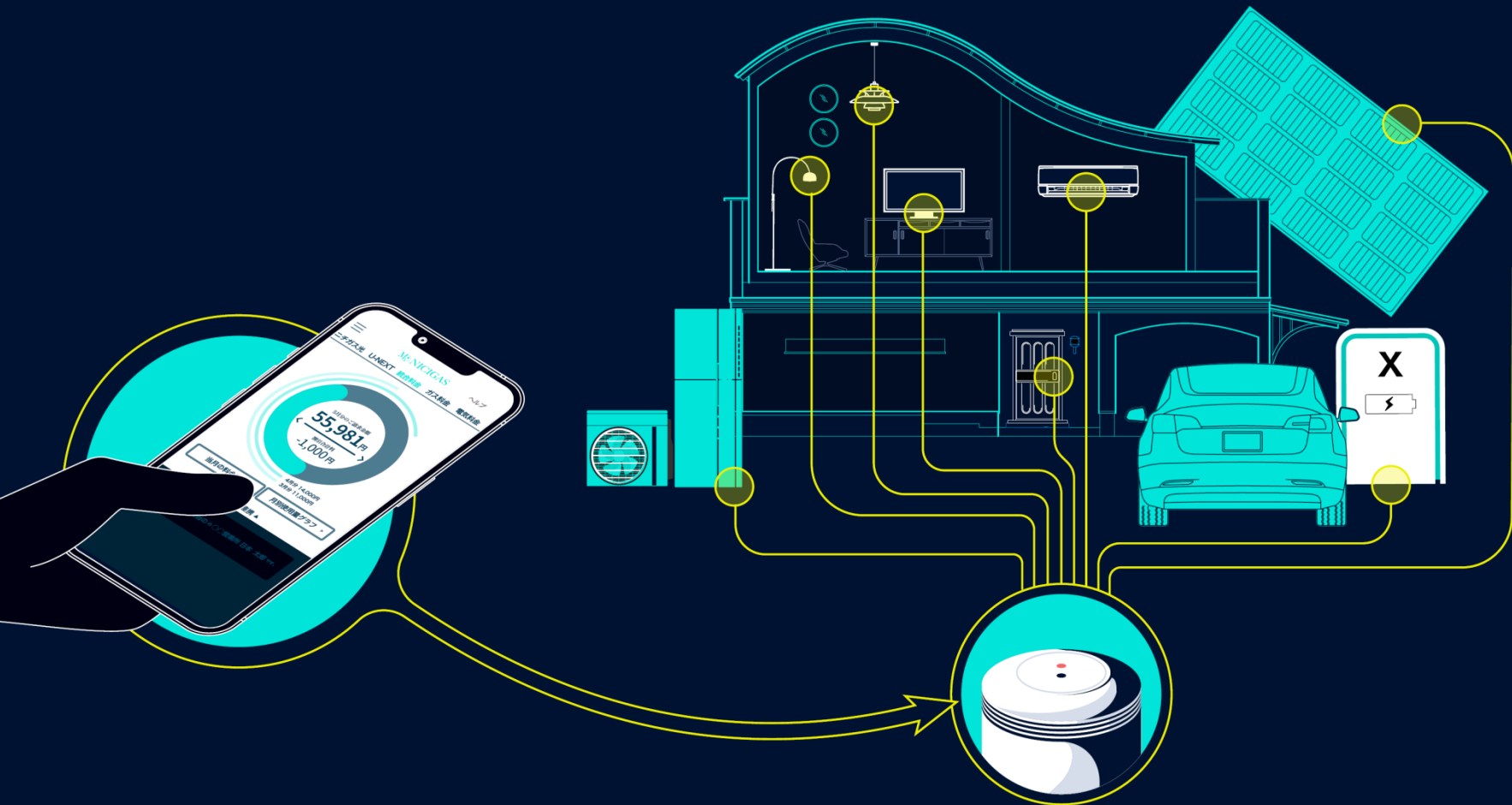


# 2023年3月期 第3四半期 決算説明資料

2023年1月31日 日本瓦斯株式会社



# 決算のポイント① 23/3期3Q実績(計画比)と通期見通し

通期計165億円変更なし。4Qはスライド影響プラスに転じて都市ガス伸び、LPの伸び減をカバー

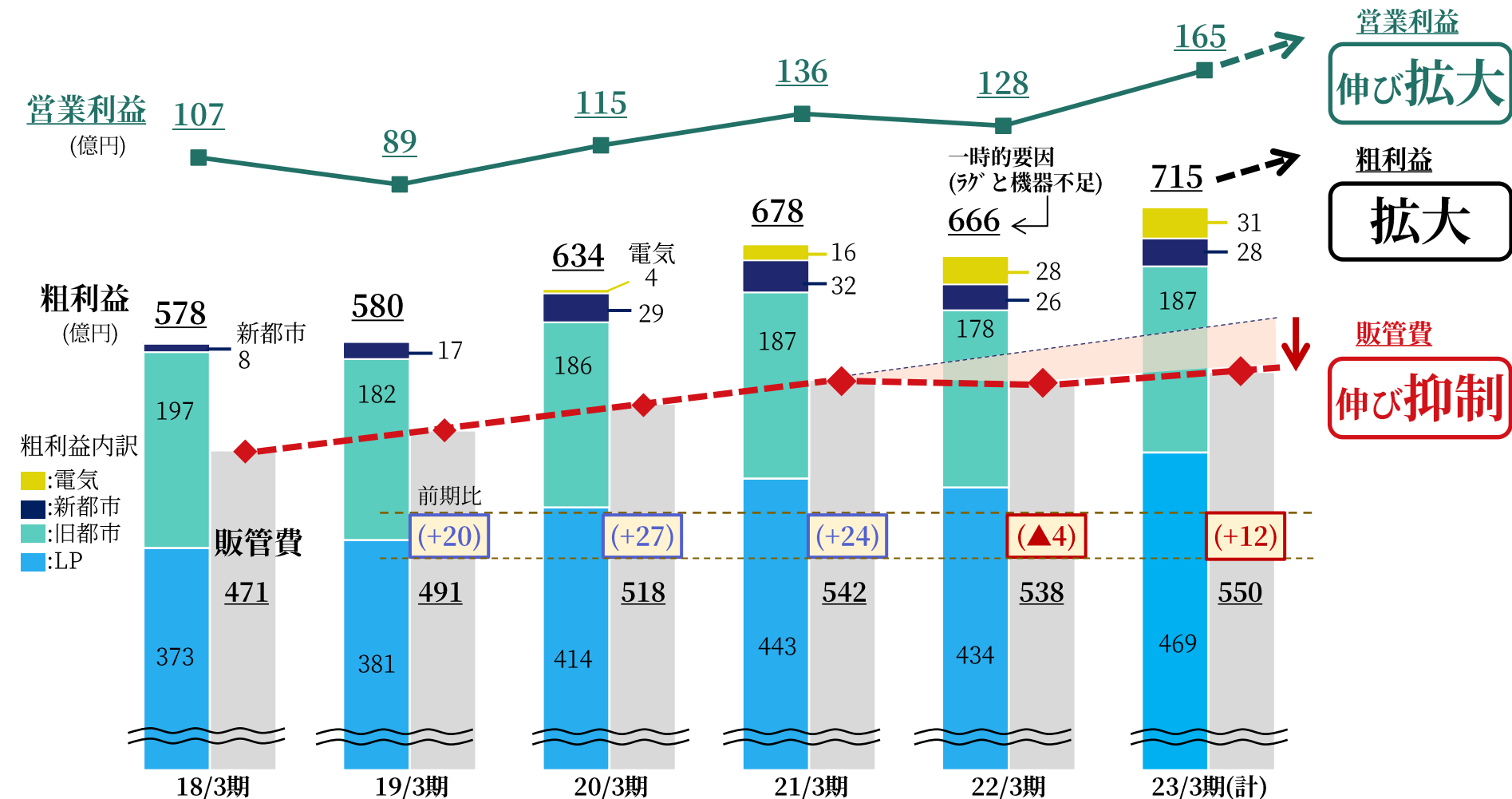
- 3Q粗利は計画比▲5億。LPが計画届かず(同▲6億)、家庭用で販売量と利幅届かず。都市ガスは同+1億、スライドラゲのマイナス影響が想定比で少なかった。販管費は計画通り、営業利益は同▲5億の60億。
- 通期営業利益165億円に変更なし。4Q粗利は都市ガス伸びてLPの伸び減をカバー。4Qスライドはプラス影響+12.5億見込む、LP粗利は足元実績と気温想定等を鑑み縮める。販管費550億円に変更なし。

(億円)	23/3期(3Q/4-12月)		23/3期 通期計画		ポイント
	計画	実績	見直前(11/1公表)	見直後	
粗利益	473	468	715	715	
LPガス	322	316	482	469	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3Q: 家庭用で計画比▲5億、販売量と利幅がそれぞれで想定に届かず</li> <li>・通期: 4Q家庭用の伸び幅下げる。販売量は4Qの気温影響(やや暖かい方向に見直し)織り込み、利幅は足元実績を鑑み縮める</li> </ul>
電気	21	21	31	31	
旧都市ガス	117	118	179	187	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3Q: スライドラゲのマイナス影響が想定比少(※下記参照)</li> <li>・通期: 4Qでスライドラゲのプラス影響を見込む(※下記参照)</li> </ul>
新都市ガス	13	13	23	28	
<u>内、スライドタイムラゲ</u>	<u>▲16.8</u>	<u>▲14.1</u>	<u>▲16.8</u>	<u>▲1.6</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・9月ピークに原料下げ傾向。3Qマイナス影響は▲8.3億(2Q時想定▲11.0億)。4Q(1-3月)でプラス影響+12.5億を新たに織り込む</li> </ul>
販管費	408	408	550	550	
営業利益	65	60	165	165	<ul style="list-style-type: none"> <li>・過去最高益を計画(これまでの最高益は21/3期の136億)</li> </ul>
純利益	46	42	110	110	<ul style="list-style-type: none"> <li>・過去最高益を計画(これまでの最高益は22/3期の100億)</li> </ul>
総還元額			110	110	<ul style="list-style-type: none"> <li>・還元方針に変更なし(詳細はP15)</li> </ul>
ROE			15%	15%	

# 決算のポイント② 粗利益・販管費の推移

営業利益は過去最高の165億を計画。顧客数伸ばして粗利増やし、販管費は伸び抑える

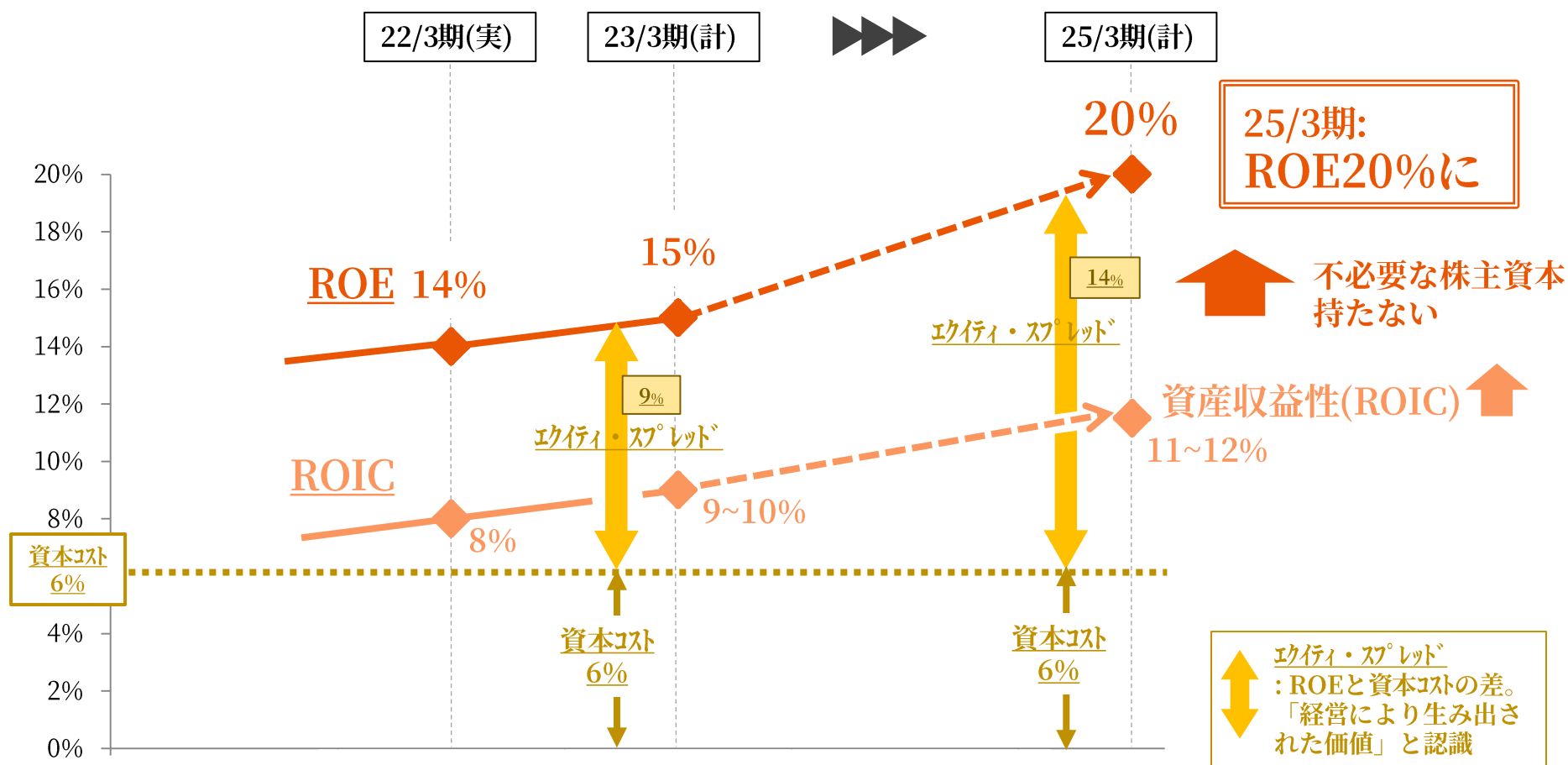
- LPと電気中心に顧客増やし粗利伸ばす。DXで生産性上げ販管費の伸び抑制、営業増益に繋げる。
- 23/3期は過去最高益となる165億を計画。顧客増でLPと電気の粗利増え、都市ガスはスライドラグのマイナス影響が前期比で減る(利益にプラス影響)。販管費は同+12億となる通期550億を計画。



# 決算のポイント③ ROIC・ROEの計画

25/3期にROE20%を達成する。資産収益性(ROIC)高め、不必要な株主資本は持たない

■ ROEは財務上の最重要KPI、25/3期の20%を目指す。高収益資産(LPとICT)の割合を高めてROIC上げ、不必要な株主資本持たない。経営が生み出す付加価値(エクイティ・スプレッド)拡大し株主パフォーマンスを高める。

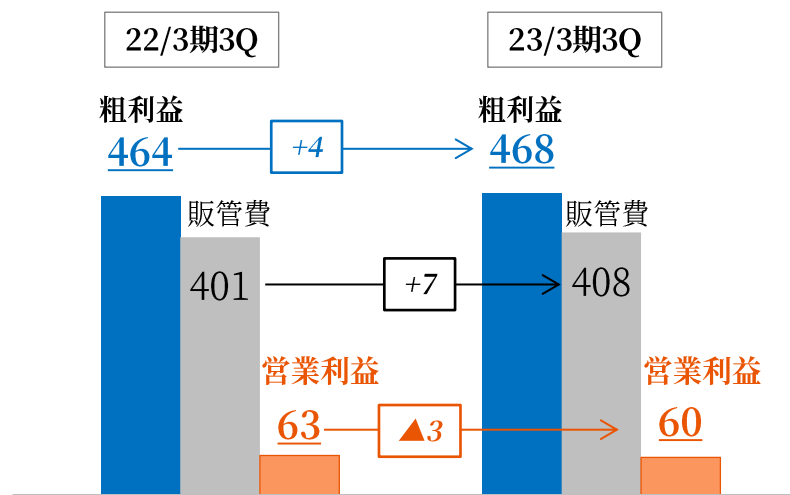


# 決算の実績① サマリー(22/4-22/12月) (前期比)

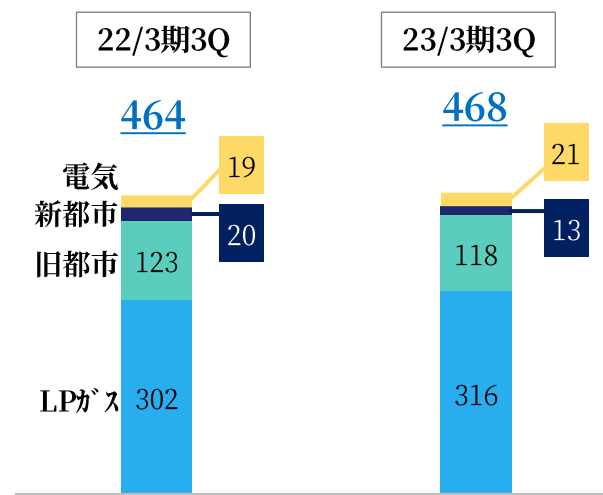
粗利増益、LP伸びスライドラゲのマイナス影響増を吸収。販管費やや増、獲得費はターゲット絞り減

■粗利増益(前期比+4億)。LP家庭用が増え、スライドラゲのマイナス影響拡大(1-3Q前期比)による都市ガスの減を吸収。販管費はIT費用等を積み増し全体でやや増、獲得費はターゲット絞り込み減った。営業利益は前期比やや減(同▲3億)の60億。

粗利益/販管費/営業利益 (億円\*)



粗利益内訳 (億円\*)



\*実数の単位未満は四捨五入

全セグメント合計 (億円)	22/3期 (3Q/4-12月)	23/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント
粗利益	464	468	+4	・LPは前期比+14億、家庭用伸長。都市ガスはスライドラゲのマイナス影響が前期比拡大
販管費	401	408	+7	・全体でやや増、IT費用(生産性向上と成長投資)等積み増し。獲得費は前期比減
営業利益	63	60	▲3	
販売量(千トン) LPガス	210	208	▲2	・家庭用: 高気温(前期比)影響で単位消費量減 ・業務用: コロナ影響からの回復が進んでいる
旧都市ガス	198	198	0	
新都市ガス	62	59	▲3	
電気(GWh)	767	913	+146	・顧客数伸びて販売量増。3Q(4-12月)の単位消費量は前期並

# 決算の実績② 販管費明細

3Qまで(4-12月)の販管費の進捗は計画通り。通期計画(550億)に変更なし

■ 3Qまで(4-12月)の販管費408億、進捗計画通り、通期計画(550億)に変更なし。内訳は当初計画比で顧客獲得費用<sup>3</sup>、ガスボンベ運搬費<sup>5</sup>、IT費用<sup>6</sup>が多、人件費<sup>1</sup>、ガス関連機材<sup>4</sup>(ボンベ購入費)が少。獲得費はターゲット絞り込みで前期比大きく減。運搬費は新配送システム導入進め、来期以降の削減に繋げる。

\*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)	23/3期 通期計		23/3期 (3Q実)	進捗 *対見直後	ポイント	22/3期	
	見直前(11/1公表)	見直後				(通期実)	(3Q実)
1. 人件費	145	139	104	75%	・当初計画に余裕あり、通期計画を見直し	138	103
2. 減価償却費 (*i)	88	87	64	74%		89	66
3. 顧客獲得費用 (*ii)	70	77	57	74%	・ファミリー層に営業先を絞り込み前期比で減らす。通期は進捗をベースに積み増す	83	64
4. ガス関連機材等	35	30	25	83%	・当初計画比で今期のボンベ購入減。自社施設で検査しながら使用期間を長期化	28	22
5. ガスボンベ運搬費	28	33	22	67%	・新配送システムは23年夏頃に全体の8割導入を目指す。同システムの効果はこれから	31	20
6. IT費用	34	37	27	73%	・生産性向上とプラットフォーム事業向け成長投資。円安の影響で一部ランニングコストが増	31	23
7. 保安・検針費等	22	22	17	77%		23	17
8. 租税公課・事業税	20	20	15	75%		19	15
9. 修繕費用 (*iii)	18	17	12	71%		16	11
10. 手数料等	14	15	10	67%		13	9
11. 広告宣伝費	12	10	8	80%	・3QにCM(TVとデジタル)を出稿した	7	5
12. 通信費 (*iv)	11	11	8	73%		10	8
13. 旅費交通費	6	6	5	83%		6	4
14. コールセンター	6	5	4	80%	・顧客基盤拡大の中、条件の見直しでコスト効率化	6	5
15. 託送料	6	6	4	67%		5	4
16. その他	35	35	26	74%		33	25
<b>合計</b>	<b>550</b>	<b>550</b>	<b>408</b>	<b>74%</b>		<b>538</b>	<b>401</b>

(\*i) IT関連の償却は「6. IT費用」、のれんの償却は「16. 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の合計

(\*iii) ボンベや機材等の修繕費、ボンベ検査費用

(\*iv) 顧客とのコミュニケーション費用、サービス並通信費用

# 決算の実績③ LPガス事業 (22/4-22/12月) (前期比)

粗利増益、家庭用ガスが利幅拡大し粗利伸長。機器不足は解消が進んでいる

- 粗利増益(前期比+14億)。家庭用で粗利伸長、高気温で販売量減も利幅拡大。業務用は前期比減、利幅縮小(逆スライドラック影響)、需要は回復進んだ。機器は同+4億、前期の品不足影響は概ね正常化。
- 3Qまで(4-12月)の純増21千件。3Qは訪問営業中心に件数積んだ。10-12月の商圈買収0.2千件/3社。

\*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)	22/3期 (3Q/4-12月)	23/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	302	316	+14		469
内、ガス	280	289	+9	<ul style="list-style-type: none"> <li>・家庭用: 前期比増。利幅拡大、販売量は高気温(前期比)で減</li> <li>・業務用: 前期比減。利幅縮小、逆スライドラック影響(※原料下げ局面で利益にマケス)。需要は回復進んだ</li> </ul>	431
kgあたり	133円	139円	+6円	・全体で前期比良化。家庭用で利幅大きく良化、業務用で利幅縮小	137円
内、プラットフォーム(PF)	8	9	+1	・新都市PFと保安PFを中心に粗利を積み上げ(詳細はP12)	12.4
内、機器工事・その他	14	18	+4	・ハイブリッド給湯器を前期比2.5倍超のペースで販売	26
お客様数(千件)	941	968	+27	・LPの電気セット率: 19.9%(=セット件数193千件/968千件)	986
純増数(千件)	23	21	▲2	・3Qまで(4-12月)の商圈買収+2.1千件/17社(前期は+1.7千件/15社)	40
ガス販売量(千トン)	210	208	▲2		314
家庭用	126	122	▲4	・高気温(前期比)で単位消費量が減、顧客数は増加	190
業務用	84	86	+2	・飲食店等、商業用需要の回復進んだ	123

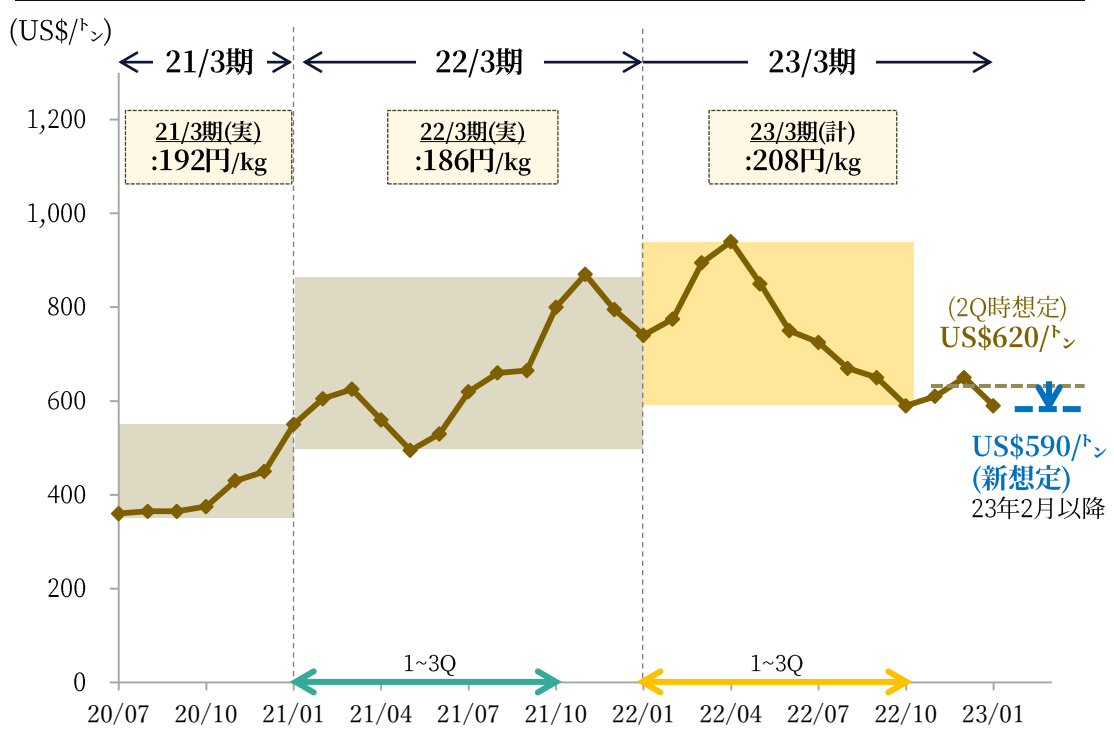


# LPガス原料価格(CP)の推移

上期は高い原料(CP)が原価となり価格改定で対応。足元原料(CP)はピーク時の2/3程度で推移

■ 今期は上期に高い原料(CP)が原価となり、価格改定で対応した。CPは4月のUS\$940/トン<sup>ピーク</sup>に足元US\$600/トン程度で推移、2月以降の想定をUS\$620→US\$590/トンに見直す。為替想定は2月以降を150円→135円/US\$に見直す。

## LPガス原料価格(CP)の推移



(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
2020年	565	505	430	230	340	350	360	365	365	375	430	450
2021年	550	605	625	560	495	530	620	660	665	800	870	795
2022年	740	775	895	940	850	750	725	670	650	590	610	650

2023年1月 (商品の性質上、対象外もあり)

\*ハイライトは23/3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

## 為替相場(TTS)

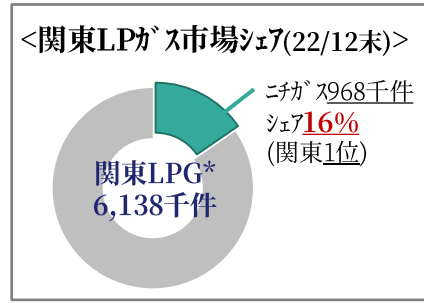
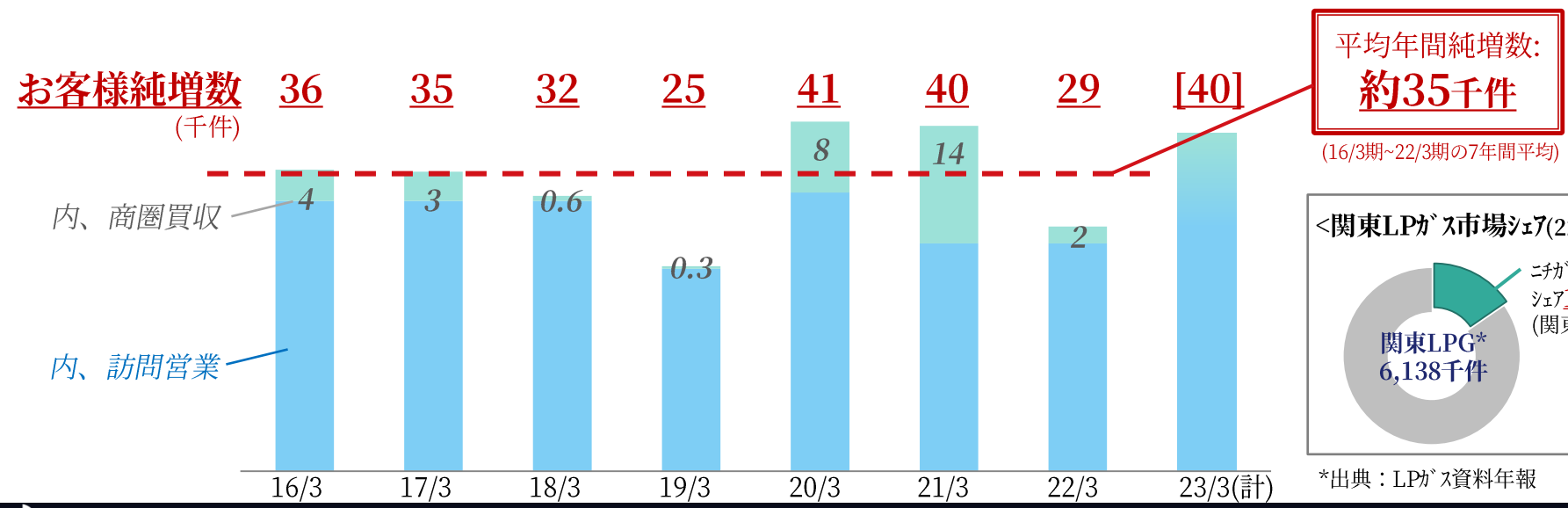
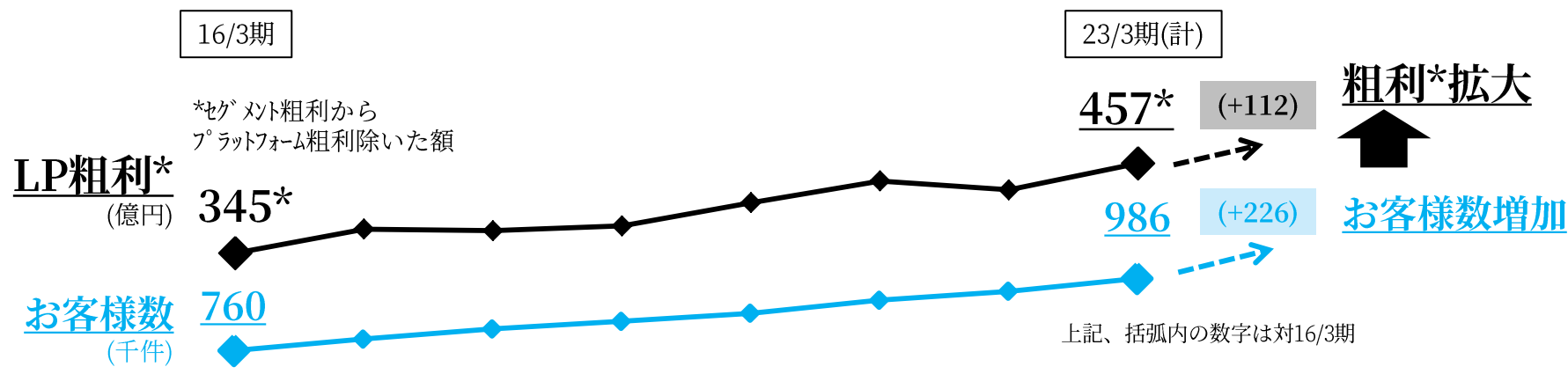




# LPガスお客様数と粗利の推移

顧客数増加に伴い粗利拡大。ファミリー層中心にガスと電気のセット販売で顧客基盤を拡大する

■ LPガスは顧客増に伴い粗利を拡大してきた。過去7年間の平均年間純増数は約35千件。訪問営業に加えて商圈買収も進めながら、ファミリー層中心にガスと電気のセット販売で顧客基盤を拡大する。



\*出典：LPガス資料年報

# 決算の実績④ 電気事業 (22/4-22/12月) (前期比)

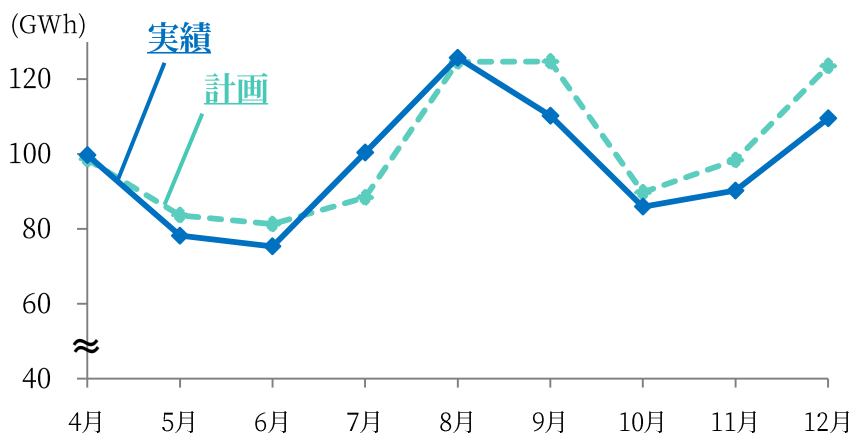
粗利益増益、販売量が伸長。契約申込みは規制料金ユーザーから減、新電力ユーザーから増

- 顧客増で販売量伸長し、粗利益増益。純増は3Q(4-12月)までで35千件。申込みは規制料金ユーザーから減(現状規制料金が安いため)、新電力ユーザーから増。電力調達は相対での安定調達を継続。
- 3Qは一過性の追加調達コストの支払いなし。4Qも見込まず。

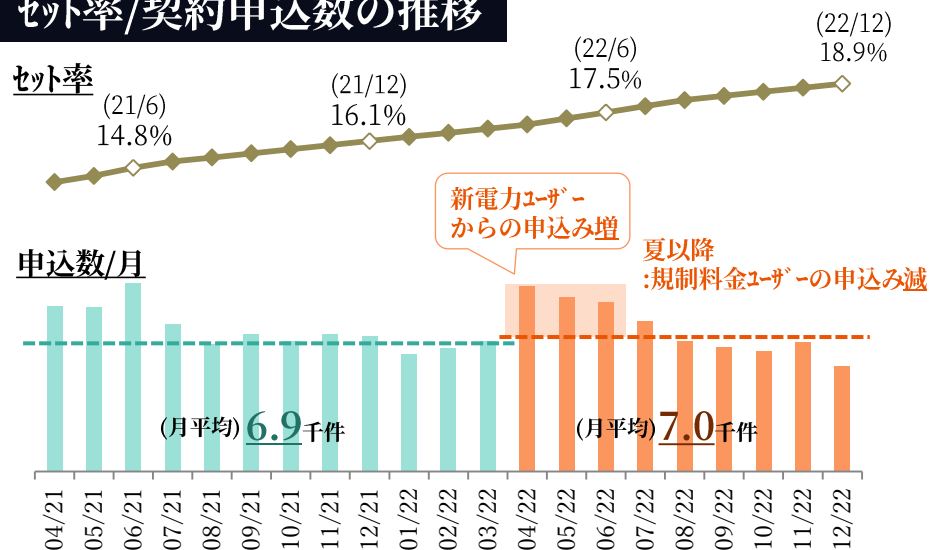
\*実数の単位未満は端数処理。 \*増減は億円表示処理後で算出

電気	22/3期 (3Q/4-12月)	23/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益(億円)	19	21	+2	・ 3Q(10-12月)粗利は概ね計画通り。今期は2Qに一過性の追加調達コストを支払った(記録的猛暑の影響)。下期の追加コスト発生見込まず(3Qもなし)	31
kWhあたり	2.5円	2.3円	▲0.2円		2.3円
お客様数(千件)	269	313	+44	・ 申込みは規制料金ユーザーから減(特に夏以降)、新電力ユーザーから増(卸市場価格高騰で契約受付停止/料金改定実施の影響)	379
純増数(千件)	45	35	▲10		100
電気販売量(GWh)	767	913	+146	・ 顧客数拡大(21/12月:269千件→22/12月:313千件)。単位消費量は前期並	1,371

## 23/3期 月次販売量



## セット率/契約申込数の推移



※月次販売量: 前月初めから当月下旬までの間で五月雨に検針した1ヶ月分の量を反映  
 ※7月: 6月下旬の記録的猛暑で計画を大きく超過、追加調達コストを支払った

# 決算の実績⑤ 都市ガス事業(22/4-22/12月) (前期比)

粗利前期比減。3Qまではスライトのマイナス影響が前期比拡大。今期4Qはスライト影響プラス見込む

■粗利前期比減。スライトラゲは、3Qまでは前期比マイナス影響拡大(▲5.8億→▲14.1億)も、通期でマイナス影響縮小(今期4Qで影響プラス見込む。スライト影響除きでは、旧都市で粗利ほぼ横ばい、商業用伸び家庭用の販売量減(高気温影響)を吸収。新都市は影響除きでも減、気温に加えて件数未達も影響した。

\*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

旧都市ガス(億円)	22/3期 (3Q/4-12月)	23/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	123	118	▲5		187
内、ガス	109	104	▲5	・スライト影響を除くと粗利ほぼ横ばい。商業用伸びた	166
内、スライトタイムラゲ	▲3.8	▲9.0	▲5.2	・足元原料下げ局面。3Q(10-12月)影響:▲5.2億 ・通期計画には4Q(1-3月)で+7.5億のプラス影響織り込む	▲1.5
内、託送収益等	7	7	0		11
内、機器・工事等	7	7	0		10
お客様数(千件)	419	417	▲2	・3Q(4-12月)純増数: ▲1.6千件 ・旧都市の電気セット率: 19.2%(=セット件数80千件/417千件)	426
ガス販売量(千ト)	198	198	0	・家庭用: 単位消費量減、高気温(前期比)が影響	296
家庭用/業務用	71/126	68/130	▲3/+4	・業務用: 食品関連中心にビジネス需要堅調。商業用も伸びた	113/182

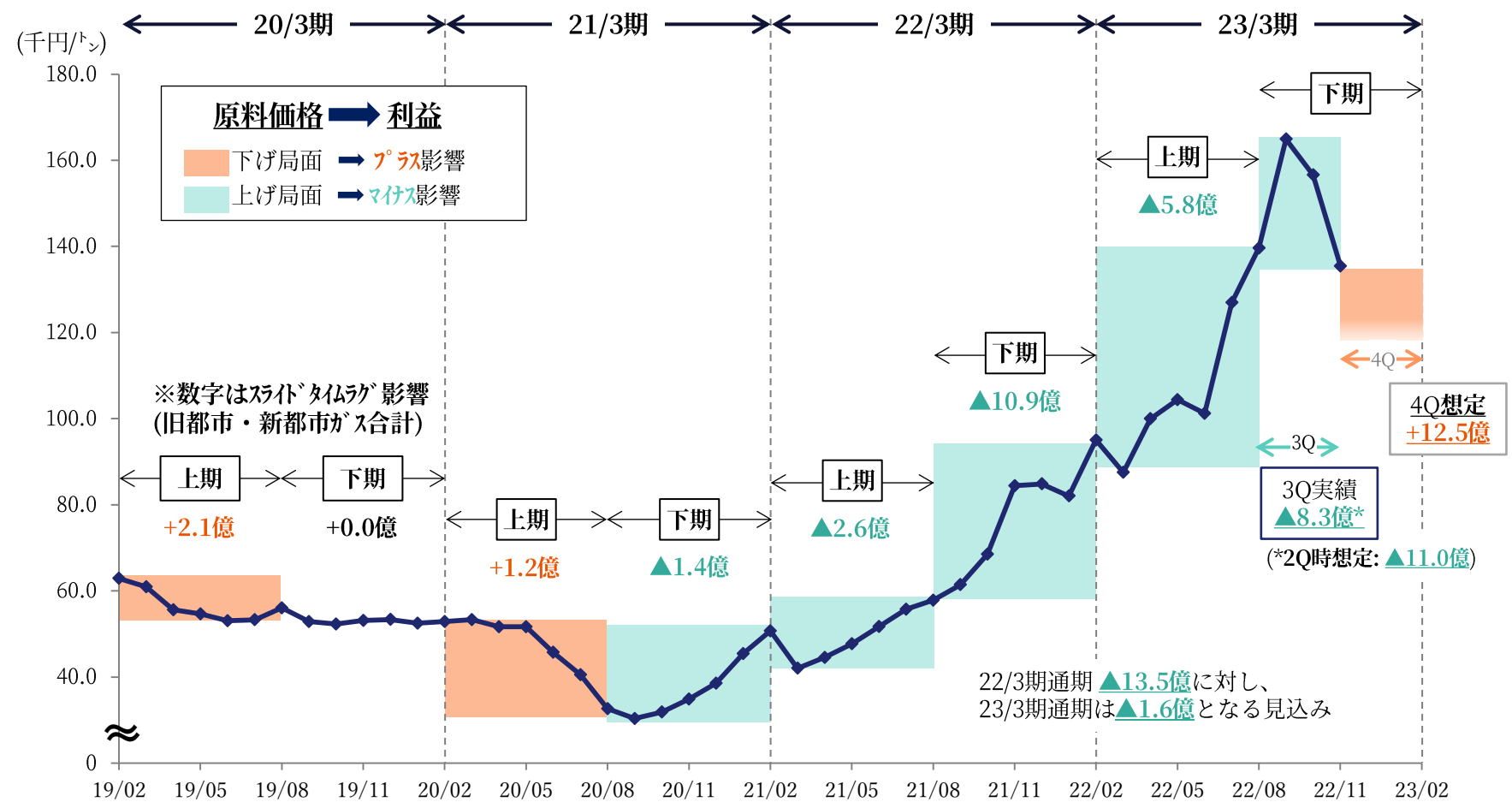
新都市ガス(億円)	22/3期 (3Q/4-12月)	23/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	23/3期 通期計画
粗利益	20	13	▲7		28
内、ガス	18	12	▲6		26
内、スライトタイムラゲ	▲2.0	▲5.1	▲3.1	・足元原料下げ局面。3Q(10-12月)影響:▲3.1億 ・通期計画には4Q(1-3月)で+5.0億のプラス影響織り込む	▲0.1
内、機器・工事等	2	1	▲1		2
お客様数(千件)	310	268	▲42	・3Q(4-12月)純増数: ▲35千件 ・新都市の電気セット率: 14.9%(=セット件数40千件/268千件)	323
ガス販売量(千ト)	62	59	▲3	・家庭用: 高気温影響で単位消費量減、お客様数の計画未達も影響	92
家庭用/業務用	42/20	38/21	▲4/+1	・業務用: 商業施設や飲食店等でコロナ影響からの需要回復が進む	59/33

# 都市ガス原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

原料は9月ピークに下げ方向。3Qのマイナス影響は想定比で少、4Qは影響プラスに転じる見込み

■原料は9月ピークに下げ方向に転じている。3Qのスライドのマイナス影響は想定より少なかった(想定▲11.0億/実績▲8.3億)。4Qはスライド影響がプラスに転じる見込み、+12.5億のプラス影響を新たに見込む。

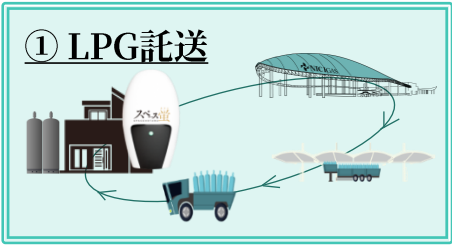


## LNG原料価格(CIF)\*の推移 ※CIF: 日本に輸入されるLNGの平均価格



# 決算の実績⑥ プラットフォーム事業

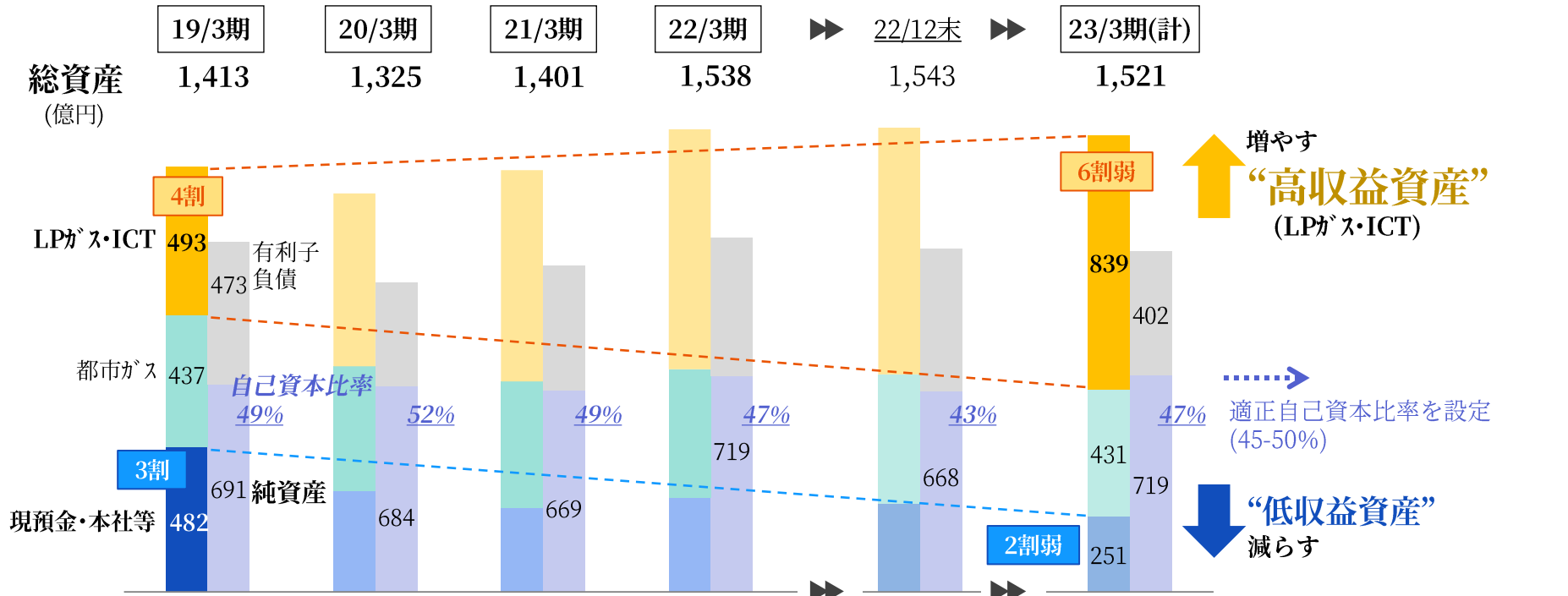
粗利概ね計画通り。充填・配送は小規模でスタート、保安PFはサービスエリアの拡大を進めている

■ 3Qまでの粗利は8.5億円、通期計画12.4億円に向け粗利を積み上げ。LPG託送(充填・配送)は11月から小規模でホ°レーション開始。保安PFはリモート対応取り入れながらサービスエリア拡大し、収益に繋げる。

プラットフォーム粗利* (実績 / 計画)	23/3期		24/3期以降 セグメントとしてお示しできる規模へ
	3Q(9ヶ月)	通期(計)	
*LPセグメントを含む(詳細はP6)	8.5億円	12.4億円	
粗利内訳(億円)			
<b>① LPG託送</b> 	0.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>充填・配送: 11月にサービス開始、小規模スタート。これまで全国38社のLP会社が夢の絆(LPガスサブ充填基地)を見学。</li> <li>スパ°ス蛍: スマートメータ。自社向け(LP・都市ガス合計128万台)に加え、他社向けに全国7万台超/15社設置。スパ°ス蛍は検針員不足を解決、他社からの関心高い。</li> </ul>	
<b>② 新規参入PF</b> 新都市PF 保安PF 電気PF 	7.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>新都市PF: 自由化都市ガス市場参入支援サービス。継続課金モデル、全国84社(うちLP会社14社)にサービス提供。</li> <li>保安PF: 都市ガスの開閉栓・保安を他社から請け負う業務、継続性高い。エリア拡大で対応件数2割増を見込む。来期のエリア拡大も計画。自社顧客向けでは、現地に出向かないリモート保安対応を拡大。</li> </ul>	
<b>③ PF77°リ</b> タノミスター マイニチガス 	0.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>タノミスター: BtoB向けガス機器などの受発注システム。取引数に応じてシステム使用料(約500円/回)受領、潜在市場は年間1,500万取引(想定)。取扱品増で利便性向上。3Qはガス展などで自社機器販売(=取引数)伸長、機器の品不足は回復が進んでいる。</li> </ul>	

## 株主資本のパフォーマンスを向上させる。資産収益性(ROIC)高め、不必要な株主資本持たない

■ ROE向上に向け資産収益性(ROIC)を高める。全体の資産規模大きく増やさず高収益資産の割合を高めている。ROEは4年間で6%→15%に大きく良化する見込み。不必要な株主資本は持たない。



↑ 増やす  
“高収益資産”  
(LPガス・ICT)

→ 適正自己資本比率を設定  
(45-50%)

↓ “低収益資産”  
減らす

純資産(株主資本)大きく増やさず  
**純利益拡大**

純利益(億円)	43	77	94	100	-	110
ROIC <sup>(*1)</sup>	5%	7%	9%	8%		9~10%
ROE <sup>(*2)</sup>	6%	11%	14%	14%		15%

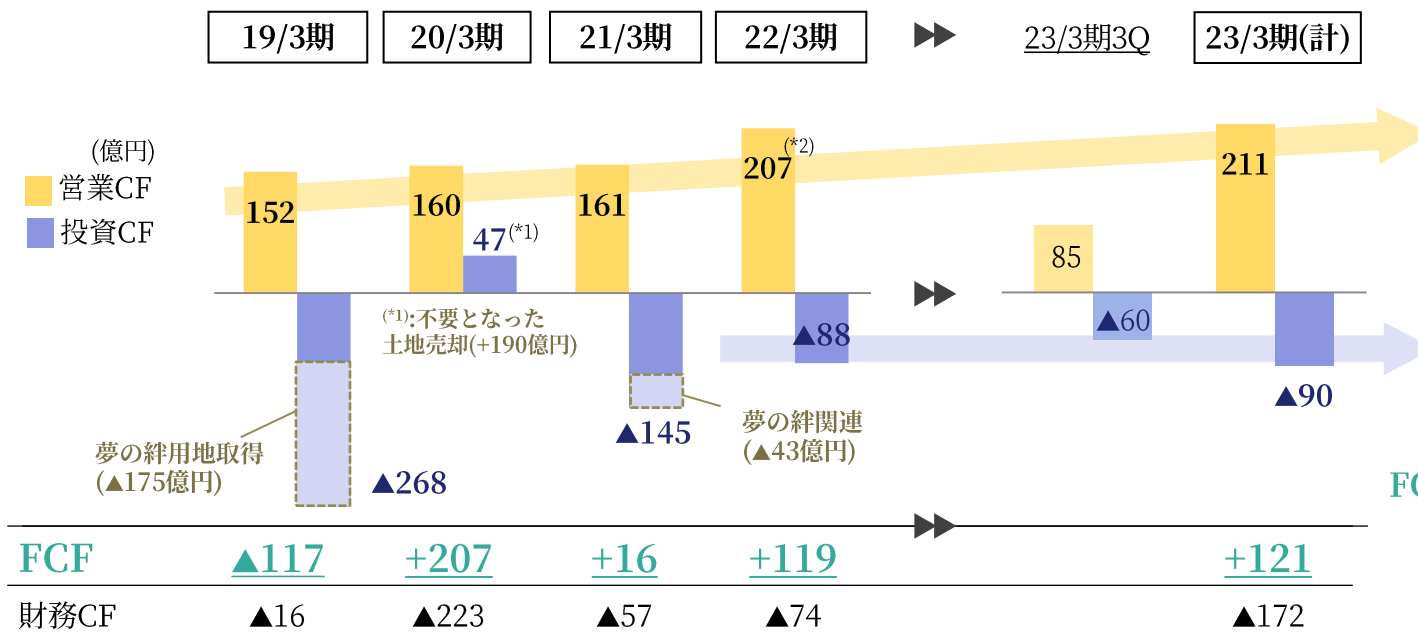
	19/3	→	23/3
純利益	43億		110億
純資産	691億		719億
ROE	6%		15%

(\*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

# Cash Flow / CAPEX

顧客増で利益成長し営業CF伸ばす。投資CFは大きく増えず、FCF成長。還元額をカバー

■ FCF成長させる。顧客拡大でLPと電気中心に利益積み上げ、営業CF伸ばす。投資CFは大規模投資が一巡、収益に繋がるLPとIT向け投資に重点を置く。還元額はFCFでカバー。



**営業CF**  
LP、電気、プラットフォームで伸ばす

**\* CAPEX**  
大規模投資一巡。高収益資産への投資に重点を置く(\*下記参照)

FCF: 還元額をカバーする水準

	22/3(実)	23/3(計)
FCF	+119億	+121億
総還元額	95億	110億

(\*) 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

*CAPEX(億円)	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期3Q	23/3期(計)
高収益資産	220	83	102	55	31	CAPEX 42 減価償却 ▲51
LPG (含M&A)	206	63	87	34	11	15 ▲33
ICT	14	20	15	21	20	27 ▲18
旧都市	49	54	53	43	22	38 ▲58

✓ **LPGとICT**: 投資積み増す (採算性厳しく検証、ROIC向上へ)

✓ **旧都市**: 投資徐々に減る

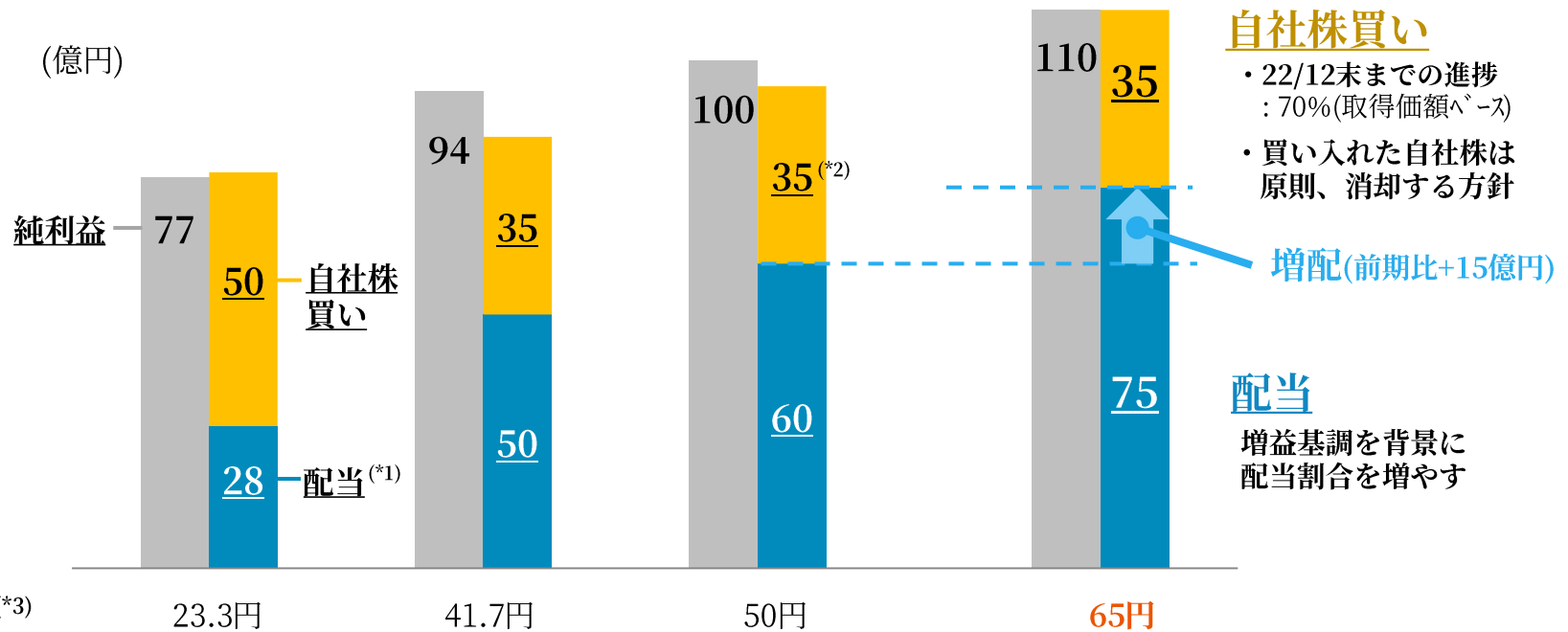


# 株主様への還元

還元方針に変更なし。不必要な株主資本を持たず、利益成長に応じて還元を充実させる

■ 23/3期の還元計画は純利益同額の110億円(自社株買い35億+配当75億)。不必要な株主資本持たず利益を還元する。今後も利益成長に応じて還元を充実させる方針。

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期(計)
<b>総還元性向</b>	<b>101%</b>	<b>90%</b> (純利益が計画超過)	<b>95%<sup>(*)2</sup></b> (期初予想：100%)	<b>100%</b>

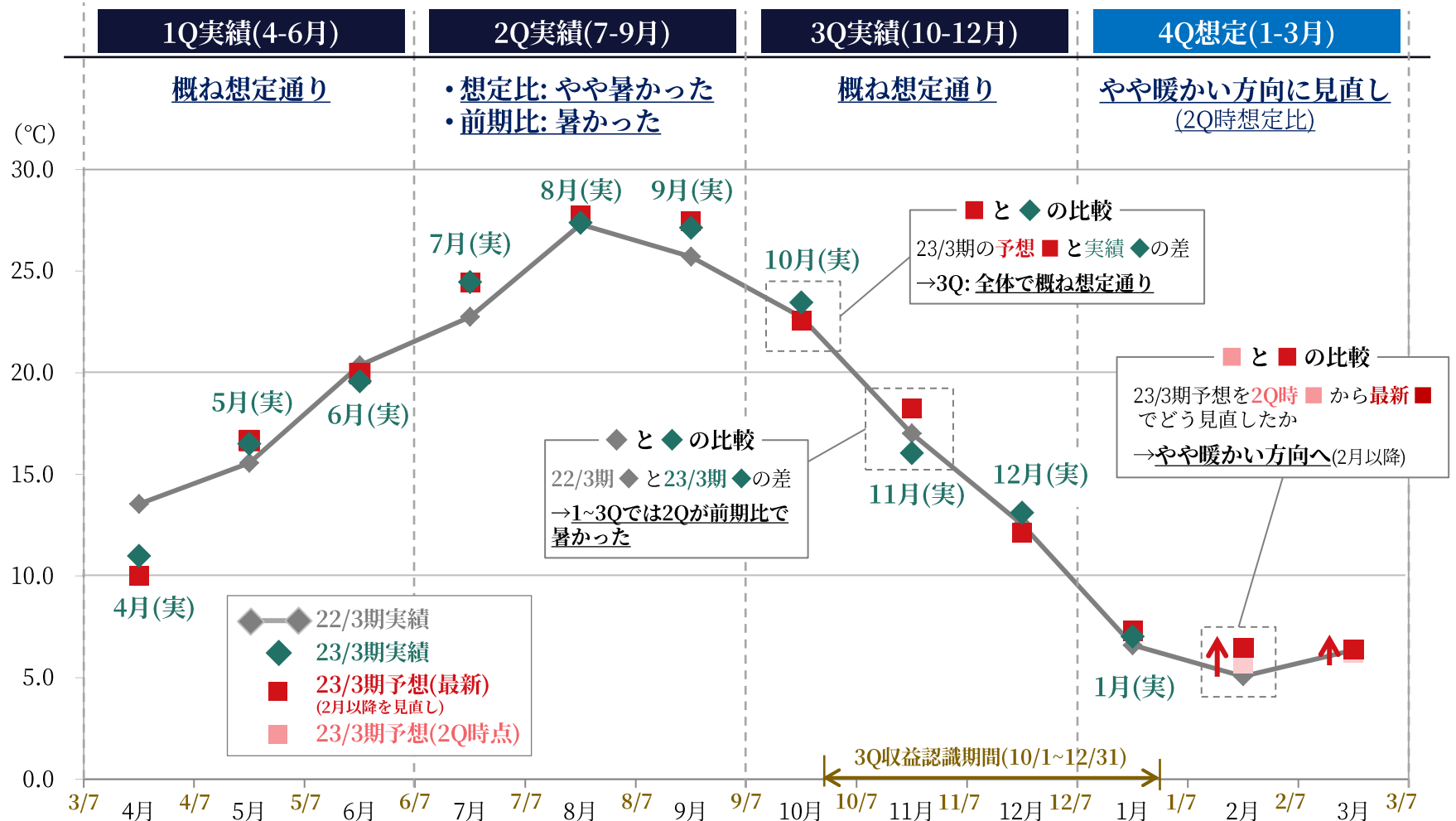


(\*)1 配当額は決議ベース (\*2) 期初発表買入れ枠の上限株数に達したため買入れ完了(期初想定40億) (\*3) 分割後ベースの1株あたり配当額

# 平均気温

3Q気温は全体として概ね想定通り。4Qは、2Q時想定よりやや暖かい方向に見直す

- 3Q(10-12月)は全体として概ね想定通りとなった。前期比では3Qまで(4-12月)で暑い気温となった。
- 4Q(2月以降)の想定は、2Q時想定(11/1日公表)よりやや暖かい方向に見直す。



(\*)1:23/3期の気温予想は、専門情報機関の情報。 (\*):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)

# 23/3期の利益計画詳細

主な変更点(前回計画比): 4Qはスライドラック影響プラスに転じて都市ガス伸び、LPの伸び減をカバー

	上期 (4-9月)			下期 (10-3月)			通期計画	
	22/3 (実)	23/3 (実)	コメント	22/3 (実)	23/3(計)		23/3(計)	
				見直前	見直後	見直前	見直後	
<b>LPガス(家庭用)</b>					(11/1公表)	(1/31公表)	(11/1公表)	(1/31公表)
粗利益(億円)	156	160		206	249	236	409	396
販売量(千ト)	74	71		121	122	120	193	190
利幅(円/kg)	211円	226円	・ 高い原価に価格改定で対応した	171円	204円	198円	212円	208円
単位消費量(kg/件)	93kg	87kg	・ 高気温(前期比)で単位消費量減	150kg	147kg	144kg	234kg	231kg
<b>LPガス(業務用)</b>								
粗利益(億円)	16	16	・ 逆スライドラック(原料下げ局面で利益にマイナス)	22	20	19	36	34
販売量(千ト)	54	55	・ 影響で利幅縮小	66	67	68	123	123
<b>旧都市(家庭用)</b>								
粗利益(億円)	59	57		73	73	79	130	136
販売量(千ト)	45	43		74	72	70	116	113
利幅(円/kg)	133円	131円	・ スライドラックのマイナス影響が前期比で拡大	99円	101円	113円	112円	120円
単位消費量(kg/件)	119kg	115kg	・ 高気温(前期比)で単位消費量減	189kg	185kg	181kg	300kg	296kg
<b>旧都市(業務用)</b>								
粗利益(億円)	13	14		15	14	16	28	30
販売量(千ト)	83	86	・ 商業用・工業用共に回復傾向	95	97	97	183	182
<b>新都市(主に家庭用)</b>								
粗利益(億円)	10	7		14	14	19	21	26
販売量(千ト)	39	38	・ 高気温で家庭用減、業務用は回復傾向	57	53	54	92	92
利幅(円/kg)	26円	19円	・ スライドラックのマイナス影響が前期比で拡大	25円	25円	35円	23円	28円
<b>電気(主に家庭用)</b>								
粗利益(億円)	12	12		16	18	18	31	31
販売量(GWh)	463	582	・ 顧客基盤拡大で前期比大きく増加	697	811	789	1,393	1,371
利幅(円/kWh)	2.5円	2.1円	・ 23/3期:一過性の追加調達コストの影響	2.3円	2.2円	2.3円	2.2円	2.3円