

第 **168** 期報告書 2015.1.1-2015.12.31

株主の皆さまへ

トップインタビュー 地域No.1ソリューション企業へチャレンジ

ガスも、電気も。



地域No.1ソリューション企業へ チャレンジ

今期の主な出来事>>>

2015年

- 2月 ・2025年に向けた「中長期の取り組み」発表
- 4月 ・静岡瓦斯から静岡ガスへ商号を変更
 - ・組織改編 事業部体制の導入
 - ・富士発電所着工 (P.5)
 - ・シンガポール事務所開設
- 7月 ・タイ卸発電事業へ参画
- 8月 ・エネファームで発電した余剰電力を活用する
実証試験開始(三島市)
- 9月 ・長泉町、東レ建設と環境創造型まちづくりの
三者連携協定の締結
- 10月 ・静岡幹線全線開通 (P.7)
 - ・静岡ガス&パワーの小売電気事業登録
 - ・東燃ゼネラル石油、清水建設と発電所建設の準備を
目的とする清水天然ガス発電合同会社へ出資
 - ・S&Pによる格付けの取得「長期格付けA,短期格付けA-1」
- 11月 ・御殿場市駒門周辺地域エコシティ化推進協議会へ参画
- 12月 ・JERAとのLNG売買に関する基本合意書締結

2016年

- 1月 ・T-グリッドシステム*1採用のマンション申込み開始 (P.7)
 - ・家庭用の低圧電力小売りの申込み受付開始 (P.6)



代表取締役社長
戸野谷 宏

用語解説

- *1 T-グリッドシステム: 静岡ガスが東レ建設と開発したマンション内電力融通システム。
電力の一括受電と各戸に設置されたエネファームを組み合わせ、マンション全体で電力を融通する仕組み。

Q 現在の事業環境についてお聞かせください。

少子高齢化などによる人口の減少や製造業の空洞化に加え省エネルギーの進展など、エネルギー市場は縮小傾向にあります。さらに4月から開始される電力小売自由化に続き、来年は都市ガスも自由化されます。当社グループを取り巻く事業環境は大きく変化しています。

こうした環境変化に迅速に対応するため、静岡ガスはお客様のニーズを捉え、お客さ

まに選んでいただける企業であるために「地域No.1ソリューション企業」を掲げ、中長期的な取り組みを進めています。

不透明感が増す事業環境にあっても、当社グループは、お客さまが求めるものをきちんと把握し、その軸を決してぶらさずにサービスを提供することで、成長していくことを目指します。

Q いよいよ本格的に開始される電力事業についてお聞かせください。

大手エネルギー会社のように、大規模な発電設備で作る電力をエリアを問わずに販売するのではなく、静岡ガスは地域のエネルギーを活かし、地域に電力を送りたいと考えています。当社エリアには、熱を大量に使用する工場が多く立地するという特性があり、これを活かしたビジネスモデルの構築を進めています。

具体的には、工場の発電設備(コージェネレーション*2)で作られた電力を買い取り、地域の再生可能エネルギーによる電力と合

わせて、自社の富士発電所で需給バランスを調整、地域の皆さまの需要に合わせて電力を販売していきます。地域内の分散型電源*3を活用することで、供給安定性の向上やエネルギーの効率的な利用が促進されるというメリットがあります。

ご家庭向けには、ガスと電気を組み合わせることで、お客さまの生活に最適なエネルギーの利用方法を提案し、快適さを損ねることなく省エネにつながるソリューション提案を進めていきます。

Q 今後の事業展開について、具体的に教えてください。

ご家庭向けの暮らし事業では、エリア内のお客さま1件1件のニーズを深掘りしていきます。お客さまからいただいたニーズを元に、

ガスと電気、さらには暮らし回りや健康などの新商材やサービスの開発を進め、暮らしの分野でワンストップサービスの実現を目指し

*2 コージェネレーション:ガスコージェネレーションシステム。ガスで発電すると同時に、発生する排熱を給湯や空調、蒸気などの形で有効に利用する高効率なシステム。

*3 分散型電源:消費地の近くで小規模な発電装置による電力供給形態。

ます。そのためにICT*4を活用し、社員の力を高めていくことで、こうしたサービスを提供するお客さまの数を増やしていきます。

マルチエネルギー事業では、業務用や産業用のお客さまに、ガスと電気、熱を組み合わせた最適なシステムを提案することで、より付加価値の高いソリューションを提供していきます。熱と電気のバランスで効率を追求するコージェネレーションは、熱(蒸気)に合わせて設備を作ると、電気が余ってしまうケースがあります。これからは、当社が電力を買い取ることができるため、お客さまは熱に合わせた設備を導入し、余った電力を当社に売ることによって、より無駄がなく効率的なエネルギー利用が可能となります。さらに余剰電力を地域の再生可能エネルギーなどと組み合わせ、エネルギーを循環させます。こうしたソリューション提案でお客さまとの良い関係を築き、地域の活性化に貢献したいと考

えています。

基地事業では、都市ガスの安定的な製造に加え、新造されたLNG船のガステストを受注するなど、基地のポテンシャルを活かした取り組みも進めていきます。

導管ネットワーク事業は、安全かつ安定的にガスをお届けすることを第一に災害に強いネットワークを構築するとともに、自由化に向けて効率化を推進していきます。

LNGの調達については、昨年開設したシンガポール事務所のネットワークを通じて、グローバルな情報収集が可能となりました。流動化が進むLNGマーケットにおいて、有益な情報をいち早く捉えることで、調達価格の低減やLNGトレーディングなど新たな可能性に取り組んでいきます。

これからの成長を支える人材の育成にも力を入れていきます。基地やパイプラインなどの資産を活用したこれまでのビジネスに

お客さまの声からくらしを見守る警報器「快適ウォッチ」が誕生

ガス機器の安全性向上で、鳴ることが少なくなったガス漏れ警報器。「鳴らないから不要」といったお客さまの声から、しゃべる警報器「快適ウォッチ」をメーカーと共同で開発。ガス漏れ感知の機能に加え、温湿度センサーを搭載し、部屋の温度や湿度などから熱中症予防やインフルエンザ対策として乾燥をお知らせします。2015年4月より販売を始め、好評をいただいたことから、他の都市ガス会社でも採用されています。



用語解説

*4 ICT: 情報通信技術 (Information and Communication Technology) のこと。

加え、今後は、人の力で稼ぐことが成長につながります。そのために、一人ひとりの能力が発揮できる働きやすい環境を整備して、実行力や行動力といった人の力を最大限に引

き出すことで成長につなげ、「地域No.1ソリューション企業」の実現を目指しチャレンジしていきます。

□最後に株主の皆さまにメッセージをお願いします。

昨年は、原料価格の低下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などから、大幅な増益となりました。しかしながら、ガス販売量は横ばいに留まるなど、厳しい状況が続いています。

このような中ではありますが、株主資本配当率(DOE*5)なども勘案した上で、株主の皆さまの日頃のご支援とご期待にお応えするため、期末配当金を1株につき6円(年間配当金2円増の12円)とさせていただきます。先の事業環境は見通しにくい状況ではありますが、将来投資への財源となる内部留保を行いつつ、継続的な株主還元の充実を図ってまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも格別のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



清水港の高いポテンシャルを活かし新たな基地の活用にチャレンジ

天然の良港と言われる清水港の高いポテンシャルを活かした新たなLNG基地の取り組みの一つとして、ガステストを受注しました。新しく造られたLNG船のタンク性能を確認するガステスト。検査内容は、船のタンクに初めて天然ガスを入れるガス置換作業、常温のタンクをLNGの冷熱で徐々に冷やすクールダウン作業、LNG積み込み作業、船のタンクのポンプ性能確認などです。今後、LNG基地のさらなる活用を検討していきます。



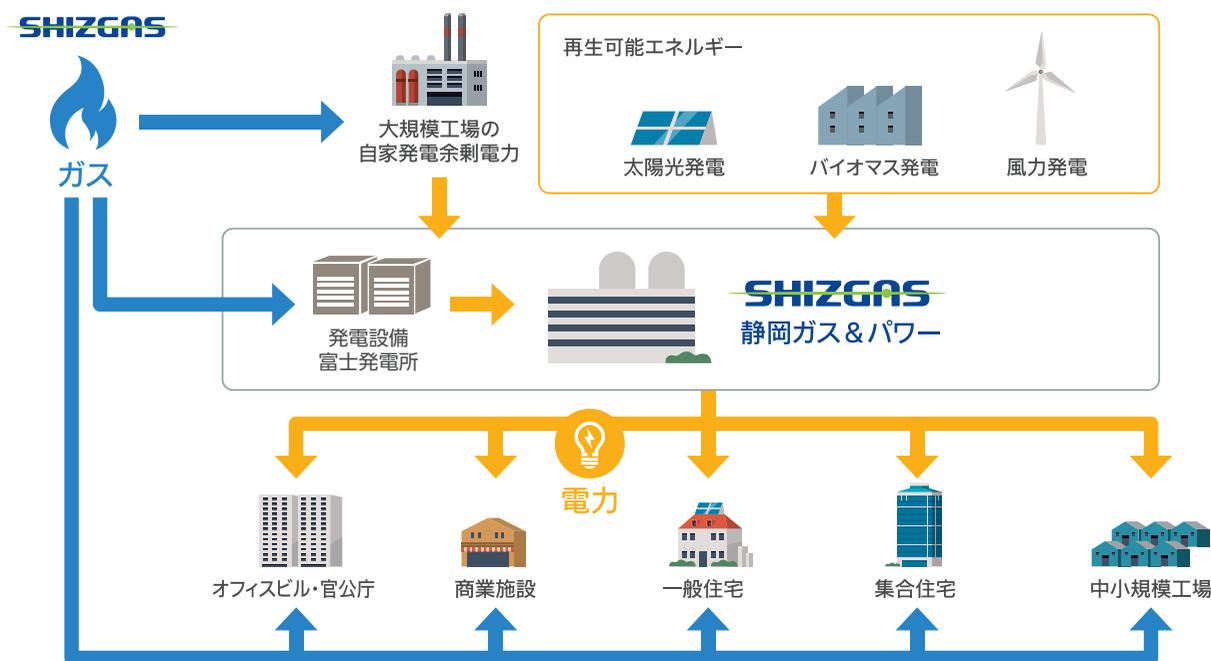
ガステストを行う大型LNG船

*5 株主資本配当率(DOE)：年間の配当総額を株主資本で割って算出され、株主還元の状況を示す指標。

4月から電力販売をスタートします

静岡ガスが進める電力事業は、地域で作られた電力を地域の中で販売する分散型電源を活用したビジネスモデルです。地域内の大規模な工場や再生可能エネルギーから発電された電力を買い取り、足りない分を富士発電所で発電します。供給される電力と販売する電力のバランスを静岡ガス&パワーが調整し、地域に電力を販売します。

地域電力モデルのイメージ



富士発電所が稼働を開始します

昨年4月より建設を進めてきた富士発電所が、いよいよ稼働を開始します。昨年10月に最高レベルの発電効率を有するガスエンジン発電機を設置し、オペレーション体制の構築や試運転を重ね、4月から本格運用を開始します。

富士発電所は、ガスエンジン発電機とガス差圧発電機を組み合わせ、お客さまの需要の変動に応じて発電量を調整する機能を担います。



ガスエンジン発電機



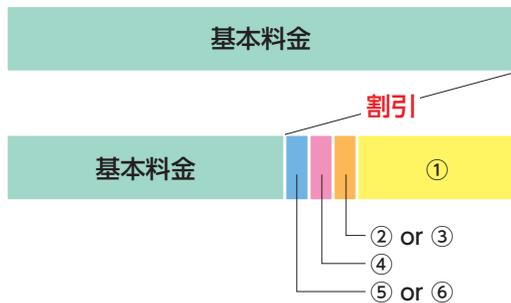
発電機搬入の様子

静岡ガスのご家庭用料金プラン

静岡ガスのご家庭用向け電気料金は、ガスと一緒にご利用されるとお得になるプランです。ガス器具のご利用状況や早期のお申し込みなどで基本料金がだんだんと割引されます。電気とガスの組み合わせで、各家庭に合った最適なエネルギーの利用方法をご提案し、普及拡大を目指します。



■料金イメージ ～様々なお得なプランをご用意～



- ① ガスとセットでご利用のお客さま
- ② ガスの床暖房や暖房機器をご利用のお客さま
- ③ エコウィル、エネファームをご利用のお客さま
- ④ 消火器と警報器をリース契約のお客さま
- ⑤ 新たにガスをご利用のお客さま
- ⑥ 早期にお申し込みのお客さま

※契約アンペアによって、割引条件が異なります。
 ※プランは、変更する場合がございます。

産業用や業務用向け料金プランも取りそろえソリューション提案を進めます

産業用や業務用にに向けた電力料金「商売繁盛割」や「低圧電力」を取りそろえました。ガスと電気の両方を取り扱うことで、今までよりも効率の良い利用方法をご提案していきます。

また、産業用のお客さまには、電力の買い取りを合わせた提案で、コージェネの導入や再稼働を検討いただいています。熱と電気を発生させるコージェネは、電気の使用量に合わせた設備の導入がほとんどでしたが、余剰電力の買い取りにより熱の利用に合わせた設備の導入が可能となり、総合効率の向上によるメリットが期待できます。

■ソリューション提案モデル図



低炭素社会につながるまちづくりへ参画

東レ建設が静岡県長泉町で開発を進めるT-グリッドシステムを備えた分譲マンションの申込登録受付が開始されました。T-グリッドシステムは、マンションの各戸に設置されたエネファームで電気を作り、住戸で使わなかった電気をマンション内で融通するシステムで、パナソニックと共同で特許を取得しています。

このマンションは、停電時に共用部へ電力が供給されるエネルギー自立システムや、入居者のコミュニティをサポートする共用施設の設置など、付加価値の高い住環境が整備されています。静岡ガスはT-グリッドシステムに加え、電力の一括受電やタブレット端末で光熱費が確認できるサービスなども行います。

静岡ガスでは、長泉町、東レ建設と「環境創造型まちづくりの推進に向けた連携協定」を結んでおり、また、御殿場市の進める「駒門周辺地域エコシティ化推進協議会」に参画するなど、低炭素社会につながるまちづくりへ積極的に貢献していきます。



長泉エコライフタウン(イラスト)

静岡～浜松をつなぐ高圧パイプライン「静浜幹線」全線開通

2009年11月より中部ガスと共同で建設を進めてきた静浜幹線(全長109km)が、昨年10月に全線開通し静岡ガスから中部ガスへパイプラインによるガス販売が開始されました。

これにより中部ガスの供給能力は大幅に向上し、これまで以上に地域の天然ガスへのニーズに対応できるようになりました。今後はパイプライン沿線の開拓などでさらなるガス販売量の増加につなげていきます。



株主スクエア

NEWS

省エネ大賞 経済産業大臣賞を受賞

本社ビルが省エネルギーセンター主催の「平成27年度省エネ大賞 経済産業大臣賞(省エネ事例部門)」を受賞しました。

当ビルの1次エネルギー消費量は、同規模の建物と比較し初年度実績で38%、2年目は設備の使用状況を測定し、チューニングを加えることで54%の削減を達成、また竣工後2年半で自治体関係者等3,500名を超える方々にご見学いただき、省エネ活動を推進させた点などが評価されました。

今後も全館ショールームと位置づける本社ビルを通じて、エネルギーの未来のあり方を提案、低炭素社会の実現に貢献していきます。



地球温暖化防止活動 環境大臣表彰を受賞

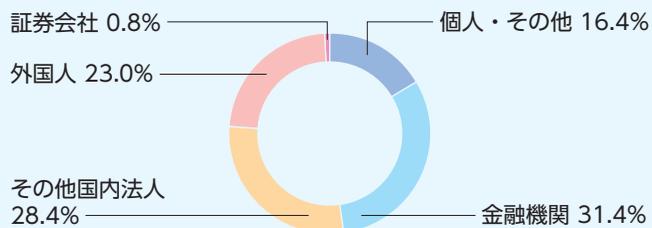
環境省では、地球温暖化の防止に顕著な功績のあった個人または団体に対し環境大臣表彰を行っています。

地域の幅広い世代に向けて、多様な手法で環境意識の向上を実施してきたことと、地球温暖化防止に寄与した実績が評価され「平成27年度地球温暖化防止活動 環境大臣表彰」対策活動実践・普及部門を受賞しました。

株式の状況 (2015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	3,328名

所有者別株式分布状況



2015年度配当金 1株につき **12.0円**
(中間6.0円+期末6.0円)

2016年度予想配当金 1株につき **13.0円**
(中間6.5円+期末6.5円)

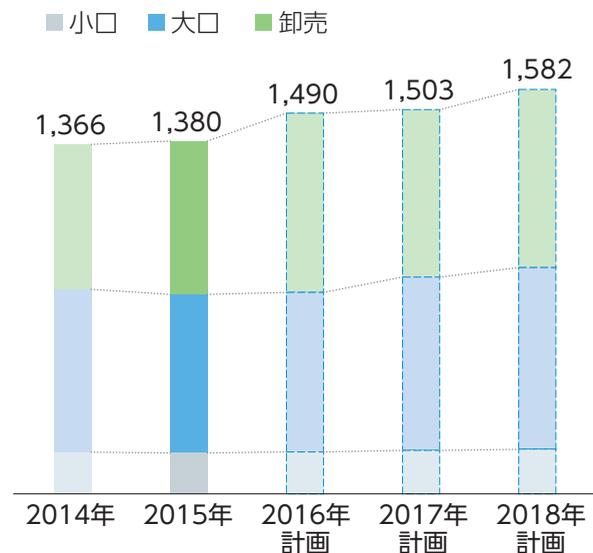


アンケートのお願い
同封のアンケートはがきで、ご意見・ご感想をお聞かせください。

2015年12月期業績ハイライト

ガス販売量(個別)

(単位:百万m)



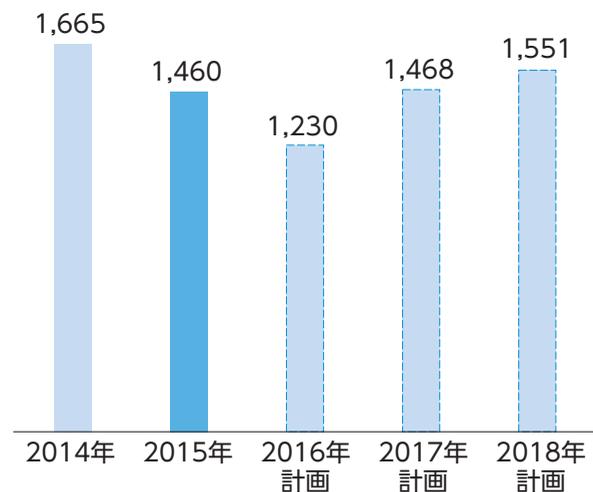
(単位:百万m)

	2014年	2015年	2016年 計画	2017年 計画	2018年 計画
卸売	567	600	701	655	697
大口	637	620	624	678	710
小口	163	160	164	170	175
合計	1,366	1,380	1,490	1,503	1,582

今期のガス販売量(個別)は、小口や大口が減少したものの、静浜幹線全線開通などにより卸売が増加したことから、前期比101.0%の13億80百万m³となりました。

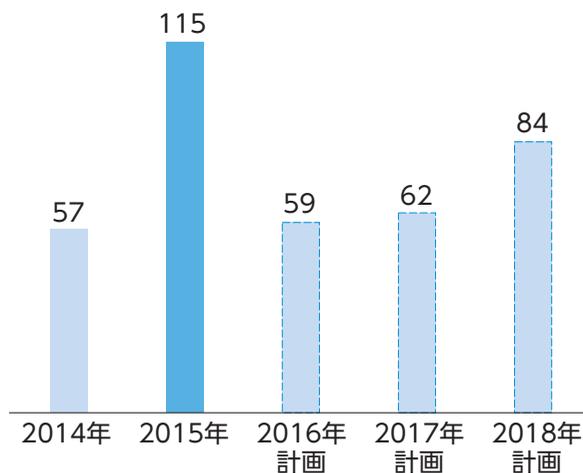
売上高

(単位:億円)



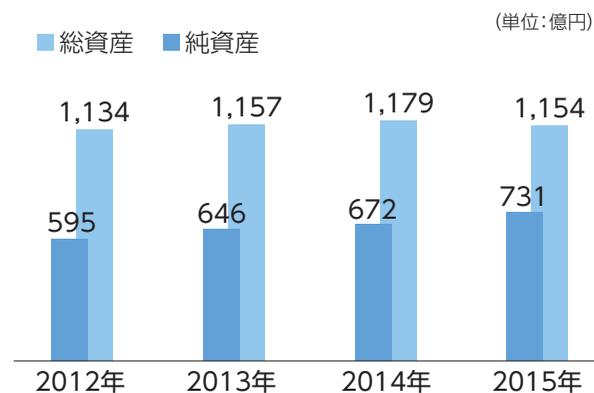
営業利益

(単位:億円)



売上高は、原料費調整制度によるガス販売単価の下方調整などから、前期と比べて減少しました。一方で営業利益は、原料価格の低下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などから増加しました。

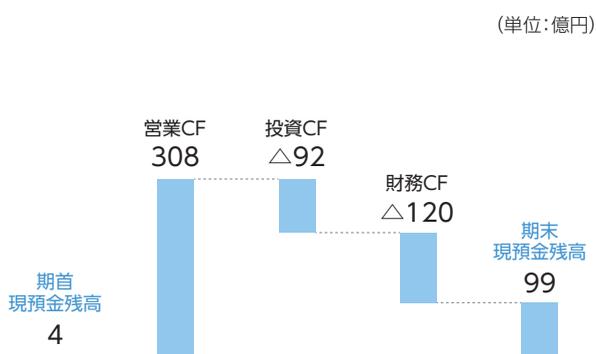
総資産・純資産



総資産は、原料価格の低下による売掛金や原材料の減少などから、前期末に比べ減少しました。

純資産は、利益計上などにより増加し、自己資本比率は56.5%となりました。

キャッシュ・フロー(CF)

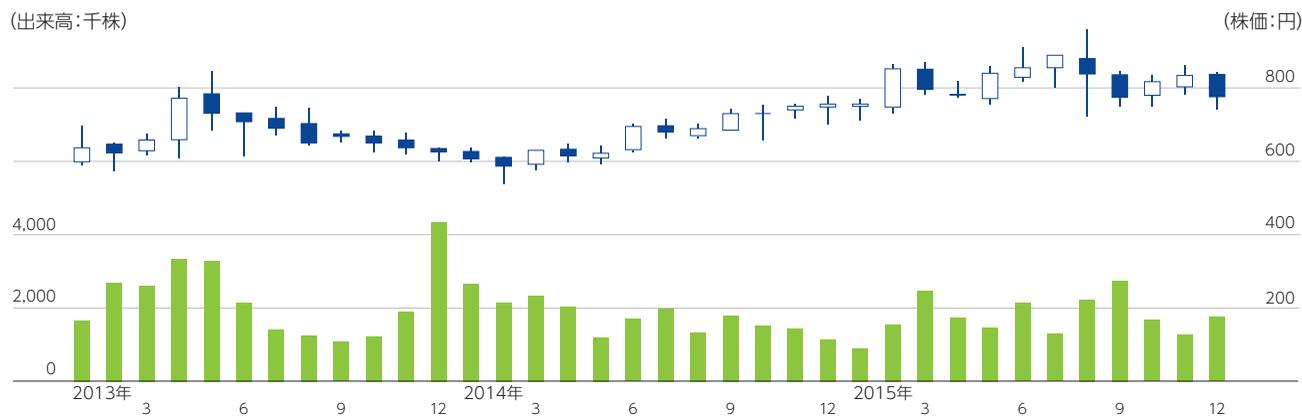


営業CFは、減価償却前利益が229億円となり、たな卸資産の減少などにより、308億円の収入となりました。

投資CFは、ガス導管網の拡張・整備や発電設備建設工事などにより、92億円の支出となりました。

財務CFは、借入金の返済や配当金の支払などにより、120億円の支出となりました。

株価チャート



詳しい情報は静岡ガスのIRページへ

詳細な財務情報のほか過去の各種報告書をご覧ください。

静岡ガスIR

検索



▲ファクトブック



▲決算短信



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	岩崎 清悟	戸野谷 宏
取締役	岸田 裕之	遠藤 正和
	勝又 茂	杉山 昭弘
	小杉 充伸	松浦 康男*
	山内 静弘*	野末 寿一*
常勤監査役	上田 直弘	
監査役	金井 義邦**	丸野 孝一**

*は社外取締役です。
**は社外監査役です。

執行役員

取締役会長	岩崎 清悟
取締役社長	戸野谷 宏
専務執行役員	岸田 裕之 遠藤 正和
常務執行役員	勝又 茂 杉山 昭弘
	小杉 充伸 望月 敏弘
執行役員	町野 文重 中井 俊裕
	飯田 晃司 吉兼 正哲
	杉山 武靖 伊藤 晴生
	大塚 弘之

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	みずほ信託銀行株式会社 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)	
電子公告	(http://www.shizuokagas.co.jp/) *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。	
公告の方法		
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 総務人事担当
☎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/>

