

2023年度 第2四半期決算 補足資料

2023年10月31日
北海道ガス株式会社

2023年度 第2四半期決算の概要

- 2期連続増収・3期連続の増益
- 連結・個別ともに売上高・営業利益・経常利益は、過去最高

北ガスグループ（連結）〈2期連続の増収・3期連続の増益[経常利益]〉（ ）内は、前年同期比

売上高	729.4億 (+104.0億円、+16.6%)	経常利益	62.2億円 (+30.1億円、+93.8%)
営業利益	60.4億 (+29.9億円、+98.2%)	四半期純利益 [※]	44.3億円 (+21.1億円、+91.4%)

※親会社株主に帰属する四半期純利益

北海道ガス（個別）〈2期連続の増収・4期連続の増益[経常利益]〉（ ）内は、前年同期比

売上高	642.7億 (+94.7億円、+17.3%)	経常利益	51.5億円 (+21.5億円、+72.0%)
営業利益	52.1億 (+23.4億円、+81.7%)	四半期純利益	37.1億円 (+15.3億円、+70.7%)

個別

2期連続の増収・4期連続の増益

- ・ ガス販売量の増加に加え、原料費調整制度による販売単価の上昇等により増収
- ・ ガス販売量が前年同期比2.7%増加したこと等により増益

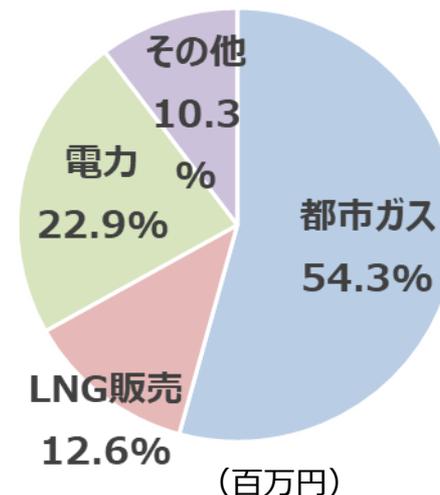
(百万円)

	当期	前年同期	増減	増減率	主な理由
売上高	64,277	54,799	+9,477	+17.3%	・ガス販売量の増加 ・原料費調整制度による販売単価の上昇 等 ・2期連続の増収（過去最高売上）
営業利益	5,213	2,868	+2,344	+81.7%	・ガス販売量の増加等 ・4期連続の増益（過去最高益）
(営業外損益)	▲ 59	127	▲187	▲146.7%	・社債利息の増加等
経常利益	5,153	2,996	+2,157	+72.0%	・4期連続の増益（過去最高益）
(特別損益)	0	0	0	-	
四半期純利益	3,713	2,175	+1,537	+70.7%	・4期連続の増益（過去最高益）

個別

- 都市ガス・LNG・電力いずれも、販売量の増加や原料費調整制度による販売単価の上昇等により増収

<構成比>



項目	当期	構成比	前年同期	構成比	増減	増減率
都市ガス	34,875	(54.3%)	30,199	(55.1%)	+4,675	+15.5%
LNG販売	8,105	(12.6%)	5,748	(10.5%)	+2,356	+41.0%
電力	14,691	(22.9%)	12,754	(23.3%)	+1,936	+15.2%
器具・工事その他 (LPG等 附帯事業含む)	6,605	(10.3%)	6,097	(11.1%)	+508	+8.3%
合計	64,277	(100%)	54,799	(100%)	+9,477	+17.3%

連結

2期連続の増収・3期連続の増益

- 北ガス単体の増収に加え、グループ会社のガス器具販売・リフォーム及び熱事業の増収により、売上高は前年同期比+16.6%増。経常利益は同93.8%増

◇第2四半期実績

(百万円)

	当期	前年同期	増減	増減率	主な理由
売上高	72,947	62,546	+10,400	+16.6%	・ガス販売量の増加及び販売単価の上昇 ・2期連続の増収（過去最高売上）
営業利益	6,044	3,049	+2,994	+98.2%	・ガス事業の増益 ・4期連続増益（過去最高益）
経常利益	6,220	3,209	+3,011	+93.8%	・3期連続増益（過去最高益）
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,435	2,318	+2,117	+91.4%	・3期連続増益（過去最高益）

◇売上高 内訳（セグメント別）

(百万円)

項目	当期	構成比	前年同期	構成比	増減	増減率
ガス (都市ガス、LNG販売)	42,931	(58.9%)	35,610	(56.9%)	+7,320	+20.6%
電力	14,608	(20.0%)	12,679	(20.3%)	+1,928	+15.2%
エネルギー関連 (器具・工事、LPG他)	14,789	(20.3%)	13,634	(21.8%)	+1,155	+8.5%
その他	617	(0.8%)	621	(1.0%)	▲4	▲0.7%
合計	72,947	(100%)	62,546	(100%)	+10,400	+16.6%

有利子負債の減少等により、自己資本比率は40.3%に上昇

(億円)

項目	当期	前期末	増減	主な理由
総資産	1,736	1,837	▲101	<ul style="list-style-type: none"> ・減価償却による固定資産の減少 ・季節的要因による売掛金・原料在庫等の減少
負債	1,014	1,158	▲143	<ul style="list-style-type: none"> ・有利子負債の減少 ・買掛金の減少
純資産	722	679	+42	<ul style="list-style-type: none"> ・四半期純利益による利益剰余金の増加

(億円)

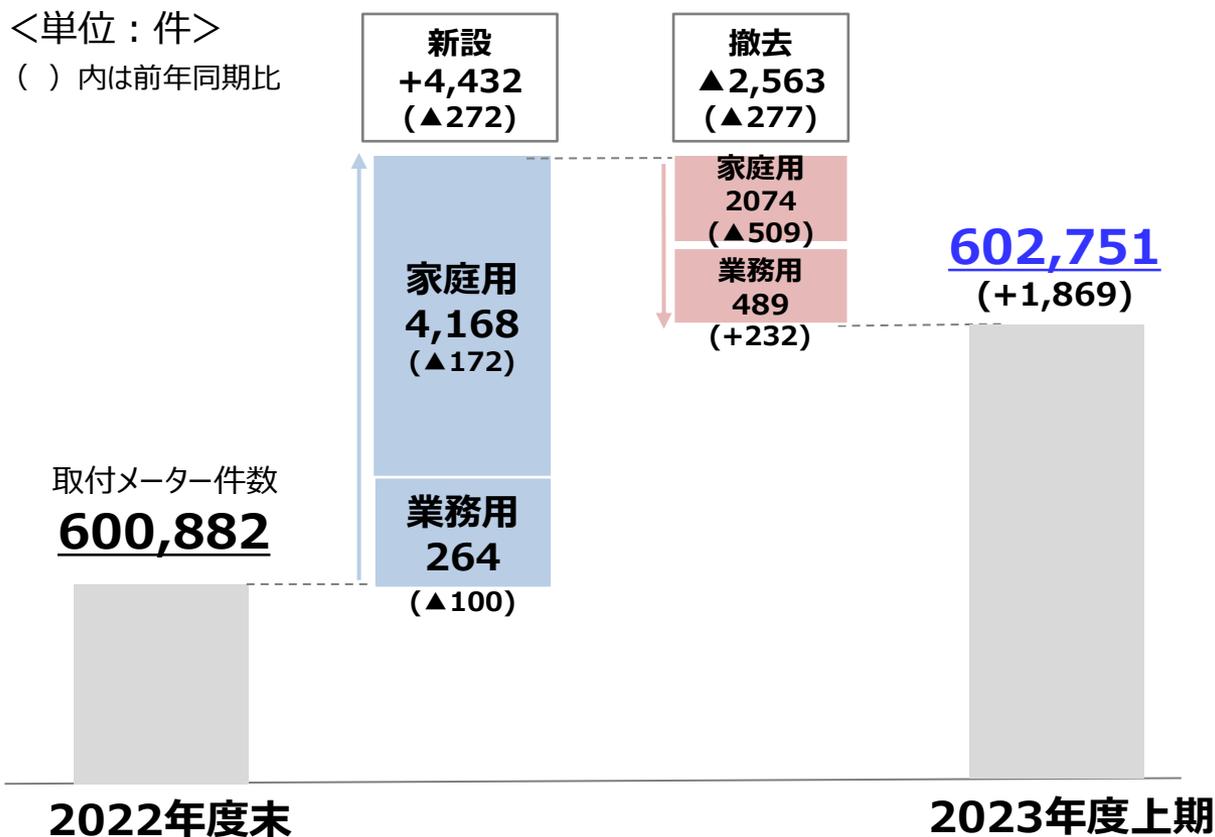
項目	当期	前期末	増減
有利子負債 (億円)	750	805	▲54
自己資本比率 (%)	40.3	35.8	+4.5

主要計数 <ガス（お客さま件数）>

お客さま件数
(取付メーター件数)

602,751 件 (前年度末比 +1,869件)

住宅着工件数が減少する中、新築家庭用のお客さま獲得が順調に推移したことに加え、既築物件におけるオール電化住宅を中心とした燃料転換の推進により、お客さま件数が伸長



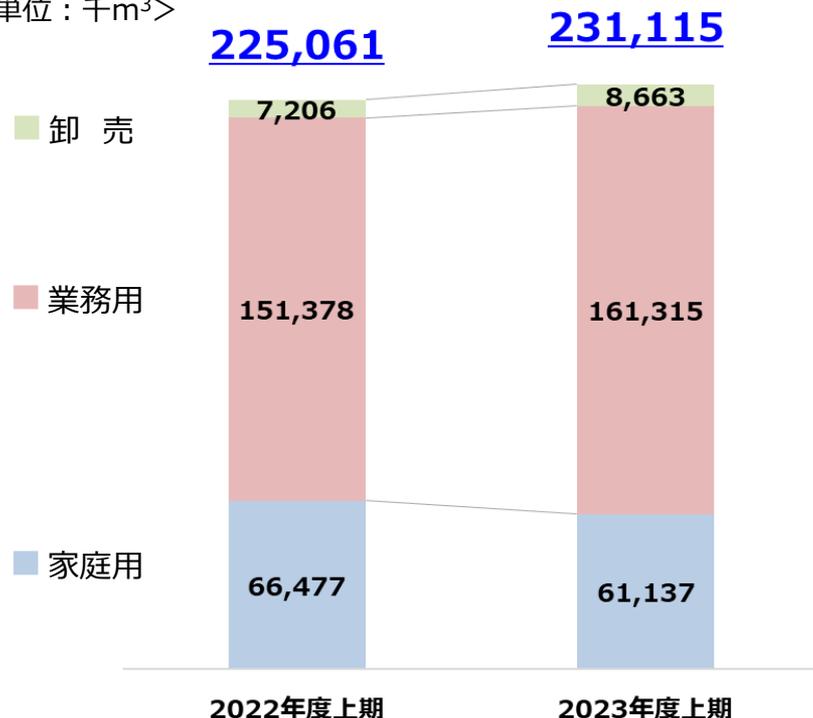
主要計数 <ガス（販売量）>

ガス販売量

2億3千1百万m³（前年同期比 +2.7%）

- 家庭用では、お客さま獲得が順調に進む一方、春先および夏場の気温が高く推移した影響等により、▲8.0%減少
- 業務用では、ホテルや飲食店等の稼働率向上に加え、夏場の高気温により空調需要が堅調に推移し、+6.6%増加
- 卸売を含めた全体では、+2.7%増

<単位：千m³>



◆2023年度上期と2022年度上期の比較

合計 : +6,053千m³ (+2.7%)

業務用 : +9,936千m³ (+6.6%)
観光業の回復等による稼働率の向上

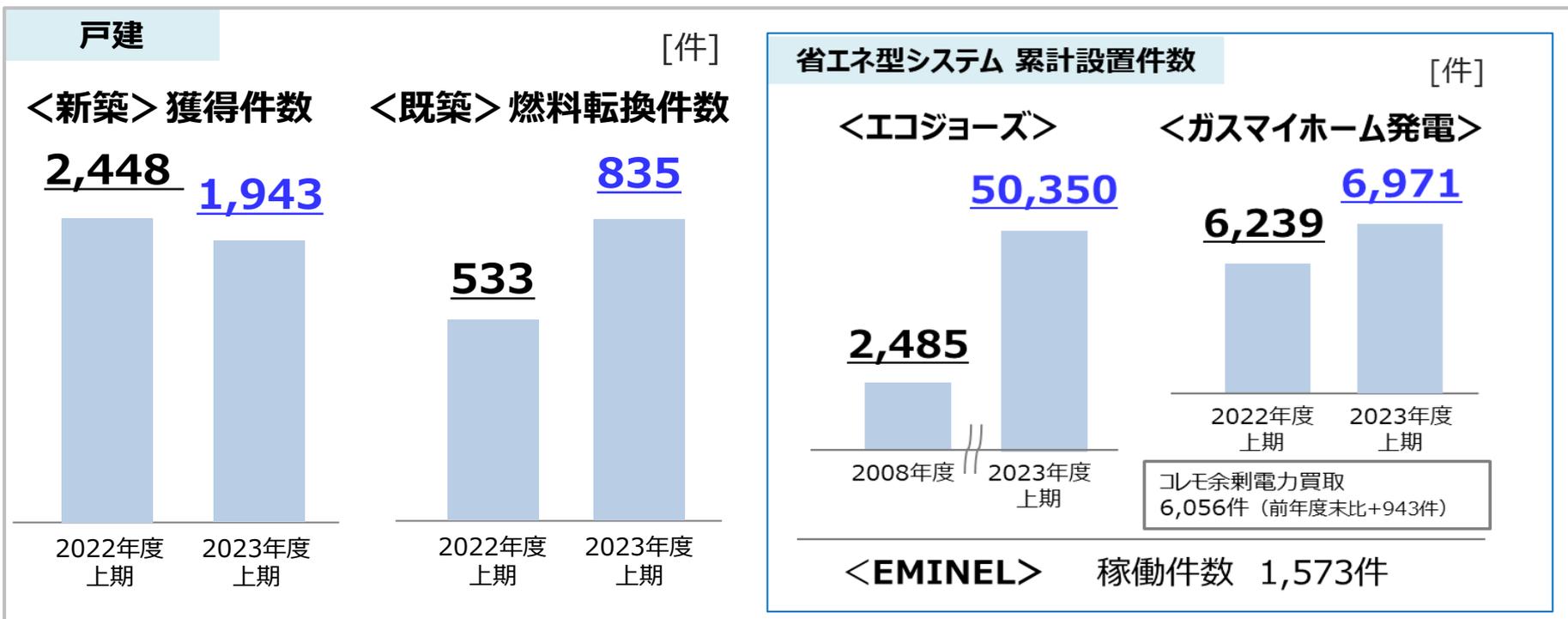
家庭用 : ▲5,340千m³ (▲8.0%)
春先・夏場の気温が高く推移した影響等により減少

<戸建>

- ・新築は着工件数が減少する中、90%以上の採用率を維持し、1,943件獲得
- ・既築は天然ガスへの燃料転換が835件まで増加
- ・省エネ型給湯暖房機「エコジョーズ」の採用が順調に推移し、累計設置件数5万件を突破
- ・ガスマイホーム発電も省エネ性と災害対応力をPRし、累計6,971件に
- ・コレモ余剰電力買取は6,056件（2百万kWh）まで拡大

<分譲マンション>

- ・着工件数が減少する中、90%以上の採用率を維持し、2,670件獲得



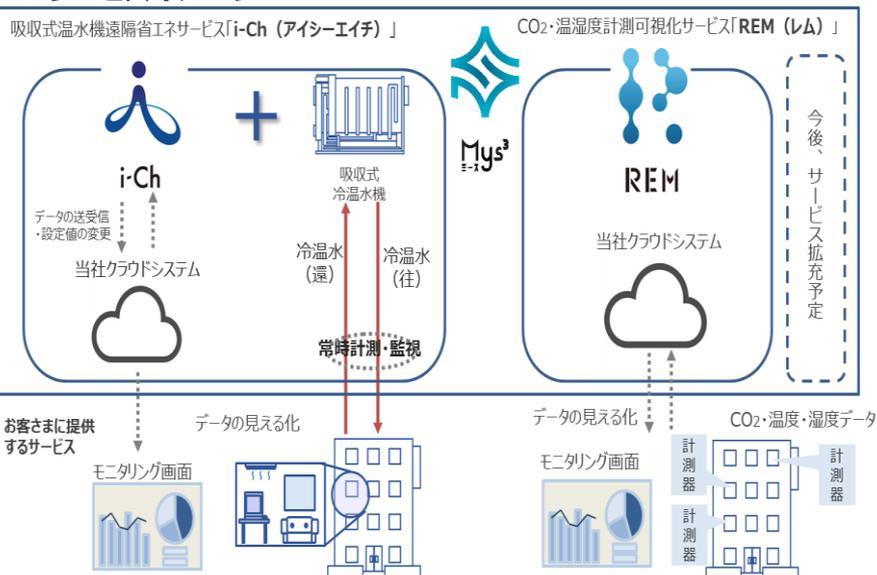
- 業務用のお客さまにおける省エネニーズにお応えする新たな省エネサービスを独自開発
デジタル技術を用いた省エネサービスを提供
- 高い省エネ性とレジリエンス性を実現するガスシステムを活用したZEB※や、
カーボンニュートラル天然ガスの普及に向けた取り組みを強化

※Net Zero Energy Building (ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)

業務用のお客さま向け省エネサービス 「Mys³ (ミース)」の提供開始

- お客さまの省エネや業務効率化を支援する新たな
省エネサービスを独自開発
- 遠隔自動制御や見える化により省エネを実現

▼サービスイメージ



環境負荷低減・省エネに資するサービスの提供

ZEB推進に向けた取り組み

停電対応型GHP+カーボン
ニュートラルメニュー（ガス・電
気）により、レジリエンス強化と
脱炭素化に貢献



停電対応型ガスヒートポンプ

カーボンニュートラル天然ガス

供給時に信頼性・妥
当性を裏付ける「供
給証明書」を発行



アイシン北海道(株)さま

主要計数 <電力>

お客さま件数

249,020件

(前年度末比 +14,937件)

電力販売量

4億5千9百万kWh

(前年同期比+0.2百万kWh、+0.04%)

- Webマーケティングの強化に加え、ガスをご利用のお客さまへのポイントサービスを開始し、電気とのセット契約が増加。家庭用のお客さま件数は堅調に推移
- 販売量は、お客さま件数増に加え、夏場の高気温の影響で増加したものの、卸供給・市場が減少した結果、合計はほぼ前年並み

<販売量内訳>

(単位：千kWh)

458,578

458,775

合計 : +0.2百万kWh (+0.04%)

卸供給・市場

92,319

49,853

卸供給・市場 : ▲42百万kWh (▲46.0%)

前年度は石狩発電所等を活用し、積極的に市場向け供給を実施

高圧・特高

108,247

107,921

高圧・特高 : ▲0.3百万kWh (▲0.3%)

大口のお客さまの減少等

業務用

18,192

20,704

家庭用 : +40百万kWh (+16.9%)

お客さま件数の増加

家庭用

239,819

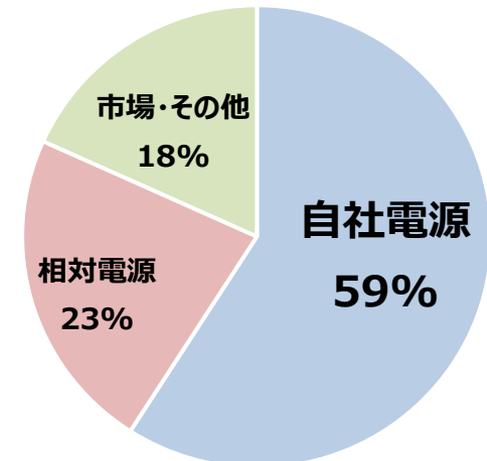
280,296

2022年度上期

2023年度上期

<2023年度上期の電源構成>

北ガス石狩発電所や札幌発電所による高い自社電源比率を確保し、安定的な電力供給を継続



【kWhベース】

- 原料価格や為替の動向等が見通しにくいものの、ガス・電力事業ともに引き続き積極的な営業活動を行っていくこと、さらに経営全般にわたる効率化を進めていくことで当初の業績目標を達成する（業績予想変更なし）

() 内は前年同期比

ガス	販売量	6億5千万m³	(+ 23百万m ³ 、 +3.7%)
	取付メーター件数	60.4万件	(+ 4千件 、 +0.7%)
電力	販売量	9億9千万kWh	(+ 7百万kWh 、 +0.7%)
	お客さま件数	25.0万件	(+ 1.6万件 、 +7.0%)

北ガスグループ[°] (連結)

北海道ガス (個別)

売上高	1,655億円 (▲5.3%)
経常利益	135億円 (+0.8%)
当期純利益	97億円 (▲2.6%)

売上高	1,447億円 (▲6.2%)
経常利益	120億円 (+0.6%)
当期純利益	87億円 (▲2.9%)

2023年度 配当について

- 継続的かつ安定的に配当を実施
中間配当は1株あたり35円。年間で1株あたり70円（予想）

	1株あたり配当金		
	第2四半期末	期 末	合 計
2024年3月期	<u>35円00銭</u>	<u>(35円00銭)</u>	<u>(70円00銭)</u>
2023年3月期 (前期実績)	30円00銭	40円00銭	70円00銭

※2024年3月期の（ ）内は予想値

2023年度の主な取り組み

再生可能エネルギーの導入拡大

北ガス石狩風力発電所の建設工事（4月～）

- ・4月より基礎工事に着工。2024年9月の営業運転開始を予定
- ・北ガス石狩発電所のガスエンジン(12台、93,600kW)との連携により、風況による出力変動を調整
- ・FIP (Feed-in-Premium)制度を活用し、環境価値を持つ電源として活用



▲北ガス石狩風力発電所建設工事の様子

苫前町との連携協定の締結（6月）

- ・FIP制度を活用し、町有風力発電所の電力を、環境価値とともに地域内還元するスキーム構築を目指す



▲苫前夕陽ヶ丘風力発電所(町所有)

省エネの推進

「北ガスエコライフメンバーズ」の創設（11月～）

- ・「EMINEL」をご利用のお客さまを対象とした新たなCO₂買取サービス
- ・お客さまによるCO₂排出削減量を「J-クレジット制度」を活用して価値化し、お客さまに環境貢献を実感いただくために北ガスポイントとして還元

今後の取り組み

- ・「EMINEL」の集合住宅分野への拡大(2025年度まで)
- ・当社ならではの省エネサービス(TagTag)を活用した節電プログラムの実施(今冬)



▲高精度GNSS位置情報サービスを活用したガス導管検査管理システム

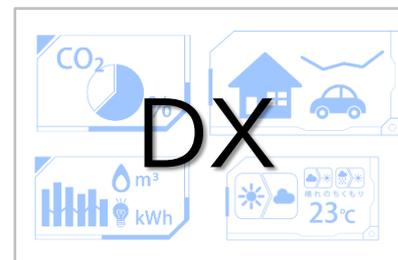
DX推進

高精度GNSS位置情報サービスを活用したガス導管検査管理システムの開発（6月）

- ・埋設ガス導管検査の移動軌跡を誤差数センチメートルの範囲で自動記録
- ・作業報告書作成までの一連の業務をデータ上で運用することで、業務時間を従来比で11%削減

情報プラットフォーム第1弾リリース（10月）

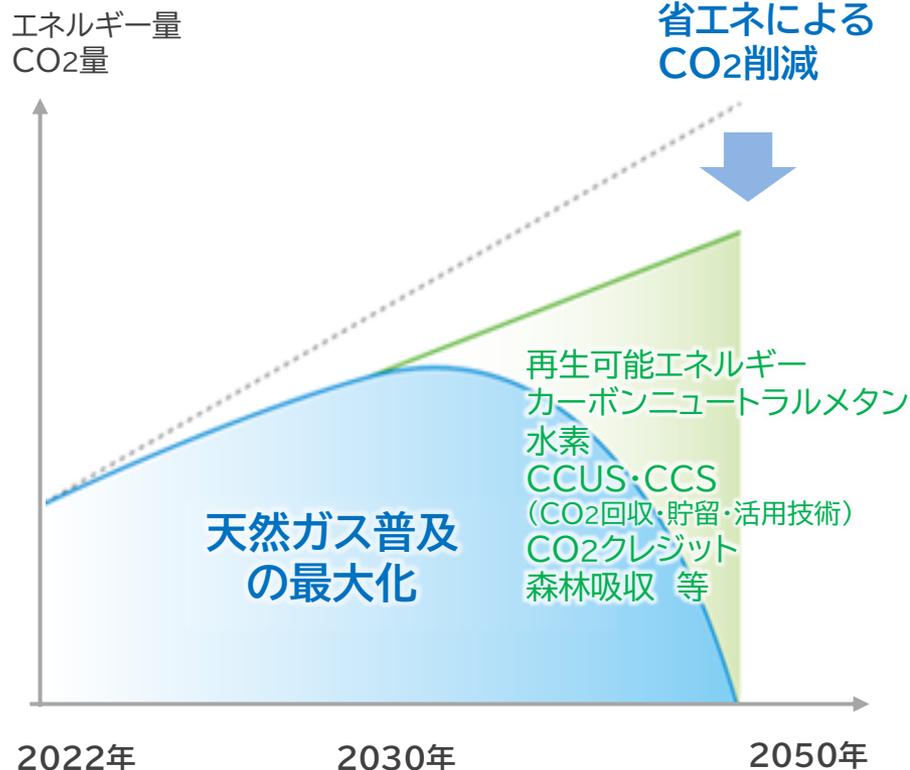
- ・北ガスグループの総合エネルギーサービス事業を支える情報共通基盤
- ・社内外のあらゆる情報を高度に連携し、お客さま価値向上と業務構造変革を図る



▲情報プラットフォーム第1弾リリース

2050年を見据えた2030年までの取り組み

- 「天然ガスのネットワーク」を最大限に活用し、再生可能エネルギーを組み合わせた「分散型エネルギー社会」の構築を目指すとともに、「カーボンニュートラルへの挑戦」「デジタル技術の活用による事業構造改革」を推進する。
- そして、あらゆる手段・可能性を追求しながら、脱炭素社会への備えを進めていく。



北ガスグループ経営計画「Challenge 2030」主要施策 (2022~2030年)

1. 総合エネルギーサービス事業の進化による分散型社会の形成
2. カーボンニュートラルへの挑戦
3. デジタル技術の活用による事業構造変革

× 情報プラットフォームを活用した事業構造変革



エネルギーセンターを核とした
再開発地区の省エネ
新さっぽろエネルギーセンター
(2022年6月~)



エネルギー地産地消の推進
厚沢部太陽光発電所
(2022年11月)



「エコジョーズ」の普及拡大
5万件達成(戸建)(2023年8月)

デジタル技術の活用による事業構造改革

- これまで別々に管理していた社内のお客さまデータに加え、外部のデータも含めてひとつの「情報プラットフォーム『Xzilla』（くじら）」に集約し、高度に組み合わせることで分析、見える化することで新たな価値ある情報として活用していく。



くじら
Xzilla

【名前の由来】
事業の核となるシステムとして北ガスグループのヒト・モノ・データをすべて積み込み、未来という大海を乗り越え、挑戦し続けるという思いを込めて。

業務プロセスの変革

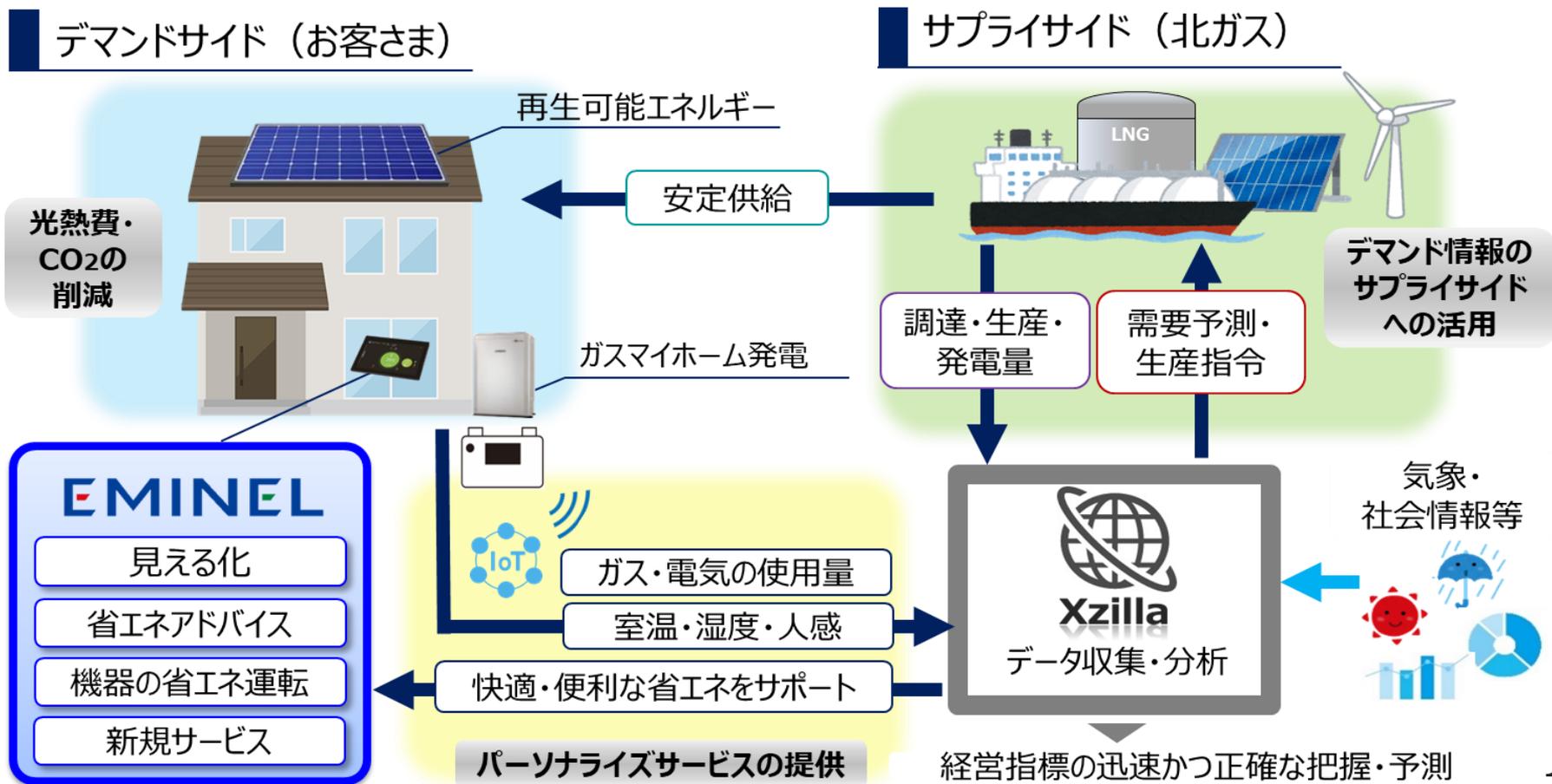
- 北ガスグループ内全業務のペーパーレス化
- 意思決定の迅速化・明確化
- 自動化・遠隔化による事務作業の廃止、レジリエンス強化
- 専門人材の育成、専門組織等の体制構築

お客さまとの関係強化

- 最適なマネジメントによる機能的な省エネ
- お客さまとの双方向コミュニケーションの確立
- パーソナライズされたサービスの提供
- 北ガスグループ全体でのデータの価値を最大化

北ガスグループが目指すエネルギーマネジメント

- 「Xzilla」による高度なエネルギーマネジメントで、デマンドサイドのデータとサプライサイドのデータをマッチングし、エネルギー需給のリアルタイムな最適化を図る。



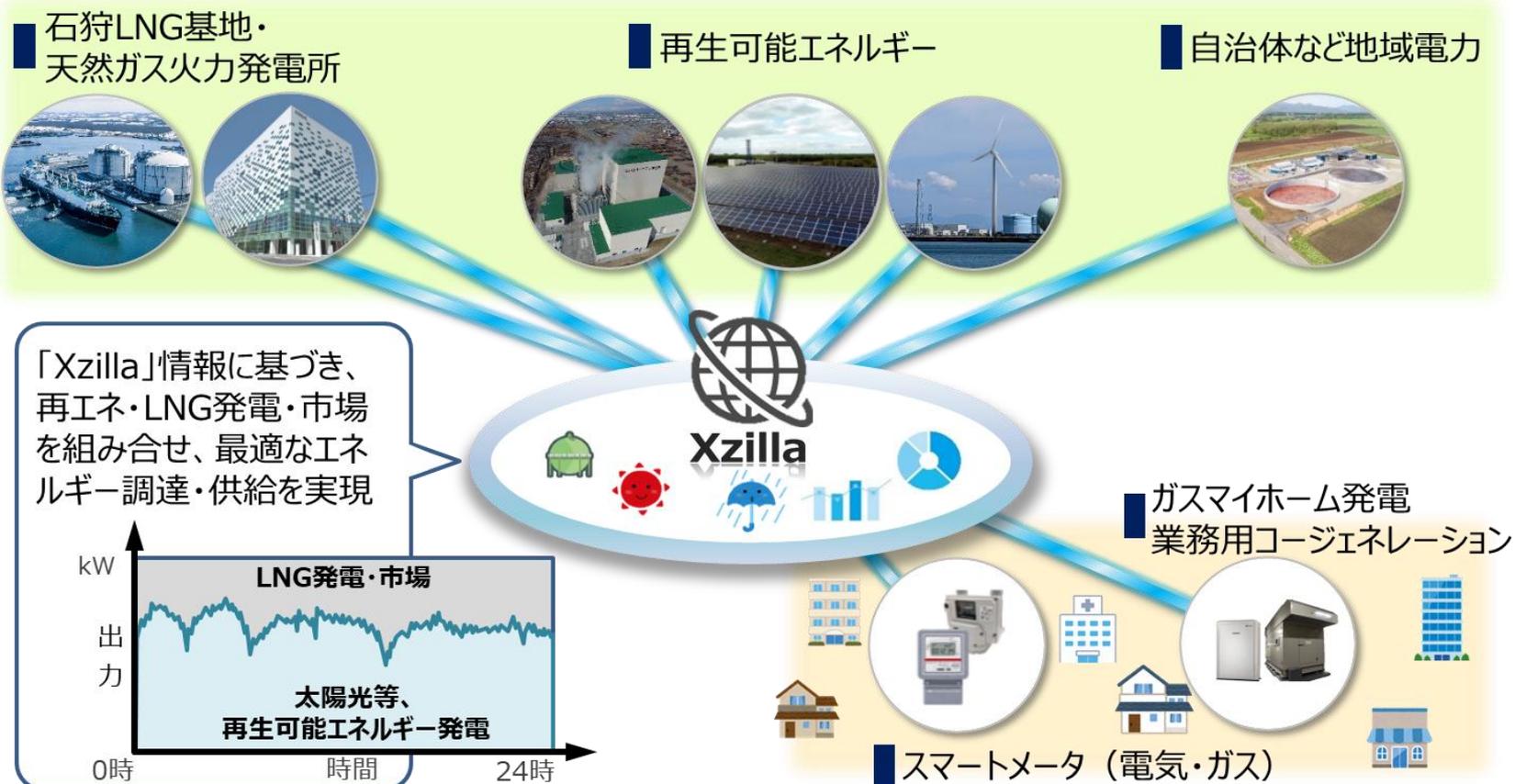
デマンドサイド（お客さま）における取り組み

- 様々な接点で収集したデータを「Xzilla」で繋ぎ合わせることで、機能的な省エネを推進しながら、お客さまとの関係をより一層強化していく。



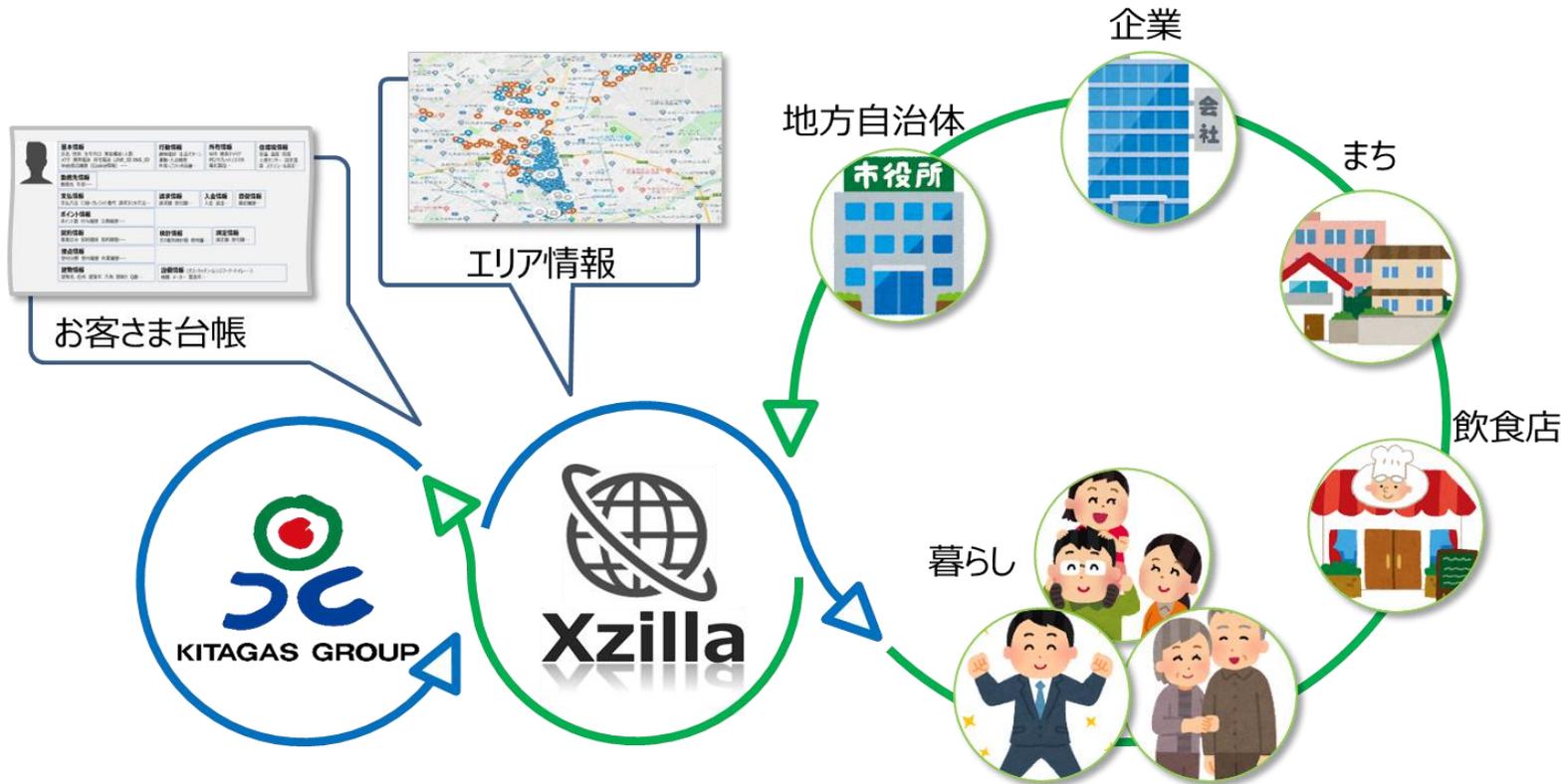
サプライサイド（北ガス）における取り組み

- 「Xzilla」を活用して、過去の供給実績にリアルタイムの気象情報やエネルギー市場の動向を組み合わせることで、最適なエネルギー供給を目指す。
- さらにデータの蓄積・分析を深め、ガス・LNG・電力・熱の最適な調達や、製造・供給インフラの最適化を実現し、安定供給と低コストの両立を目指す。



「Xzilla」による社会価値の創造

- 「Xzilla」でエネルギー・マネジメント以外のサービスも広く提供し、地域社会の課題を解決。
→ お客さまからの情報を「お客さま台帳」に集約・管理。生活・防災関連サービスの提供や地方自治体の住民サービスのサポート、世帯やエリアごとの予測データの提供などへ。



“持続的な社会”を実現していくために

- 地域との連携を一層強化・拡大しながら、デジタルプラットフォームビジネスを展開し、持続的な社会の実現に貢献していく。

そして

2030~

エネルギーを中心とした
デジタルプラットフォーム
ビジネスの展開
(北海道をベースに活躍の
フィールドを一層拡大)



地域との連携強化
(自治体等)



地域課題の解決

2024

北ガスグループ会社への展開
連携データの拡大



2023

北ガス内の活用開始



試算条件 <17ページ>

「EMINEL」による「一次エネルギー消費量」・「CO₂排出量」

- ・オール電化との比較
 - ・システム構成：【ガス】「エコジョーズ」・「EMINEL」・「ガスコンロ」
【オール電化】「エコキュート」・「ヒートポンプ暖房」・「IHヒーター」
 - ・年間エネルギー負荷：電力4,300kWh、暖房14,270kWh、給湯4,090kWh、厨房520kWh
 - ・世帯条件：世帯人数4人、延床面積36坪、断熱性能（Q値）1.6、室内設定温度24℃、暖房時間24時間連続、電力負荷 普通、風呂回数（含シャワー）6回/週
※「EMINEL」の省エネ効果については、「エコジョーズ」と「EMINEL」を導入し、暖房自動制御と、省エネアドバイスに対するお客さまの行動によって、暖房設定温度を24℃→22℃に変更した場合
 - ・CO₂排出量：大規模発電所で発電した電気を利用し、「エコジョーズ」で給湯暖房を賄う方式と比較
 - ・CO₂原単位：【ガス】2.29kg-CO₂/m³、【電気】0.64kg-CO₂/kWh
- ※本試算は標準的な家庭をモデルとしており、お客さまのライフスタイルや建築条件等により変動

「新さっぽろエネルギーセンター」による「エネルギー利用効率」・「CO₂排出量」

- ・天然ガスコージェネレーションシステムを利用
- ・エネルギー利用効率：約80%（電気エネルギー40%、排熱利用40%）
※一般的な火力発電所は、約40%（電気エネルギー40%、排熱利用0%）
（一般財団法人 コージェネレーション・エネルギー高度利用センター ホームページより）
- ・CO₂排出量：各建物が個別に系統電力を受電し、天然ガス熱源設備を設置した場合との比較
※CEMSを高度活用し、エネルギーセンターの最適自動運転や自動運転改善、デマンドレスポンスを行い、供給・需要側双方で省エネをした場合