

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年1月28日 日本瓦斯株式会社



決算のポイント① 25/3期3Q実績(計画比)と通期見通し

3Qはガス販売量伸びず計画に届かず。通期営業利益200億に変更ナシ。下振れ可能性を記載

■ 3Qは高気温で家庭用ガス伸びず粗利が計画比▲5億。販管費はほぼ計画通りにコントロールし、営業利益は同▲6億。通期営業利益200億は変更なし。気温予測のブレ幅等を踏まえ下振れの可能性を記載。高気温影響で粗利が10億、販管費は経費節減と顧客獲得の取組みで6億のブレ幅の発生を想定。

| (億円) | 25/3期(3Q/4-12月) | | 25/3期 通期計画 | | | | ポイント |
|-------------|-----------------|------|------------|------|----------|------|--|
| | 計画(10/29時点) | 実績 | 見直前 | 見直後 | (下振れ可能性) | | |
| 粗利益 | 511 | 506 | 760 | 756 | ～ | 746 | |
| LPガス | 344 | 340 | 507 | 504 | ～ | 497 | <ul style="list-style-type: none"> 3Q: 高気温影響で単位消費量伸びず 通期: 気温影響による下振れの可能性を考慮 |
| 電気 | 30 | 32 | 51 | 52 | ～ | 52 | <ul style="list-style-type: none"> 3Q: 利幅拡大によりやや計画を上回った 通期: 計画を若干上方に見直し。利幅拡大 |
| 都市ガス | 137 | 134 | 202 | 200 | ～ | 197 | <スライドタイムラグ> |
| 内、スライドタイムラグ | +1.8 | +1.3 | +1.8 | ▲1.4 | ～ | ▲1.3 | <ul style="list-style-type: none"> 3Q: プラス影響は計画比▲0.5億 通期: 新たに4Q想定(▲2.7億)を計画に織り込む |
| 販管費 | 421 | 422 | 560 | 556 | ～ | 562 | <ul style="list-style-type: none"> 3Q: ほぼ計画通りにコントロール 通期: 顧客獲得数が獲得経費に影響する |
| 営業利益 | 90 | 84 | 200 | 200 | ～ | 184 | |
| 純利益 | 63 | 59 | 140 | 140 | ～ | 130 | <ul style="list-style-type: none"> 純利益140億により、ROE20%を達成する |
| 株主還元 | - | - | 132+[a] | 162 | | | <ul style="list-style-type: none"> 新たに30億円の自社株買入れ枠を設定(詳細はP.17) |

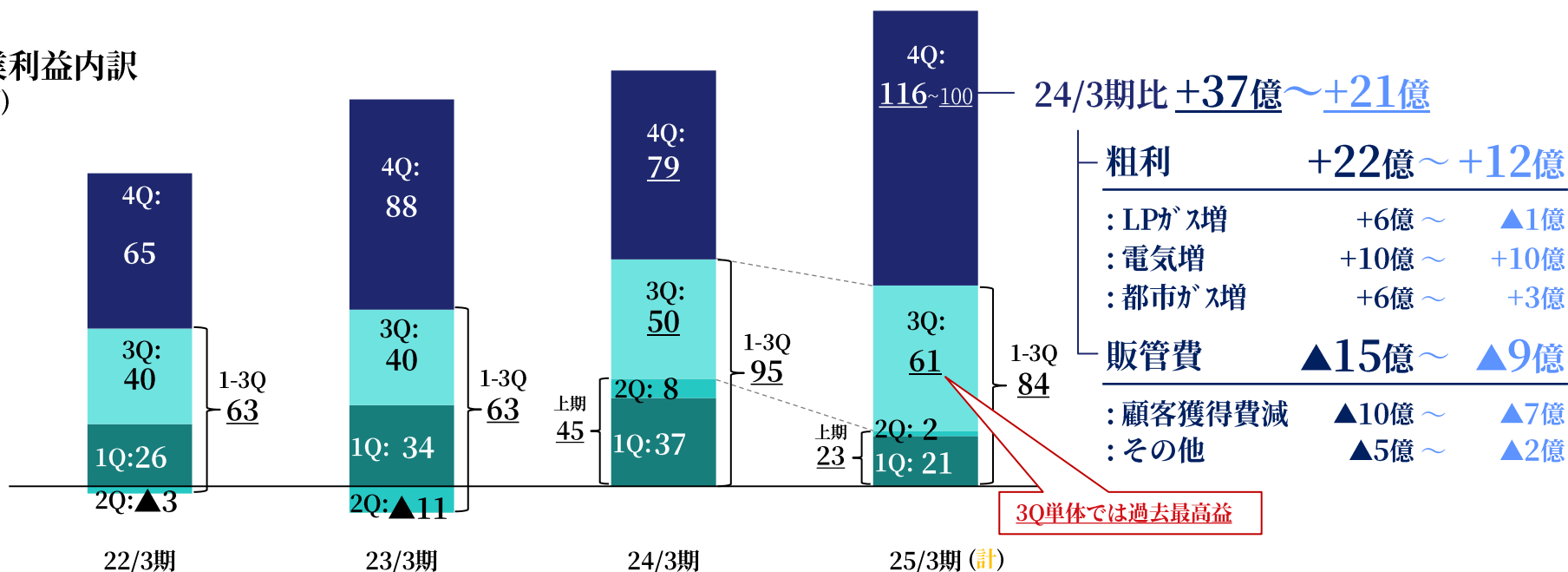
決算のポイント② 25/3期営業利益見通し

3Q(10-12月)営業利益は前期比+11億。通期200億に向けて4Q(1-3月)で同+37億を計画

- 3Q(10-12月)営業利益は前期比+11億、液石法省令改正に伴い顧客獲得費が大きく減少(同▲7億)。
- 4Q(1-3月)営業利益は116億(同+37億)を計画。電気の増益を固く見込む一方で、気温影響によるガス粗利のブレ幅(10億)、販管費は顧客獲得数が経費に影響する可能性を想定(6億)。

| | 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 | 200~184 |

営業利益内訳
(億円)

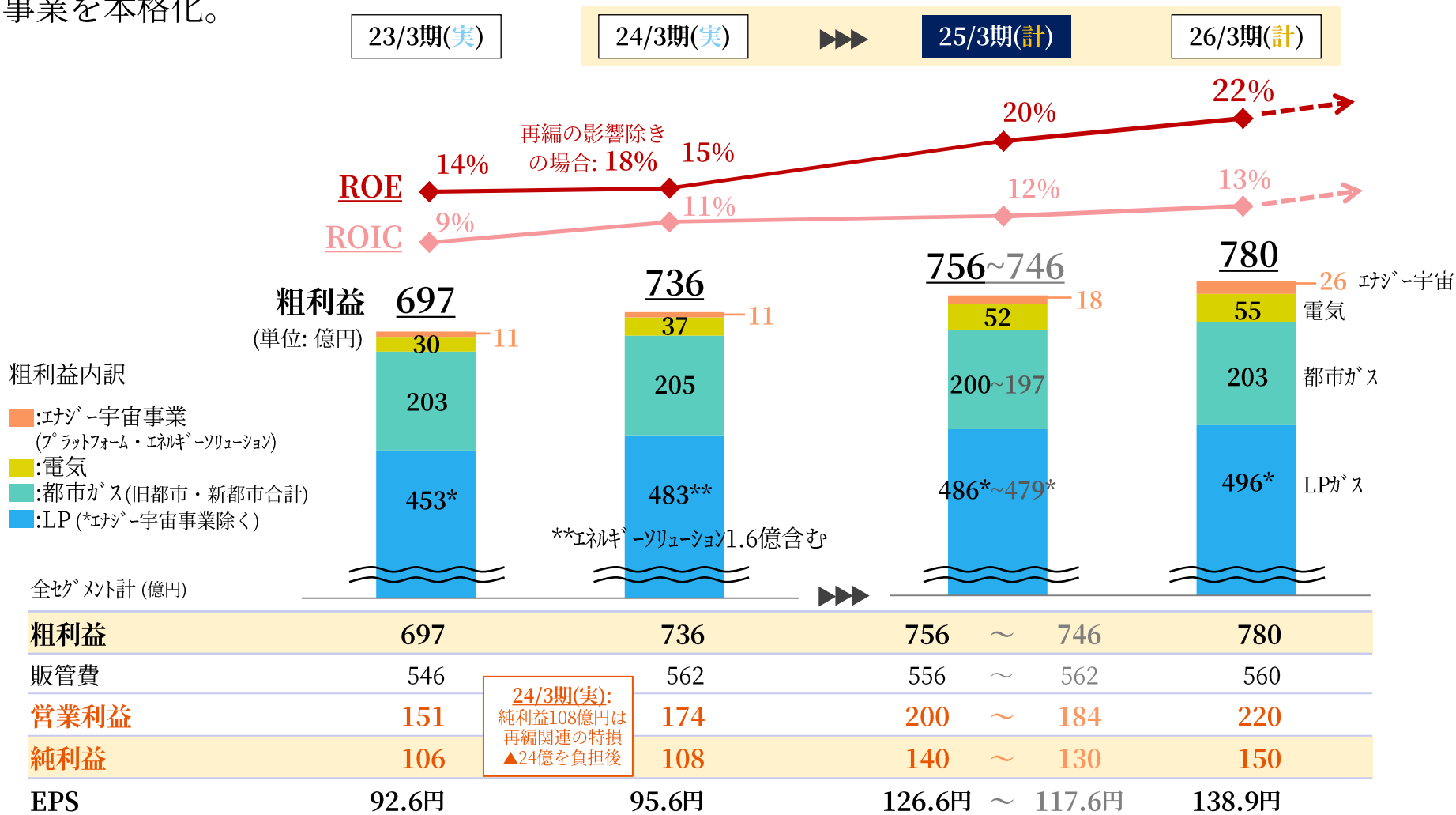


*実数の単位未満は端数処理 *収益認識基準の遡及適用により過去資料と一致しない

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期は純利益140億によりROE20%を達成する。LPと電気の顧客増が利益成長を牽引

■ 25/3期は営業利益200億、純利益140億を計画。利益目標の達成と自己資本比率最適化でROE20%とEPSの32%成長(95.6円→126.6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

★: 2024/10/29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 | 756 ~ 746 | 780 | |
| LPガス (機器工事含みプラットフォーム除く) | 453 | 483 | ★ 486 ~ 479 | 496 | |
| 期末顧客数(千件) (括弧内前期比) | 973 | 997(+24) | 1,037(+40) ~ 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 | ★ 183/112 ~ 178/112 | 195/115 | ・家庭用は気温予測のブレ幅を考慮 |
| 家庭用利幅(円/kg) | 212 | 233 | ★ 229 ~ 231 | [220] | ・25/3期は通期で229円/kgを見込む |
| 都市ガス (機器工事含む) | 203 | 205 | ★ 200 ~ 197 | 203 | ・25/3期はスライク影響▲1.4億を含む |
| 販売量(千トン) 家庭用・業務用計 | 378 | 365 | ★ 351 ~ 349 | 365 | ・家庭用は気温予測のブレ幅を考慮 |
| 電気 | 30 | 37 | ★ 52 ~ 52 | 55 | |
| 期末顧客数(千件) (括弧内前期比) | 320 | 345(+25) | 445(+100) ~ 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 | 1,426 | ★ 1,600 ~ 1,600 | 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 | ★ 3.3 ~ 3.3 | 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 ~ 14 | 18 | ・25/3期: 3Q粗利は10.5億。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 ~ 4 | 8 | ・25/3期: 3Q粗利は2.2億。ハイブリッド給湯器は3Q迄に4.0千台販売(前期比3倍強) |

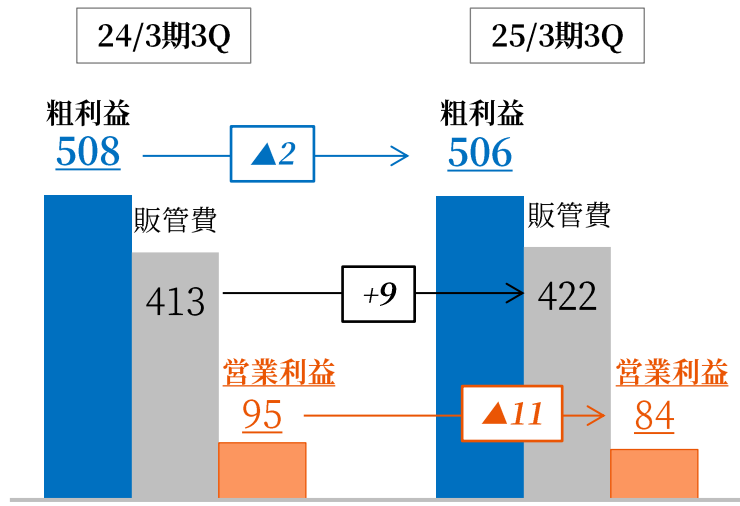
*LPガス粗利に含む

決算の実績① サマリー(24/4-24/12月) (前期比)

粗利は概ね前期並、LPと電気は増益、都市ガスはスライド[®]も影響し減益。販管費は増加

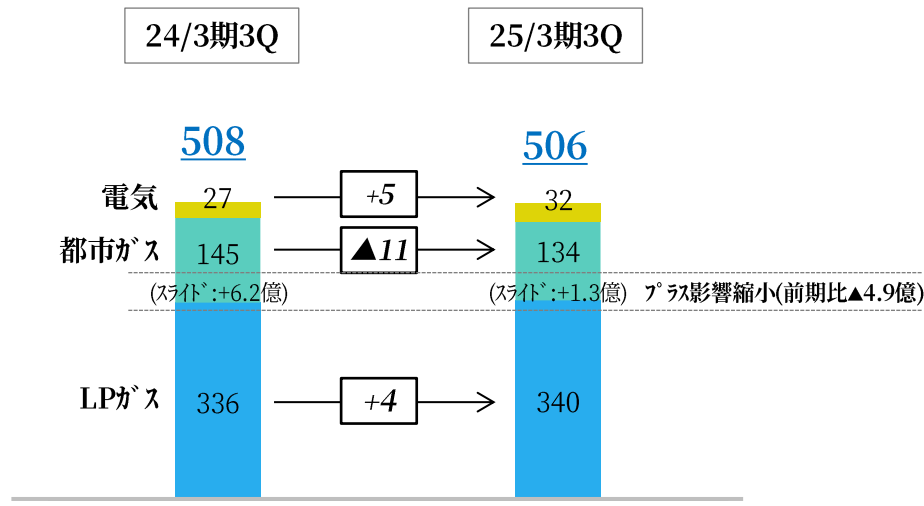
■粗利は概ね前期並(前期比▲2億)。都市ガスはスライド[®]のプラス影響縮小と業務用減が影響したが、LPガス(同+4億)と電気(同+5億)が伸びた。販管費は生産性向上のためのIT費用等(同+4億)が増。

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 ※週及と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 (30/4-12月) | 25/3期 (30/4-12月) | 増減 | ポイント |
|---------------|---------------------|---------------------|------|--|
| 粗利益 | 508 | 506 | ▲2 | ・LPは業務用で利幅拡大、電気は顧客数増。都市ガスはスライド [®] プラス影響縮小と業務用減 |
| 販管費 | 413 | 422 | +9 | ・配送・保安システム稼働でIT費用が増(前期比+4億)、顧客獲得費は前期並の水準に抑制 |
| 営業利益 | 95 | 84 | ▲11 | |
| 販売量(千ト) | | | | |
| LPガス | 193 | 192 | ▲1 | ・家庭用: LPは顧客増で前期比微増。気温が前期並となり単位消費量伸びず |
| 都市ガス | 252 | 233 | ▲19 | ・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) | 1,003 | 1,103 | +100 | ・顧客数増で伸長(23/12末: 341千件→24/12末: 374千件) |

決算の実績② 販管費明細

3Q販管費はほぼ計画通り。4Qでも経費の効率的な使用を進める

- 1-3Q販管費はほぼ計画通り(計画比+1億)。3Q(10-12月)顧客獲得費は前期:20億→今期:13億に減少。
- 通期計画は556億(前期比▲6億)に見直す。IT費用や手数料等の経費を効率的に使用する。顧客獲得費は新規獲得数に応じて変動する可能性を想定。

*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 通期計 | | 25/3期 (3Q実) | 進捗 *対見直後 | ポイト | 24/3期 | |
|-----------------|------------|----------------|----------------|---------------|--|------------|------------|
| | 見直前 | 見直後 | | | | (通期実) | (3Q実) |
| 1. 人件費 | 148 | 143 | 107 | 75% | • 3Q迄の計画差を反映して通期見直す。25/3期昇給率は5%。従業員あたり増やす | 142 | 106 |
| 2. 減価償却費 (*i) | 84 | 84 | 62 | 74% | | 86 | 64 |
| 3. 顧客獲得費用 (*ii) | 59 | 62~65 | 52 | 84~80% | • 通期で前期より大きく減る見込み。液石法省令改正に伴い、2Qから集合住宅向けの営業費用が減少。4Qは獲得数に応じてブレ幅が生じる可能性 | 72 | 52 |
| 4. IT費用 | 51 | 49 | 37 | 76% | • IT償却費が増(前期比+3億)、配送や保安向けシステムを運用開始 | 47 | 33 |
| 5. 手数料等 (*iii) | 43 | 45~48 | 36 | 80~75% | • 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。委託業務を精査し経費を節減する | 41 | 31 |
| 6. ガス関連機材等 | 35 | 35 | 28 | 80% | • よりガスポンプを多く必要とする戸建獲得増加に伴いガスポンプの購入増加 | 34 | 26 |
| 7. ガスポンプ運搬費 | 33 | 33 | 22 | 67% | • ポンプ配送員の待遇改善(23/8~)により前期比で増 | 32 | 21 |
| 8. 修繕費用 (*iv) | 21 | 20 | 14 | 70% | | 19 | 14 |
| 9. 租税公課・事業税 | 20 | 20 | 15 | 75% | | 20 | 15 |
| 10. 通信費 (*v) | 12 | 11 | 9 | 82% | | 11 | 9 |
| 11. 広告宣伝費 | 9 | 9 | 7 | 78% | | 8 | 6 |
| 12. 旅費交通費 | 6 | 6 | 5 | 83% | | 6 | 5 |
| 13. コールセンター | 6 | 6 | 4 | 67% | | 5 | 4 |
| 14. 託送料 | 0 | 0 | 0 | - | • 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 | 5 |
| 15. その他 | 33 | 33 | 24 | 73% | | 33 | 22 |
| 合計 | 560 | 556~562 | 422 | 76~75% | | 562 | 413 |

(*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) ポンプや機材等の修繕費、ポンプ検査費用 (*v) 顧客とのコミュニケーション費用、スパーク通信費用

決算の実績③ LPガス事業(前期比)

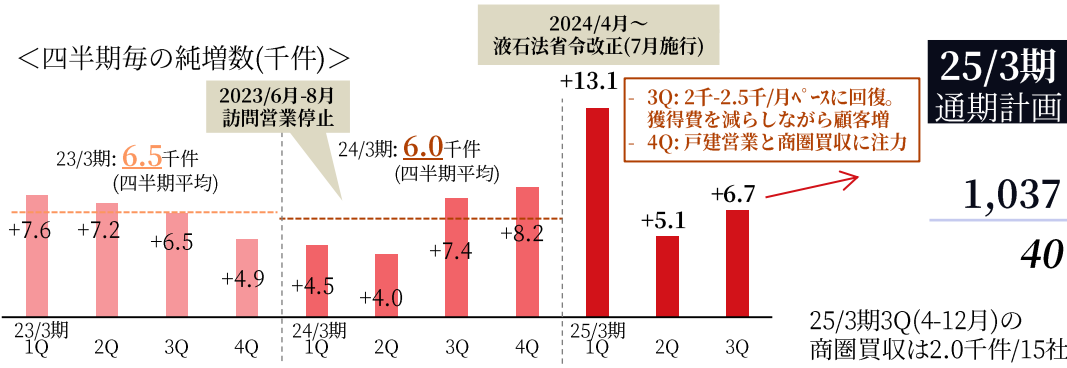
粗利増益。業務用が利幅拡大で増。家庭用は微減。純増数は9ヶ月で25千件、ペ-ス回復

- 粗利は前期比+4億。業務用が利幅拡大で利益増。家庭用粗利は4Q販売量増で通期で前期並を計画。
- 1-3Q(4-12月)純増数は25千件、純増ペ-ス徐々に回復。液石法省令改正後の営業環境のもと、再び獲得数を伸ばしている。通期40千件純増に向け、4Qは商圈買収と戸建営業を一層強化する。

*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 (3Q/4-12月) | 25/3期 (3Q/4-12月) | 増減 | ポイント | 25/3期 通期計画 |
|-------------------------|---------------------|---------------------|--------|---|-------------------|
| 粗利益 | 336 | 340 | +4 | | 504~497 |
| 内、ガス | 309 | 312 | +3 | <ul style="list-style-type: none"> ・粗利：家庭用が前期比▲1億、業務用が同+4億 ・利幅：家庭用は縮小、概ね計画通りにコントロール。業務用は拡大、原料価格の動きがプラスに作用した | 462~455 |
| kgあたり(家庭用+業務用) | 160円 | 163円 | +3円 | | (家庭用+業務用) 157円 |
| 内、プラットフォーム(PF) | 8 | 11 | +3 | | 14 |
| 内、機器その他(内、エネルギーソリューション) | 19(1) | 17(2) | ▲2(+1) | ・25/3期から外部向け工事をプラットフォーム事業として認識 | 28(4) |
| ガス販売量(千トン) | 193 | 192 | ▲1 | <ul style="list-style-type: none"> ・家庭用：顧客増で前期比増。高気温影響で単位消費量は伸びず ・業務用：前期比減。飲食店等の商業用が伸びず | 295~290 |
| 家庭用 | 112 | 113 | +1 | | 183~178 |
| 業務用 | 81 | 79 | ▲2 | | 112 |

| LPガス | 24/3期 (3Q/4-12月) | 25/3期 (3Q/4-12月) | 増減 |
|---------------------|---------------------|---------------------|-----|
| お客様数(千件)(12月末時点) | 989 | 1,022 | +33 |
| 純増数(千件)(4-12月/9ヵ月間) | 16 | 25 | +9 |



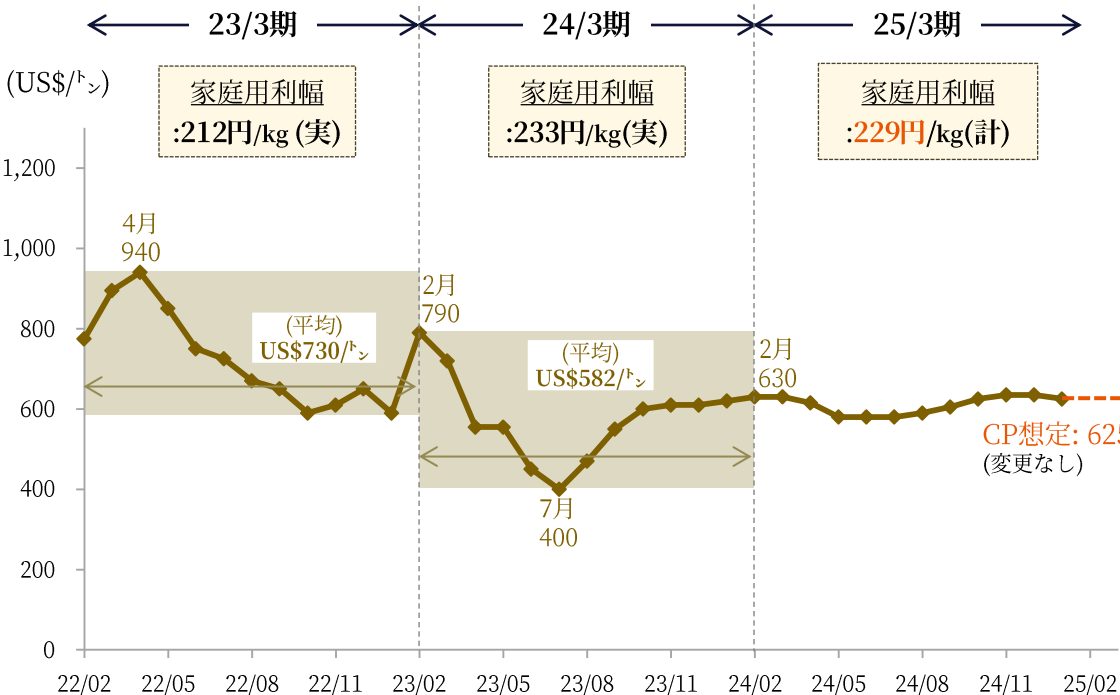
液石法改正省令に伴い、戸建の営業を一層強化し、解約数と顧客獲得費がともに減少

LPガス原料価格(CP)の推移

3Q(10-12月)原価は想定を上回った。25/2月以降は為替想定を158円/US\$に見直す

- 3Q(10-12月)原価は、円安に進んだ影響で想定を上回った。3Q原価上昇分は1月料金改定で吸収。
- 25/2月以降は、CP想定をUS\$625/トンに据え置き、為替想定を145円→158円/US\$に見直す。4Q原価は2月までの原料価格を反映する。通期の家庭用利幅は229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 | 635 | 625 |

2025年1月

- * 1円/トンは25/3期1-3Q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。1-3Q純増29千件、顧客獲得ペース加速。通期52億に向け概ね計画通り進捗

■粗利は前期比+5億。お客様数増え販売量増、利幅も伸びた。1-3Q純増数は29千件、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。4Q(1-3月)に前期比+10億の増益を計画。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。

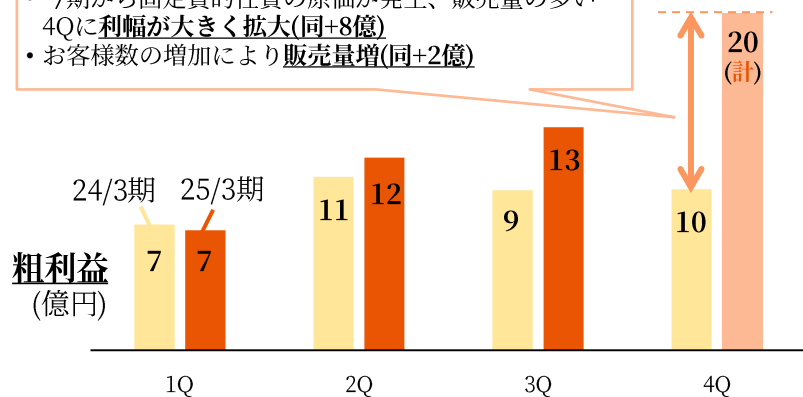
*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円表示処理後で算出

| 電気 | 24/3期 (3Q/4-12月) | 25/3期 (3Q/4-12月) | 増減 | ポイント | 25/3期 通期計画 |
|---------------------|---------------------|---------------------|-------|--|---------------|
| 粗利益(億円) | 27 | 32 | +5 | <ul style="list-style-type: none"> 粗利: 前期比+5億、お客様数伸びて販売量が増加 利幅: 通期で3.3円/kWhを計画、販売量の多い4Qに利幅拡大を見込む | 52 |
| kWhあたり | 2.7円 | 2.9円 | +0.2円 | | 3.3円 |
| お客様数(千件)(12月末時点) | 341 | 374 | +33 | <ul style="list-style-type: none"> 電気セット率: 23%(前期比+2%) 3Q(4-12月)純増平均は3.2千件/月、新電力ユーザー向けの営業を更に強化 | 445 |
| 純増数(千件)(4-12月/9ヵ月間) | 20 | 29 | +9 | | 100 |
| 電気販売量(GWh) | 1,003 | 1,103 | +100 | <ul style="list-style-type: none"> お客様数の増加により伸長 | 1,600 |

四半期毎の粗利(前期比)

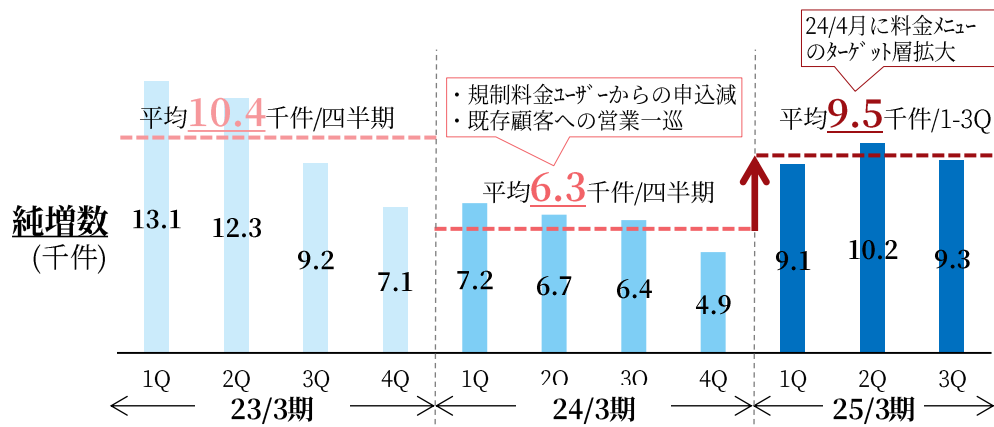
4Q想定: 前期比+10億

- 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+8億)
- 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

- 24/3期: 規制料金ユーザーからの申込減と既存ガス顧客への営業一巡で獲得ペース鈍化
- 25/3期: 料金メニューのターゲット層拡大し獲得加速、電気単独販売も24/7月から開始



決算の実績⑤ 都市ガス事業(前期比)

スライドラグのプラス影響縮小(前期比▲5億)と業務用ガスの販売量減により粗利は同▲11億

■粗利は前期比▲11億、スライドラグのプラス影響が縮小(同▲5億)。家庭用は顧客数減により販売量がやや減少し、業務用は入札の結果により官公庁等向けの販売が減少。お客様数は解約数が減少し、純減数の縮小が継続している。

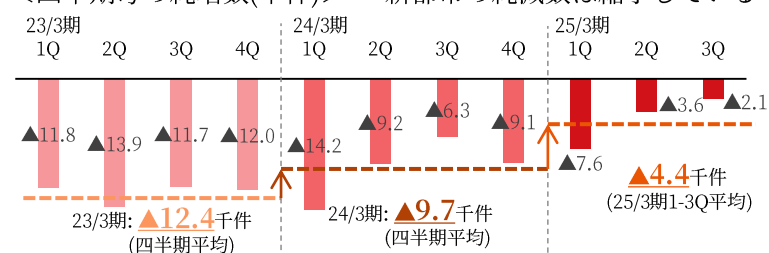
*実数の単位未満は端数処理 *増減は億円表示処理後で算出

*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3Q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 (3Q/4-12月) | 25/3期 (3Q/4-12月) | 増減 | ポイント | 25/3期 通期計画 |
|------------------|---------------------|---------------------|-------------|--|----------------|
| 粗利益 | 145 | 134 | ▲11 | | 200~197 |
| 内、ガス | 131 | 119 | ▲12 | ・スライドラグのプラス影響縮小と業務用の販売量減少のため | 177~174 |
| 内、スライドラグ | 内、 +6.2 | +1.3 | ▲4.9 | ・3Q(4-12月): +1.3億(計画比▲0.5億) ・通期: 新たに4Q(1-3月)マイナス影響▲2.7億を織り込む | 内、▲1.4~▲1.3 |
| 内、託送収益等 | 7 | 7 | 0 | | 11 |
| 内、機器・工事等 | 7 | 8 | +1 | | 12 |
| ガス販売量(千ト) | 252 | 233 | ▲19 | | 351~349 |
| 内、旧都市(家庭用/業務用) | 191(63/128) | 187(63/124) | ▲4(0/▲4) | ・家庭用: 前期比横ばい。新都市は減、顧客数減が影響 ・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 | 282~280 |
| 内、新都市(家庭用/業務用) | 61(30/31) | 46(28/18) | ▲15(▲2/▲13) | | 69 |

| 12月末時点の 3Q(4-12月)の 小売件数/純増数(千件) | 24/3期 | 25/3期 | 増減 |
|------------------------------------|----------------|----------------|---------|
| 610/▲30 | 588/▲13 | ▲22/+17 | |
| 内、旧都市 | 384/+3 | 388/+2 | +4/▲1 |
| 内、新都市 | 226/▲33 | 200/▲15 | ▲26/+18 |

<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

3Q(4-12月)スライド影響は+1.3億円。新たに4Q(1-3月)マイナス影響▲2.7億を計画に織り込む

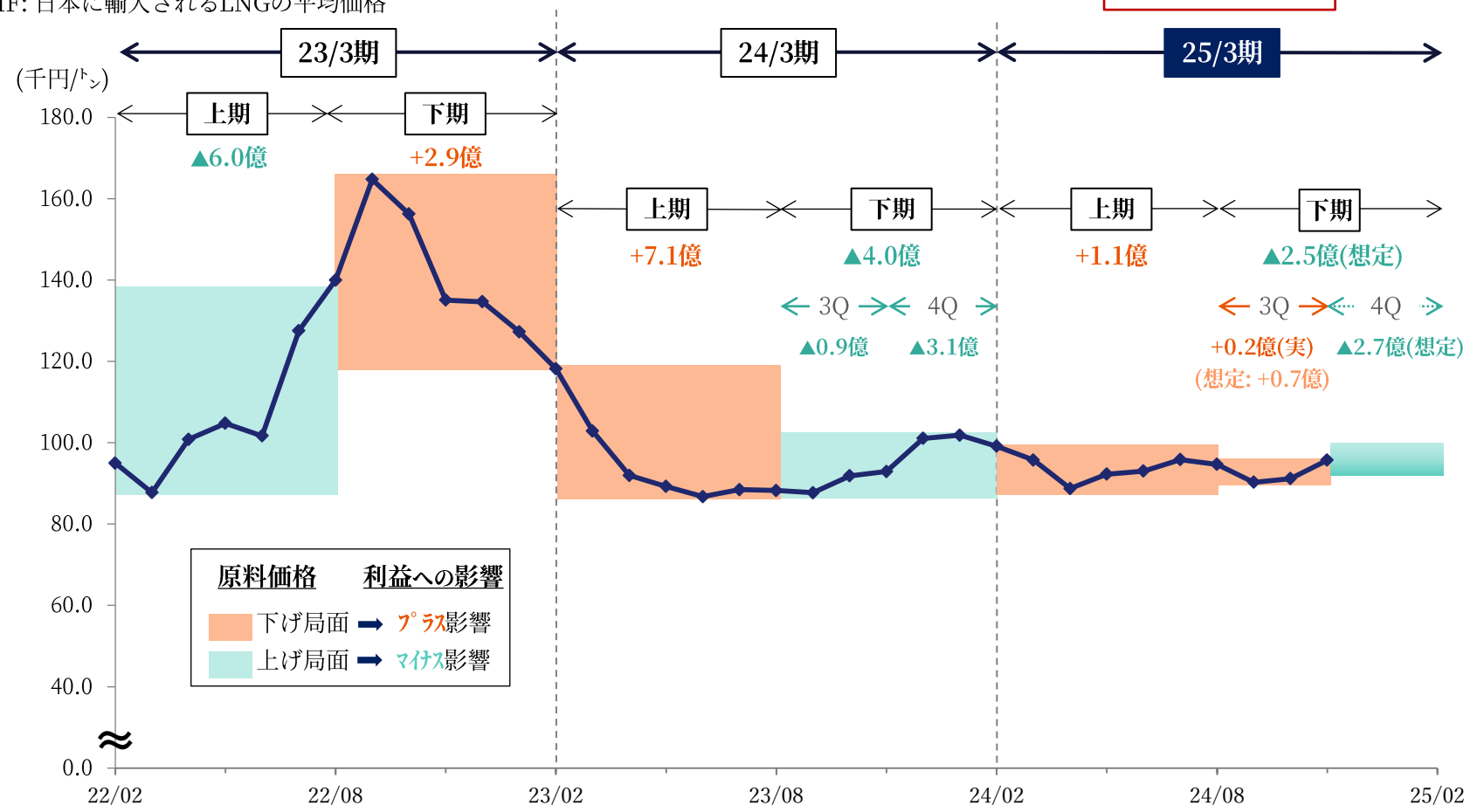
- 3Q(4-12月)スライド影響は+1.3億、プラス影響は前期+6.2億→今期+1.3億(前期比▲4.9億)に縮小。
- 4Q(1-3月)想定▲2.7億を計画に織り込み、通期のスライド影響は▲1.4億を見込む。

LNG原料価格(CIF)*の推移

*CIF: 日本に輸入されるLNGの平均価格

※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)

※ 4Q想定は純利益
140億ベース



決算の実績⑥ エナジー宇宙事業

概ね計画通り。プラットフォームは競合他社の利用が徐々に拡大、エネルギーは機器販売を加速させる

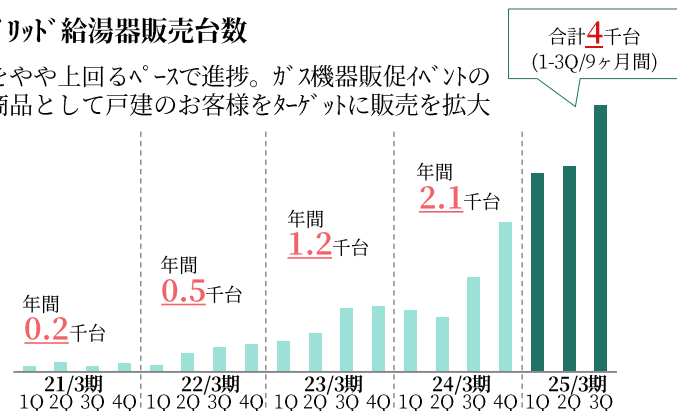
- プラットフォーム(PF)：概ね計画通り。新保安PFの都市ガス向けの売上が増加。業界全体の人員不足やコスト上昇を背景に、競合他社のPF利用ニーズが徐々に高まっている。
- エネルギーソリューション：ハイブリッド給湯器は計画をやや上回るペースで進捗。太陽光パネルや蓄電池等の販売本格化はこれから、営業員の販売スキル向上に取り組む。

| プラットフォーム(億円) | 24/3期 | 25/3期 | | 26/3期 (計) | ポイント |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|--------------|--|
| | (3Q実) | (3Q実) | (通期計) | | |
| 粗利益 | 8.2 | 10.5 | 14 | 18 | |
| 1). LPG託送 (スポット蛍、充填・配送) | 0.3 | 0.4 | 1 | 2 | 2・スポット蛍：関東域内において、競合他社の利用を徐々に拡大 |
| 2). 新規参入PF(新都市PF、新保安PF等)、PFアグリ、工事PF | 7.9 | 10.1 | 13 | 16 | <ul style="list-style-type: none"> ・新保安PF：都市ガス向け保安の対応エリア拡大、LPガス向け保安の受託も拡大する。 ・タリマスター：導入企業数が徐々に拡大。発注数増による利益拡大を見込む |

| エネルギーソリューション(億円) | 24/3期 | 25/3期 | | 26/3期 (計) |
|------------------|-------|-------|-------|--------------|
| | (3Q実) | (3Q実) | (通期計) | |
| 粗利益 | 1.1 | 2.2 | 4 | 8 |
| ハイブリッド給湯器(台) | 1.2千 | 4千 | 5千 | 8千 |

■ハイブリッド給湯器販売台数

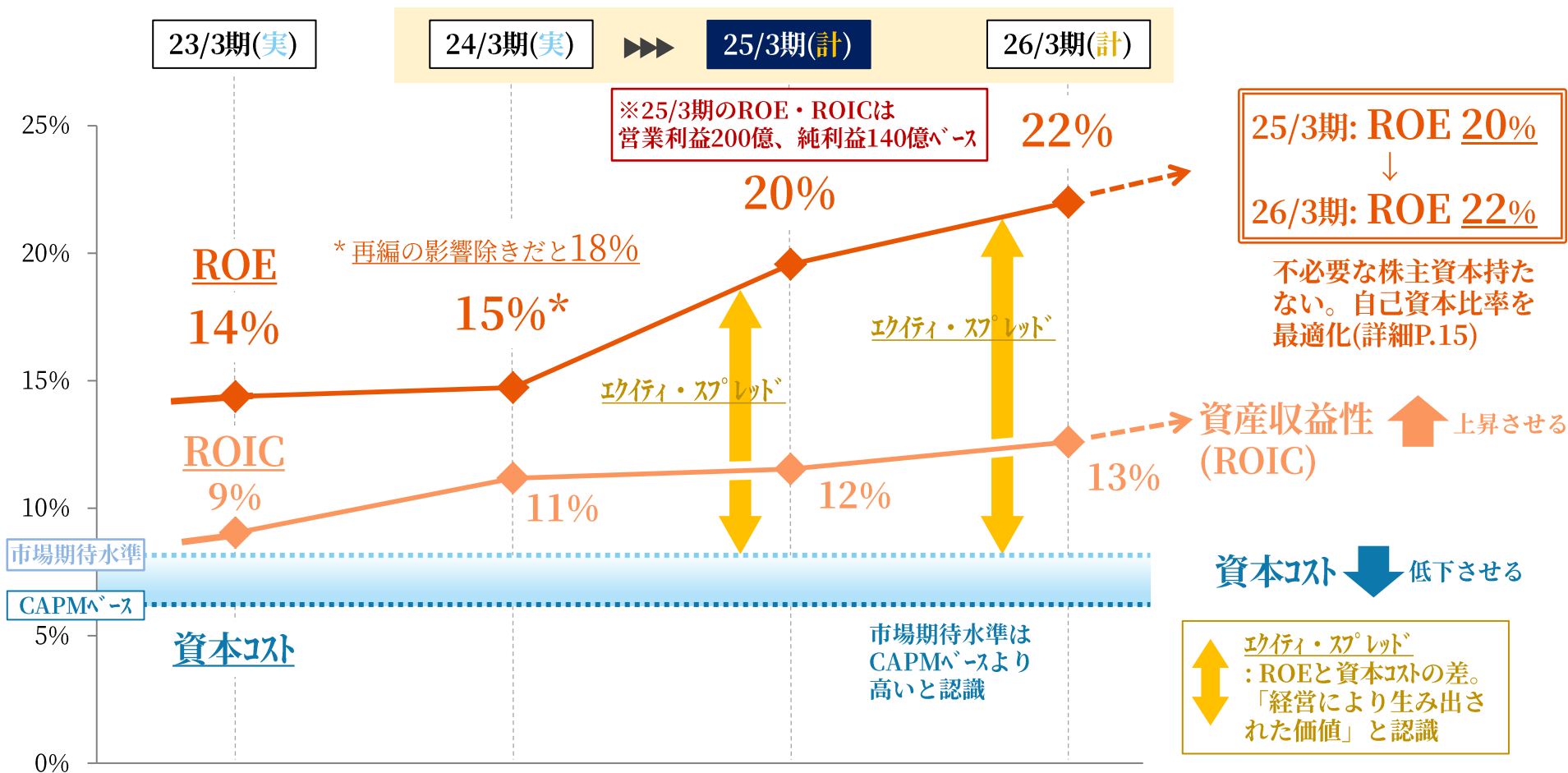
- ・計画をやや上回るペースで進捗。ガス機器販促イベントの主力商品として戸建のお客様をターゲットに販売を拡大



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%。ROEと資本コストの差を更に拡大する

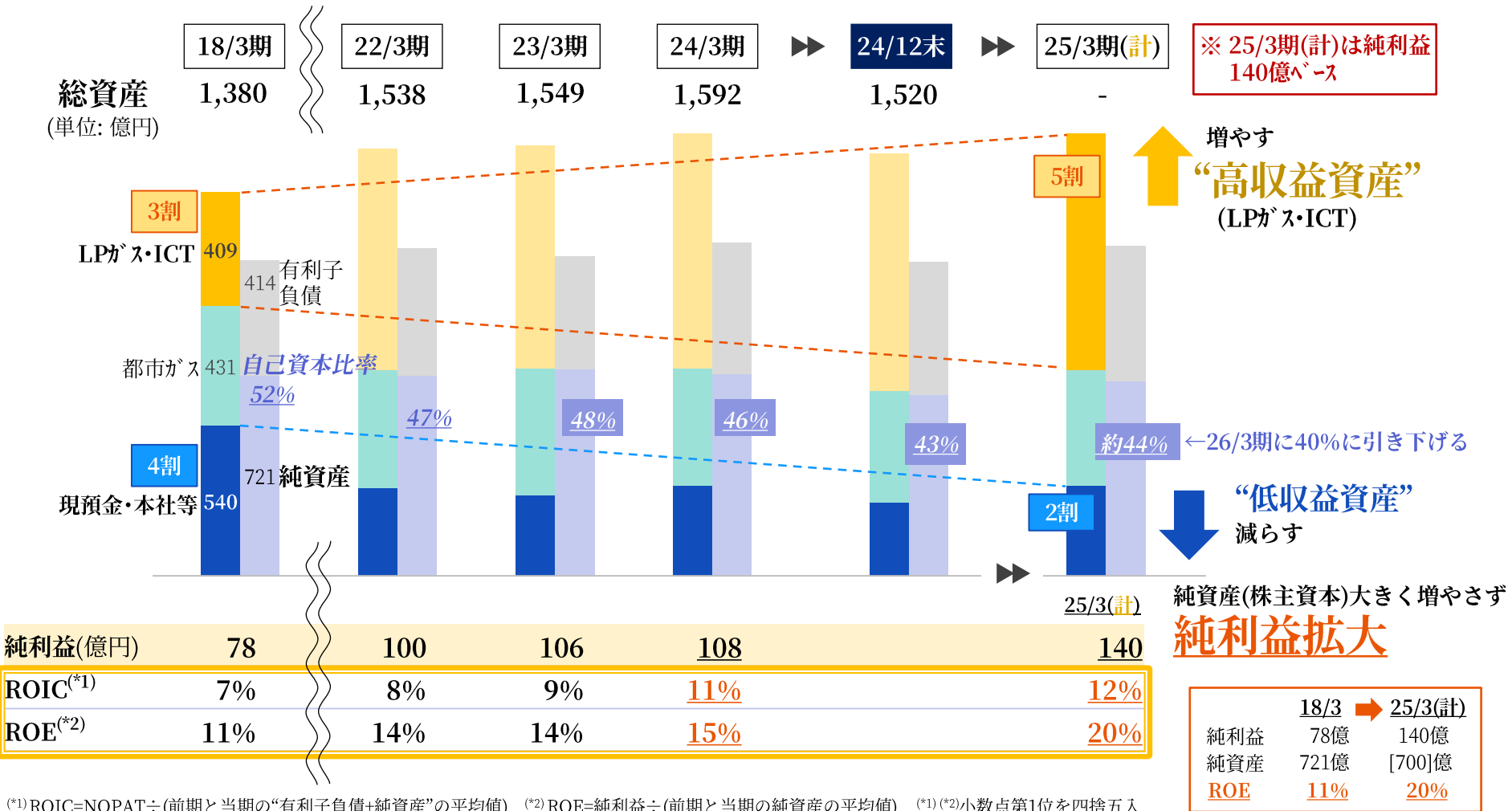
■ 25/3期にROE20%を計画。高収益資産の割合高めROICを向上させながら、不必要な株主資本を持たず、自己資本比率を最適化。ROEを向上させて資本コストとの差(エクイティ・スプレッド)を拡大する。



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

■ BSコントロールにより資産規模は大きく増やさず、高収益資産の割合を高めて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。



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%に引き下げて最適化。適切なバレッジを活用する方針

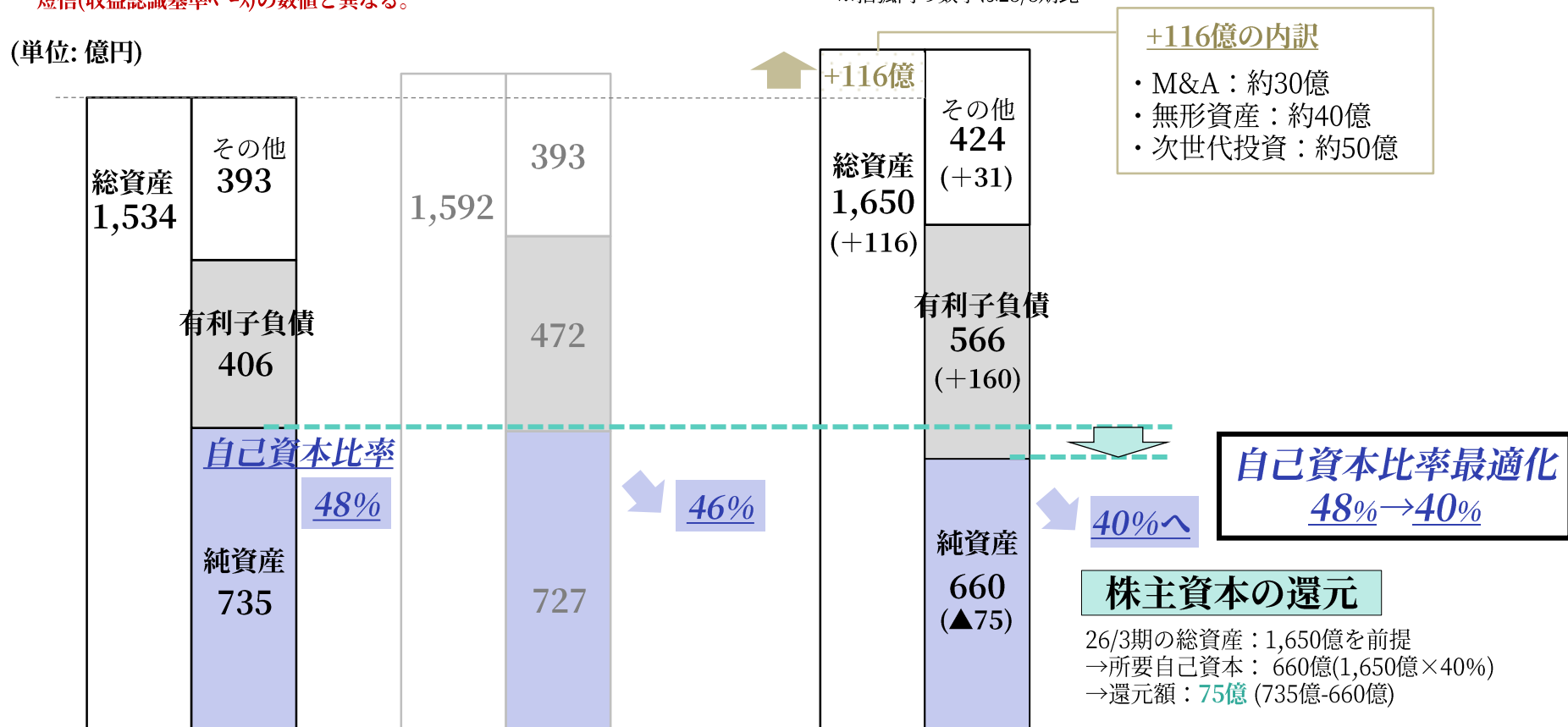
■ 24/3期~26/3期までの3年間で自己資本比率を48%→40%に引き下げて最適化する。資本調達は、株主資本価値を高める方法で実施し、適切なバレッジを活用する方針に変更なし。



※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

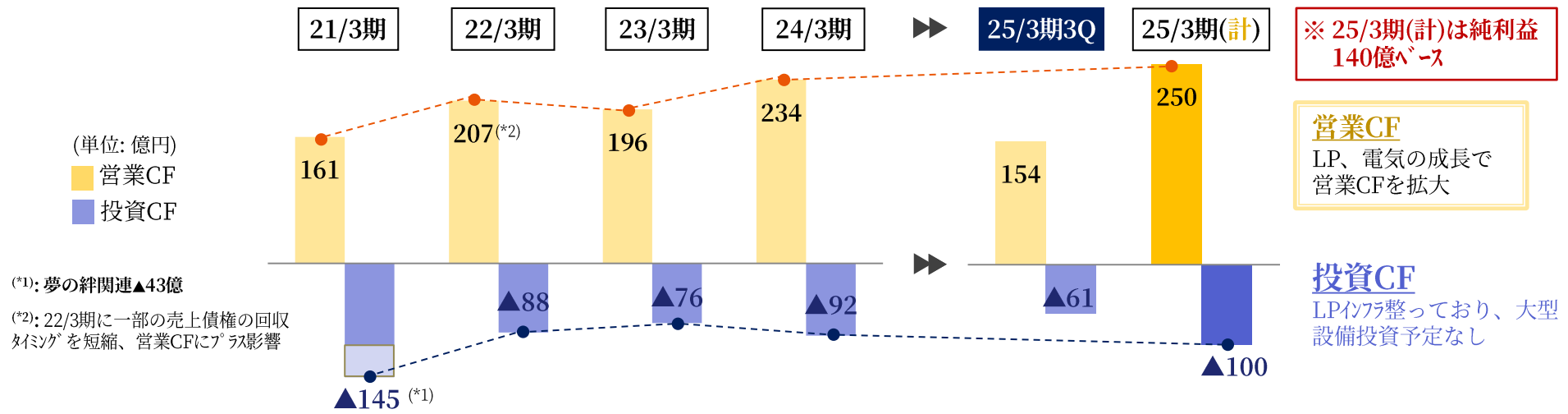
(単位: 億円)



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。投資規律を重視しながら、LP商圈買収への投資を積み増す。今期もFCF拡大を計画。



| | 21/3期 | 22/3期 | 23/3期 | 24/3期 | 25/3期3Q | 25/3期(計) |
|------|-------|-------|-------|-------|---------|----------|
| FCF | +16 | +119 | +120 | +142 | +93 | +150 |
| 財務CF | ▲57 | ▲74 | ▲161 | ▲87 | ▲139 | ▲140 |

| 投資内訳(億円) | 21/3期 | 22/3期 | 23/3期 | 24/3期 | 25/3期3Q | 25/3期(計) |
|--------------|-------|-------|-------|-------|---------|-------------|
| LPG | 87 | 34 | 16 | 25 | 13 | 30 (償却) ▲41 |
| 内、LP 商圈買収 | 内、18 | 3 | 3 | 5 | 3 | 内、15 ▲10 |
| ICT | 15 | 21 | 29 | 30 | 17 | 25 ▲20 |
| 旧都市 | 53 | 43 | 33 | 41 | 32 | 45 ▲54 |
| その他(投資有価証券等) | ▲10* | ▲10* | ▲2* | ▲5* | ▲1* | 0 - |

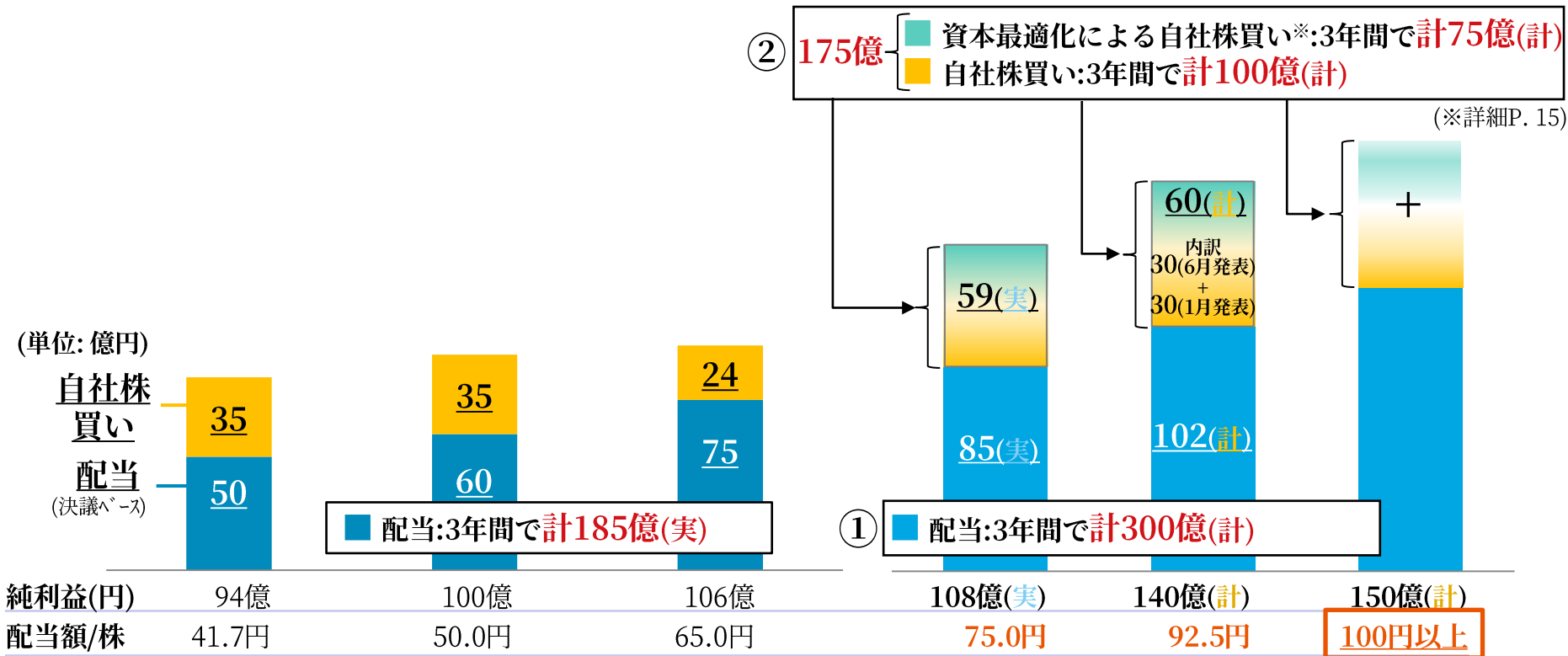
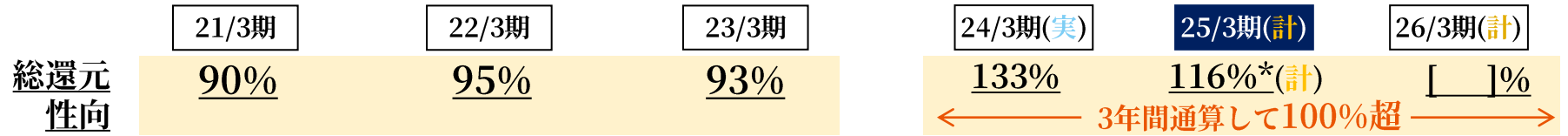
(*)マイナス表記はキャッシュフローにプラス

✓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

資本戦略⑤ 株主様への還元

25/3期の総還元性向は116%を計画。25/1月に新たに30億の自社株買入れ枠を設定

■株主還元は必要な株主資本を見通した上で実施する。25/3期の総還元性向は116%を計画、3ヶ年計画に沿って進捗。今期の自社株買いは、取得済の6月発表分30億円に加え、新たに取得期間1/29~4/30で30億円(上限)の買入れ枠を設定。

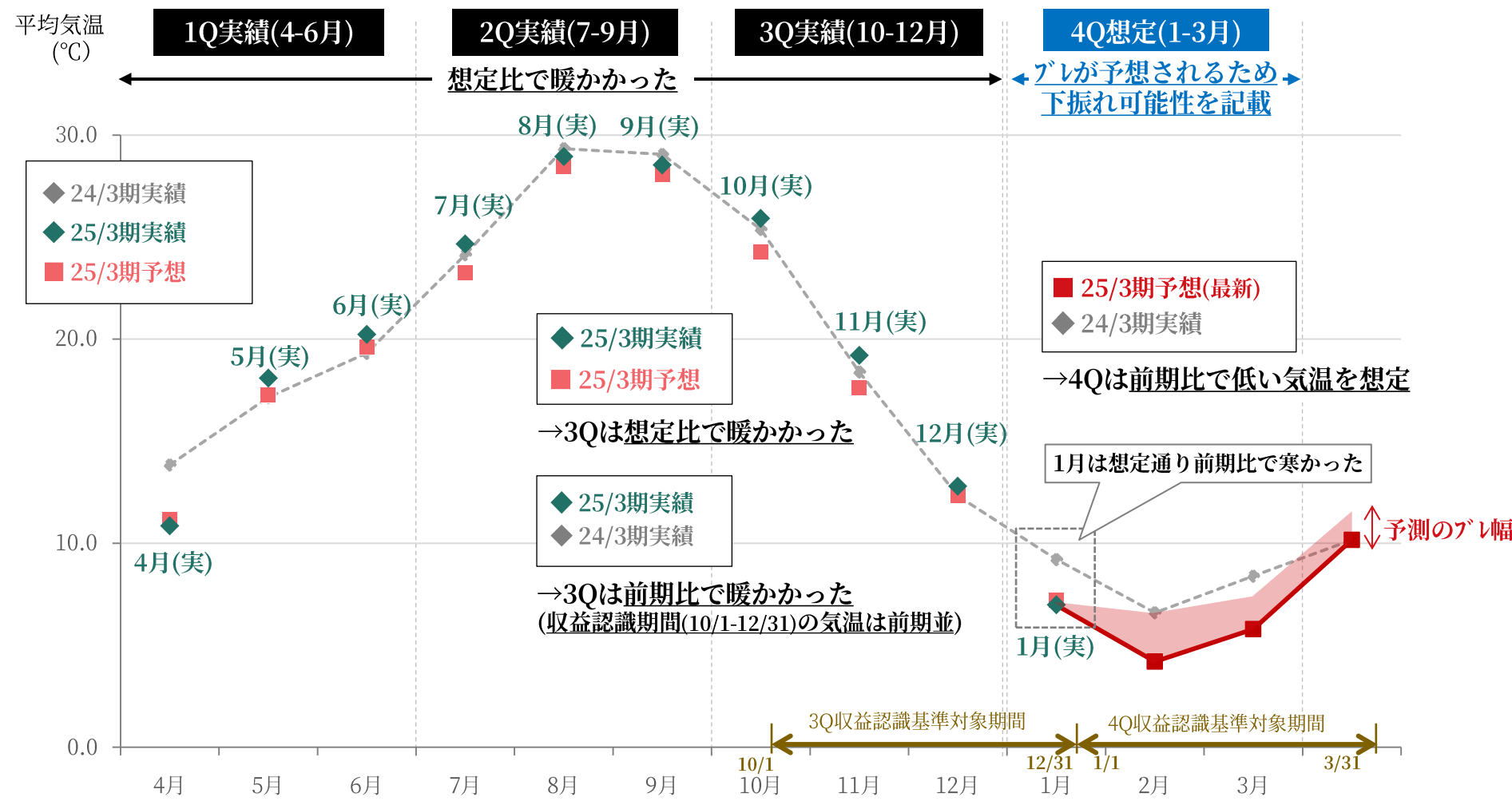


*25/3期総還元性向は、純利益140億ベースで計算

平均気温

3Qは想定比で暖かかった。4Q想定は前期比低い気温を想定、気温はブレ幅が予想される

- 3Q(10-12月)は想定比暖かかった。11月まで記録的な暖かさが続き、前期比暖かい気温となった。
- 4Qは前期比低い気温を想定。4Q気温はブレが予想されるため、ガス粗利の下振れ可能性を記載。



(*)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。 (**)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①

P.1(決算のポイント①)の詳細として4Q単体(1-3月)の計画を記載

■ 通期営業利益200億に向けて4Q(1-3月)は116億を計画。気温のブレ幅が予想されるため、家庭用ガス販売量の下振れ可能性(LP: 7億、都市ガス: 3億)を想定。販管費は、経費節減と顧客獲得費の取組みに対して6億のブレ幅を想定。

| (億円) | 1-3Q(4-12月) | | | 4Q(1-3月) 計画 | | | ポイント | 通期計画 | |
|---------------|-----------------|---------|----|------------------|------------------------|----------|--|-------|-----|
| | 計画 (10/29時点) | 実績 ① | 増減 | 見直前 (10/29時点) | 見直後 ② (下振れ可能性) ③ | 増減 | | ①+② | ①+③ |
| 粗利益 | 511 | 506 | ▲5 | 249 | 250 ~ 240 | +1 ~ ▲9 | | 756 ~ | 746 |
| LPガス | 344 | 340 | ▲4 | 163 | 164 ~ 157 | +1 ~ ▲6 | | 504 ~ | 497 |
| 内、家庭用 | 286 | 284 | ▲2 | 138 | 136 ~ 129 | ▲2 ~ ▲9 | <ul style="list-style-type: none"> 家庭用: 高気温による販売量減を想定 業務用: 逆スライptimeラック※による利幅拡大を想定(※原料上げ局面で利益にプラス) | 420 ~ | 413 |
| 内、業務用 | 28 | 28 | 0 | 12 | 14 ~ 14 | +2 ~ +2 | | 42 ~ | 42 |
| 内、プラットフォーム、機器 | 30 | 28 | ▲2 | 13 | 14 ~ 14 | +1 ~ +1 | | 42 ~ | 42 |
| 電気 | 30 | 32 | +2 | 21 | 20 ~ 20 | ▲1 ~ ▲1 | | 52 ~ | 52 |
| 都市ガス | 137 | 134 | ▲3 | 65 | 66 ~ 63 | +1 ~ ▲2 | <ul style="list-style-type: none"> 家庭用: 高気温による販売量減を想定。4Qスライト影響(▲2.7億)を織り込む | 200 ~ | 197 |
| 販管費 | 421 | 422 | +1 | 139 | 134 ~ 140 | ▲5 ~ +1 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客獲得費と手数料等でブレ幅を想定 | 556 ~ | 562 |
| 営業利益 | 90 | 84 | ▲6 | 110 | 116 ~ 100 | +6 ~ ▲10 | | 200 ~ | 184 |

25/3期の利益計画詳細②

下期の変更点: 4Qは前期比寒くなる想定に変更なし、通期LP利幅は大きく変えず

■ 3QのLP単位消費量は高気温の影響で計画に届かず、4Qは前期比寒くなる想定に変更なし。LP家庭用利幅は通期229円/kgを見込む。都市ガスは、4Qスライドのマイナス影響(▲2.7億)を新たに織り込む。

※25/3期(計)は、営業利益200億、純利益140億ベース

| | 上期 (4-9月) | | | 下期 (10-3月) | | | 通期計画 | | |
|------------------|-------------|-------------|--|-------------|-----------|----------|--|-----------|----------|
| | 24/3 (実) | 25/3 (実) | コメント | 24/3 (実) | 25/3(計) | | 25/3(計) | 25/3(計) | |
| | | | | | 見直前 | 見直後 | | | |
| | | | | | (10/29発表) | (1/28発表) | | (10/29発表) | (1/28発表) |
| LPガス(家庭用) | | | | | | | | | |
| 粗利益(億円) | 173 | 172 | | 247 | 252 | 248 | | 424 | 420 |
| 販売量(千ト) | 65 | 65 | | 115 | 121 | 118 | ・ 3Q: 利幅拡大、販売単価が計画比上振れた。 1月に料金改定を実施 | 186 | 183 |
| 利幅(円/kg) | 265円 | 266円 | | 215円 | 208円 | 209円 | ・ 4Q: 利幅想定は大きく変えず | 228円 | 229円 |
| 単位消費量(kg/件) | 78kg | 76kg | ・ 高気温影響で伸びず | 136kg | 140kg | 137kg | ・ 3Q: 高気温の影響で給湯需要伸びず ・ 4Q: 前期比寒くなる想定 | 216kg | 213kg |
| LPガス(業務用) | | | | | | | | | |
| 粗利益(億円) | 11 | 17 | ・ 逆スライドタイムラグ*により、前期比利幅拡大(※原料上げ局面で利益にプラス) | 26 | 23 | 25 | ・ 原料価格上昇による4Q利幅拡大を見込む (逆スライドタイムラグ*影響) | 40 | 42 |
| 販売量(千ト) | 52 | 52 | | 62 | 61 | 59 | | 113 | 112 |
| 都市ガス | | | | | | | | | |
| 粗利益(億円) | 83 | 73 | ・ スライドラグ*のプラス影響が前期比縮小 | 101 | 108 | 104 | ・ 4Qスライド*影響(▲2.7億)新たに織り込む | 181 | 177 |
| 販売量(千ト) | 159 | 147 | ・ 官公庁向けの販売量減 | 207 | 208 | 204 | | 355 | 351 |
| 電気(主に家庭用) | | | | | | | | | |
| 粗利益(億円) | 18 | 19 | | 19 | 32 | 33 | | 51 | 52 |
| 販売量(GWh) | 665 | 717 | ・ 高気温影響で冷房需要増 | 762 | 899 | 883 | ・ 3Q: 高気温で暖房需要が伸びず ・ 4Q: 前期比寒くなる想定 | 1,616 | 1,600 |
| 利幅(円/kWh) | 2.7円 | 2.6円 | | 2.5円 | 3.5円 | 3.7円 | ・ 販売量の多い4Qに利益拡大(詳細P.9) | 3.1円 | 3.3円 |