

静岡ガスの今とこれから

くらしを考え、明日をつくる。

SHIZGAS

静岡ガス

9543

# てらす

株主の皆さまへ

第170期 報告書 2017年1月1日～12月31日



トップインタビュー

## 地域No.1ソリューション企業グループへ ～成果とさらなる基盤づくり～

業績ハイライト

ガス販売量は前期比1.1%増加

新コーナー

取締役からのメッセージ

社外取締役 加藤百合子



Management Message  
マネジメントメッセージ

株主の皆さまには格別のご高配を賜りありがたく厚く御礼申し上げます。

本年1月1日を持ちまして、当社は業務執行体制を一新し、

代表取締役 取締役会長に戸野谷宏が、代表取締役 社長執行役員に岸田裕之が就任いたしました。

地域社会から信頼され必要とされる「地域No.1ソリューション企業グループ」を目指し

さらなる社会貢献と会社の成長に向けて、新たな挑戦を引き続き推し進めてまいります。

今後とも皆さまのご指導ご鞭撻を賜りますよう心よりお願い申し上げます。



代表取締役  
取締役会長  
と の や ひろし  
戸野谷 宏



代表取締役  
社長執行役員  
きしだ ひろゆき  
岸田 裕之

### 今期の主な出来事

- 2017年**
- 1月 ・ 家庭用ガス機器延長保証サービス「備えあれば憂いなし」開始
    - ・ シンガポールに現地法人「SHIZUOKA GAS TRADING PTE. LTD.」を設立
  - 2月 ・ 再出荷(リロード)による初のLNG販売
    - ・ 本社ビル 建築物省エネルギー性能表示制度で最高ランク評価取得
  - 3月 ・ 「水素ステーション静岡」営業開始
    - ・ エネファームtype S販売開始、余剰電力買取サービス「おすそわけ」開始

- 7月 ・ オンサイト・エネルギーサービス事業でガスコージェネレーション10万時間運転を達成
    - ・ インドネシアでのガスエネルギー事業進出を発表
  - 10月 ・ 新暖房料金プラン「ぼかぼかプラン2」を開始
    - ・ 富士市と包括協定を締結
  - 12月 ・ 駐車場シェアリングサービス「SHIZGAS エネリア パーキング powered by 軒先」を開始
    - ・ すかいらーくグループに初めて業務用燃料電池を導入
- 2018年**
- 2月 ・ 「T-グリッドシステム」がコージェネ大賞2017優秀賞を受賞

## 地域No.1ソリューション 企業グループへ向けて 成果とさらなる基盤づくり

### — これまでのご経歴と社長就任の 抱負をお聞かせください

静岡ガスに入社したのは35年ほど前です。最初は、ご家庭に都市ガスをお勧めする営業の仕事をしていました。初めて契約が取れたときはとても嬉しかったのですが、それ以上にお客さまがとても喜んでくださったことを覚えています。ガス会社の仕事とはどんなものなのか、まだそのときは模索していた時期だったため、これほどまでお客さまに喜んでもらえる仕事だと知り、誇りに思ったことを今でも忘れません。

その後、総務や経理など事務系の仕事に従事し、グループ会社である佐渡ガスへの出向を経て、本社の企画部門へと移りました。2016年に新設されたくらし事業本部で本部長を務め、今年の1月に社長の命を受けました。

2015年、当時の戸野谷社長（現会長）のもと「地域No.1ソリューション企業グループ」を目指す取り組みがスタートしました。引き続きこの大きな目標を掲げ、エネルギーだけではなく、お客さまのお困りごとをすべてお任せいただけるプラットフォームになるべく、これまでの信頼を軸に、新しいチャレンジを続け地域発展につなげていきます。

また、引き続き基盤づくりを進めながら、これまでの3年間ですでに確立した基盤を活用し、確実に成果を出していくことが責務であり、私の抱負でもあります。

### — 現在の事業環境について どのようにご認識されていますか

電力の自由化に続き都市ガスも自由化され、エネルギー事業への参入に関しハードルが低くなったと言えます。また、静岡に限らず日本各地で少子高齢化や人口減少が進むなか、これまでのようにガス事業だけの一本足打法では企業の成長は見込めません。過去の成功体験から脱却し、もっと広く物事を見る必要があると考えています。



## 強みを磨き 一本足打法からの脱却を目指す

### — 対処すべき経営課題について どうお考えですか

自らを変えていく必要性は感じますが、すべてを変える必要はありません。ITやAIなどのデジタル技術を積極的に取り入れていく一方で、ふれあい巡回\*1といった“アナログ的”な部分も大切にしていかななくてはなりません。静岡ガスが歩んできた100年以上の長きにわたり、Face to Faceを大切にしてきたからこそ培うことができたお客さまとの信頼関係があります。守るべきものは守り、変えるべきところは変えていく。揺らぐことのない安心・安全という静岡ガスブランドは、こうしてさらに磨かれるものだと思っています。

ありがたいことに、ガスに関しては静岡ガスに聞けば大丈夫、と認識いただいていると自負しています。ただこれからは、エネルギー全般はもちろん、暮らしに関することは、静岡ガスに聞けば解決（ソリューション）してもらえ、そう思っただけの静岡ガスにしていかななくてはと考えます。

### — 今後の重点施策について お聞かせください

基盤であるガス事業にプラスし、暮らしサービス、電力事業、海外展開が今後の重点施策です。

暮らしサービスの分野では、暮らしに関するお困りごとすべてにソリューションを提供できるプラットフォームの構築を目指します。一人ひとり、考えやニーズが違うということを表す「十人十色」という言葉がありますが、今の時代は「一人十色」。商品やサービスありきのプロダクトアウト\*2ではなく、お客さま目線でのマーケットイン\*3型の創出でなければなりません。大きく成長することも重要ですが、この地域で得た信頼こそ、我々の宝だと思っています。なにごともお客さまの信頼に応えるために一生懸命やるのみです。

当社の電力事業は、地域の再生可能エネルギーや産業用のお客さまに大規模なコージェネをご導入いただき、工場内で使い切れない余剰電力を当社が買い取り、それらを静岡ガス&パワー\*4の富士発電所でお客さまの使用に合わせた形で地域のお客さまに販売するという地産地消型のビジネスモデルです。まさしく地元

#### ● 地域電力モデルのイメージ



\*1 家庭用のお客さまを訪問し、お客さまの声に耳を傾け、快適な暮らしのご提案などを行う \*2 企業の技術や意向を重視して商品やサービスを開発すること  
\*3 市場のニーズや購買者の立場に立ち商品やサービスを開発すること \*4 静岡ガスの電力事業を行う子会社

着した企業、静岡ガスらしいエネルギー事業と言えます。

海外事業についてもやはり静岡ガスならではのグローバルニッチでの展開を目指しています。

シンガポールでの事業は昨年1月に設立した現地法人により、ある程度の基盤はできています。これからは原料調達価格の低減化の取り組みに加え、中小型船によるリロードにも挑戦していきます。

昨年、進出を決めたインドネシアについては方向性こそ定まったものの、基盤づくりはまだまだこれから。手続きが整いようやく社員を派遣することができました。ただノウハウを送りこむだけでなく、そこに“人”を置き「一緒に汗をかいてやっていこう」というスタンスです。もちろん一朝一夕にはいきませんが、これまでの経験を活かしたやり方で海外でも信頼を築いていけば、必ず将来へつながっていくと信じています。

### 一人(人材)が重要になってくる ということでしょうか

静岡ガスの土台にあるお客さまからの信頼を守ること。また、先を見据え、将来の静岡ガスを任せられる人材を育てること。そのためにも、人材育成には引き続き力を入れていきます。

特に力を入れているのが対話力向上プログラム。お客さまのニーズを引き出すのにも、海外

展開するのにも、すべてにおいてやはり人と人とのコミュニケーションが重要になります。このプログラムは、部署も年齢も性別もまったく異なる相手とあらゆる対話をするというもの。会話のキャッチボールがスムーズになることで、お客さまとのコミュニケーションだけでなく、社内のコミュニケーションも向上させることができます。静岡ガスグループの全員がお互いのことを分かり合うことで、そして、相手を思いやることでさらに効率がよく風通しの良い企業グループに成長していくことを期待しています。

## これからもチャレンジと お客さまに寄り添う気持ちを胸に

### 一 株主の皆さまへ メッセージをお願いします

株主の皆さまには平素より格別のご支援をいただき、厚く御礼申し上げます。

そのご期待にお応えすべく2017年の年間配当金を、1株につき14円といたしました。本年度は、1円増配の1株につき15円とする予定です。今後も安定的に配当を行いながら、チャレンジングスピリットと、常にお客さまに寄り添う気持ちを忘れず成長を目指していきます。

引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

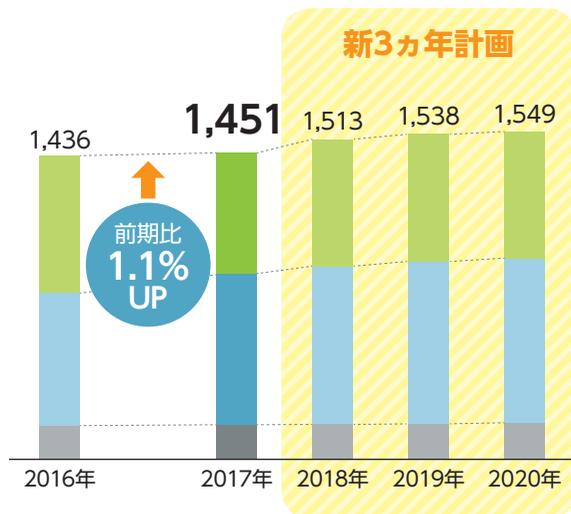
# 業績ハイライト

■ ガス販売量 (個別) (単位:百万m<sup>3</sup>(45MJ))

Point  
1

## 14億51百万m<sup>3</sup>

■ 小口 ■ 大口 ■ 卸売

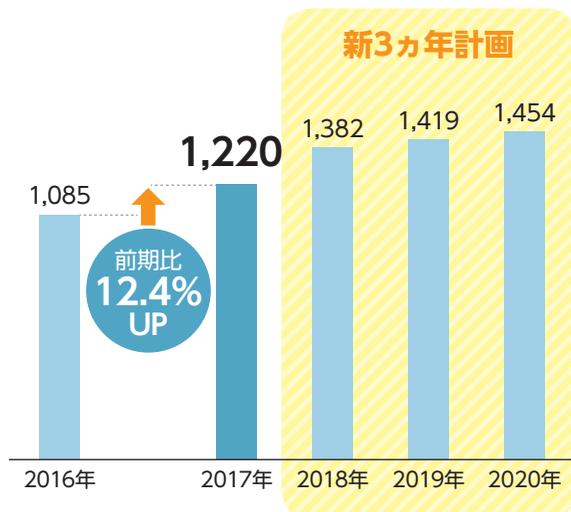


	2016年	2017年	新3カ年計画		
	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
卸売	645	573	600	603	598
大口	629	714	748	767	778
小口	161	164	165	168	173
合計	1,436	1,451	1,513	1,538	1,549

■ 売上高  
(単位:億円)

## 1,220億円

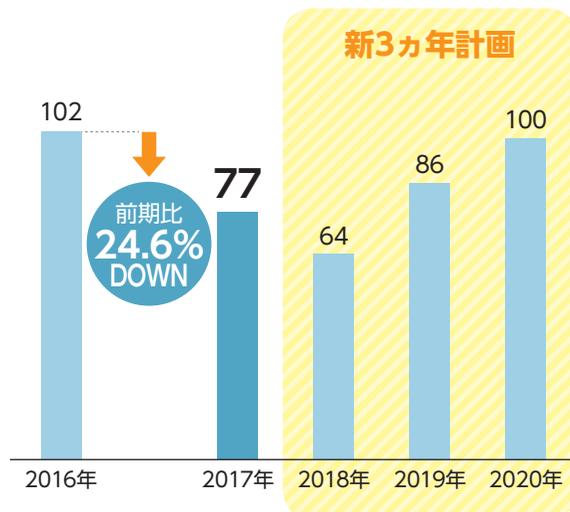
Point  
2



■ 営業利益  
(単位:億円)

## 77億円

Point  
3



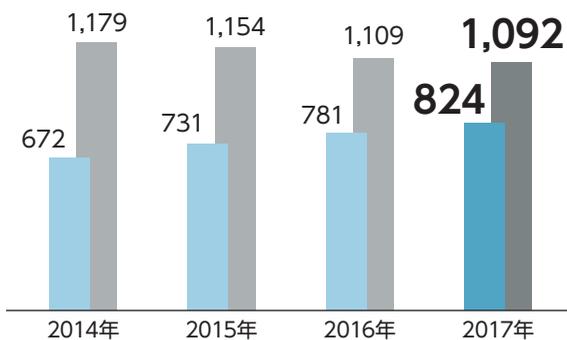
※2018年から2020年の計画は、為替レート115円/\$、原油価格(CIF) 55\$/bblを前提としています。

# Point

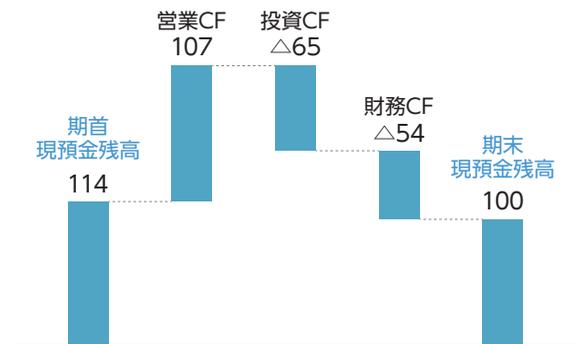
1. 卸売は、卸売先との契約に基づく数量引下げなどにより前期に比べ11.2%減  
 大口は、産業用のお客さま先にて大規模ガスコージェネが稼働開始したことなどにより前期に比べ13.4%増  
 小口は、気温が低めに推移し、給湯・暖房需要が増加したことなどにより前期に比べ2.1%増
2. 原料費調整制度によるガス販売単価の上昇に加え、ガスや電力の販売量増などにより前期に比べ12.4%増
3. 原料価格の変動がガス販売単価に反映されるまでのタイムラグによる影響が利益を押し下げたことなどにより前期に比べ24.6%減

## ■ 総資産・純資産 (単位:億円)

■ 総資産 ■ 純資産



## ■ キャッシュ・フロー(CF) (単位:億円)



## ■ 配当金 (単位:円)

### 2017年度配当金

1株につき **14円**  
(中間7.0円+期末7.0円)

### 2018年度予想配当金

1株につき **15円**  
(中間7.5円+期末7.5円)





**詳しい情報は静岡ガスのIRページへ**

静岡ガス IR

スマートフォンでもご覧いただけます。



## 取締役からのメッセージ

### ■ 社外取締役 加藤百合子



#### 略歴

株式会社エムスクエア・ラボ代表取締役。2001年、結婚を機に静岡県菊川市に移住。ロボットや機械開発の仕事と子育てを両立するなかで、もっと子どもや地域と“近い”仕事がしたいと一念発起。2009年に株式会社エムスクエア・ラボを立ち上げた。現在は農業の流通や生産性の改革だけでなく、次世代の人材を育てる教育改革にも注力している。

### ■ 農業は社会基盤産業 エネルギーを通じて“食”となる

経営者になってよかったことは多々あります。そのなかでも一番は、やはり多くの方と交流が持てたこと。静岡ガスの方とは以前から交流があり、何度もお会いするうちに、何か連携が取れたら新しいことができるのではないかと考えていたところ、社外取締役のお話をいただきました。

食もエネルギーも生活に密着しています。ただ、“食”は味覚で実感しやすい一方、エネルギーはその近さがわかりにくい存在です。でも、農業と食のあいだには“エネルギー”が不可欠。とても近い存在だと常々感じていました。

### ■ “くらしクリエイター”としての これからの静岡ガスに期待

今後ますます「地産地消」の動きは加速していくはずです。そんな社会において、静岡ガスが築いてきた立ち位置を守ったまま、どう地域を取りまとめていくのか、大変興味があります。また、都市ガス事業の新規参入者がまだいない今こそ、ほかの産業と掛け算をしながらどのような新しいサービス、くらしの豊かさを提供していけるのかも興味深いところ。すでに信頼関係が成り立っているという強みを、もっと前面に押し出していくべきではないでしょうか。

私は常に「楽しく働く」ことがすべてにおいて重要だと考えています。社員一人ひとりがハッピーな気持ちでお客さまにサービスを提供できるようになる、新しい仕掛けづくりをしていきたいですね。エネルギー事業にとどまらないこれからの静岡ガスの取り組みに、貢献できる存在でありたいと考えます。

私が  
ご説明します!

## 大手外食チェーンに 業務用燃料電池第1号を導入

マルチエネルギー事業本部  
都市エネルギー部長  
大塚弘之



大手外食チェーンのすかいらーくグループが運営するバーミヤンくによしだ国吉田店様に、当社で初めて業務用の燃料電池を導入いただきました。

燃料電池は、都市ガスから水素を取り出し、電気と熱を発生させるシステムで、電気は店内の照明として、熱はお湯として厨房や洗い場などで利用します。

業務用の燃料電池は昨年発売されたばかりの新商品のため、バーミヤン様にご協力いただきながら、季節の変化や使用状況による機器の稼働状況などを把握していきます。こちらで取得したデータは、お客さまへエネルギーの最適な利用のお勧めに活用していきます。



導入いただいた業務用燃料電池

私が  
ご説明します!

## くらしサービスの商材を拡充 SHIZGASエネリアパーキング powered by 軒先



くらし事業本部  
くらしデザイン部長  
杉山武靖

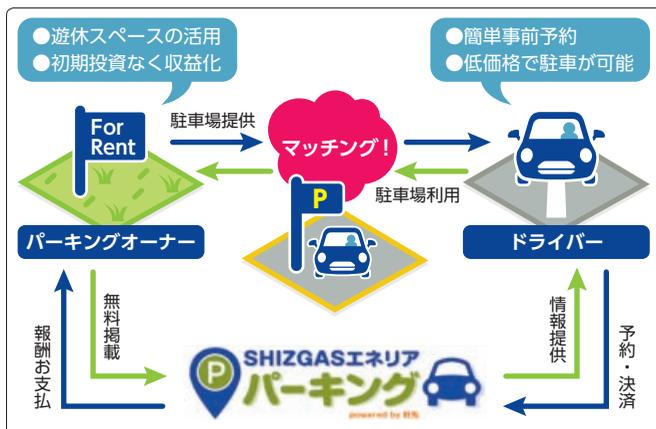
お客さまの快適で豊かなくらしを実現するサービスの提供を目指し、くらしサービス商材を拡充していきます。

昨年12月より、遊休スペースを駐車場として貸し出せる「SHIZGASエネリアパーキング powered by 軒先」を開始しました。パーキングオーナーは、普段使用していない遊休スペースを初期費用や月々の管理費用をかけずに

駐車場として一日単位で貸し出すことができます。ドライバーはパソコンやスマートフォンから事前予約ができ、駐車場を確実に確保できます。

このサービスは、スタートアップと新規事業の共創を目指すオープンプログラム「Shizuoka Gas Accelerator 2016」において採択した軒先株式会社様との協業で行っています。

### ● SHIZGASエネリアパーキング(フロー図)



私が  
ご説明します!

## 社員一人ひとりの力を高め 地域No.1ソリューション企業に

人事部長  
金田裕孝



昨年から人材育成の一環として「対話力向上プログラム」に取り組んでいます。「地域No.1ソリューション企業グループ」としてお客さまの課題を見つけて、解決をご提案するためには、お客さまの立場に立って、話をよく聞く“対話力”が必要になります。

このプログラムでは、社内コーチとして選ばれた社員がプロのコーチから対話の手法（コーチング）を学びます。社内コーチは社員を5名選んで対話を実践し、コーチングスキルの開発を行います。社員一人ひとりのコミュニケーションスキルや対話力が高まったことで、組織単位でポジティブな変化が起き始めました。会社全体でコミュニケーション力をさらに向上させることで、お客さまをはじめ、社員同士や取引先、さらには地域社会などすべてのステークホルダーとの良好な関係構築に取り組んでいきます。



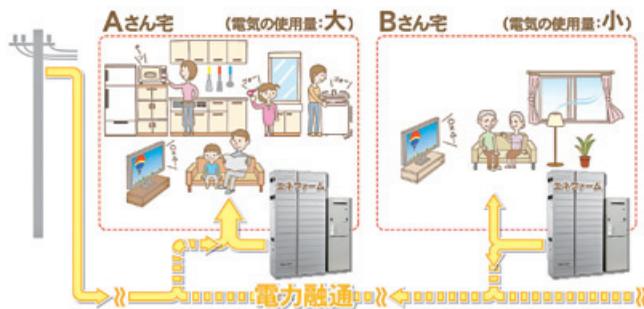
社内コーチは社内に対話を実践します



### ニュースの中の静岡ガス

## マンション内電力融通システム「T-グリッドシステム」 コージェネ大賞2017<sup>※</sup>（民生用部門）で優秀賞を受賞!

#### ● T-グリッドシステム（イメージ）



T-グリッドシステムは、電力を一括受電するマンションの各戸に設置された家庭用燃料電池「エネファーム」で電気を作り、住戸で使われなかった電気をマンション内で融通するシステムです。

省エネ効果25%、CO<sub>2</sub>削減効果30%など、環境負荷低減が期待されるこのシステムは、家庭間での電力融通というこれまでにない技術が高く評価されました。

※コージェネ財団が主催。新規・先導性、新規技術、省エネ等において優れたコージェネを表彰。

株主さまとのコミュニケーションコーナー  
**株主スクエア**

NEWS

## 2018年 環境社会報告書を発行

静岡ガスの環境への取り組みを記載した2018年環境社会報告書を4月に発行します。  
 環境を考え、Webでの配信となります。



URL <https://www.shizuokagas.co.jp/about/envi/index.html>

## 静岡ガスフェイスブックページに 「いいね!」をお願いします

静岡ガスをもっとよく知っていただき、お客さまとのつながりをもっと増やすため、フェイスブックページで様々な情報を発信しています。



URL <https://ja-jp.facebook.com/shizuokagas/>

### 株式の状況 (2017年12月31日現在)

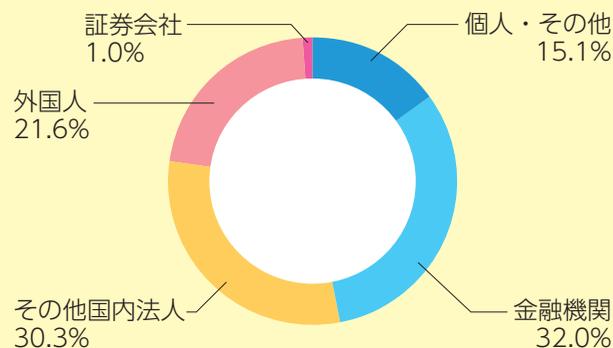
発行可能株式総数	240,000,000株
発行済株式の総数	76,192,950株
株主数	3,075名

### アンケートのお願い

同封のアンケートはがきで、ご意見・ご感想をお聞かせください。



### 所有者別株式分布状況



## 会社概要

会社名	静岡ガス株式会社
設立	1910年(明治43年)4月16日
資本金	6,279百万円

## 取締役および監査役

代表取締役 取締役会長	戸野谷 宏		
代表取締役	岸田 裕之		
取締役	遠藤 正和	勝又 茂	
	杉山 昭弘	小杉 充伸	
	岩崎 清悟	野末 寿一*	
	金井 義邦*	中西 勝則*	
	加藤 百合子*		
常勤監査役	上田 直弘		
監査役	丸野 孝一**	中井 元**	

\*は社外取締役です。  
\*\*は社外監査役です。

## 執行役員

社長執行役員	岸田 裕之		
専務執行役員	遠藤 正和		
常務執行役員	勝又 茂	杉山 昭弘	
	小杉 充伸		
執行役員	町野 文重	中井 俊裕	
	吉兼 正哲	杉山 武靖	
	伊藤 晴生	大塚 弘之	
	金田 裕孝	村井 陽一	
	飯田 晃司		

## 株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	3月下旬
基準日	定時株主総会・期末配当12月31日 中間配当 6月30日
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社 〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
郵便物送付先	みずほ信託銀行 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
電話照会先	☎0120-288-324(フリーダイヤル)
公告の方法	電子公告により公告します。 ( <a href="http://www.shizuokagas.co.jp/">http://www.shizuokagas.co.jp/</a> ) *ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
1単元の株式数	100株
証券コード	9543

## ●住所変更、単元未満株式の買取等のお申し出先について

株主さまの口座のある証券会社にお申し出ください。なお、証券会社等に口座がないため特別口座を開設された株主さまは、三井住友信託銀行(フリーダイヤル:0120-782-031)にお申し出ください。

## ●未払配当金のお受取先について

みずほ信託銀行およびみずほ銀行の本店・全国各支店にてお取り扱いいたします。(みずほ証券では、取り次ぎのみとなります。)

## ●その他のお問い合わせ

静岡ガス コーポレートサービス部 総務担当  
☎054-284-4153

くらしを考え、明日をつくる。

**SHIZUGAS**  
静岡ガス

## 静岡ガス株式会社

静岡市駿河区八幡一丁目5番38号  
TEL: 054-284-4141 FAX: 054-283-1724  
<http://www.shizuokagas.co.jp/>

