



# 2022年3月期 決算説明会

—豊かな暮らし・安心を届ける風になる—

 **大丸エナウエ株式会社**

**東証スタンダード**

**証券コード：9818**

# 会社概要

**社 名** 大丸エナウィン株式会社 (証券コード：9818)

**代 表** 代表取締役社長 古野 晃

**本社所在地** 大阪市住之江区緑木1-4-39

**設 立** 1951年(昭和26年)2月16日

**資 本 金** 870百万円

**従 業 員 数** 545名(連結) 407名(単体)

**発行済株式数** 8,046,500株

**株 主 数** 1,979名



▲大阪市 本社

※2022年3月末現在

大丸エナウィン

# 会社概要 – 事業内容

生活の基礎となる商材・・・「保安の確保」「安定供給」の徹底

安定した収益基盤・・・継続取引による安定した収益基盤

事業 内容、 取扱 商品 等	<b>リビング事業</b>		
	ぽっぽガス部門	L P ガス（プロパンガス家庭用・業務用・工業用）	
	エネルギー部門	L P ガス（プロパンガス卸売、ブタンガス）、石油製品（ガソリン、軽油、灯油等）、電力事業（代理店）	
	住宅設備部門	ガス器具、住宅設備機器、空調機器、家電製品、太陽光発電システム、リフォーム	
	<b>アクア事業</b>		
	アクア部門	ミネラルウォーターの製造販売等	
	<b>医療・産業ガス事業</b>		
	在宅医療部	在宅医療機器	
	医療ガス部	医療ガス、医療機器、医療ガス設備	
	産業ガス・機材部門	産業ガス、溶接・溶断機器、溶接材料、産業機器	



○販売単価の上昇による増収

○業務用ガスの価格転嫁の遅れによる収益圧迫

売上高は**26,507百万円**（前年同期比+23.8%）

- ・主力のぽっぽガス部門では、ガス販売価格が上昇
- ・新型コロナウイルス感染拡大の影響で、設備機器調達の遅延続く
- ・在宅医療機器や医療ガスなど医療部門、一部工業用が回復中

営業利益は**987百万円**（前年同期比▲0.3%）

- ・仕入価格の上昇により売上原価が35.3%増

純利益は**755百万円**（前年同期比+12.6%）

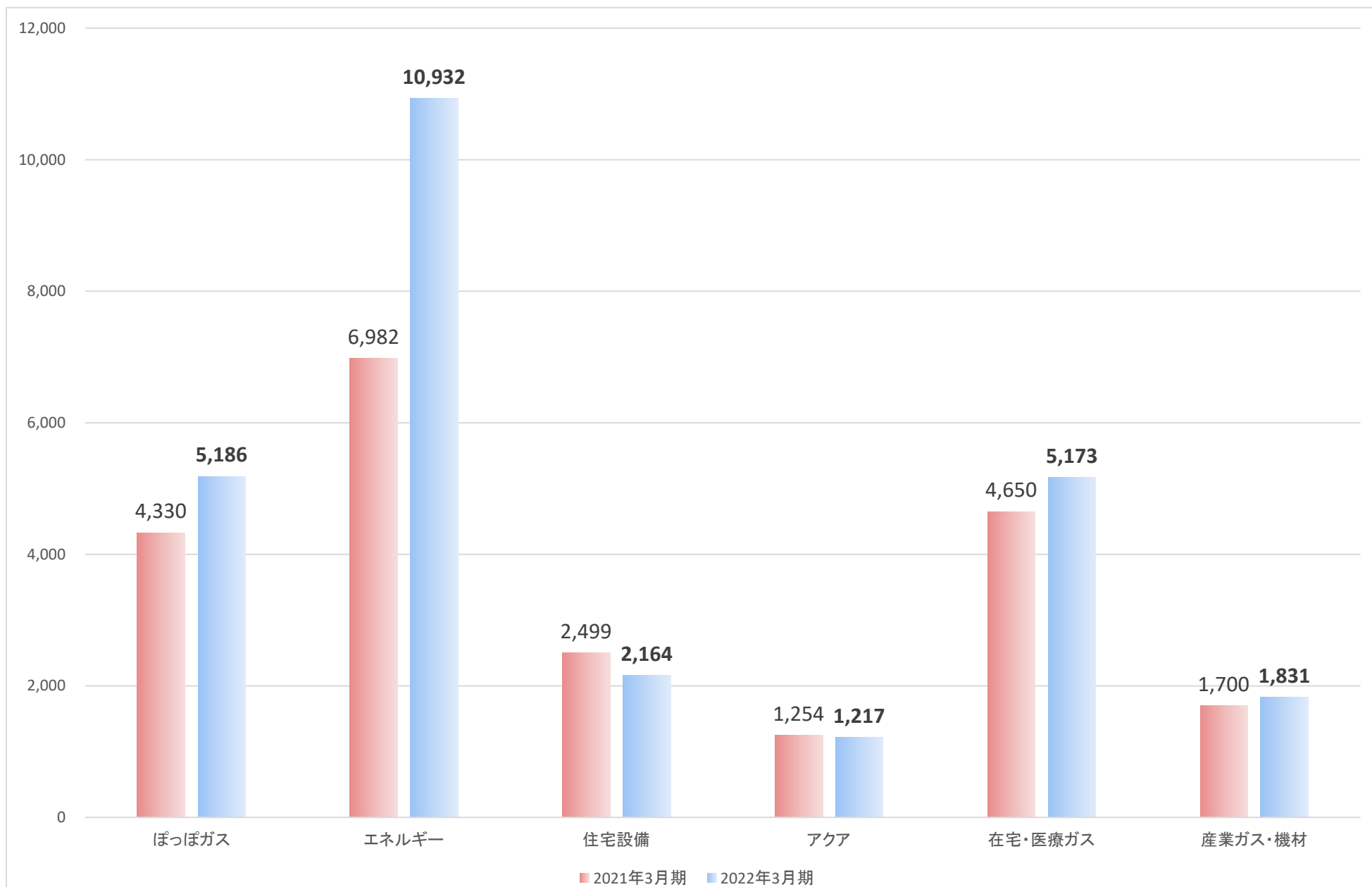
- ・特別利益（固定資産売却益）等

（ご参考）2023年3月期 通期連結業績予想

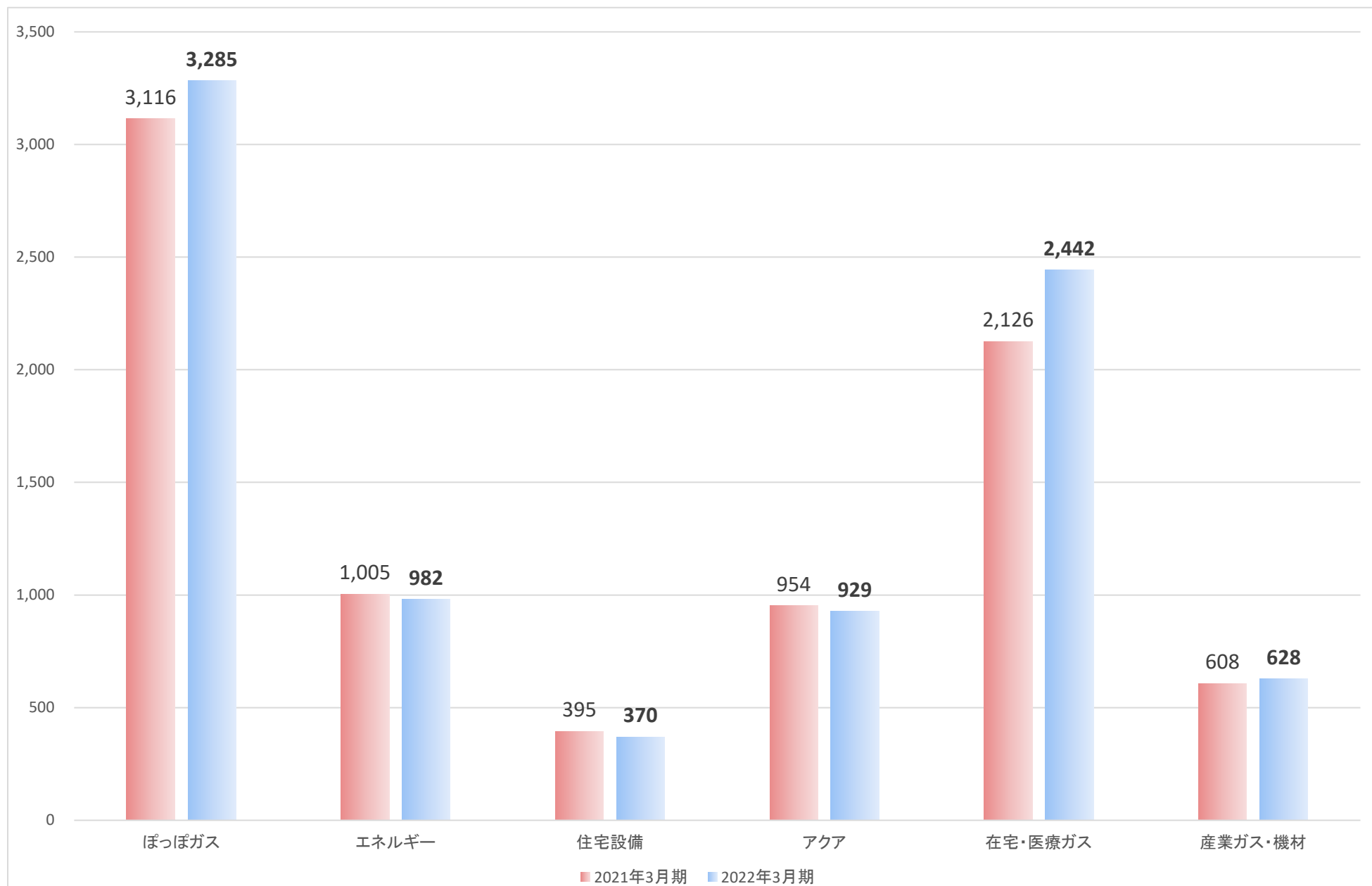
売上高：25,000百万円	営業利益：1,100百万円
経常利益：1,150百万円	純利益：700百万円



# 部門別売上高 (百万円)

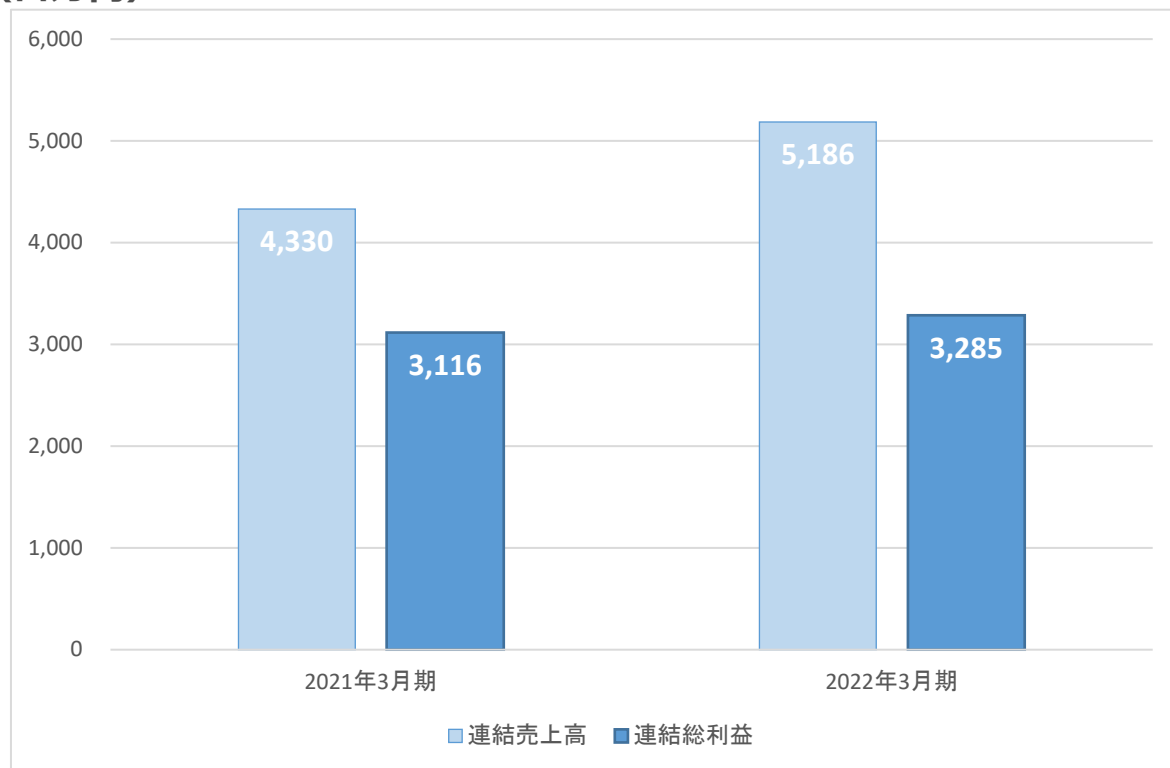


# 部門別総利益 (百万円)



# 部門別状況－ぽっぽガス

(百万円)



## <ぽっぽガス>

前期比

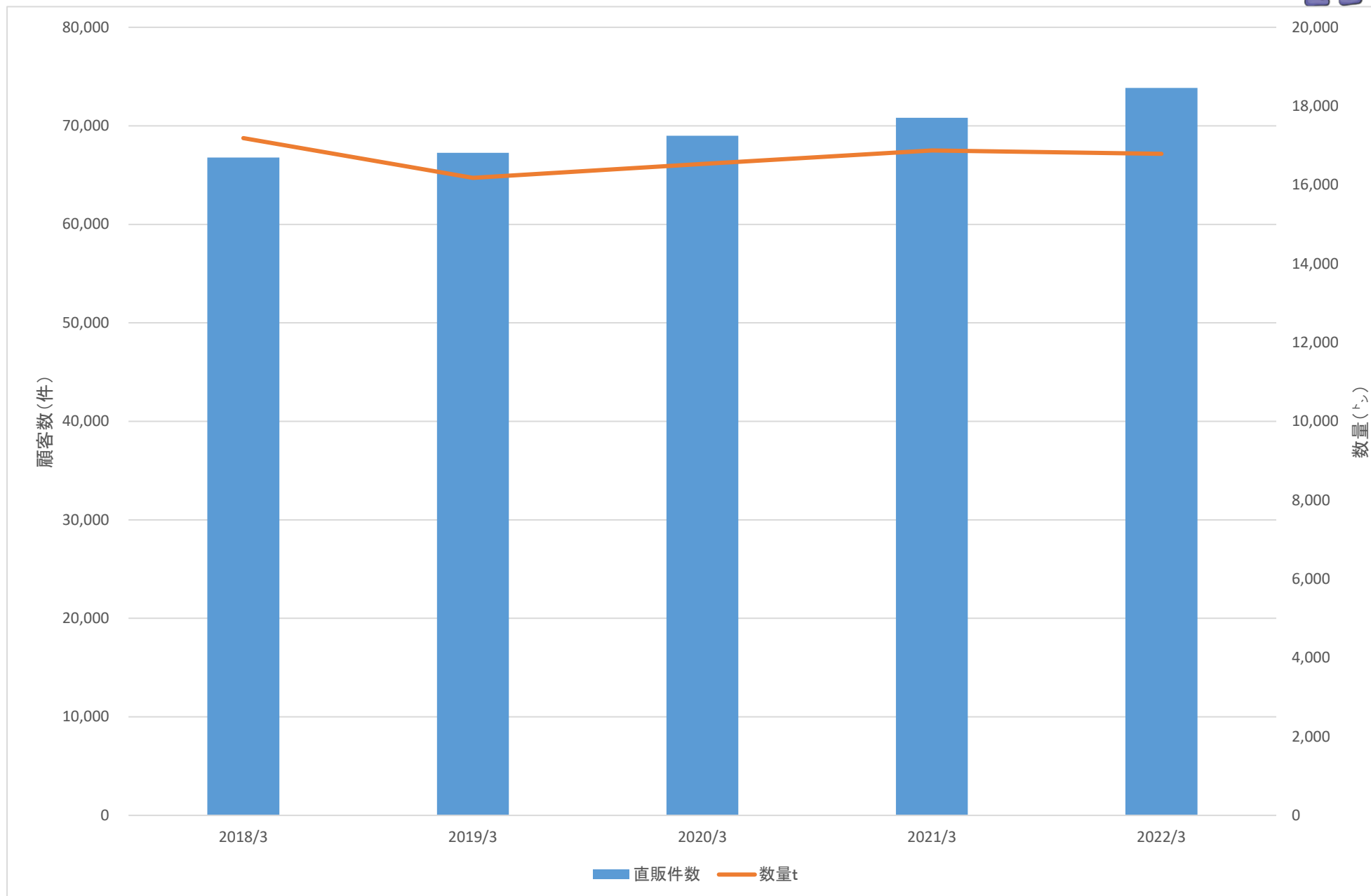
19.8%増収

5.4%増益



- ・販売単価の上昇
- ・(株)太陽プロパンの子会社化
- ・業務用ガスの価格転嫁遅延

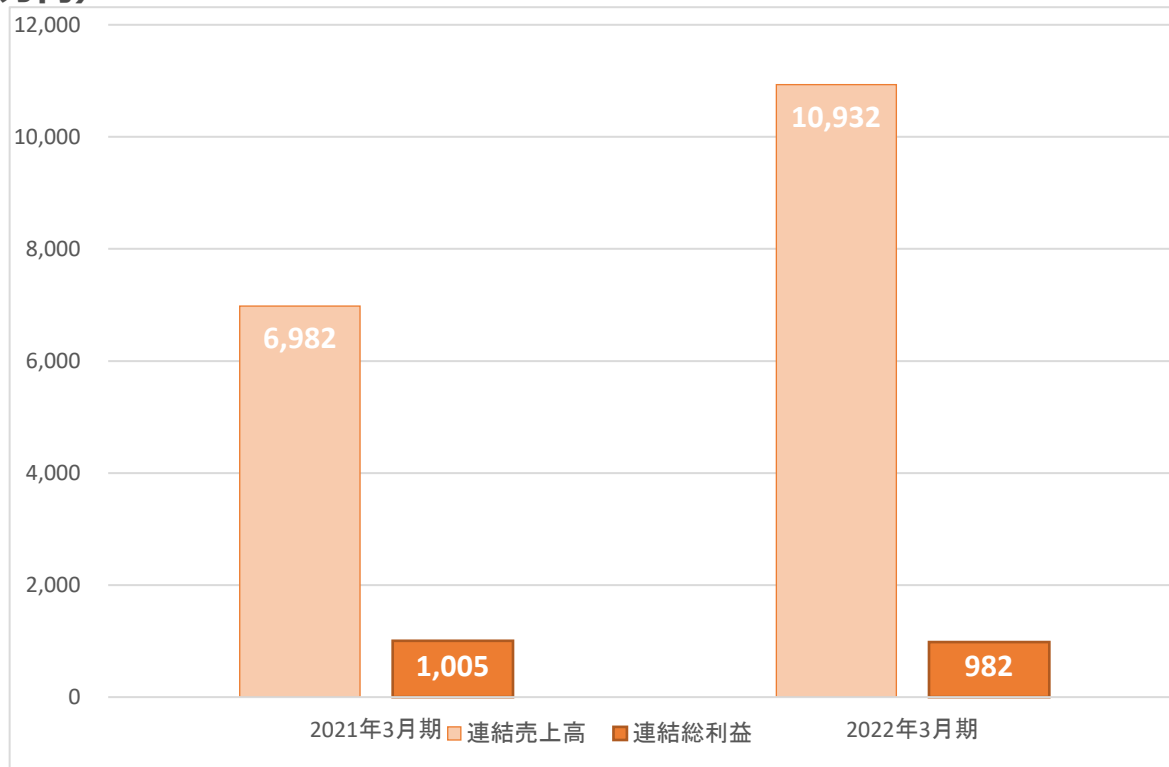
# 部門別状況－ぽっぽガス＜L Pガス顧客数・直販数量推移＞





# 部門別状況－エネルギー

(百万円)



## <エネルギー>

前期比

56.6%増収

2.3%減益

- ・販売単価の上昇による増収
- ・仕入単価上昇の販売価格転嫁遅れによる減益



大丸エフエー



大丸エナウインが  
今度は電気を  
安くします。

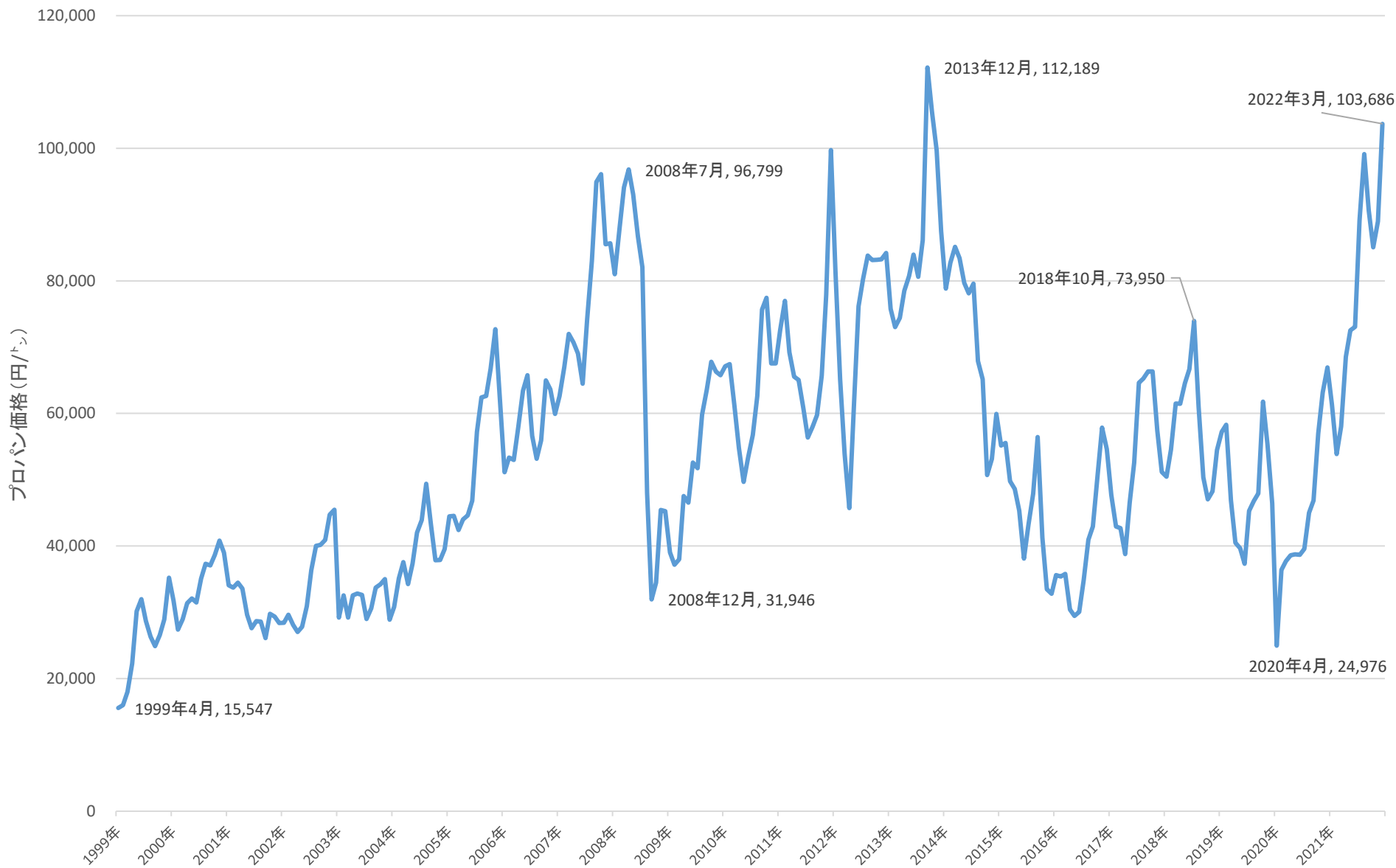
- ・ 2016年4月1日よりイーレックス(株)グループと提携し、代理店として電力取扱いを開始
- ・ リビング事業、アクア事業のチャネル中心に営業を展開。契約件数22,937件（2022年3月末）

※イーレックス(株)  
東証プライム。電力小売事業。植物由来の再生可能エネルギーとして注目されるバイオマス発電所をグループで保有。  
同グループのエバーグリーン・リテイリング(株)とタイアップ。



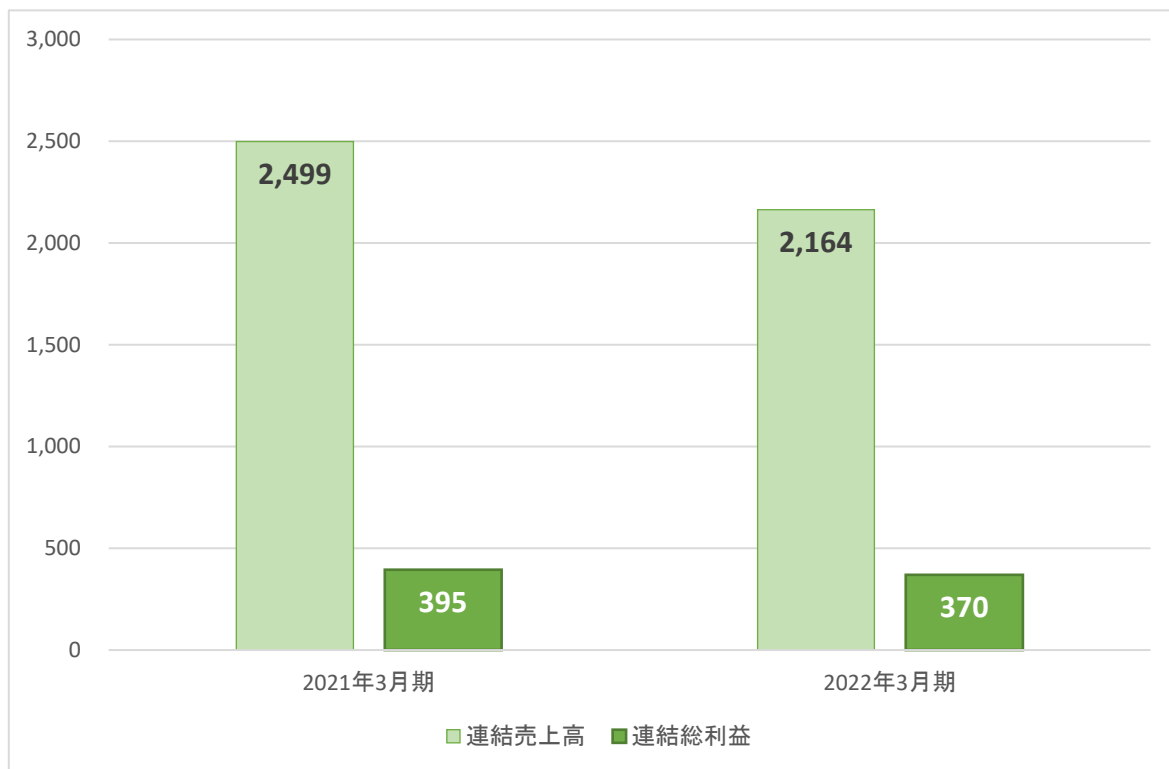
# 部門別状況－エネルギー〈プロパン価格推移〉

## プロパン価格(円/ト)



# 部門別状況－住宅設備

(百万円)



## <住宅設備>

前期比

13.4%減収

6.4%減益

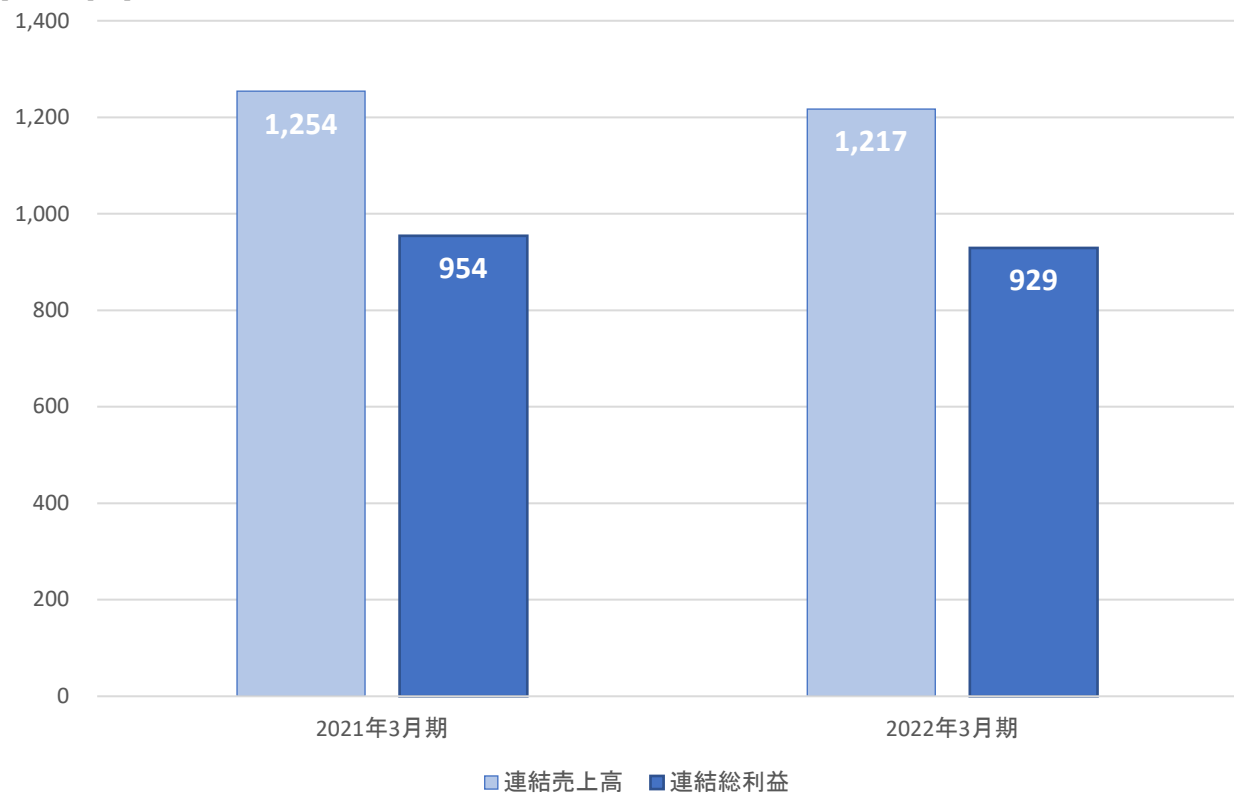
- ・コロナ禍での催事自粛などの営業制限
- ・商材の納期遅延、コロナ関連商材の低迷



大丸エプウイン

# 部門別状況－アクア

(百万円)



## <アクア>

前期比

2.9%減収

2.7%減益

- ・コロナ禍での催事自粛などの営業制限
- ・ユーザー件数、販売本数の減少傾向



# 部門別状況－アクア＜ブランド比較＞



## 「知床らうす海洋深層水」

- ・ 2004年、独自にブランドを立上げ販売開始（近畿、関東圏中心）
- ・ リターナブルボトルでの販売
- ・ 知床羅臼の**天然ミネラル**を豊富に含む
- ・ 硬度：約30 mg/L
- ・ 販売本数：約637千本（2022年3月期）



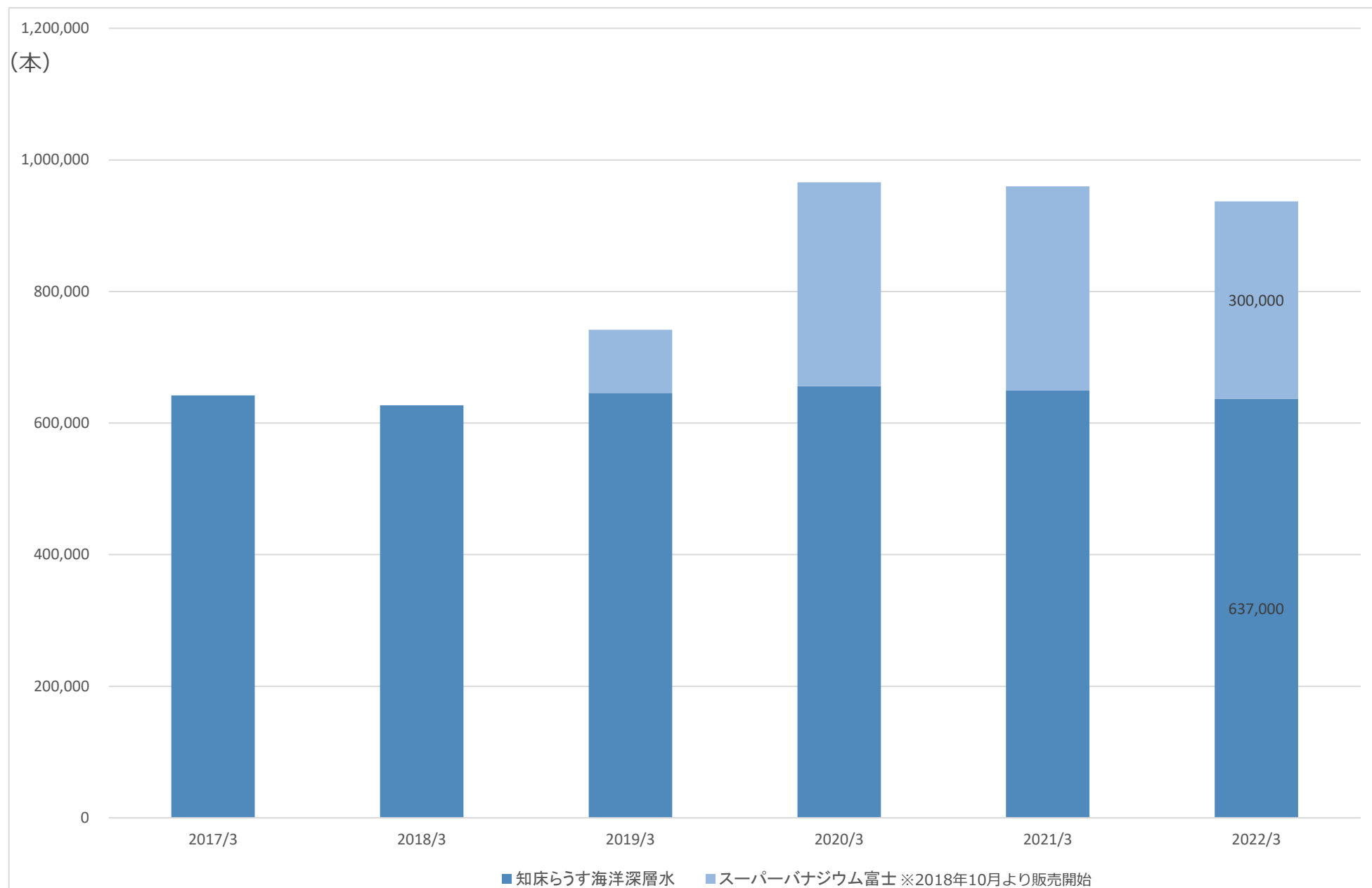
## 「スーパーバナジウム富士」

- ・ 2018年、営業権を譲り受け販売開始（首都圏中心）
- ・ リターナブル、ワンウェイボトルでの販売
- ・ **バナジウム**を豊富に含む
- ・ 硬度：約50 mg/L
- ・ 販売本数：約300千本（2022年3月期）

※リターナブルボトル：使用後当社が回収し、洗浄・再利用するタイプのボトル  
ワンウェイボトル：使用後畳んで捨てるタイプのボトル

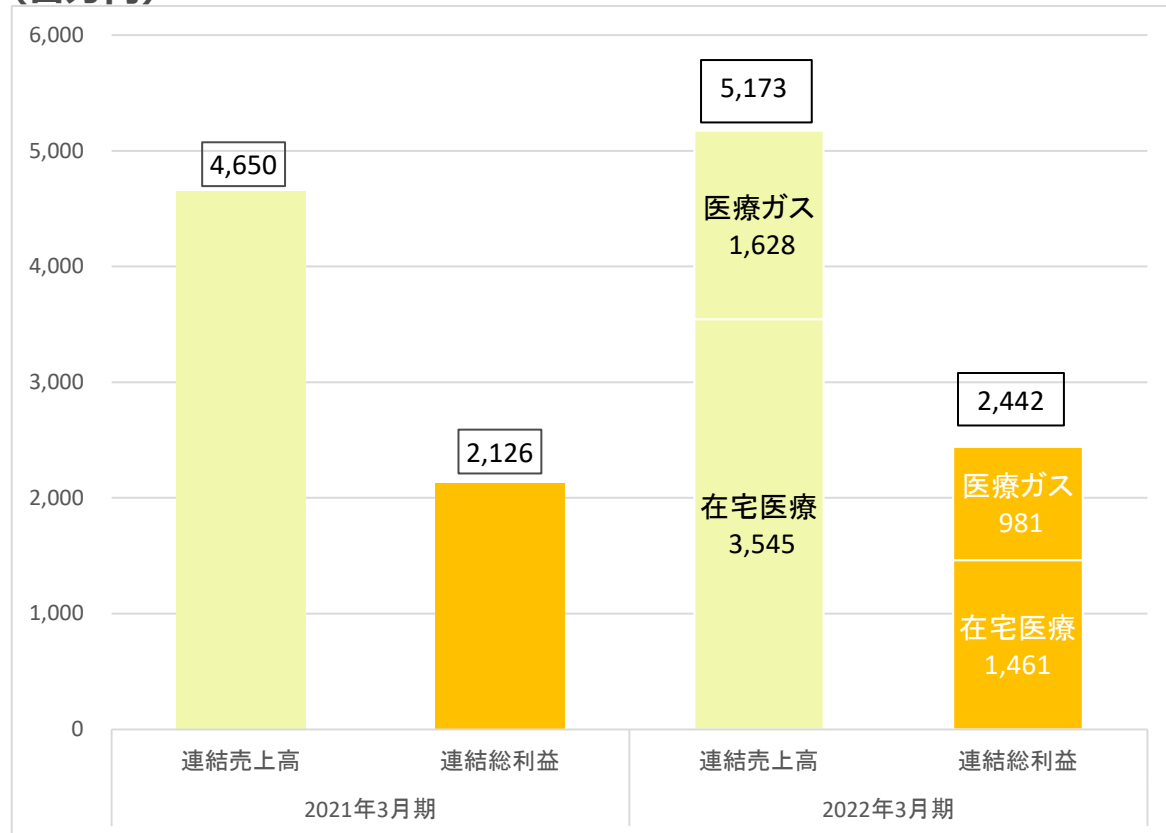


# 部門別状況－アクア＜販売本数推移＞



# 部門別状況－在宅・医療ガス

(百万円)



## <在宅・医療ガス>

前期比

11.3%増収

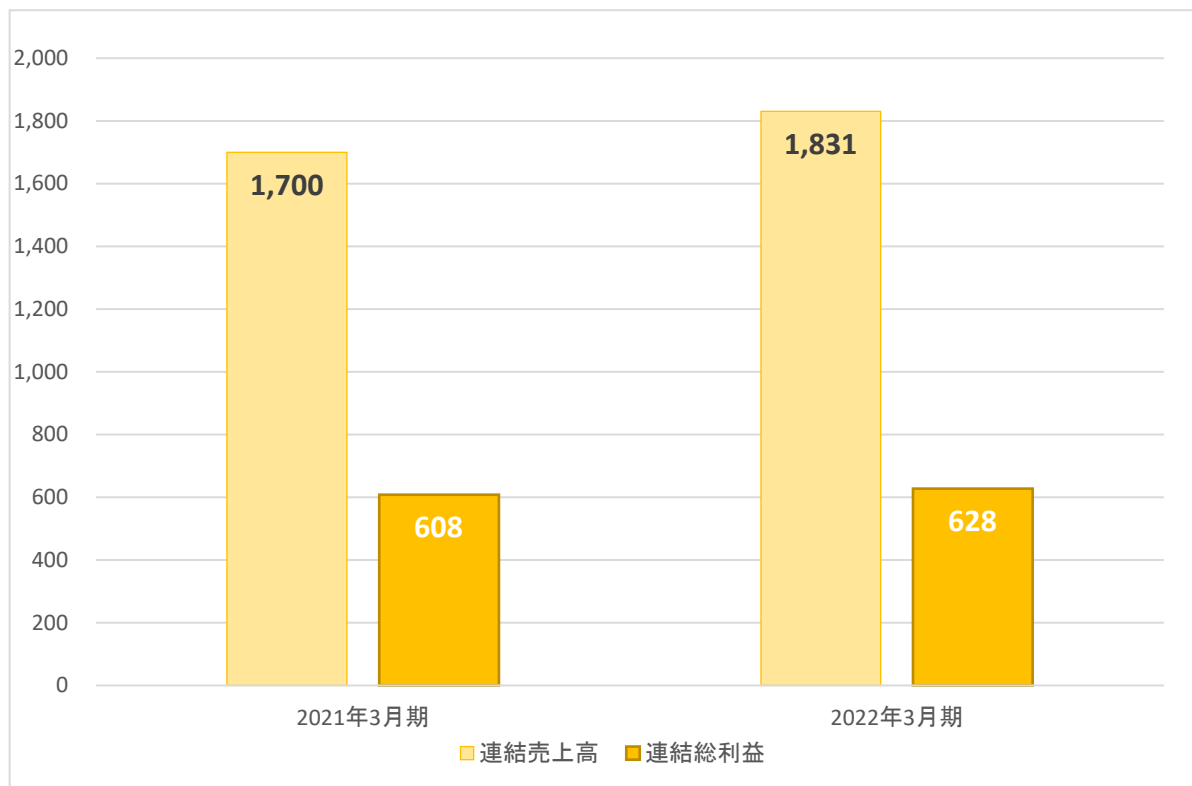
14.9%増益

- ・2021年4月に在宅・医療ガス部を「在宅医療部」と「医療ガス部」に改組。
- ・コロナ禍から医療体制の正常化へ





(百万円)



## <産業ガス・機材>

前期比

7.7%増収

3.3%増益



- ・工業用や温浴施設向けの需要が回復

# 「グループの強靱な連携・結束part2」を掲げ

## 課題の克服、新たな仕組み作りにチャレンジ

<2023年3月期通期連結業績予想>

売上高

**250億円**

営業利益

**11億円**

主な施策と実施状況

○業務の効率化

○保安の確保

○安定供給体制の強化

※コロナ禍での経営環境の変化を受け、  
新たな営業スタイルを確立してまいります。



# 取組み－グループ連携「南大阪営業所」

医療機器のメンテナンス  
アフターサービスの充実  
配送の効率化



大阪府堺市美原区 2022年4月営業開始  
敷地面積6,142m<sup>2</sup> (1,858坪)



# 取組み－事業ポートフォリオ

(%) <売上総利益構成比の推移>



## リスクヘッジの方針

- ・利益率の高いぽっぽガス、アクア、在宅・医療ガス部門に注力
- ・ぽっぽガス部門を基盤としつつ、**アクア事業＋医療・産業ガス事業の売上総利益構成比を50%まで高める**

※ 2019年3月期：37.7%  
 2020年3月期：43.1%  
 2021年3月期：44.9%  
**2022年3月期：46.4%**

### ・リビング事業

■ ぽっぽ ■ エネルギー ■ 住宅設備

### ・アクア事業

■ アクア

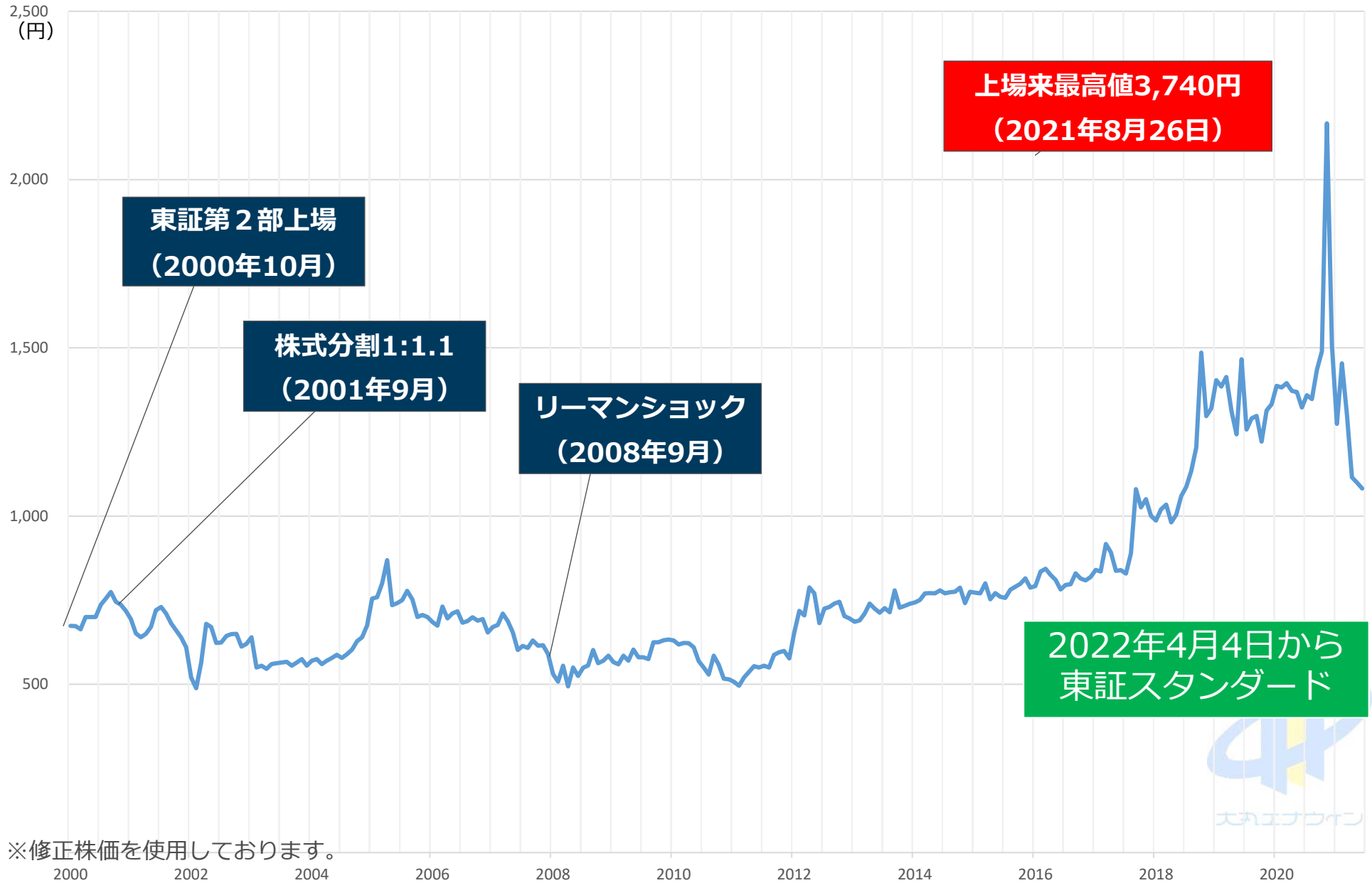
### ・医療・産業ガス事業

■ 在宅・医療ガス (■ 在宅医療 ■ 医療ガス) ■ 産業ガス・機材

在宅・医療ガス部を「在宅医療部」と「医療ガス部」に改組しました。



# 株価推移

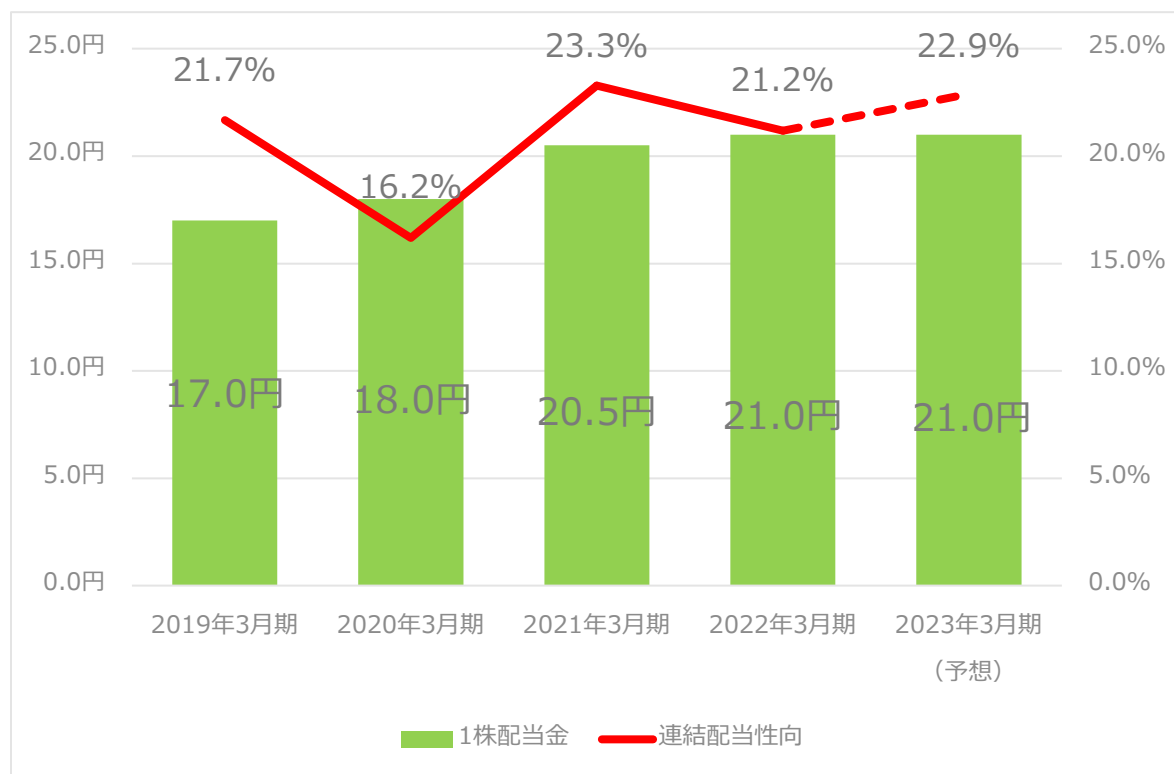


# 株主還元－配当金

## 配当の方針

- ・ 公共性の高い業種であるため、安定的な経営基盤の確立を重視
- ・ 継続、安定した配当を実施しつつ、配当性向を高める

## ○配当金推移



2022年3月期は

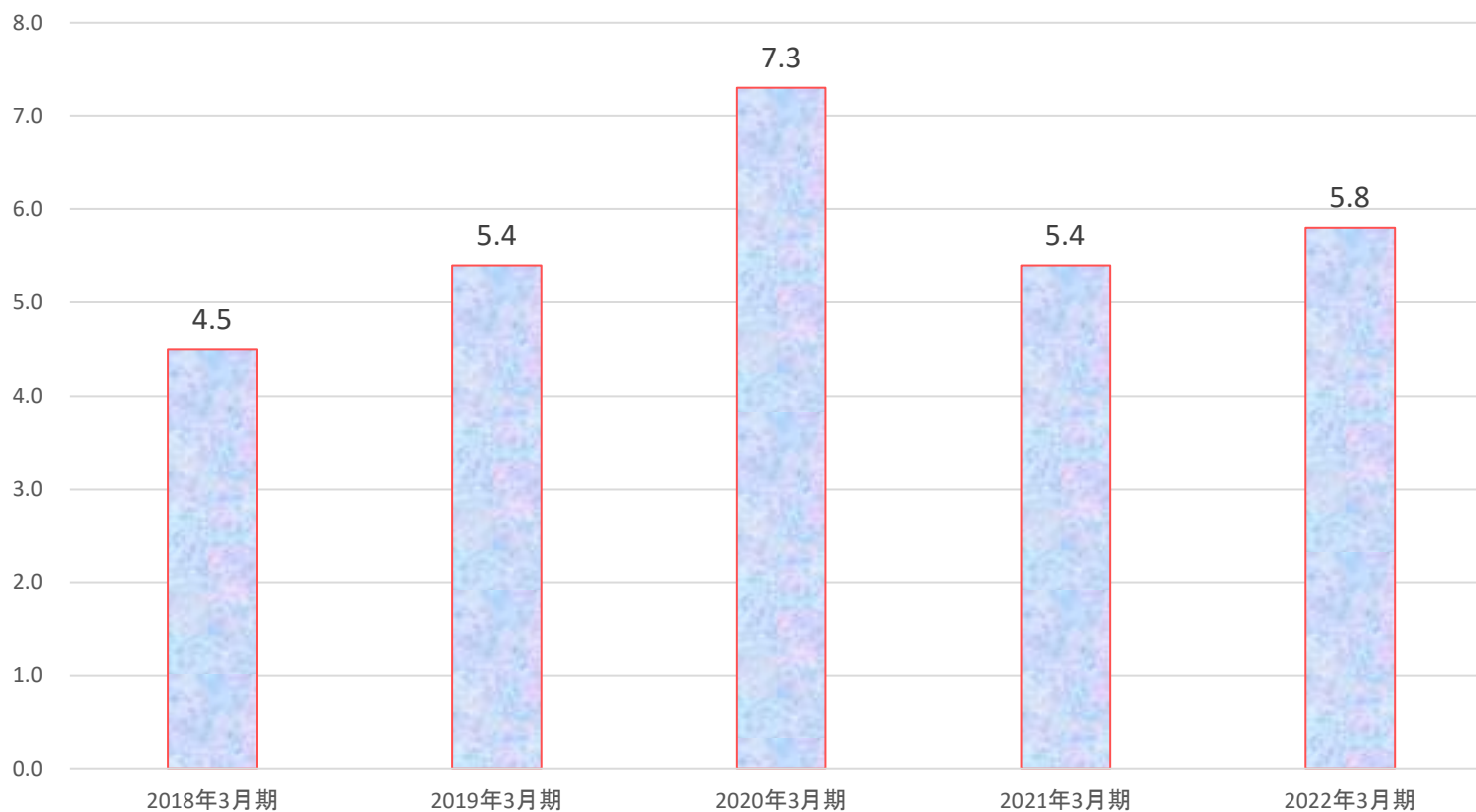
中間配当を10円、期末配当を11円とし、  
年間21円としました。



# 自己資本利益率 (ROE)

## 経営上の目標

- ・ KPIは営業利益と自己資本利益率
- ・ ROEは資本効率性の判断として重視、8%以上を目指す





# 大丸エナウエーン株式会社

本資料に使用しました統計数値は、L Pガス業界の統計数値ならびに弊社社内数値を用いています。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ環境や弊社関係の業界動向等により変動することがございます。

従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する内容と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承願います。

