

# SHIZGAS TIMES

くらしを考え、明日をつくる。

**SHIZGAS**

静岡ガス

9543

第 **170** 期中間報告書 2017.1.1-2017.6.30

## 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を目指す  
～進化を続ける「ガスだけじゃない」静岡ガスへ～



# 地域No.1ソリューション企業を目指す ～進化を続ける「ガスだけじゃない」静岡ガスへ～

## 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、  
エネファーム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にて  
ガスコージェネレーション10万時間運転を達成  
・インドネシアにおけるガスエネルギー事業進出を発表  
・新暖房プラン「ぼかぼかプラン2」をリリース



代表取締役社長  
と の や ひろし  
戸野谷 宏

## 事業環境の変化への スピーディな対応力が重要

### —事業環境についてお聞かせください。

人口減少や製造業の海外移転、震災後のエネルギー政策の転換による電力・ガスの小売全面自由化など、当社を取り巻く事業環境は目まぐるしく変化しています。

お客様のニーズも多様化し変化するなか、お客様へのアプローチの方法や提案の仕方を変えていく必要があります。このためには、ガスを安全かつ安定的に供給するという目線ではなく、お客様のニーズにお応えできる商品やサービスを提案するという発想が欠かせないものとなります。

### —環境変化が「目まぐるしい」と感じ始めたのはいつ頃のことですか。

携帯電話に代わりスマートフォンが普及し始めた頃から、様々な面で変化の速さや大きさを実感するようになりました。そのなかで、将来に向けての大きなトレンドを的確につかみ、一人ひとりが小さな変化に気づき応えていくことができれば、お客様から選ばれる存在になることができます。



## 大切なのはお客様のニーズに いち早く気づける「現場力」

### —お客様のくらしの変化に気づくためには、どのような工夫をされていますか？

当社には、これまでの100年、お客様と接することで培ってきた信頼があります。しかしながら、検針や集金など、毎月1度は必ずあったお客様との接点が、業務の効率化により少なくなったことは否めません。

そこで重要となるのが対話力です。このため、社員のコミュニケーションスキルを向上させる取り組みを、2月よりスタートさせました。

ES(従業員満足)の高い企業は、CS(顧客満足)も高いと言われます。社員がやりがいを持って仕事をしているか、お客様は満足しているのかわかるのか。それをしっかりと感じながら業務にあたることが大切です。現場で感じたお客様の変化を社内で共有する風土づくり、お客様自身もまだ気づいていないニーズを引き出し気づくスキル、その両方に「対話力」は必須です。

「忙しいから…」。対話が少ない理由によく挙げられる言葉ですが、優先順位が違ってきます。何を優先すべきかを考えて時間配分を工夫すれば、そのような言葉は出てこないはずで、対話による目的や気づきの共有は、最も優先すべきことです。

## 「ガスだけじゃない」

### 静岡ガスの省エネへの取り組み

#### 一「超省エネ社会」の昨今、どのような取り組みをされていますか？

国のエネルギー政策や温暖化対策を考えると、省エネとCO<sub>2</sub>削減への取り組みは欠かせません。当社では、地域内のエネルギーを面的に捉え融通する仕組みを整えることで、エネルギーを効率よく利用する取り組みを進めています。

その一つが、今年の3月に完成したT-グリッドシステムを採用したマンションです。T-グリッドシステムとは、マンション内の各戸に設置されたエネファームで発電した電気を相互に融通するものです。エネファームは、都市ガスを利用して発電し、その時に出る熱でお湯を沸かすため、それだけでも大変効率が良いシステムです。さらに電気を融通し、ご家庭ごとに異なる電気の使い方をマンション全体で平準化することで、エネファームの効率的な運転と外部から購入する電気を減らすことができます。

#### 一エネルギーの地産地消にも取り組んでいると聞きましたが？

エネルギーの地産地消は、効率的なエネルギー利用はもちろんのこと、災害に強いという利点があります。

静岡県東部の東部地区では、東日本大震災後、計画停電により多くの企業やご家庭が大変な思いをし

ました。この経験から、遠方の大規模発電所から電気を供給する従来の方法ではなく、消費地の近くで発電する分散型電源が注目され始めました。

当社では、地域内で自家発電設備を持つ工場の余った電力を購入し、これに当社で発電した電気を組み合わせて地域内のご家庭や企業に販売することで、エネルギーを地域内で効率よく使う仕組みを実現しました。

これからも、エネルギーの地産地消、低炭素社会につながるまちづくりに、積極的に取り組んでいきます。



### 国内シェアを伸ばすことだけに固執せず 先を見据えた次なるチャレンジへ！

#### 一3月に竣工した水素ステーションについてお聞かせください。

水素エネルギーは低炭素社会実現のための切り札といっても過言ではなく、次世代のエネルギーである水素を通じてお客さまや地域とのつながりを強くしていきたいと考えています。

当社の水素ステーションでは、燃料電池自動車への水素充填に加えて、スズキ(株)が開発した燃料電池二輪車の公道走行試験にも携わっています。また、パナソニック(株)の純水素型燃料電池の実証も行っています。水素ステーションは、これからの普及を見据えた取り組みですが、「静岡型水素タウン」構想のモデルとして、行政やさまざまな

プレイヤーと提携し、地域創生、活性化に貢献していきます。

## 一海外への進出について。インドネシアに進出しようとした理由は？

インドネシアは人口増加も著しく、経済も大きく成長しています。エネルギー需要も確実に高まっていることから、大変ポテンシャルがあるマーケットです。また多くの島から構成されているため、それぞれの島でエネルギーを供給するシステムやインフラが必要になります。現地のパートナー企業と協議を進めるなかで、当社がこれまで培ってきた地産地消型のエネルギー事業のノウハウを、十分に活かすことができる国であると確信したからです。海外での事業は多くの課題やリスクを伴いますが、これらをしっかり見極め、解決しながら、今後の事業の柱のひとつに育てていきたいと考えています。



## お客様の暮らし全体を守る 静岡ガスであるために

一改めて「地域No.1.ソリューション企業」に込めた思いをお聞かせください。

これまでのガス事業は、企業から消費者へ、いわゆる「B to C」の事業です。しかし先述したとおり、個々のニーズは多様化しています。これからは「C to B」。つまり、お客様の声を聞きご要

望に合わせ、暮らし全般を守るプラットフォームとなることを目指します。今まで培ってきた信頼とお客さまの近くにいる強みを活かして、お客さまニーズに応え、課題を解決につなげる。それが地域No.1ソリューション企業としての役割と考えています。

## 一株主の皆さまへメッセージをお願いします。

株主の皆さまの日頃のご支援とご期待にお応えするため、中間配当金は1株につき7円としました。期末配当金も7円とし、年間配当金は1株につき14円とする予定です。

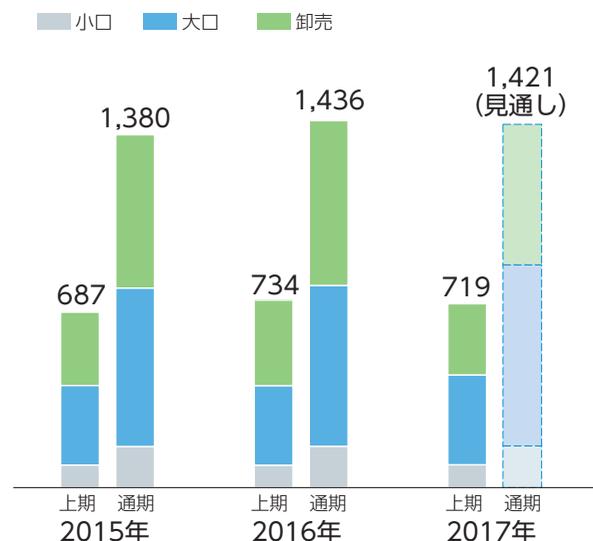
目まぐるしく変化する事業環境の中、エネルギーを安全に安定してお届けすることを基本としながら、変化に対応するためのチャレンジを続け、さらなる成長を目指していきます。

株主の皆さまには、引き続き格別のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



## ガス販売量(個別)

(単位:百万m)

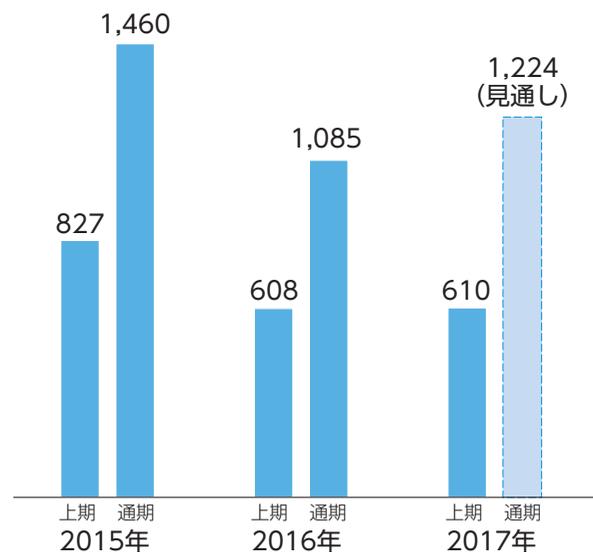


	2015年	2016年	2017年 (通期は見通し)
卸売	600	645	550
上期	287	335	279
大口	620	629	708
上期	311	311	351
小口	160	161	163
上期	88	87	89
合計	1,380	1,436	1,421
上期	687	734	719

ガス販売量(個別)は、大口と小口が増加したものの、卸売が減少したことにより、対前年同期2.1%減の7億19百万m<sup>3</sup>となりました。

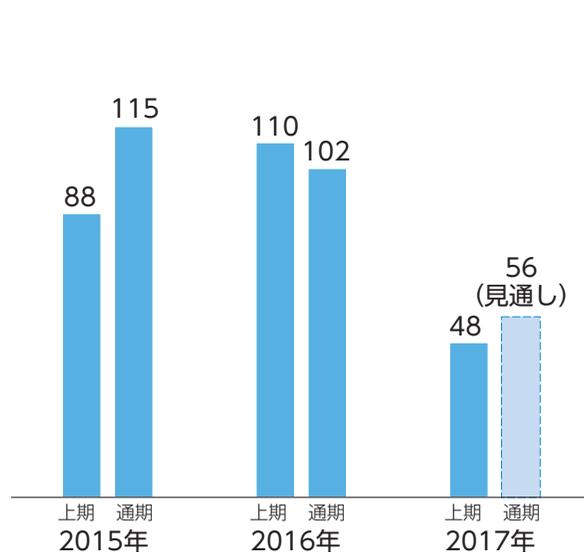
## 売上高

(単位:億円)



## 営業利益

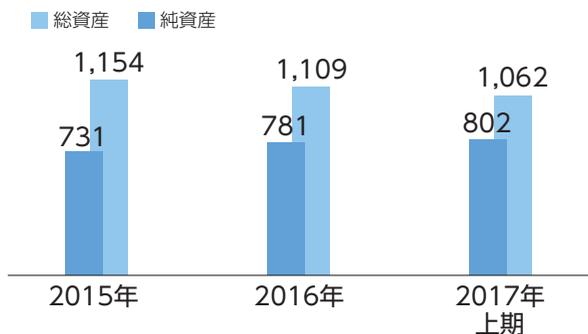
(単位:億円)



売上高は610億円と前年同期を上回りました。営業利益は前年同期に比べ56.5%減の48億円となりました。原料価格の変動がガス販売単価に反映されるタイムラグによる影響が、前年同期より縮小したためです。

## 総資産・純資産

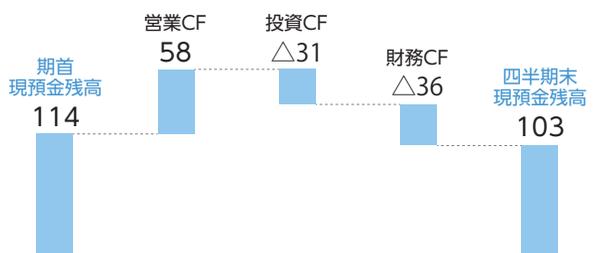
(単位:億円)



総資産は、LNGの在庫量の減少や減価償却の進捗等により、前期末に比べ減少しました。  
純資産は利益計上により増加し、自己資本比率は69.2%となりました。

## キャッシュ・フロー(CF)

(単位:億円)



営業CFは、減価償却前利益が97億円となりましたが、原料費の支払などにより58億円の収入となりました。  
投資CFは、ガス導管などの固定資産の取得により31億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36億円の支出となりました。

## 株価チャート

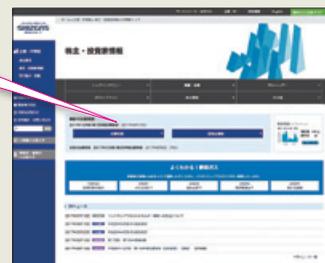
(出来高:千株)

(株価:円)



## 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いただくことができます。



静岡ガスIR

検索

## インドネシアの ガスエネルギー事業に進出

インドネシアは著しい人口増加と経済成長の下で発電用や産業向けのエネルギー需要が高まっています。静岡ガスは当社が長年にわたり培ってきた技術力やソリューション提案力を十分に活用できる環境であると判断し、同国への事業進出を決定しました。

インドネシアで天然ガスを販売する「ミトラ エネルギー ペルサダ」(MEP社)と業務提携し、同社の株式7.5%を取得しました。MEP社と協業してインドネシア・南スマトラ州を中心に産業用ガスの販売拡大に取り組みます。

また、島国であるインドネシアにおける、分散型のエネルギーインフラの開発を見据えた新規事業の検討や開発にも注力し、エネルギーの効率的な利用と温室効果ガスの削減に貢献していきます。



ジャカルタ証券取引所でのプレスリリースの様子



### ■ 静岡ガスの海外進出

インドネシアはシンガポール、タイに続く3カ国目の海外進出となります。

**タイIPP事業**  
海外事業や発電事業ノウハウの取得を目的に、2015年7月に参画。当社初の海外投資案件。

**シンガポール事務所**  
グローバルな情報を捉え、新たなLNG取引への対応を目的に駐在員事務所を開設。2017年1月現地法人化。

**NEW インドネシア**  
ガスエネルギー事業を展開するMEP社と業務提携を通して、ガスエネルギー事業に進出。

# 大規模工場で大型ガスコージェネレーションシステムが稼働

～ガス販売量とあわせて余剰電力の買い取りも増加～

静岡ガスの電力事業は、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。

本年、ガス販売先の大規模工場で大型のガスコージェネレーションシステムが稼働を開始し、その工場からも余剰電力の買い取りを開始しました。その結果、地域で作られた電力の調達量が増加、さらにガス販売量の増加にもつながります。

静岡ガスが構築する新しい電力事業モデルを今後も拡大させていきます。

## 静岡ガスが構築する新しい電力事業モデル

### 1 地域内エネルギーの有効活用

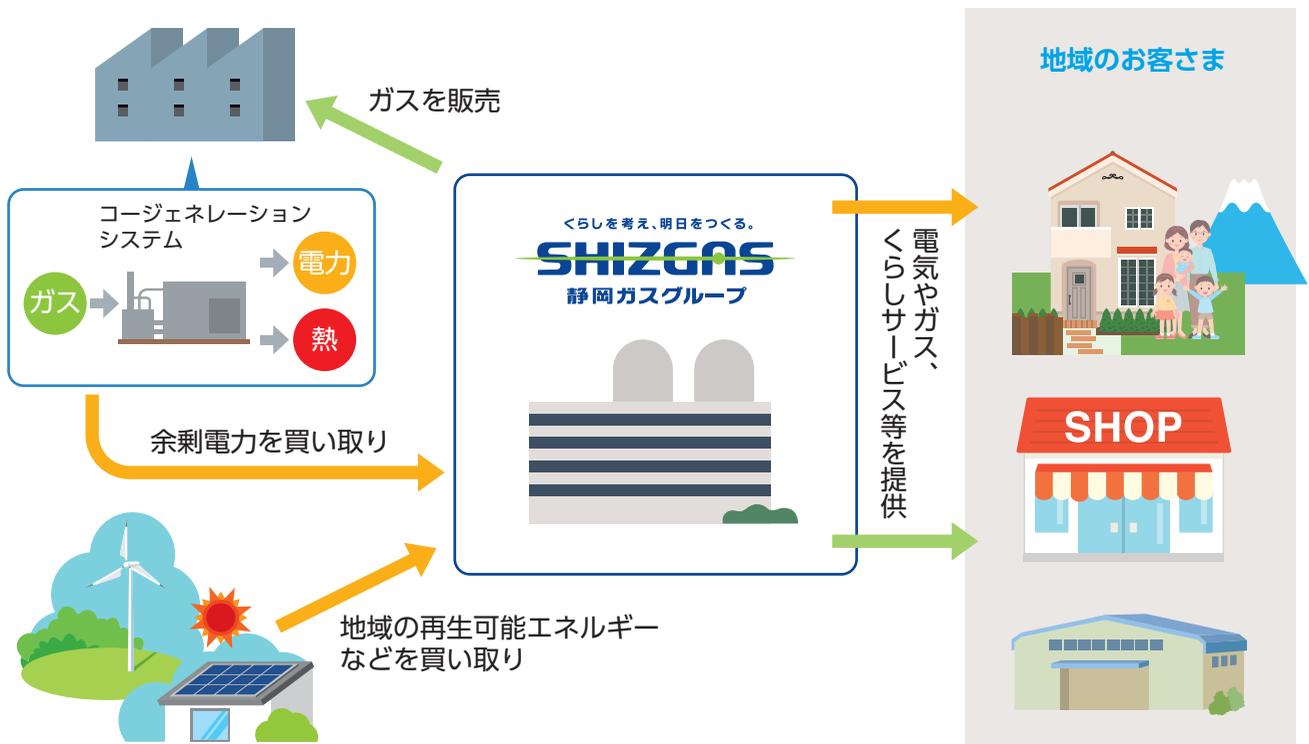
自家発電余剰電力や再生可能エネルギーなど、地域の資源(電力)を集めて活用します。

### 2 自社電源の活用

電力の同時同量を自社電源(ガスコージェネレーションシステム)で調整し、お客さまに供給します。発電の際に発生する排熱も有効活用します。

### 3 地域活性化に貢献

多様化するお客さまのニーズに沿ったエネルギー(電力・ガス等)を提供(ソリューション提案)します。



## エネファーム販売拡大への取り組み

家庭用燃料電池 エネファームは2009年の発売以来、その優れた環境性や経済性から、多くのお客さまに高い評価をいただいています。このたび発電効率の高い新しい機種の販売を開始し、さらにご家庭で余剰となった電力を買い取るサービスを開始しました。

### 新ラインナップ エネファームtype Sを販売開始

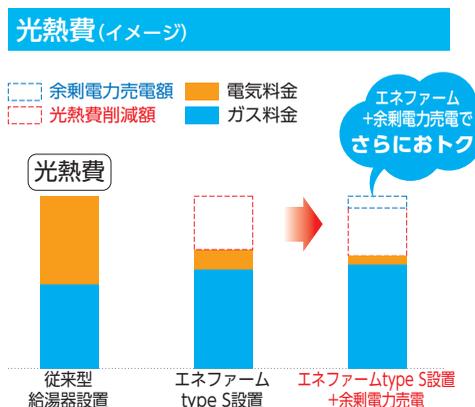
エネファームtype Sは発電効率が高いことから、熱に比べ電気の使用量が多いお客さまに適しています。また、世界最小の機器本体サイズを実現するとともに、現在お使いのガス給湯器をそのまま利用し、燃料電池ユニットのみを後付けで設置することも可能です。



### 新サービス エネファーム余剰電力買取サービス「おすそわけ」

「おすそわけ」はエネファームtype Sをご利用のお客さまに、エネファームで発電した電力のうち、ご家庭内で使われずに余剰となった分を静岡ガスグループで買い取るサービスです。ご家庭で購入する電力を、売電することで経済性をさらに高めることができます。

静岡ガスが買い取った電気は「SHIZGASでんき」として、地域のお客さまへ提供し、エネルギーの地産地消の推進につなげます。



## 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

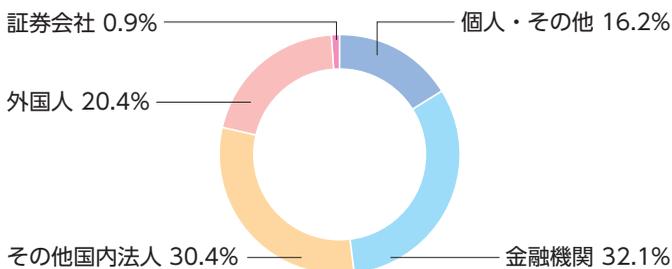
## 株式の状況

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 3,367名

## 所有者別株式分布状況



## 取締役および監査役

代表取締役 取締役会長 岩崎 清悟

代表取締役 取締役社長 戸野谷 宏

取締役 専務執行役員 岸田 裕之 遠藤 正和

取締役 常務執行役員 勝又 茂 杉山 昭弘  
小杉 充伸社外取締役 野末 寿一 金井 義邦  
中西 勝則

常勤監査役 上田 直弘

社外監査役 丸野 孝一 中井 元

## 執行役員(取締役兼務者を除く)

望月 敏弘	町野 文重
中井 俊裕	吉兼 正哲
執行役員 杉山 武靖	伊藤 晴生
大塚 弘之	金田 裕孝
村井 陽一	

## 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

## 静岡ガスふれあいガーデンが「ビオトープ顕彰 CSR特別賞」を受賞

日本ビオトープ協会主催「第9回ビオトープ顕彰」において、静岡ガスふれあいガーデンがCSR特別賞を受賞しました。

静岡ガスふれあいガーデンは身近な自然教育の場として、社会に貢献することを目的に2010年に造成され、園内は200種類以上の植物種や鳥類30種類など多くの生き物、その他希少な静岡メダカが生息する県内唯一の場所でもあります。

日頃から環境教育の場として地域のコミュニティ活動・CSR活動などで利用されていることが評価され、受賞となりました。



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。



# 施設見学会のご案内

「体験！よくわかる静岡ガス」  
超低温（マイナス162℃）冷熱実験とショールーム見学

LNG（液化天然ガス）の超低温の世界を通じて、天然ガスが環境にやさしい理由について知っていただきます。また、最新型のコンロを使用した簡単な調理体験もあります。小学生以上を対象とした内容で、幅広い年齢層の方にご参加いただけます。



液体窒素を使用した実験

日時	募集人数	集合場所
10月15日(日) 10:00～12:00	30名	エネリアショールーム静岡（静岡市駿河区）

**対象** 株主さまに限らせていただきます。同伴者は1名様まで（お子様の同伴は小学生以上とさせていただきます）。

**参加費** 無料（ただし、集合場所までの往復交通費は各自のご負担とさせていただきます）。

**申込方法** 参加ご希望の株主さまは、同封のアンケートはがき裏面に必要事項をご記入の上、**9月22日(金)（当日消印有効）**までにご返送ください。別途、詳細についてご連絡いたします。

## 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。  
(<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。

**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/>

