

# 2024年12月期 決算説明会

---

静岡ガス株式会社

TSE:9543

2025年2月13日

I.	2024年12月期決算の概要	… 3
II.	2025年 – 2027年 中期経営計画	… 7
III.	参考資料:連結財務諸表等	… 24
IV.	資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応について	… 29

---

注意	
----	--

---

- 本情報は、2025年2月13日現在の将来に関する前提、見通し、計画に基づく予測が含まれています。
  - 経済・競合状況等にかかわるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。
-

# I . 2024年12月期決算の概要

---

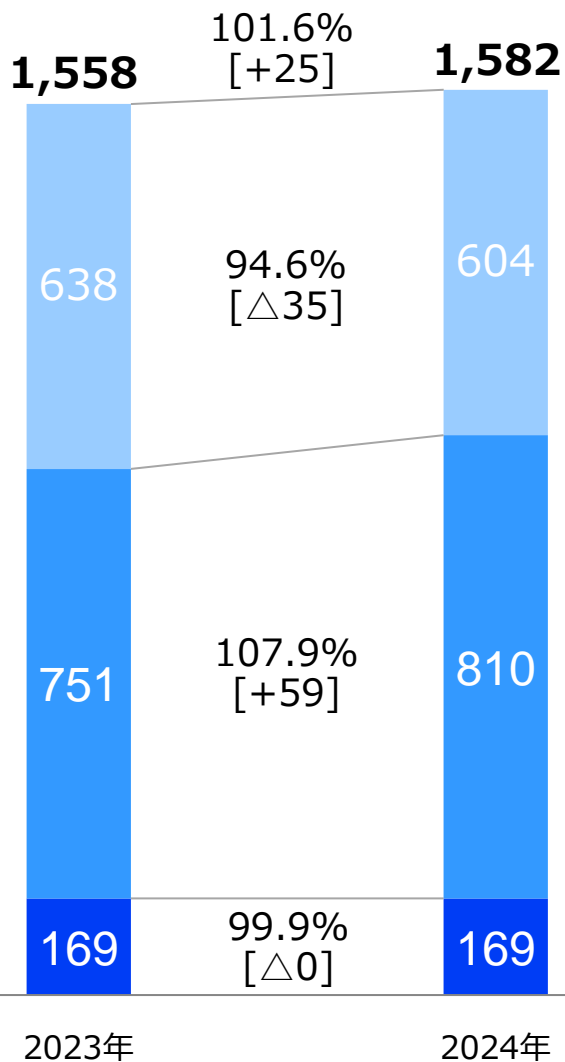
# 決算のポイント

## ◎ 2024年決算：減収減益

- 都市ガス販売量は1.6%増加  
→大口は新規開拓等による増加、小口は気温影響等により減少  
卸売は卸先への販売量減により減少
- 売上高はガス販売量が増加したものの原料費調整制度によるガス販売単価の下方調整等により、5.5%減少、経常利益は34.8%減少

	2023年	2024年	増減	前期比 (%)
●都市ガス販売量 連結 (百万m <sup>3</sup> ,45MJ)	<b>1,558</b>	<b>1,582</b>	+25	101.6
卸売	<b>638</b>	<b>604</b>	△35	94.6
大口	<b>751</b>	<b>810</b>	+59	107.9
小口	<b>169</b>	<b>169</b>	△0	99.9
●売上高 (億円)	<b>2,140</b>	<b>2,022</b>	△117	94.5
●経常利益 【タイムラグ補正後】 (億円)	<b>108</b>	<b>116</b>	+7	107.3
経常利益 (億円)	<b>200</b>	<b>130</b>	△69	65.2
スライドタイムラグ	<b>+92</b>	<b>+14</b>	△77	—

# 都市ガス販売量実績 連結



単位：百万m<sup>3</sup>(45MJ)  
 \* [ ]内は、販売量増減（百万m<sup>3</sup>）を表示  
 \* 百万m<sup>3</sup>未満四捨五入

**卸売** ・ 卸先への販売量減 [△35]

**大口** ・ 2024年新規お客さまの稼働 [+45]  
 ・ 既存のお客さまの販売量増 [+14]

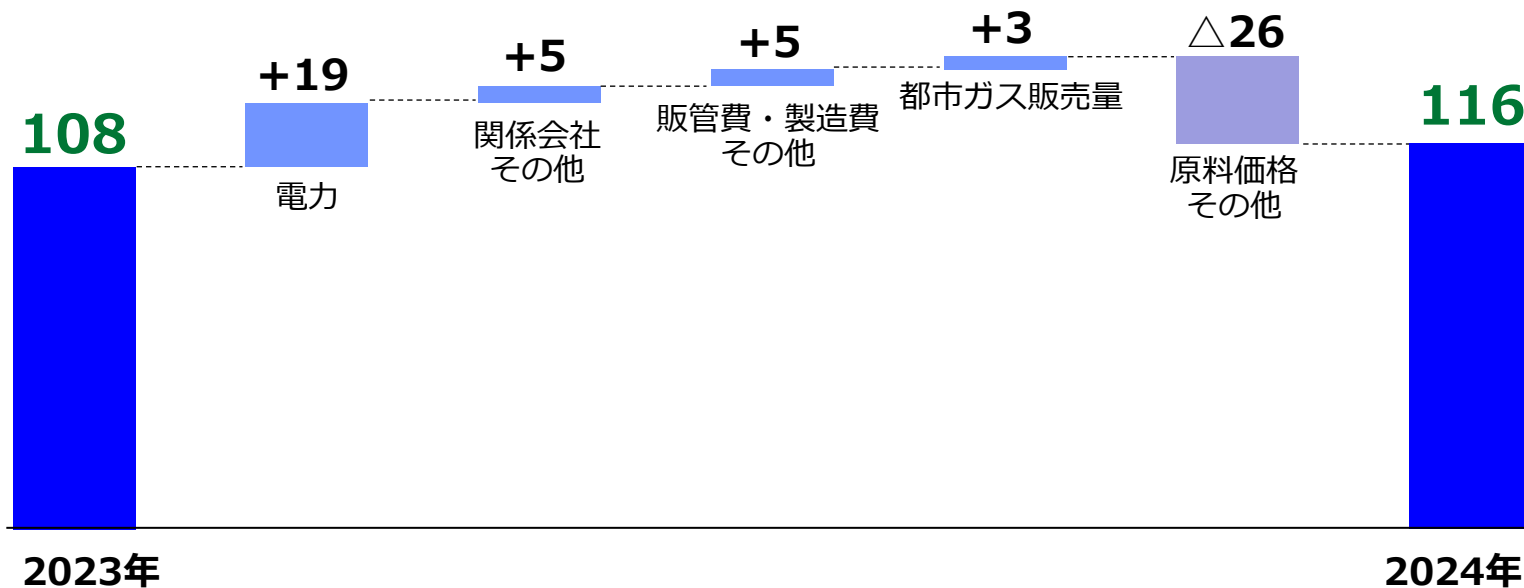
**小口** ・ 業務用の販売量増 [+1]  
 ・ 家庭用の販売量減 [△1]

# 経常利益の分析（対2023年）



単位：億円  
\*億円未満切捨て

	2023年	2024年	増減
<b>補正後経常利益</b>	<b>108</b>	<b>116</b>	<b>+7</b>
経常利益	200	130	△69
スライドタイムラグ	+92	+14	△77



## Ⅱ. 2025年－2027年 中期経営計画

---

# 新たなグループ企業理念の策定について

## 新グループ企業理念 「エネルギーを中心としたグループ総合力で、 豊かで持続可能な未来を追い求めます」

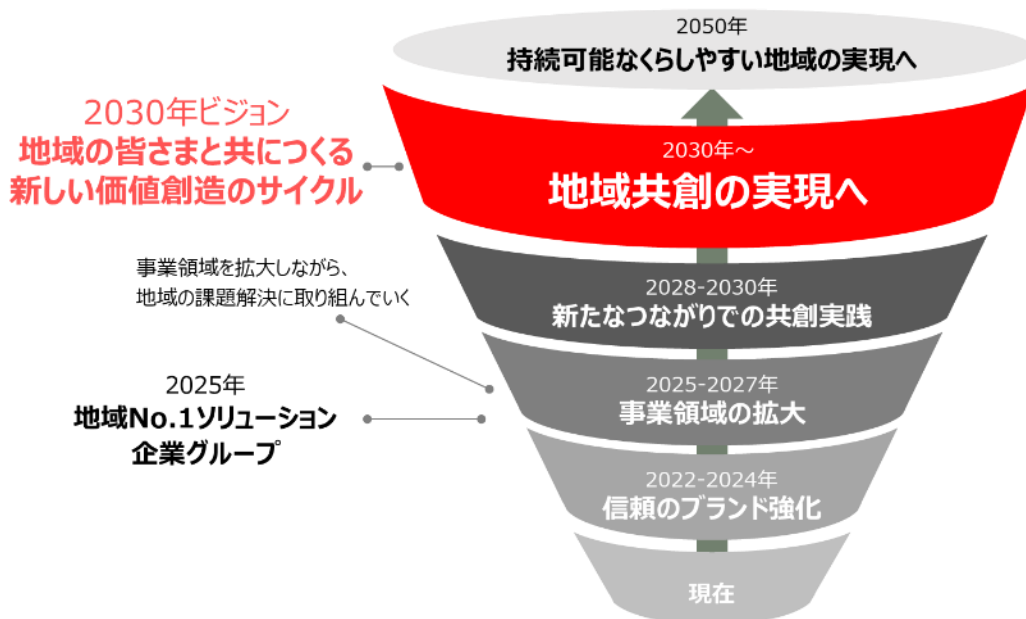
- 創業以来、私たちは事業活動を通して「地域社会の発展」に貢献してきました。これは、これからも変わらない、私たちが「社会に存在する意義」です。
- 一方で、私たちの社会的な役割や地域社会からの期待は大きく進化しています。この期待に応えていくため、未来に向けて私たちも進化し続けていく必要があると考え、新たなグループ企業理念を策定しました。
- 静岡ガスグループは社会の大きな変化を見据えながら、これからもお客さまとともに歩み、豊かで持続可能な未来の実現に貢献してまいります。





## 「信頼のブランド強化」から「事業領域の拡大」へ

- 本中期経営計画の3か年は、グループ2030年ビジョンに掲げた「地域共創」の具現化に向け、「ホップ（助走）＝信頼のブランド強化」の次段階として、「ステップ（踏み込む）＝事業領域の拡大」を本格展開する期間である。
- 成熟化が進む基盤事業においても、DX・プロセス改革・他社との連携等によって成長できる分野がまだまだ多く存在することから、一段の効率化と更なる成長の両方を追求する。
- 将来の利益の源泉となる成長事業は、人・金等の経営資源をこれまで以上に積極的に投入するとともに戦略的パートナーとの連携を更に進めることで、加速度的な成長を実現させる。



## グループ横断での重点施策により「事業領域を拡大する」

LNG調達ポート  
フォリオの最適化

DXへの  
取組み

資本コストや株価  
を意識した経営

アライアンス・  
資本提携・M&A

地域貢献

## グループ横断での重点施策により 「事業領域を拡大する」

### 基盤事業

一段の効率化と更なる成長

- ・都市ガス
- ・LPG
- ・くらしサービス
- ・エンジニアリングサービス

両輪  
推進

### 成長事業

加速度的な成長

- ・電力
- ・再エネ
- ・海外

## 人材育成と組織開発により 「事業を支える」

コンプライアンスの強化

人的資本経営

多様性を持つ  
ボトムアップ型組織の構築

## 基盤事業への継続的投資と成長投資の加速

- 電力・再エネ・海外等、成長事業への投資をさらに加速する。
- 基盤事業拡大のため営業投資を継続する。

### 基盤事業

(基地・高圧幹線・  
既存パイプライン強靱化)

基盤事業 (天然ガス普及開拓  
投資、くらしサービス、エン  
지니어リングサービス等)

### その他

7%

8%

13%

71%

2025年-2027年  
総投資額  
930 億円

### 成長事業

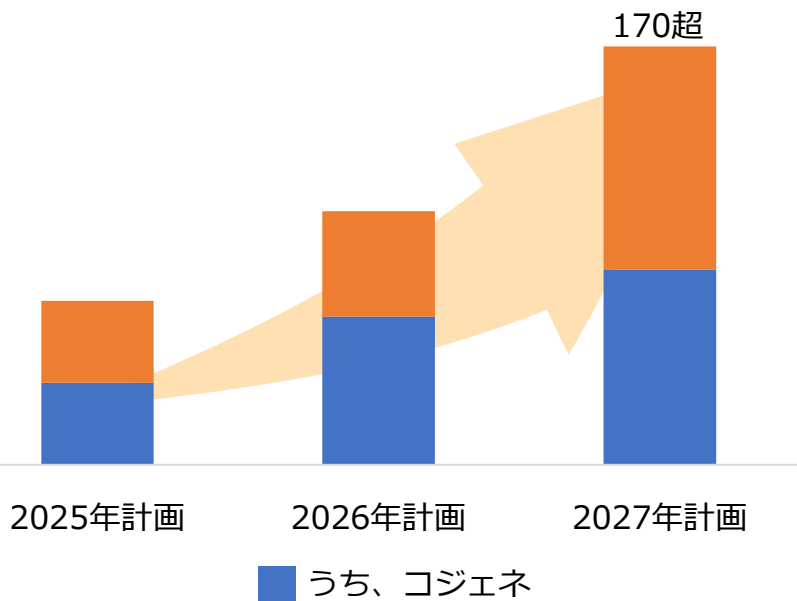
(電力・再エネ・海外等)

# 基盤事業の持続的成長①

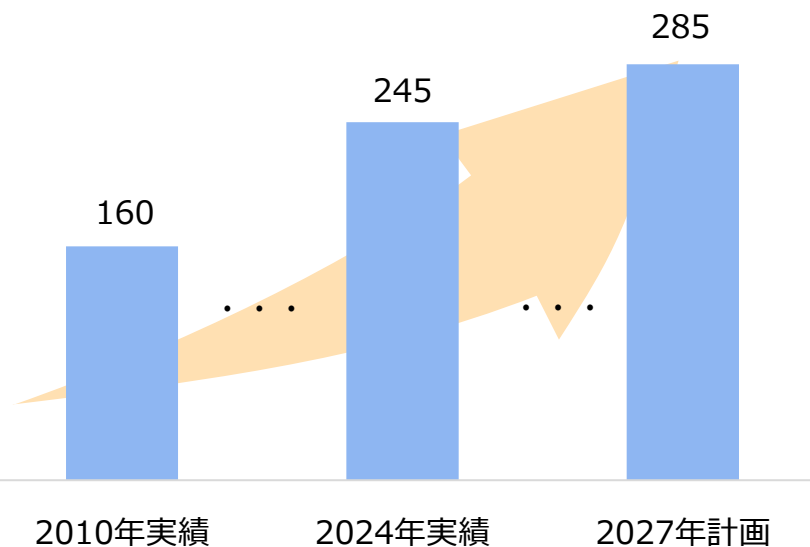
## 都市ガス・LPGの普及拡大・高度利用の推進によるCO<sub>2</sub>削減

- コジェネの拡大により、エネルギー高度利用を推進する。
- 産業用、業務用で、3カ年累計170百万m<sup>3</sup>超を開拓する。
- LPGについて、戸建開拓へのシフトと販売店のM&A等により使用中戸数を拡大させる。

### 都市ガス・LPG開拓量【百万m<sup>3</sup>】 ('25-'27年累計)



### コジェネ設置容量累計【千kW】



### LNG調達ポートフォリオの最適化

- マーケット環境の変化

短期 ) 地政学的リスクやLNG生産・供給支障などによるLNG価格高騰リスク

中長期) カタール拡張や北米を始めとした新規プロジェクトの立ち上がり



LNG調達ポートフォリオの最適化に取り組む

- ✓ 長期契約の価格見直しによるLNG購入価格の低減
- ✓ 競争的な価格での新規契約の獲得
- ✓ タンクオペレーションの工夫  
(リロードや基地間連携など)
- ✓ シンガポール拠点を活用したLNG融通

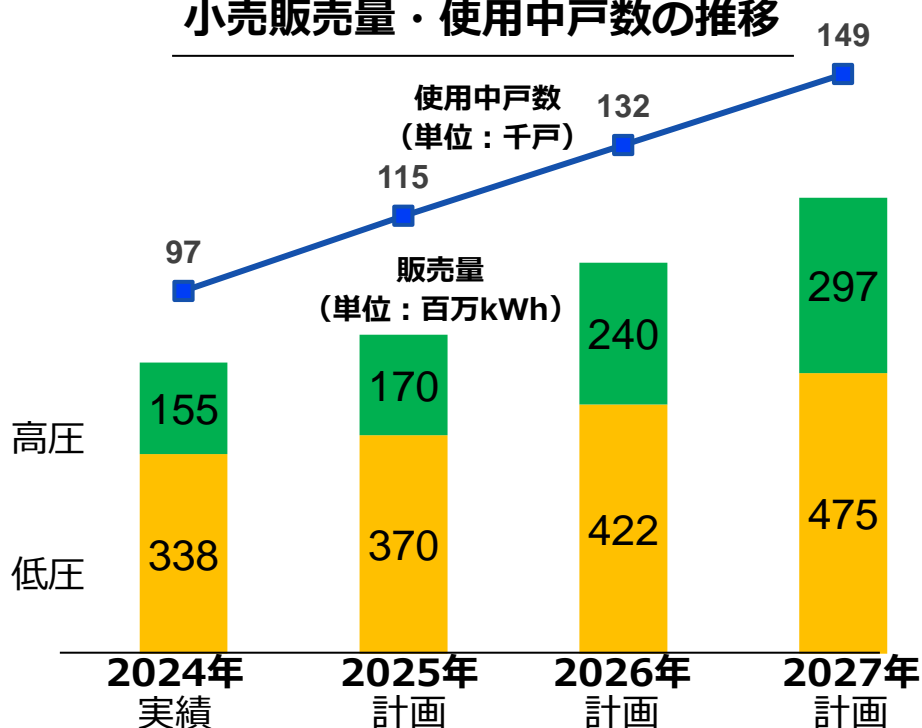


オーストラリアのエネルギー企業  
Santos社の子会社との間で  
新たにLNG売買契約を締結 (2024年12月)

## お客さま基盤の拡大・調整力の増強

- 環境価値を活用した新料金メニューやデマンドレスポンス、省エネ診断等を活用し、新たなお客さま層を獲得する。
- ガスエンジンや蓄電池等への設備投資により、電力需要増にも対応しつつ、マーケット環境に応じて、供給力を柔軟に供出することで収益を拡大させる。

### 小売販売量・使用中戸数の推移



### 系統用蓄電池事業への参入を決定



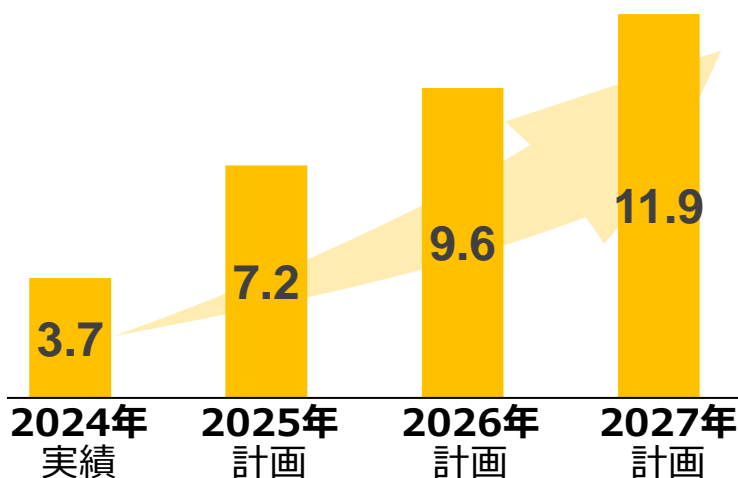
設置場所	静岡県静岡市駿河区池田28 (静岡ガス静岡支社構内)
出力	13,000kW
容量	46,900kWh
蓄電池種別	リチウムイオン電池 (株式会社パワーエックス社製)

※令和6年度「再生可能エネルギー導入拡大・系統用蓄電池等電力貯蔵システム導入支援事業費補助金」の採択が決定

## 「2030年末の再エネ累計開発容量：20万kW」実現に向けた電源開発

- お客様の再エネニーズに対応するべく、太陽光発電ではFIP等のNon-FITでの開発を進める。
- バイオマスは既存プロジェクトを着実に推進し、地域バイオマス等の新規プロジェクトにも取り組む。
- その他、風力・水力発電などへのポートフォリオ拡大に取り組む。

### 再エネの累計稼働容量計画【万kW】



### バイオマス発電所の開所



鳥海南バイオマス



遠州フォレストエナジー



田原バイオマス  
(2025年4月開所予定)



## 東南アジア、南アジアを中心とした事業展開の加速

- アセット投資による収益の安定化と、国内でのこれまでのノウハウを活かしたバリューチェーン事業の拡大を両輪で推進する。
- 低炭素化に貢献する天然ガス事業への参画・開発を進める。
- インドにおけるバイオガス生成・販売事業の横展開を進める。

### ベトナムにおける再エネ取得



会社名	My son-Hoan Loc Viet Solar Energy JSC
事業内容	ニントゥアン省における太陽光事業50MWの管理・運営

### インドでの事業拡大



**SHIZUOKA GAS INDIA PRIVATE LIMITED**  
(ハリヤナ州)



# その他、主なトピックス

## くらしサービス・地域連携

- 不動産事業「空き家買取専科」の運営を行う株式会社Sweets Investmentの全株式を取得。
- 静岡市との可搬型蓄電池を搭載したEVを活用した公用車・社用車運用実証実験を開始。

### 「空き家買取専科」の運営を開始



### 可搬型蓄電池を搭載したEVを活用した 実証実験を開始



二人乗りボックスタイプ軽自動車 (LEALIAN 仕様)



一人乗りミニカー「クロスゲ」(nicomobi 製)

会社名	株式会社Sweets Investment
設立	2013年12月
事業内容	中古住宅の買取・再生・販売 分譲宅地の開発

蓄電池種別	リチウムイオン電池
容量	11.84kWh
バッテリー 交換時間	約10分

## 事業変革に対応する人材ポートフォリオの構築

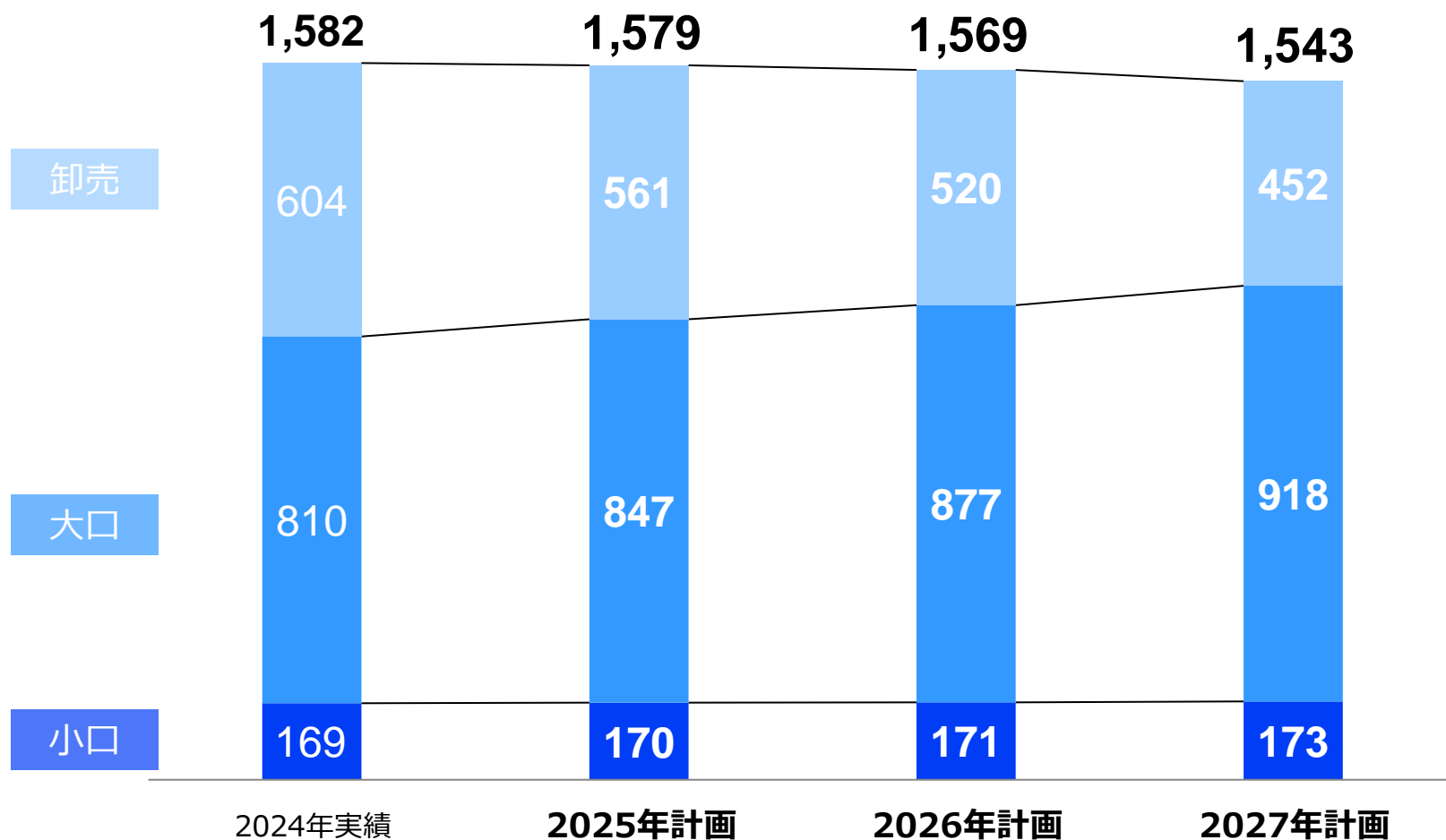
- 職務と報酬の連動性を強化し、事業領域の拡大を指向した人事制度改革の実施。
- 採用による多様な人材の確保。
  - 事業領域の拡大に必要なスキルや知見を持つプロフェッショナル人材採用の拡大。
  - 多様な経験や考え方の取込みを目的としたキャリア総合職採用の拡大。
- 既存社員の多様化の促進。
  - ジョブローテーション、グループ内人事交流、越境型研修の拡大によるスキル、知見、経験の多様化。
  - 社内公募・社内インターン制度の導入、手上げ制研修拡大による社員のキャリア自律の後押し。
  - 60歳以降もやりがいを感じながら働き続けるためのリスキリング施策の強化、推進。
- 女性管理職の育成。

# 都市ガス販売量計画 連結



単位：百万m<sup>3</sup>(45MJ)

\*百万m<sup>3</sup>未満四捨五入

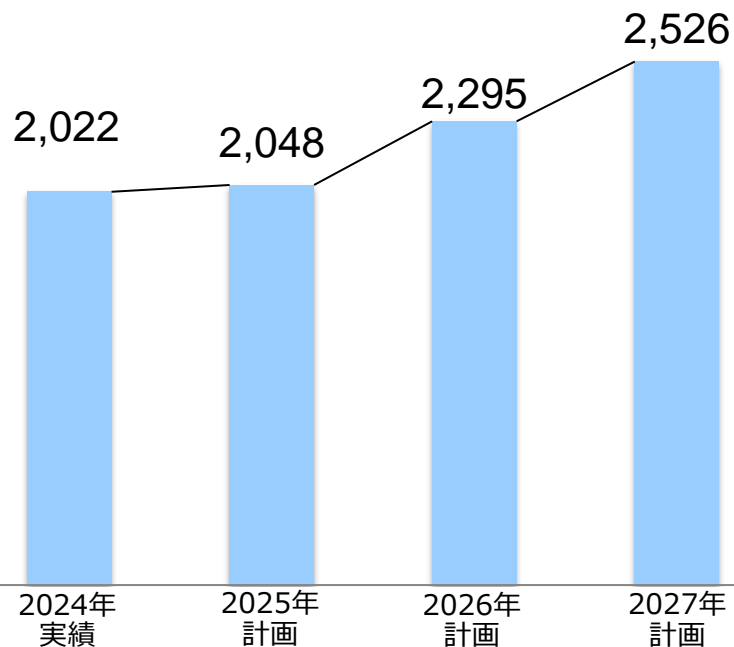


# 売上高/経常利益計画



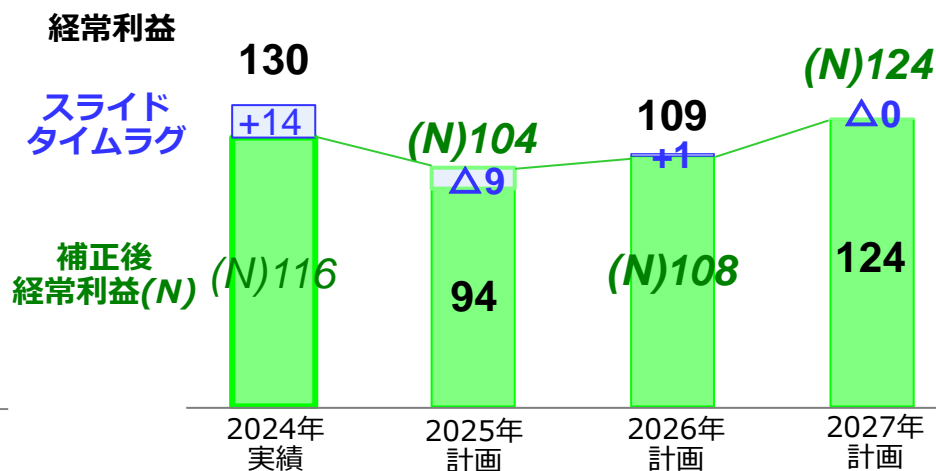
## 売上高

単位：億円  
\*億円未満切捨て



## 経常利益・スライドタイムラグ

単位：億円  
\*億円未満切捨て



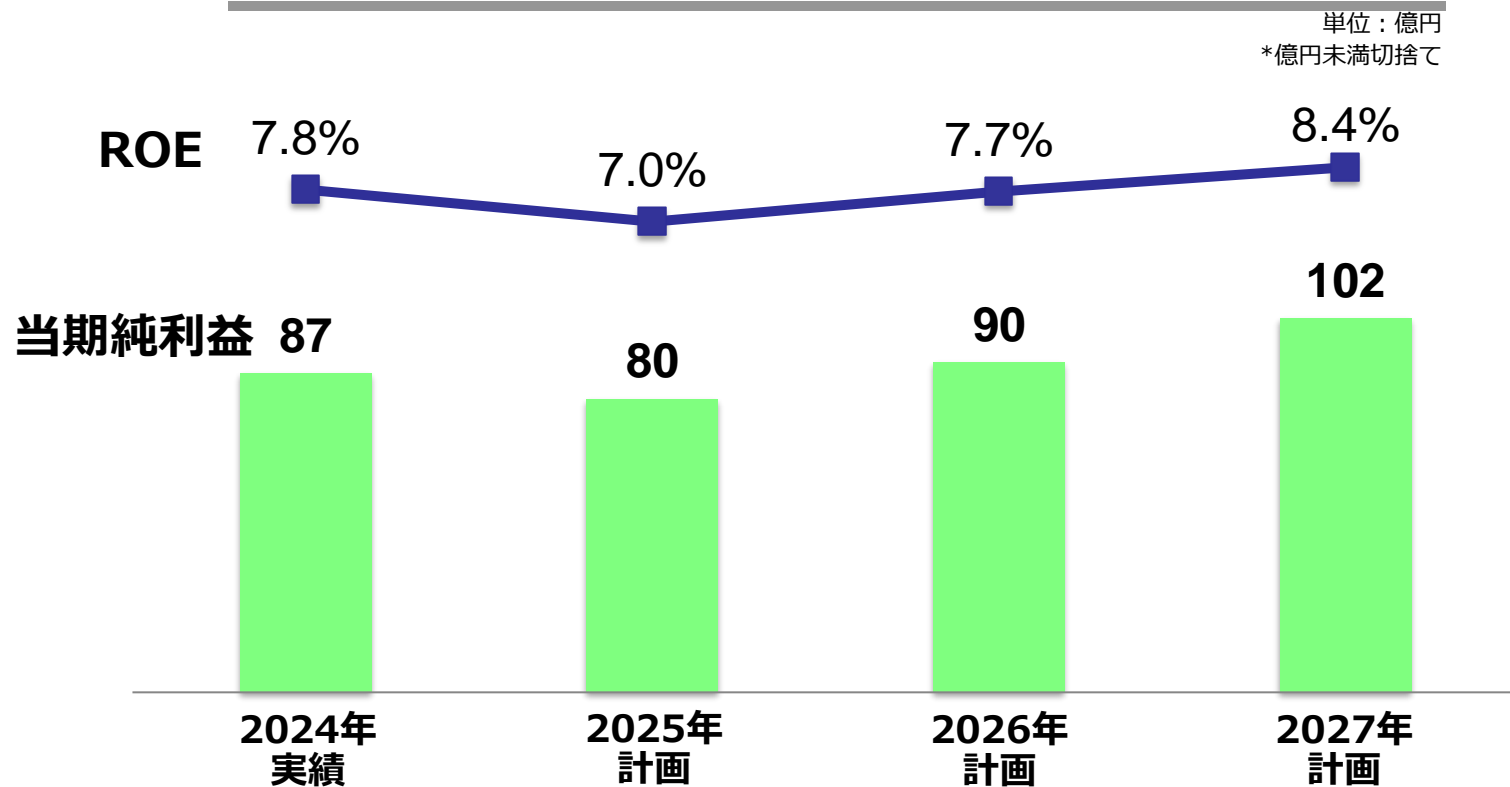
	2024年実績	2025年計画	2026年計画	2027年計画
為替レート (円 / \$)	150.9	150.0	150.0	150.0
原油価格 CIF (JCC) (\$ / bbl)	84.0	85.0	85.0	85.0

経常利益影響感度 (2025年)	
(+) 1円/\$	△0.2億円
(+) 1\$/bbl	△0.8億円

# 当期純利益計画



## 当期純利益・ROE

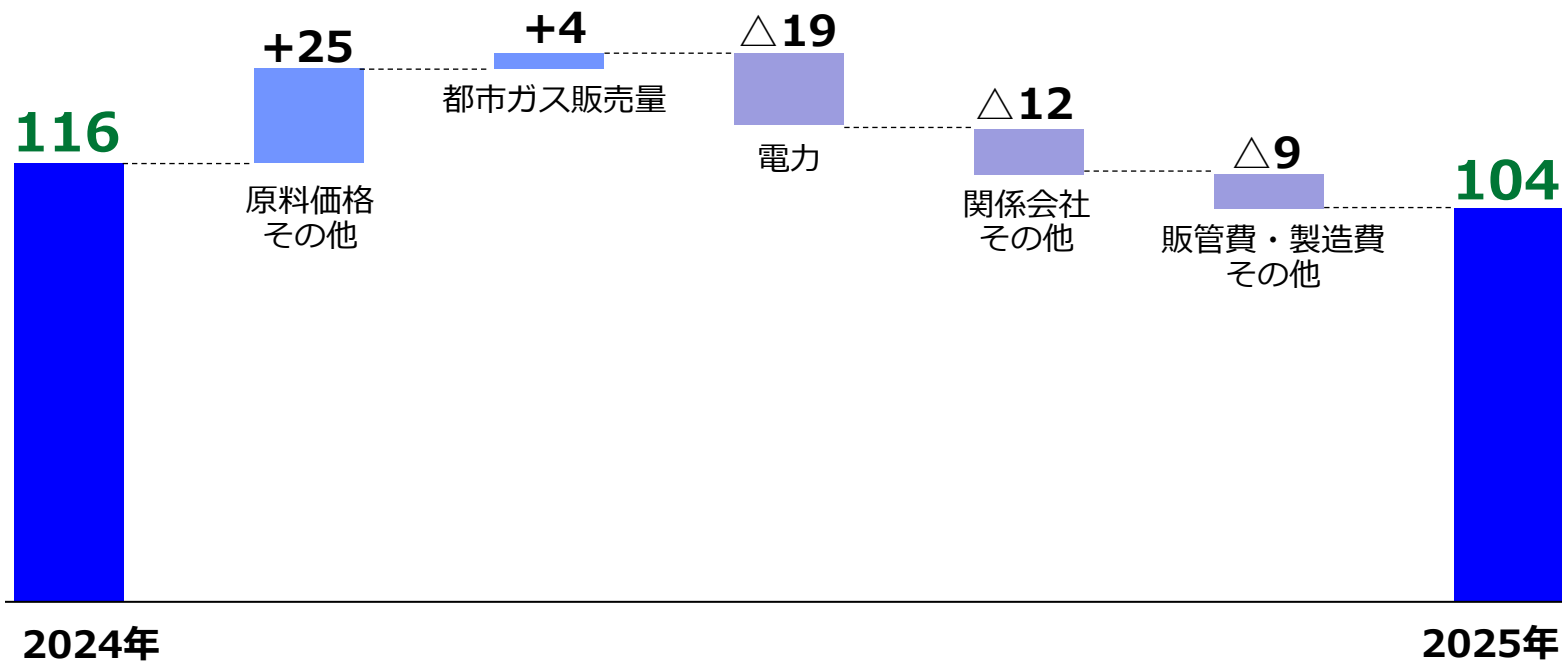


# 2025年経常利益計画の分析（対2024年）

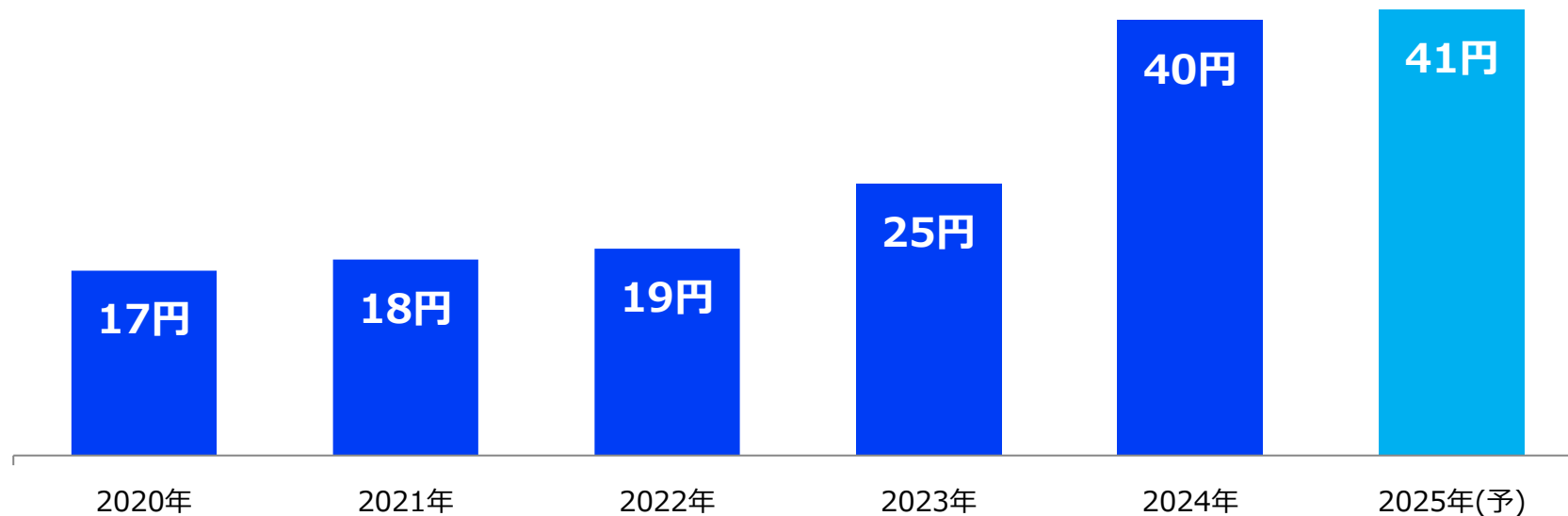


単位：億円  
\*億円未満切捨て

	2024年	2025年	増減
<b>補正後経常利益</b>	<b>116</b>	<b>104</b>	<b>△11</b>
経常利益	130	94	△35
スライドタイムラグ	+14	△9	△24



配当方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 累進的配当</li> <li>➤ 業績と株主資本配当率 (DOE) '24年 2.66% → '25年 (予) 2.65%</li> <li>➤ 配当性向3割 (目標水準) '24年 34.2% → '25年 (予) 38.2%</li> </ul>
中間配当金	20.5円/株 (予)
期末配当金	20.5円/株 (予)



## III. 參考資料 連結財務諸表等

---



# 都市ガス販売量



単位：百万m<sup>3</sup>(45MJ)

\*百万m<sup>3</sup>未満四捨五入

	2024年実績	2025年計画	2026年計画	2027年計画
ガス販売量	1,582	1,579	1,569	1,543
家庭用	84	87	87	87
業務用	84	83	85	86
工業用	810	847	877	918
卸売	604	561	520	452

# 損益計算書



単位：億円  
\*億円未満切捨て

	2024年実績	2025年計画	2026年計画	2027年計画
売上高	2,022	2,048	2,295	2,526
売上原価	1,625	1,649	1,891	2,126
売上総利益	397	399	404	399
販売管理費	294	316	318	315
諸給与	117	126	131	134
諸経費	101	115	113	113
減価償却費	75	73	74	67
営業利益	103	83	85	84
経常利益	130	94	109	124
当期純利益	87	80	90	102

# 貸借対照表



単位：億円  
\*億円未満切捨て

	2024年実績	2025年計画	2026年計画	2027年計画
資産	1,702	1,646	1,785	2,007
固定資産	926	1,109	1,290	1,448
流動資産	775	537	495	559
負債	446	425	515	675
長期借入金	183	178	263	425
純資産	1,255	1,220	1,270	1,331

# キャッシュ・フロー計算書



単位：億円  
\*億円未満切捨て

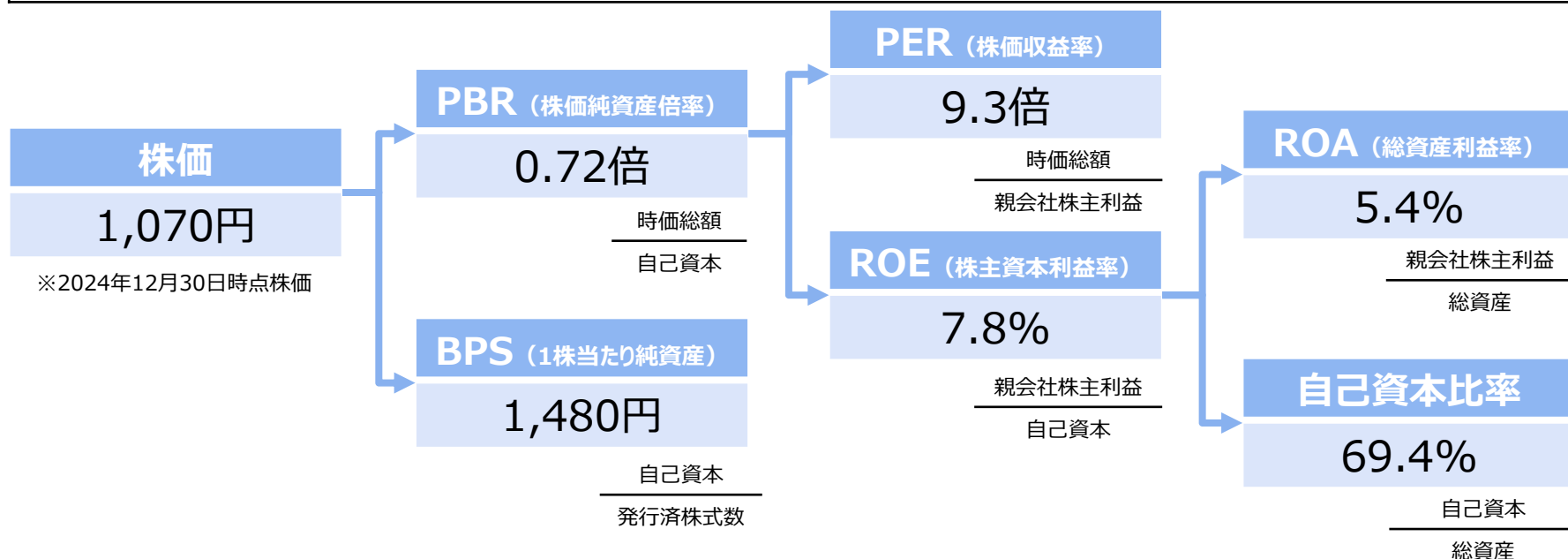
	2024年実績	2025年計画	2026年計画	2027年計画
営業C F	109	194	166	132
投資C F	△ 86	△ 309	△ 279	△ 256
財務C F	△ 18	△ 38	47	123
減価償却費	97	93	97	98

# IV.資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応について

---

## (1) 現状分析

- 当社グループは、エネルギーを中心としたグループ総合力で事業の拡大を着実に推進する一方、PBRは0.72倍と1倍を下回る水準で推移しています。
- PBRを構成する2指標（PER、ROE）について、PERは東証プライムの平均17.0倍(2024年12月)を下回り、ROEは7.8%に留まっており、共に改善に向けて取り組む必要があると捉えています。
- 当社グループの自己資本比率は69.4%と強い財務基盤である一方、言い換えれば財務レバレッジが低い水準にあると認識しています。ROEの向上に向けては、ROAの向上に加えて、当社グループの財務バランスを適正化させていく必要があると捉えています。



※各指標は2024年期連結決算値(2025年2月12日公表)から算出

※親会社株主利益=親会社株主に帰属する当期純利益

## (2) 企業価値の向上に向けた方向性

- 当社グループは、PBRを改善し、企業価値を向上させるため、効率性・収益性の向上への取り組みを一層進めると共に、市場との対話を充実させ、株主・投資家の皆さまの期待に応えていきます。
- 具体的には、事業領域の拡大を積極的に進め、事業の成長と収益の拡大を図ると共に、投資効率の向上と財務バランスの最適化を進めていくことにより、ROEの向上を図ります。
- また、将来の成長に向けた積極的な投資を着実に実行し、成長戦略を株主・投資家の皆さまにお示しすることで、PERの向上を図ります。

$$\begin{array}{c} \text{PBR} \\ \text{(株価純資産倍率)} \end{array} = \begin{array}{c} \text{ROE} \\ \text{(自己資本利益率)} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{PER} \\ \text{(株価収益率)} \end{array}$$

課題		対応
ROE	グループ各事業の成長	①2030年ビジョン（※）の達成
	財務バランスの最適化	②将来の成長に向けた積極的な投資の実行
	資本効率の向上	③ROA・資本効率の向上
PER	株式市場からの評価	④株主・投資家との対話の充実
		⑤株主還元の充実

※2030年ビジョン：<https://www.shizuokagas.co.jp/about/2030vision/pdf/2030vision.pdf>

## (3) 企業価値の向上に向けた取り組み

### ① 2030年ビジョンの達成

- ・事業計画を確実に遂行し、2030年ビジョンに掲げた連結経常利益130億円を早期に達成します。

### ② 将来の成長に向けた積極的な投資の実行

- ・事業領域拡大や成長に向けて積極的な投資を実行し、同時に財務バランスの適正化を図ります。

### ③ ROA・資本効率の向上

- ・事業別のROICを設定し、進捗管理を進め、資本効率や収益性の向上を実現させていきます。
- ・政策保有株式の縮減、遊休資産の処分等を進め、売却資金を成長投資へ活用していきます。

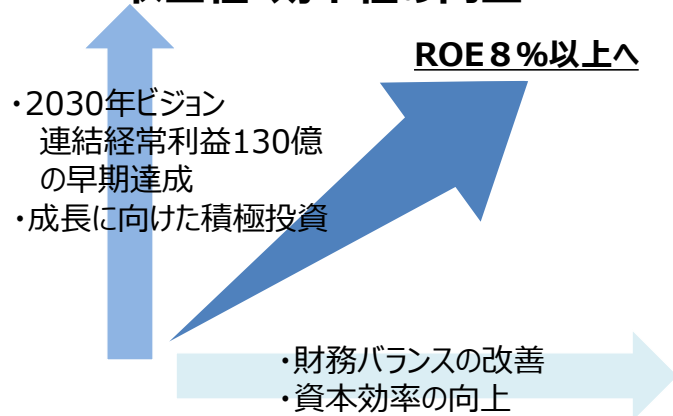
### ④ 株主・投資家との対話の充実

- ・非財務情報を含む積極的な情報発信と対話により、株主・投資家の皆さまからのご意見を経営に活かしていきます。

### ⑤ 株主還元の充実

- ・資本市場からの要請や当社の資本構成を踏まえつつ、配当金などの株主還元を充実させていきます。

#### ■ 収益性・効率性の向上



#### ■ 市場評価の向上

