「業績の振返りと見通し」について

2018年3月期の振返り

2018年3月期の実績について、連結売上高は、ガス事業で原料費調整制度に基づき販売単価が高めに推移したことや、電力事業で販売量が増加したことなどにより、前期に比べ1,123億円増収の1兆2,962億円となりました。連結経常利益は、ガス事業でスライド差益が縮小したことや、海外エネルギー事業の減益などにより、前期に比べ、191億円減益の770億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、上流事業で減損損失を計上したことなどにより、前期に比べ235億円減益の377億円となりました。EBITDAは、前期に比べ213億円減益の1,671億円となりました。

2019年3月期の見通し

2019年3月期の見通しについて、連結売上高は、ガス事業で原料費調整制度に基づき販売単価が高めに推移することなどにより、前期に比べ637億円増収の1兆3,600億円となる見通しです。連結経常利益は、ガス事業における前期の低気水温影響の反動や、競合影響などにより、前期に比べ70億円減益の700億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に上流事業で減損損失を計上した反動などにより、前期に比べ87億円増益の465億円となる見通しです。EBITDAは、前期に比べ66億円減益の1,605億円となる見通しですが、2017年3月に公表しました「中期経営計画2020」に対して、概ね想定並みの進捗となっています。

連結業績データ

	2017年3月期	2018年3月期		2019年3月期		2021年3月期
	実績	実績	前年差	見通し	前年差	計画
売上高(億円)	11,838	12,962	+1,123	13,600	+637	—
営業利益(億円)	972	781	−191	740	−41	—
経常利益(億円)	962	770	−191	700	−70	—
親会社株主に帰属する当期純利益(億円)	612	377	−235	465	+87	—
EBITDA(億円)	1,884	1,671	−213	1,605	−66	2,000
スライド差損益(億円)	137	5	−132	27	+22	—
ROE(%)	6.6	3.8	−2.7	4.6	+0.7	7.0
ROA(%)	3.3	2.0	−1.3	2.4	+0.4	3.5

連結業績データ（セグメント別）

	2017年3月期	2018年3月期		2019年3月期	
	実績	実績	前年差	見通し	前年差
売上高（億円）	11,838	12,962	+1,123	13,600	+637
国内エネルギー・ガス（億円）	9,112	9,714	+601	9,940	+225
国内エネルギー・電力（億円）	1,075	1,577	+502	1,970	+392
海外エネルギー（億円）	226	225	−0	295	+69
ライフ＆ビジネス ソリューション（億円）	2,083	2,089	+5	2,080	−9
消去等（億円）	−659	−645	+14	−685	−39
セグメント利益（億円）	990	783	−206	745	−38
国内エネルギー・ガス（億円）	552	426	−126	350	−76
国内エネルギー・電力（億円）	162	207	+45	165	−42
海外エネルギー（億円）	80	−53	−133	20	+73
ライフ＆ビジネス ソリューション（億円）	186	186	+0	190	+3
消去等（億円）	9	17	+7	20	+2

成長投資の方針と進捗

当社グループは、持続的な成長を図ることを目的に、柱となる3つの事業領域において、2018年3月期から2031年3月期の14年間で1兆4,500億円、2018年3月期から2021年3月期の4年間で5,200億円の成長投資を実行します。国内エネルギー事業では、電力事業の拡大に向け、競争力があり、環境に優しい電源ポートフォリオの構築、海外エネルギー事業では、フリーポートLNGプロジェクトの推進に加え、米国IPP事業の拡大、ライフ&ビジネス ソリューション事業では都市開発事業、情報事業、材料事業の安定的な成長などを目指した投資を行っていきます。2018年3月期は、733億円の成長投資を実行しました。国内エネルギー事業では主に発電所、海外エネルギー事業では参画済案件への継続投資、ライフ&ビジネス ソリューション事業では主に都市開発事業、材料事業への投資になります。2019年3月期は、国内エネルギー事業では590億円、海外エネルギー事業で610億円、ライフ&ビジネス ソリューション事業で300億円、計1,500億円を計画しています。

	2018年3月期	2019年3月期	2018/3〜2021/3	2018/3〜2031/3
成長投資計（億円）	733	1,500	5,200	14,500
国内エネルギー事業（億円）	314	590	2,000	5,200
海外エネルギー事業（億円）	236	610	2,140	5,500
ライフ＆ビジネス ソリューション事業（億円）	181	300	1,060	3,800

投資のリスクマネジメント

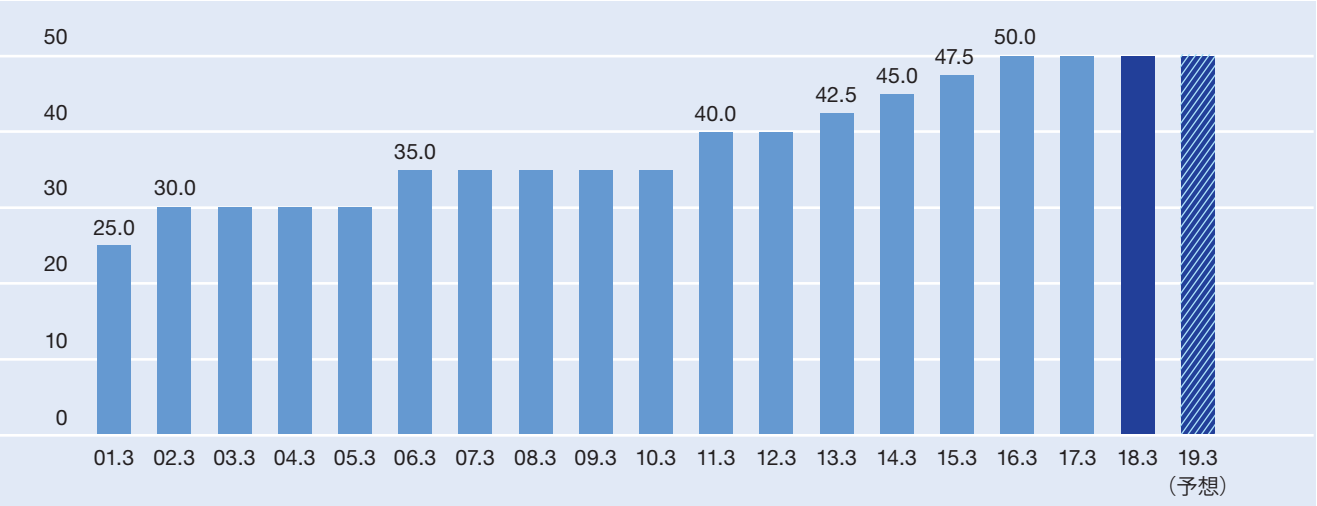
成長投資を実行するにあたっては、次の4点を確実に進めることで、投資リスクのマネジメントを徹底していきます。一点目は、財務健全性の観点からになります。成長投資による利益の拡大を目指しますが、投資には事業環境の変化などによって損失が発生するリスクも持ち合わせています。そういった投資後に起こりうるリスク量を定量化した上で管理し、リスク発生時においても一定の財務健全性が維持可能となる範囲内で成長投資を行うこととします。二点目は、投資案件の検討段階の内容になります。グループで統一された投資基準を設定した上で、投資の検討段階において、投資評価部、投資評価委員会による厳格な案件評価と審議を実施します。三点目は、投資後の内容になります。投資モニタリング基準を設定した上で、過去に投資した全ての案件を対象に、毎年個別のフォローを行い、基準に照らし採算や進捗が悪化した案件について事業性の向上に努めるとともに、売却や撤退の検討も行います。四点目は、投資対象になります。過去は、リスクの高い開発段階の上流案件にも投資を行ってきましたが、今後は利益貢献の確実性をより高めるために、相対的にリスクの低い中下流事業への投資に軸足を置いていきます。上流事業にも継続して投資を行っていきますが、生産中や開発拡張中案件を中心に投資を行っていきます。加えて、現地での事業ノウハウ蓄積にも取り組み、より利益貢献が期待できる案件の発掘や参画した案件のバリューアップなどにもつなげることで、リスクの抑制を図っていきます。

株主還元の状況と考え方、フリーキャッシュ・フローの見通しについて

2018年3月期は、1株当たり50円の配当を実施し、連結配当性向は55.1%となりました。2019年3月期は1株当たり50円の配当を予定しており、連結配当性向が44.7%となる見通しです。
株主還元については、安定配当を基本に据え、短期的な利益変動要因を除いて連結配当性向30%以上を維持し、成長投資からの利益貢献により利益水準を高め、増配で株主さまに応えていくことを基本的な方針と考えています。
加えて、足元ではガス小売全面自由化、人口減少など、国内エネルギー事業を取巻く環境は厳しくなっていますが、それらの経営リスクを一定程度見通すことができれば、成長投資の進捗、財務状況などを総合的に勘案し、自己株式の取得を含む他の利益還元策についても行っていきたいと考えています。

また、企業の持続的な成長のためには、一定程度の財務健全性が必要だと考えており、財務健全性目標として自己資本比率50%程度、D/E比率0.7程度を掲げています。足元では既に目標を上回る実績となっていますが、今後の成長投資の見通しなども考慮しながら、財務健全性を中長期的に維持できるようにしていきたいと考えています。
今後のフリーキャッシュ・フローの見通しですが、2017年から2020年代前半にかけては成長投資がフリーキャッシュ・フローを上回ります。2020年代中頃から、成長投資案件からの利益貢献によりフリーキャッシュ・フローが成長投資を上回り、投資フェーズから成長フェーズへ移行していくと考えています。2018年3月期から2031年3月期の14年間でもフリーキャッシュ・フローが成長投資を上回ると考えています。

1株当たり年間配当金（円）



（注）17.3以前は株式併合影響（5株→1株）を考慮

2019年3月期 Daigasグループ経営計画

2019年3月期は、新グループブランド「Daigasグループ」を掲げ、グループ一丸となって社会やお客さまの価値向上に取り組んでまいります。電力・ガスの小売全面自由化後の環境変化に対応しつつ、従来の枠を「超える」活動を具現化していきます。電力小売事業の拡大や都市ガス・LPGなどのエネルギー供給に加え、様々な付加サービスを組み合わせた提案を進めることで、お客さまアカウント数の拡大に継続的に取り組みます。また、中部電力と設立した「株式会社CDエナジーダイレクト」を通じ、首都圏においても、ご家庭向けに快適で便利な暮らしを、法人さま向けに経済性や環境性に優れたビジネスソリューションを提供していきます。

2019年3月期　Daigasグループ経営計画

国内エネルギー事業

新時代のエネルギーマーケターとしての展開

- お客さまの期待を超えるサービスの提供を継続することで、都市ガス･LPG･電力等の様々なエネルギーやその他エネルギー周辺サービスにおいて、お客さまに選ばれ続けることを目指す。
- エネルギー＆サービスを総合的にご提供し、お客さまアカウント890万件へ。

導管ネットワーク事業者としての展開

- 「変化を先取る強靭な事業体の構築」と、「ネットワーク事業者としての確固たるブランド力の確立」を推進することで、ガスの安定供給と天然ガスの普及･拡大を実現する。

枠を超えるためのイノベーションの推進

- これまでの枠を超えた新たな価値創造に挑戦するため、イノベーション本部を創設し、オープンイノベーションやデジタル化の推進などイノベーションに向けた活動をより一層推進する。

競争力のあるエネルギーインフラの構築

- ガス＆パワー事業者として競争力のあるインフラ構築を進めるべく新規設備の取得を進める。
- 再生可能エネルギー電源の開発･取得をさらに加速する。

エンジニアリング事業の強化

- LNG基地･発電所等の設計･建設を担うエンジニアリング部と、安全で安定的な運営を担うガス製造･発電事業部を「ガス製造･発電･エンジニアリング事業部」として組織再編する。

首都圏市場への事業拡大

- 首都圏において、電力･ガスおよび暮らしやビジネスに関わるサービスの販売事業を行う新会社「CDエナジーダイレクト」を中部電力と設立し、みなさまの暮らしとビジネスに新しい価値を届ける。

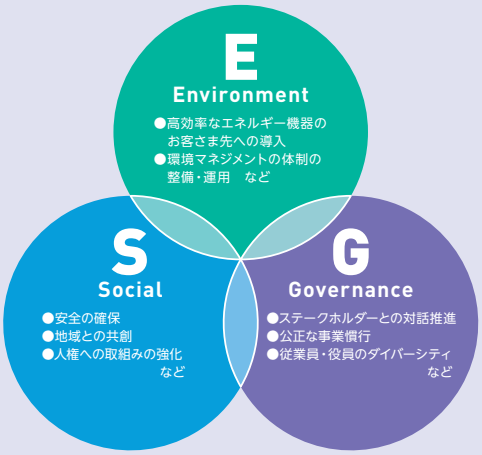
海外エネルギー事業

- LNG調達･販売ノウハウや既存アセットで培った強みを活かし、地域や事業のニーズを捉えた活動を推進することで事業規模拡大に、中長期的視野で取り組む。

ライフ＆ビジネス ソリューション事業

- エネルギービジネスとは異なるリスクプロファイルを持つLBS事業を引き続き強化するとともに、新たな事業の柱の育成に取り組むことで、将来の不確実性の高まりに対応するポートフォリオ経営を推進する。

ESG経営



- ESGに配慮した経営により、ステークホルダーから信任を獲得し続け、持続的成長を目指す。
- グループ全体で効率的な働き方の定着と生産性の向上を目指す。