしていきます。24/3 期には、プラットフォーム事業をセグメント化できる規模まで成長させる計画です。

※全国ガスユーザー（都市ガス約 2,600 万世帯、LPガス約 2,200 万世帯）や全国ガス事業者（都市ガス約 200 社、LPガス約 17,000 社）など向けに広く提供を進めていきます。

◆ 考慮すべき事項（リスク）とその対応

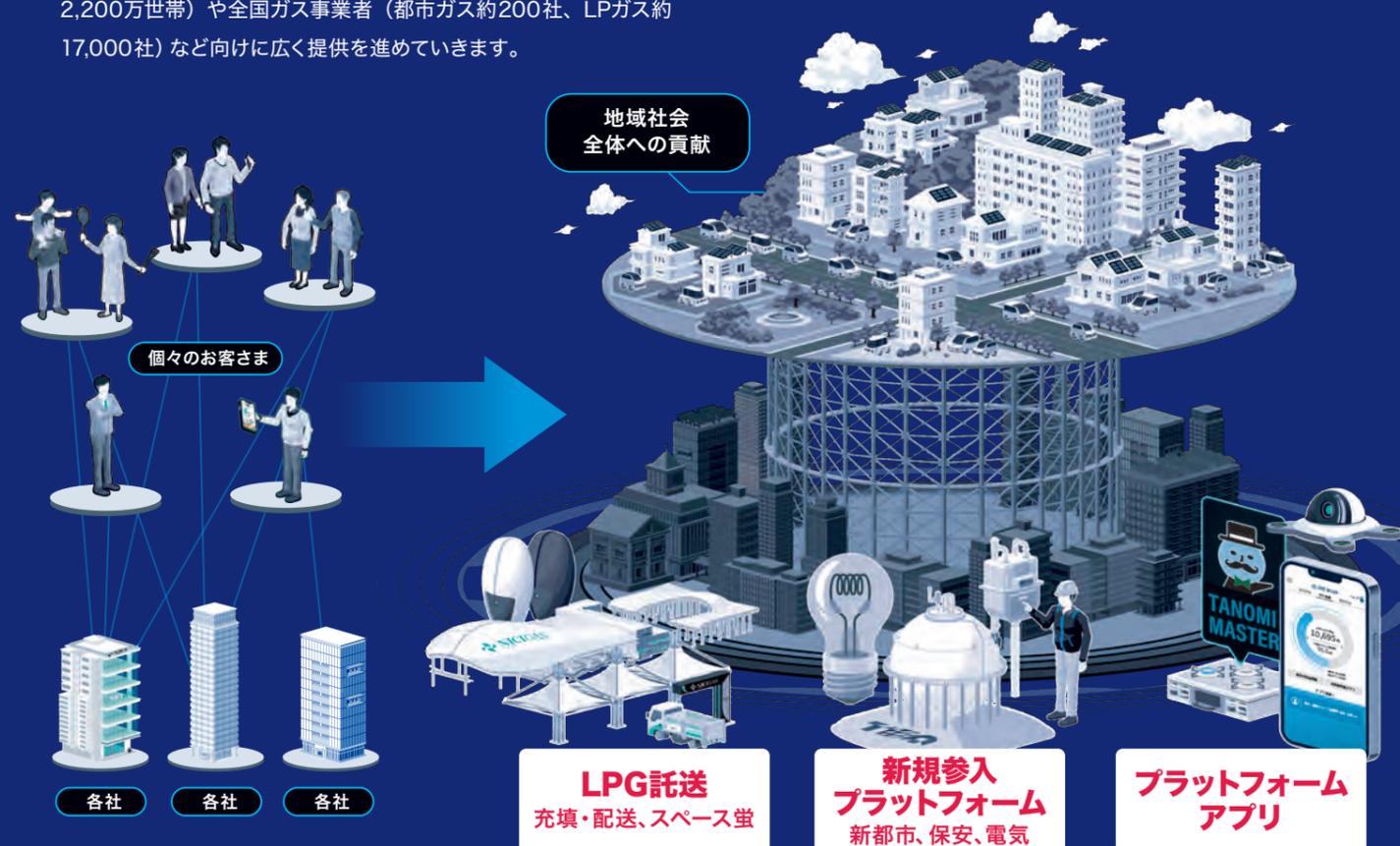
既存システムへの固執

プラットフォームは、競争から共創（他社と共に利用する）へと事業概念を進化させるものであり、個社特有の仕組みや特定の環境に依存する仕組みを変える必要があります。

当社は、全てのオペレーションの仕組みを他社との連携を前提に構築、業界全体の最適化の実現を目指しています。当社が先行して構築した業界共通のプラットフォームを各社にご利用いただくことで非効率を解消し、共に、より広い範囲での生産性向上を実現していきます。

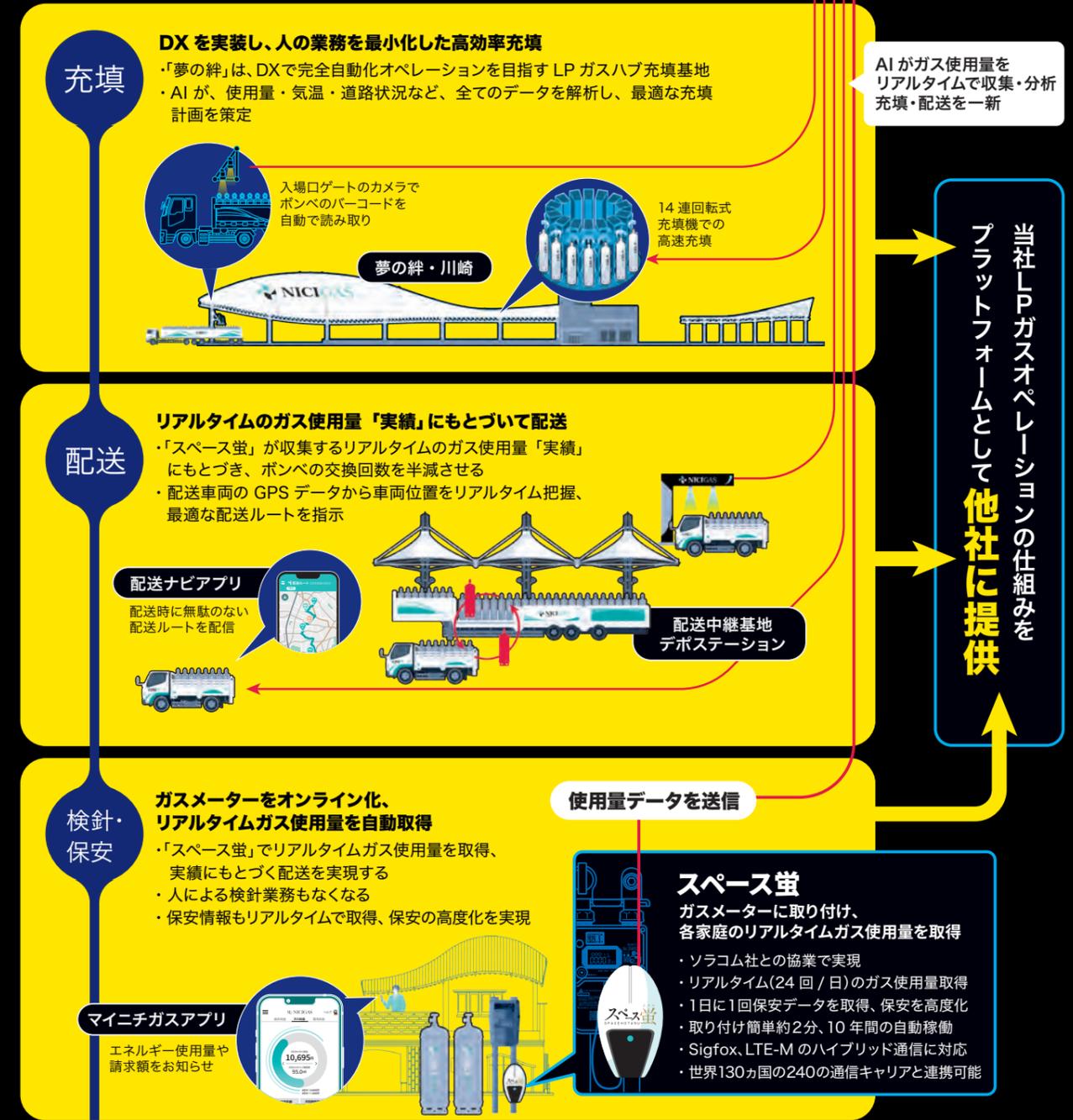
業界全体の効率化

当社のプラットフォームを、業界の垣根を超えた連携を通じ、地域サービスの共通インフラとして広く浸透させていきます。皆さまの利便性向上を図り、データ活用による無駄な作業を減らし、地域社会全体の生産性向上も実現します。



LPG 託送 (充填・配送、スペース蛸)

データ連携により最適化した当社LPガスオペレーションのうち、充填、配送、検針・保安など、ニーズに応じて機能毎に他社に提供し、利用料を受領するビジネス。2021年7月からスペース蛸（検針・保安機能）の外販開始、収益化が始まっています。



充填・配送	
進捗	2022年9月からサービス提供開始
収益モデル	取り扱いガス量に応じて利用料受領
潜在市場規模	関東LPガスユーザー、約610万世帯

保安・検針 (スペース蛸)	
進捗	2021年7月に外販開始。全国15社、7万台の取付契約済（2022年3月末時点）
収益モデル	設置台数に応じて利用料を受領（サブスクモデル）
潜在市場規模	全国LPガスユーザー、約2,200万世帯 全国都市ガスユーザー、約2,600万世帯

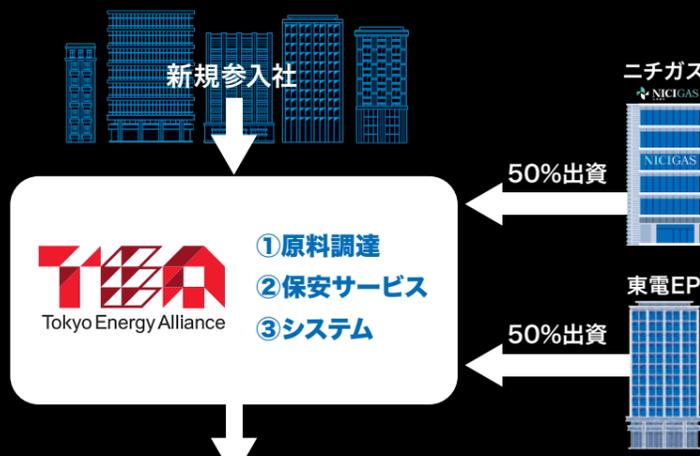
新規参入プラットフォーム

当社が有するエネルギー小売のノウハウや機能をプラットフォームとして他社に提供。

東京電力エナジーパートナー社との提携で実現 新都市プラットフォーム



- 都市ガス事業新規参入を可能とするプラットフォーム。
- 新規事業参入の障壁となる機能を提供。



都市ガス市場へ参入

- 進捗** 2017年、プラットフォーム会社である、東京エナジーアライアンス社を設立
関東・東海・近畿で、新規参入者80社以上にサービスを提供
- 収益モデル** 新規参入者が市場で獲得したお客さま数に応じて収益受領

都市ガス新規参入者向けに保安サービスを提供 保安プラットフォーム

- 進捗** 2017年4月から他社へ提供開始
- 収益モデル** 保安検査実施件数毎に料金を受領
エリア拡大で件数増加

電気小売新規参入者向けに電源調達、システムを提供 電気プラットフォーム

- 進捗** 2021年6月から他社へ提供開始
- 収益モデル** 新規参入者が市場で獲得したお客さま数に応じて収益受領

プラットフォームアプリ (タノミマスター、マイニチガス、ニチガスサーチ)

取引先やお客さまとのやり取りをデジタルで繋ぐ仕組み。
地域サービスの共通インフラとして広く浸透させる。

ガス業界初、みんなで使う機器発注プラットフォーム タノミマスター



- 従来の紙や電話での受発注をアプリで完結、非効率な作業をなくす。
- 一目で金額や在庫、納品日を確認し発注できる。
- システム化により、人的ミスも排除できる。

- 進捗** 発注側(ガス会社): 2020年5月、自社で利用開始
2020年12月、他社へ提供開始
7社利用開始
受注側(メーカー): ガス機器大手4社ほか、ボンベなどのメーカー、合わせて17社利用開始
- 収益モデル** 取引毎に利用料を受注側から受領(発注側は無料)
- 潜在市場規模** ガス機器など年間発注回数1,500万回(想定)



新たなお客さまとのコミュニケーション・ツール スマホアプリマイニチガス

- 毎月のガス、電気、その他サービスの使用量や請求額を一目で確認できるスマホアプリ。
- 家族のアカウントを同期させることで、離れた家族のエネルギー使用を確認できる。

- 進捗** 当社お客さまの5割(90万件)以上が利用
2021年4月に外販開始
- 収益モデル** マイニチガス導入会社のお客さま数に応じて収益受領
- 潜在市場規模** 全国LPガスユーザー 約2,200万世帯
全国都市ガスユーザー 約2,600万世帯
全国電気ユーザー 約5,000~6,000万世帯



家族のマイニチガスアカウントを同期させると、離れた家族の一日分の使用量を確認できる

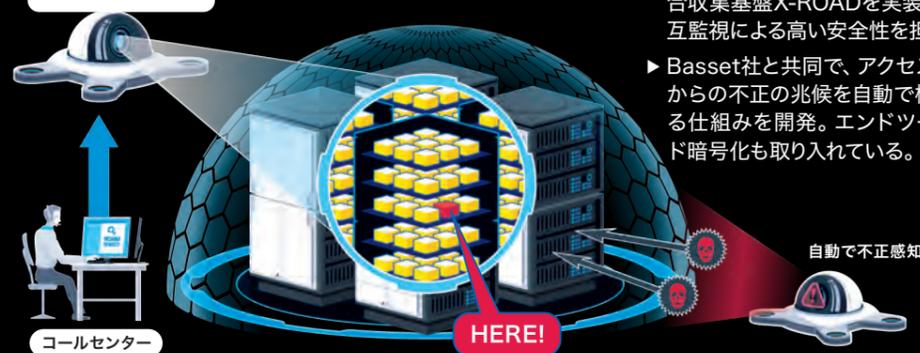


コールセンターを一元化する、次世代データ検索システム ニチガスサーチ

- 既存システムの改修なしに複数のデータベースを横断的に検索。
- 極めて高い安全性を担保。

- 進捗** 2020年9月に外販開始
関東の地方公共団体での導入実績あり
- 収益モデル** 月間使用料を受領
- 潜在市場規模** 潜在ユーザーは、合併などにより複数のシステムを同時に運用する事業者や、縦割りで情報を運用する事業者・地方公共団体など。

ニチガスサーチ



- ブロックチェーンとエストニアの統合収集基盤X-ROADを実装し、相互監視による高い安全性を担保。
- Basset社と共同で、アクセスログからの不正の兆候を自動で検知する仕組みを開発。エンドツーエンド暗号化も取り入れている。



ESG
management

ニチガスのESG経営

当社は、エネルギーの**ラストワンマイルを担う企業**として、社会課題の解決に責任を果たしながら、地域社会に価値を提供していきます。それぞれの枠組みで価値を創出している**他社とのパートナーシップ**を通じ、より広範囲、かつ多様な形で、持続可能な社会に向けた取組みを実現していきます。

E 環境 Environmental

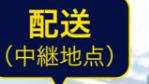
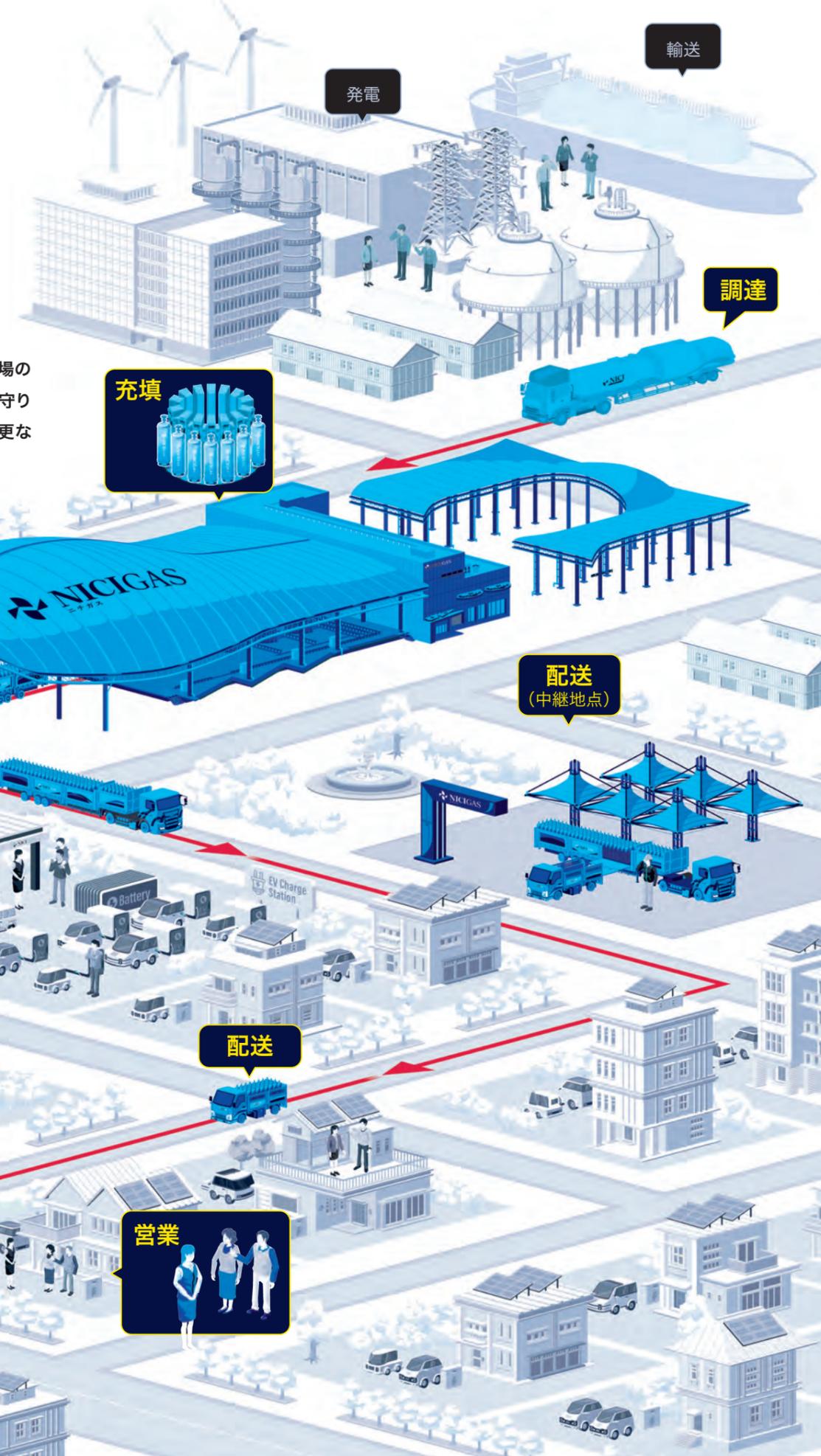
他社との共創で業界全体の排出量を削減しながら、エネルギーソリューションへと事業を進化させ、中長期的企業価値の向上と2050年までのネットゼロを目指す。

S 社会 Social

当社の使命は、地域社会への貢献。エネルギーソリューションへと事業を進化させながら、エネルギーを最適な形でお客様にお届けすることにより、新たな形で地域社会に貢献する。

G ガバナンス Governance

「株主と同じ船に乗る」仕組みを整備、資本市場の声を取り入れ経営を進化。「攻めの経営」と「守りの経営」を軸としたガバナンス改革を続け、更なる企業価値と透明性の向上を図る。



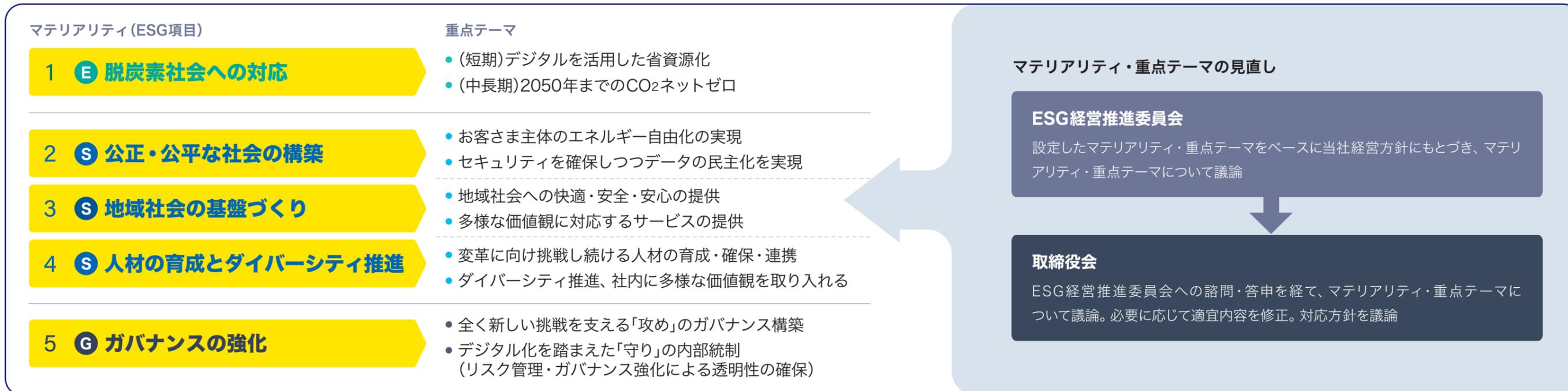
マテリアリティ(重要な課題)

中長期的な企業価値成長に影響を与える重要な課題をマテリアリティとして設定しています。取締役会は、ESG経営推進委員会への諮問・答申を経て適宜マテリアリティを見直し、対応方針を議論しています。

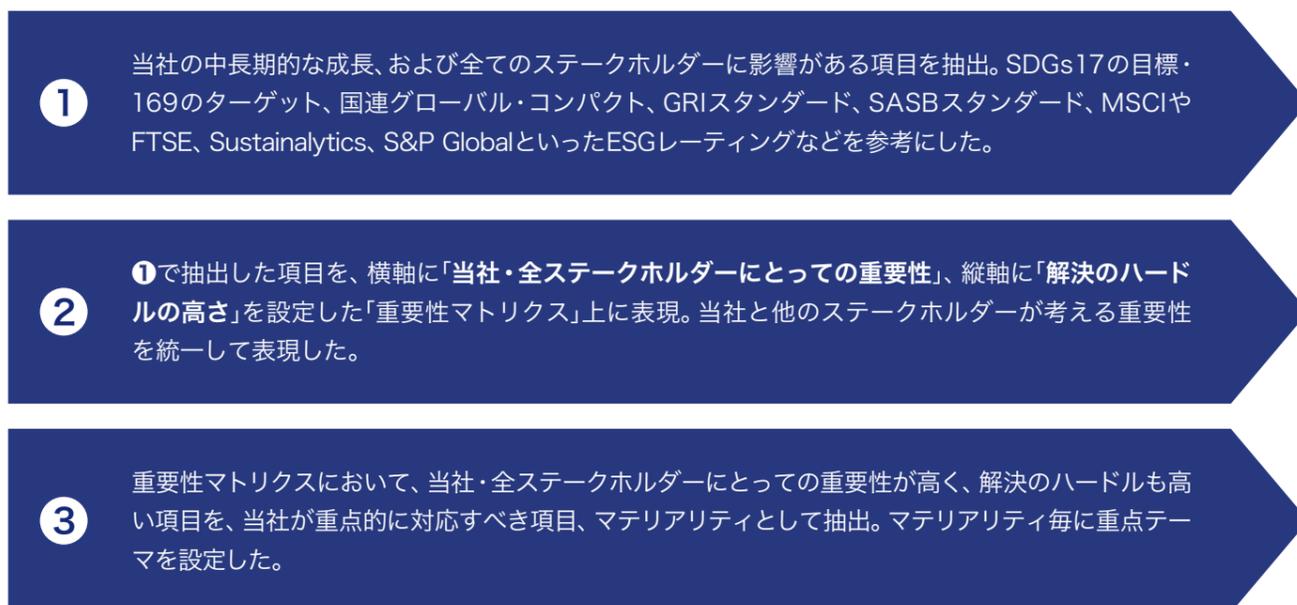
全マテリアリティに共通して関連するSDGs



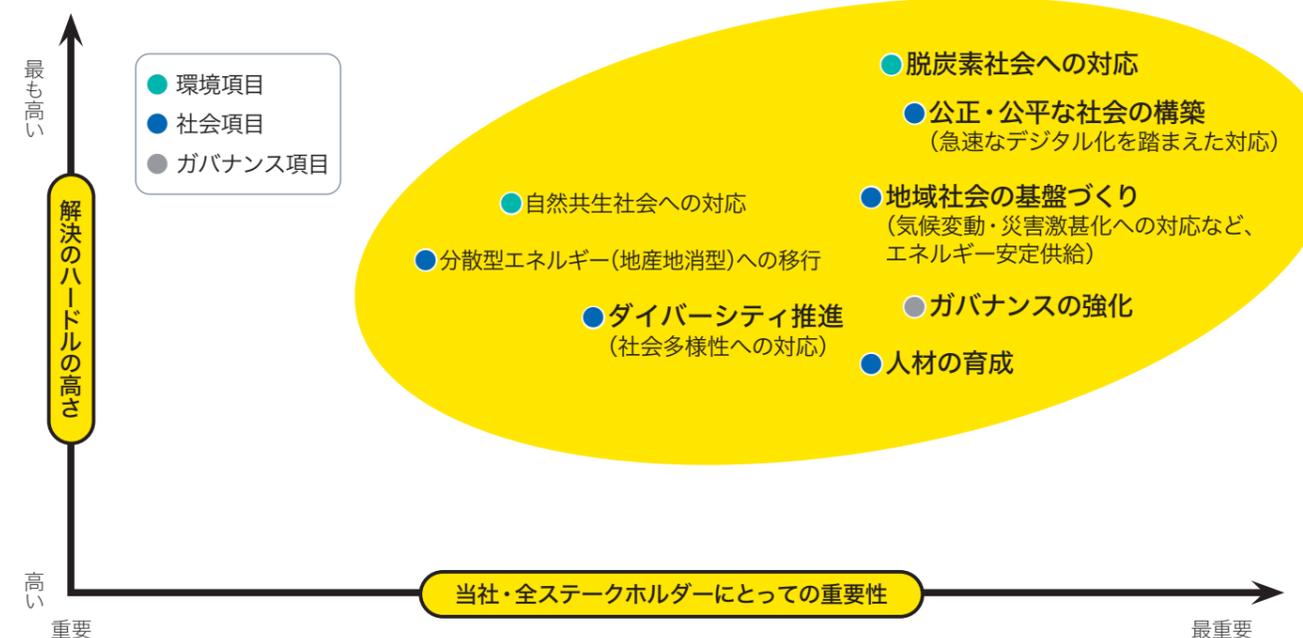
■ 当社のマテリアリティ・重点テーマ



■ 当社のマテリアリティ・重要テーマの特定プロセス



重要性マトリクス



ニチガスのマテリアリティ(重要な課題)



■ マテリアリティの解決・当社の変革に向けた取組み・KPI

マテリアリティ(関連SDGs)	ESG重点テーマ	リスク	機会	KPI	取組みの進捗	中期目標
E 脱炭素社会への対応 	(短期) デジタルを活用した省資源化	P21ご参照	P21ご参照	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量 LPガス配送効率 LPG託送対象お客さま数 スペース蛍の設置台数 電気・ガスセット率 高性能給湯器の販売台数 社用車のEV比率 非化石電源比率 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量開示(2021年から) 新配送オペレーション開始(2021年7月から) 自社顧客向け約110万台設置(LPガス全顧客、旧都市ガス顧客)(2022年5月末時点) 16.7%(2022年3月末時点) 14千台(22/3期実績) EVバイク導入、EV試験導入 非化石証書購入開始(2021年から) 2022年2月にリリース(P13ご参照) 	<ul style="list-style-type: none"> 2030年までを目途としたCO₂削減目標 <ul style="list-style-type: none"> ① LPガス業界の排出量(LPG託送による): 約▲50% ② 世帯あたり排出量: 約▲50% ③ 削減貢献量: 約145万t-CO₂ 社用車のEV比率: 100%(2025年まで) 非化石電源比率: 50%程度(2030年時点) <small>※KPIと取組みの進捗はP22-24ご参照</small>
	(中長期) 2050年までのCO ₂ ネットゼロ				<ul style="list-style-type: none"> 「でガ割007」契約数 	
S 公正・公平な社会の構築 	お客さま主体のエネルギー自由化の実現	<ul style="list-style-type: none"> 自由競争が浸透しないことによる事業機会損失 法規制や既得権益によるデータ独占 	<ul style="list-style-type: none"> 新たなシステム開発や他社との連携による新市場開拓・新たなニーズからの事業機会創出 	<ul style="list-style-type: none"> 都市ガスプラットフォーム利用者数 配管訴訟の勝訴数 	<ul style="list-style-type: none"> 84社、141千件(2022年3月末時点) 配管訴訟におけるお客さま(消費者)への協力(P31ご参照) 	<ul style="list-style-type: none"> 都市ガスプラットフォーム利用者数拡大
	セキュリティを確保しつつデータの民主化※を実現 <small>※個人の意思にもとづきデータの利用範囲を設定する</small>	<ul style="list-style-type: none"> 規制や独占を前提とするシステムへの依存 新技術に伴う既存競争力・ビジネスモデル陳腐化 	<ul style="list-style-type: none"> API等による新たなサービスの提供 新サービスによる競争力確保、事業機会の創出 	<ul style="list-style-type: none"> 各サービスの提供実績 プラットフォーム収益 	<ul style="list-style-type: none"> スペース蛍外販開始(2021年7月から) 各種プラットフォームサービスの提供(P15-16ご参照) 22/3期 粗利益10.4億円 	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期にセグメントとしてご提示できる規模までプラットフォーム事業を拡大
S 地域社会の基盤づくり 	地域社会への快適・安全・安心の提供	<ul style="list-style-type: none"> 安全上の問題発生による信用力低下 	<ul style="list-style-type: none"> 異常気象への対応による事業機会(LPガスの強靱性) 地域社会の信頼確保による顧客基盤拡大 地域社会との繋がりの強化 	<ul style="list-style-type: none"> スペース蛍の設置台数 お客さま件数 バッテリー充電設備の設置拠点数 	<ul style="list-style-type: none"> 自社顧客向け約110万台設置(LPガス全顧客、旧都市ガス顧客)(2022年5月末時点) 1,946千件(2022年3月末) 事業所7拠点に設置 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年12月までに、自社LPガス(既に完了)、旧都市ガス顧客向けスペース蛍設置完了 スマートシティ構築に向けた準備
	多様な価値観に対応するサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> 新サービスを提供できないことによるお客さま流出 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな価値観・生活スタイルを取り込んだ新しいサービス創出 	<ul style="list-style-type: none"> スマホアプリ「マイニチガス」登録数 新しい形でのコミュニケーション(P31ご参照) 	<ul style="list-style-type: none"> 約91万件(2022年3月末時点) オンラインのガス機器展示会 YouTubeでのCM配信 SNSフォロワー獲得キャンペーン 	<ul style="list-style-type: none"> リアル・デジタル問わず、お客さまとの多様なコミュニケーションを行う
S 人材の育成とダイバーシティ推進 	変革に向け挑戦し続ける人材の育成・確保・連携	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材の流出 労働安全衛生上の問題による健康関連コスト増 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な働き方による優秀な人材確保 オープンイノベーションによる共創価値創出 など 	<ul style="list-style-type: none"> 他社との人材交流 多様な働き方・制度の利用 	<ul style="list-style-type: none"> 東電グループ・ITベンチャーなどとの人材交流 ジョブ型雇用制度、新規専任職制度、副業・兼業制度の導入・推進 次世代デジタル営業所開設(P28ご参照) 	<ul style="list-style-type: none"> 外部人材との連携強化 オペレーションのデジタル化推進
	ダイバーシティ推進、社内に多様な価値観を取り入れる	<ul style="list-style-type: none"> 新サービスを提供できないことによるお客さま流出 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな価値観・生活スタイルを取り込んだサービスの創出 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率 管理職における中途採用者の比率 	<ul style="list-style-type: none"> 約5%(2022年3月末時点) 約57%(2022年3月末時点) 	<ul style="list-style-type: none"> 2025年度末までに10%に引き上げ 積極採用し、能力のある人材を登用
G ガバナンスの強化 	全く新しい挑戦を支える「攻め」のガバナンス構築	<ul style="list-style-type: none"> 企業価値成長の停滞 資金調達コスト増 	<ul style="list-style-type: none"> 機動的な意思決定による価値創出 新たな事業機会への参入による事業成長基盤確立 	<ul style="list-style-type: none"> 市場からの評価(株価、時価総額) 	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会体制変更、監査役を含め半数が社外役員に 経営会議を設置、経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を明確に分離 	<ul style="list-style-type: none"> 時価総額1兆円(中長期)
	デジタル化を踏まえた「守り」の内部統制(リスク管理・ガバナンス強化による透明性の確保)	<ul style="list-style-type: none"> 不正・情報漏洩、予期せぬ損失や事業継続リスク 信用力低下 	<ul style="list-style-type: none"> 高度なセキュリティ確保による新しい事業機会創出 ガバナンス高度化による信用力強化 	<ul style="list-style-type: none"> 不正や不祥事の発生数 セキュリティ・インシデント発生数 	<ul style="list-style-type: none"> 内部通報制度の整備・運用など(P29ご参照) インシデント発生防止に向けたIT/DX教育・研修などの実施(P27ご参照) 	<ul style="list-style-type: none"> 不正や不祥事、セキュリティ・インシデント数の削減



Environmental

環境

CO₂削減という社会課題に、**ラストワンマイルを担う企業として責任を果たします。**他社とのパートナーシップによる共創で業界全体の排出量を削減しながら、エネルギーソリューションへとビジネスモデルを進化させ、中長期的企業価値の向上と2050年までのCO₂排出ネットゼロを目指します。

◆ ネットゼロに向けた方針

■ 当社の方針(3つのE+S)

当社は、Safety(お客さま先の安全)を大前提に、3つのEに取り組み、環境への対応を行いながら、企業価値を向上させます。

当社の3つのE

- ① **Economy** (利益・株主還元)
- ② **Environmental conservation** (CO₂削減)
- ③ **Energy supply・Resilience** (ラストワンマイルにおける安定供給・レジリエンス)



■ ネットゼロに向けたビジネスモデルの進化 ～エネルギーソリューションへの取組み～

CO₂削減という社会課題に対し、他社とのパートナーシップによる共創で取組みを進め、エネルギーのラストワンマイルを担う企業として責任を果たします。具体的には、高効率なLPガスの配送、高性能ガス機器の普及、EVなどの導入・普及、非化石電源調達などを進め、オペレーションにおけるCO₂削減を目指していきます(詳細は、P22-24ご参照)。

ネットゼロについては、ビジネスモデルを進化させ、エネルギーソリューションの提供で実現していきます。脱炭素への移行期間を支える最重要なエネルギーであるガス・電気をセットでご利用のお客さまを対象に、コミュニティを配電ネットワークで連携し、太陽光、充電設備(EVを含む)などの分散型エネルギー源(DER)をコントロールし、広く、地域社会全体の最適なエネルギーの利用を実現します(ニチガス版スマートシティ)。

更に、再エネ、CCUS(CO₂回収・利用・貯蔵)、水素エネルギー、アンモニア、カーボンフリー・メタン、DME(ジメチルエーテル)など、商用利用に向けて技術開発が進む新たな領域についても実用可能性を見極めながら、それらのニチガス版スマートシティへの実証・導入を進めます。

■ 2050年ネットゼロに向けたプロセス



TCFDにもとづく情報開示

TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の枠組みにもとづき、当社の気候変動に関する取組みをお伝えします。本統合報告書では、シナリオ分析の考え方について、新たに情報を開示しました。社内の議論を深め、開示情報を充実していきます。

ガバナンス

気候変動関連のリスクや機会の評価、目標設定、その進捗の確認について、取締役会の諮問委員会である「ESG経営推進委員会」で議論を行い、その内容を、四半期に1回、取締役会に報告・提案し、取締役会で議論しています。



議論の進捗

当社は、算定した当社CO₂排出量をもとに、2030年に向けた削減目標、2050年までのCO₂ネットゼロ目標を策定しています。2022年3月期は、各ワーキンググループがこれらの目標への取組みをESG経営推進委員会、および取締役会に報告。取締役会では、課題や改善点について議論した内容を各ワーキンググループに指示、目標達成に向けてPDCAを回しています。

気候変動と役員報酬の連動

中長期の企業価値向上における気候変動への対応の重要性を鑑み、指標目標達成の進捗を役員報酬に反映させることを検討していきます。

リスク管理

気候変動関連リスクや機会を上記のガバナンス体制において評価し、各取組みの進捗を管理しています。各取組みの具体的な内容は、1.5°C、2°Cおよび4°Cシナリオにおける事業環境の想定にもとづく戦略を踏まえ、ESG経営推進委員会を経て、取締役会で特定しました(詳細は、「戦略」の内容をご参照)。

シナリオ	事業環境へのインパクト
1.5°C、2°Cシナリオ*	<ul style="list-style-type: none"> ●エネルギー規制が大きく進むことによる脱炭素関連需要増 ●炭素税などの導入による原料コスト増 ●自然エネルギーへの対応、化石燃料の需要減 ●脱炭素の対応遅れによる事業機会の喪失や信頼低下リスク増
4°Cシナリオ	<ul style="list-style-type: none"> ●エネルギー規制は限定的 ●気候変動による自然災害は増加

※ 1.5°Cシナリオ、2°Cシナリオの事業環境へのインパクトは、その影響の時期、影響度にて差が生じると想定

戦略

短期：今後3年程度、中期：2030年まで、長期：2050年までとして時間軸を分けて分類し、企業価値を向上しながら気候変動に対応するための戦略を検討しています。当社は**迅速な意思決定**で事業機会に取り組みます。

区分	内容	時間軸			当社の対応/取組み内容
		短期	中期	長期	
移行リスク	政府による炭素税の導入によるコスト増		○	○	短期・中期での対応 <ul style="list-style-type: none"> ●既存ガス顧客の電気セット化推進 ●CO₂排出の少ない高効率オペレーションについて他社とのシェアリング強化(スペース蛍、LPG託送、タノミマスター、マイニチガスなどのプラットフォーム) ●高性能ガス機器の販売強化 ●非化石電源調達(グリーン電力証書、非化石証書、再エネ調達)
	化石燃料規制に伴う販売量減、ダイベストメントの可能性		○	○	
	カーボンフリー社会に向けた技術対応の遅れ、事業機会の喪失		○	○	
物理的リスク	気候変動関連対応の遅れによる信頼の喪失	○	○	○	
	自然災害増による事業への影響	○	○	○	
機会	気温上昇によるガス需要減	○	○	○	
	高性能ガス機器の需要増	○	○		
	電化の進行(EV普及など)による電力販売量増	○	○	○	
	CO ₂ 削減を可能とする当社プラットフォームへの需要増	○	○	○	
	カーボンニュートラル対応の中でのエネルギー業界における市場統合	○	○		
	電気・ガスセット増、分散型エネルギー源(DER)の普及	○	○	○	
	エネルギーソリューションの提供		○	○	

指標と目標

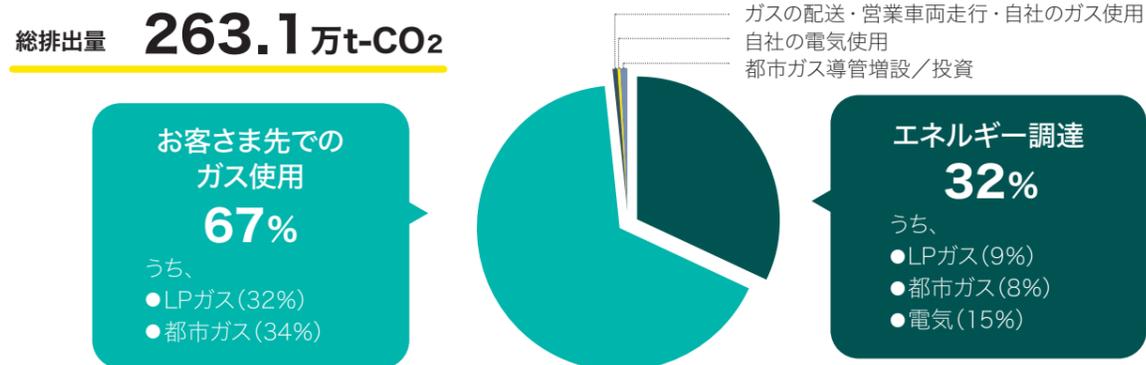
当社は、2030年までを目途としたCO₂削減目標として、以下を設定しています(詳細は、P22-24ご参照)。

- 目標1 LPガス業界のCO₂排出量(LPG託送による) 約▲50%
- 目標2 世帯あたりCO₂排出量 約▲50%
- 目標3 削減貢献量 約145万t-CO₂(2030年時点)

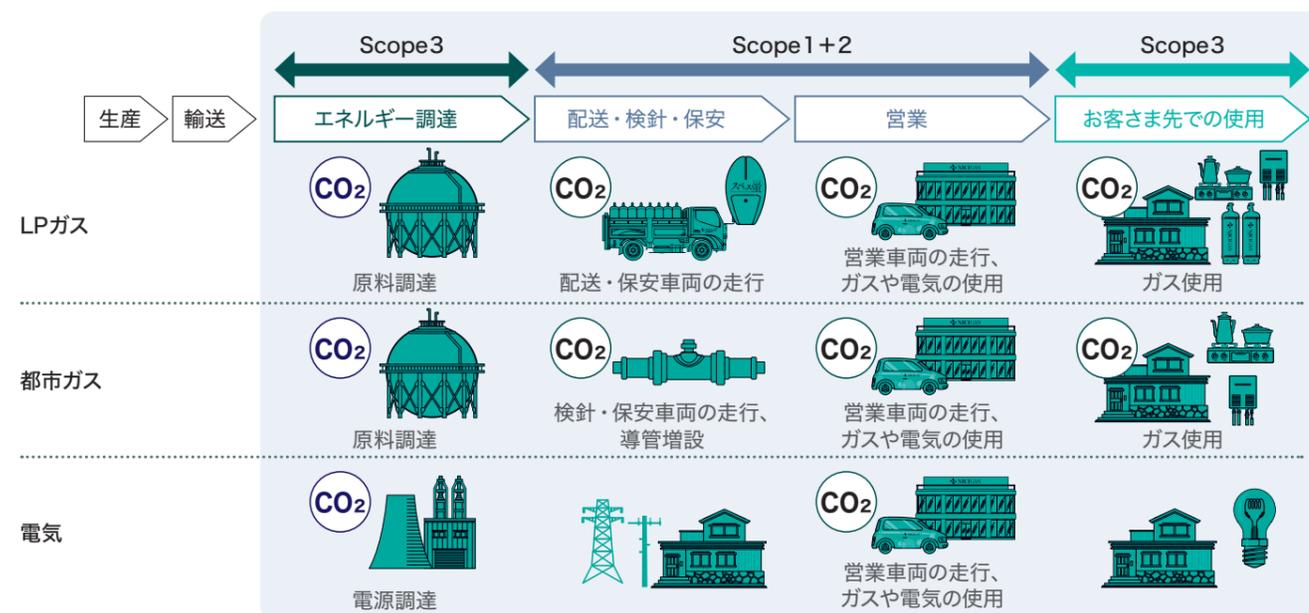
◆ 当社グループのCO₂排出量

2021年3月期の当社グループ全体のバリューチェーンにおけるCO₂排出量は、263.1万t-CO₂です。うち、99%超がScope3によるもので、お客さま先でのガス使用に係るCO₂排出(67%)、お客さまに販売するガスや電源の調達に係るCO₂排出(32%)が含まれます。

■ 2021年3月期のバリューチェーン排出量



■ バリューチェーンにおけるCO₂排出



Scope別の内訳

Scope	内訳	CO ₂ 排出量
Scope1	ガスの配送・営業車両走行・自社のガス使用	1.4万t★
Scope2	自社の電気使用	0.2万t★
Scope3	都市ガス導管増設/投資(カテゴリ2)	261.5万t★
	エネルギー調達(カテゴリ1、カテゴリ3) お客さま先でのガス使用(カテゴリ11)	

★マークの指標は、第三者機関であるKPMGあずさサステナビリティ株式会社による保証を受けています。Scope3排出量については、当社ではカテゴリ1(44.6万t★)、カテゴリ2(1.8万t★)、カテゴリ3(39.9万t★)、カテゴリ11(175.2万t★)のみを算定対象としており、それぞれの排出量と、4つのカテゴリの合計排出量に対して保証を受けています。(詳細な算定の基準などは、P24ご参照)

■ 2030年までを目途としたCO₂削減目標と取組み

当社は、2030年までを目途としたCO₂削減について、下記の3つの目標を設定しています。

目標1	目標2	目標3
LPガス業界のCO ₂ 排出量 (LPG託送による) 約▲50%	世帯あたりCO ₂ 排出量 約▲50%	削減貢献量 約145万t-CO ₂ (2030年時点)

目標1

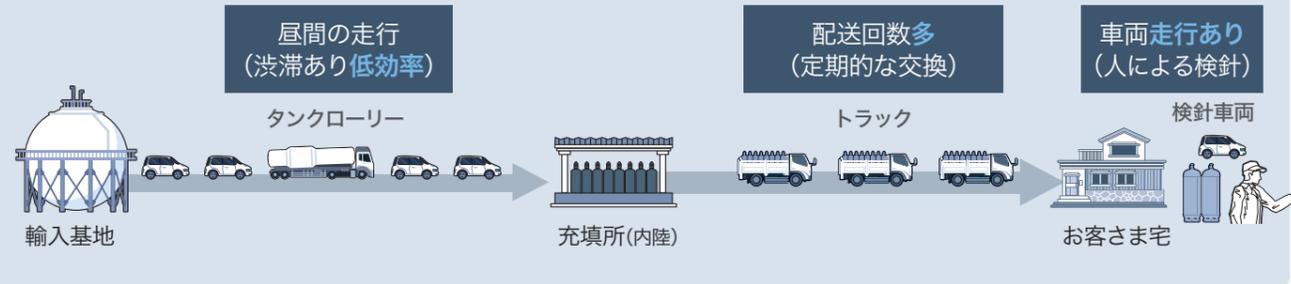
LPガス業界のCO₂排出量(LPG託送による) 約▲50%

当社のオペレーションは、他社(従来型)比で、お客さまの世帯あたりCO₂排出量を半減します。このオペレーションを他社にシェアリングし(LPG託送)、業界全体のCO₂を削減しながら使用料を受領し、企業価値を向上させます。

▶▶ 進捗

2021年3月に夢の絆を稼働、2021年夏からはLPガスの新配送システムを導入し、オペレーションの効率性を高めています(詳細は、P12ご参照)。これにより、世帯あたりCO₂排出量も削減していきます。

他社(従来型)モデル



約▲50%の削減 (CO₂排出量/世帯あたり)

ニチガスモデル(夢の絆稼働後)



目標2

世帯あたりCO₂排出量

約▲50%

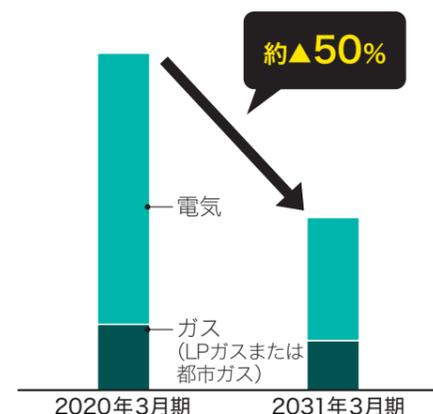
ガスと電気をセットでご契約のお客さまの世帯あたりCO₂排出量を削減します。高効率なLPガスの配送、高性能ガス機器の普及でガスに伴うCO₂削減を進めるとともに、電源の非化石化やCO₂排出実質ゼロの電気メニューの普及で、電気に伴うCO₂排出量を削減していきます。加えて、太陽光や蓄電池の普及を進め、更に世帯あたりのCO₂排出量を削減していきます。

具体的施策

- 高効率なLPガスの配送
- 高性能ガス機器の普及
- CO₂排出実質ゼロの電気メニュー
- 非化石電源調達
- 太陽光発電、蓄電池の普及

▶▶進捗

目標への進捗は、「各施策の進捗(P23-P24)」をご覧ください。



目標3

削減貢献量

約▲145万t-CO₂

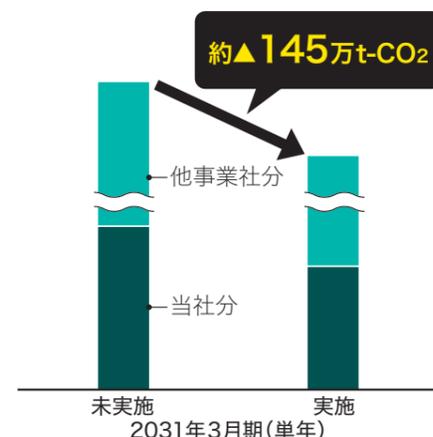
削減施策の実施により、Scope3までを含むCO₂排出量を削減します。上記目標2の実現で、自社のお客さまの世帯あたりCO₂排出量を削減し、当社分の排出量削減に取り組みます。なお、日本政府が2030年のCO₂削減目標▲46%の基準とする2013年度比では、当社グループのCO₂排出量は、約▲55%となる見込みです。

具体的施策

- 高効率なLPガスの配送
- 高性能ガス機器の普及
- CO₂排出実質ゼロの電気メニュー
- 非化石電源調達
- 太陽光発電、蓄電池の普及

▶▶進捗

目標への進捗は、「各施策の進捗(P23-P24)」をご覧ください。



■バリューチェーン全体におけるCO₂削減(具体的施策)

① エネルギー調達

- 非化石電源調達 (Scope3)
- CO₂排出実質ゼロの電気メニュー (Scope3)
- 太陽光発電、蓄電池の普及 (Scope3)

② 配送・検針・保安

- 高効率なLPガスの配送 (Scope1)
- 「スペース蛍」による自動検針 (Scope3)
- デジタルを活用した遠隔からの保安 (Scope1)

③ 営業

- LPガス車、EV・EVバイクの導入 (Scope1)
- 自社営業所における電源の非化石化(太陽光発電やグリーン非化石証書など) (Scope2)

④ お客さま先での使用

- 高性能ガス機器の普及 (Scope3)
- エネルギーソリューションの提供(太陽光発電、蓄電池、EVなどの普及) (Scope3)

■各施策の進捗

① エネルギー調達

- 非化石電源調達 **KPI** 非化石電源比率
- CO₂排出実質ゼロの電気メニュー **KPI** でガ割007の契約数
- 太陽光発電、蓄電池の普及 **KPI** 太陽光発電設備・蓄電池設備の設置数

2030年までに、お客さまにお届けする非化石電源比率を50%程度とする計画です。この目標に向け、2022年3月期には非化石証書の購入を開始し、2022年2月からは、CO₂排出実質ゼロ(非化石証書を購入)の「でガ割007」を提供しています。「でガ割007」にご契約いただいたお客さまがご使用の電気調達に伴うCO₂排出がゼロとなります(詳細は、P13ご参照)。更にエネルギーソリューションの提供に向け、お客さま先に太陽光パネルや蓄電池、EVの普及を進めていきます。蓄電池の普及では、資本業務提携先のパワーエックス社と取組みを進めていきます。

施策とスケジュール

	22/3期	23/3期	24/3期	31/3期
非化石電源調達	●グリーン電力証書購入開始(2019年～)	●非化石証書購入開始		●非化石電源比率→50%程度へ
CO ₂ 排出実質ゼロの電気メニュー		●CO ₂ 排出実質ゼロの電気メニュー「でガ割007」の提供(2022年2月～)		
太陽光発電、蓄電池の普及		●自社営業所7拠点に太陽光発電設備を導入 ●お客さまへの太陽光発電、蓄電池設備のご提供開始		●お客さま宅への太陽光発電、蓄電池の普及

② 配送・検針・保安

- 高効率なLPガスの配送 **KPI** LPG託送対象お客さま数

当社のオペレーションは、他社(従来型)比で、LPガスのお客さまの世帯あたりCO₂排出量を半減します。このオペレーションを他社にシェアリングし、業界全体のCO₂を削減しながら使用料を受領し、企業価値を向上させます(詳細は、P15、P22、P25ご参照)。

- 「スペース蛍」による自動検針 **KPI** スペース蛍の設置台数

当社は、スペース蛍でリモートによるガスメーターの自動検針を行っています。検針員がお客さまを訪問する際に使用する車やバイクでの移動が不要となり、それに伴い排出されていたCO₂を削減します。

- デジタルを活用した遠隔からの保安 **KPI** スマート保安実施数

2022年からは、デジタルを活用した保安検査(スマート保安)を実施します。これにより、保安員がお客さまを訪問する際に使用する車やバイクでの移動が不要となり、それに伴い排出されていたCO₂を削減します。

③ 営業

- LPガス車の導入 **KPI** LPガスを燃料としている車・バイクの比率

自社の営業員が使用する車のほぼ全てがLPガスを燃料としています。ガソリンの場合と比較し、年間460t以上のCO₂を削減しています。

●EV・EVバイクの導入 **KPI** 電気を燃料としている車・バイクの台数/比率

2025年までを目途に、全社用車・バイクをEV化する計画です。これにより、CO₂排出量は、ガソリン使用時に比べて約85%、LPガス使用時に比べても約75%削減となる見込みです。2021年からは7拠点でEVバイクを導入しています。EVも実験的に導入を開始しており、2021年は、地域でのEV向け急速充電利用の実証実験に参加しました(東京電力が主導し、複数社が参加)。



●自社営業所における電源の非化石化 **KPI** 自社使用向け電源の非化石比率

EVバイクを導入している拠点に太陽光発電設備を導入しています。EVバイク用の充電バッテリーは、災害時などに地域の皆さまにも非常用電源としてご利用いただく予定です。その他、2019年より、本社で使用する全電力相当(グループ全体の13%程度)を対象に、グリーン電力証書を購入しています。今後、非化石証書の購入も進めていきます。



太陽光発電設備

EVバイク用充電バッテリーステーション

発電・充電・消費のリアルタイム揭示

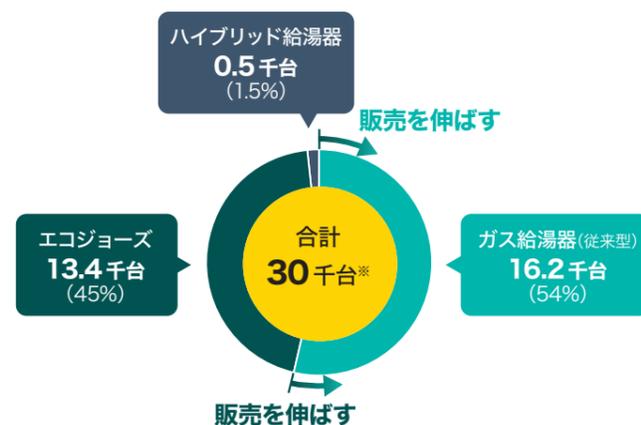
④お客さま先での使用

●高性能ガス機器の普及

KPI 給湯器のうち、高性能ガス機器の販売台数

当社は、高性能ガス給湯器であるエコジョーズと、ガスと電気ハイブリッド給湯器の販売に注力、合わせて年間**13.9千台**を販売しています(22/3期実績)。これらの機器の販売台数をKPIとしています。

当社の給湯器販売台数(22/3期)※



※22/3期は、コロナ禍でのガス機器の品不足影響で給湯器販売台数が前期比で大幅減。21/3期の給湯器販売台数(トータル)は57千台でした。

■2050年までのネットゼロ実現に向けた取組み(新技術の導入)

当社はラストワンマイルを担う企業として、2050年までのCO₂ネットゼロ実現に向け、環境技術に特化したベンチャーへの出資・提携、ガス機器メーカーなどの協業を進め、新たな技術の導入を図ります。

2022年5月、蓄電池分野での協業を目的にパワーエックス社と資本業務提携を締結しました。同社とは蓄電池普及に向けた取組みを進めていきます。そのほか、再エネ、CCUS(CO₂回収・利用・貯蔵)、水素エネルギー、アンモニア、カーボンフリー・メタン、DME(ジメチルエーテル)など、商用利用に向けて技術開発が進む新たな領域についても実用可能性を見極めながら、それらの新技術の導入・実証を進めます。

第三者保証報告書

独立した第三者保証報告書

2022年6月22日

日本瓦斯株式会社
代表取締役社長執行役員 柏谷 邦彦 殿

KPMGあずさサステナビリティ株式会社
東京都千代田区大手町一丁目9番7号
代表取締役 齋藤 和彦 ㊟

当社は、日本瓦斯株式会社(以下、「会社」という。)からの委嘱に基づき、会社が作成した2021-22年統合報告書(以下、「統合報告書」という。)に記載されている2020年4月1日から2021年3月31日までを対象とした★マークの付されている環境パフォーマンス指標(以下、「指標」という。)に対して限定的保証業務を実施した。

会社の責任

会社が定めた指標の算定・報告規準(以下、「会社の定める規準」という。統合報告書に記載。)に従って指標を算定し、表示する責任は会社にある。

当社の責任

当社の責任は、限定的保証業務を実施し、実施した手続に基づいて結論を表明することにある。当社は、国際監査・保証基準審議会の国際保証業務基準 (ISAE) 3000「過去財務情報の監査又はレビュー以外の保証業務」及びISAE3410「温室効果ガス情報に対する保証業務」に準拠して限定的保証業務を実施した。

本保証業務は限定的保証業務であり、主として統合報告書上の開示情報の作成に責任を有するもの等に対する質問、分析的手続等の保証手続を通じて実施され、合理的保証業務における手続と比べて、その種類は異なり、実施の程度は狭く、合理的保証業務ほどには高い水準の保証を与えるものではない。当社の実施した保証手続には以下の手続が含まれる。

- 統合報告書の作成・開示方針についての質問及び会社の定める規準の検討
- 指標に関する算定方法並びに内部統制の整備状況に関する質問
- 集計データに対する分析的手続の実施
- 会社の定める規準に従って指標が把握、集計、開示されているかについて、試査により入手した証拠との照合並びに再計算の実施
- リスク分析に基づき選定した埼玉工場における現地往査
- 指標の表示の妥当性に関する検討

結論

上述の保証手続の結果、統合報告書に記載されている指標が、すべての重要な点において、会社の定める規準に従って算定され、表示されていないと認められる事項は発見されなかった。

当社の独立性と品質管理

当社は、誠実性、客観性、職業的専門家としての能力と正当な注意、守秘義務及び職業的専門家としての行動に関する基本原則に基づく独立性及びその他の要件を含む、国際会計士倫理基準審議会の公表した「職業会計士の倫理規程」を遵守した。

当社は、国際品質管理基準第1号に準拠して、倫理要件、職業的専門家としての基準及び適用される法令及び規則の要件の遵守に関する文書化した方針と手続を含む、包括的な品質管理システムを維持している。

以上

※上記は保証報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社およびKPMGあずさサステナビリティ株式会社がそれぞれ別途保管しています。

算定の基準は以下の通り。★マークの指標は、第三者機関であるKPMGあずさサステナビリティ株式会社による保証を受けています。

・Scope1: 燃料のCO₂排出係数や単位発熱量は地球温暖化対策推進法の係数を使用

・Scope2: 電力のCO₂排出係数は電気事業者別排出係数(調整後)を使用

・Scope3: 各排出原単位は地球温暖化対策推進法の係数ほか、環境省「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース」から引用。カテゴリ3の「購入した燃料の排出原単位」は、一般社団法人サステナブル経営推進機構発行のIDEAv2(サプライチェーン温室効果ガス排出量算定用)から引用。

環境負荷軽減への取組み

◆ 基本方針

当社は、環境負荷軽減に向けた取組みを進めています。自社オペレーションにデジタルを導入することで、既存資産を有効に活用しながら性能向上や長期利用を実現し、廃棄物の発生を減らす方針です。加えて当社は、業界全体における取組みを進めています。自社で実現した、環境負荷軽減に繋がる高効率なオペレーションを他社と共に運用して業界全体に広めることで、より広範囲に環境負荷を軽減していきます。

◆ ガスメーターの高性能化(レトロフィット)

「スペース蛭」は、既存のガスメーターに取り付けることで性能を向上させるデバイス(ガス・スマートメーター)です。既存のメーターを取り替えることなしに、自動検針や、保安監視、遠隔でのガス栓の開閉などを実現します。スペース蛭は、従来以上に物流の生産性を上げる「新物流システム」の要でもあります(詳細は、P12ご参照)。

当社では、2020年2月に取り付けを開始し、約110万台(LPガス全件と都市ガスのお客さま)のメーターへの取り付けを完了しています(2022年5月末現在)。



◆ ガスボンベの長期利用

2021年3月に稼働した「夢の絆・川崎」にガスボンベの検査施設を建設しました。これにより、コストを抑えながら定期的にボンベの検査を行うことが可能となり、これまでよりも長くボンベを使える環境が整いました。

背景

ガスボンベは、製造から20年間は5年に1回、20年以上は2年に1回の頻度で、容器の検査を実施する必要がある。

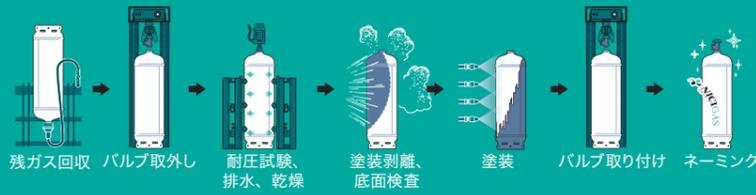
従来(検査場の建設前)

遠隔地にある他社検査場で検査。コストが高く、頻繁に検査が必要となるため20年を超えた古いボンベは廃棄し、新しいボンベを購入していた。

今後(検査場の建設後)

夢の絆で、低コストで検査ができるため、頻繁に検査が必要となる、20年を超えたボンベも廃棄せず利用することが可能(コスト面で合理的)となった。夢の絆では、他社のボンベの検査も実施していく。

容器の検査の流れ



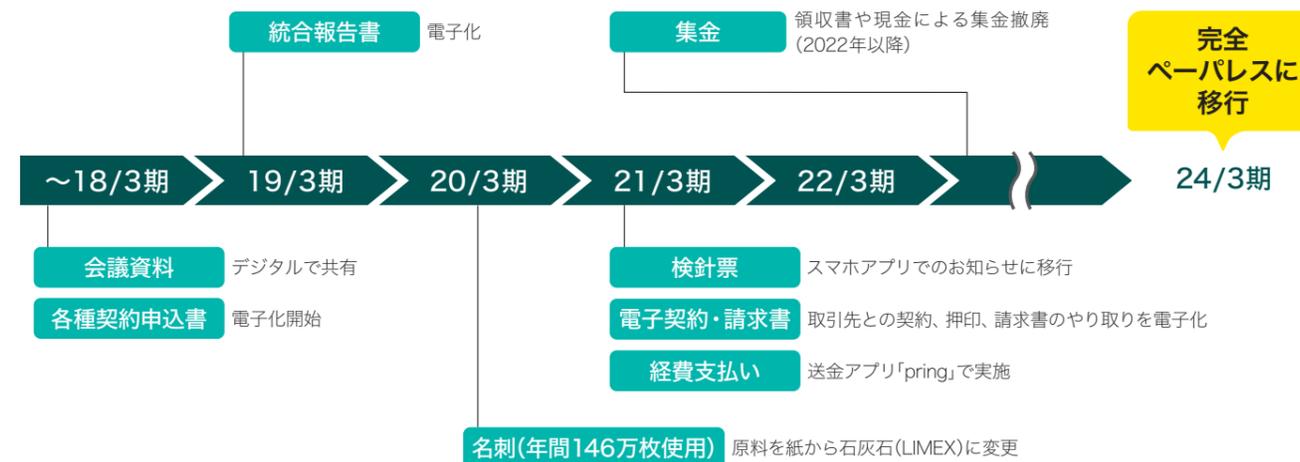
産業廃棄物の適切な処理

回収した家電やガス機器、ガス工事に関連して発生する産業廃棄物の処理について、正しく処理を行っています。適正な処理ネットワークを有する外部事業者へ委託し、産業廃棄物が適切に最終処分されていることを電子データ(電子マニフェスト)で確認しています。

■ ペーパーレス化(紙の大幅な削減)

当社は、デジタルにより、ペーパーレス化を進めています。会議資料の紙配布廃止、各種申込書や検針票の電子化に加え、部署毎で管理してコピー用紙の削減を進めています。

21/3期からは完全ペーパーレスを実現した次世代デジタル営業所を開所、この取組みを拡大し、24/3期までに、完全ペーパーレス化に移行する計画です。



21/3期 次世代デジタル営業所「浜松営業所」

DXで完全ペーパーレスを実現。取引先、お客さまとのやりとりを全て電子化し、生産性を大きく向上。オフィス無人化、キャッシュレスも実現。所得倍増への近道(詳細は、P28ご参照)。

2024年3月期～

すべての営業所を完全ペーパーレスに

■ 他社とのシェアリングエコノミー

当社は、スペース蛭や、新物流システム(充填・配送)など、自社の高効率な仕組みを他社と共同で利用し、業界全体を対象に環境負荷低減を進めていきます(詳細は、P22ご参照)。

スペース蛭については、自社のお客さま向けに約110万台取り付け、2021年7月からは同業他社への提供を開始しました。スペース蛭を導入した各社は、新しいメーターに投資(既存メーターを交換)することなく、設備の高性能化、自動検針、配送効率化などを実現できます。

新物流システム(充填・配送)については、環境負荷の低い当社の効率的なLPガスのオペレーションの仕組みや、車両、ヒトなどの資産を他社と共に利用し、業界全体の効率化による環境負荷軽減を実現します(LPG託送)。夢の絆に集まる他社ボンベの検査も共に行うことで、他社はこれまでより低コストかつ効率的に検査ができ、当社の検査効率向上にも繋がります。2022年秋からLPG託送サービスを開始する予定です。

更に、当社は他社に協力を呼びかけ、ガスメーターやボンベなどの業界共通化を進めていきます。現状、ガスメーターやボンベは全国17,000社存在するLPガス事業者が所有し個社毎に管理しているため、お客さまがLPガス契約(事業者)を変更するたびに設備を取り換える非効率なオペレーションとなっています。ガスメーターやボンベなどを業界全体の共通の資産として所有することで、この非効率をなくすことができると考えています。また、LPG託送においても、個社毎のボンベを区別してお客さまに配送する必要がなくなるため、充填・配送の効率を上げ、業界全体で必要となるボンベの削減にも繋がります。



社会

当社の使命は、地域社会への貢献です。エネルギーを快適・安全・安心にお届けすることを第一に、エネルギーソリューション企業へと進化しながら、地域社会に貢献していきます。この事業の進化と人材戦略を適合させ、持続的な企業価値向上を実現していきます。

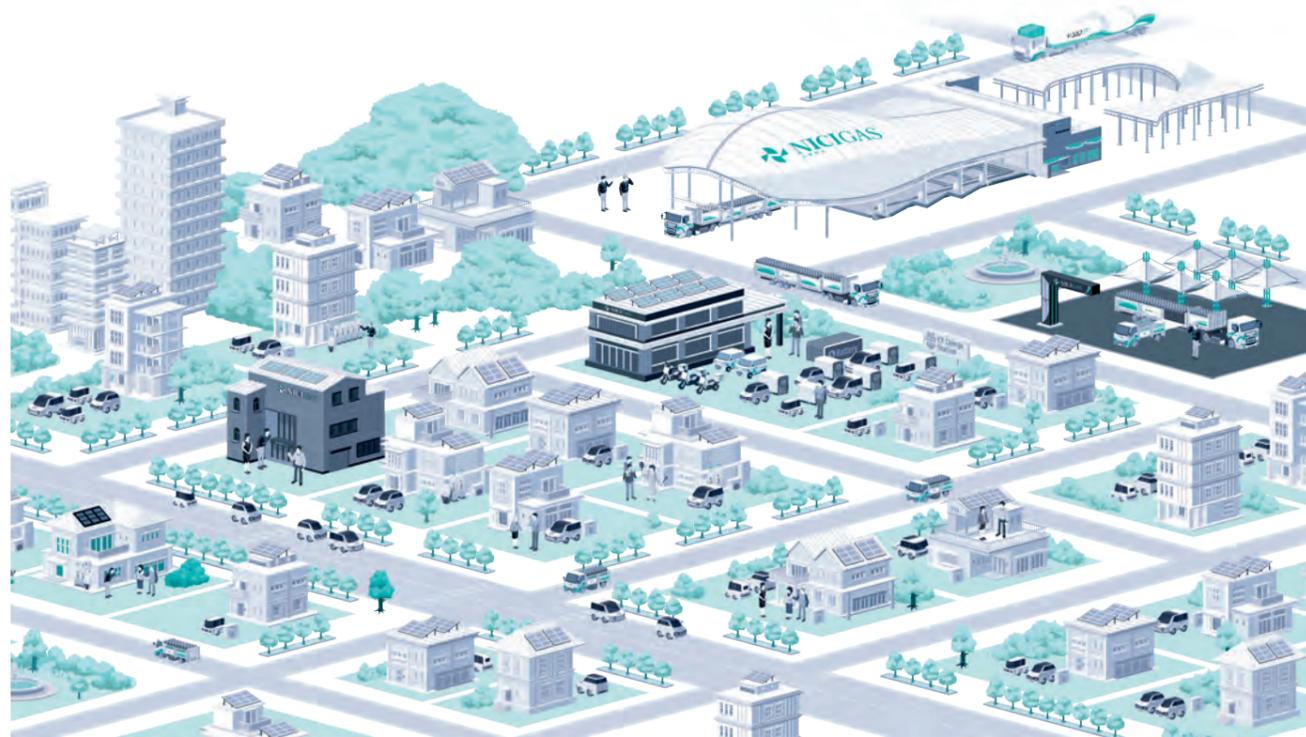
地域社会への貢献に向けて

当社はこれまで、ラストワンマイルでエネルギーをお届けする企業として、地域社会への貢献を目指し、自由化市場の中で他社と差別化を図りながら、約195万件(2022年3月末時点)まで、お客さま数を拡大してきました。

これからは、地域社会のニーズの多様化、デジタル技術の急速な進化、カーボンニュートラルへの対応といった社会課題を踏まえ、今までどおりエネルギーを快適・安全・安心にお届けすることを第一としながら、**中長期でエネルギーソリューション提供企業へと進化し、新たな形で地域社会に貢献していきます。**

この経営戦略の実現には、内部・外部環境の変化に対応し、**新たな取組みに挑戦し続けるグループ全従業員の力が不可欠**です。当社は、多様なバックグラウンドやポテンシャル、様々な人生の目的を持つ、**従業員一人ひとりの価値を最大限に引き出しながら、エネルギーソリューションを実現し、中長期での企業価値向上に繋げていきます。**

当社は、経営陣と従業員が、当社グループの経営戦略や目指す方向性を共有することを重視し、多くの場を設けています。具体的には、グループ管理職以上が参加する幹部会議、全営業が参加する営業支店会議(各々、月1回開催)などの場で、経営陣から、経営戦略の重要性、足元の取組み状況などを共有しています。



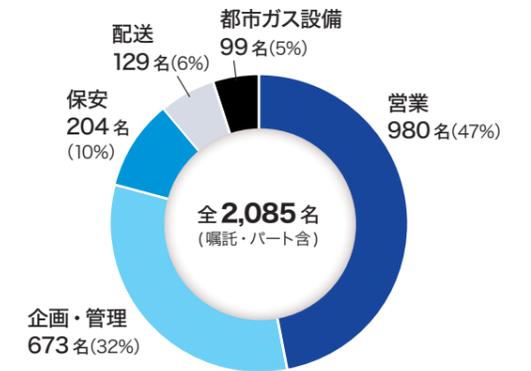
人材戦略

基本方針

当社の中長期的な企業価値向上の原動力となるのは、内部・外部環境の変化に対応し、新たな取組みに挑戦し続けるグループ全従業員一人ひとりの力です。

当社は、エネルギーソリューションによる新たな地域社会への貢献、企業価値の向上という経営戦略の実現に向け、人的資本への投資を強化しています。具体的には、多様な働き方の導入による優秀な人材の確保、各自のポテンシャルを引き出すための人材の育成、外部人材/デジタル人材との共創などの取組みを進めています。

当社グループ職種別人材構成(2022年3月末)



多様な働き方(人事制度)

グループ全従業員が、能力や生活スタイル、個々の人生の目的、人生のステージに合わせて柔軟に働き、自らの価値を最大限に引き出せるよう、多様な働き方を導入しています。

働き方改革(場所や時間の制約を受けない柔軟な働き方)

場所や時間の制約を受けず、能力をフルに発揮できる職場環境の整備を目的とし、時差出勤・フレックス制度、時間単位有給休暇、リモートワークなど、柔軟な働き方を可能とする各種制度を導入しています。各自のパフォーマンスを最大限に引き出す職場環境を提供することで、当社企業価値の向上にも繋がるものと考えています。

これらの柔軟な働き方は、オペレーションの各所にデジタルを導入することで実現しています(詳細は、P28ご参照)。

ジョブ型雇用制度(高度人材向け)

高度な専門業務を担う役職員を、成果に応じて報酬が決定されるジョブ型雇用制度で処遇しています。個人は専門性にもとづいた職務遂行の結果で評価されるため、本人のモチベーションアップにも繋がるとともに、多様な専門性を持つ個人に活躍の場を提供することで、経営戦略の実現に繋がっていきます。

新規専任職制度

営業部門では、新規契約獲得業務に特化し、獲得数に応じてインセンティブ(報酬)が決まる、新規専任職制度を設けています。この制度により、当社エネルギー小売事業成長の原動力となる、顧客基盤の更なる拡大に繋がっていきます。

副業の推進

2020年4月に副業制度を導入しました。多様な雇用形態や機会を提供することで、組織に縛られることなく、成果をもたらす人材の活用を目指しています。副業により、より広い視野で当社の業務を行うことも可能となり、また、多様な考え方を取り入れることで、当社のイノベーション創出にも繋がるものと期待しています。

◆ 人材の育成(研修制度)

■ 従業員向け研修

当社は、従業員一人ひとりが、環境の変化に対応し、新たな取組みに挑戦するマインドを持つ支援となるよう、各種研修を実施しています。中長期での成長を支えるIT/DX関連では、ITパスポート資格取得に向けてサポートを行うなど、従業員の知識向上を進めています。当社の成長を創る営業員向けには、OJTのほか、サービスや料金に関する説明動画・資料の提供、最新のガス機器の知識を習得するガス機器研修を行い、お客さまとの多様なコミュニケーションへの対応をサポートしています。更に、社外ビジネススクールへの派遣や、東京電力グループ・ITベンチャーなどとの人材交流も行い、各従業員の知識・視野拡大に繋がっています。

全従業員向け	内容
基礎研修	役員によるITや資本政策に関する勉強会、法務部による業務上必要な法律知識に関する研修など、会社全体で従業員の基礎的なスキルアップを図っています。昇格時には階層別研修を行い、役割に合ったスキルの習得を支援しています。
eラーニング	コンプライアンス、ハラスメント、メンタルヘルス、ダイバーシティ、人権デューデリジェンス、SDGsなど、様々なコンテンツを必須の研修として全従業員に配信しています(嘱託・パート含)。個人のスキルに合わせたコンテンツの選択学習も可能であり、スキルアップに向け、各自学習できる環境を整えています。
IT/DX関連研修	全従業員向けにITパスポート資格取得に向けたサポートを行うなど、当社が注力するITスキル、基本ビジネススキル向上の機会を提供しています。情報分析研修も行い、データ活用の知識習得も図っています。
資格手当	変化し続ける社会の中で、新しい知識の取り入れに積極的な従業員を支援しています。従業員の約70%が保有するガス主任技術者資格などのエネルギー関連資格に加え、ITパスポートなど当社の持続的成長に繋がる資格の取得者に手当を支給しています。

営業員向け	内容
営業力強化	顧客基盤拡大に向け、営業員の営業力強化に特に注力しています。OJTによる若手社員のモチベーション向上に努めるほか、本社から営業研修資料(動画を含む)の共有、営業ロールプレイング研修などを実施しており、自社社員による契約獲得数増加に繋がっています。
ガス機器研修	各ガス機器の特徴やリフォーム関連知識を幅広く習得するため、営業員向けにガス機器研修を実施しています。毎月のカリキュラムに沿って資料を配布し、確認試験を実施、知識の習得に繋がっています。お客さまからのお問い合わせにしっかりとお答えし、お客さま満足度向上、機器販売拡大に繋がっていきます。



その他	内容
社外ビジネススクール派遣	一橋大学財務リーダーシップ・プログラムなどに役職員を派遣し、Off-JTでの経営リテラシー習得を図っています。他社との人材交流を通じた気づきや人脈を事業に活かしています。
他社との人材交流	東京電力グループとの間で社員の出向、受け入れを実施。2021年から協業しているITベンチャー企業に当社若手IT社員を派遣する(武者修行プラン)など、他社との人材交流を活発に行い、従業員の知識・視野拡大に繋がっています。

■ 役員向け研修

社外役員による、コーポレート・ガバナンス研修やハラスメント研修のほか、スキルに応じて選択可能な、選択型研修を実施しています。経営戦略、法務、財務会計、組織、マーケティング、ITなどの分野からの選択受講が可能です。外部講師によるIT研修も実施し、最新技術やIT組織のあり方を学び、当社デジタル戦略に活かしています。

ダイバーシティ推進

◆ 基本方針

多様化する地域社会のニーズに対応し、より必要とされるサービスを提供するためには、様々なバックグラウンドや考えを持った従業員が主体的に考え挑戦すること、多様な人材がそれぞれの視点で議論を深め、互いに補完しながら会社を進化させることが重要と考えています。この考えのもと、性別、年齢、国籍、新卒・中途、学歴など、異なる経験・技能・属性を持つ個人が、それぞれの特性を活かし、意欲を持って、個人の能力と個性を最大限発揮できる環境の整備に注力しています。

◆ ダイバーシティ推進体制

取締役会の諮問機関であるESG経営推進委員会にて、ダイバーシティの定量目標や具体的施策を議論し、取締役会で方針を決定しています。2021年12月には、女性、中途採用人材、外国籍の従業員の活躍に向け、定量的な目標、および行動計画を策定しました。目標や行動計画の実施状況は、取締役会がモニタリングしていきます。

■ 女性の活躍

近年、新都市ガスや電気事業など、当社業務の拡大に伴い、営業、ガスの保安検査員、配送員など、従前よりも多様な場での女性の活躍が進んでいます。管理部門においても、人事部長、経財部長(共に執行役員)をはじめ、女性の活躍が徐々に拡大しています(本社管理職における女性比率は12.5%)。

2022年3月末現在、当社グループ全体の女性社員比率(嘱託・パート含)は約20%、女性管理職比率は約5%です。配置などを工夫し女性の活躍を促進しながら、能力のある女性の登用を進め、2025年度末までに、この比率を10%に引き上げることを目指しています。

KPI	目標	女性活躍に向けた取組み
女性管理職比率	2025年度末までに10%に引き上げ	<ul style="list-style-type: none"> 次世代女性管理職向け研修を実施。長期キャリアビジョンを議論し、横の繋がりを広めながら、次ステップに向けたモチベーションアップに繋がっています。 女性従業員向けアンケートを実施し、長期的に自らの価値を活かせる、働きやすい環境整備に役立てています。 人材の配置では、営業と事務の中間のポジションを新たに創り、営業現場での女性の活躍を進めています。女性保安員の活躍も推進しています。

■ 中途採用人材の活躍

当社の中途採用社員比率は55.2%、管理職における中途採用社員の比率は約57%です(2022年3月末時点)。今後も比率にとらわれることなく、スキルや能力を持ち、当社の企業価値向上に向けて挑戦する意向のある方を積極的に採用していく方針です。

KPI	目標	中途採用人材活躍に向けた取組み
管理職における中途採用社員比率	積極採用し、能力のある人材を登用	<ul style="list-style-type: none"> 積極的に中途人材を採用しています。スキルや能力に応じ、上級職位に登用しています。 中途採用営業員向けには、即戦力となるべく、資格や技術の習得をサポートしています。 管理部門では、適切なポジションへの登用を通じ、当社にとっての新しいスキルや専門性を活かしています。

外部人材 / デジタル人材との協働

外部人材との連携(オープンイノベーション)

当社が持っていないスキルや考えを、外部から取り入れて価値を共創し、企業価値向上に繋げていく方針です。目指す姿を明確にししながら、専門的知識や技術、ノウハウを持つ外部人材との協業により、状況に応じた体制を構築しています。具体的には、会計やデザイン分野での協業のほか、当社の注力するデジタル分野では、国内の技術者に加え、先端技術を有する、エストニア、ベトナムなど、国外のエンジニアとも連携し、当社が主導しながらプロジェクトを進めています。

オペレーションのデジタル化

オペレーションの各所にデジタルを取り入れ、従業員の生産性向上に繋げています。人がやらなくてもいい業務は、「デジタル人材」に任せてデジタル化し、お客さまからのご相談やサービスのご提案など、人がやるべき業務を従業員が担うことで、より良いサービスの提供に繋がっています。

当社のデジタル人材

タノミマスター (機器発注アプリ)
従来の、紙や電話での受発注をアプリで完結、非効率な作業をなくす。システム化により、人的ミスも排除。

スマホアプリ マイニチガス (お客さまとのコミュニケーション・ツール)
毎月のガス、電気のほか、映像配信や宅配水など、その他サービスの使用量や請求額をお知らせ。機能を充実し、お客さまからのお問い合わせにも対応。

(詳細は、P16ご参照)

次世代デジタル営業所(浜松モデル)

2020年に開業した浜松営業所は、DXを実装し、①キャッシュレス、②ペーパーレス、③事務員レスのオペレーションを実現した営業所です。事務負担(コスト)の削減、書類紛失などのリスク軽減に加え、時間や場所の制約を受けないため生産性を向上しています。また、営業員がより多くの時間を現場で使えることによるお客さま満足度の向上にも繋がると考えています。浜松モデルを拡大し、企業価値向上に繋がっていきます。

営業所

- ①キャッシュレス
- ②ペーパーレス
- ③事務員レス

- 時間や場所の制約を受けない働き方を実現。
- より多くの時間を現場で使い、生産性を向上。
- お客さま満足度向上を通じた企業価値向上に繋げる。

外国籍の方の活躍

当社の外国籍の従業員(派遣社員含)は、2022年3月末で8名です。地域社会の多様化(外国籍の方々の増加など)を踏まえ、外国籍従業員の活躍の機会を増やしていく方針です。外国籍の従業員についても、当然ながら、能力に応じて管理職へ登用していきます。

定年退職された方々の活躍

2021年6月に定年退職年齢を60歳→65歳に変更しました。人的資本は企業価値を支える重要な資産との認識のもと、働きやすい環境を整備しながら、モチベーションと健康を維持して長く働いていただきたいと考えています。また、定年退職者を業務委託などで引き継ぎ活躍できる機会を設けており、これまでの知識や経験を活かし、引き続き営業・保安などの本人が得意とする分野で活躍、当社の企業価値向上にも貢献しています。また、経験を積んだ視点から、若手社員の教育に携わることで、風通しのよい職場環境の醸成や、若手のモチベーションの向上に繋がることも期待しています。2021年3月期の定年再雇用実績は18名です。

若い世代の活躍

当社従業員の平均年齢は38歳です(2022年3月時点)。2022年4月の新入社員49名のうち、大卒社員25名、高卒社員は24名です。当社では若い世代の新しい発想を取り入れた経営を意識しています。近年は男性の育児休暇取得を推進しており、2022年3月期は9名の男性社員が取得し、現場復帰しています。これにより女性社員も育児休暇が取りやすくなり、ライフイベントの多い世代の社員も安心して働ける職場環境づくりに繋がっています。入社3年目の営業所長への昇格など、年齢に関係なく実力に応じて活躍の場を得られる仕組みも整備しています。

障がいのある方の活躍

障がいのある方も、本人のスキルや能力に応じて活躍できるよう、職場環境を整備しています。他部署への配置希望の機会も設けています。スキルの向上に向けては、PCスキル研修やデータ分析の講習受講支援のほか、聴覚障がいのある方を対象としたビジネス文章研修など、複数の外部講習を実施しています。

公正な評価と処遇

年齢やバックグラウンドなどに関係なく、失敗を恐れず挑戦するマインドと結果を重視し、評価しています。加えて、優秀な人材ほど流動性が高いという認識のもと、成果を出した従業員のモチベーションアップに繋げるべく、インセンティブ制度を整備しています。

従業員向け株式報酬制度

優秀な成績を収めたグループ従業員に対して、モチベーションアップを目的に当社株式を付与*しています。2020年3月期：35名、2021年3月期：42名、2022年3月期：90名が対象となりました。
※3年間の譲渡制限付き

営業インセンティブ制度(社長賞・営業本部長賞)

優秀な成績を残した営業員向けに、年2回の表彰制度を設けています。インセンティブ付与とともに社内報でインタビューを行い、表彰対象者の取組みをグループ全社で共有し、他の営業員のモチベーションアップにも繋がっています。



社内報「ふれあいVol.163」社長賞受賞者インタビュー

人権

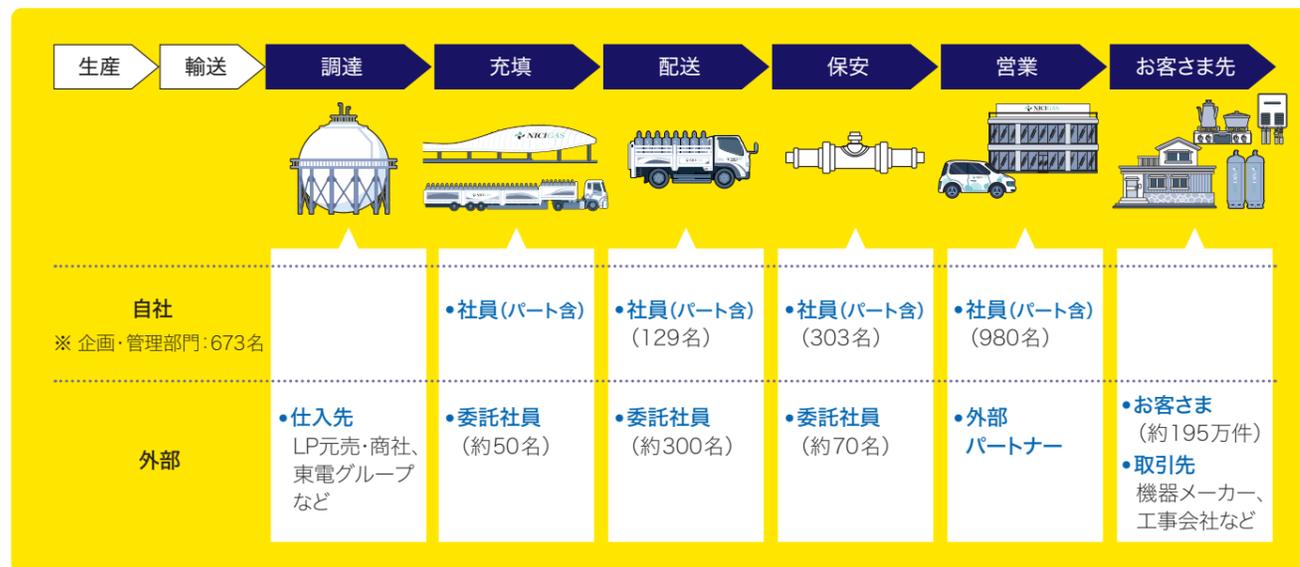
基本方針

人権の尊重は中長期的な事業の継続や成長に不可欠であり、国際人権章典、国連のビジネスと人権に関する指導原則、グローバルコンパクトの人権に関する原則などの規範を踏まえ、サプライチェーン上の各ステークホルダーの人権に配慮した経営を行っています。また、労働安全衛生、健康管理にも注力し、法規制にもとづく適切な対応を行っています。

■ ステークホルダーに対する人権課題への取組み

サプライチェーンにおける当社ステークホルダー

※2022年3月末時点



各ステークホルダーに対する人権課題への取組み

ステークホルダー	重点テーマ	内容
仕入先	仕入先における人権の尊重	契約締結時に仕入先の人権ポリシーを確認
社員	労働安全衛生、健康管理	働き方改革、職場環境の管理、工場でのリスクアセスメントの実施、ストレスチェックの実施、健康相談サポートなど
	平等な働き方、ハラスメントの禁止	同一労働同一賃金制度、各ハラスメント防止に関するeラーニング研修の実施
社員の家族	新型コロナウイルス、インフルエンザ、健康診断(50歳以上の配偶者)	新型コロナワクチン職域接種、インフルエンザ予防接種補助金、健康診断無料受診制度
委託社員、外部パートナー	労働安全衛生、健康管理	配送員、工事業業者向けに災害防止を目的とした労働安全講習を実施
	人権の尊重	契約締結時に委託先・外部パートナーの人権ポリシーを確認
	不当な要求の排除	eラーニング研修実施、派遣元会社における人権ポリシーの確認
お客さま	全てのお客さまにエネルギーをお届け	多言語対応(英語・中国語など)
	個人情報・プライバシーの保護	DXを活用した高度なセキュリティの確保
取引先(機器メーカー、工会社など)	取引先における人権の尊重	契約締結時に取引先の人権ポリシーを確認
	不当な要求の排除	eラーニング研修実施
	業界全体の働き方改革	当社プラットフォームを活用した働き方改革、労働力不足への対応

人権啓発・研修の実施

当社では、従業員の人権に関する理解を深めることを目的とし、「日本瓦斯グループ役職員行動規範」、「ニチガスのコンプライアンス」、「職場におけるハラスメント防止に関する基本方針」を制定し、一人ひとりの人権に配慮した行動に向けて体制を構築しています。また、全従業員(嘱託・パート含)を対象にeラーニングでのハラスメント研修や、新入社員や昇進者を対象とした人権啓発研修を実施しています。

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
人権研修受講率(%)	100	100	100	100

グループ・ヘルプライン(内部通報制度)の設置

当社は、グループ全従業員向け内部通報制度として、グループ・ヘルプラインを設置し、ハラスメント行為や腐敗、贈収賄など、コンプライアンス違反の早期発見・未然防止、従業員の保護、およびコンプライアンス違反の解決と再発防止を図っています。

相談・通報の案件に関しては、ヘルプライン事務局にて調査し、是正措置が必要な場合は、コーポレート本部長を委員長とするコンプライアンス委員会にて包括的に審議のうえ、必要な対応をしています。相談・通報者の秘密の厳守とプライバシーの保護に配慮するとともに、相談・通報による解雇などの不当な取り扱い、職場環境の悪化などが生じないよう、適切に対応しています。対応状況は、取締役会に定期的に報告し、取締役会で議論しています。

グループ・ヘルプラインのフロー



個人情報の保護

当社は、ステークホルダーの個人情報保護、およびその管理について、「個人情報保護方針」、「個人情報保護規程」に方針を定め、適切に対応しています。また、教育・研修を実施し、個人情報の保護、および適切な取り扱いを浸透させています。個人情報保護とその管理に関し、適宜内部監査を行っています。 [ニチガス 個人情報保護方針](https://www.nichigas.co.jp/privacy/) 

労使関係

当社の労働組合は、996名(グループ全社、2022年3月末時点)の組織です。労使協議会を定期的に開催し、働き方、人事制度、昇給、賞与、労働安全衛生などに関して協議しています。当社は団体交渉権を尊重する方針であり、組合からの提案を真摯に受け止め、合理的な解決を目指して協議を行っています。

風通しのよい職場環境の醸成

社内報やブログを通じ、社内の取組みや経営ビジョンを共有しています。また、年齢や性別、バックグラウンドなど多様な人材がお互いの価値観を尊重しながら意見を交換し合える、風通しのよい職場環境の醸成に努めています。

労働安全衛生と健康管理

◆ 基本方針

中長期的な企業価値成長には、嘱託・パートを含む全ての従業員が、モチベーションを維持しながら安全に、かつ心身ともに健康に働くことが重要と考えています。

◆ 労働安全衛生管理の状況

■ 安全衛生委員会

毎月、各事業所(支店・本社・グループ会社)にて安全衛生委員会を開催し、職場の環境測定、残業、休暇取得、労災、車両事故、健康診断受診など、従業員の安全衛生に係る状況を把握しています。各分科会では業務効率化や安全確保に向けた取組みなどを共有し、より効率的で働きやすい環境の整備に向け、議論しています。また、安全衛生委員会で認識した当社グループの労働安全衛生の状況や委員会での議論の内容は、経営陣を含む全従業員に報告しています。

■ リスク・サーベイ

LPガスハブ充填基地について、外部機関による安全面でのリスク・サーベイを実施しています。認識されたリスクは優先順位の高いものから随時、是正対応しています。

◆ 健康管理の取組み

■ 休暇取得の促進

従業員の有休取得を推進しており、19/3期から21/3期で取得率は約10%向上しています(47%→57%)。また、勤務期間5年に1度、平日5日間連続で有給休暇を取得できる「リフレッシュ休暇(取得率100%)」や、年に1度の「誕生日休暇」制度も設け、従業員の有休取得を推進しています。

■ 健康診断・脳ドック

毎年、①全従業員とパート社員を対象とした健康診断、②管理職以上を対象とした脳ドックの受診を必須としており、それぞれの受診率は100%です。健康診断結果はデジタル化し、一目で過去の推移の把握が可能、個人の健康管理に繋がっています。有所見者には産業医が個別に指導、保健師が検診後の対応状況や健康状態をモニタリングしています。

受診率

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
健康診断(%)	100	100	100	100
脳ドック(%)※	100	100	100	100

※脳ドック(管理職以上が対象)の受診率は、一部受診困難者を除きます。

■ メンタルヘルス・カウンセリング

従業員やその家族が、臨床心理士などの専門家に電話・Web・対面で悩みを相談できる「心の健康ホットライン」を導入しています。

地域社会との関わり

◆ 基本方針

当社は、安全を第一に、地域社会の皆さまにエネルギーをお届けしています。地震や気象災害、パンデミック発生などの有事を想定し、体制を整備しています。お客さまとのコミュニケーションでは、リアル・デジタルの両方を活用、お客さま毎のニーズに合ったコミュニケーション方法を取り入れ、皆さまとの繋がりを深めています。

◆ 災害対策(レジリエンス)の強化

■ 災害への事前対策

LPガスでは、マイコンメーター※1を100%設置、感震遮断弁設置のほか、張力式放出防止ホース(グラピタ)※2を標準仕様としています。都市ガスでは、業界に先駆けて耐震性に優れたポリエチレン製の導管の使用を進めてきました。当社の本支管全て、グループ全体では99%がポリエチレン管への入れ替えを完了しています。

また平時より、災害マニュアル作成、定期的実施する防災訓練、グループ会社や同業他社間の広域支援体制確立、災害発生時に備えた緊急措置、対応要員、緊急用資機材整備、緊急車両の配備など、有事に迅速かつ安全な対応をなし得る体制を整えています。更にグループ都市ガス会社を含む当社グループ会社保有のガス設備に関する教育・訓練を行い、効率的な自社メンテナンス体制を確立し、安全・安定的にガスを提供しています。

※1 地震発生時など、異常発生時に自動でガスを止める機能を持つガスメーターのこと
 ※2 ポンペが転倒した際など、外部へのガス放出を防止する高圧ホースのこと

■ 災害発生時(緊急時対応・復旧対策)

大規模地震発生時はガスを自動停止、ガス供給設備の安全を確認し、異常が確認された場合は速やかに対応します。震度5以上では従業員が出動し、自主点検を行っています。災害時にはコールセンター要員や災害時優先電話などを確保し、お客さまからの連絡に対応します。スマホや衛星電話などで被害情報を迅速に収集・共有し、集めた情報にもとづき災害対策本部がスマホアプリから迅速・適切に人員配置を指示し、早期の復旧対応を行っています。

迅速な復旧対応への準備として、仕入先や同業他社、工事会社、各種メーカー、宿泊施設などと、災害時復旧対応の協力体制も確立しています。また、昨今の豪雨被害増加に伴い、ドローンによる上空からの設備状況点検の仕組みも導入しています。

有事のエネルギー源の確保では、主要拠点にLPガスで稼働する自家発電機を整備、太陽光発電設置営業所では、災害時にEVバイク用のバッテリー(交換式)を緊急時の電源とし、地域の皆さまにもご利用いただける体制を整備しています(詳細は、P24ご参照)。



ドローンによる設備状況の点検

■ 分散型エネルギー、スマートシティへの取組み

LPガスは災害に強い分散型エネルギーです。災害などでガスが遮断された場合も、各家庭に設置されたガスボンベに異常がないことが確認でき次第、早期の復旧が可能です。病院や学校など、災害発生時に速やかな復旧が求められる重要施設をあらかじめ把握し、優先的に供給再開します。通常、各お客さま宅には1~2ヶ月分程度のガスが備蓄されている状態です。そのため、万が一の場合もガスボンベを備蓄エネルギーとして、そのままご使用いただくことが可能です。

中長期では、エネルギーソリューション企業として太陽光発電や蓄電池、EVなどの分散型電源を普及して広く分散型エネルギーネットワークを構築し、地域社会のエネルギーの最適利用を実現していきます(ニチガス版スマートシティ)。

◆ お客さま・地域社会とのコミュニケーション

地域社会の多様な価値観や生活スタイルに対応したサービスの提供を目指しています。様々なテクノロジーを導入しながら、リアル・デジタルを問わず、お客さまのニーズに合った便利な方法でお客さまとのコミュニケーションを行ってまいります。

■ リアルのコミュニケーション

当社は、ガスの供給開始、定期的実施する保安調査はじめ、お問い合わせ時やガス機器交換などの様々なタイミングでお客さまにお会いし、皆さまのニーズをお伺いしています。直接お顔を合わせたコミュニケーションで、担当者一人ひとりとの信頼関係を構築し、長期的な関係に繋げています。

その他、当社は、地域のお祭りや防災訓練などのイベントに積極的に参加することで、地域の皆さまとのコミュニケーションを図っています。当社が実施する「ガス機器展示会」は、最新のガス機器の販売ほか、毎年工夫を凝らして皆さまに楽しんでいただけるレクリエーションコーナーも設け、地域のお祭りのような存在として親しんでいただいています。大きな規模の展示会では、4日間で延べ約2.8万人にご来場いただきました。

加えて、当社の新たなコミュニケーションの形として、スポーツを通じたコミュニティの拡大にも注力しています。当社がコーポレートパートナーを務めるサッカーチーム「東京ヴェルディ」、日テレ・東京ヴェルディベレーザとの連携では、ガス・電気料金の一部が東京ヴェルディとベレーザの運営費・強化費に充てられる「ヴェルディガスでんき」を提供しています。その他、埼玉武蔵ヒートベアーズ(野球)、宇都宮ブレックス(バスケットボール)のオフィシャルスポンサーも務め、地域に密着しながら、皆さまとのコミュニケーションを広げています。



■ デジタルのコミュニケーション

スマホでの情報取得が主流となる中、24時間365日いつでも、お客さまのご都合によって、スマホで簡単にコミュニケーションできる仕組みを構築しています。

「マイニチガス」は、ガス・電気のご利用状況や料金の確認、支払情報変更などを行うことができる、当社の公式スマホアプリです。既に、当社のお客さまの55%にダウンロードいただいています。今後、チャットでの問い合わせ対応など、更に機能を追加し、お客さまとの新たなコミュニケーションを作っていきます。

お客さまへの情報発信についても新たな方法を取り入れています。2020年からはテレビCMに代えてYouTubeでのCM配信を行っています。その他、InstagramやTwitterなど、SNSを通じた定期的な情報配信、フォロワー獲得キャンペーンを行うなどの新たな取組みも進めています。

2020年以降は、コロナ禍でリアルなガス機器展示会の開催が難しくなったことも踏まえ、動画を用いた展示会の開催や、ビデオ会議を使ったリフォーム相談会などの新しい取組みを進めました。今後も、様々なテクノロジーを導入しながら、リアル・デジタルを問わず、多様なコミュニケーションを図っていきます。

ニチガスTwitterアカウント



◆ エネルギーにもっと自由を

当社は、お客さまがエネルギー自由化(個人のニーズに合わせ、自由に事業者や契約を選択できる)のメリットを享受できるよう、自由化市場活性化に向けた取組みを進めています。

都市ガス事業では、2017年4月の自由化のタイミングで自由化市場に参入、新たな市場でエネルギーの提供を開始しました。2017年8月、東京電力エナジーパートナー社と共同で「東京エナジーアライアンス社」を設立、都市ガス市場への新規参入を増やし、自由化市場活性化への取組みを進めています。

LPガス事業では、業界の「無償配管慣行」にもとづく、事業者によるお客さま(消費者)への提訴において、全面的にお客さま(消費者)に協力し、皆さまが自由にエネルギー会社を選択できる、真の意味での「エネルギーの自由化」実現を目指しています。

「無償配管慣行」とは、建物の新築時にLPガス事業者が無償で配管工事を行い、その見返りに、不動産業者の仲介で、ガス事業者とお客さま(消費者)が長期間に及ぶLPガス供給契約を締結することを言います。当該契約には、お客さま(消費者)がLPガス会社を変更しようとした際に配管工事費用の支払いをお客さま(消費者)に求める内容を含みます。そのため、お客さま(消費者)は実質的に不合理な長期契約を強いられ、エネルギー会社の自由な選択が阻害されることとなります。当社は、いまだ業界慣行として存在する「無償配管慣行」に立ち向かい、エネルギー自由化の浸透に貢献していきます。



ガバナンス

「株主と同じ船に乗る」仕組みを整備、資本市場の声を取り入れ経営を進化。
「攻めの経営」と「守りの経営」を軸としたガバナンス改革を続け、更なる企業価値と透明性の向上を図ります。

コーポレート・ガバナンス改革の変遷

当社は、経営の透明性の確保と、資本市場の皆さまのご意見を取り入れて経営を進化させることを重視し、より良い仕組みづくりに向けて改革を続けています。

当社が資本市場と向き合うようになったきっかけは、2011年のOEP社(JPモルガン社の投資部門)からの出資受け入れでした。当時、筆頭株主となったOEP社と四半期に1度実施する「戦略的投資委員会」を通じて、彼らの高度なファイナンスや経営戦略の考え方に触れ、資本市場の厳しいご意見を取り入れて社内で議論を進めることは、当社の企業価値の向上に有益であることを実感、2014年には外部からファイナンスに精通した人物を招いてIR専門部署を設立し、資本市場の考えを取り入れる体制を整備しました。

2015年以降は、社外取締役選任、役員報酬改革、買収防衛策廃止などを進め、「株主と同じ船に乗る」仕組みを構築しました。特に、2016年に開始した政策保有株式の縮減では、緊張感のある経営に向け、他社が保有する当社株式の縮減も進め、敢えて厳しい環境を自ら作りました。更に、2020年6月には取締役会の体制を大幅に変更、取締役会における業務執行の監督や全社戦略の策定に係る議論を強化しています。また同年、指名・報酬委員会の役割も担う「ESG経営推進委員会」を立ち上げました。今後、取締役の選定、後継者の育成計画、役員報酬等について議論を深めていきます。

当社は、ガバナンスのあり方に完成形はないと認識し、これからも当社を取り巻く環境の変化を踏まえて改革を続け、持続的な企業価値の向上を実現していきます。



政策保有株式(持合株式)の撤廃(2016年~2022年)

当社は、自社が保有する持合株式縮減に加え、他社が持合株式として保有する当社株式の縮減も進め、2022年1月末までに全ての政策保有株式の撤廃をしました。これは、自社が保有している持合株式は、資産有効活用の妨げとなり、また、相手方が保有する当社株式に関しては、その縮減を進めることが、当社の企業経営に対する一層の規律向上に資すると考えているためです。

当社保有分の撤廃(2016年~2022年)

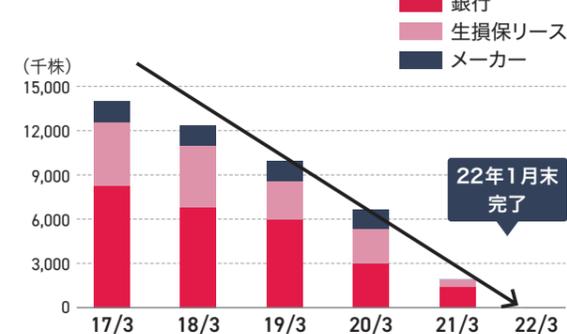
いち早く持合株式の意義を見直し、2016年から、当社が保有する株式の縮減を開始しました。事業会社から着手し、以降、金融機関(2017年~)とガス事業関連会社(2020年~)に縮減の対象を広げました。2022年3月期には、当社が保有する持合株式の全てを売却完了しました。

当社は、資産効率・収益性や株主さまへの還元を重視しており、持合株式売却によるキャッシュを高収益資産(LPガスやICT)への投資や株主還元にて充てています。

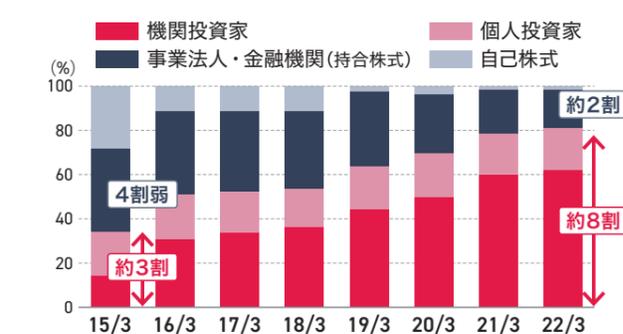
当社被保有分の撤廃(2017年~2022年)

2017年からは、事業会社および金融機関が持合株式として保有する当社株式の縮減も開始、2022年3月期中に全ての被保有株式の売却が完了しました。本被保有株式の売却のほか自己株式の消却も進めた結果、株主構成では、機関・個人投資家比率が約8割となりました(2022年3月末時点)。持合株式の撤廃を通じ、厳しい目で当社の経営に積極的に参加いただく投資家を増やすことで敢えて自らに厳しい環境を作り、緊張感のある中で経営を行っています。当社は、取引相手の選定においては、ご提案いただいたサービスの内容で判断し、選定しています。互いに緊張感を高め、よい取引関係が構築できるものと考えています。

被保有株式の推移



株主構成の変化



コーポレート・ガバナンスコードへの対応

2022年4月から適用となったプライム市場向け原則を含め、企業価値向上に向けたガバナンスのあり方に向け、改革を進めています。

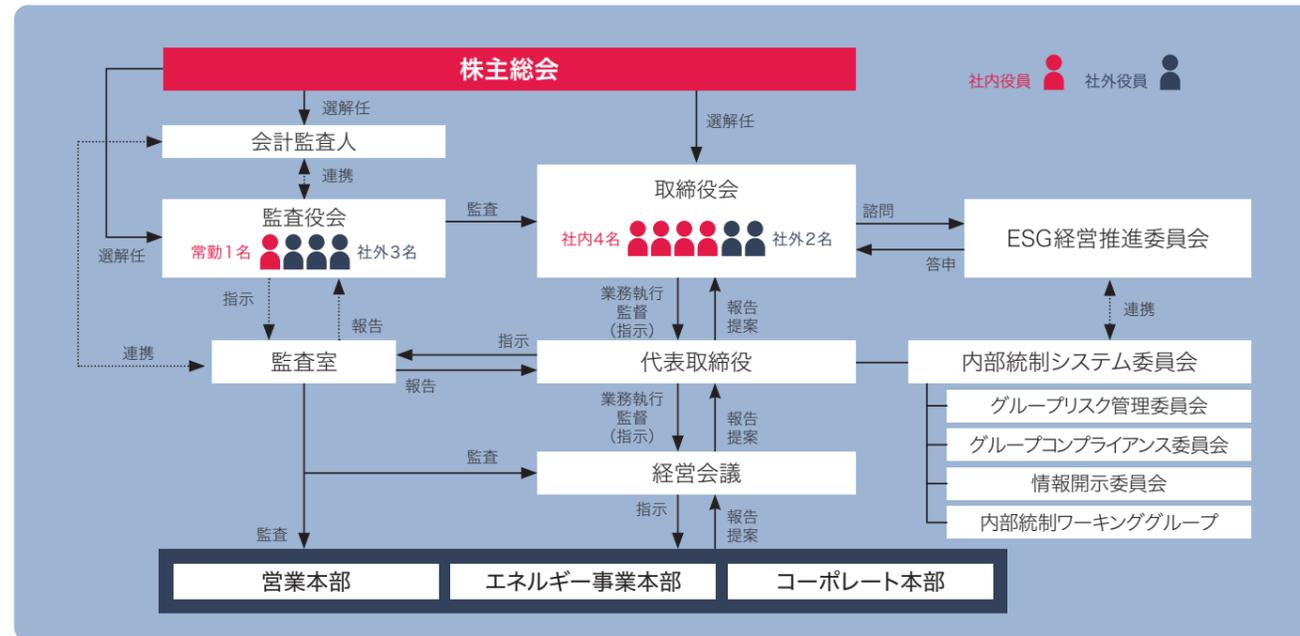
コーポレートガバナンス報告書
<https://view.nichigas.co.jp/ir/management/governance.pdf>



コーポレート・ガバナンス体制

「コーポレート・ガバナンス」とは、持続的な企業価値向上を実現するための仕組みであり、これを有効に機能させることを考えています。当社は、「経営の規律」を確保するとともに、「捨てる覚悟」と「変革への意思」を持った経営が更なる企業価値向上に繋がるという認識のもと、コーポレート・ガバナンス体制を整備しています。

コーポレート・ガバナンス体制 (2022年6月22日現在)



取締役会

2020年6月24日の定時株主総会で取締役を11名から5名に大幅に減員し、取締役会の経営監督機能の強化を図りました。2022年6月22日時点では取締役6名のうち2名が社外取締役、監査役(4名)を含めた取締役会出席者の構成では、半数が社外役員です。

経営会議

取締役会から業務執行に関わる権限事項の意思決定を委譲された機関。専務執行役員を議長とし、会長執行役員、社長執行役員、営業本部、エネルギー事業本部、およびコーポレート本部の各本部長・副本部長にて構成し、原則毎月1回開催します。取締役会で決議した経営計画・経営戦略の具体的な施策について議論・実行することで、機動的な業務執行と経営の効率を高めています。

ESG経営推進委員会

ESG経営推進委員会は、社外取締役(井出隆)を委員長とし、取締役会長執行役員(和田真治)、代表取締役専務執行役員(渡辺大乗)、社外取締役(河野哲夫)、社外監査役(山田剛志)により構成し、社外役員が構成員の過半数を占める取締役会の諮問機関です。取締役会の独立性・客観性・公平性と説明責任を強化するために、ESGの観点から踏まえた長期視点の経営計画・戦略について審議し、取締役会に答申しています。また、ESGの各項目に係る重要課題や具体的な施策に加え、任意の諮問機関として、役員報酬、最高経営責任者等の指名、後継者計画などについて議論し、取締役会に答申しています。

グループ執行役員会議

上記会議体のほか、取締役会長執行役員、代表取締役社長執行役員、各本部長・副本部長、各支店長、本社およびグループ会社の執行役員、各部門長で構成し、常勤監査役が出席する「グループ執行役員会議」を原則毎月1回開催しています。女性執行役員2名も参加し、利益計画やKPIの進捗、市場動向、新規の取組み、業務改善などについて情報共有・議論しています。



取締役会の実効性評価

当社は、取締役会が適正に機能し、「経営の規律」、「捨てる覚悟」、「変革への意思」を持った経営となっているかを確認する手段として、取締役会の実効性評価を重視しています。社外役員や外部の有識者のご意見から今後の課題を認識し、その改善を通じて経営を持続的に進化させていきます。

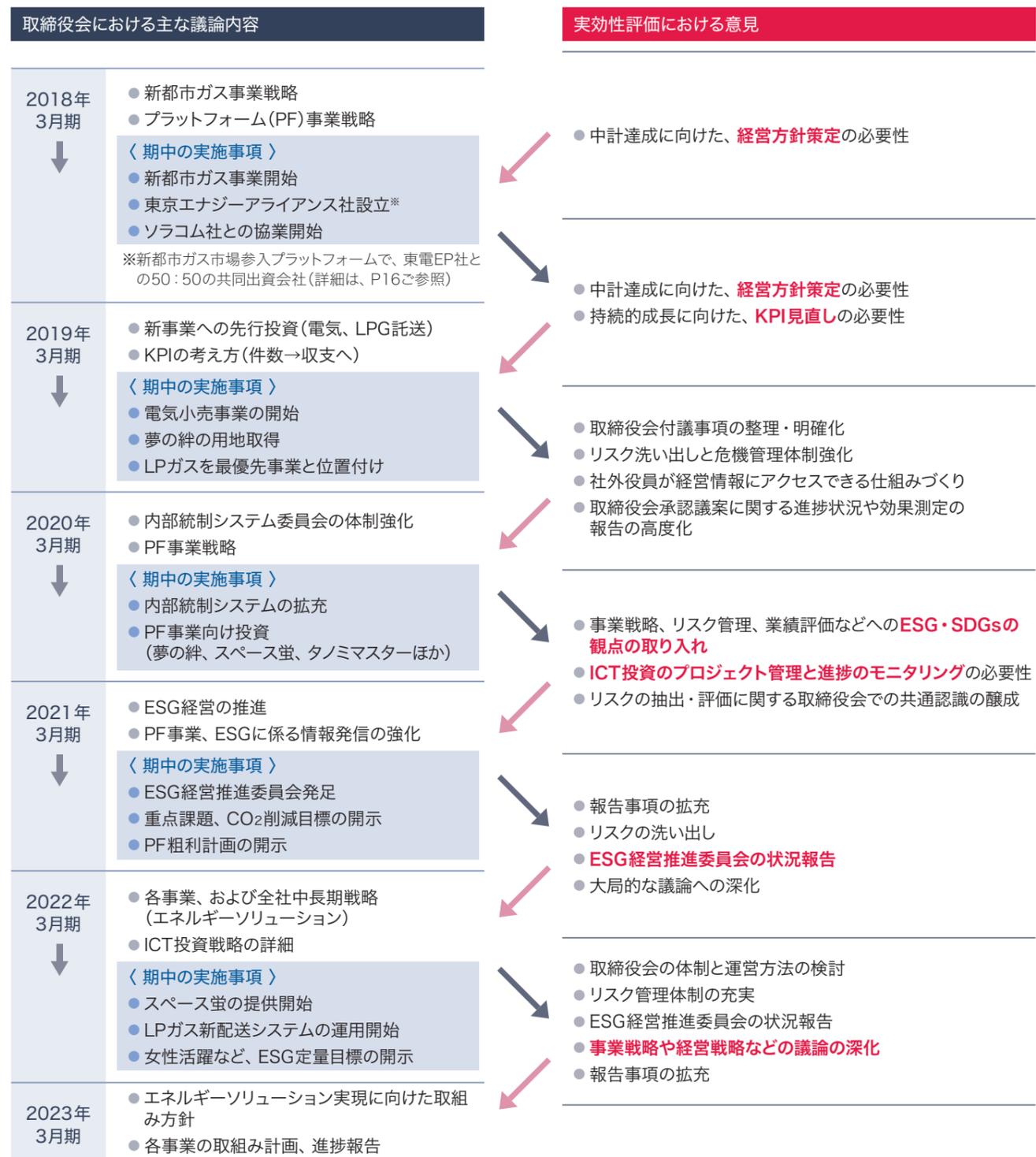
評価方法	評価結果の内容																
<p>1 各取締役の評価：毎期取締役が自己の職務執行状況などについて評価。その評価にもとづき、独立した第三者たる有識者(独立外部評価者)と面談のうえ、各取締役が評価を受ける。</p> <p>2 社内・社外の取締役および監査役が、1)取締役会の構成と運用、2)戦略と実行、3)リスクと危機管理、4)株主との対話などについて、第三者機関との事前協議により策定した評価アンケート項目にもとづき評価。</p> <p>3 上記①、②を踏まえ、第三者の関与を得た上で取締役会全体の実効性を分析・評価。</p>	<p>2022年3月期の実効性評価 実効性あり</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 評価ポイント</p> <table border="1"> <tr> <td>資本市場との積極的な対話</td> <td>自ら面談依頼を行うなど、積極的に資本市場と対話を行っている。結果、IRの高い評価に繋がっている</td> </tr> <tr> <td>資本市場との対話の社内での活用</td> <td>資本市場との対話内容が取締役会に共有され、経営戦略や事業戦略などに活かされている</td> </tr> <tr> <td>業績指標の設定</td> <td>ROICやROEなど、経営戦略や経営方針にもとづいた業績指標が適切に設定されている</td> </tr> </table> <p><input checked="" type="checkbox"/> 課題</p> <table border="1"> <tr> <td>取締役会の体制と運営方法の検討</td> <td>取締役会における、企業価値向上に向けた議論の更なる活性化、そのための体制、運営方法の見直し</td> </tr> <tr> <td>リスク管理体制の充実</td> <td>グループリスク管理体制のより一層の充実</td> </tr> <tr> <td>ESG経営推進委員会の状況報告</td> <td>取締役会に対する、ESG経営推進委員会の議論内容報告の充実</td> </tr> <tr> <td>経営戦略や事業戦略などの議論の深化</td> <td>経営戦略、事業戦略の実効性向上に向けた議論の更なる深化</td> </tr> <tr> <td>報告事項の拡充</td> <td>人的資本の状況やDXの推進状況などの取締役会への報告事項の充実</td> </tr> </table>	資本市場との積極的な対話	自ら面談依頼を行うなど、積極的に資本市場と対話を行っている。結果、IRの高い評価に繋がっている	資本市場との対話の社内での活用	資本市場との対話内容が取締役会に共有され、経営戦略や事業戦略などに活かされている	業績指標の設定	ROICやROEなど、経営戦略や経営方針にもとづいた業績指標が適切に設定されている	取締役会の体制と運営方法の検討	取締役会における、企業価値向上に向けた議論の更なる活性化、そのための体制、運営方法の見直し	リスク管理体制の充実	グループリスク管理体制のより一層の充実	ESG経営推進委員会の状況報告	取締役会に対する、ESG経営推進委員会の議論内容報告の充実	経営戦略や事業戦略などの議論の深化	経営戦略、事業戦略の実効性向上に向けた議論の更なる深化	報告事項の拡充	人的資本の状況やDXの推進状況などの取締役会への報告事項の充実
資本市場との積極的な対話	自ら面談依頼を行うなど、積極的に資本市場と対話を行っている。結果、IRの高い評価に繋がっている																
資本市場との対話の社内での活用	資本市場との対話内容が取締役会に共有され、経営戦略や事業戦略などに活かされている																
業績指標の設定	ROICやROEなど、経営戦略や経営方針にもとづいた業績指標が適切に設定されている																
取締役会の体制と運営方法の検討	取締役会における、企業価値向上に向けた議論の更なる活性化、そのための体制、運営方法の見直し																
リスク管理体制の充実	グループリスク管理体制のより一層の充実																
ESG経営推進委員会の状況報告	取締役会に対する、ESG経営推進委員会の議論内容報告の充実																
経営戦略や事業戦略などの議論の深化	経営戦略、事業戦略の実効性向上に向けた議論の更なる深化																
報告事項の拡充	人的資本の状況やDXの推進状況などの取締役会への報告事項の充実																

実効性向上に向けた取組み(社外役員との情報共有)

社外役員と取締役会のほか、経営会議、ESG経営推進委員会、グループ執行役員会議などの会議資料や議事録をタイムリーに共有しています。また、取締役会の開催前に、担当役員やプロジェクト責任者から取締役会の議題に係る説明を適宜行い、取締役会での議論の活発化を図っています。

取締役会における主な議論内容の深化

当社は、実効性評価において頂戴したご意見をもとに今後の課題を認識し、次年度の取締役会における議論内容を変化させてきました。事業戦略や経営方針にESG経営を加え、取締役会での議論内容と、各期の取組み内容を年々深化させています。



取締役候補者の選任方針、サクセッションプラン

当社は、取締役候補者の選任方針および最高経営責任者などの選解任プロセスの整備を重要な検討課題と認識し、ESG経営推進委員会での議論を進めています。

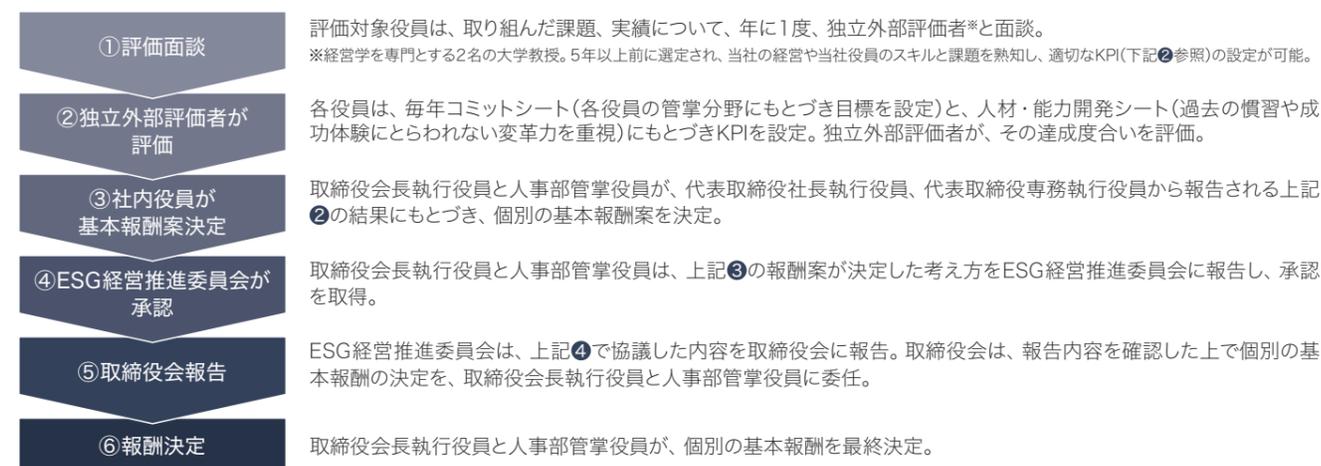
役員報酬

社内役員の報酬には「業績に連動する基本報酬」と、「株式報酬」を導入し、役員が株主と同じ船に乗り、中長期的な企業価値向上を意識づける設計としています。今後、ESG経営推進委員会で議論を深め、ESG経営指標と連動させるなども検討していきます。

業績連動基本報酬(2015年～)

当社役員の報酬は、固定報酬と業績連動報酬を合わせた額であり、業績連動報酬は、連結営業利益などの達成度に応じて変動します。

社内役員の個別基本報酬決定の流れ



株式報酬(BIP信託制度)(2015年～)

対象役員は、各自の役位や基本報酬月額(連結営業利益などの達成度に応じて変動)にもとづき、毎年ポイント(一定の割合で株式に変換される)を受領、在任期間中、ポイントが累積されます。各役員の退任時に、会社は累積ポイントに対して一定割合を当社株式、残りを現金(一定割合で換価した相当額)の形で同役員に付与します。

2022年3月期(2021年4月～2022年3月)の役員報酬

	報酬総額(百万円)	基本報酬(百万円)	非金銭報酬(株式報酬)(百万円)	退職慰労金(百万円)	対象役員数(名)
社内取締役	204	140	63	—	3
社内監査役	14	14	—	—	1
社外役員*	36	36	—	—	5

※ 社外取締役および監査役に対しては、適切にその役割を担うため固定の基本報酬のみ支給しています。

2022年3月期の報酬等の総額が1億円以上である取締役の報酬等の総額等

氏名	役職	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の額(百万円)	
			基本報酬	非金銭報酬(株式報酬)
和田 眞治	代表取締役社長執行役員	112	74	38

役員のプロフィール (2022年6月22日現在)

■ 取締役(社内取締役4名、社外取締役2名)



和田 眞治

取締役会長執行役員(2022年5月就任)
現に所有する普通株式: 170,265株* 潜在的に所有する普通株式: 167,799株*

2005年に社長就任後、営業、配送、保安、ITなど全ての職務を担った経験を活かして物流改革や業務クラウド化を進め、当社エネルギー事業の基盤を創ってきた。加えてJPモルガン100%出資のOEP社からの出資を受け入れ、東京電力グループとのアライアンス、ベンチャーとの協業を通じたプラットフォーム事業創出などを進め、「同じ成功は繰り返さない」という信念のもと、地域社会への貢献を第一としながら、当社企業価値を大きく成長させてきた。株主・投資家との対話を重視し、Institutional Investorのランキングではエネルギー部門Best CEOに複数回選定されている(2017、2018、2021、2022)。1977年当社入社。



柏谷 邦彦

代表取締役社長執行役員(2022年5月就任)
現に所有する普通株式: 60,200株* 潜在的に所有する普通株式: 38,808株*

2012年当社入社。資本業務提携先であったJPモルガン社100%出資のOEP社と四半期毎に開催する戦略的投資委員会で、当社企業価値を高めるための議論を主導し、企業価値向上の流れを加速させた。加えて当社の最重要パートナーである東京電力グループや、ITベンチャーとのアライアンス関係構築、電気やプラットフォーム事業開始など、当社グループの総合エネルギー事業への進化、新たな企業価値創出への取組みを推進してきた。2022年に現職に就任。当社入社前は、会計事務所Ernst&Young(NY)、オリックス社グローバル投資銀行部門などで勤務。法律、税務、投資業務などの知識・経験を有する。米国弁護士(ニューヨーク州)、米国公認会計士。



渡辺 大乘

代表取締役専務執行役員(2020年6月就任)
営業本部長
都市ガスグループ管掌
現に所有する普通株式: 84,300株* 潜在的に所有する普通株式: 52,926株*

1981年当社入社。営業、原料調達、配送、保安、工事、企画など、当社オペレーションの全分野での責任者を務め、LPガス物流改革では指揮を執った。電気事業ではその拡大を牽引し、電気事業とガス事業の融合に関する経営企画を主導、当社の企業価値を創る最前線の営業部隊を長年率いている。2018年から都市ガスグループを管掌、グループ都市ガス会社である東彩ガスおよび新日本瓦斯の代表取締役社長も務めた。2018年に代表取締役専務就任。



吉田 恵一

代表取締役専務執行役員(2022年6月就任)
エネルギー事業本部長
現に所有する普通株式: 200株* 潜在的に所有する普通株式: 11,079株*

2020年当社入社。パートナーである東京電力から転籍。同社では経営企画、広報、秘書、人事・労務など各分野を歴任、人材発掘・育成プロジェクトなど、新たな取組みを進めてきた。また、再エネ普及のための制度構築や取組みを主導したほか、海外の官民合同事業立上げも経験。当社転籍直前には役員として千葉の送配電地域責任者を務め、大規模停電時にはトップとして対応、レジリエンスの重要性を認識した。現在エネルギー事業本部を管掌し、DXによる保安・充填・配送の効率化と品質向上に取り組むとともに、プラットフォーム事業を推進。エネルギーソリューションの展開では、再エネ、電力系統などに係る経験と知見、人的ネットワークを活かし、中心的役割を果たしている。

※2022年3月末時点



井出 隆

社外取締役

公認会計士として会計、財務に関する深い知識と経験を有し、財務政策やコンプライアンス強化などに助言を行う。ESG経営推進委員会の委員長も務める。2014年に社外監査役、2015年に社外取締役就任(現任)。



河野 哲夫

社外取締役

大手金融機関に長年勤務し、海外駐在も経験した。エームサービスでは執行役員を務めた。金融、財務、海外事業に関する知見を有し、資本政策などへの助言を行う。2015年に社外取締役に就任(現任)。

■ スキルマトリクス

当社の中長期的企業価値成長に必要と考えるスキルを設定し、スキルマトリクスを作成しています。機動的な全社戦略の決定、高いレベルでの業務執行の監督、企業価値向上を実現するため、必要なスキルを有する人材を取締役、監査役に配置しています。

◎ 主なスキル ○ その他スキル

社内5名、社外5名		経営戦略	営業、業界経験・オペレーション	DX戦略・テクノロジー、アライアンス	財務・会計、法務・リスク管理	環境(脱炭素に向けた取組み)	社会(人材戦略、労働安全、人権)	ガバナンス
取締役会長執行役員	和田 眞治	◎	◎	◎		○	○	○
代表取締役社長執行役員	柏谷 邦彦	◎		○	◎	○	○	◎
代表取締役専務執行役員	渡辺 大乘	◎	◎		○	○	○	
代表取締役専務執行役員	吉田 恵一	◎		◎	○	◎	○	
取締役(社外)	井出 隆	○			◎		○	○
取締役(社外)	河野 哲夫	○	○		◎			○
常勤監査役	真中 健治		○		○		◎	○
監査役(社外)	山田 剛志			○	◎		○	◎
監査役(社外)	中嶋 克久	◎	○		◎			○
監査役(社外)	五味 祐子				◎		○	◎

■ 監査役(常勤1名、非常勤3名)



真中 健治

常勤監査役(2022年6月就任)
現に所有する普通株式: 12,000株*

1994年当社入社。総務、人事・労務、仕入れ、保安などを幅広く経験。ガス協会へも出向し、ガス事業の制度整備などを行政と交渉した。2014年人事部長就任後は採用や労務を主導。2022年に監査役就任(現任)。



山田 剛志

社外監査役

成城大学大学院法学研究科教授。弁護士資格を保有。会社法・金融法に関する高い知見を有し、当社の監査体制の強化に寄与。2015年に社外監査役就任(現任)。



中嶋 克久

社外監査役

公認会計士資格を保有。M&A、組織再編コンサルティング会社を経営。会計、財務、経営に関する高い見識を有する。2017年に社外監査役就任(現任)。



五味 祐子

社外監査役

国広総合法律事務所パートナー弁護士。20年以上の弁護士歴を持っている。危機・リスク管理に関する高い見識を有している。2018年に社外監査役就任(現任)。

※2022年3月末時点

■ 執行役員



鎌形 哲夫

専務執行役員
営業本部副本部長
関東中央支店長

1987年当社入社。LPガスの市場競争が激しい埼玉周辺エリアで、当社の成長を牽引し続けている。営業現場での働き方改革にも注力し、先進的取組みを数多く実施。2020年に専務執行役員就任(現任)。



清田 慎一

専務執行役員(2022年5月就任)
コーポレート本部長

2012年当社入社。IR部門を立ち上げ、投資家との対話の仕組みを構築、資本市場での当社知名度を大きく向上させてきた。グループ全体の財務・資本戦略の指揮を執る。政策保有株式撤廃も主導。入社前は、旧東海銀行、オリックスグループ、小松製作所で勤務。金融全般、不動産投資やM&Aなどを経験、財務に精通する。



森下 淳一

常務執行役員
エネルギー事業本部副本部長

1990年当社入社。ICTを活用した業務フルクラウド化、保安高度化などを業界に先駆けて実現。LPガス物流システムの進化に邁進している。2014年に常務取締役、2020年に常務執行役員就任(現任)。



佐藤 一郎

常務執行役員
営業本部西関東支店長

1990年当社入社。LPガスの市場競争が激しい神奈川県を含む関東の南西部で、LPガスの顧客基盤拡大に尽力。営業現場を主導し地域社会への貢献に邁進している。2020年に常務執行役員就任(現任)。



岩谷 治樹

常務執行役員
営業本部東京支店長
東京支店第1部管掌

2002年当社入社。東京支店長として自由化後に参入した都市ガス市場での顧客基盤拡大に貢献。「東京ヴェルディ」との提携による様々なコミュニティ形成に向けた施策を主導。2015年に常務執行役員就任(現任)。



尾作 恵一

常務執行役員
コーポレート本部副本部長
人事部管掌

熊谷組を経て2005年に当社入社。前職での労務管理などの経験を活かし、グループ全体の人事システム統合や内部統制の強化を実施。人事部管掌として健康経営に邁進。2021年に常務執行役員就任(現任)。



紫藤 武久

執行役員
営業本部北関東支店開発部長

長岡 覚

執行役員
営業本部関東中央支店第5部長

滝瀬 淳一

執行役員
営業本部北関東支店長

鈴木 壮

執行役員
営業本部南関東支店長

鬼塚 浩二

執行役員
営業本部営業企画部長

岩崎 陽子

執行役員
コーポレート本部人事部長

新井 光雄

執行役員
営業本部東関東支店長

天野 鎮機

執行役員
コーポレート本部総務部長

清水 靖博

執行役員
営業本部電力事業部長

山岸 麻登佳

執行役員
コーポレート本部経財部長

株主・投資家・アナリストの皆さまとの対話

当社は、株主・投資家・アナリストの皆さまとの対話を重視しています。皆さまからの率直なご意見を取り入れて社内議論を深めることは当社の更なる企業価値の向上に繋がるものと認識し、積極的に皆さまとの対話の場をいただいています。また、皆さまとの対話を深めるにはわかりやすく過不足ない情報開示が重要と考え、皆さまからのご指摘などを踏まえて社内で議論し、情報開示の改善を続けています。

IR面談実績

当社は、国内外の機関投資家やアナリストの皆さまと年間200回を超えるIR面談を実施しています。面談実績のある投資家さまには決算期毎に当社から積極的にのお声掛けし、面談を実施しています。21/3期以降は、コロナ禍で対面の面談が制限される中、Webを活用し、21/3期は243回、22/3期は238回の面談を実施しました。取締役会長執行役員の和田、代表取締役社長執行役員の柏谷をはじめ、各役員も積極的にIR面談に対応しています。

IR面談数

16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
185回	242回	228回	233回	190回	243回	238回

〈面談対応者〉

和田代表取締役社長執行役員(当時)	23回
経営幹部	28回
IR担当役員、IR担当	238回

〈機関投資家面談の割合〉



開示情報の拡充

皆さまとの対話内容を、経財部や事業部などと共有し、常に従前よりも良い情報を開示することを目指し、社内で情報開示改善に向けたアイデアを議論しています。決算説明資料などの各種資料も毎回改善を続け、皆さまにとって重要な情報を、よりわかりやすい形で開示することを心がけています。例えば、気温の変動による家庭用ガス販売量への影響、販管費について、皆さまとの議論の中でより詳細な内容のご説明の必要性を感じ、更なる分析を進め、気温のガス販売量への感応度や、細かい費目毎の販管費情報の開示を始めました。



加えて、面談実績のある機関投資家やアナリストの皆さまに、メールを送信(メルマガ配信)し、決算情報やIRニュースのほか、月次で開示するお客さま純増数や、ガス・電気販売量に関する詳細な説明を行っています。今後、ESGの取組みなど、多様な情報を発信していきます。

当社Webサイト投資家向けページ

<https://www.nichigas.co.jp/ir/>



英語でのIR対応

海外投資家との英語面談において、通訳を介さずに直接英語で面談を行っています。また、メールで直接いただくご質問についても、IR担当マネージャーから英語でご回答しています。より正確な企業理解にもとづく有益な情報を投資家の皆さまにお伝えするには、通訳を通じた言葉ではなく、直接自分たちの言葉でコミュニケーションすることが重要と認識しています。

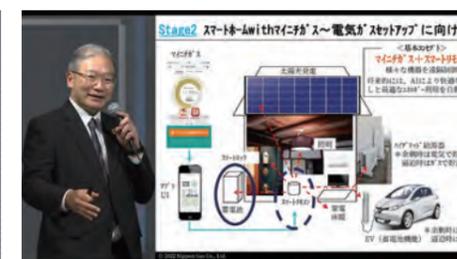
そのほか、プレスリリースや決算説明資料などの資料は社内で英訳を行い、国内投資家向けと同じタイミングで海外投資家の皆さまに重要な情報を開示しています。

説明会(事業やESGについて)

毎四半期決算当日に電話会議形式で決算内容をご説明しているほか、中間決算と本決算後のタイミングで説明会を実施し、役員から直接皆さまにお話しています。2021年5月の「事業・ESG説明会」では、脱炭素に向けた基本方針や取組みなどをご説明しました。2022年5月の説明会では、社長交代の背景、当社が新体制で目指す「エネルギーソリューション」戦略などについて説明しました。



柏谷代表取締役社長執行役員



吉田代表取締役専務執行役員

説明会動画

<https://www.nichigas.co.jp/ir/library/meeting>



社外からの評価

当社のIRや情報開示に向けた取組みは、株主・投資家・アナリストの皆さまから高い評価を頂戴しています。今後も、皆さまからのご意見を真摯に受け止め、様々な点において、より良いコミュニケーションに向けた工夫を続けていきます。

米国金融専門誌 Institutional Investor 「The All-Japan Executive Team」(2021年、2022年)

当社は、世界的に著名な米国の金融専門誌である「Institutional Investor 誌」が発表した、「The All-Japan Executive Team」のエネルギー部門において、**2年連続**で、**総合第1位/その他全部門での第1位**に選定されました。

2022年のランキング

- Energy & Utilities Sector 総合第1位
- ベストCEO: 第1位 和田真治(代表取締役社長執行役員)
- ベストIRプロフェッショナル:
第1位 清田慎一(常務執行役員 経営企画/IR部・経財部掌管)
- ベストIRチーム、ベストIRプログラム、ベストESG それぞれ第1位

※役職は選定時



日本証券アナリスト協会「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」 2021年度 エネルギー部門で第1位/21社

2021年度の選定では、経営陣やIR部門が共に積極的なIR姿勢を継続し、ミーティングでレベルの高いディスカッションを行っていること、定量情報の開示が充実していること、そして、これまで遅れていたESG情報の開示を、統合報告書や説明会などを通じて大きく進めたことなどが評価されました。

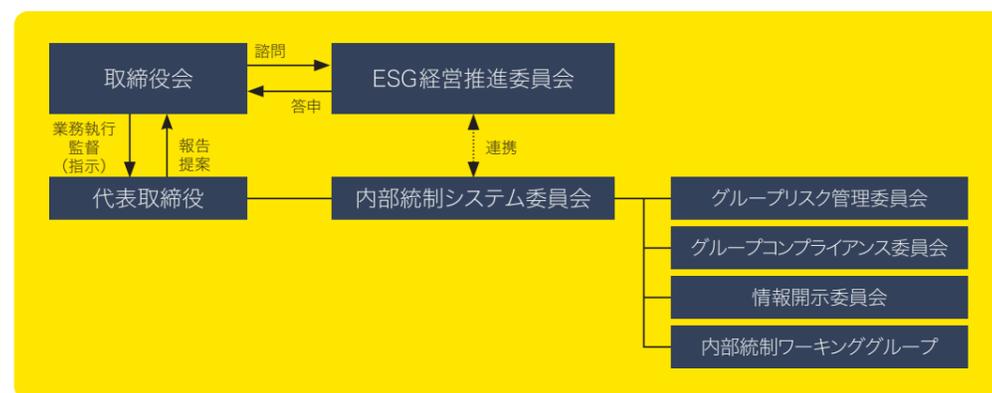


内部統制

■ 基本方針

当社は、内部統制システムの構築を総合的に行うための組織として、代表取締役社長執行役員を委員長とする「内部統制システム委員会」を設置しています。その下部組織として、「グループリスク管理委員会」、「グループコンプライアンス委員会」、「情報開示委員会」、「内部統制ワーキンググループ」を置き、内部統制システムの整備・運用を進め、適法かつ効率的な業務執行体制を確立しています。

内部統制体制 (2022年6月22日現在)



リスク管理

■ 基本方針

当社は様々なリスクに対し、その大小や発生可能性に応じた事前の準備を行うことによりリスクを最小限にすべく、組織的に対応しています。「グループリスク管理委員会」を設置して全社横断的に定性的・定量的なリスクを特定、ネガティブな可能性には対策を講じ、機会には機動的な意思決定を行うことで新たな収益源の創出を図っています。加えて、リスクについて定期的な見直しを行い、予防、軽減、回避を行うための方策の策定・運用に継続的に取り組んでいます。中長期的に事業や業績に影響を与える課題については、ESG経営推進委員会で深い議論を行ったうえで、取締役会で重要課題(マテリアリティ)として項目を特定(詳細は、P18-19ご参照)、全社対応方針を議論・決定しています。有事の際には、「グループリスク管理規程」にもとづき、対策本部を設置するなど当社グループとして全社的に対応しています。

個人情報保護・情報セキュリティ

個人情報保護方針、情報セキュリティ基本方針、その他社内規程を制定し、役職員および業務委託先を対象とした教育・研修の実施、および業務委託先に対する当社お客さま情報の取扱状況の調査など、安全管理措置を講じ、適切な情報管理に努めています。また、「情報セキュリティ対策チーム(CSIRT*)」を設置し、各種セキュリティ対策やセキュリティの脅威となる事象の発生防止に向けた注意喚起や教育・研修、対策マニュアルの策定、情報セキュリティ監査などを実施しています。

*Computer Security Incident Response Teamの略

新型コロナウイルス感染症拡大への対応

感染症拡大は、事業やエネルギーの安定供給に影響を及ぼす可能性があることと認識し、お客さま・社員・取引先の健康と安全を第一に、感染予防や拡大防止対策を講じています。新型コロナウイルス感染症拡大への対応では、リスク管理委員会委員長(コーポレート本部長)を本部長とする「新型コロナウイルス対策本部」を設置し、専用のポータルサイトなどを通じ、迅速かつ全社横断的な情報共有・指示を行う体制を構築しました。

コンプライアンス

当社は、公正かつ適切な経営を実現し、社会的責任を果たすべく、コンプライアンス経営の確立を宣言しています。「グループコンプライアンス委員会」を設置し、コンプライアンス遵守徹底やグループ役職員行動規範の制定、内部通報制度の整備などを実施しています。コンプライアンス違反事案や内部通報事案が発生した場合は、事実調査の後に本委員会で審議・処分の決定などを行い、再発防止策の立案と実行を進めています。また、コンプライアンスの意識調査(年に1回)と、その遵守状況に関する内部監査を行っています。

■ グループ役職員行動規範

当社グループの役員および社員が、コンプライアンスの確立を自らの問題として捉えて業務執行にあたるよう、「日本瓦斯グループ役職員行動規範」を制定しています。

グループ役職員行動規範の内容 (抜粋)	
<ul style="list-style-type: none"> ● 人権の尊重、差別の禁止 (性別・年齢・国籍・人種・宗教・身体的条件・雇用形態など) ● 公正な取引(不当な要求をしない) ● 腐敗、贈収賄の禁止 	<ul style="list-style-type: none"> ● インサイダー取引の禁止 ● 反社会的勢力との関係遮断 ● ノーハラスメント

■ コンプライアンス教育

当社は、コンプライアンスを推進するため、グループ役員および従業員(嘱託・パートを含む)に対し、デジタルツールを活用したコンプライアンス教育・研修を行い、コンプライアンスの重要性を日常的に周知する取組みを実施しています。

■ 内部通報制度(グループ・ヘルプライン)

当社は、ハラスメントなどの役職員行動規範に反する行為などのコンプライアンス違反の早期発見・未然防止、社員の保護、およびコンプライアンス違反の早期解決と是正、再発防止などを目的とし、当社グループ全従業員向けの制度として、「グループ・ヘルプライン」を設置しています(詳細は、P29ご参照)。対応状況については取締役会に定期的に報告し、取締役会で議論しています。

情報開示

当社は、適時かつ公平な経営内容、事業活動状況などの企業情報を提供するために、法令および適時開示規則にもとづく情報開示を行います。また、ステークホルダーの皆さまに有用と判断される場合には、経営戦略、資本政策、ESG戦略などの非財務情報を含めて積極的に開示します。当社では「情報開示委員会」にて、重要情報の判定、開示の要否、その開示手段について決定しています。

■ ディスクロージャーポリシー(2021年6月制定)

当社は、情報開示に係る基本方針や情報開示の方法、開示資料の取り扱い上の留意点、風説の流布への対応、沈黙期間、情報開示に係る社内規程の遵守の方針を「ディスクロージャーポリシー」に定め、コーポレートサイトで開示しています。

ディスクロージャーポリシー <https://ssl4.eir-parts.net/doc/8174/announcement15/70175/00.pdf>



財務報告に係る内部統制

当社は、財務報告の信頼性および適正性の確保を経営の重要な責務として位置付けています。財務報告に係る内部統制については、「内部統制ワーキンググループ」が所管し、全社的な統制、各業務プロセスの整備運用評価をする委員を選定しています。連結子会社各社においても評価委員を選定の上、整備・運用の評価に関する進捗状況の報告やモニタリングの実施状況、評価結果の改善などを協議、運営しています。金融商品取引法にもとづく内部統制報告書は取締役会に付議し、内部統制の有効性を確認しています。



連結財務サマリー (13/3期~22/3期)

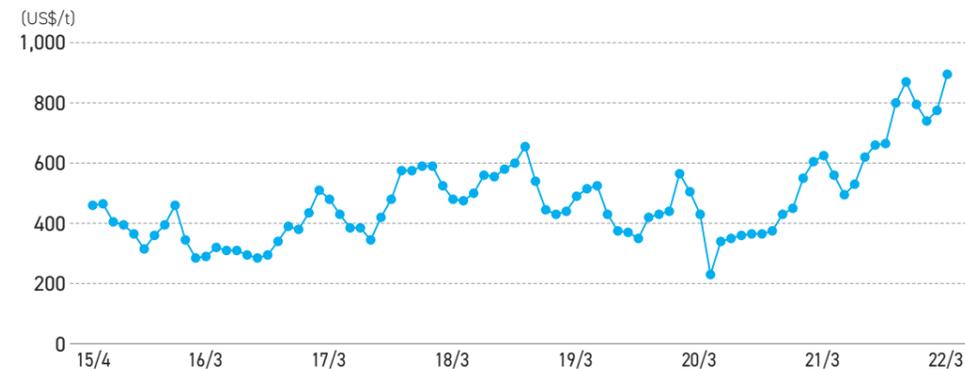
(百万円)	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
P/L(会計年度)										
売上高	¥117,070	¥126,833	¥125,733	¥114,691	¥109,536	¥114,725	¥122,577	¥132,496	¥143,490	¥162,552
粗利益	47,503	48,209	49,398	53,731	56,887	57,835	58,040	63,365	67,791	66,593
販売費及び一般管理費	39,618	39,176	39,383	41,920	44,686	47,146	49,112	51,845	54,163	53,807
営業利益	7,885	9,032	10,015	11,810	12,201	10,689	8,927	11,519	13,627	12,786
経常利益	8,189	9,193	9,427	11,331	12,176	11,093	7,375	10,682	14,062	12,930
親会社株主に帰属する当期純利益	3,774	9,464	5,528	7,090	6,913	7,798	4,328	7,742	9,373	9,972
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	26.0	73.6	49.4	63.6	54.0	60.9	33.9	63.3	78.9	86.2
B/S(会計年度末)										
総資産	¥124,958	¥123,496	¥123,910	¥139,097	¥139,157	¥137,953	¥141,267	¥132,521	¥140,120	¥153,811
純資産	53,016	44,831	34,969	60,316	66,641	72,076	69,064	68,355	69,342	71,890
自己資本比率(%)	32	36	28	43	48	52	49	52	49	47
有利子負債	46,610	51,535	63,858	53,862	47,380	41,367	47,258	34,614	41,511	45,941
D/E Ratio(倍)	1.2	1.1	1.8	0.9	0.7	0.6	0.7	0.5	0.6	0.6
ROIC(%)	6	6	7	7	7	7	5	7	9	8
ROE(%)	10	22	14	15	11	11	6	11	14	14
キャッシュ・フロー(会計年度)										
営業キャッシュ・フロー	¥ 15,225	¥ 13,864	¥ 17,699	¥ 20,717	¥ 16,630	¥ 15,597	¥ 15,151	¥ 15,975	¥ 16,068	¥ 20,694
投資キャッシュ・フロー	△14,310	△7,170	△11,230	△11,073	△10,743	△7,059	△26,846	4,679	△14,513	△8,792
財務キャッシュ・フロー	△3,554	△7,393	△3,856	7,568	△8,717	△8,454	△1,570	△22,330	△5,706	△7,407
フリーキャッシュ・フロー	915	6,694	6,469	9,644	5,887	8,538	△11,695	20,654	1,555	11,902
株主還元(会計年度)										
1株当たり配当額(円)	¥ 4.3	¥ 8.7	¥ 8.7	¥ 10.0	¥ 11.3	¥ 14.0	¥ 23.3	¥ 23.3	¥ 41.7	¥ 50.0
配当総額	631	1,120	903	1,185	1,461	1,804	2,949	2,842	4,977	5,823
自社株買い	1	10,239	14,394	2	2	3	4,536	5,000	3,500	3,548
総還元性向(%)	17	120	277	17	22	23	174	101	90	95

(注)1. EPSは株式分割後ベース(2021年4月1日を効力発生日とし、普通株式1株につき3株で分割) 2. D/E Ratio(倍) = 当期有利子負債(リース債務含む) / 当期自己資本 3. ROIC = 当期税引後営業利益 / (前期と当期の有利子負債+自己資本の平均値) 4. ROA = 当期純利益 / 当期総資産 5. ROE = 当期純利益 / (前期および当期の自己資本の平均値) 6. 総還元性向 = (配当額+自社株買い) / 当期純利益 7. 1株当たり配当額は株式分割後ベース

LPガス原料価格(CP)の推移

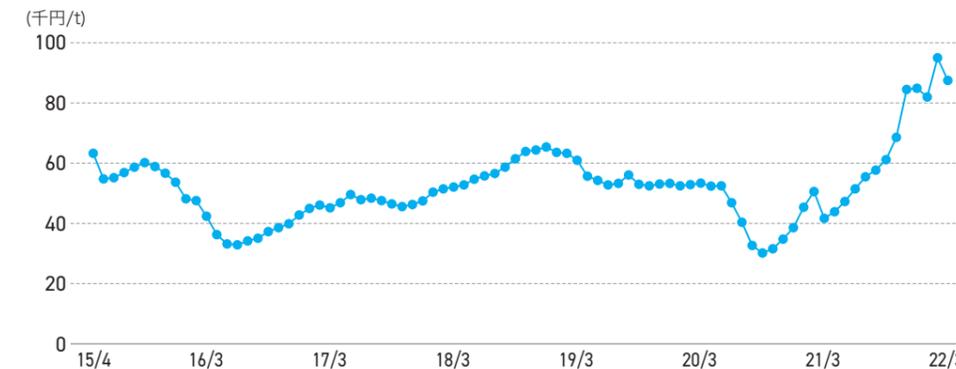
CPは概ね2~3ヶ月後の家庭用LPガスの原価に適用されます。CPは2021年6月以降、上昇しています。当社は市場の動向を勘案しつつ、CPの上昇をLPガス販売価格に適切に転嫁し、LPガスの利幅を維持する方針です。原価は、CP(2~3ヶ月前の数値)×為替(円/US\$)×家庭用LPガス販売量(t)*

*実際は、家庭用LPガス販売量のうち、3分の1程度は原料価格連動の契約であり、CP価格の変動が遅れて販売価格に反映される契約です。



都市ガス原料価格の推移(日本に輸入されるLNGの平均CIF価格)

都市ガス原料価格は、原料費調整制度により、先に売上原価、後に料金と時期がずれて反映されます。結果、原料価格の上昇局面では利益に向かい風となり、低下局面では利益に追い風となります。日本に輸入されるLNGの平均CIF価格は、2021年3月以降に大幅に上昇しており、2022年3月期の利益にマイナスに影響しています。



粗利益

- お客さま増加に伴い伸長。短期では原料価格(転嫁可能)と気温が影響
- 22/3期の粗利益は666億円。一時的要因(都市ガスのスライドタイムラグ、ガス機器の品不足)で、総額△20億円のマイナス影響
- 23/3期は過去最高益となる715億円を計画。LPガスと電気の成長と一時的要因の回復見込む

営業利益

- 17/3期まで6期連続最高益。18/3期~19/3期の自己変革ステージで投資した電気、新都市ガス、プラットフォームの収益貢献が進み、20/3期から再増益ステージに進んでいる
- 22/3期は128億円。上記の一時的要因が大きく影響。販管費はDXでマイナスに転じた
- 23/3期は粗利の成長と販管費の伸び抑制で、過去最高益となる165億円を計画

1株当たり当期純利益(EPS)

- 純利益増加と19/3期からの自社株買いに伴い伸長。22/3期は過去最高の86.2円
- 23/3期の計画は前期を上回る96.8円、純利益の伸長と自社株買い(35億円)を計画

ROIC・ROE

- 25/3期にROE20%を達成する計画
- 資産規模を大きく増やさず、高収益資産(LPガス・ICT)への投資と低収益資産(現預金・本社等)の圧縮を進め、ROICを高める
- 不要な株主資本を持たない方針のもと、ROICの引き上げをROEにダイレクトに繋げる

フリーキャッシュ・フロー(FCF)

- 顧客基盤拡大でFCFは伸びる。22/3期のFCFは119億円と総還元額を超えた。純利益増とキャッシュ回収の早期化で営業キャッシュ・フローが伸長。大規模投資も一巡した
- 23/3期のFCFは101億円を計画。還元の原資としても十分。LPガス、電気を中心に純利益を更に伸ばす

株主還元

- 適正株主資本比率を設定し、高水準の還元を継続
- 配当と自社株買いの比率では、増益を背景に配当の比率を高める。自社株買いでは、株価に応じた機動的な買い入れの実施を検討していく

成長の歴史

当社は創業以来、地域のお客さまに選んでいただくことで事業基盤を拡大してきました。これからも、よりよいサービスの提供を追求するとともに、エネルギーソリューションへとビジネスを進化させ、新たな形で地域社会への貢献を目指していきます。



創業・拡大期

- 1955 設立、LPガス事業開始
- 1964 東京オリンピックの聖火用にガスを提供
- 1966 都市ガス事業開始
- 1973 東証第二部上場
- 1979 東証第一部に指定替え

革新期

- 1997 LP ガス自由化
- 2010 LP ガス物流改革開始
- 2011 JP モルガン社 100%出資の OEP 社と資本業務提携
- 2012 業務クラウド化、デジタルオペレーション開始
- 2013 お客さま数 100 万件達成
- 2015 東京電力グループと業務提携



トランスフォーメーション期

- 2016 メタップス社と資本業務提携
- 2017 ▶ **新都市ガス事業開始**
▶ ソラコム社と協業開始、LPG 託送実現に前進
▶ 「東京エナジーアライアンス」設立。都市ガス新規参入プラットフォームの提供開始(東京電力エナジーパートナーと50:50で出資)
- 2018 ▶ 「データ・道の駅」、「マイニチガス」リリース
▶ **電気小売事業開始**
- 2019 「スペース蜚」開発
- 2020 ▶ 「スペース蜚」実用化開始
▶ 「タノミマスター」運用開始



更なる成長へ

- 2021 ▶ 「夢の絆・川崎」稼働
- ▶ ソラコム社と資本業務提携
- ▶ 「ニチガスツイン on DL」運用開始、「スペース蜚」外販開始



1955年設立、LPガス事業開始

1955年に設立し、LPガスの供給開始。翌年LPガスを導管で供給する仕組みを開発し、特定地域における多数の世帯向けにLPガスの供給を開始(簡易ガス事業)。LPガスは、都市ガスのように導管向けの大規模投資を必要としないため、高度経済成長下の住宅建設ラッシュでLPガスへの需要が拡大。当社も、関東圏で事業を拡大した。

1966年 都市ガス事業開始

埼玉県北本町(現、北本市)に新日本瓦斯株式会社(現、東彩ガス株式会社)を設立。LPガスの供給拠点をベースに導管を伸ばし、都市ガス事業を開始(点から面への事業展開へ。当初のお客さま数は1,500件)。

1997年LPガス自由化

LPガス事業自由化に伴い、自由化市場での競争を開始(神奈川県から)。お客さまが自由に事業者を選べることを目指すと同時に、他社よりも高質な保安・サービスを競争力のある価格で提供するための挑戦を開始。お客さま件数拡大による成長がスタートした。

2010年物流改革

大規模ハブ充填基地(千葉・埼玉)やデポステーション(配送の中継拠点)による仕組みを構築。充填・配送コストは、従来比で約半分*に。競争力のあるガス販売価格で顧客基盤を拡大しながら利益を確保できる、当社のLPガスのビジネスモデルの礎となっている。*当社調べ



2011年JPモルガン社100%出資のOEP社との資本業務提携(～2014年)

OEP社からの出資を受け入れ(保有比率約20%、筆頭株主)、グローバル資本市場と真剣に向き合い始めた。OEP社と四半期に1度、当社経営戦略や資本戦略について議論。株主目線での経営、財務資本戦略へと、当社のステージを進化させるきっかけとなった。

2012年業務クラウド化

業界に先んじてオペレーションをフル・クラウド化。保安や検針の結果を現場で共有できるシステムを作り、生産性を向上。営業員1名で1,500件以上のお客さまを担当できる仕組みを構築。



2015年東京電力社と業務提携

東京電力グループと業務提携。以後、都市ガス調達、人材の受け入れ、新都市ガスプラットフォーム(東京エナジーアライアンス社設立)、電気事業など、提携関係を深化させている。

新事業開始(2017年新都市ガス事業、2018年電気小売事業)

2017年の都市ガス自由化タイミングで関東の巨大自由化市場に参入(新都市ガス事業開始)。2018年には、東電グループから人材を受け入れ電力事業部を設立し、電気小売事業を開始。



ICTベンチャーとの提携

各専門技術を得意とする方々との協業を進め、生産性の向上とプラットフォーム事業に向けた、当社DXの取組みを加速させている。

2016年:ビッグデータ分析・AIに優れた技術を持つ、メタップス社と資本業務提携

2017年:IoT技術に優れた、ソラコム社と協業開始(2021年に同社に出資)

2018年:送金アプリを運用するpring社に出資*

*本資本関係は、2021年にGoogle社への株式譲渡により解消

プラットフォーム事業開始

プラットフォーム事業は、デジタルによる当社の高効率な仕組みを他社と共有して収益化するビジネス。

2017年に東京電力エナジーパートナーと共に都市ガス自由化市場への新規参入者向けプラットフォーム事業を開始。以降、ICTベンチャーとの協働を通じ、「データ・道の駅」、「マイニチガス」など、様々なサービスをリリース。

2019年にソラコム社と共同開発したガス・スマートメーター「スペース蜚」は、遠隔で1回/時間、各家庭のガス使用量を計測する。当社の全LPガス顧客への取り付けを完了、2021年7月からは他社への提供開始。

2021年に運用開始した「新物流システム」では、スペース蜚ほか、物流オペレーションにおけるあらゆるデータをデジタルで繋げて最適化し、従来以上の生産性を実現。この物流の仕組みを、「LPG託送」として他社にも提供する(詳細は、P15ご参照)。

これからのニチガス ～エネルギーソリューションへの進化～

これからは、エネルギーの最適な利用(ソリューションサービス)をお届けする会社に進化しながら地域社会に貢献する。

これまで拡大してきた顧客基盤に対し、太陽光や蓄電池などの設備を普及、更にスマートハウス向けのソリューションを提供しながらカーボンニュートラルに取り組む。

中長期的では、AIを活用し、このスマートハウス向けサービスを地域コミュニティ全体を対象に提供する取組みに進化させ、企業価値を向上させる(詳細は、P06ご参照)。

会社情報 (2022年3月31日)

会社概要

会社名	日本瓦斯株式会社
商標	ニチガス
本社・本店所在地	東京都渋谷区代々木4丁目31番地8号
設立年月日	1955年7月29日
資本金	70億7千万円
従業員(正社員)	連結1,740名
グループ会社	東彩ガス株式会社 東日本ガス株式会社 北日本ガス株式会社 日本瓦斯工事株式会社 日本瓦斯運輸整備株式会社 株式会社雲の宇宙船 東京エナジーアライアンス株式会社

受賞・表彰歴

「DXグランプリ2022」に選定
DX銘柄2022選定において、デジタル時代を先導する企業として「DXグランプリ2022」に選定。DX銘柄への選定は、その前身である「攻めのIT経営銘柄」と通算で7年連続

米国金融専門誌Institutional Investor「All-Japan Executive Team 2022」
エネルギー部門で2年連続、総合第1位。ベストCEO、ベストIRプロフェッショナル、その他各部門で全て第1位に選定(2年連続)

証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定(2021年度)において、エネルギー部門のディスクロージャー優良企業で第1位に選定

株式関連情報 (2022年3月31日)

発行済株式の総数	118,603,698株(自己株式2,118,563株を含む)
株主数	6,074名
上場取引所	東京証券取引所第一部*
証券コード	8174

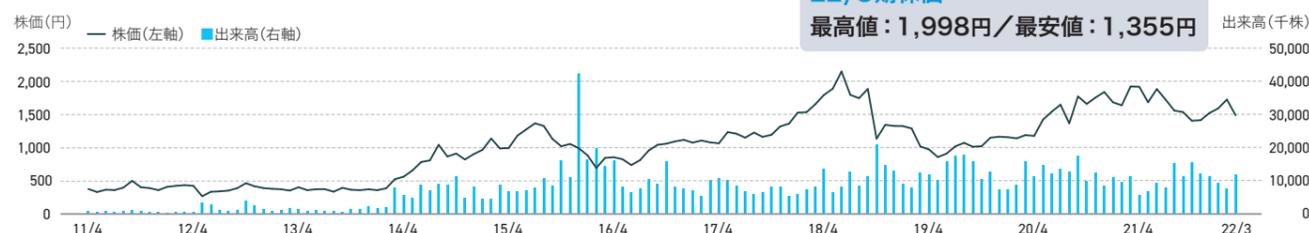
※2022年4月より「プライム市場」へ移行

大株主(上位10名)

	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	18,848	16.18
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	10,569	9.07
東京電力エナジーパートナー株式会社	4,380	3.76
株式会社かんぽ生命保険	3,410	2.93
JPモルガン証券株式会社	2,359	2.02
日本生命保険相互会社	2,187	1.88
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,649	1.42
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(役員報酬BIP信託口・75844口)	1,426	1.22
NORTHERN TRUST CO. (AVFC)	1,407	1.21
STATE STREET BANK WEST	1,386	1.19

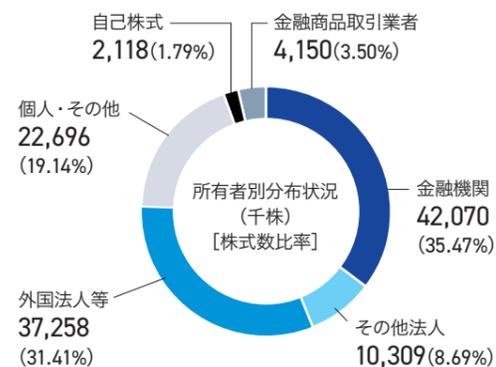
(注) 持株比率は自己株式(2,118千株)を控除して計算しています。

株価・出来高の推移



※2021年4月1日に、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施。株価、出来高は分割後ベースの数値

株主分布



(注) 株式数は切り捨てし算出、株式数比率は小数点第3位を四捨五入して算出しています。

グループネットワーク (2022年3月31日)

営業所の詳細は当社Webサイトをご参照ください。
<https://www.nichigas.co.jp/corporate/areamap>



営業所 97ヶ所
お客さま数増加に伴い、毎年2~3の営業所を新設しています。

営業所(拠点数): 7ヶ所(栃木県), 11ヶ所(茨城県), 4ヶ所(群馬県), 24ヶ所(埼玉県), 3ヶ所(山梨県), 11ヶ所(東京都), 5ヶ所(静岡県), 13ヶ所(神奈川県), 19ヶ所(千葉県)

ハブ充填基地: 4ヶ所(川崎・千葉・埼玉・町田)
充填工場: 1ヶ所(甲府)
デポステーション: 18ヶ所

2021年3月にハブ充填基地「夢の絆・川崎」が稼働開始。夢の絆・千葉・埼玉の3ヶ所での運用に移行を進めています(町田・甲府の各工場は閉鎖予定)。

LPガスの配送中継拠点。事業エリア拡大・お客さま数増加に伴い増設。2021年11月には、夢の絆の開所に伴い閉鎖した津久井工場の跡地にデポステーションを新設。神奈川北西部の配送を効率化しています。