

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年10月29日
日本瓦斯株式会社



決算のポイント① 25/3期2Q実績(計画比)と通期見直し

上期は高気温でガス販売量伸びず計画に届かず。下期想定を見直し、通期計画に変更なし

■ 上期は、高気温で家庭用ガスが伸びず粗利が計画比▲7億、販管費は2Qを計画以下に抑えてほぼ想定通り。下期は、4Qの寒い冬と為替相場等を勘案、粗利想定を若干拡大して修正、販管費は年間予算に変更ない。通期営業利益200億も変更なし。

(億円)	25/3期(2Q/4-9月)		25/3期 通期計画		ポイント
	計画(7/30時点)	実績	見直前	見直後	
粗利益	315	308	760	760	
LPガス	207	206	504	507	<ul style="list-style-type: none"> • 上期: 高気温影響で単位消費量伸びず • 下期: 前期比低い気温を想定
電気	20	19	51	51	<ul style="list-style-type: none"> • 上期: 概ね計画通り
都市ガス(旧都市+新都市合計)	87	83	205	202	
内、スライドラグ	+1.5	+1.1	+1.5	+1.8	<スライドラグ> <ul style="list-style-type: none"> • 上期: プラス影響は計画比▲0.4億 • 通期: 新たに3Q想定(+0.7億)を計画に織り込む
販管費	283	285	560	560	<ul style="list-style-type: none"> • 上期: 概ね計画通り。顧客獲得費は想定に沿う形で漸減している
営業利益	32	23	200	200	
純利益	22	16	140	140	<ul style="list-style-type: none"> • 25/3期通期は過去最高益を計画、ROE20%を達成する
株主還元	-	-	132+[α]	132+[α]	

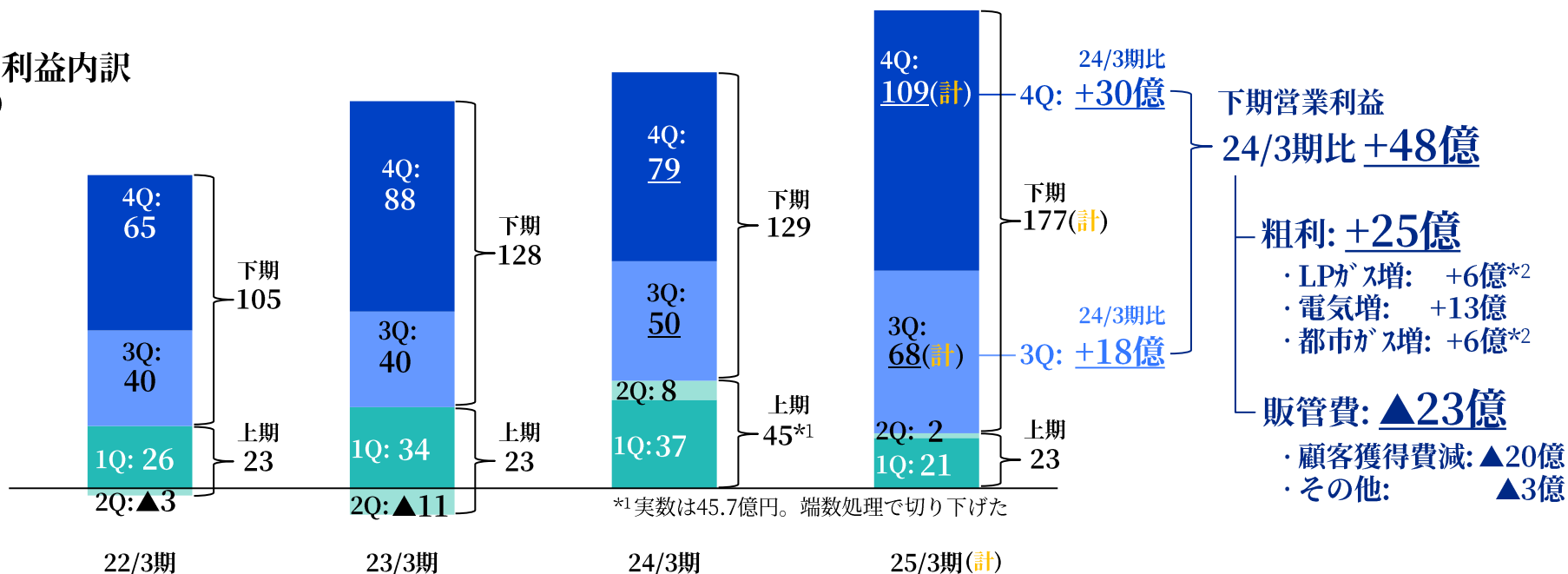
決算のポイント② 25/3期営業利益見通し

25/3期営業利益200億を計画。下期はガス・電気の利益拡大と販管費減による増益を計画

■ 下期(10-3月)営業利益は177億(前期比+48億)を計画。下期粗利は、低い気温によるガス販売量の伸びと、電気の粗利拡大(詳細はP.9)により同+25億、下期販管費は液石法省令改正に伴い顧客獲得費が大きく減少して同▲23億を計画する。

	22/3期(実)	23/3期(実)	24/3期(実)	25/3期(計)
営業利益 (億円)	128	151	174	200

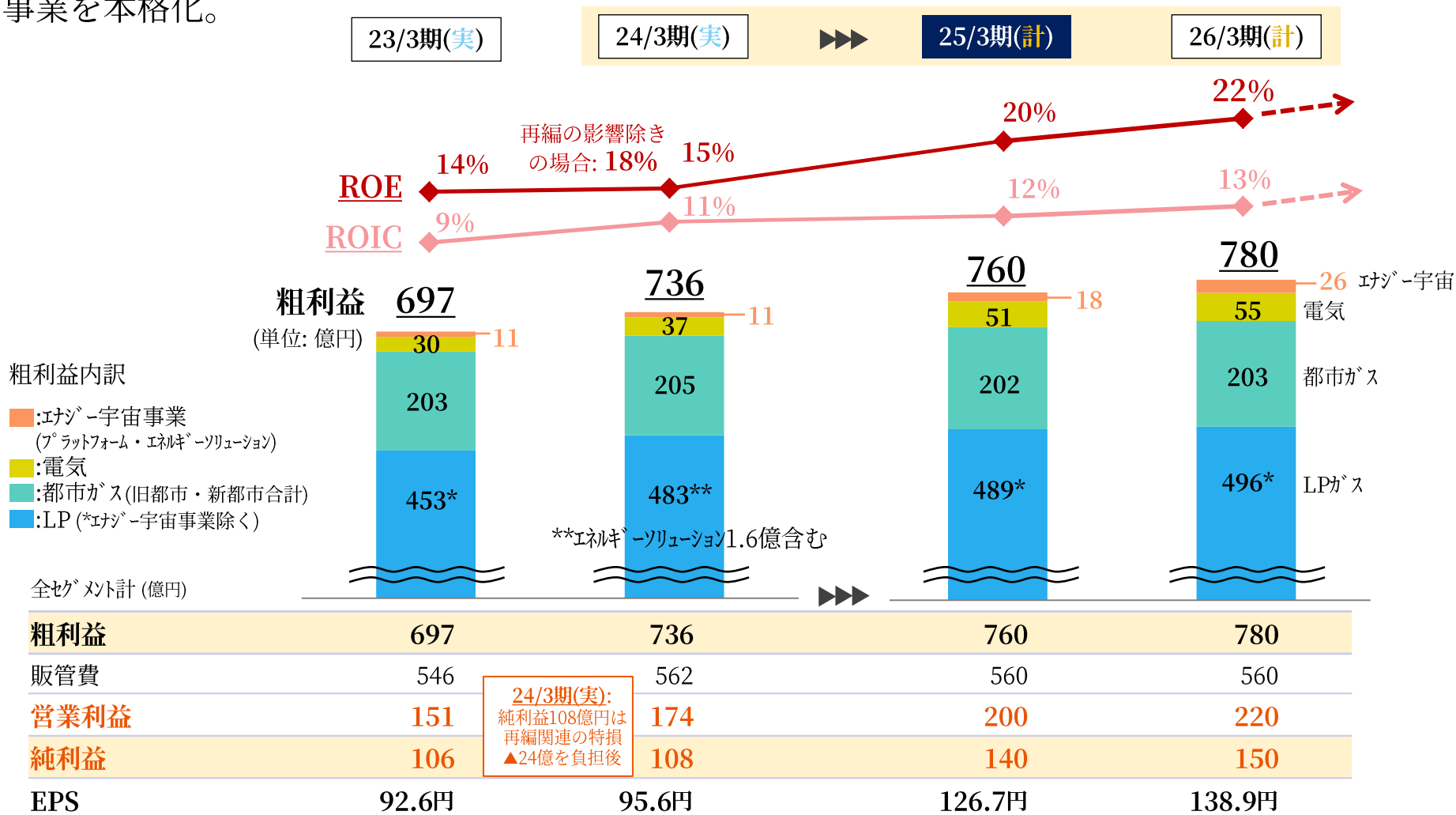
営業利益内訳
(億円)



決算のポイント③ 3ヶ年計画(24/3~26/3期) 利益の詳細

25/3期は営業利益200億、ROE20%を達成する。LPと電気の顧客増が利益成長を牽引

■純利益は25/3期140億、26/3期150億への増益を計画。加えて、自己資本比率最適化でROE20%とEPSの32%成長(95.6円→126.7円)を計画。LPと電気の成長を軸としながら、中長期でエナジー宇宙事業を本格化。



決算のポイント④ 3ヶ年計画 利益計画の前提

LPと電気はお客様数増で利益伸長。エナジー宇宙事業は26/3期に粗利26億まで伸ばす計画

★: 2024/7/30公表からアップデートした数値。

(億円)	23/3期(実)	24/3期(実)	25/3期(計)	26/3期(計)	コメント
粗利(全セグメント合計)	697	736	760	780	
LPガス (機器工事含みプラットフォーム除く)	453	483	★ 489	496	
期末顧客数(千件) (括弧内前期比)	973	997(+24)	1,037(+40)	1,077(+40)	・利益計画への反映は慎重に見積もる
販売量(千トン) 家庭用/業務用	186/121	179/114	★ 186/113	195/115	・上期実績を踏まえ、25/3期家庭用▲2千トン減らし見直す(188千トン→186千トン)
家庭用利幅(円/kg)	212	233	220+α	[220]	・25/3期は通期で228円/kgを見込む
都市ガス (機器工事含む)	203	205	★ 202	203	・25/3期は1-3Qのストイックプラス影響+1.8億を含む
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	378	365	★ 355	365	・上期実績を踏まえ、25/3期▲7千トン減らし見直す(362千トン→355千トン)
電気	30	37	51	55	
期末顧客数(千件) (括弧内前期比)	320	345(+25)	445(+100)	545(+100)	・利益計画への反映は慎重に見積もる
販売量(GWh)	1,297	1,427	★ 1,616	1,770	・25/3期: 顧客増に伴う販売量増を見込む
利幅(円/kWh)	2.3	2.6	★ 3.1	3.1	・25/3期: 価格を改定、利幅良化を見込む
エナジー宇宙事業(プラットフォーム)	11	11	14	18	・25/3期: 上期粗利は7億。新保安PFと工事PFが伸長
エナジー宇宙事業(エネルギーソリューション)	-	[1.6*]	4	8	・25/3期: 上期粗利は1.3億。ハイブリッド給湯器は2.4万台販売(前期比3倍強)

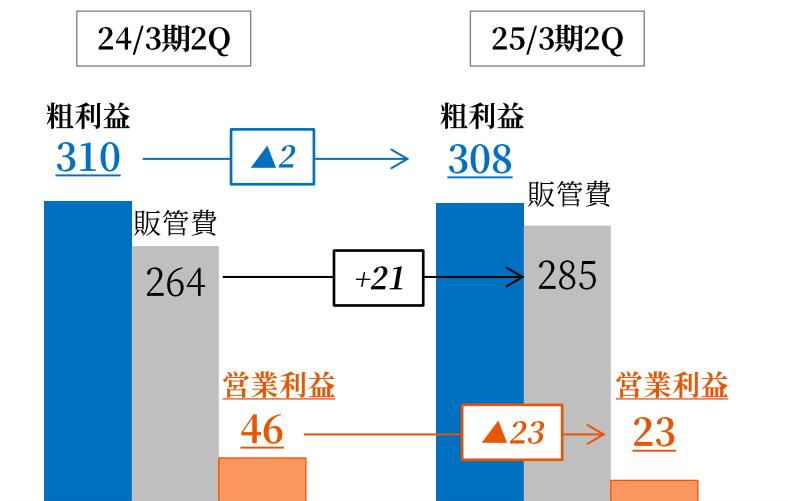
*LPガス粗利に含む

決算の実績① サマリー(24/4-24/9月) (前期比)

粗利は概ね前期並、LPの増益が都市ガスがスライドプラスを吸収。販管費は顧客獲得費が増

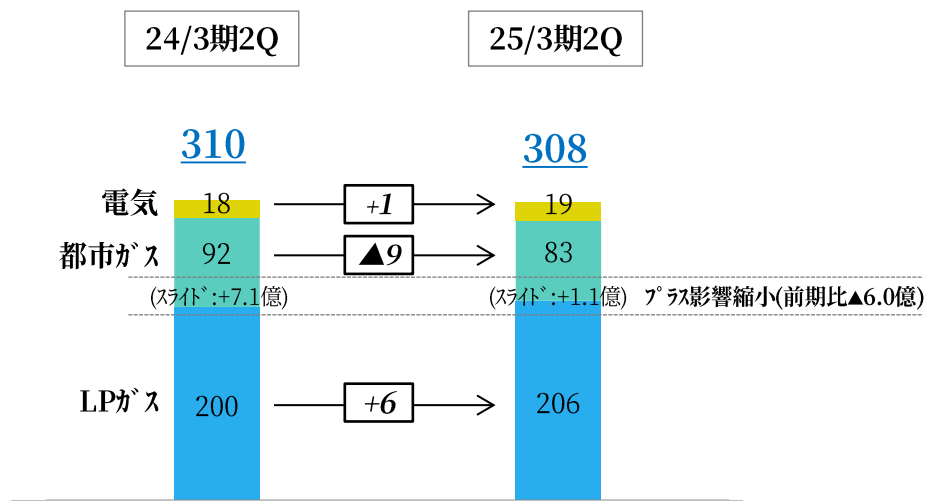
- 粗利は概ね前期並(前期比▲2億)。都市ガスのスライドプラス影響が縮小したが、LPが伸びた。
- 販管費は主に顧客獲得費が増(同+7億)、LPのお客様純増数が大きく伸びた。

粗利益/販管費/営業利益 (億円*)



粗利益内訳 (億円*)

*実数の単位未満は端数処理



※グループ組織再編に伴い、新たに都市ガスとLPガスの一部(24/3期 ※遡及と25/3期)についても収益認識基準適用後ベースで開示する

全セグメント合計 (億円)	24/3期 (2Q/4-9月)	25/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント
粗利益	310	308	▲2	・LPが前期比+6億、業務用で利幅拡大。都市ガスは同▲9億、スライドプラス影響が縮小
販管費	264	285	+21	・LP純増数伸びて顧客獲得費が増(同+7億)。配送・保安システム稼働でIT費用が増(同+4億)
営業利益	46	23	▲23	
販売量(千ト)				
LPガス	117	117	±0	・家庭用: LP顧客増も単位消費量伸びず。ウエルティガスが貢献し、都市ガス純減数縮小
都市ガス	159	147	▲12	・業務用: 顧客の省エネ取組みにより大口需要減、官公庁等向けも販売量減
電気(GWh)	665	717	+52	・顧客数増で伸長 (23/9末: 334千件→24/9末: 365千件)

決算の実績② 販管費明細

上期の販管費は概ね計画通り。顧客獲得費は想定通りに減少している

■ 上期の販管費は概ね計画通り(計画比+2億)。顧客獲得費は1Q:25億→2Q:14億に大きく減少、液石法省令改正に伴い集合住宅向けの営業費用が減少。下期の獲得費用は更に低減していく見込、通期計画560億に変更なし。

*実数の単位未満は端数処理。進捗(%)は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	25/3期		進捗 *対通期計	ポイント	24/3期	
	(通期計)	(2Q実)			(通期実)	(2Q実)
1.人件費	148	70	47%	・25/3期の昇給率は5%。従業員あたり増やす方針	142	69
2.減価償却費(*i)	84	41	49%		86	41
3.顧客獲得費用(*ii)	59	39	66%	・前期比+7億、LPの1Q純増数が大きく伸びた為。前期は3ヵ月間訪問営業を停止していた。 ・1Q:25億→2Q:14億に大幅減。通期59億に沿う形で獲得費は漸減している	72	32
4.IT費用	51	25	49%	・IT償却費が前期比増(+2億)、配送や保安向けシステムを運用開始	47	21
5.手数料等(*iii)	43	24	56%	・前期比増、架電等を通じて既存顧客との関係強化の取組みを実施	41	20
6.ガス関連機材等	35	19	54%	・新規契約数増加に伴いボンベ費用が前期比で増。資材価格の上昇も一部影響	34	17
7.ガスボンベ運搬費	33	14	42%	・ボンベ配送員の待遇改善(23/8~)により前期比で増	32	12
8.修繕費用(*iv)	21	9	43%		19	8
9.租税公課・事業税	20	12	60%		20	11
10.通信費(*v)	12	6	50%		11	6
11.広告宣伝費	9	4	44%		8	3
12.旅費交通費	6	3	50%		6	3
13.コールセンター	6	3	50%		5	3
14.託送料	0	0	-	・グループ組織再編に伴い、今期から託送料6億(通期)を販管費→都市ガスの原価に振替	6	3
15.その他	33	16	48%		33	15
合計	560	285	51%		562	264

(*i) IT関連の償却は「4.IT費用」、のれんの償却は「15.その他」に計上 (*ii) 顧客獲得費用はLPガス、都市ガス、電気に係る営業費用とサービス品の合計

(*iii) 24/3期から「保安・検針費等」を「5.手数料等」に統合 (*iv) ボンベや機材等の修繕費、ボンベ検査費用 (*v) 顧客とのコミュニケーション費用、スパース蛍通信費用

決算の実績③ LPガス事業(前期比)

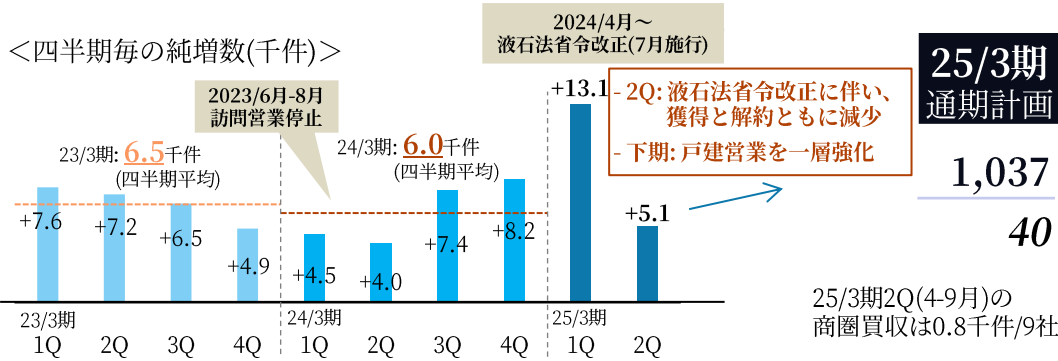
粗利増益、業務用が利幅拡大で増。家庭用販売量は前期比横ばい。上期純増数は18千件

- 粗利は前期比+6億、業務用が利幅拡大で利益増。家庭用は販売量・利幅ともに前期比横ばい。
- 上期(4-9月)お客様純増数は18千件。液石法省令改正に伴い、集合住宅の獲得と解約がともに減少。年間目標40千件に向けて、戸建営業の更なる強化と商圈買収の積み上げを進める。

*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円表示処理後で算出

LPガス(億円)	24/3期 (2Q/4-9月)	25/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	25/3期 通期計画
粗利益	200	206	+6		507
内、ガス	183	188	+5	<ul style="list-style-type: none"> 家庭用は前期比横ばい、業務用は同+5億 利幅：家庭用は前期並、下期に価格改定効果を織り込む。業務用は拡大、原料価格の動きがプラスに作用した 	465
kgあたり(家庭用+業務用)	156円	161円	+5円		(家庭用+業務用)
内、プラットフォーム(PF)	6	7	+1		14
内、機器その他(内、エネルギーソリューション)	11(0.6)	11(1.3)	±0(+0.7)	<ul style="list-style-type: none"> ハイブリッド給湯器は2.4千台販売。太陽光パネルは工場等の業務用向けに販売を拡充 	28(4)
ガス販売量(千トン)	117	117	±0		299
家庭用	65	65	±0	<ul style="list-style-type: none"> 家庭用：前期比横ばい。顧客増の一方、単位消費量は前期比やや減 業務用：前期比横ばい。飲食店等の商業用が伸びず 	186
業務用	52	52	±0		113

LPガス	24/3期 (2Q/4-9月)	25/3期 (2Q/4-9月)	増減
お客様数(千件)(9月末時点)	981	1,015	+34
純増数(千件)(4-9月/6ヵ月間)	8	18	+10

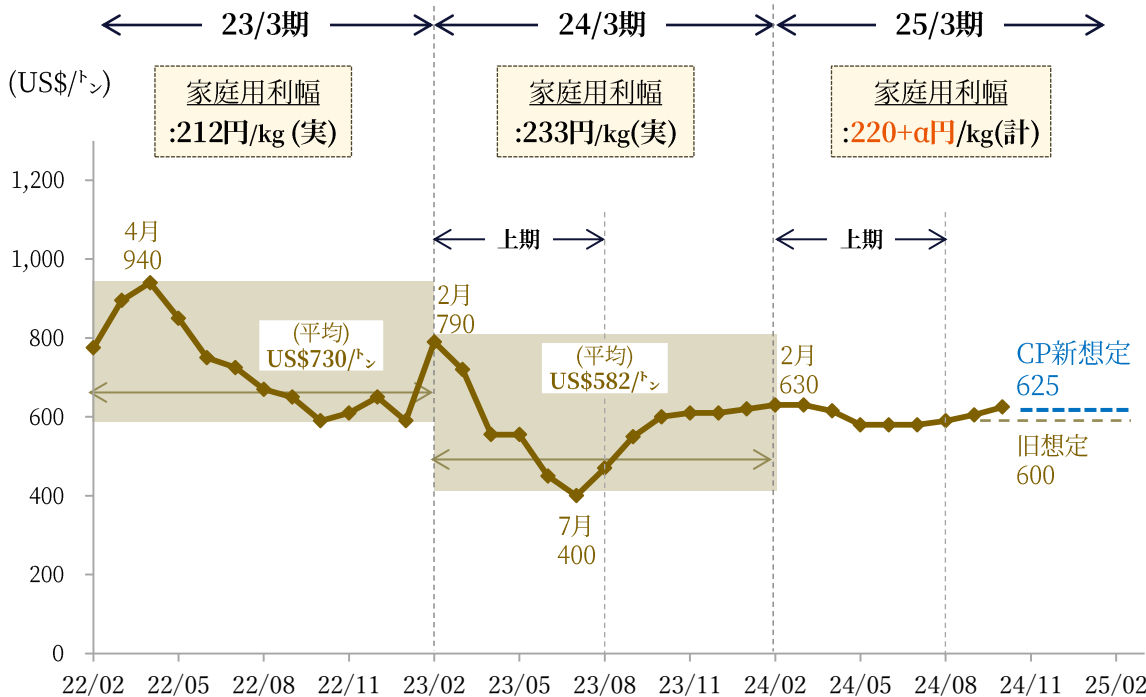


LPガス原料価格(CP)の推移

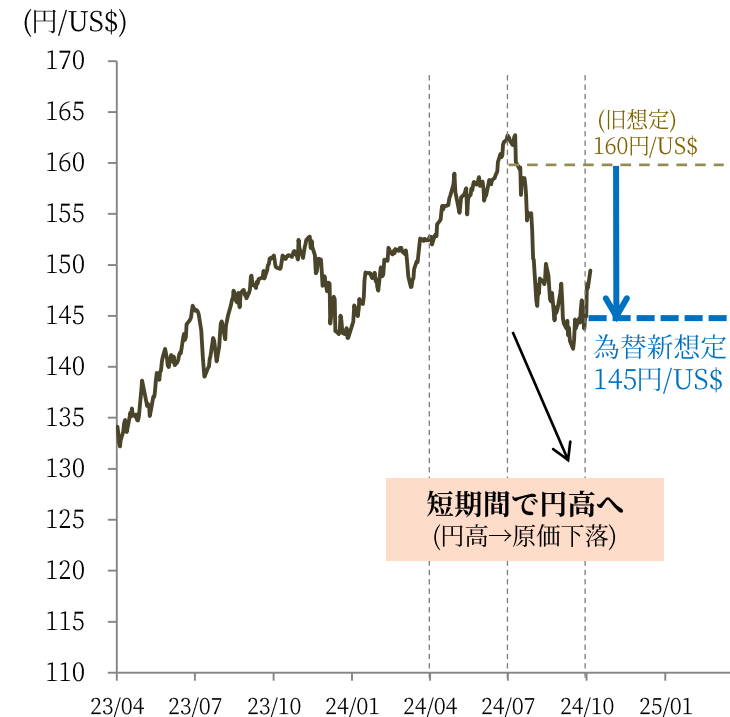
上期原価は想定をやや下回った。下期は、円高の動きを踏まえて原価想定を見直す

- 上期の原価は急激に進んだ円高の影響で想定をやや下回った。原料(CP)は概ね想定通り。
- 下期の原価は、CP想定をUS\$600→US\$625/トン、為替想定を160円→145円/US\$に見直す。下期の家庭用利幅は大きく変えず、通期は228円/kg(見直前:225円/kg)を見込む。

LPガス原料価格(CP)の推移



為替相場(TTS)



(US\$/トン)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2022年	740	775	895	940	850	750	725	670	650	590	610	650
2023年	590	790	720	555	555	450	400	470	550	600	610	610
2024年	620	630	630	615	580	580	580	590	605	625		

- *ハイライトは25/3期上期の原価
- * CPは概ね2~3ヶ月後の原価を構成
- * ほぼタイムラグなく販売価格改定可能 (商品の性質上、対象外もあり)

決算の実績④ 電気事業(前期比)

粗利増益。料金メニューのターゲット層拡大で顧客獲得ペース加速。通期51億に向け概ね計画通り

■ 上期粗利は前期比+1億、お客様数が伸びた。上期純増数は19千件、料金メニューのターゲット層拡大で、顧客獲得ペースが加速。通期計画51億に向け概ね計画通り。4Q(1-3月)に前期比+11億の増益を計画。今期から固定費的性質の原価が発生、販売量と粗利の多い4Qに利幅が拡大する見通し。

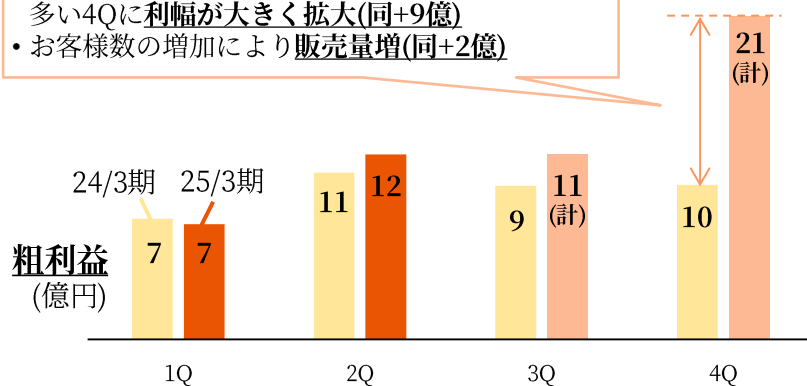
*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円表示処理後で算出

電気	24/3期 (20/4-9月)	25/3期 (20/4-9月)	増減	ポイント	25/3期 通期計画
粗利益(億円)	18	19	+1	<ul style="list-style-type: none"> • 前期比+1億、お客様数が伸びた • 通期51億に対して概ね計画通りの進捗。3Qに11億、4Qに21億を計画 	51
kWhあたり	2.7円	2.6円	▲0.1円		3.1円
お客様数(千件)(9月末時点)	334	365	+31	<ul style="list-style-type: none"> • 電気セット率: 23%(前期比+2%)。 • 上期(4-9月)純増平均は3.2千件/月、通期40千件ペースまで加速 	445
純増数(千件)(4-9月/6ヵ月間)	14	19	+5		100
電気販売量(GWh)	665	717	+52	• お客様数の増加により伸長	1,616

四半期毎の粗利(前期比)

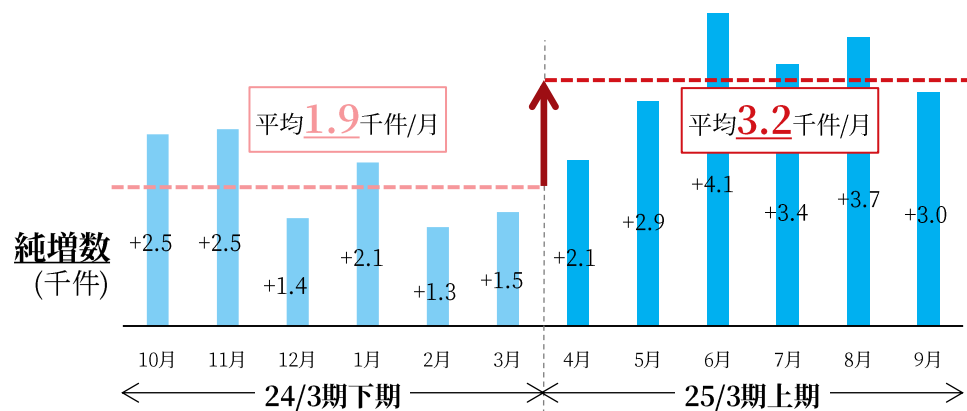
4Q想定: 前期比+11億

- 今期から固定費的性質の原価が発生、販売量の多い4Qに利幅が大きく拡大(同+9億)
- お客様数の増加により販売量増(同+2億)



お客様純増数の推移

- 24/4月に料金メニューのターゲット層を拡大し、獲得加速(純増平均1.9→3.2千件/月)
- 通期40千件獲得のペース(前期: 25千件/期)



決算の実績⑤ 都市ガス事業(前期比)

スライドラゲのプラス影響が縮小(前期比▲6億)して粗利が同▲9億。販売量は業務用で減少

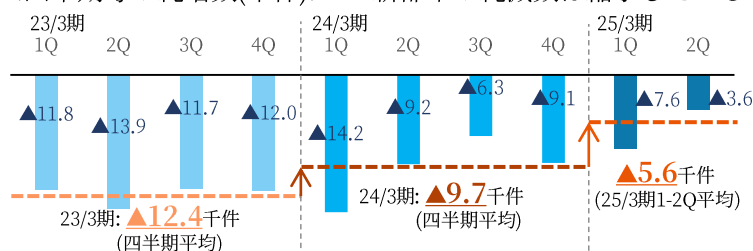
■粗利は前期比▲9億。原料価格が小幅な動きとなり、スライドラゲのプラス影響が縮小(同▲6億)。家庭用販売量は概ね前期並だが、業務用が入札の結果、官公庁等向けの販売が減少。お客様数は純減数の縮小が継続している。

*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円表示処理後で算出

*グループ組織再編に伴い、新たに都市ガスにも収益認識基準を適用。24/3期2Q実績も遡及し、収益認識基準ベースで開示する

都市ガス(億円)	24/3期 (2Q/4-9月)	25/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	25/3期 通期計画
粗利益	92	83	▲9		202
内、ガス	83	73	▲10	・スライドラゲのプラス影響が縮小(24/3期: +7.1億→25/3期: +1.1億)	181
内、スライドタイムラゲ	内、+7.1	+1.1	▲6.0	・上期(4-9月): +1.1億(計画比▲0.4億) ・通期: 新たに3Q(10-12月)プラス影響+0.7億を織り込む	内、+1.8
内、託送収益等	5	5	±0		11
内、機器・工事等	4	5	+1		10
ガス販売量(千ト)	159	147	▲12		355
内、旧都市(家庭用/業務用)	121(35/86)	118(35/83)	▲3(±0/▲3)	・家庭用: 前期比横ばい。新都市は減、顧客数減が影響	284(107/177)
内、新都市(家庭用/業務用)	38(18/20)	29(17/12)	▲9(▲1/▲8)	・業務用: 設備の省エネ化等により大口需要減、新都市は入札の結果、官公庁等向けの販売量が減少	71(42/29)
9月末時点の 2Q(4-9月)の 小売件数/純増数(千件)	616/▲23	590/▲11	▲26/+12		628/+27
内、旧都市	382/+2	388/+1	+6/▲1		393/+7
内、新都市	234/▲25	202/▲12	▲32/+13		234/+20

<四半期毎の純増数(千件)> ・新都市の純減数は縮小している



都市ガス原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

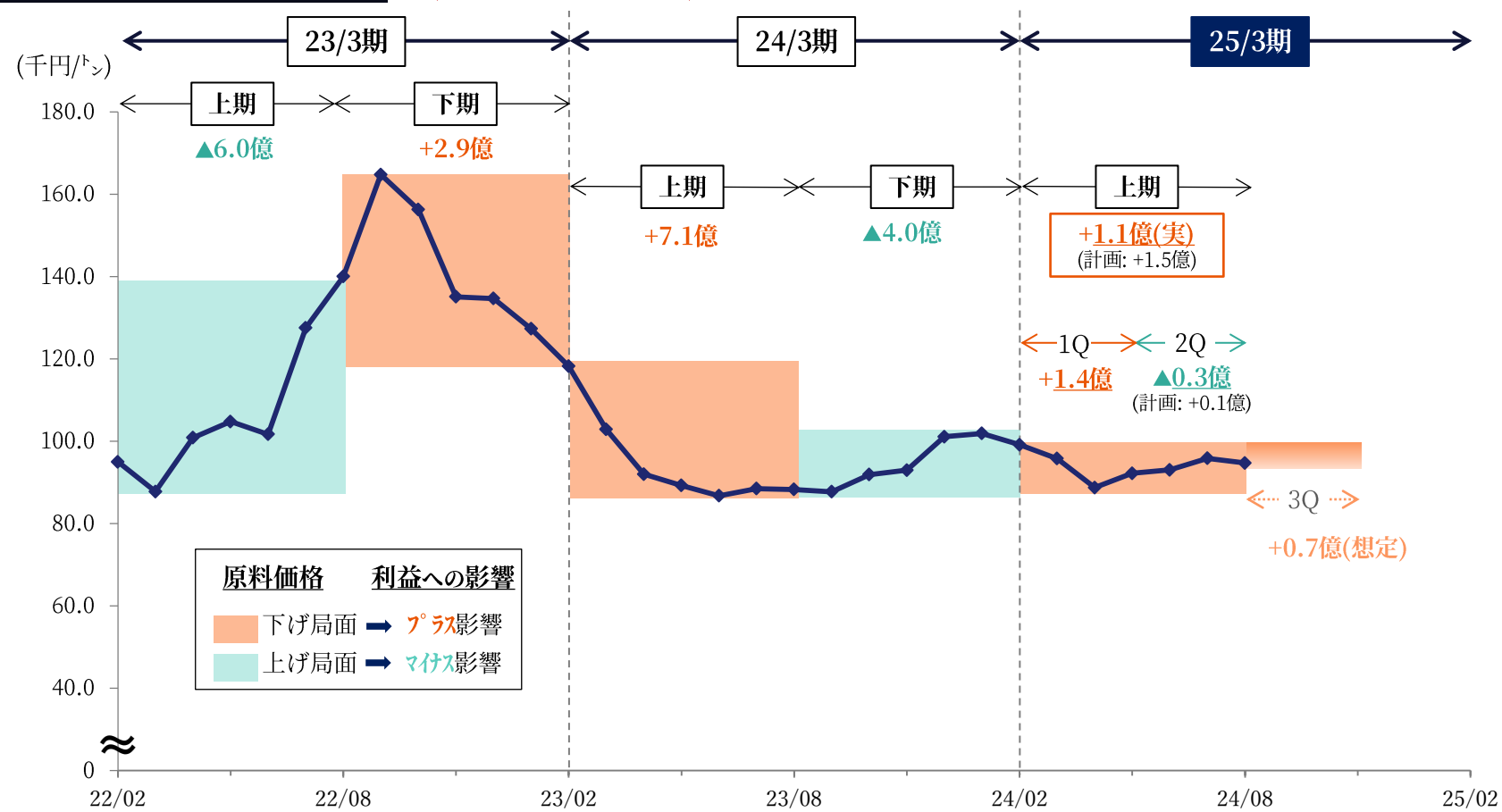
上期(4-9月)スライド影響は+1.1億。新たに3Q(10-12月)想定+0.7億を通期計画に織り込む

- 上期スライド影響は+1.1億、プラス影響は前期+7.1億→今期+1.1億(前期比▲6.0億)まで縮小。
- 下期の原料は小幅な動きを想定。3Q(10-12月)想定+0.7億を通期計画に新たに織り込む。

LNG原料価格(CIF)*の推移

※数字は収益認識基準ベースでのスライドタイムラグ影響
(旧都市・新都市ガス合計)

*CIF: 日本に輸入されるLNGの平均価格



決算の実績⑥ エナジー宇宙事業

概ね計画通り。通期18億に向け、プラットフォームは異業種含めた営業、エネルギーは機器販売に注力

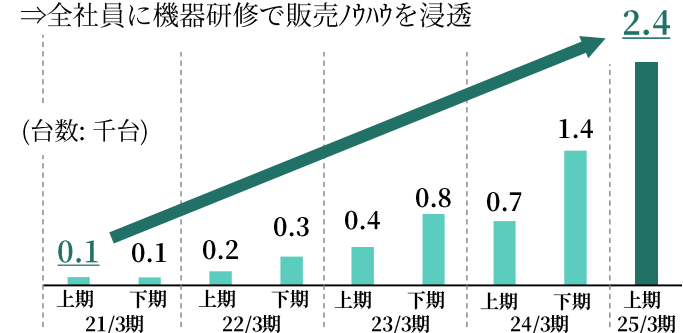
- プラットフォーム(PF): 概ね計画通り。新保安PFは、対応エリア拡大で都市ガス向け保安対応数が増加。機器発注アプリ(タミマスター)は、ガス業界以外への展開を進めている。
- エネルギーソリューション: ハイブリッド給湯器の販売台数が大きく伸長(前期比3倍強)。通期粗利4億に向けて、太陽光パネルや蓄電池などのソリューション機器販売を加速させる。

プラットフォーム(億円)	24/3期	25/3期		26/3期 (計)	ポイント
	(2Q実)	(2Q実)	(通期計)		
粗利益	5.5	6.8	14	18	・組織再編でBtoB営業の専門部署を設置、アプローチ先を大きく増加
1). LPG託送 (スポット、充填・配送)	0.2	0.2	1	2	・スポットは導入企業数が増加、小規模での導入が増加している
2). 新規参入PF(新都市PF、新保安PF等)、PFアプリ、工事PF	5.3	6.6	13	16	<ul style="list-style-type: none"> ・新保安PF: 都市ガスに加えて、LPの保安サービスも提供。人手不足を背景に、保安委託やシステム利用のニーズ高まる ・タミマスター: 利便性高め、ガス以外の業界にも利用を拡大していく

エネルギーソリューション(億円)	24/3期	25/3期		26/3期 (計)
	(2Q実)	(2Q実)	(通期計)	
粗利益	0.6	1.3	4	8
ハイブリッド給湯器(台)	0.7千	2.4千	5千	8千

■ハイブリッド給湯器販売台数

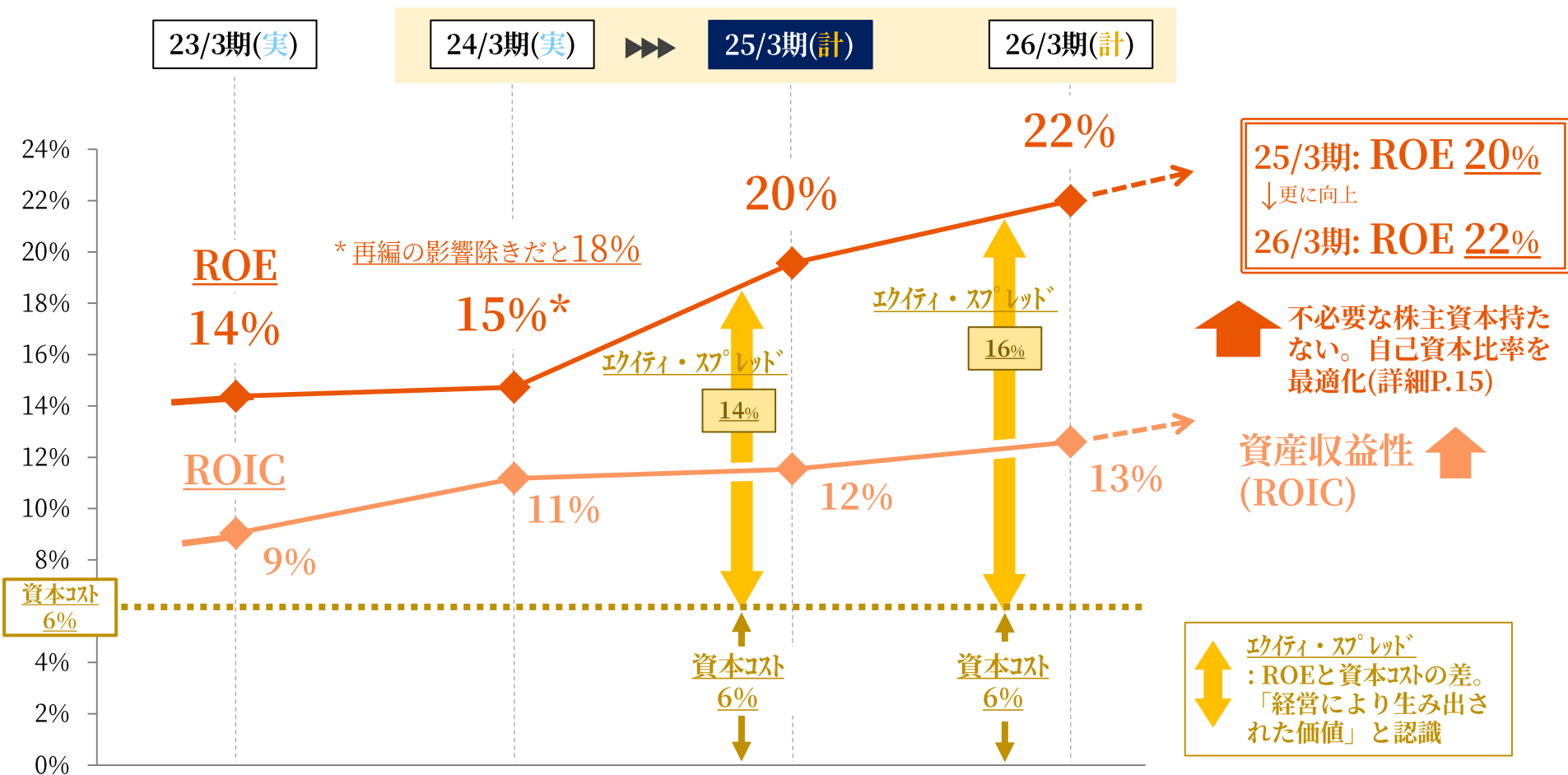
- ・販売台数は4年間で約24倍に伸長
⇒全社員に機器研修で販売ノウハウを浸透



資本戦略① ROIC・ROEの計画 (24/3期-26/3期)

ROE目標は25/3期20%、26/3期22%。27/3期以降もROEの更なる向上を目指す

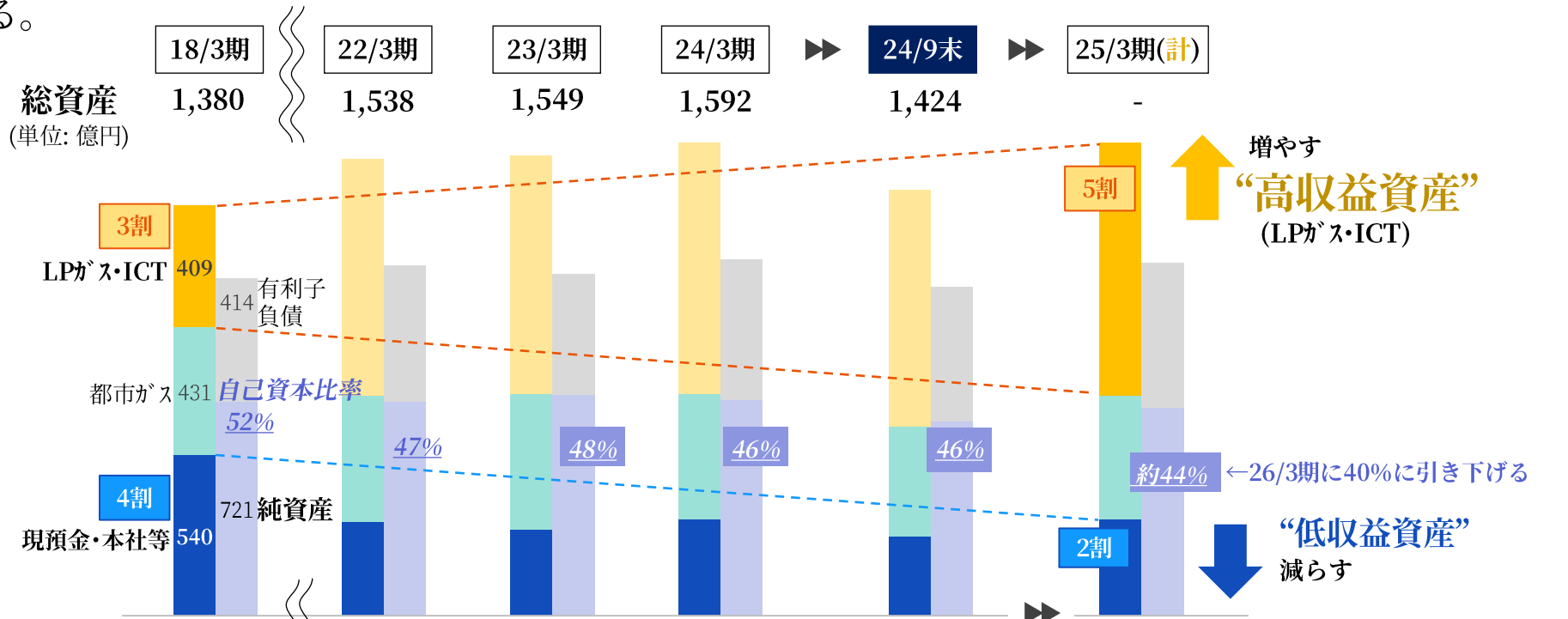
■ 25/3期にROE20%を計画。高収益資産を積み増しながらROICを向上。不必要な株主資本は持たず、自己資本比率を最適化。27/3期以降もROEの更なる向上を目指す。



資本戦略② B/S

高収益資産の割合を高めてROICを引き上げることで、ROEを向上させていく

■ 全体の資産規模は大きく増やさず、高収益資産(LPガス・ICT)の割合を高めてROICを向上させてきた。資本調達では、不必要な株主資本は持たず、ROICの高まりをROEの向上にダイレクトにつなげる。



純利益拡大

純利益(億円)	78	100	106	108	140
ROIC ^(*1)	7%	8%	9%	11%	12%
ROE ^(*2)	11%	14%	14%	15%	20%

	18/3	25/3(計)
純利益	78億	140億
純資産	721億	[700]億
ROE	11%	20%

(*1) ROIC=NOPAT÷(前期と当期の“有利子負債+純資産”の平均値) (*2) ROE=純利益÷(前期と当期の純資産の平均値) (*1)(*2)小数点第1位を四捨五入

資本戦略③ 資本調達(自己資本比率)最適化

3年間で自己資本比率を48%→40%に最適化する。M&Aへの資金調達能力は十分

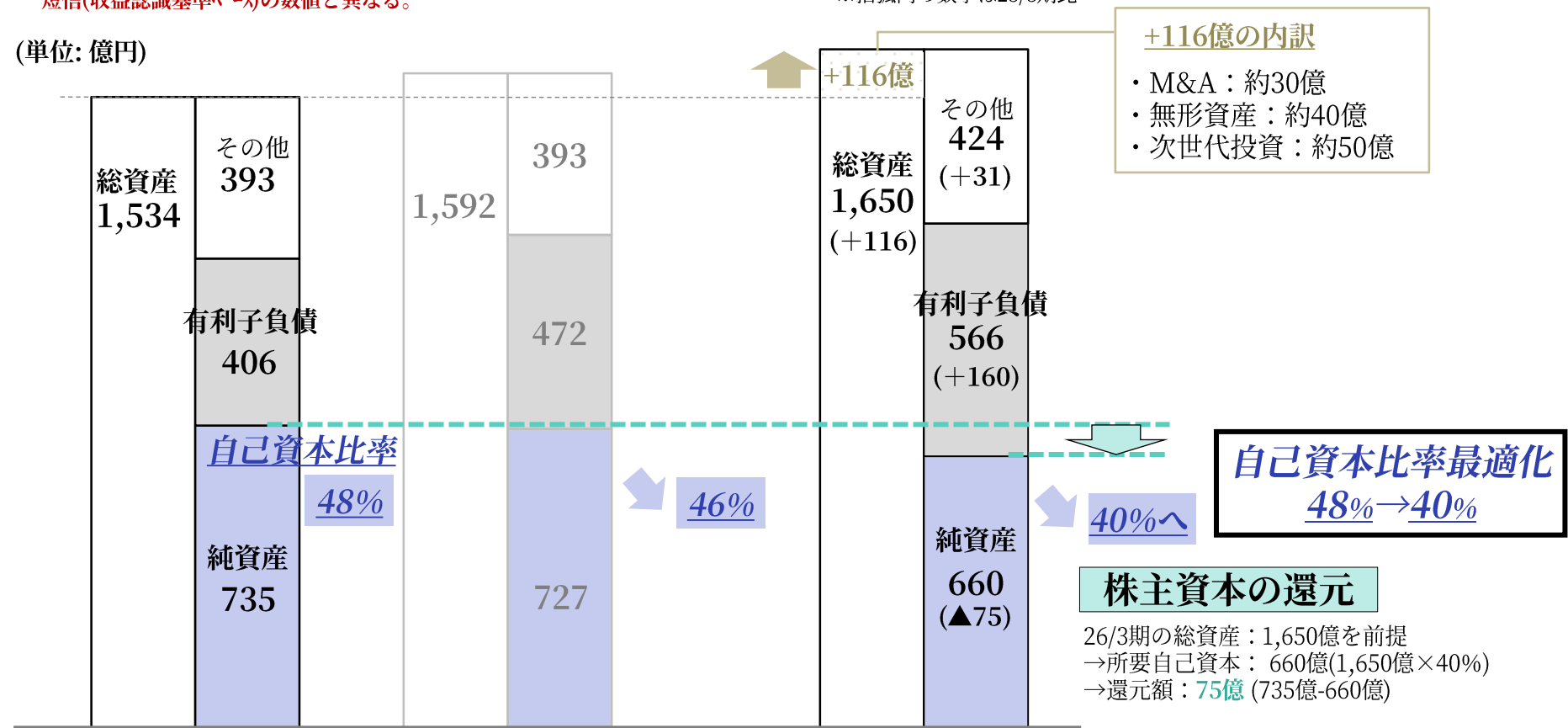
■ 26/3期までの3年間で自己資本比率を48%→40%に引き下げて資本調達を最適化する。本件後の資本構成は、業界再編に伴うM&Aを進めるのに十分な水準。



※23/3期の数字は都市ガス収益認識基準適用前。
短信(収益認識基準ベース)の数値と異なる。

※括弧内の数字は23/3期比

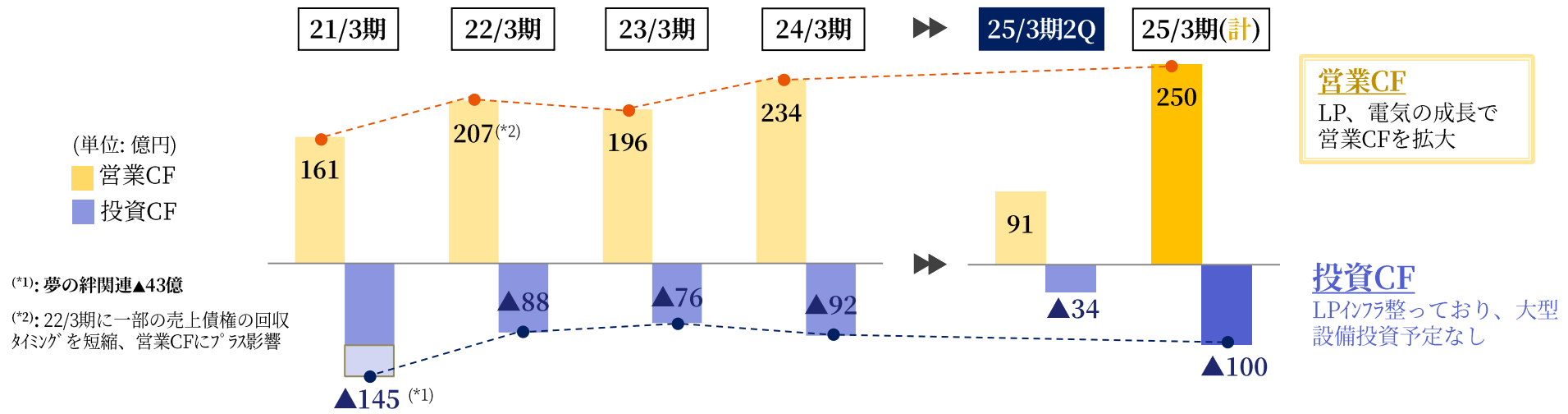
(単位: 億円)



資本戦略④ Cash Flow

営業CF伸ばしFCF拡大、LPと電気の伸びが成長を牽引。投資CFは大規模投資予定なし

■ LPと電気の顧客増による成長で営業CFを伸ばす。LPのインフラ整っており大規模設備投資は予定しない。LP商圏買収に重点を置き、投資を積み増す。今期もFCF拡大を計画。



(*1): 夢の絆関連▲43億

(*2): 22/3期に一部の売上債権の回収タイミングを短縮、営業CFにプラス影響

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期2Q	25/3期(計)
FCF	+16	+119	+120	+142	+57	+150
財務CF	▲57	▲74	▲161	▲87	▲113	▲140

投資内訳(億円)	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期2Q	25/3期(計)
LPG	87	34	16	25	2	35 (償却) ▲41
内、LP商圏買収	内、18	3	3	5	1	内、20 ▲10
ICT	15	21	29	30	13	25 ▲20
旧都市	53	43	33	41	19	40 ▲54
その他(投資有価証券等)	▲10*	▲10*	▲2*	▲5*	0	0 -

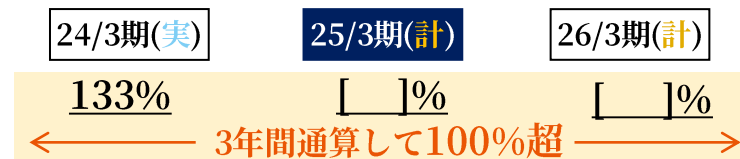
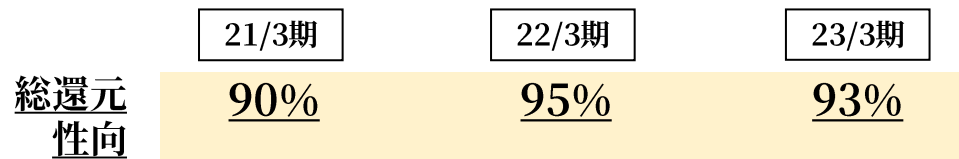
注: (償却) 25/3期からは運用フェーズへ
 ✓LPG: M&A投資積み増す
 ✓ICT: 新規投資は漸減、
 25/3期からは運用フェーズへ
 ✓都市ガス: 投資徐々に減る

(*マイナスイタはキャッシュフローにプラス)

資本戦略⑤ 株主様への還元

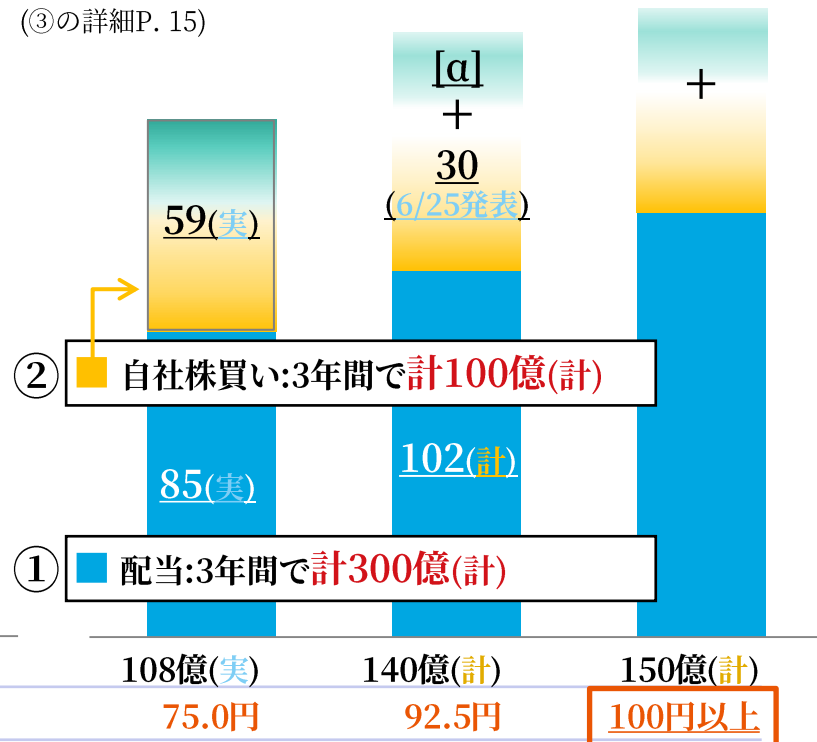
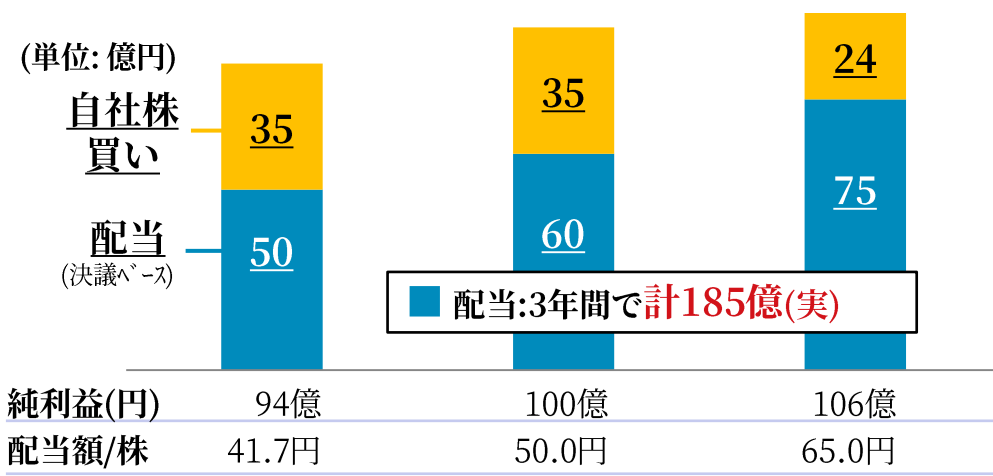
利益成長に合わせて株主還元を拡充。総還元性向は3年間(24/3-26/3期)で100%超を計画

■利益成長に合わせて株主還元を拡充してきた。24/3期~26/3期の3年間は、資本最適化による還元も行い、総還元性向100%超を計画。配当増に重点、1株あたり配当額は25/3期:92.5円→26/3期:100円以上への増配を計画。



③ 資本最適化による自社株買い:3年間で計75億(計)

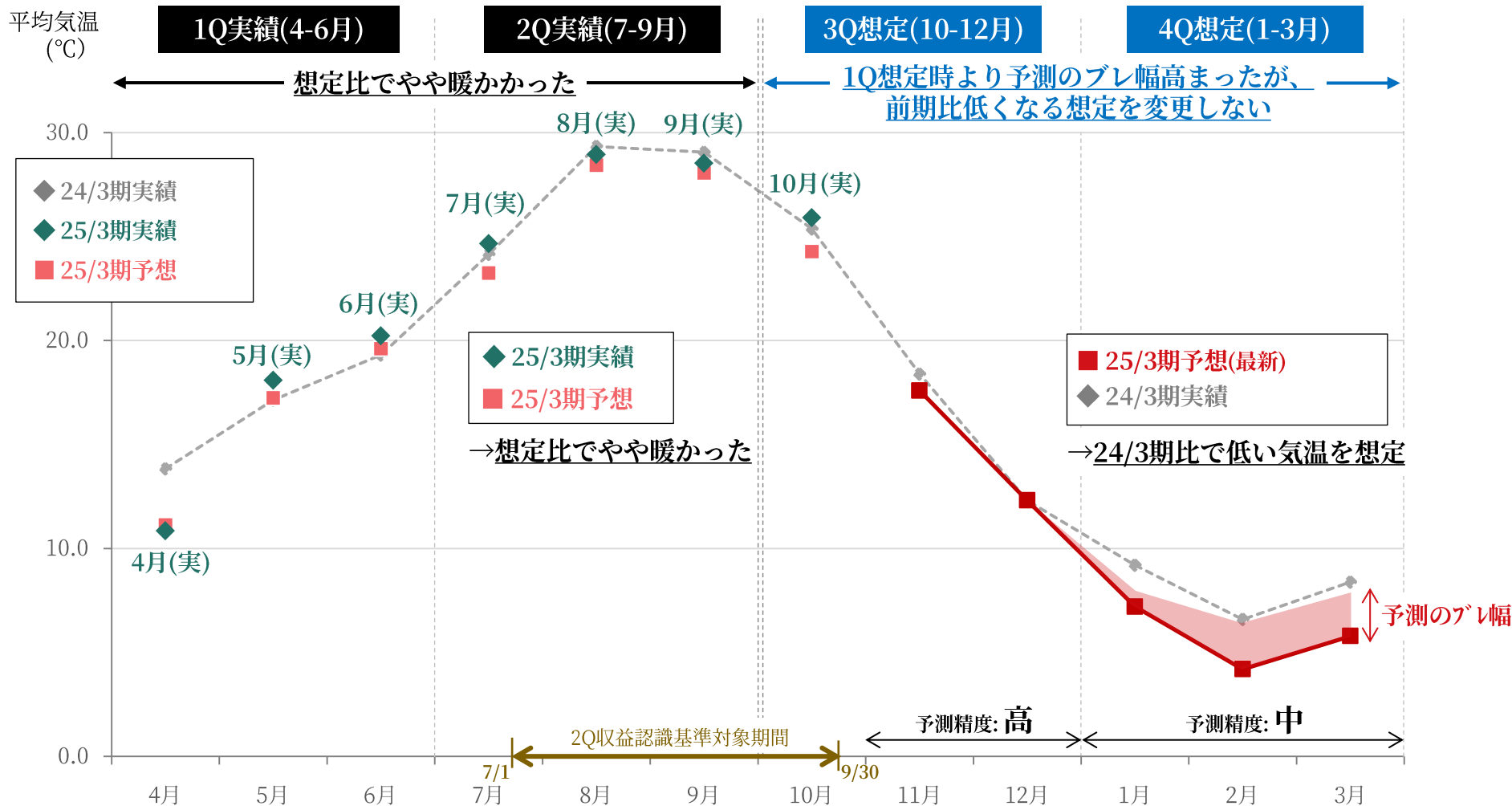
(③の詳細P. 15)



平均気温

上期は想定比でやや暖かい気温となった。下期気温は前期比寒くなる想定を変更しない

- 2Q(7-9月)は想定比やや暖かかった。9月中旬まで猛暑が継続し、2Q平均気温は前期並となった。
- 1-3月の気温は、1Q想定時より予測のブレ幅高まったが、前期比低くなる想定を変更しない。



(*1):25/3期の気温予想は、専門情報機関の情報に基づき当社作成。

(*2):気温実績は東京都の平均気温(参照元:気象庁ホームページ)

25/3期の利益計画詳細

下期の変更点: 都市ガスの3Qスライド[®]プラス影響を新たに織り込む。LP利幅は大きく変えず

■ 下期のLP家庭用利幅は大きく変えず、通期は228円/kg(見直前:225円/kg)を見込む。都市ガスは、3Qスライド[®]のプラス影響(+0.7億)を新たに織り込む。

	上期 (4-9月)			コメント	下期 (10-3月)			通期計画	
	24/3 (実)	25/3			24/3 (実)	25/3(計)		25/3(計)	
		(計)	(実)			見直前	見直後	見直前	見直後
LPガス(家庭用)					(7/30発表)	(10/29発表)		(7/30発表)	(10/29発表)
粗利益(億円)	173	174	172		247	250	252	424	424
販売量(千ト)	65	67	65		115	121	121	188	186
利幅(円/kg)	265円	259円	266円	・2Q販売単価が計画比上振れた	215円	207円	208円	225円	228円
単位消費量(kg/件)	78kg	78kg	76kg	・高気温影響で伸びず	136kg	140kg	140kg	218kg	216kg
LPガス(業務用)									
粗利益(億円)	11	17	17	・前期比利幅拡大、原料の動きがプラスに作用	26	22	23	39	40
販売量(千ト)	52	53	52		62	62	61	115	113
都市ガス									
粗利益(億円)	83	78	73	・スライド [®] ラゲのプラス影響が前期比縮小	101	106	108	184	181
販売量(千ト)	159	154	147	・官公庁向けの販売量が減	207	207	208	362	355
電気(主に家庭用)									
粗利益(億円)	18	20	19		19	31	32	51	51
販売量(GWh)	665	688	717	・高気温影響で冷房需要が増	762	888	899	1,576	1,616
利幅(円/kWh)	2.7円	3.0円	2.6円	・原価が計画比上振れた	2.5円	3.5円	3.5円	3.2円	3.1円