

2024年3月期 決算説明資料



2024年4月30日
日本瓦斯株式会社



決算のポイント① 24/3期実績(計画比)と25/3期見通し

24/3期営業利益174億。高気温影響受け粗利届かず。25/3期の営業利益は200億で変えず

■ 24/3期営業利益は計画188億に対して174億。高気温影響受け販売量伸びず。販管費は計画やや超、システム費用のドル建て払いは円安が影響。25/3期の営業利益計画200億で変えず。前期比低い気温(過去5年平均並み)で販売量の伸び想定。販管費は顧客獲得費用の大幅減を見込む。

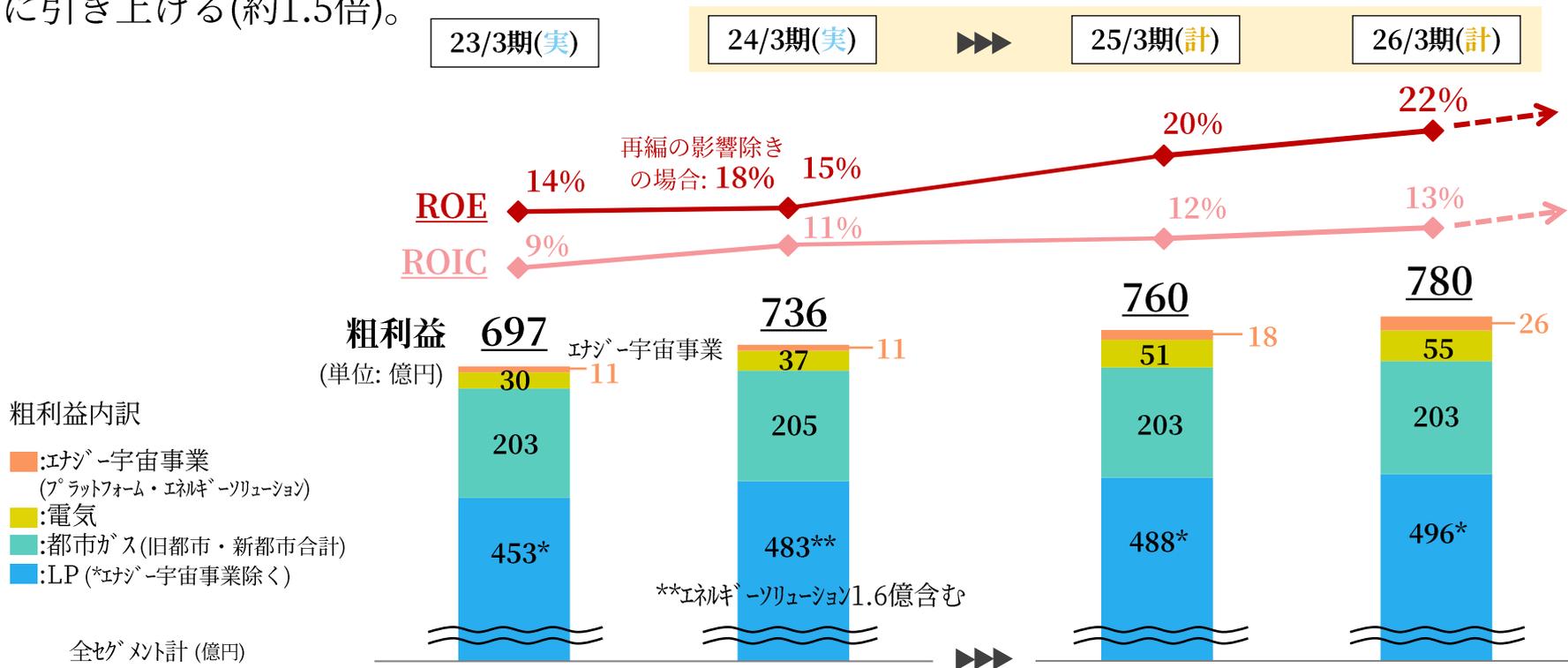
(億円)	24/3期		25/3期	ポイント
	計画 (3Q時点)	実績	通期計画	
粗利益	744	736	760	
LPガス	496	494	506	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期: 高気温で販売量やや計画届かず 25/3期: 前期比で暖かさ弱まり販売量増を見込む。利幅は221円/kgとする
電気	40	37	51	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期: 3月上旬までの高気温で暖房需要伸びず。利幅も想定下回った 25/3期: 顧客増による販売量増と利幅拡大を計画。利幅は安定する
都市ガス (旧都市+新都市合計)	208	205	203	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期: 高気温で販売量が計画届かず 25/3期: グループ組織再編に伴い販管費/託送料6億を原価振り替え。従来比で粗利▲6億減る。1Q(4-6月)のスライド影響+0.1億のみを新たに織り込む
① <u>内、スライドタイムラグ</u>	<u>+4.6</u>	<u>+3.1</u>	<u>+0.1</u>	
販管費	556	562	560	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期: 保安や配送向け新システム等のIT向けに費用投じた 25/3期: 液石法改正省令にもとづきLP獲得方針変更、顧客獲得費大きく減る
② 営業利益	188	174	200	<ul style="list-style-type: none"> 25/3期は過去最高の200億を計画
②-① <u>スライド除き営業利益</u>	<u>183</u>	<u>171</u>	<u>200</u>	
純利益	110	108	140	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期は組織再編に伴う特別損失▲24億円(計画: ▲25億)を計上
株主還元	144	144*	102+[α]	<ul style="list-style-type: none"> 1株あたり配当を、24/3期: 75円→25/3期: 92.5円に引き上げる。自社株買いは3ヶ年計画に沿って25/3期も実施する

* 24/3期: 24/2月発表の自社株買いでは3月末までに約27億/35億買い入れた。
残りの8億(35億-27億)は、24/4月(25/3期)に買い入れた。

決算のポイント② 3ヶ年計画(24/3~26/3期) 利益の詳細

25/3期と26/3期の営業利益、純利益、ROE計画に変更ナシ。25/3期粗利は内訳を見直し

■ LPと電気中心に利益成長させる。25/3期と26/3期の営業利益、純利益、ROEに変更ナシ。26/3期にROE22%達成する。25/3期と26/3期の粗利内訳見直し。EPSは24/3期: 95.6円→26/3期: 138.9円に引き上げる(約1.5倍)。



全セグメント計 (億円)	23/3期(実)	24/3期(実)	25/3期(計)	26/3期(計)
粗利益	697	736	760	780
販管費	546	562	560	560
営業利益	151	174	200	220
純利益	106	108	140	150
EPS	92.6円	95.6円	126.7円	138.9円

24/3期(実): 純利益108億円は再編関連の特損▲24億を負担後

決算のポイント③ 3ヶ年計画 利益計画の前提

LPと電気中心に粗利拡大。プラットフォームとエネルギーソリューションは26/3期に粗利計26億に伸ばす

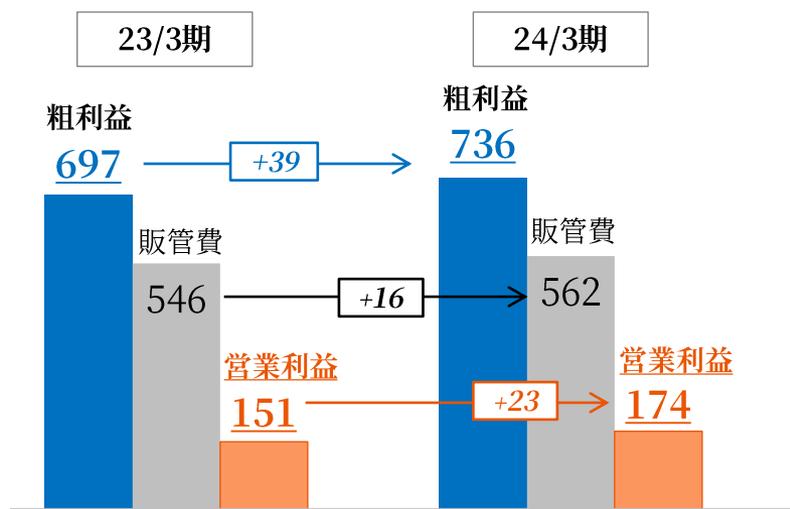
(億円)	23/3期(実)	24/3期(実)	25/3期(計)	26/3期(計)	コメント
粗利(全セグメント合計)	697	736	760	780	
LPガス (機器工事含みプラットフォーム除く)	453	483	488	496	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期はプラットフォーム除きエネルギーソリューション(一部)含む。 25/3期、26/3期はプラットフォーム・エネルギーソリューション両方除く
期末顧客数(千件) (括弧内前期比)	973	997(+24)	1,037(+40)	1,077(+40)	<ul style="list-style-type: none"> 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	192/115	195/115	<ul style="list-style-type: none"> 25/3期は24/3期比で暖かさ弱まる想定
家庭用利幅(円/kg)	212	233	220+α	[220]	<ul style="list-style-type: none"> 25/3期は通期で221円/kgを見込む
都市ガス (機器工事含む)	203	205	203	203	<ul style="list-style-type: none"> 25/3期:グループ組織再編に伴い販管費/託送料6億を原価に振り替え。従来比で粗利▲6億減る(詳細P.5)
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	378	365	365	365	<ul style="list-style-type: none"> 25/3期:家庭用は前期比で暖かさ弱まり販売量増見込む。 業務用は官公庁向け等の販売量減を見込む
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)	<ul style="list-style-type: none"> 利益計画への反映は慎重に見積もる
販売量(GWh)	1,297	1,427	1,601	1,770	<ul style="list-style-type: none"> 25/3期:前期比で暖かさ弱まり販売量増を見込む
利幅(円/kWh)	2.3	2.6	3.2	3.1	<ul style="list-style-type: none"> 25/3期:価格を改定、利幅良化を見込む。24/3期に生じた利幅のブレは25/3期見込まず
エナジー宇宙事業(プラットフォーム)	11	11	14	18	<ul style="list-style-type: none"> エナジー宇宙はグループ組織再編後のプラットフォーム会社の名称 25/3期、26/3期の計画見直す(詳細P.11)
エナジー宇宙事業(エネルギーソリューション)	-	[1.6]	4	8	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期:粗利実績1.6億。25/3期、26/3期の計画見直す

決算の実績① サマリー(23/4-24/3月) (前期比)

営業利益増益。LPと電気中心に粗利増益。24/3期は記録的な高気温の影響大きく受けた

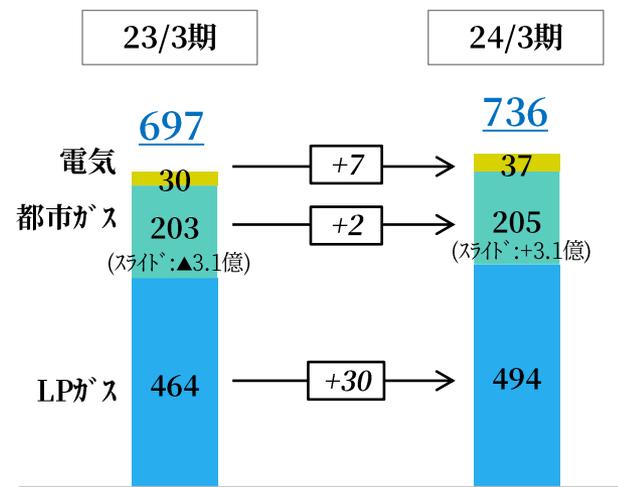
■ 営業利益増益(前期比+23億)。粗利同+39億(LP: +30億、電気: +7億、都市ガス: +2億)。ガスは販売量が記録的高気温の影響受けた。利幅は拡大した。電気は販売量と利幅が共に伸びた。販管費は同+16億、人件費で従業員あたりを積み増し、新保安システムや新配送システム等のIT投資も進めた。

粗利益/販管費/営業利益 (億円*)



粗利益内訳 (億円*)

*実数の単位未満は四捨五入



※グループ組織再編に伴い、LPガス、電気に加え、新たに都市ガス粗利(23/3期 ※遡及と24/3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)	23/3期	24/3期	増減	ポイント
粗利益	697	736	+39	・ LPと電気を中心に伸長。LP:前期比+30億、電気:同+7億、都市ガス:同+2億
販管費	546	562	+16	・ 保安や配送向け新システム投資進めた。24/3期の従業員あたり昇給率は4%
営業利益	151	174	+23	
販売量(千トン) LPガス	307	293	▲14	・ 家庭用: 単位消費量が記録的高気温の影響受けた
都市ガス	378	365	▲13	・ 業務用: 高気温の影響大。業務用は入札案件積み上げ前期比で増えた
電気(GWh)	1,297	1,427	+130	・ 顧客増で伸長。単位消費量は前期比減、高気温で春と冬の暖房需要伸びず

決算の実績② 販管費明細

24/3期は562億(前期比+16億)、IT投資進めた。25/3期計画は560億、顧客獲得費が減る

- 24/3期は562億、計画をやや上回った(計画比+6億)。システム費用のドル建て払いは円安が影響。
- 25/3期は560億(24/3期比▲2億)を計画。顧客獲得費大きく減る。液石法改正省令に伴いLP契約獲得方針を見直す。一方、人件費とIT向け投資は積み増す。

*実数の単位未満は端数処理。24/3期実績比は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	23/3期	24/3期		25/3期	24/3期	ポイント
	実績	計画	実績	計画	実績比	
1. 人件費	140	143	142	148	+6	・従業員あたりを増やす方針。昇給率は24/3期: 4%、25/3期: 5%
2. 減価償却費 (*i)	86	86	86	84	▲2	・都市ガス導管の償却徐々に減る
3. 顧客獲得費用 (*ii)	77	72	72	59	▲13	・25/3期: 液石法改正省令を踏まえたLP契約獲得方針見直して大幅減を見込む
4. ガス関連機材等	31	35	34	35	+1	・24/3期: ボンバ価格上昇等が影響して前期比増
5. ガスボンバ運搬費	33	31	32	33	+1	・25/3期はLPガス販売量増を見込む。ボンバ配送員の処遇は23/8月から改善
6. IT費用	37	44	47	51	+4	・配送や保安向けシステム開発費等が増。ドル建ての支払いは円安が影響した
7. 保安・検針費等	23	23	0	0	±0	・「10.手数料等」と項目を統合。グループ組織再編に伴い費目を整理した
8. 租税公課・事業税	19	20	20	20	±0	
9. 修繕費用 (*iii)	16	18	19	21	+2	・ボンバ検査(委託していた)を自社夢の絆で実施、従前比▲1.5億円程度の検査費用削減
10. 手数料等	13	15	41	43	+2	・「7. 保安・検針費等」と項目を統合。グループ組織再編に伴い費目を整理した
11. 広告宣伝費	9	8	8	9	+1	・コミュニティに重点を置いた宣伝強化。当社ガスセンターの東京ヴェルディがJ1昇格
12. 通信費 (*iv)	11	12	11	12	+1	
13. 旅費交通費	6	6	6	6	±0	
14. コールセンター	5	5	5	6	+1	
15. 託送料	6	6	6	0	▲6	・グループ組織再編に伴い、託送料6億を都市ガス原価に振り替え
16. その他	34	32	33	33	±0	
合計	546	556	562	560	▲2	

(*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) ボンバや機材等の修繕費、ボンバ検査費用。検査費用は他社委託分は「10.手数料等」、自社実施分は「9.修繕費用」に含む (*iv) 顧客とのコミュニケーション費用、スペース並通信費用

決算の実績③ LPガス事業(前期比)

24/3期の粗利増益、販売量は高気温の影響大、利幅は拡大。25/3期も粗利増益を計画

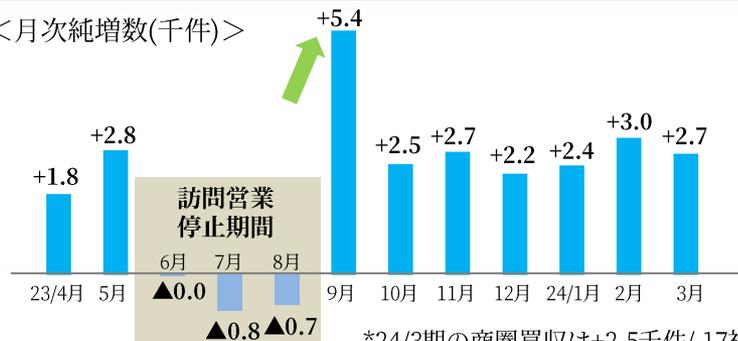
■ 24/3期の粗利前期比+30億。記録的高気温の影響で販売量減、利幅は拡大した。25/3期も粗利増益見込む、24/3期比で暖かさ弱まり販売量増える想定。24/3期お客様純増+24千件、訪問営業停止後、4Q(1-3月)は平均2.7千件/月で純増。既存顧客との関係強化で解約数が減った。

*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

LPガス(億円)	23/3期	24/3期	増減	ポイント	25/3期 通期計画
粗利益	464	494	+30		506
内、ガス	426	456	+30	・24/3期: 家庭用で前期比+25億。利幅が拡大、原料調達(一部)の価格固定化を実施した ・25/3期: 前期比暖かさ弱まり家庭用が販売量伸びて同+5億と計画	463
kgあたり(家庭用+業務用)	139円	156円	+17円		(家庭用+業務用) 151円
内、プラットフォーム(PF)	11	11	±0	・24/3期は計画12億をやや下回った。保安PFはTEAと統合7°ルスを進行、対応エリアを拡大する(詳細P.11)	14
内、機器工事・その他	27	27	±0	・24/3期の販売実績: ハイブリッド給湯器2.1千台(前期比+0.9千台)、太陽光・蓄電池・EV充電器で計180台(同+147台)	28
ガス販売量(千トン)	307	293	▲14		306
家庭用	186	179	▲7	・24/3期: 1年を通して記録的高気温、単位消費量が減 ・25/3期: 販売量の増加を見込む。前期比暖かさ弱まる想定	192
業務用	121	114	▲7		115

LPガス	23/3期	24/3期	増減
お客様数(千件)	973	997	+24
純増数(千件)	26	24	▲2

<月次純増数(千件)>



*24/3期の商圏買収は+2.5千件/17社

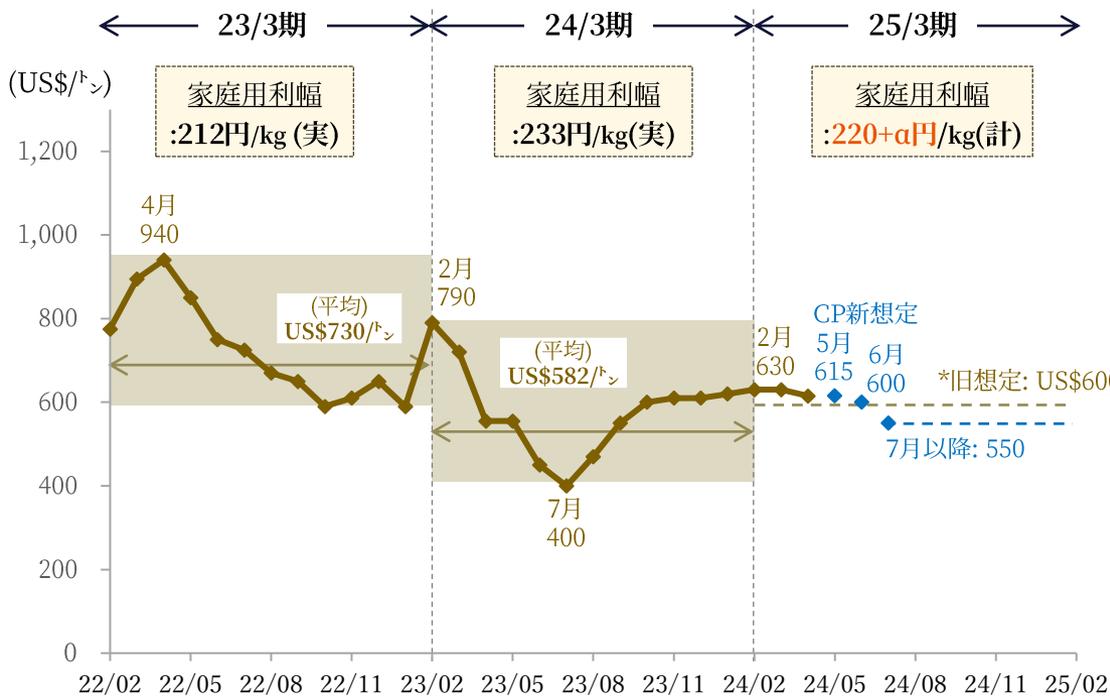
※ 液石法改正省令に伴い獲得方針を変更。24/7月以降、集合住宅の新規獲得と解約が各々減る見込み。この変更により顧客獲得費用は大幅減見込む。

LPガス原料価格(CP)の推移

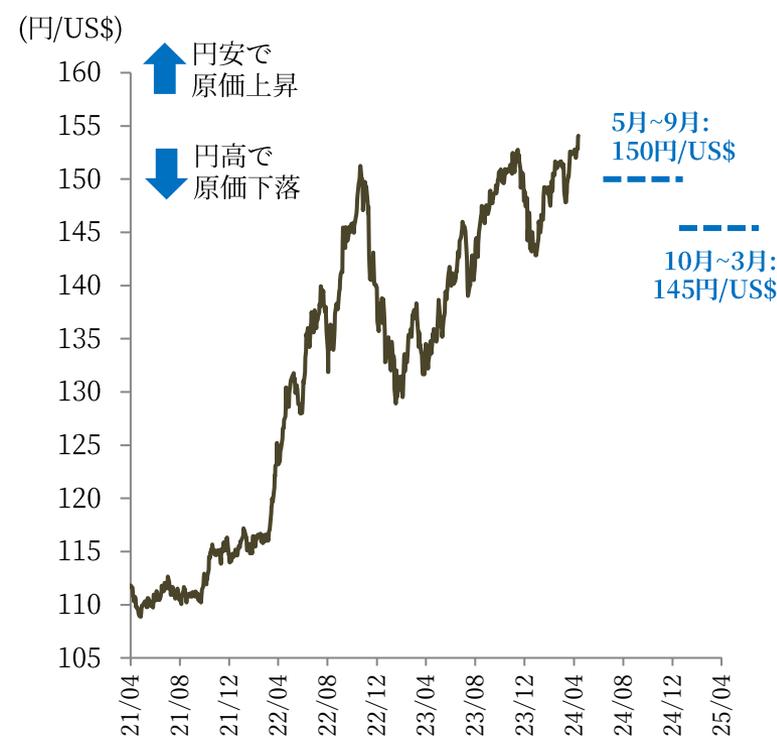
11月以降US\$600/トンやや上回り推移。25/3期は徐々に下がり7月以降US\$550/トンと想定

■ 23/10月以降のCPはUS\$600/トン-US\$630/トンで小幅な動き。4Q(1-3月)は想定(US\$600/トン)をやや上回るも24/3期の通期利幅は概ね想定通り。25/3期のCPは4月のUS\$615/トンから徐々に下がり、7月以降US\$550/トンと想定。為替想定は上期: 150円/US\$、下期: 145円/US\$とする。

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								

*ハイライトは24/3期通期の原価
 * 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、販売量と利幅共に伸長。今年夏頃に電気単体販売を開始予定。顧客増に繋げる

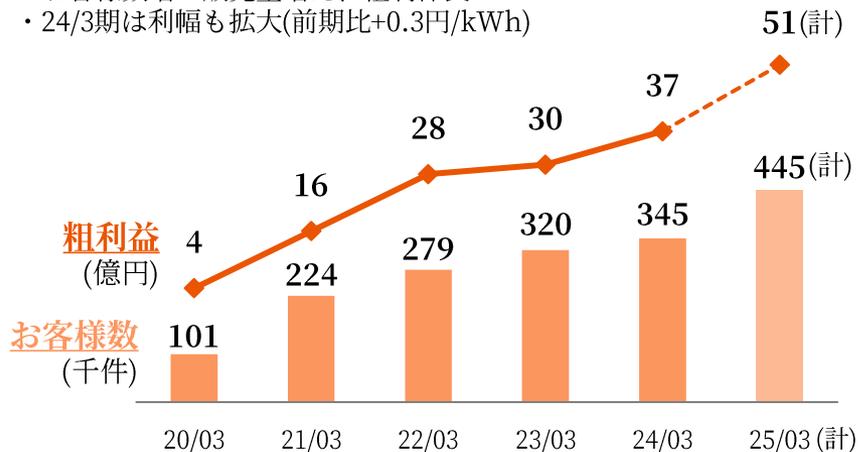
■粗利増益(前期比+7億)。販売量前期比増、春先と冬が記録的高気温影響を受けるも顧客基盤拡大。利幅も拡大。25/3期の粗利は同+14億の51億を計画。夏頃にガスとセットでない、電気単体での販売を開始予定。新たなメニューで営業強化し、純増数増加に繋げる。

*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

電気	23/3期	24/3期	増減	ポイント	25/3期 通期計画
粗利益(億円)	30	37	+7	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期は販売量、利幅共に伸長。利幅は燃料調整の動き等影響、期初想定届かず 25/3期利幅3.2円/kWh(前期比+0.6円/kWh)計画。24/3期発生 of 利幅がレ見込まず 	51
kWhあたり	2.3円	2.6円	+0.3円		3.2円
お客様数(千件)	320	345	+25	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期は訪問営業停止や、組織再編に伴い一部営業活動を控えたことなど影響 25/3期は新料金メニューでターゲット層を拡大、電気単体販売も夏頃開始し、営業を強化 	445
純増数(千件)	42	25	▲17		100
電気販売量(GWh)	1,297	1,427	+130	<ul style="list-style-type: none"> 24/3期: 顧客数増で伸長。単位消費量前期比減、高気温影響で春先と冬の暖房需要伸びず。顧客数増で25/3期も販売量増を見込む 	1,601

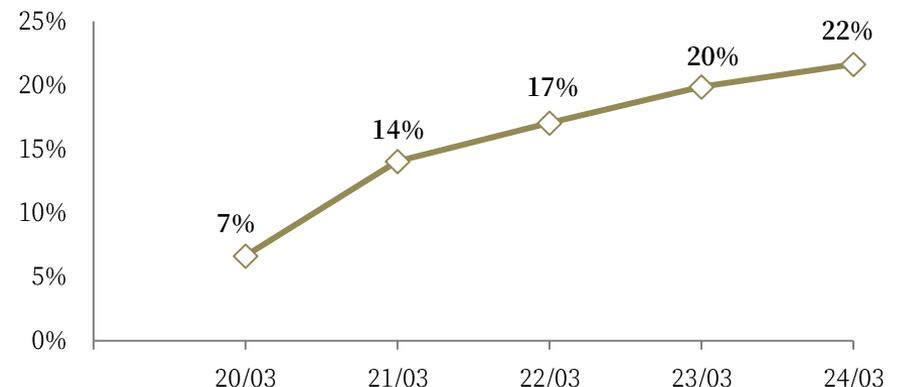
電気粗利益/お客様数の推移

- お客様数増で販売量増え、粗利伸長
- 24/3期は利幅も拡大(前期比+0.3円/kWh)



電気セット率の推移

- 電気セット率=電気お客様数÷(LPガスお客様数+都市ガス小売件数)として計算



決算の実績⑤ 都市ガス事業(前期比)

24/3期の粗利前期比+2億。販売量は家庭用が高気温の影響で減、業務用が入札案件で増

■ 24/3期の粗利は前期比+2億、販売量は家庭用が高気温影響で減、業務用が官公庁等向け入札案件で伸長。通期スライト[®]影響は+3.1億、前期比+6.2億。25/3期粗利は同▲2億を計画(託送料6億を販管費→原価振替後)、前期比暖かさ弱まる想定で家庭用販売量増見込む。顧客先の省エネ取り組み等で業務用減る見込み。24/3期の顧客数は旧都市が純増に転じた。新都市は純減継続も解約数は減少傾向。

*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

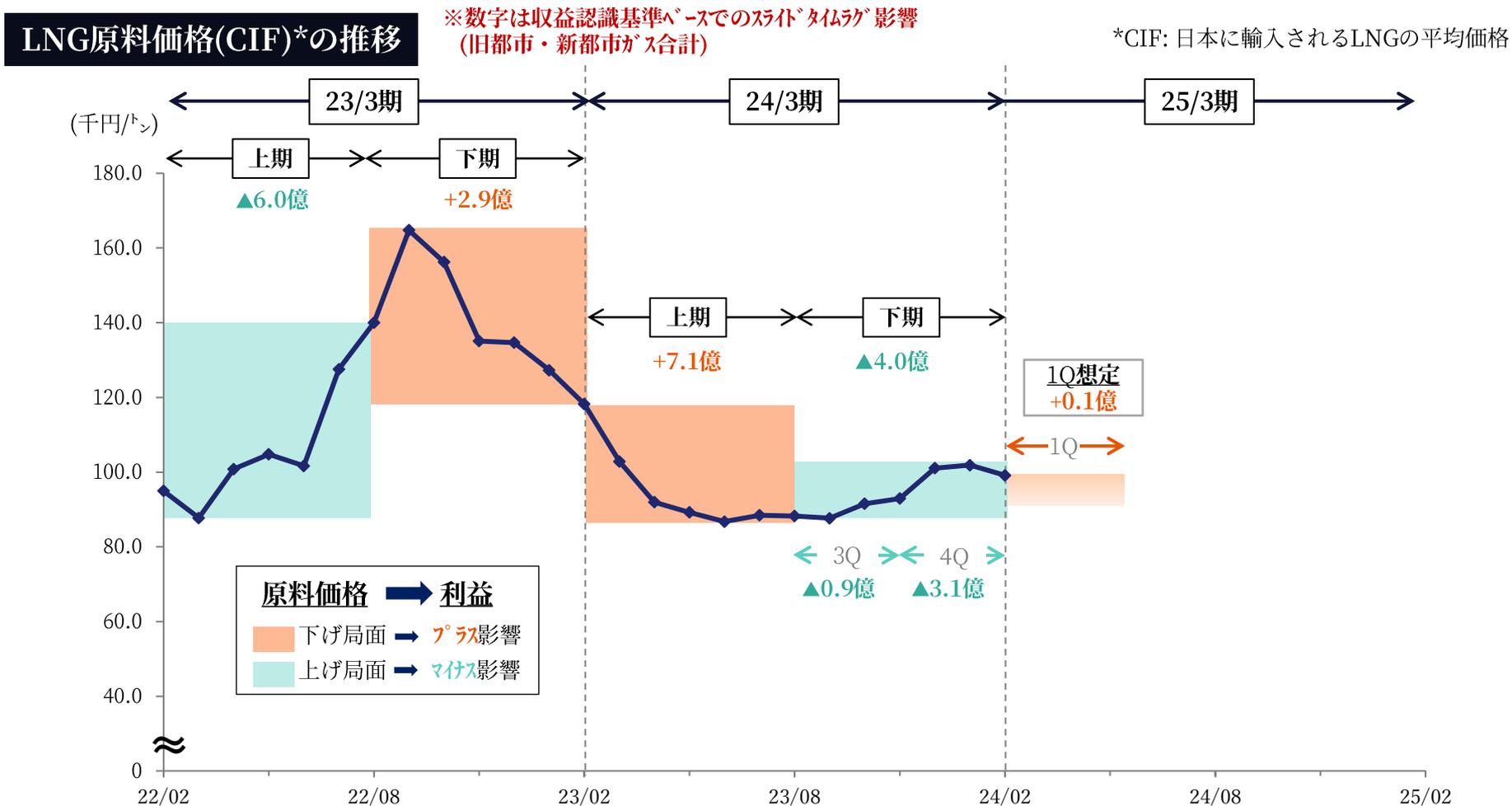
*グループ組織再編に伴い、新たに都市ガスにも収益認識基準を適用。23/3期実績も遡及し、収益認識基準ベースで開示する

都市ガス(億円)	23/3期	24/3期	増減	ポイント	25/3期 通期計画
粗利益	203	205	+2	・25/3期はグループ組織再編に伴い販管費/託送料6億を原価振り替え。従来比で粗利▲6億減る(詳細P.5)	203
内、ガス	182	184	+2		183
<i>内、スライト[®]タイムラグ</i>	<i>内、▲3.1</i>	<i>+3.1</i>	<i>+6.2</i>	・24/3期: 4Q(1-3月)影響▲3.1億(1-3Qの9ヶ月間では+6.2億) ・25/3期: 1Q(4-6月)のプラス影響+0.1億のみを計画に織り込む	<i>内、+0.1</i>
内、託送収益等	11	11	±0		11
内、機器・工事等	11	10	▲1	・販売台数23/3期比減。23/3期は機器不足解消後で販売増えた	10
ガス販売量(千トン)	378	365	▲13	・24/3期: 家庭用は高気温影響。業務用は旧都市で減、新都市で増、官公庁向け等が増えた ・25/3期: 家庭用は前期比で伸びる想定。業務用は官公庁向け等が前期比で減	365
内、旧都市(家庭用/業務用)	289(110/179)	278(103/175)	▲11(▲7/▲4)		292(109/183)
内、新都市(家庭用/業務用)	88(57/31)	87(47/40)	▲1(▲10/+9)		73(42/31)
小売件数/純増数(千件)	640/▲50	601/▲39	▲39/+11	・都市ガス顧客を供給実績がある小売件数ベースで開示。組織再編の導管分離に伴い小売会社(ニカ [®] ス)は都市ガス顧客を小売件数で管理するため。一方LPは再編後も小売会社が保安責任を担うため、今後も従来通りガスメーター取付数ベースで開示する	628/+27
内、旧都市	381/▲2	386/+5	+5/+7		393/+7
内、新都市	259/▲48	214/▲45	▲45/+3		234/+20

都市ガス原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

4Q(1-3月)のスライド影響▲3.1億。25/3期計画には、1Qのスライド影響+0.1億のみ織り込む

■原料価格は22/9月ピークに23/5月まで下げ、23/10月以降やや上昇。24/3期スライド影響は4Q(1-3月)で▲3.1億、通期で+3.1億となった。25/3期1Q(4-6月)の影響+0.1億を想定、利益計画に織り込んだ。



決算の実績⑥ プラットフォーム事業

24/3期の粗利11億(計画12億)。営業体制本格整備に注力、25/3期と26/3期の計画見直す

- 24/3期の粗利は計画12億をやや下回った。スペース蚩は他社向けの販売を複数実施も利益届かず。保安プラットフォームは東京エナジーアライアンス(TEA)と統合し、25/3期から対応エリアを拡大する。
- グループ組織再編後、営業本格化に向けた体制を整備。26/3期の粗利29億を目指す。

プラットフォーム(億円)	23/3期 (実)	24/3期		25/3期 (計)	26/3期 (計)	ポイント
		(計)	(実)			
粗利益	11	12	11	14	29	・ 25/3期と26/3期の粗利計画を見直す。旧計画では25/3期: 18億(都市ガス託送含まない場合)、26/3期: 35億
1. 既存プラットフォーム	11	12	11	14	18	*P.3(計画の前提)は既存プラットフォーム粗利のみを記載
a). LPG託送(スペース蚩、充填・配送)	0.5	1	1	1	2	・ 再編後、小売会社(ニカガス)とプラットフォーム会社(エナジー宇宙)で充填・配送費用について議論。見直しでコスト削減し、競争力強化にも繋げる
b). 新規参入PF(新都市PF、保安PF等)、PFアプリ、工事PF	10.7	11	10	13	16	・ 保安PFの対応エリアを拡大する。25/3期上期に50万世帯を、更に下期に16万世帯を新規対応する計画
2. 都市ガス託送*	-	-	-	-	11*	

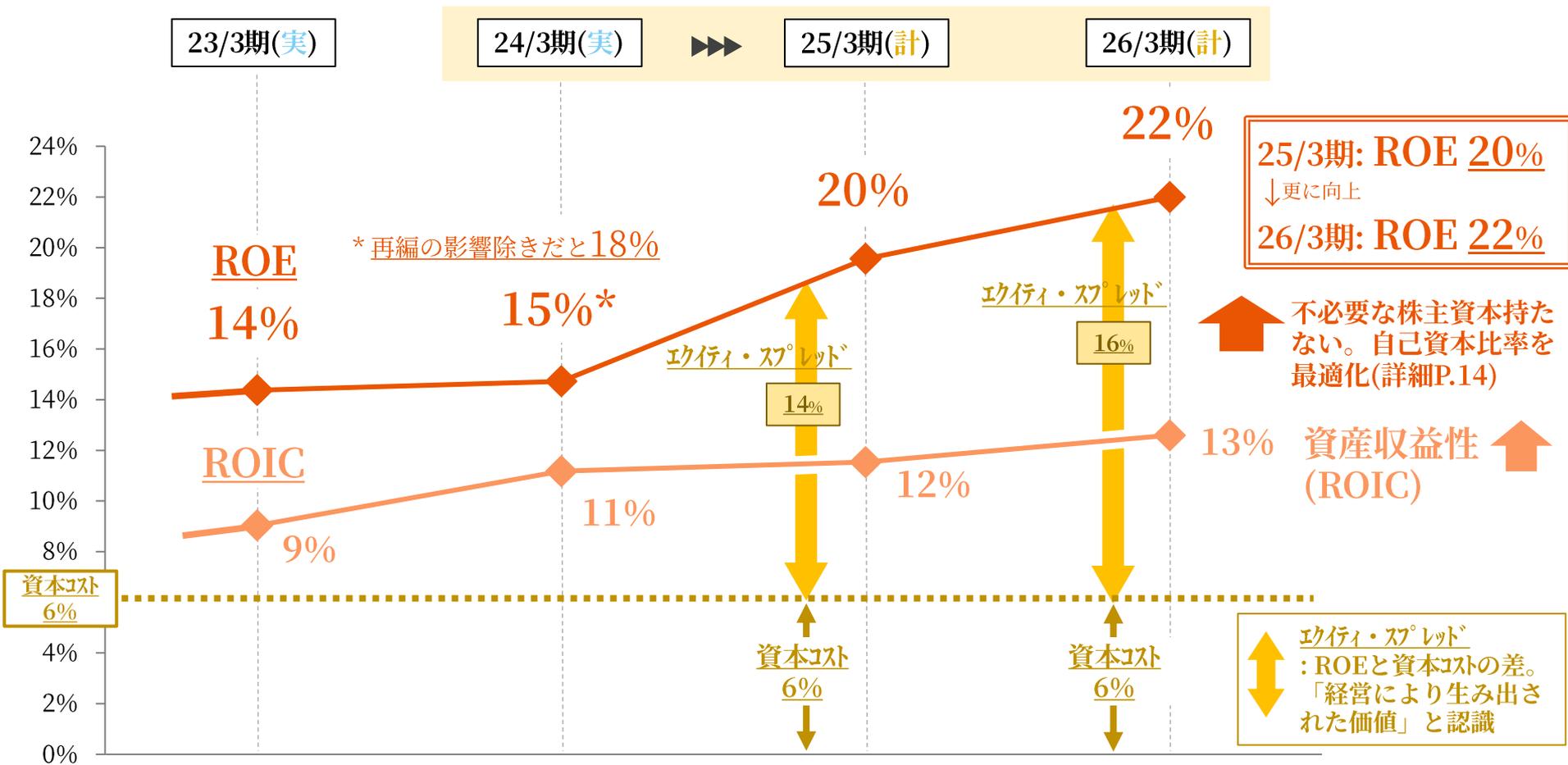
*26/3期からプラットフォーム事業に分類予定、現状は都市ガス事業に含む

資本戦略① ROIC・ROEの計画 (24/3期-26/3期)

ROIC高め、不必要な株主資本持たない。24/3期のROICは11%(前期比+2%)に向上

■ ROICは、計画通り24/3期に11%を記録、前年の9%から+2%引き上げた。高収益資産を積み上げROIC向上させる一方、最適自己資本比率引き下げで、ROEの向上を一層加速させる。ROE目標(25/3期: 20%、26/3期: 22%)に変更なし。

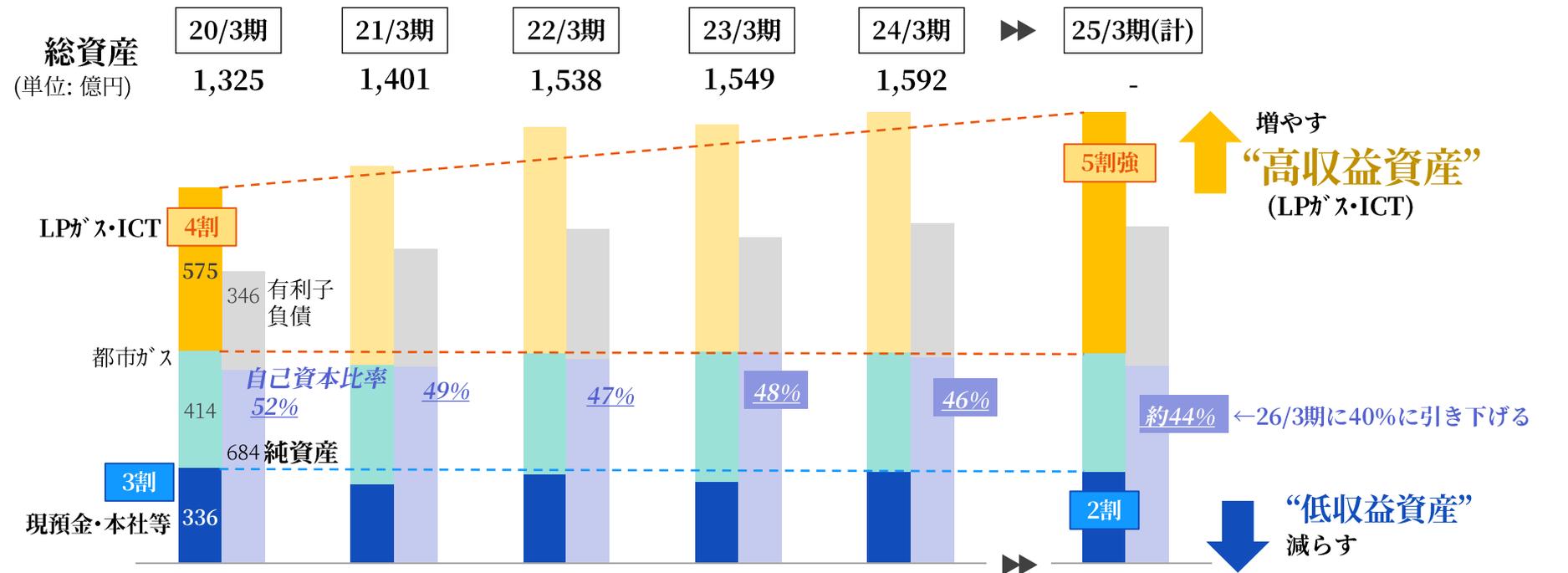
※ROE・ROIC数値は2023/4/27時点から変更済



資本戦略② B/S

バランスシート・コントロールで企業価値を向上させる。高収益資産の割合高めてROIC上げる

■ 低収益資産売却によるキャッシュで高収益資産に投資し、ROICを向上。資産規模は無駄に増やさない。調達サイトでは不必要な株主資本を持たず、ROE向上と株主還元強化を実現する。



純利益(億円)	77	94	100	106	108	140
ROIC ^(*1)	7%	9%	8%	9%	11%	12%
ROE ^(*2)	11%	14%	14%	14%	15%	20%

	20/3	→	25/3(計)
純利益	77億		140億
純資産	684億		[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 自己資本比率最適化

3ヶ年計画に沿って資本調達を最適化。自己資本比率は、23/3期:48%→24/3期:46%

■ 自己資本比率を23/3期: 48%から、24/3期: 46%に切り下げた。3ヶ年計画に沿って、資本調達の最適化を進めた。26/3期の自己資本比率は40%を計画する。

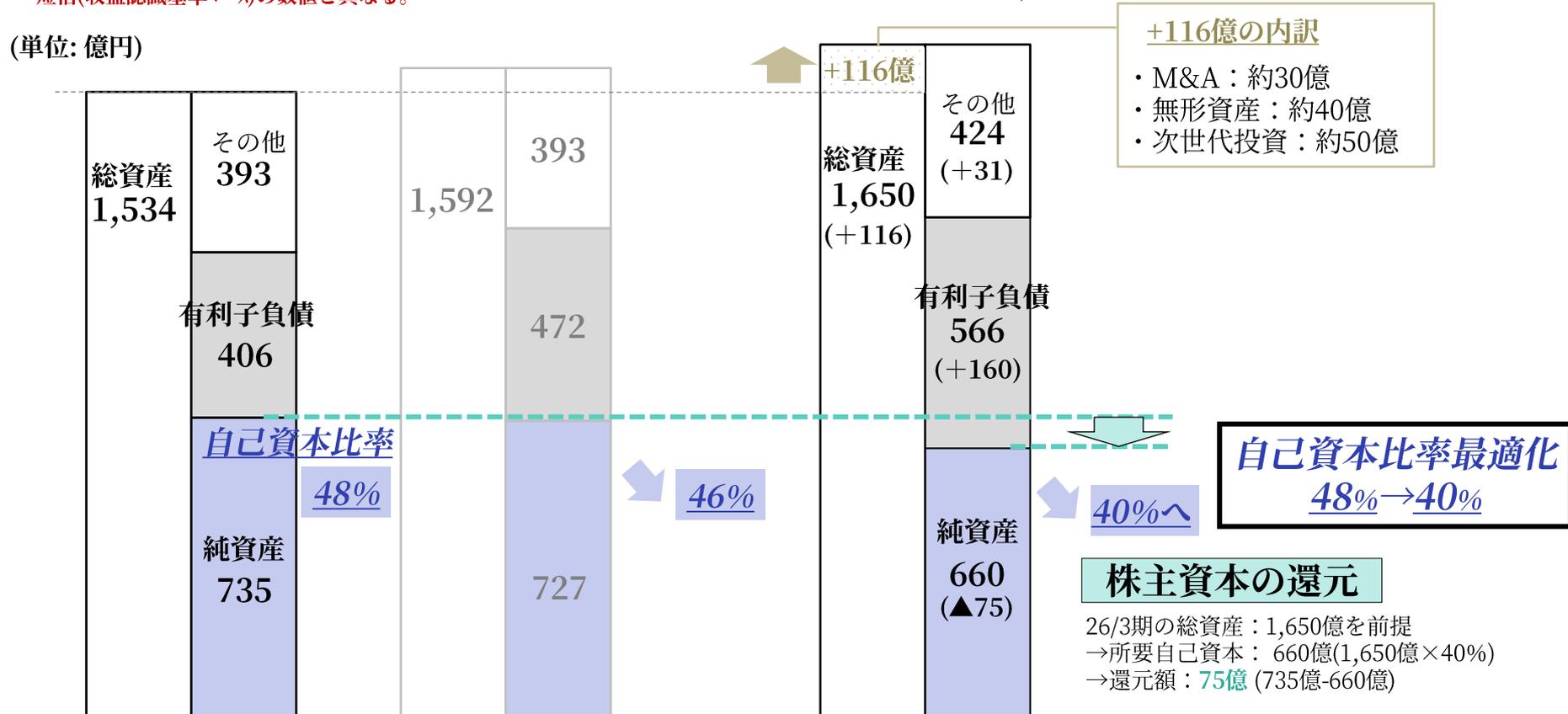


※26/3期の数値は2023/4/27時点から変更が

※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

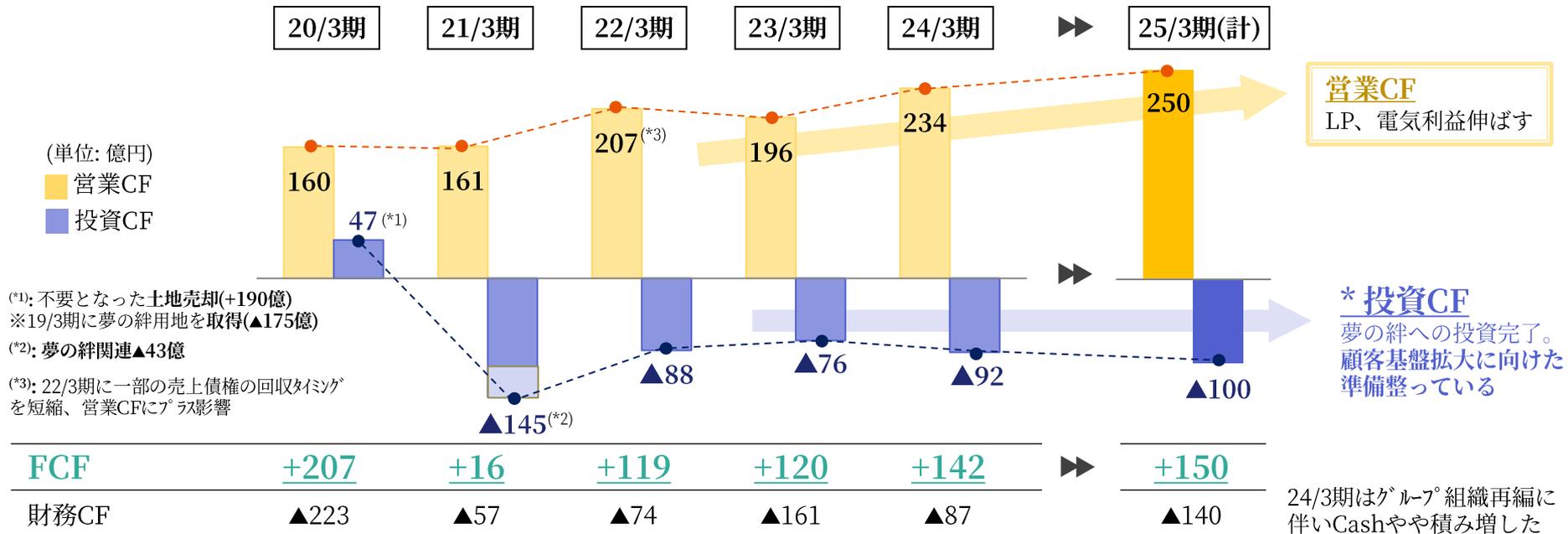
(単位: 億円)



資本戦略④ Cash Flow

LPと電気利益増やし営業CFを伸ばす。投資CFは顧客基盤拡大に向けた大規模投資一巡

■ LPと電気利益を増やし営業CFを伸ばす。投資CFはLPガス大規模投資やICT新規投資が一巡、LPガスへの配送拠点や営業所、LP商圏買収等への投資に重点を置く。25/3期FCFも拡大を計画。



*投資CF内訳(億円)	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期(計)
LPG	63	87	34	16	25	35
内、LP商圏買収	内、25	18	3	3	5	内、20
ICT	20	15	21	29	30	25
都市ガス導管等	54	53	43	33	41	40
その他(投資有価証券等)	▲184*	▲10*	▲10*	▲2*	▲5*	0

(*)マイナズ表記はキャッシュフローにプラス

25/3期(計) (償却) ▲41 ✓LPG: M&A投資積み増す

▲10 ✓ICT: 新規投資は一巡、25/3期からは運用フェーズへ

▲20 ✓都市ガス: 投資徐々に減る

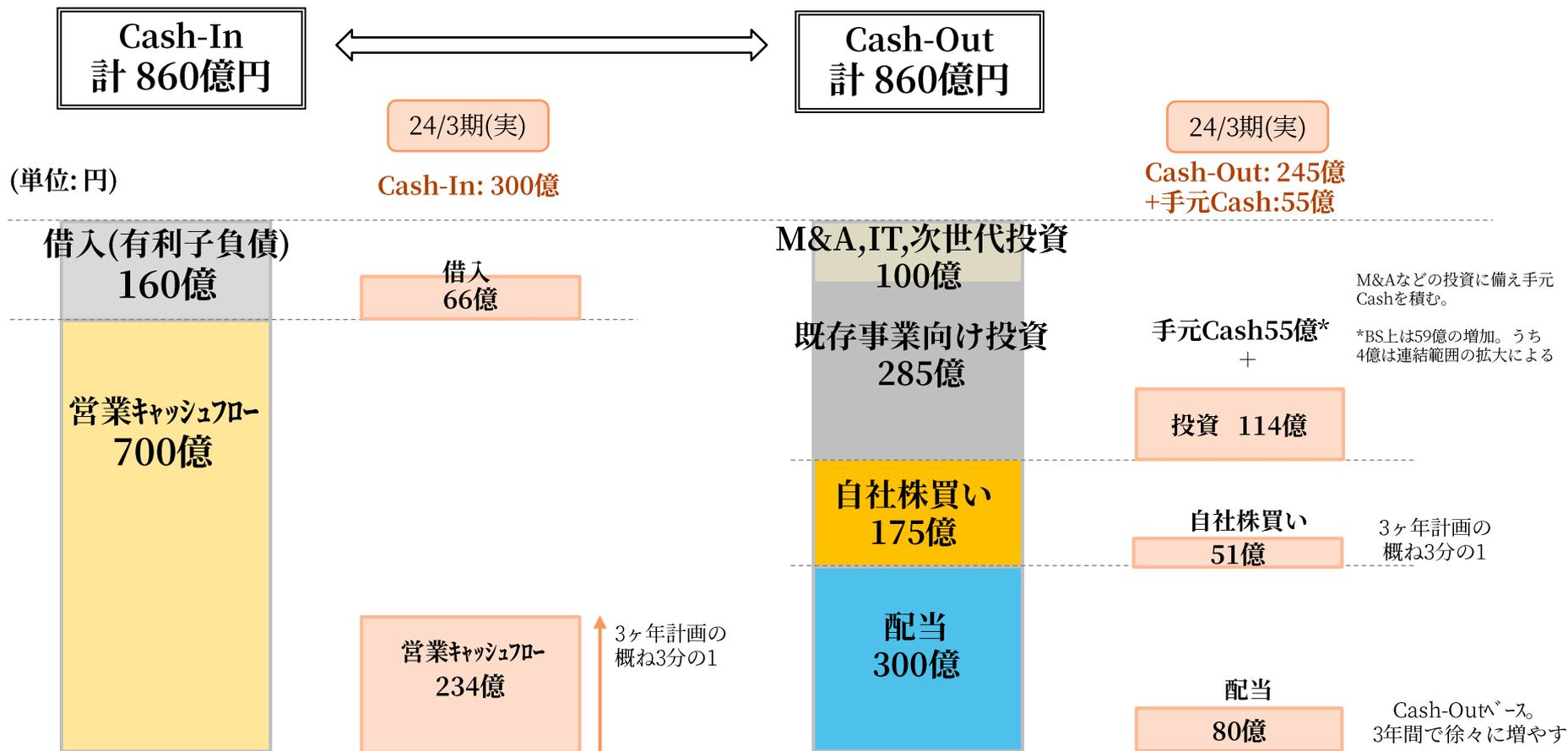
▲54

資本戦略⑤ Cashの配分

3年間のCash-In, Cash-Out:計画860億に対し、1年目の24/3期は概ね計画に沿った進捗

■ 24/3期のCash-Inは300億、Cash-Outは245億。25/3期以降の投資準備等で手元Cash55億を積み増した。業界再編に伴う大型M&Aには借入活用等、柔軟に対応する。

◆ 24/3期~26/3期の合計(計) ※計画数値は2023/4/27時点から変更済



資本戦略⑥ 株主様への還元

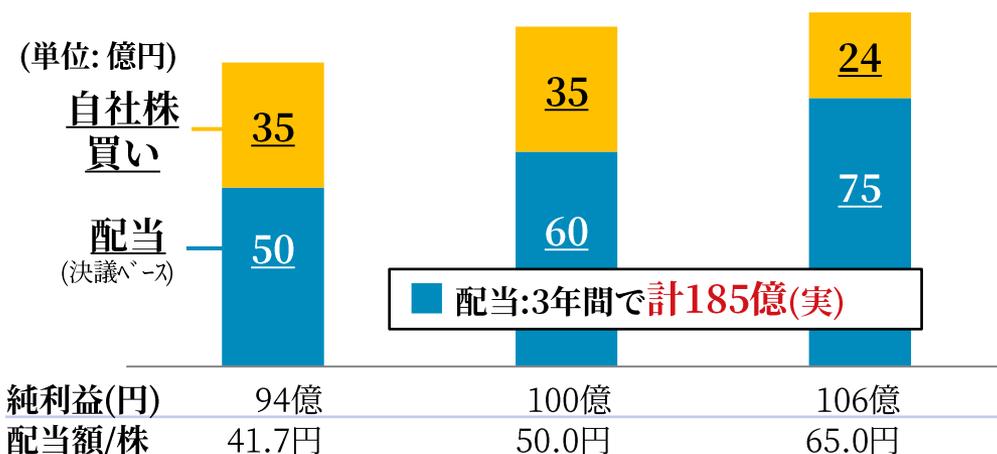
24/3期の総還元性向133%。25/3期の配当を24/3期: 75円/株→92.5円/株に引き上げる

■ 24/3期の還元は配当85億、自社株買い51億+8億(24/4月に買い入れ)の計144億、3年間の還元計画475億の約30%を初年で還元した。配当に重点、利益増に伴い配当を増やす方針。1株あたりの配当額を24/3期: 75円→25/3期: 92.5円に増配する。

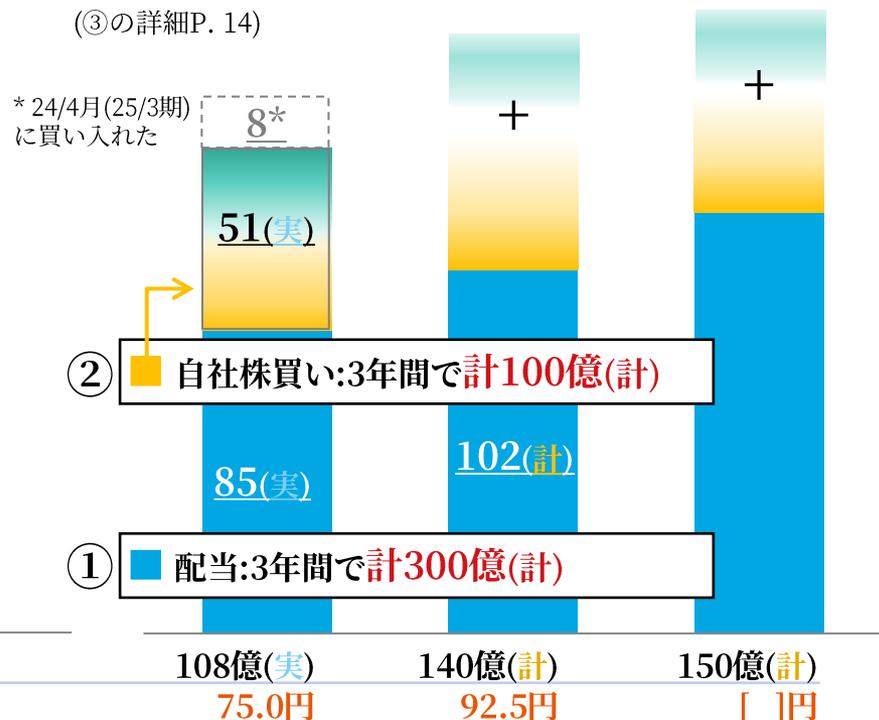


③ 資本最適化による自社株買い:3年間で計75億(計)

(③の詳細P. 14)



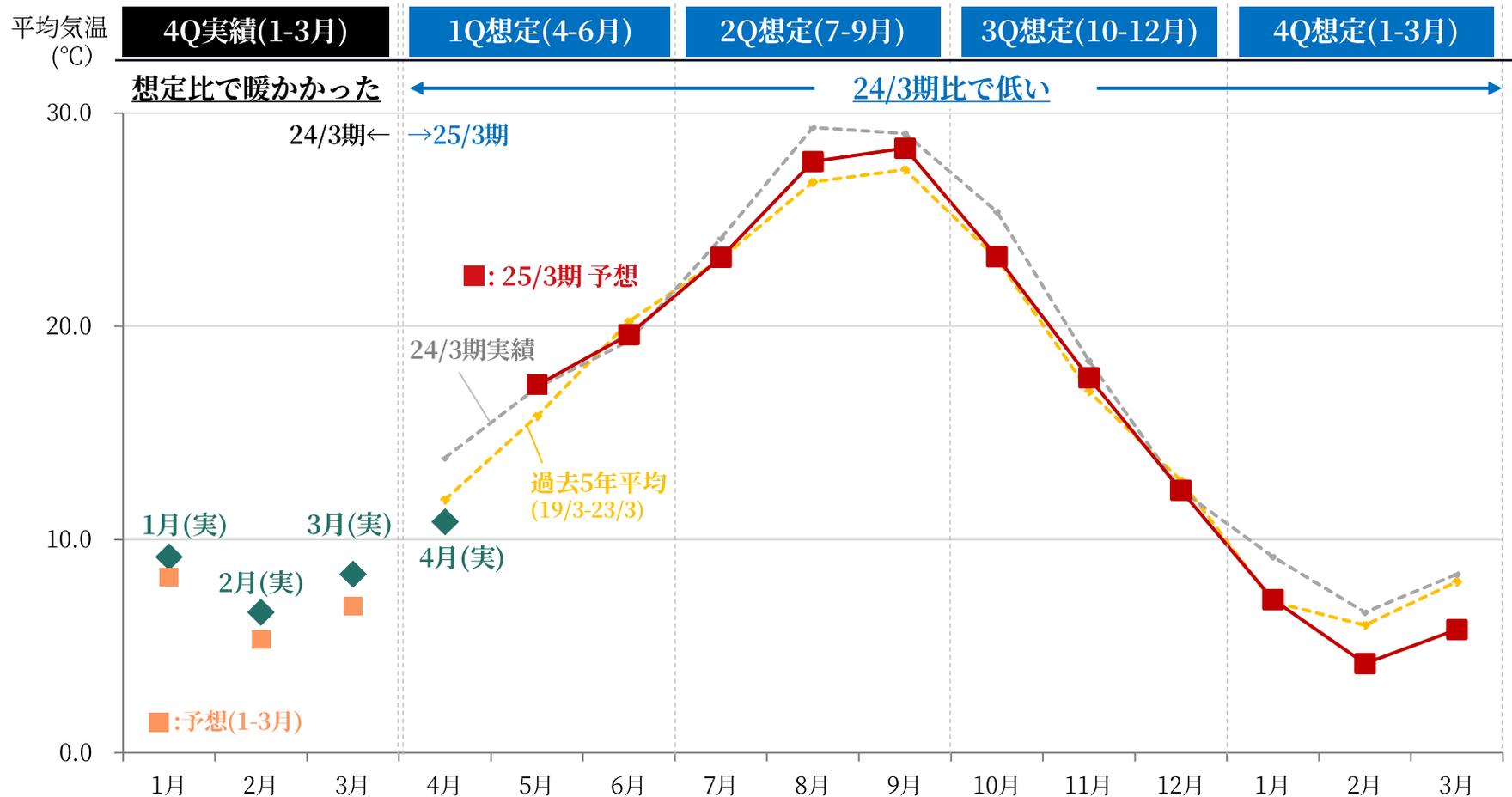
* 24/4月(25/3期)に買い入れた



平均気温

24/3期4Q(1-3月)は想定比で暖かい気温となった。25/3期は前期比で暖かき弱まる想定

- 24/3期4Qは暖かい気温となった。3月上旬まで想定比暖かく、以降3月末までは想定比寒かった。
- 25/3期は、24/3期の高気温をもたらしたエルニーニョ現象が今年夏までに終息するとの情報にもとづき、前期比低い気温(過去5年平均並み)を想定する。



(*1):25/3期の気温予想は、専門情報機関の情報。

(*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

ガスは家庭用販売量伸び想定。LP利幅慎重に見積もる。電気は販売量増と利幅拡大見込む

■ 24/3期比で暖かさ弱まり、家庭用ガス販売量の伸び想定。LP家庭用利幅は慎重に見積もり221円/kgと置く。電気は利幅拡大と顧客増による販売量拡大で粗利増益(前期比+14億)を見込む。

	上期 (4-9月)			下期 (10-3月)			通期計画	
	24/3 (実)	25/3 (計)	コメント	24/3 (実)	25/3 (計)	コメント	24/3期 (実)	25/3期 (計)
LPガス(家庭用)	(24/4/30発表)			(24/4/30発表)			(24/4/30発表)	
粗利益(億円)	173	176		247	248		419	424
販売量(千ト)	65	69		115	122		179	192
利幅(円/kg)	265円	253円	・ 24/3期は原料調達(一部)を価格固定化 ・ 25/3期は慎重に見積もる	215円	203円	・ 25/3期下期はCP: US\$550/ト、為替:145円/US\$を想定。利幅は慎重に見積もる	233円	221円
単位消費量(kg/件)	78kg	81kg	・ 25/3期の気温は前期比暖かさ弱まる想定	136kg	141kg	・ 25/3期の気温は前期比暖かさ弱まる想定	215kg	223kg
LPガス(業務用)								
粗利益(億円)	11	17	・ 25/3期上期の利幅は前期比拡大見込む。	26	23	・ 25/3期下期の利幅は前期比縮小見込む。	38	40
販売量(千ト)	52	53	・ 24/3期は原料下げ局面で利幅縮小した	62	62	・ 24/3期は原料上げ局面で利幅拡大した	114	115
都市ガス(旧都市+新都市合計)								
粗利益(億円)	83	76	・ 25/3期は1Qスライト影響+0.1億のみ織り込む	101	106		184	183
販売量(千ト)	159	157	・ 25/3期の気温は前期比暖かさ弱まる想定	207	208	・ 25/3期の気温は前期比暖かさ弱まる想定	365	365
電気(主に家庭用)								
粗利益(億円)	18	19		19	32		37	51
販売量(GWh)	665	713	・ 25/3期の単位消費量は慎重に見積もる	762	889	・ 25/3期の単位消費量は慎重に見積もる	1,427	1,601
利幅(円/kWh)	2.7円	2.6円	・ 25/3期から電源固定費を毎月定額で負担	2.5円	3.6円	・ お客様増により月の販売量増。定額の電源固定費負担割合が上期対比で減り利幅拡大	2.6円	3.2円