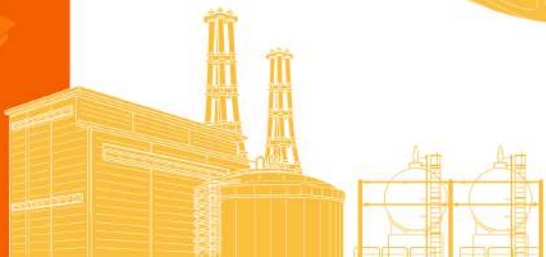


03/2027-
03/2029

日本瓦斯株式会社

2026年3月期 決算説明資料

3ヶ年計画(27/3~29/3期)



1. 3ヶ年計画(27/3期~29/3期)

P.2~11

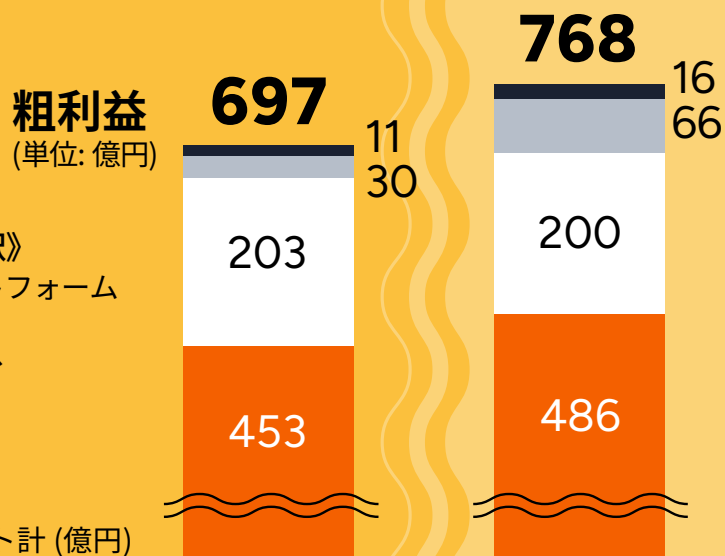
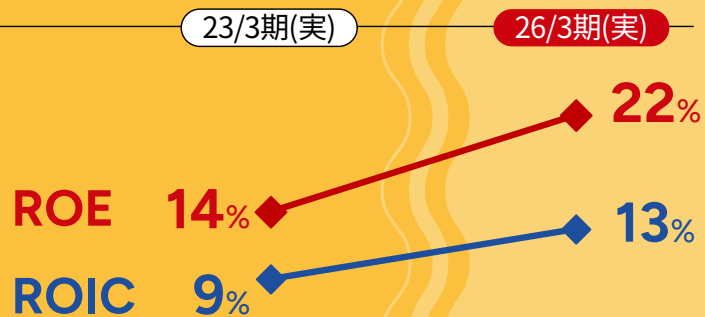
1-2. 事業戦略

P.13~19

2. 26/3期実績と27/3期計画

P.21~35

前3ヶ年計画（24/3期~26/3期）の振り返り



《粗利益内訳》

- : プラットフォーム
- : 電気
- : 都市ガス
- : LPガス

粗利益	697	768
販管費	546	555
営業利益	151	213
純利益	106	148
EPS	92.6円	136.7円

計画の達成度(26/3期)

	当初計画	見直後計画	実績
営業利益	220 億円	200 億円	≫ 213 億円
ROE	22%	22%	≫ 22%
自己資本比率	40%	40%	≫ 41% <small>(その他の包括利益累計額*1除き:40%)</small>
投資総額	3年間合計 385 億円	362 億円	≫ 332 億円
株主還元	配当*2 300 億円	300 億円	≫ 300 億円
	自社株買い 175 億円	209 億円	≫ 186 億円

*1主に有価証券評価差額金など

*2 決議ベース

外部環境の変化

- ▶ 少子高齢化、需要世帯の減少
- ▶ 地球温暖化によるガス消費量減少
- ▶ 人手不足
- ▶ インフレ・金利上昇
- ▶ 地政学リスクの高まり

ニチガスが果たすべき役割

2S+3E

の実現

- ▶ 安全
- ▶ 安定供給
- ▶ 経済性
- ▶ 環境適合
- ▶ サービス向上

お客さまにガス・電気に加え
エネルギーの最適利用
 (ソリューション)
 という選択肢を提供



お客さま

1997
LPガス自由化



株式市場

2011
J.P.モルガン社
100%出資のOEP社と
資本業務提携

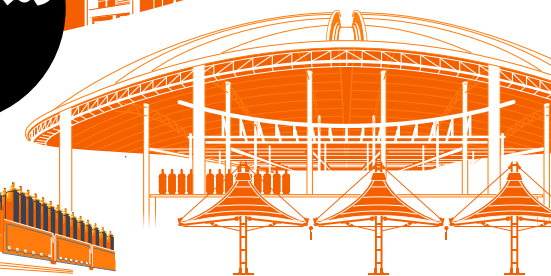


事業
パートナー

2016
都市ガス・
電気の小売自由化



サービスの
進化



創業・拡大期

NICIGAS1.0

LPガス、都市ガスの
サービスを提供

NICIGAS2.0

ガスと電気を組み合わせた
総合エネルギーサービスを提供

NICIGAS3.0

エネルギー小売を軸に、
エネルギー最適利用サービスを提供

目指す姿

安心・安全な
エネルギー安定供給

エネルギーを通じた 地域社会への貢献

業界の
持続的な発展

- ・ 業界全体の
オペレーション最適化
- ・ 資本効率向上

エネルギー小売を軸に、
**業界集約、プラットフォーム拡大を
通じて業界課題を解決**

- ・ エネルギー適正価格
- ・ エネルギー最適利用

強い意志で実行することが
創業以来のニチガスのDNA

一般企業
約**4.5千**社

LPガス市場

営業圏*
LPガス
小売企業

M&A、商圏買収により
バリューアップ

シナジー
創出

中堅~大手
約**100**社

*関東1都6県、長野、静岡、山梨

 **NICIGAS**
ニチガス



既存インフラの
稼働率向上

サービスの
進化

資本効率
向上

オペレーション
効率化

業界の持続的な発展に向けて、DXインフラ×M&Aで業界集約を主導しながら、利益成長と株主還元を両立。

これまでの実績



※株式分割後ベース

価値創造ストーリー

- 1 インフラの完成**
物流・ITインフラへの大型先行投資を完了
- 2 M&Aシナジー創出**
M&Aが既存インフラの稼働率向上と収益改善を実現
- 3 強固なCF創出**
M&Aによる利益成長が、潤沢なCFの創出に直結
- 4 成長と高還元の両立**
最適化されたB/Sと創出されるCFにより成長と高還元を実現
- 5 業界課題の解決**
プラットフォーム利用拡大によって、LPガス業界の課題を解決

ニチガスが持つ5つの強みにより、LPガス業界の集約を主導するエコシステムを構築。

1 一貫通貫した オペレーションを AIを軸としたDXで 効率化

輸入基地から顧客先までの物流オペレーションを一貫通貫で実行

3 顧客基盤の 規模と密度

関東圏トップの顧客密度がオペレーションコストを最小化し、高い収益性を実現

1

2

2 エネルギー最適利用 サービスの提供

ガスと電気の垣根を越えたエネルギー最適利用サービスを提供

4

4 厳格な資本規律と コミットメント

規律ある資本配分と株主還元へのコミットメントが企業価値向上を牽引

5

5 戦略的パートナーシップの構築

東京電力グループ等、他社との共創を通じ、社会の変化を捉えながら新たな価値を創出

LPガス業界の
集約を主導する
エコシステム

目標指標

	26/3期(実)	29/3期(計)
営業利益	213億円	250億円
純利益	148億円	175億円
EPS	136.7円	165円超
ROE	22%	22%程度
ROIC	13%	13%程度
自己資本比率	41%	40%程度

事業戦略

Core

Upside

オーガニック成長

営業利益 + **37** 億円

+

業界集約成長

営業利益 + **α** 億円

顧客基盤拡大とプラットフォーム利用
拡大により、着実に利益を成長

規律あるM&Aにより、
業界全体の集約を主導

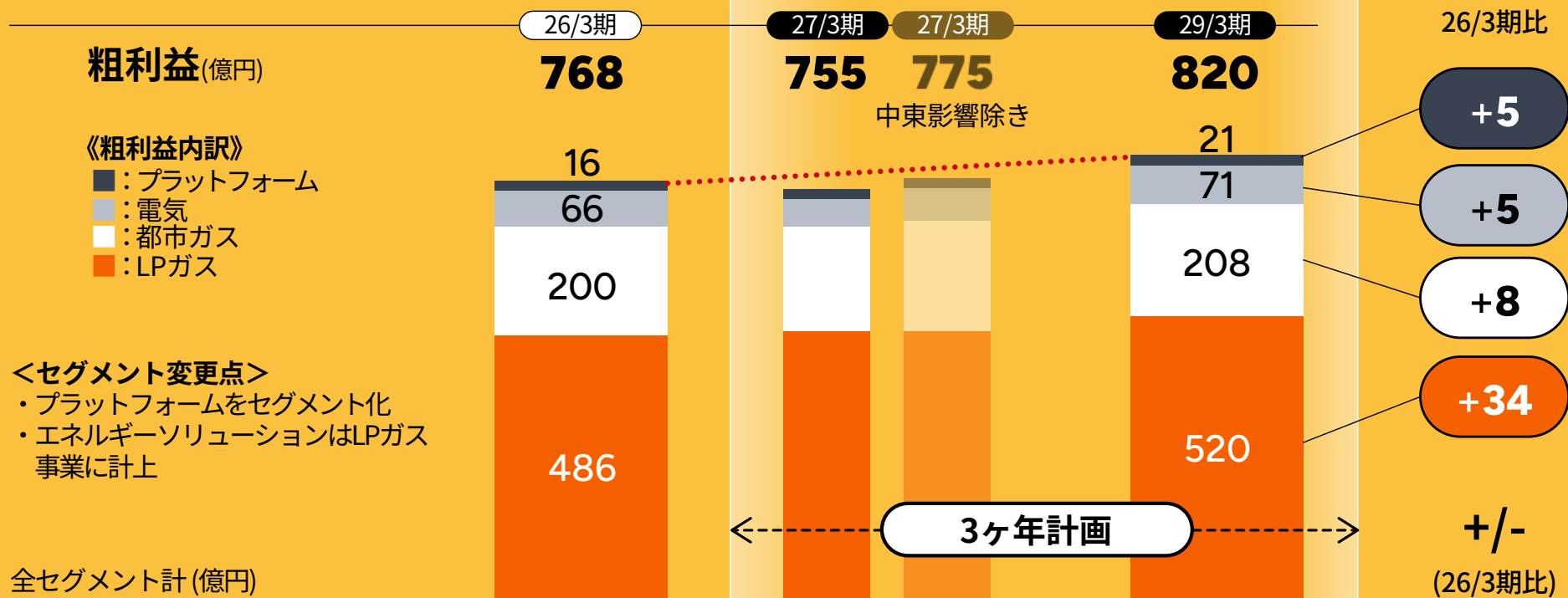
資本戦略・株主還元

最適資本構成を維持しながら、さらなる還元強化を目指す方針。

	24/3-26/3期(実) (3年間)	27/3-29/3期(計) (3年間)
配当 (決議ベース)	300億円	360億円超
自社株買い	186億円	最適資本構成のもと 機動的に実施

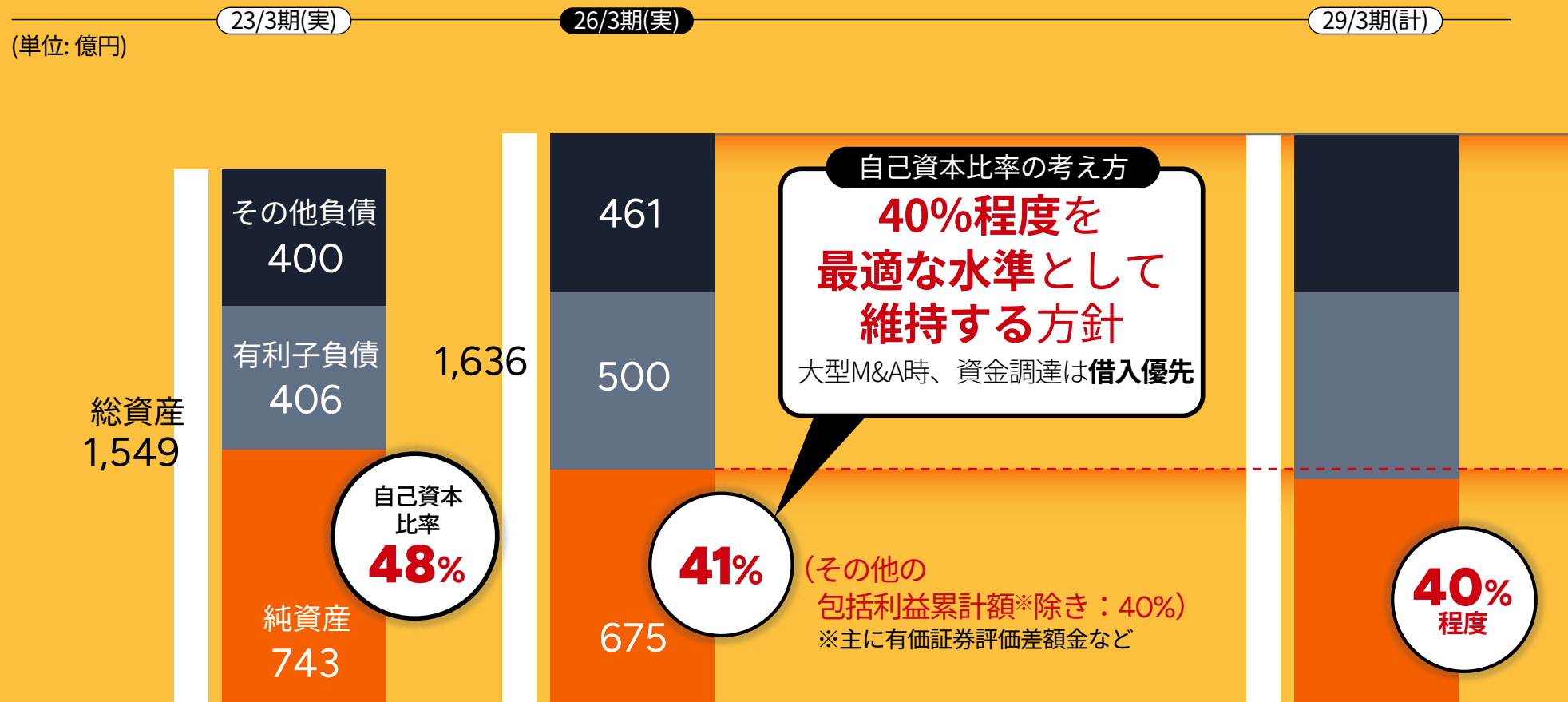
利益計画の詳細 3ヶ年計画 (27/3期~29/3期)

オーガニック成長を通じて、29/3期に営業利益250億円を計画。
M&Aによるさらなるアップサイドを追求。



粗利益	768	755	775	820	+52
販管費	555	555	555	570	+15
営業利益	213	200	220	250	+37
純利益	148	140	154	175	+27
ROE	22%			22%程度	
ROIC	13%			13%程度	

自己資本比率は40%程度を維持する方針。最適化された資本構成のもと、着実な利益成長により、資本効率を向上。

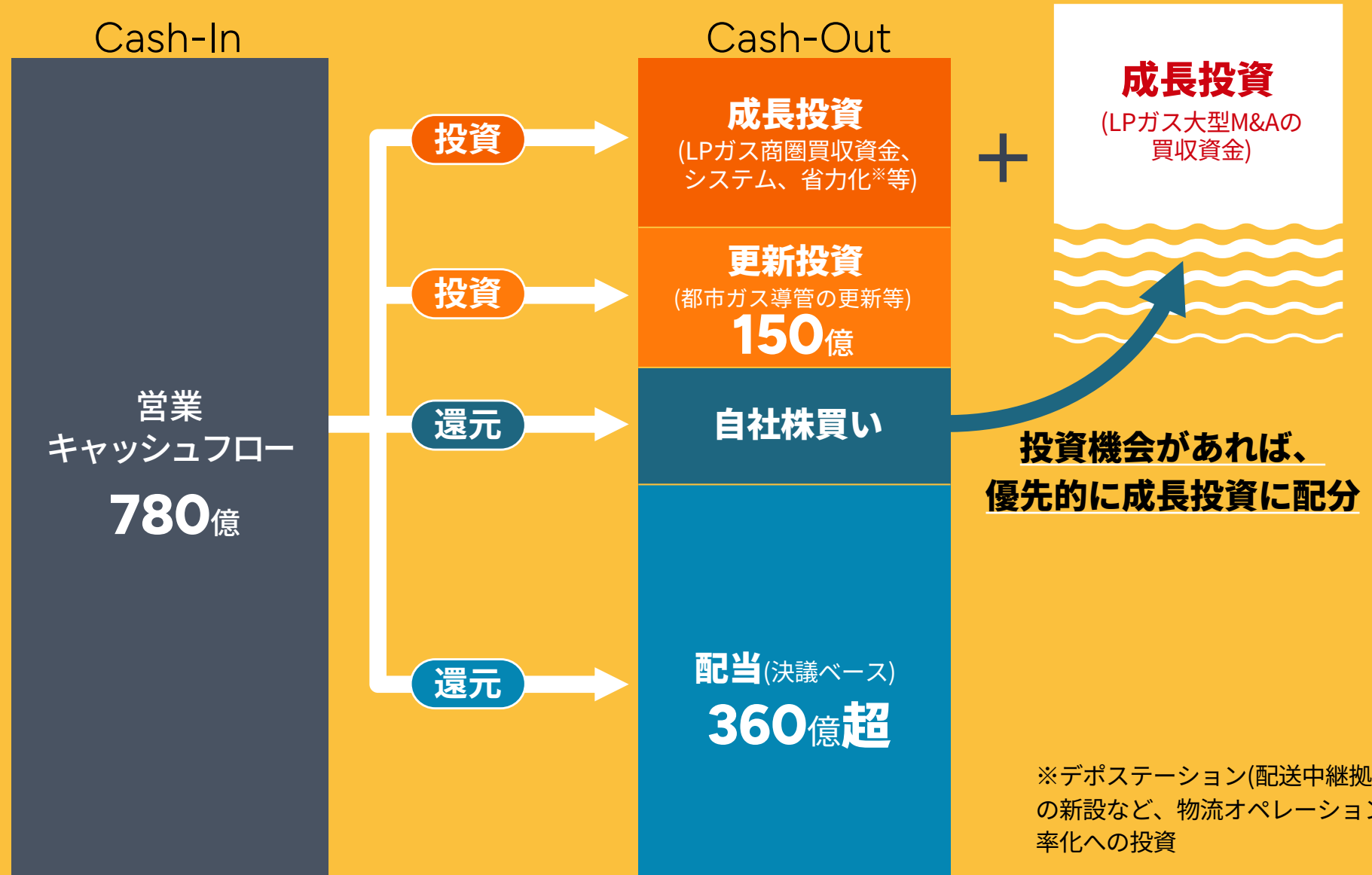


純利益(億円)	106	148	175
ROE	14%	22%	22%程度
ROIC	9%	13%	13%程度

基本方針：①配当、②M&Aを含めた成長投資、③自社株買いにCash配分

27/3期~29/3期は、高還元と積極的な成長投資を両立。

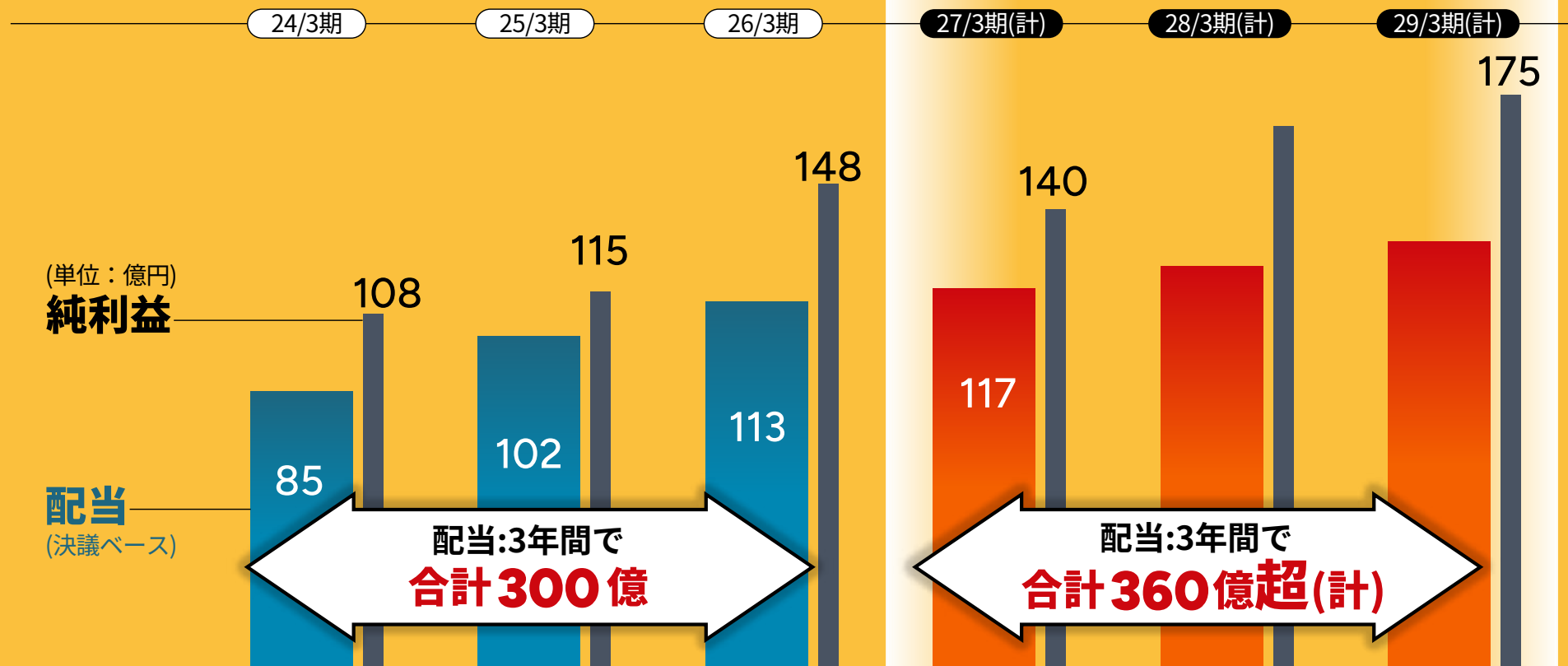
投資効率を重視しながら成長投資と自社株買いを機動的に実行。



株主還元3ヶ年計画 (27/3期~29/3期)

不必要な株主資本を持たない方針のもと、**配当に重点**を置きながら株主還元を拡充。

①大規模投資なく顧客基盤を拡大、②安定的なCF創出により、持続的な高配当を実現。



配当額/株 **75.0円** **92.5円** **103.0円**

自社株買い **59億円** **60億円** **67億円**

資本最適化による自社株買いを実施

110.0円 >>> 段階的に増加 >>>

>>> 自己資本比率40%を維持する方針のもと機動的に実施 >>>

1. 3ヶ年計画(27/3期~29/3期)

P.2~11

1-2. 事業戦略

P.13~19

2. 26/3期実績と27/3期計画

P.21~35

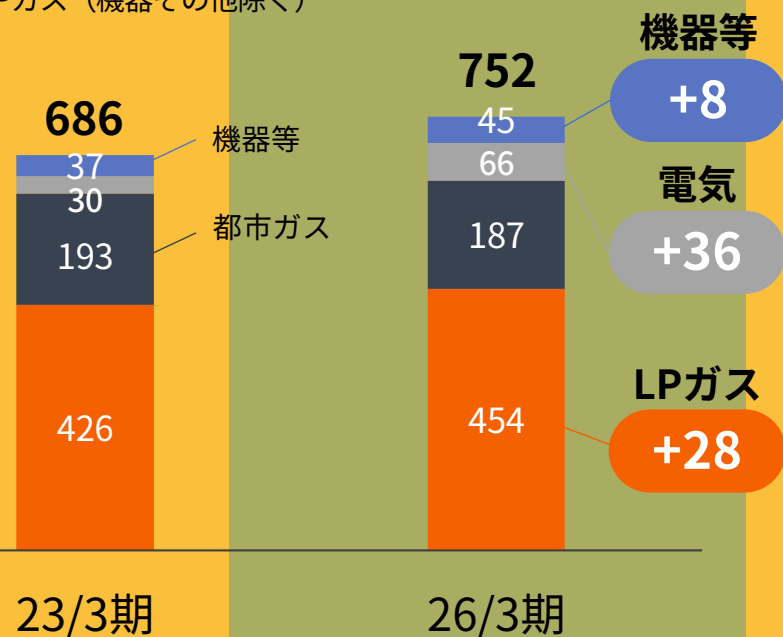
LPガスと電気の顧客増が粗利の伸びを牽引。新3ヶ年計画は、LPガスに加えて、機器販売・エネルギーソリューションなどの収益基盤強化により利益成長を実現。

エネルギー小売 粗利益内訳 (23/3期比)

← 前3ヶ年計画 →

《粗利益内訳》(単位：億円)

- ：機器等 (機器・工事・住宅関連サービス等)
- ：電気
- ：都市ガス (機器その他除く)
- ：LPガス (機器その他除く)

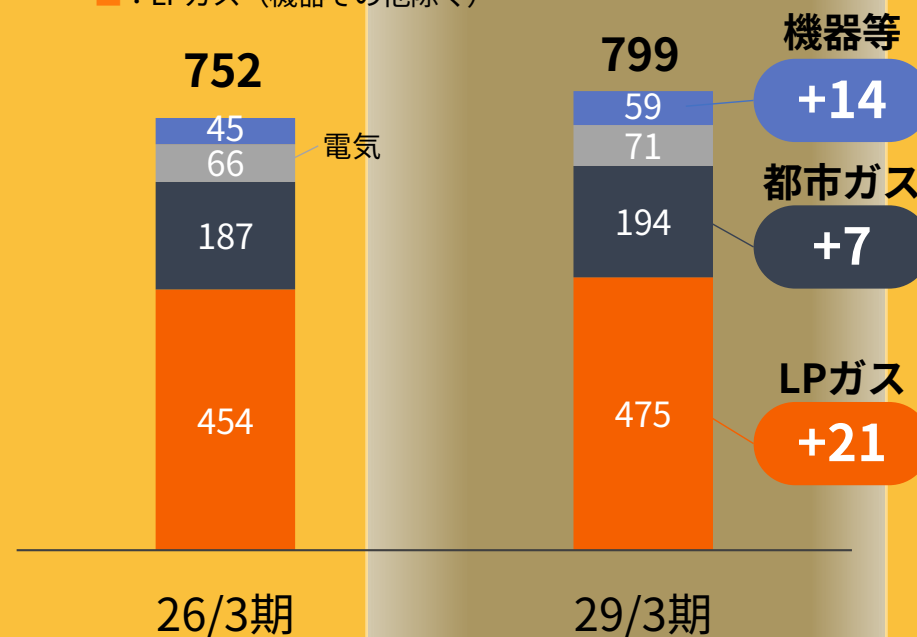


エネルギー小売 粗利益内訳 (26/3期比)

← 新3ヶ年計画 →

《粗利益内訳》(単位：億円)

- ：機器等 (機器・工事・住宅関連サービス等)
- ：電気
- ：都市ガス (機器その他除く)
- ：LPガス (機器その他除く)



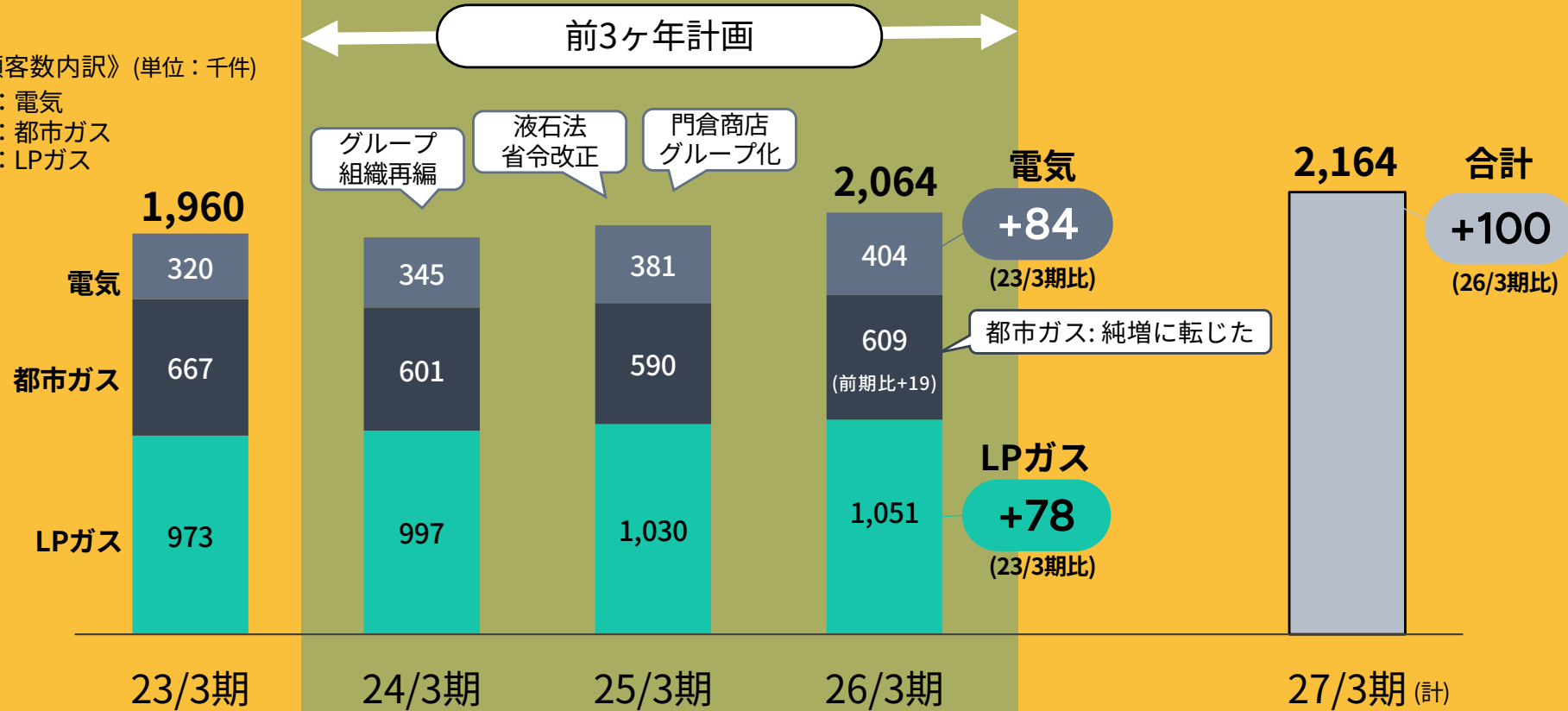
エネルギー小売事業：顧客数の推移

25/3期に総顧客数200万件を突破し、26/3期には都市ガスが純増に転換。
27/3期は顧客純増数10万件を目標に、顧客基盤の拡大をさらに加速。

顧客数の推移

《顧客数内訳》(単位：千件)

- ：電気
- ：都市ガス
- ：LPガス



電気セット率 19.5% 21.6% 23.5% 24.3%

ハイブリッド給湯器販売台数 1.2千台 2.1千台 5.3千台 7.2千台

累計 16千台

デジタル接点の強化と中部支店の新設により、成長余地の大きいエリアでの顧客獲得を加速。
コミュニティ連携や機器販売を通じ、エネルギー最適利用や住宅関連サービスの提供を強化。

地域特性に 合わせた営業

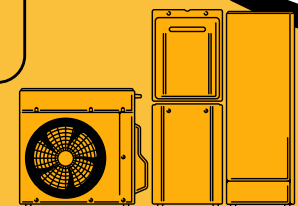
26/4月 中部支店を新設

山梨・長野・静岡3県で
LPガス消費者数 **157**万件

ニチガス市場シェア **5%**

地域コミュニティとの連携

- ヴェルディガスでんき（サッカー）
- ブレックスガスでんき（バスケットボール）
- ベアーズガスでんき（野球）
- ペットコミュニティ

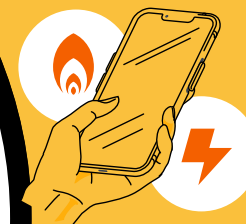


顧客基盤拡大の
ための取り組み

1

デジタル マーケティングの強化

- Web申込み
- TVショッピング



3

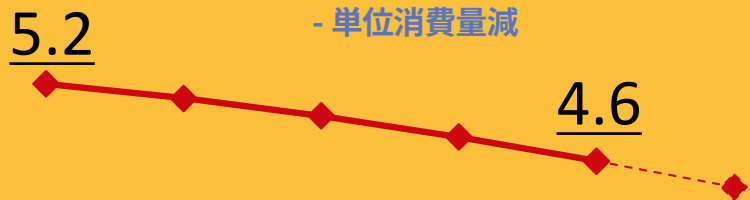
サービスの進化

- 電気セット率 **24%**
- ハイブリッド給湯器
累計**1.6**万台販売
- エネルギー最適利用
- 住宅関連サービス

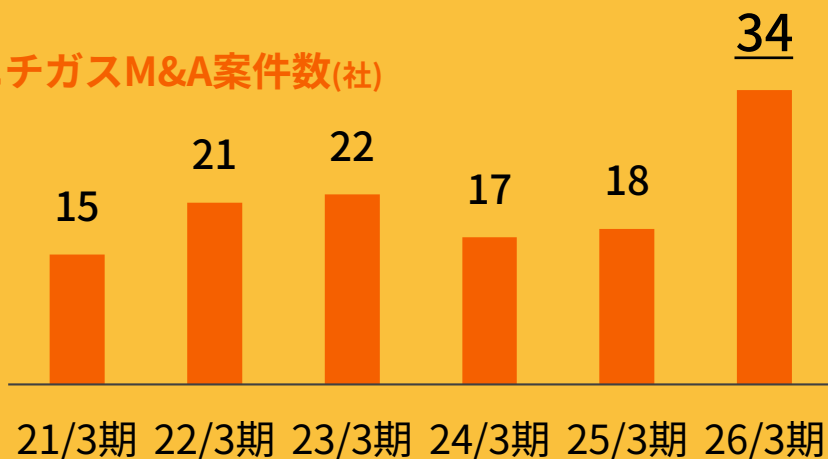
担い手不足やインフレ等の課題を背景に、業界集約が加速。
M&Aやプラットフォーム提供により業界全体の効率化を推進し、市場シェア・収益拡大を実現。

関東LPG企業数(千社)・ニチガスM&A案件数(社)

関東LPG企業数(千社) - 担い手不足
- インフラ老朽化・稼働率低下
- 単位消費量減



ニチガスM&A案件数(社)



6年間累計のM&A 約3万件 / のべ127社

LPガス業界の集約化



卸売会社A

NICIGAS

株式譲渡・
プラット
フォーム利用

B社

小売

C社

小売

A社顧客

小売(直売)

NICIGAS

商圏譲渡
or 株式譲渡

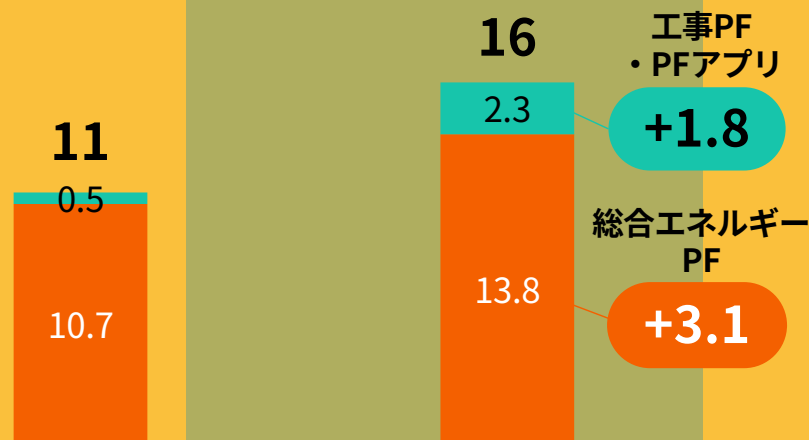
プラットフォーム利用会社は約60社、うちLPG託送は約20社に拡大。
 新3ヶ年計画では、機能拡充を通じてプラットフォーム利用を拡大し収益を向上。

プラットフォーム粗利益内訳 (23/3期比)

《粗利益内訳》(単位：億円)

- ：工事PF・PFアプリ
- ：総合エネルギーPF
(新都市PF、保安PF、LPG託送)

← 前3ヶ年計画 →



23/3期

26/3期

プラットフォーム利用会社数

約**60**社

内、LPG託送利用会社数
(スペース堂を含む)

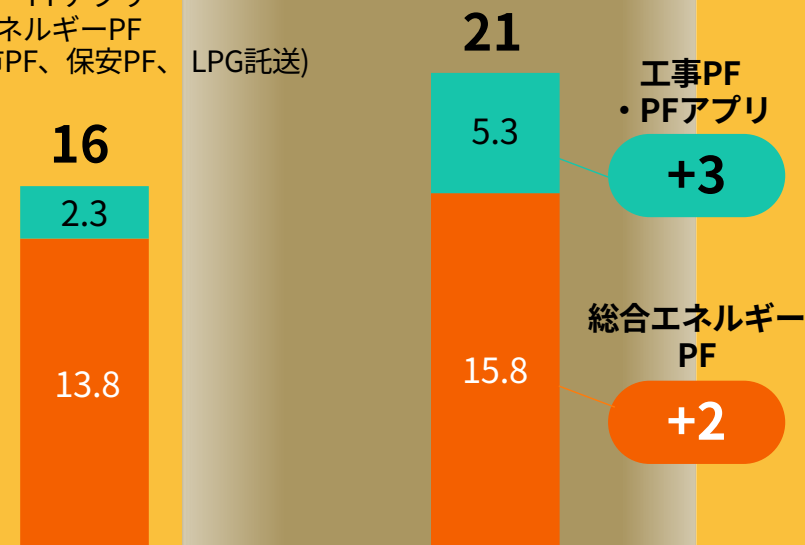
約**20**社

プラットフォーム粗利益内訳 (26/3期比)

《粗利益内訳》(単位：億円)

- ：工事PF・PFアプリ
- ：総合エネルギーPF
(新都市PF、保安PF、LPG託送)

← 新3ヶ年計画 →



26/3期

29/3期

※TEA連結に伴い、新都市PF、保安PF、LPG託送を総合エネルギーPFとして統合

自社インフラを他社とシェアリングし、人手不足や稼働率低下などの業界課題を解決。
他社との連携やプラットフォーム機能の拡充により、インフラの収益性を向上。

ニチガス

エネルギー会社

低コスト・省人化を実現

課題解決に貢献

安全・安定供給

省人化

インフラの稼働率向上

提供サービスの拡大



工事
機能

電気
事業

LPガス
インフラ

都市ガス
インフラ

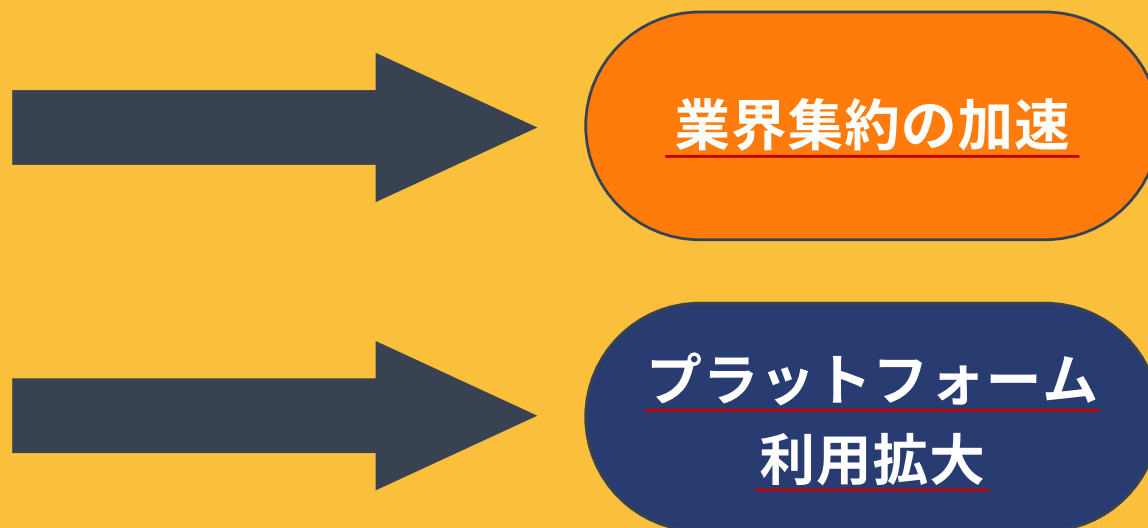
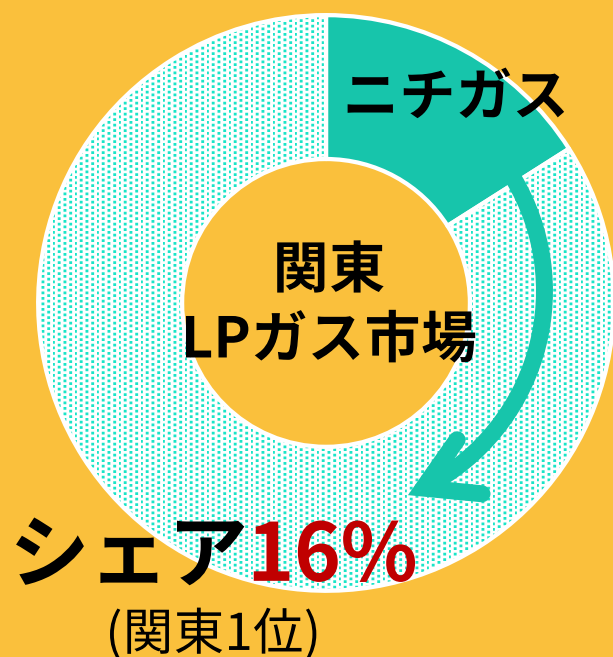
保安
機能

調達
機能

プラットフォーム機能を拡充

小売競争で培った強みを活かして、インフラシェアリングを加速。
他社との共創を拡大し、業界全体の最適化と集約化を主導することで地域社会に貢献。

小売競争での獲得強化



<協業の在り方>

オペレーション
委託のみ

エネルギー宇宙
への出資

合併会社設立

インフラのシェアリングを拡大し業界全体を効率化

1. 3ヶ年計画(27/3期~29/3期)

P.2~11

1-2. 事業戦略

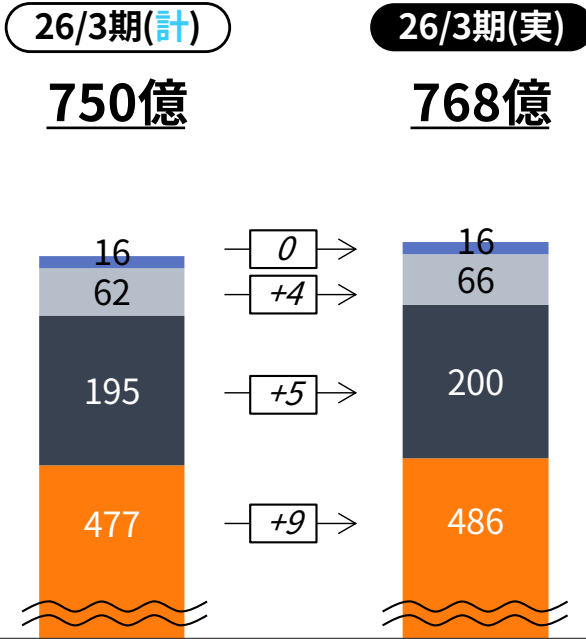
P.13~19

2. 26/3期実績と27/3期計画

P.21~35

営業利益は213億(計画比+7%)。粗利伸長し、販管費は概ね計画水準にコントロール。純利益の拡大と資本構成の最適化により、ROE22%を達成。

粗利益 (億円)



- 《粗利益内訳》
- : プラットフォーム(PF)
 - : 電気
 - : 都市ガス
 - : LPガス

<新セグメント>
 - 27/3期からPF事業を別セグメント化
 - 26/3期以前は新セグメント区分に組み替えて開示

ポイント

計画比+18億

() 内は計画比、単位は億円

電気 (+4)

- 燃料価格の動きがプラスに影響するなど、調達コストが計画以下となり利幅が伸長
- 販売量が伸長

都市ガス (+5)

- 原料価格が想定比緩やかに上昇
- 機器販売が伸長

LPガス (+9)

- 販売量と利幅が想定比上振れ
- 機器販売が伸長

(億円)	26/3期(計)	26/3期(実)	+/-
粗利益	750	768	+18
販管費	550	555	+5
営業利益	200	213	+13
純利益	140	148	+8
EPS	129.6円	136.7円	+7.1円
ROE	22%	22%	0%

販管費

- 人件費等の増加を顧客獲得費や業務効率化で吸収、概ね計画水準でコントロール

純利益

- 計画比+6%、5期連続で過去最高を更新

営業利益200億を計画。中東情勢緊迫化に伴う原料価格上昇の影響(▲20億)を織り込む一方、LPガスを中心とした顧客基盤の拡大により、着実な成長基盤を構築。

26/3期(実)

27/3期計画のポイント

27/3期(計)

中東影響除き

粗利益
(億円)

768億

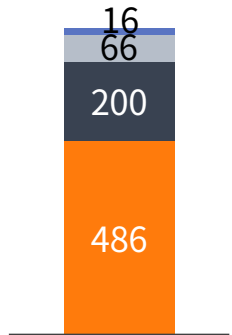
26/3期比▲13億

755億

775億

《粗利益内訳》

- : PF
- : 電気
- : 都市ガス
- : LPガス



オーガニック成長：同+7億

PF (+1)

電気 (▲5)

- 26/3期は燃料価格の動きがプラスに作用

都市ガス (+2)

- 顧客増による成長

LPガス (+9)

- ガス利幅良化
- 機器販売の伸長

+

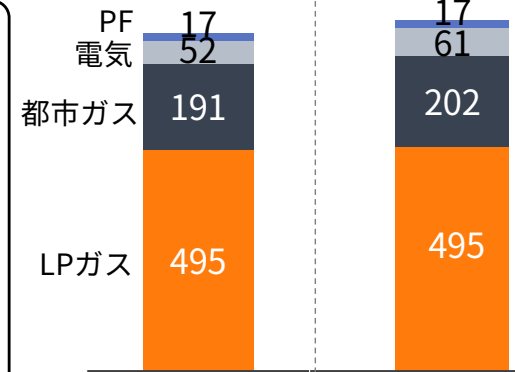
中東影響：同▲20億

電気 (▲9)

- 燃料価格上昇を想定し、影響を織り込む

都市ガス (▲11)

- 原料価格上昇を想定し、影響を織り込む



<新セグメント>

- 27/3期からPF事業を別セグメント化
- 26/3期以前は新セグメント区分に組み替えて開示

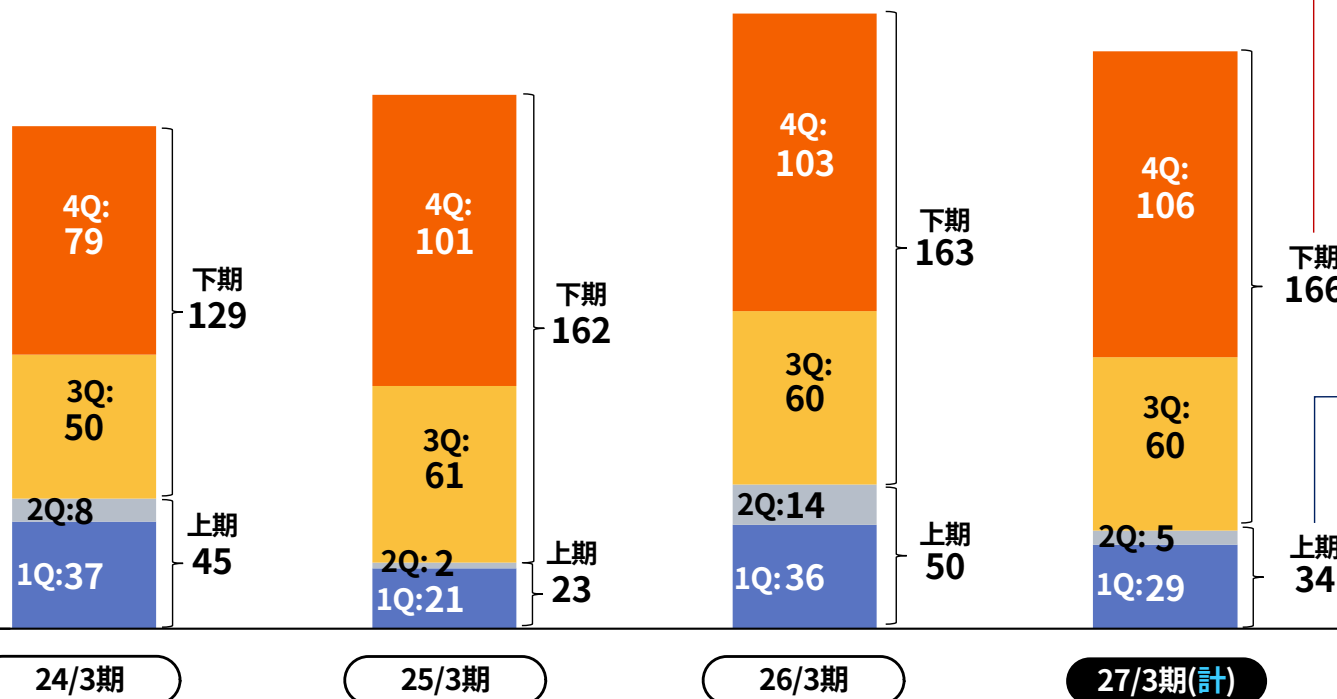
(億円)	26/3期(実)	27/3期(計)	+/-	影響除き
粗利益	768	755	▲13	775
販管費	555	555	0	555
営業利益	213	200	▲13	220
純利益	148	140	▲8	154
EPS	136.7円	132.3円	▲4.4円	145.5円

利益計画詳細	26/3期(実)	27/3期(計)
LPガス家庭用利幅 (円/kg)	231	232
LPガス原料(CP)平均価格 (US\$/t)	560	720
為替平均 (円/US\$)	151	160
電気利幅 (円/kWh)	3.8	2.9
LNG CIF平均価格 (千円/t)	86	141
平均気温 (°C)	17.4	17.0

エネルギー価格上昇による電気・都市ガス粗利への影響織り込み、上期は26/3期比▲16億を計画。

	24/3期(実)	25/3期(実)	26/3期(実)	27/3期(計)
営業利益 (億円)	174	185	213	200

四半期毎
営業利益
(億円)



下期	
粗利	+5億
: LPガス	+3億
: 電気	+2億
: 都市ガス	▲1億
: PF	+1億
販管費	+2億
→26/3期比 +3億	

上期	
粗利	▲18億
: LPガス	+6億
: 電気	▲16億
: 都市ガス	▲8億
: PF	0億
販管費	▲2億
→26/3期比 ▲16億	

原価の変動リスクを極力抑制しながら長期の安定調達を実現。
原料価格の変動による利益への影響を想定し機動的に対応。

LPガス

ニチガスの調達

- ・調達元：元売・商社
⇒約10社から**分散して調達**

原料価格変動→利益影響

- ・家庭用：**価格改定により利益影響少ない**
- ・業務用：売価は原料価格に連動、**期ずれ影響発生**

期ずれ影響(業務用)

原料価格	利益への影響
下げ局面	⇒ マイナス 影響
上げ局面	⇒ プラス 影響

主な原料価格指標

- ・CP価格、MB価格、為替

電気

ニチガスの調達

- ・調達元：東京電力グループ
⇒**長期契約のもと100%相対で安定調達**

原料価格変動→利益影響

- ・燃料費調整で対応、**期ずれ影響発生**
- ・短期で利益影響アリ、**長期で利益影響少ない**

期ずれ影響

原料価格	利益への影響
下げ局面	⇒ プラス 影響
上げ局面	⇒ マイナス 影響

主な原料価格指標

- ・CIF価格(LNG、原油、石炭)、為替

都市ガス

ニチガスの調達

- ・調達元：東京電力グループ、他
⇒**長期契約で安定調達**

原料価格変動→利益影響

- ・原料費調整制度で対応、**期ずれ影響発生**
- ・短期で利益影響アリ、**長期で利益影響少ない**

期ずれ影響

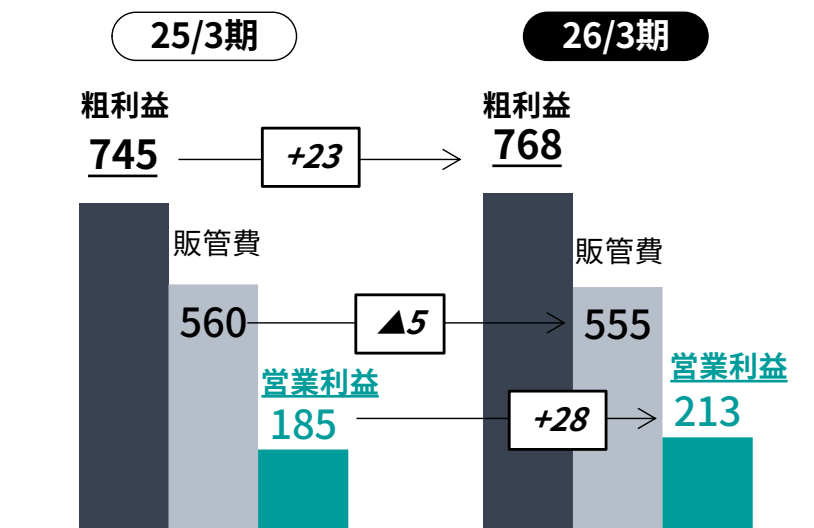
原料価格	利益への影響
下げ局面	⇒ プラス 影響
上げ局面	⇒ マイナス 影響

主な原料価格指標

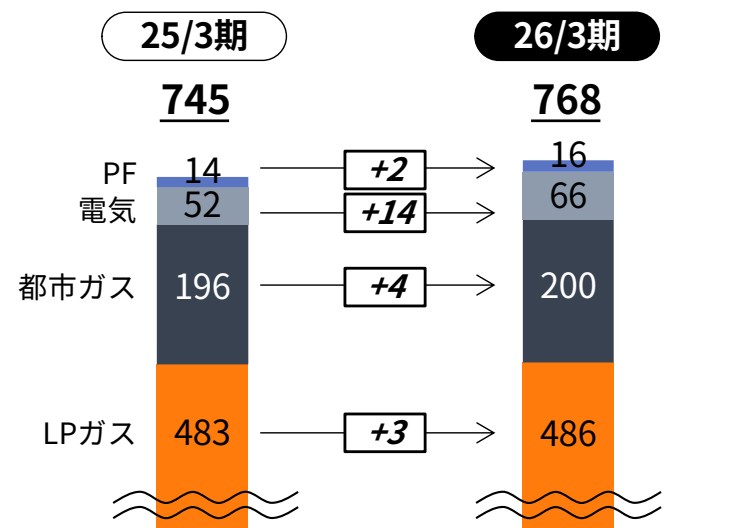
- ・CIF価格(LNG)、為替

営業利益は大幅増益(前期比+15%)。安定調達のもと、顧客基盤拡大し着実に利益を拡大。資本構成を最適化し、ROE22%、EPS前期比+31%(104.5円→136.7円)まで向上。

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
*新セグメントに組み替えて開示

	25/3期	26/3期
純利益(億円)	115	148
株主還元*(億円)	162	180
EPS	104.5円	136.7円
ROE	17%	22%

販売量	25/3期	26/3期
LPガス(千ト)	287	287
都市ガス(千ト)	344	338
電気(GWh)	1,587	1,723

*配当は決議ベース

26/3期は555億(計画比+1%)、概ね計画水準でコントロール。

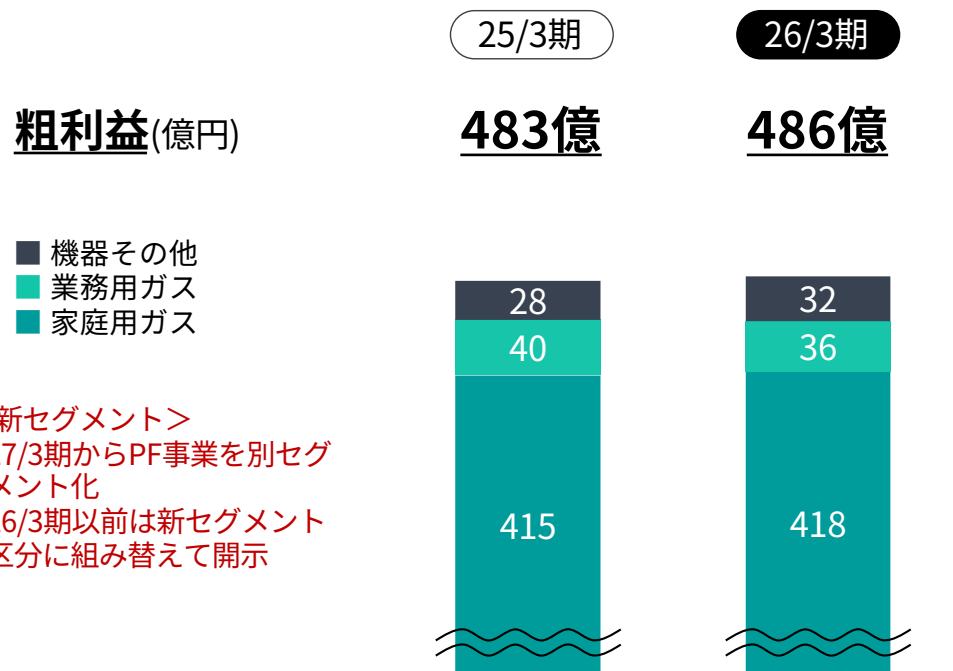
27/3期は555億を計画。業務効率化とコスト効率向上を通じてインフレによる諸費用増を抑制。

*実数の単位未満は端数処理。26/3期実績比は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	26/3期		27/3期 計画	26/3期 実績比	ポイント	25/3期 通期実
	計画	実績				
1. 人件費	148	151	155	+4	- 27/3期: 人材投資を強化	141
2. 減価償却費 (*i)	82	82	82	0		83
3. 顧客獲得費用 (*ii)	50	48	48	0	- 26/3期: 戸建中心に顧客基盤拡大しながら、獲得コストの運用を効率化	64
4. IT費用	44	44	41	▲3	- 27/3期: PF事業のセグメント化に伴い一部経費を原価に振り替え	49
5. 手数料等 (*iii)	48	50	50	0		48
6. ガス関連機材等	36	35	32	▲3	- 27/3期: ボンベの最適利用により購入本数を抑制	36
7. ガスボンベ運搬費	34	33	35	+2	- 27/3期: 配送員の確保・定着を目的とした投資を強化	33
8. 修繕費用 (*iv)	20	24	22	▲2	- 26/3期: 保安強化に関連した設備修繕の増加	19
9. 租税公課・事業税	20	21	21	0		20
10. 通信費 (*v)	11	11	12	+1		11
11. 広告宣伝費	11	10	12	+2	- 27/3期: TVCM等による認知度向上とWeb申込強化に向けたHP改修を計画	9
12. 旅費交通費	7	7	7	0		7
13. コールセンター	5	5	5	0		6
14. その他	34	34	33	▲1		34
合計	550	555	555	0		560

(*i) IT関連の償却は「4. IT費用」、のれんの償却は「14. 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、スペース蛍通信費用

粗利益は増益(前期比+1%)。家庭用は顧客増でガス販売量が伸長。業務用は原料の動きがマイナスに作用して減。機器はハイブリッド給湯器の販売が伸長。



ポイント

() 内は前期比、単位は億円

前期比+3億

機器その他 (+4)

- ハイブリッド給湯器など省エネ型ガス機器の販売台数が増

業務用ガス (▲4)

- 原料価格の動きがマイナスに作用して利幅縮小

家庭用ガス (+3)

- 販売量が顧客増により伸長
- 利幅は前期並

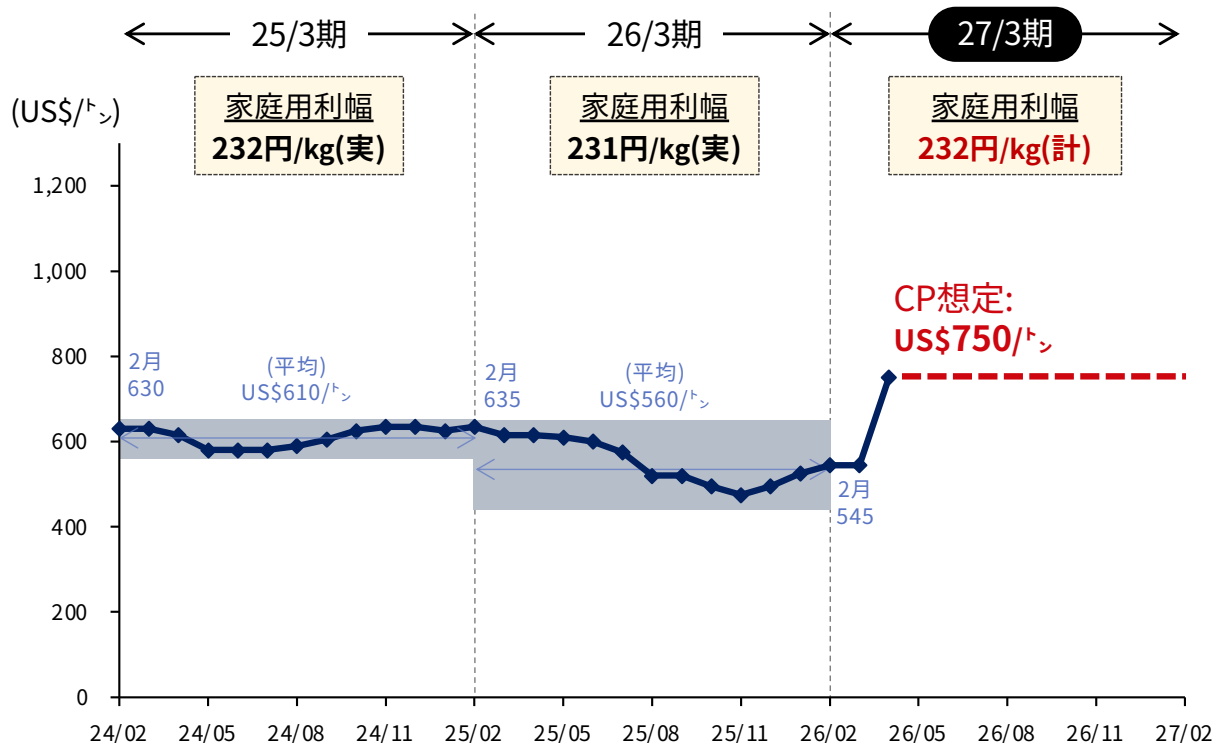
	25/3期	26/3期	+/-	
利幅 (円/kg) (家庭用・業務用)	159円	158円	▲1円	
ガス販売量 (千ト)	家庭用	178	181	+3
	業務用	109	106	▲3
顧客数 (千件)	1,030	1,051	+21	
ハイブリッド給湯器 (千台)	5.3	7.2	+1.9	

顧客数

- 戸建中心に増やし顧客基盤拡大
- M&A: 3.2千件/34社

原料価格は4月CPがUS\$750/トンに上昇。27/3期はCP想定をUS\$750/トン、為替想定を160円/US\$とする。原料価格の変動に対して売価を適切に調整し、安定的に家庭用利幅を確保する方針。

LPガス原料価格(CP)の推移



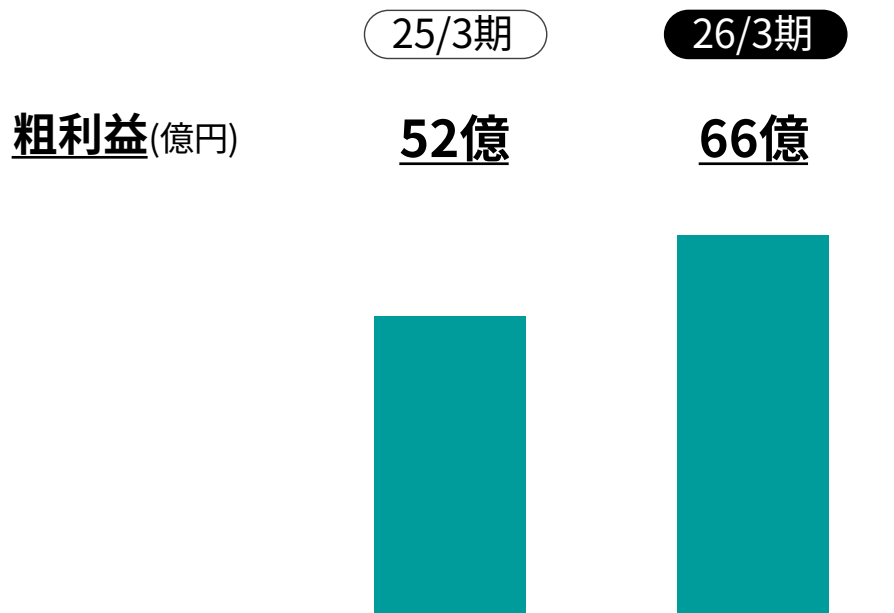
為替相場(TTS)



(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
2024年	620	630	630	615	580	580	580	590	605	625	635	635
2025年	625	635	615	615	610	600	575	520	520	495	475	495
2026年	525	545	545	750								

*ハイライトは26/3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)

粗利は大幅増益(前期比+27%)。燃料価格の動きが追い風となり利幅拡大。
販売量は顧客増により伸長(同+9%)。



ポイント

() 内は前期比、単位は億円

前期比+14億

利幅拡大 (+9)

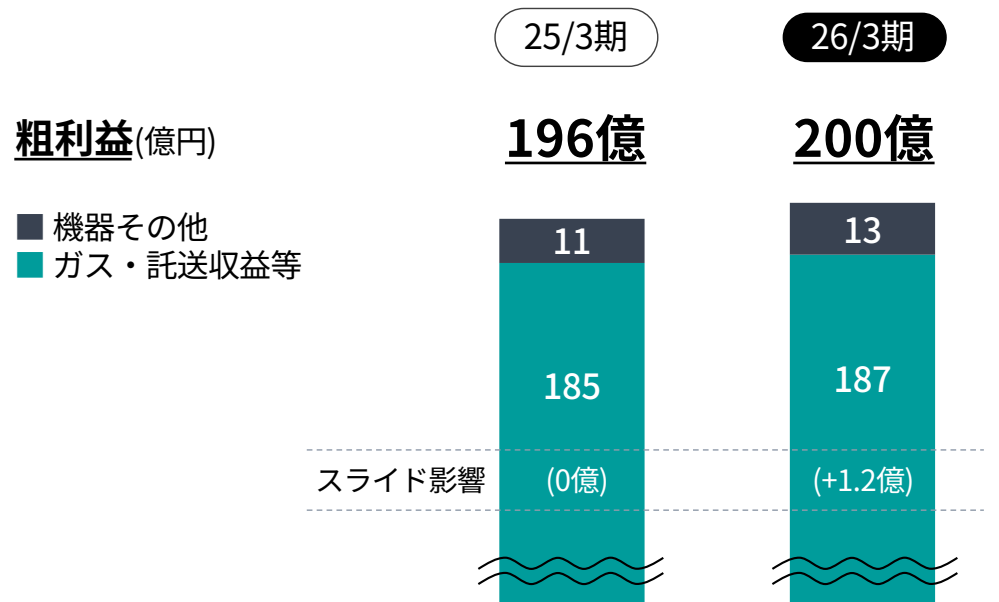
- 燃料価格の動きがプラスに作用
- 前期は追加調達コストが利益に影響

販売量増 (+5)

- 顧客増により伸長。Web申込やコミュニティ向け営業を強化し顧客基盤を拡大

	25/3期	26/3期	+/-
利幅 (円/kWh)	3.3	3.8	+0.5
販売量 (GWh)	1,587	1,723	+136
顧客数 (千件)	381	404	+23
電気セット率	23.5%	24.3%	+0.8%

粗利益は増益(前期比+2%)。家庭用が伸びて増。顧客純増数は+19千件、4期ぶりの純増。



ポイント

() 内は前期比、単位は億円

前期比+4億

機器その他 (+2)

- ハイブリッド給湯器など省エネ型ガス機器の販売台数が増

ガス (+2)

- 家庭用販売量が顧客増により伸長
- 業務用は採算性を高めて利幅良化

スライドタイムラグ

- スライド影響は+1.2億

業務用販売量

- 入札案件減少や設備省エネ化が影響

顧客数

- 22/3期以来の純増

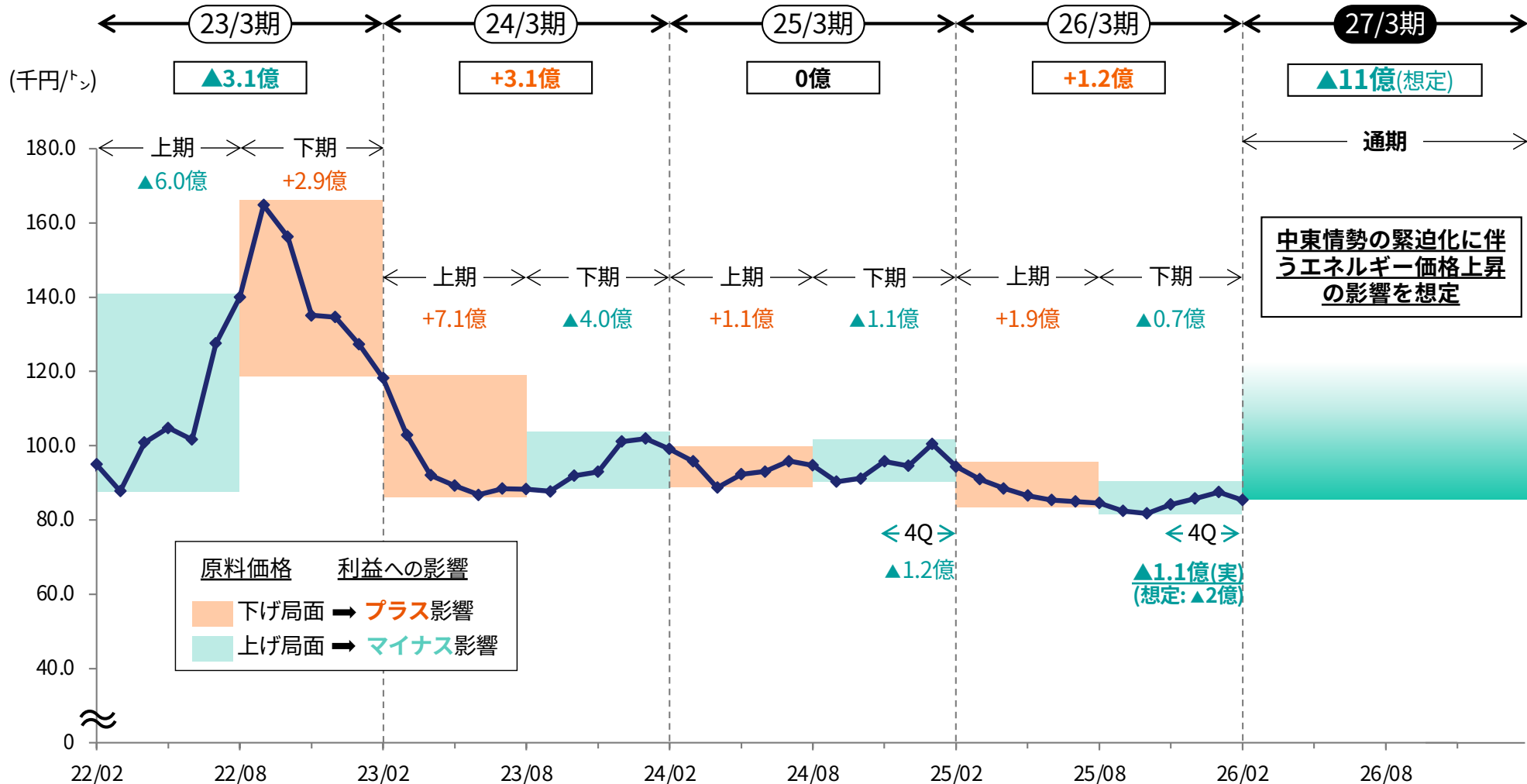
		25/3期	26/3期	+/-
スライドタイムラグ (億円)		0	+1.2	+1.2
ガス販売量 (千ト)	家庭用	148	151	+3
	業務用	196	187	▲9
顧客数 (千件)		590	609	+19

都市ガス原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

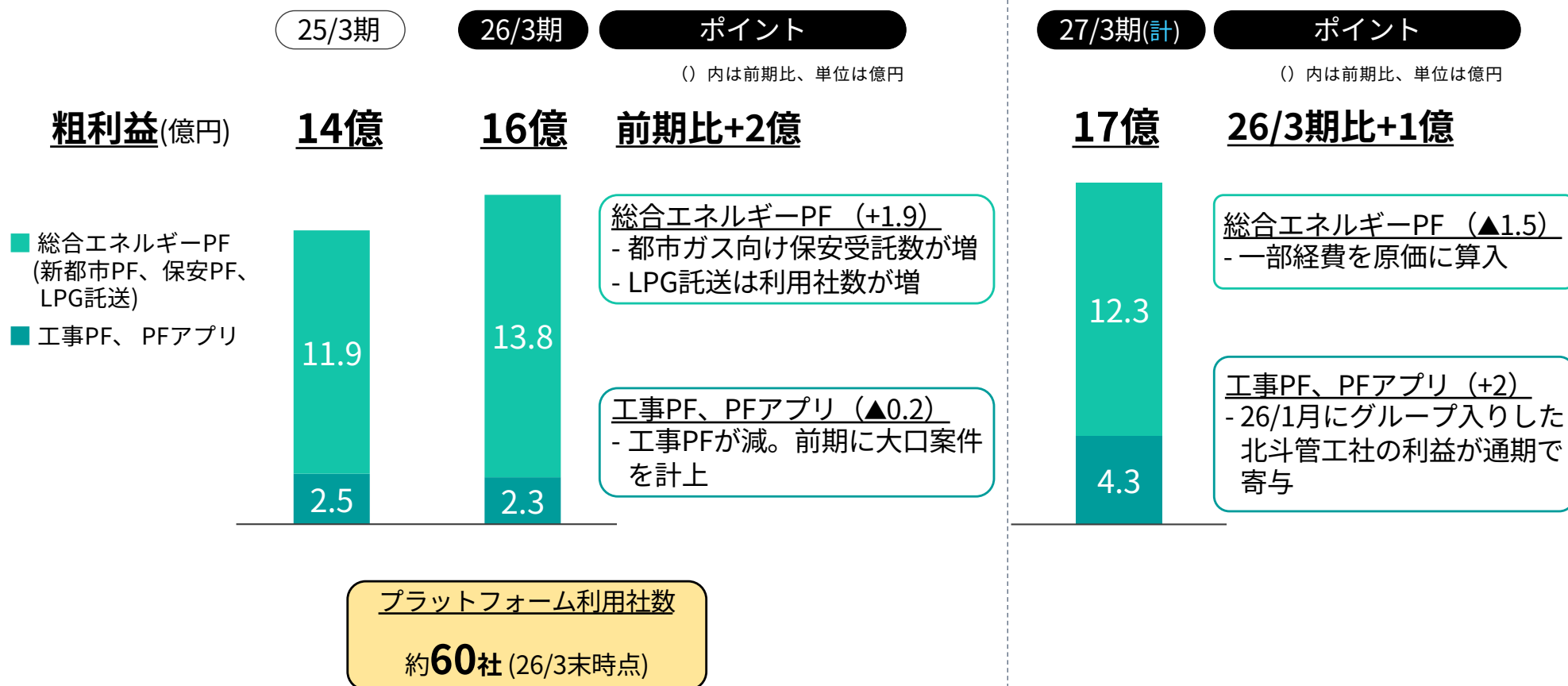
26/3期4Q(1-3月)のスライド影響は▲1.1億。原料価格が想定より低位に推移し、通期で+1.2億。
27/3期は、エネルギー価格上昇の影響を想定し、マイナス影響▲11億を通期計画に反映。

LNG原料価格(CIF)*の推移

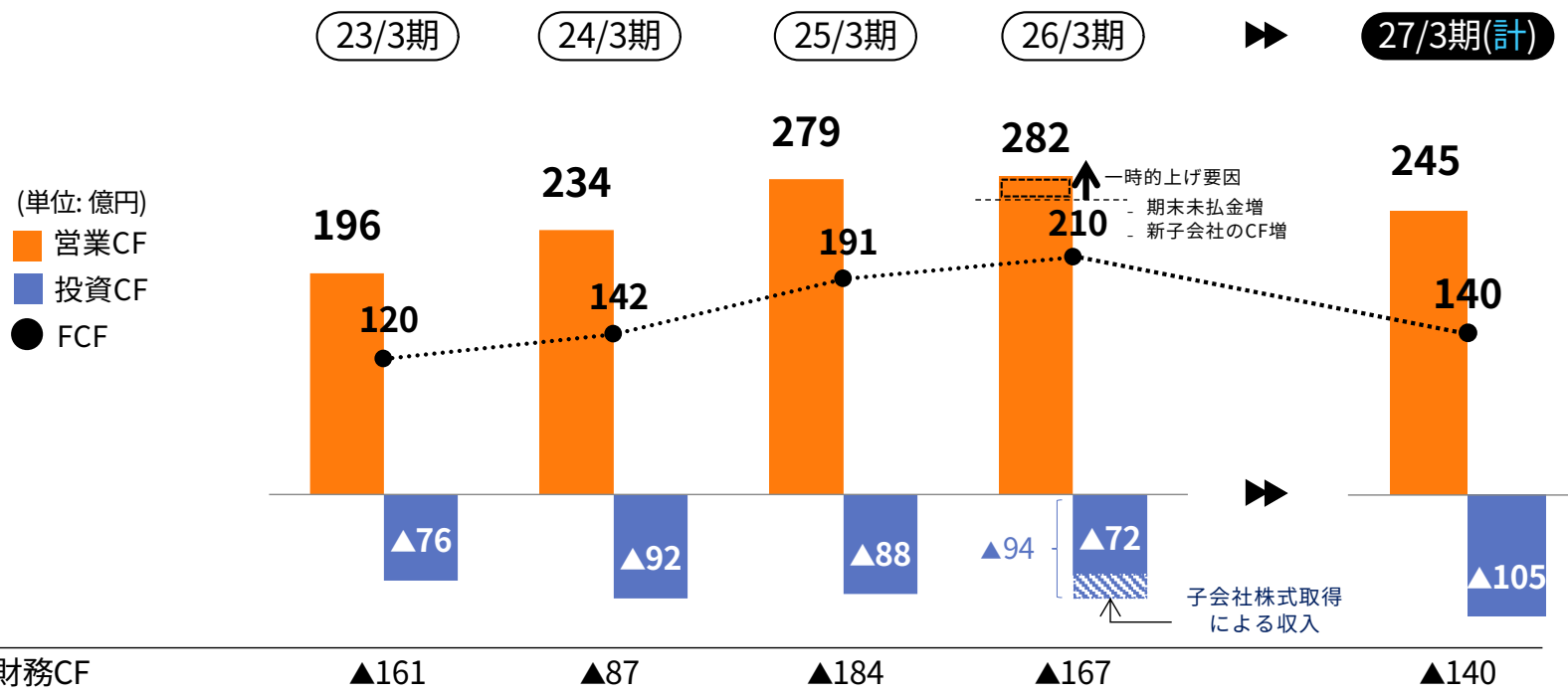
*CIF: 日本に輸入されるLNGの平均価格



26/3期は保安受託増により粗利増益(前期比+14%)。27/3期は東京エナジーアライアンス(TEA)との協業を軸に、LPガス・都市ガス事業向け総合エネルギープラットフォームの提供体制を強化。



26/3期は利益成長に伴い営業CFが増加し、FCFも拡大(前期比+10%)。
 27/3期はLPガスの商圈買収中心に投資を積み増す計画。大規模設備投資の予定なし。



投資CF
 LPインフラ整っており、
 大型設備投資予定なし

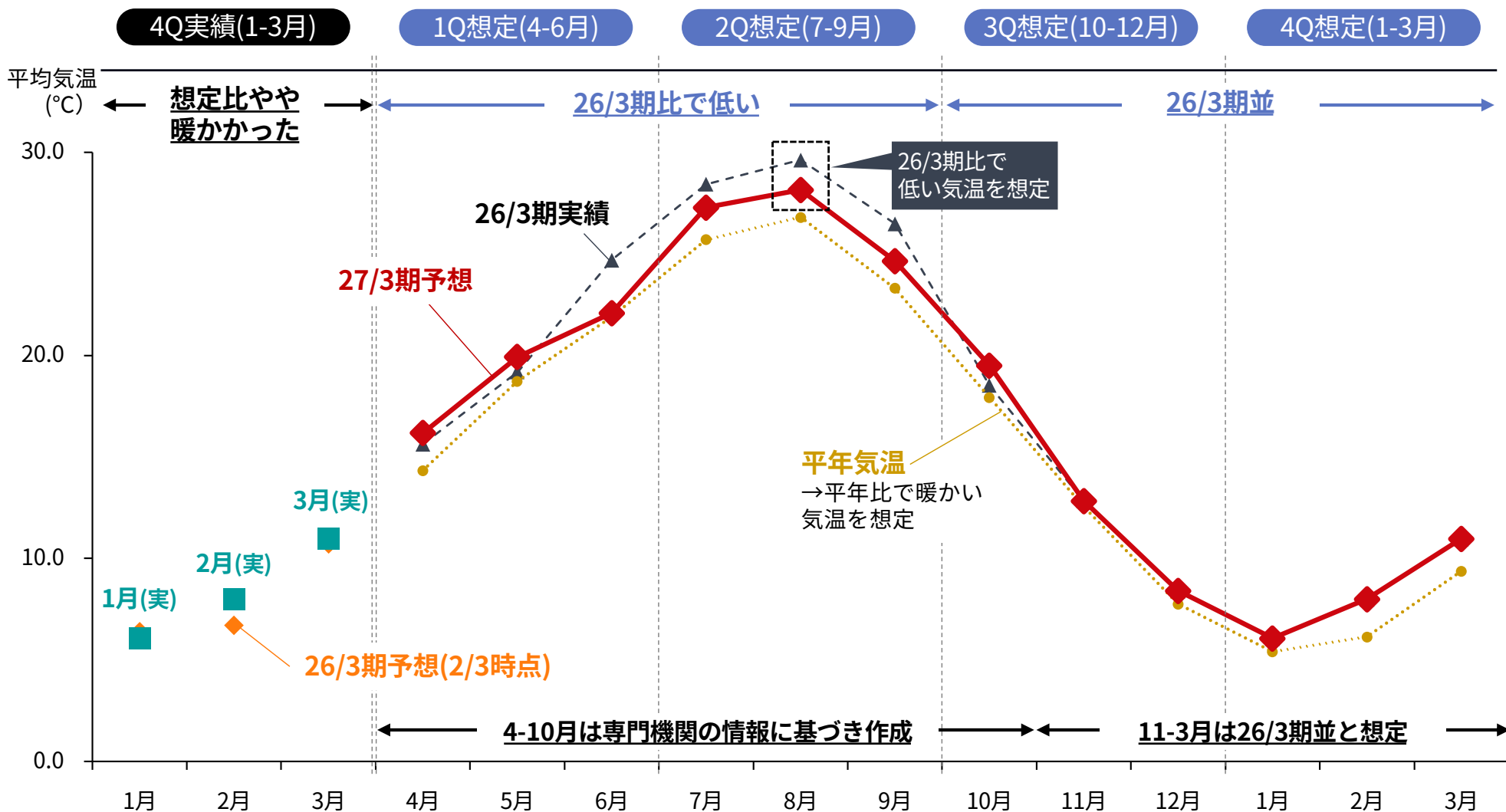
投資内訳(億円)	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期(計)
LPG	16	25	24	22	48 (償却) ▲37
内、LP 商圈買収	3	5	11	5	内、25 内、▲7
ICT	29	30	21	12	12 ▲17
都市ガス	33	41	45	44	45 ▲52
その他 (投資有価証券等)	▲2*	▲5*	▲2*	▲6*	-

✓LPG: M&A投資は必要に応じて積み増す

✓ICT: 新規投資は漸減、25/3期からは運用フェーズへ

(*マイナス表記はキャッシュフローにプラス)

26/3期4Qは想定比やや暖かい気温で推移。販売量は慎重に見積もっていたため計画を上振れ。
27/3期の気温は、上期は26/3期比概ね低い、下期は26/3期並を想定。



(*)：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)

粗利益※1(億円)	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期 (実)	27/3期 (計)	27/3期計画のポイント	29/3期 (計)
LPガス (機器その他含む)	453	483	483	486	495	- 26/3期比で家庭用+2億、業務用+4億、機器その他+3億	520
期末顧客数 (千件)	973	997	1,030	1,051	1,081		1,141
販売量 (千トン) 家庭用/業務用	186/121	179/114	178/109	181/106	181/106	- 家庭用は単位消費量を慎重に見積もり、26/3期比横ばいを見込む	188/115
単位消費量 (kg/件)	226	215	208	206	200		197
家庭用利幅 (円/kg)	212	233	232	231	232		232
ハイブリッド給湯器 累計販売台数 (千台)	2	4	9	16	24	- 販売台数増と利益率改善により機器粗利を伸ばす	40
都市ガス (機器その他含む)	203	205	196	200	191		208
期末顧客数 (千件)	667※2	601	590	609	629		669
販売量 (千トン) 家庭用・業務用計	378	365	344	338	349	- 顧客増による家庭用の増加と業務用の増加を見込む	359
スライドタイムラグ (億円)	▲3.1	+3.1	0	+1.2	▲11	- 原料価格の上昇を想定し、通期での影響を織り込む	0
電気	30	37	52	66	52		71
期末顧客数 (千件)	320	345	381	404	454		554
電気セット率 (%)	19.5	21.6	23.5	24.3	26.5		30.1
販売量 (GWh)	1,297	1,427	1,587	1,723	1,787	- 顧客増による増加を見込む	2,166
利幅 (円/kWh)	2.3	2.6	3.3	3.8	2.9	- 燃料価格の上昇を想定し、通期での影響を織り込む	3.3
プラットフォーム	11	11	14	16	17		21

※1：新セグメントに組み替えて開示

※2：24/1月以降、グループ組織再編における導管分離に伴い、都市ガス顧客数を供給中である小売件数ベースでの開示に変更