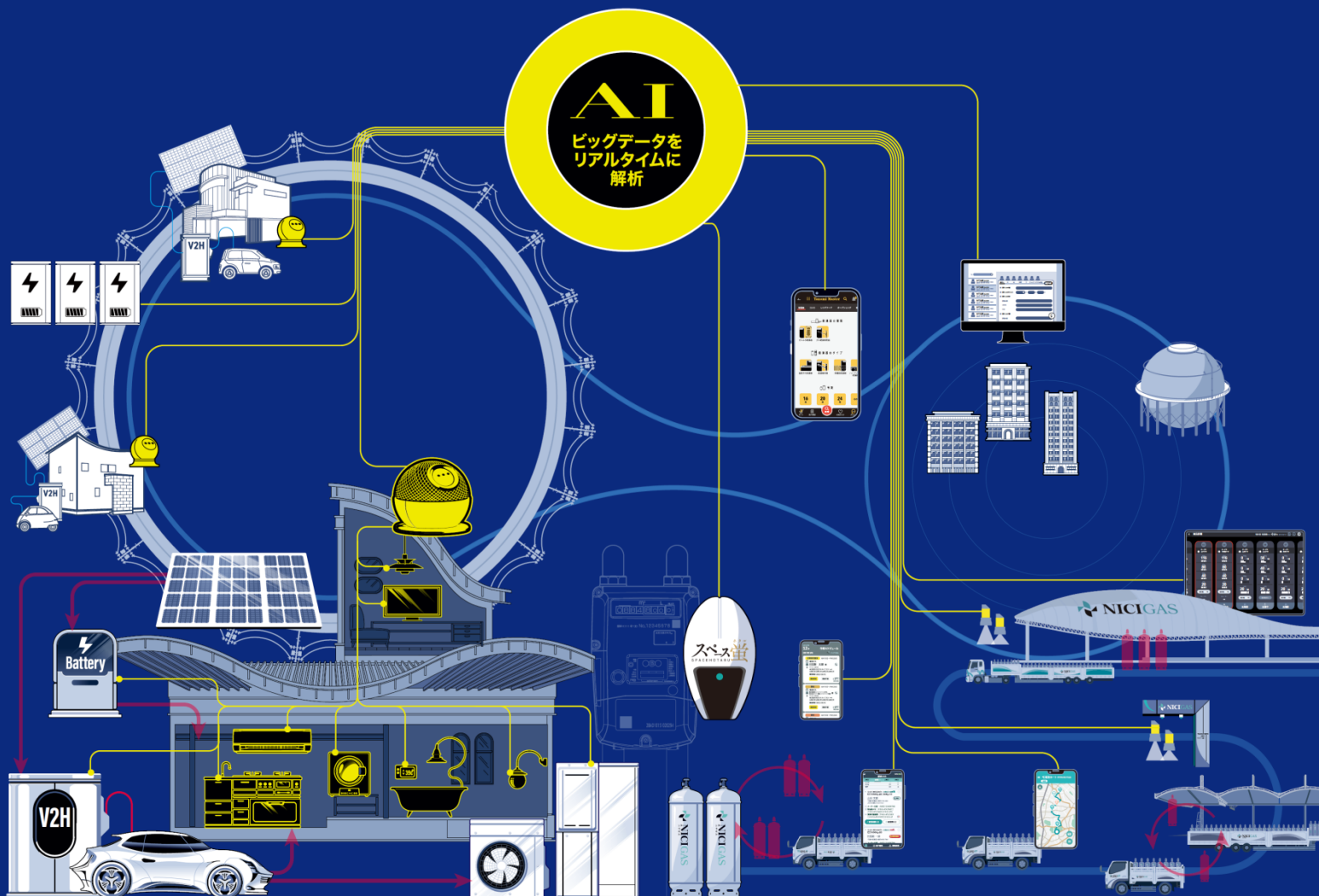


2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年10月31日 日本瓦斯株式会社



決算のポイント① 24/3期2Q実績(計画比)と通期見直し

上期営業利益は計画通りの50億。通期計画188億に変更なし

- 上期営業利益50億。ガス販売量が猛暑影響で計画届かずも、販管費を計画以下に抑えた。
- 通期営業利益188億に変更なし。下期は、電気を▲4億見直すがLP利益増で吸収する計画。販管費は下期やや厚めに見積もり、通期では556億に下げて見直す。

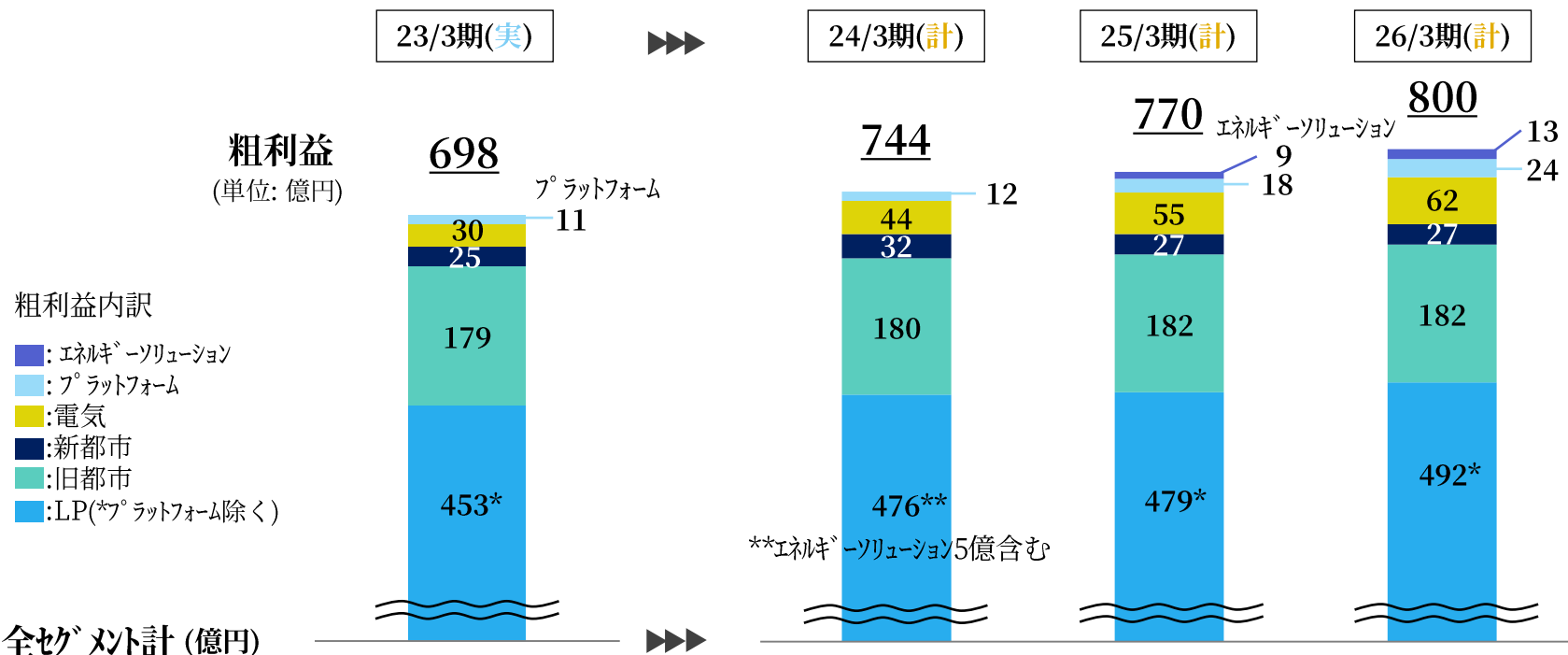
(億円)	24/3期(2Q/4-9月)		24/3期 通期計画		ポイント
	計画(7/27時点)	実績	(7/27公表) 見直前	(10/31公表) 見直後	
粗利益	321	314	748	744	
LPガス	206	201	488	488	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上期は猛暑影響で家庭用販売量が伸びず ・ 通期計画は変えず、下期の家庭用利幅拡大を想定
電気	19	18	48	44	<ul style="list-style-type: none"> ・ 燃料調整の動き等を織り込み通期を見直す(詳細P.9)
都市ガス(旧都市+新都市合計)	95	95	213	212	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上期は猛暑影響で家庭用販売量が伸びず、業務用は伸びた。 ・ 通期は3Qの「スライド」影響(▲1.9億)を新たに織り込む
① <u>内、スライドタイムラグ</u>	<u>+8.1</u>	<u>+8.3</u>	<u>+8.1</u>	<u>+6.4</u>	
販管費	271	264	560	556	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上期は人件費や顧客獲得費が計画を下回った。下期は諸コストに備えて厚めに見積もる
② 営業利益	50	50	188	188	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短信は187億(切り捨て表示のため)
②-① <u>スライド除き営業利益</u>	<u>42</u>	<u>42</u>	<u>180</u>	<u>181</u>	
純利益	33	36	110	110	<ul style="list-style-type: none"> ・ 24/3期: 再編費用▲25億程度を特別損失に計上する計画。再編費用除きでは128億
株主還元	-	-	[115]	[115]	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配当計画は85億円。自社株買いは、今期についてはまずは7月に上限30億の買い入れ枠を発表(詳細P.17)

決算のポイント② 3ヶ年計画(24/3~26/3期) 利益の詳細

26/3期の営業利益220億に向け、24/3期は計画線。訪問営業を再開、顧客基盤拡大する

■ 24/3期の上期まで計画に沿って進捗。26/3期の営業利益220億に向け、エネルギー小売事業の顧客基盤を拡大する。訪問営業を再開、新規契約獲得に注力する。

※25/3期と26/3期は4/27時点から変更分



粗利益	698	744	770	800
販管費	546	556	570	580
営業利益	152	188	200	220
純利益	106	110	140	150
ROE	15%	15%	20%	22%

24/3期(計):
純利益110億円、
ROE15%は再編の
特損見込▲25億を
負担後の数字

決算のポイント③ 3ヶ年計画 利益計画の前提

LPと電気中心に利益を拡大させる。訪問営業を再開、顧客基盤拡大に注力する

★: 2023/7/27公表から7ヶ月アップデートした数値。 ※25/3期と26/3期は4/27時点から変更済

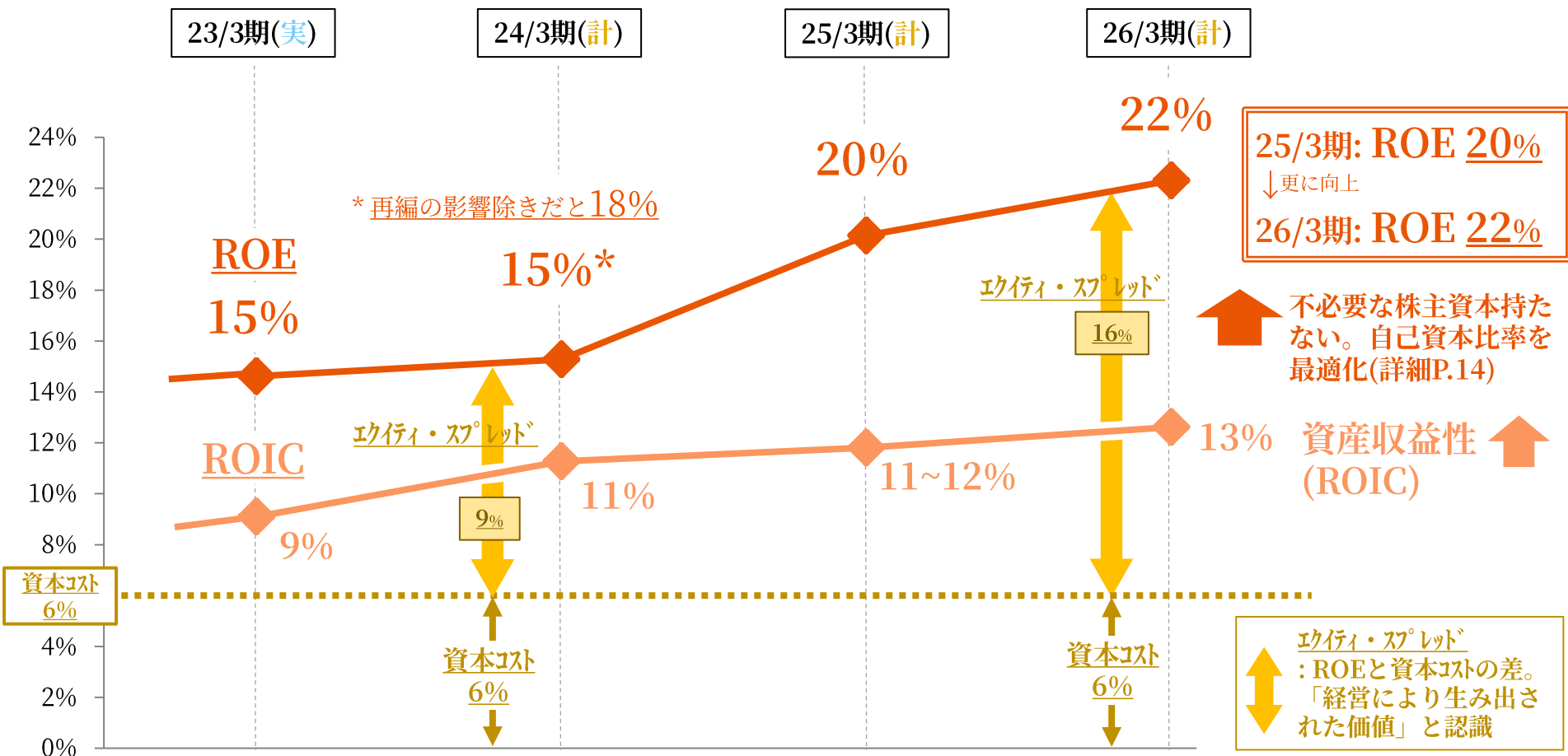
(億円)	23/3期(実)	24/3期(計)	25/3期(計)	26/3期(計)	コメント
粗利(全セグメント合計)	698	★ 744	770	800	
LPガス (機器工事含みプラットフォーム除く)	453	476	479	492	・プラットフォーム除く。24/3期はエネルギーソリューション5億含む
期末顧客数(千件) (括弧内前期比)	972	1,012(+40)	1,052(+40)	1,092(+40)	・利益計画への反映は慎重に見積もる
販売量(千トン) 家庭用/業務用	186/121	★ 179/114	190/120	195/120	・2Qは猛暑影響等を受け計画届かず。24/3期の家庭用は、通期で▲3千トン減らし見直す(182千トン→179千トン)
家庭用利幅(円/kg)	212	220+α程度	[220]	[220]	・24/3期は、通期で231円を見込む
旧都市ガス (機器工事含む)	179	★ 180	182	182	・24/3期は1Q-3Qまでのスライドプラス影響(+4.4億)を含む
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	290	★ 285	289	289	・2Qは猛暑影響等を受け計画届かず。24/3期は、通期で▲1千トン減らし見直す(286千トン→285千トン)
新都市ガス (機器工事含む)	25	★ 32	27	27	・24/3期は1Q-3Qまでのスライドプラス影響(+2.0億)を含む
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	89	★ 91	87	87	・業務用が官公庁向け等で増、24/3期は+5千トン増やし見直す(86千トン→91千トン)
電気	30	★ 44	55	62	
期末顧客数(千件) (括弧内前期比)	320	420(+100)	520(+100)	620(+100)	・利益計画への反映は慎重に見積もる
販売量(GWh)	1,297	★ 1,516	1,700	1,920	
利幅(円/kWh)	2.3	★ 2.9	3.2	3.2	・燃料調整の動き等を織り込み通期を見直す(詳細P.9)
プラットフォーム	11	12	18	24	・詳細はP.12 (*25/3期からセグメント内容の変更検討)
エネルギーソリューション	-	[5]	9	13	・24/3期の計画(5億)はLPガスセグメント(476億)に含む
<ul style="list-style-type: none"> ・ハイブリッド 給湯器 ・太陽光、蓄電池、EV充電器 	<ul style="list-style-type: none"> ・1.2千台 ・33台 	<ul style="list-style-type: none"> ・3千台 ・850台 	<ul style="list-style-type: none"> ・5千台 ・1,550台 	<ul style="list-style-type: none"> ・8千台 ・2,200台 	<ul style="list-style-type: none"> ・24/3期上期: ハイブリッド 給湯器0.7千台(前期比+0.3千台)、太陽光・蓄電池・EV充電器計で約70台。下期は訪問営業やガス展示会等で販売伸ばす

決算のポイント④ ROIC・ROEの計画

25/3期ROE20%、26/3期ROE22%を達成する。ROIC高め、 unnecessaryな株主資本持たない

■ ROE目標に変更あり。25/3期: 20%、26/3期: 22%に設定する。高収益資産を積み上げてROICを高めながら3年間で自己資本を最適化(23/3期: 48%→26/3期: 40%)し、ROE向上を追求する。

※24/3期~26/3期の数値は4/27時点から変更あり

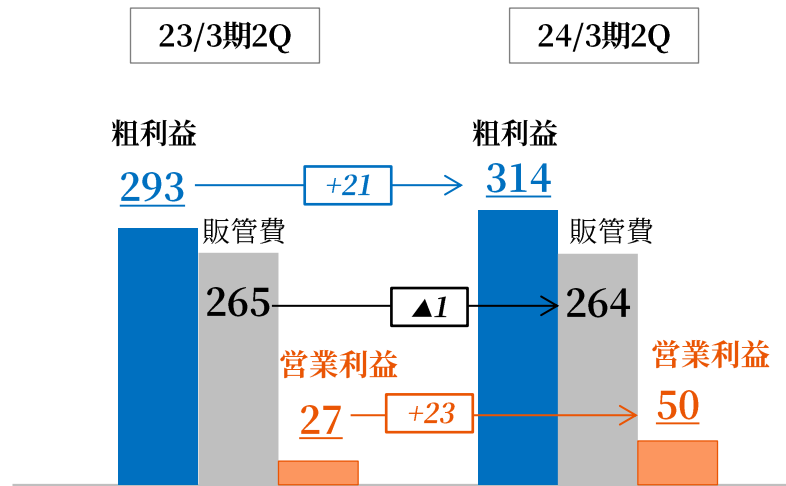


決算の実績① サマリー(23/4-23/9月) (前期比)

営業利益大幅増益。粗利はLP・都市ガス・電気全てで増。販売量は猛暑影響大きく受けた

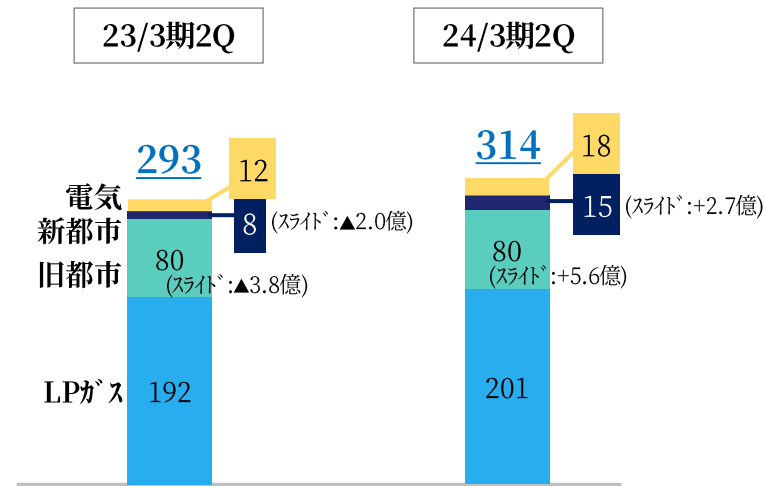
■ 営業利益は前期比+23億。粗利で同+21億、LPは利幅拡大で家庭用伸び、都市ガスはスライドがプラスに転じて利幅伸び、電気は販売量・利幅共に伸びた。販管費は同▲1億、ITコスト積み増し、顧客獲得費は減った。ガス販売量は猛暑影響大きく、家庭用で減となった。

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



全コスト合計 (億円)	23/3期 (2Q/4-9月)	24/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント
粗利益	293	314	+21	・前期比でLP+9億、都市ガス+7億、電気+6億。ガスは販売量が減、利幅が拡大
販管費	265	264	▲1	・顧客獲得費減、訪問営業を再開。ITコスト積み、DXで全体の生産性向上する
営業利益	27	50	+23	
販売量(千ト) LPガス	126	117	▲9	・家庭用: 前期比減。上期を通して高気温の影響等で単位消費量が減 ・業務用: LPは高気温で飲食店などの需要伸びず。都市ガスは官公庁向けが伸長
旧都市ガス	129	125	▲4	
新都市ガス	38	39	+1	
電気(GWh)	582	665	+83	・顧客基盤拡大で増加。単位消費量は概ね前期並

決算の実績② 販管費明細

上期は計画以下に抑えた。通期計画を560億→556億に見直す。下期やや厚めに見積もる

- 上期は計画比▲7億、人件費や顧客獲得費が計画を下回った。前期比では、AIを活用した配送や、保安調査スケジュールの最適化など、生産性向上とプラットフォーム事業の拡大に繋がるITコストを積み増した。
- 下期はやや厚めに見積もり、通期は560億→556億(前期比+10億)に見直す。

*実数の単位未満は端数処理

販管費明細 (億円)	24/3期 通期計		24/3期 (2Q実)	進捗 *対見直後	ポイント	23/3期	
	見直前	見直後				(通期実)	(2Q実)
1. 人件費	147	143	69	48%	・ 上期までの余裕反映して通期見直す。24/3期の昇給率4%、従業員あたり増やす	140	68
2. 減価償却費 (*i)	86	86	41	48%		86	42
3. 顧客獲得費用 (*ii)	73	72	32	44%	・ 24/3期上期は前期比で減、訪問営業停止(5/25-8/24日)の影響	77	37
4. ガス関連機材等	35	35	17	49%	・ ボンバ費用の高騰を織り込み前期比で増やす	31	16
5. ガスボンバ運搬費	30	31	12	39%	・ ボンバ配送員の待遇を改善(23/8月~)。ガス販売量減で前期比で減	33	14
6. IT費用	43	44	21	48%	・ 生産性向上とプラットフォーム拡大に向けた配送システム、保安システム開発費等が前期比増	37	17
7. 保安・検針費等	23	23	12	52%		23	12
8. 租税公課・事業税	20	20	11	55%		19	11
9. 修繕費用 (*iii)	19	18	8	44%	・ 自社でのボンバ検査増やし前期比増。ボンバ使用期間伸びコスト「4.ガス関連機材」減	16	7
10. 手数料等	14	15	8	53%		13	7
11. 広告宣伝費	8	8	3	38%	・ 24/3期は地域に重点を置いた宣伝に注力、10月からニチガスラップンガス運行とラジオCMを開始 https://ssl4.eir-parts.net/doc/8174/announcement15/92405/00.pdf	9	3
12. 通信費 (*iv)	12	12	6	50%		11	6
13. 旅費交通費	6	6	3	50%		6	3
14. コールセンター	5	5	3	60%		5	3
15. 託送料	6	6	3	50%		6	3
16. その他	33	32	15	47%	・ 24/3期はのれん償却が前期比で減(▲3億)	34	17
合計	560	556	264	47%		546	265

(*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
 (*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

(*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
 (*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)

粗利増益。利幅拡大、販売量は猛暑影響で減。通常営業を再開、9月純増は+5.4千件

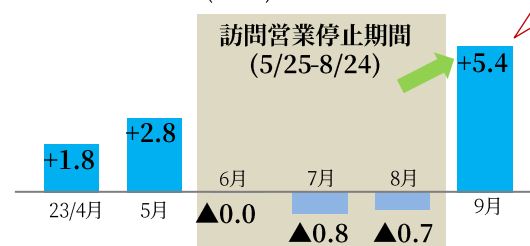
- 粗利は前期比+9億。利幅は家庭用で拡大、販売量は記録的猛暑の影響等を受けて単位消費量伸びず。
- 上期純増+8千件。訪問営業停止の3ヶ月間は純減(計▲1.5千件)も通常営業再開、9月純増+5.4千件。停止期間中に既存顧客との関係強化に注力、解約数減少に繋げている。

*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

LPガス(億円)	23/3期 (2Q/4-9月)	24/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	192	201	+9		488
内、ガス	175	184	+9		449
kgあたり(家庭用+業務用)	139円	157円	+18円	・利幅: 家庭用で拡大。業務用で縮小、逆スライド※の影響 (※原料下げ局面で利益にマイナス影響)	153円
内、プラットフォーム(PF)	6	6	0	・上期粗利は概ね計画通り、スペース蛭と保安PFに注力(詳細P.12)	12
内、機器工事・その他	11	11	0	・24/3期上期販売実績: ハイブリッド給湯器0.7千台(前期比+0.3千台)、 太陽光・蓄電池・EV充電器計で約70台	27
ガス販売量(千トン)	126	117	▲9		293
家庭用	71	65	▲6	・記録的猛暑の影響等で家庭用の単位消費量伸びず、飲食店等の 給湯用需要も伸びず	179
業務用	55	52	▲3		114

LPガス	23/3期 (2Q/4-9月)	24/3期 (2Q/4-9月)	増減
お客様数(千件)	961	981	+20
純増数(千件)	15	8	▲7

<月次純増数(千件)>



9月純増は+5.4千件、
純増数大きく増えた

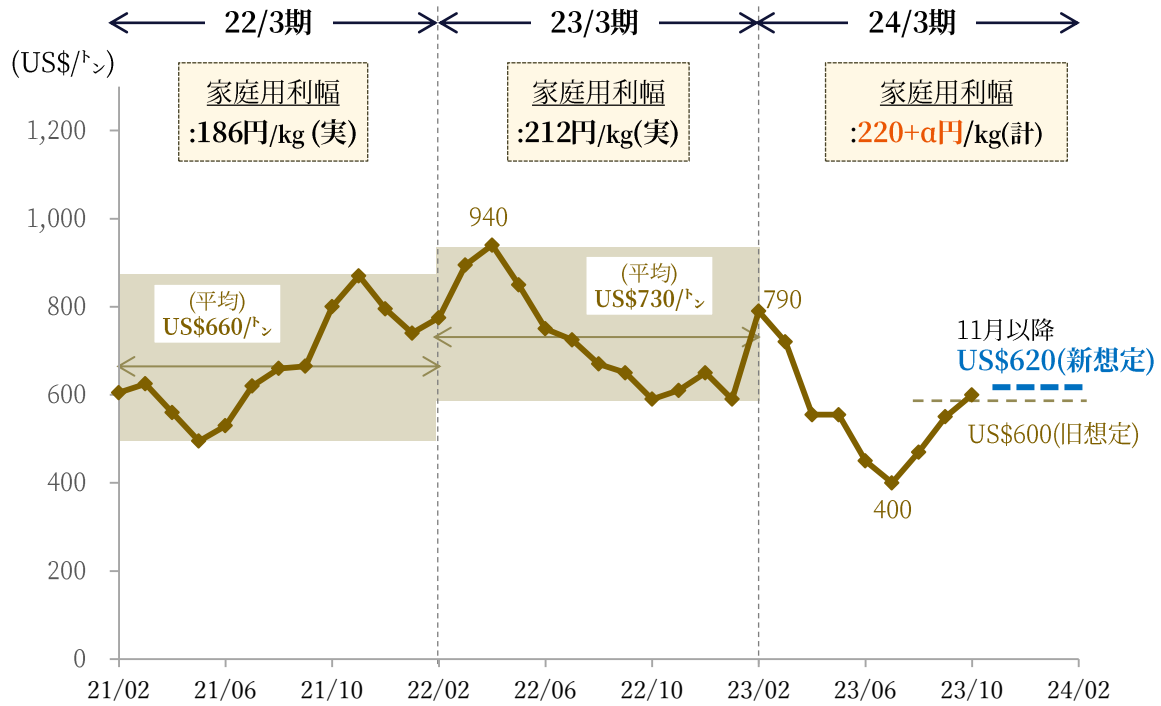
24/3期 通期計画
1,012
40

LPガス原料価格(CP)の推移

8月以降のCPは、需要期を前に上昇基調。11月以降の想定を+US\$20/トﾝ上げて見直す

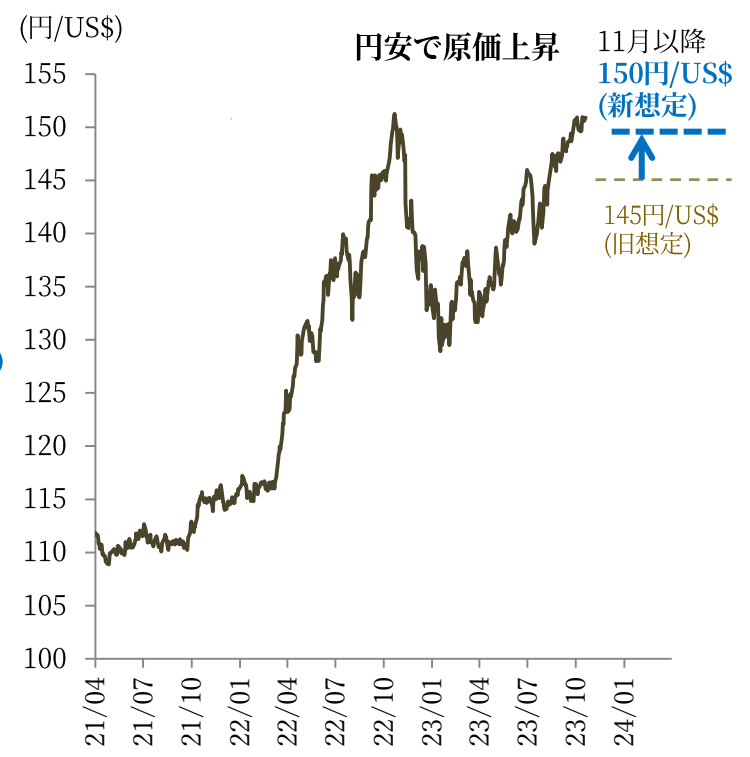
■ CPは23/2月以降、7月まで下げ局面が継続、8月以降は冬の需要期を前に上昇基調。11月以降のCP想定をUS\$600→620/トﾝに上げて見直す。為替想定は、145円→150円/US\$に見直す。

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
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	590	790	720	555	555	450	400	470	550	600		

為替相場(TTS)



*ハイライトは24/3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)

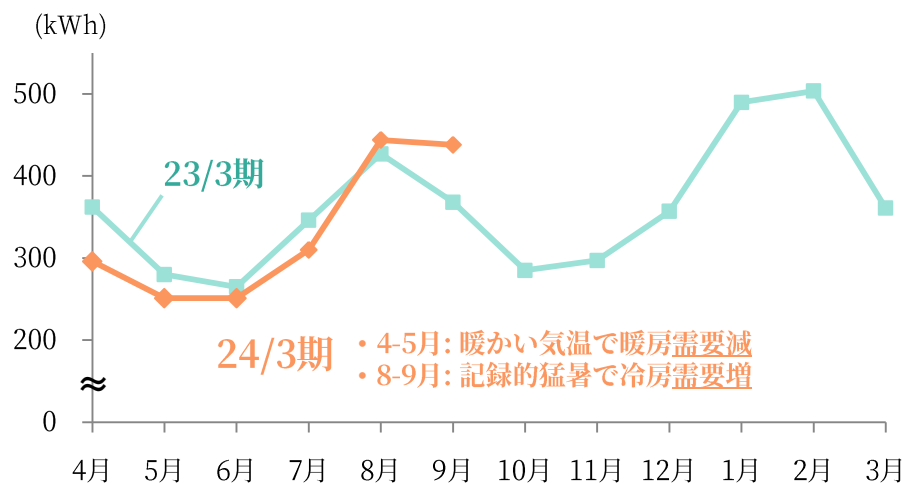
粗利増益。販売量と利幅が共に伸びた。通期粗利は燃料調整の動き等を織り込み見直す

■粗利前期比+6億。顧客数増え販売量拡大、利幅も伸びた。通期粗利は、3Qまでの燃料調整の動き等を織り込み、48億→44億に見直す。6月に東電の規制料金値上げで当社価格競争力回復。訪問営業再開、加入特典キャンペーンも実施し、新規契約獲得に繋げる。

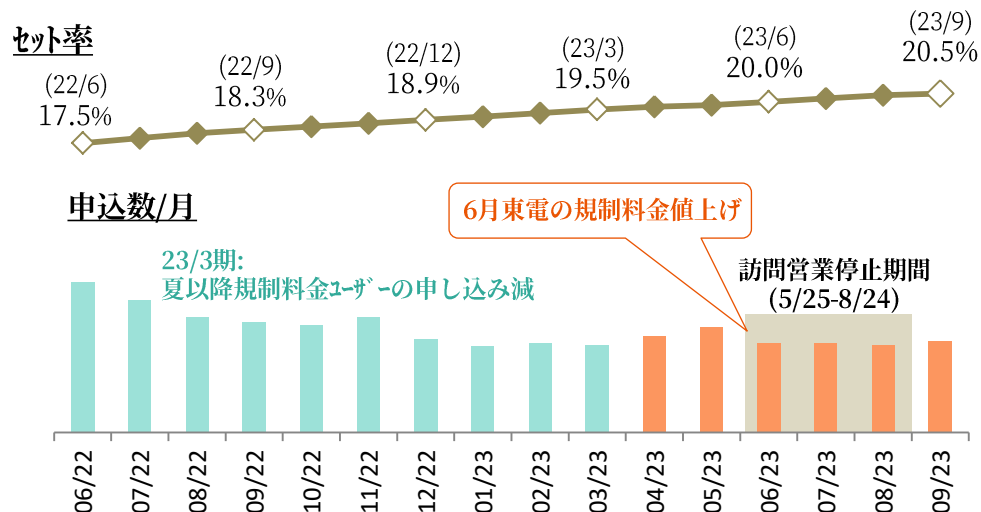
*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円表示処理後で算出

電気	23/3期 (2Q/4-9月)	24/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益(億円)	12	18	+6	・7月利用分から料金改定、上期利幅は前期比+0.6円の2.7円。通期利幅は3.1円から2.9円に見直し、3Qまでの燃料調整の動き等を織り込んだ	44
kWhあたり	2.1円	2.7円	+0.6円		2.9円
お客様数(千件)	304	334	+30	・東電の規制料金値上げで、6月以降、当社価格競争力が回復。訪問営業停止期間終わり通常営業を再開、新規申込み増に繋げる	420
純増数(千件)	25	14	▲11		100
電気販売量(GWh)	582	665	+83	・顧客数増で伸長。上期の単位消費量は概ね前期並、高気温の影響で春先の暖房需要が減、夏の冷房需要が増	1,516

平均月間使用量(kWh)



セト率/契約申込数の推移



決算の実績⑤ 都市ガス事業(前期比)

粗利増益。スライト`影響がプラスに転じて利幅拡大。販売量は記録的猛暑で家庭用が大幅減

■粗利は前期比+7億。スライト`プラス影響で利幅拡大。販売量は記録的猛暑で家庭用が大幅減、業務用は官公庁向けが伸びた。顧客純増は、旧都市で他社への切り替えが減り前期比で増。新都市は純減 続くも解約数は3ヶ月連続で減。

*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)	23/3期 (2Q/4-9月)	24/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	80	80	0		180
内、ガス	71	72	+1		159
内、スライト`タイムラグ	内、▲3.8	+5.6	+9.4	・2Q(7-9月)影響: +1.4億(計画+1.2億) ・24/3期計画に、新たに3Q(10-12月)マイクス影響▲1.2億を織り込む	内、+4.4
内、託送収益等	5	5	0		11
内、機器・工事等	4	3	▲1	・前期は22/7月にガス展示会実施、販売数伸長。今期は3Qに実施	10
お客様数(千件)/純増数(千件)	417/▲1.5	417/+2.7	0/+4.2	・他社への切り替えによる解約が大幅減	421/+7
ガス販売量(千ト)	129	125	▲4	・家庭用: 記録的猛暑の影響で単位消費量減	285
家庭用/業務用	43/86	39/86	▲4/0	・業務用: 医療や福祉向け販売量が増、食品・飲料業向けが減	106/179

新都市ガス(億円)	23/3期 (2Q/4-9月)	24/3期 (2Q/4-9月)	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	8	15	+7		32
内、ガス	7	14	+7		30
内、スライト`タイムラグ	内、▲2.0	+2.7	+4.7	・2Q(7-9月)影響: +0.6億(計画+0.7億) ・24/3期計画に、新たに3Q(10-12月)マイクス影響▲0.7億を織り込む	内、+2.0
内、機器・工事等	0.7	0.7	0		2
お客様数(千件)/純増数(千件)	280/▲22	232/▲21	▲48/+1	・純減が継続も、7月以降は既存顧客の解約が3ヶ月連続で減	273/+20
ガス販売量(千ト)	38	39	+1	・家庭用: 記録的猛暑の影響で単位消費量減、顧客数減も影響	91
家庭用/業務用	25/13	19/20	▲6/+7	・業務用: 官公庁向けの入札案件を積み上げ前期比大幅増	47/44

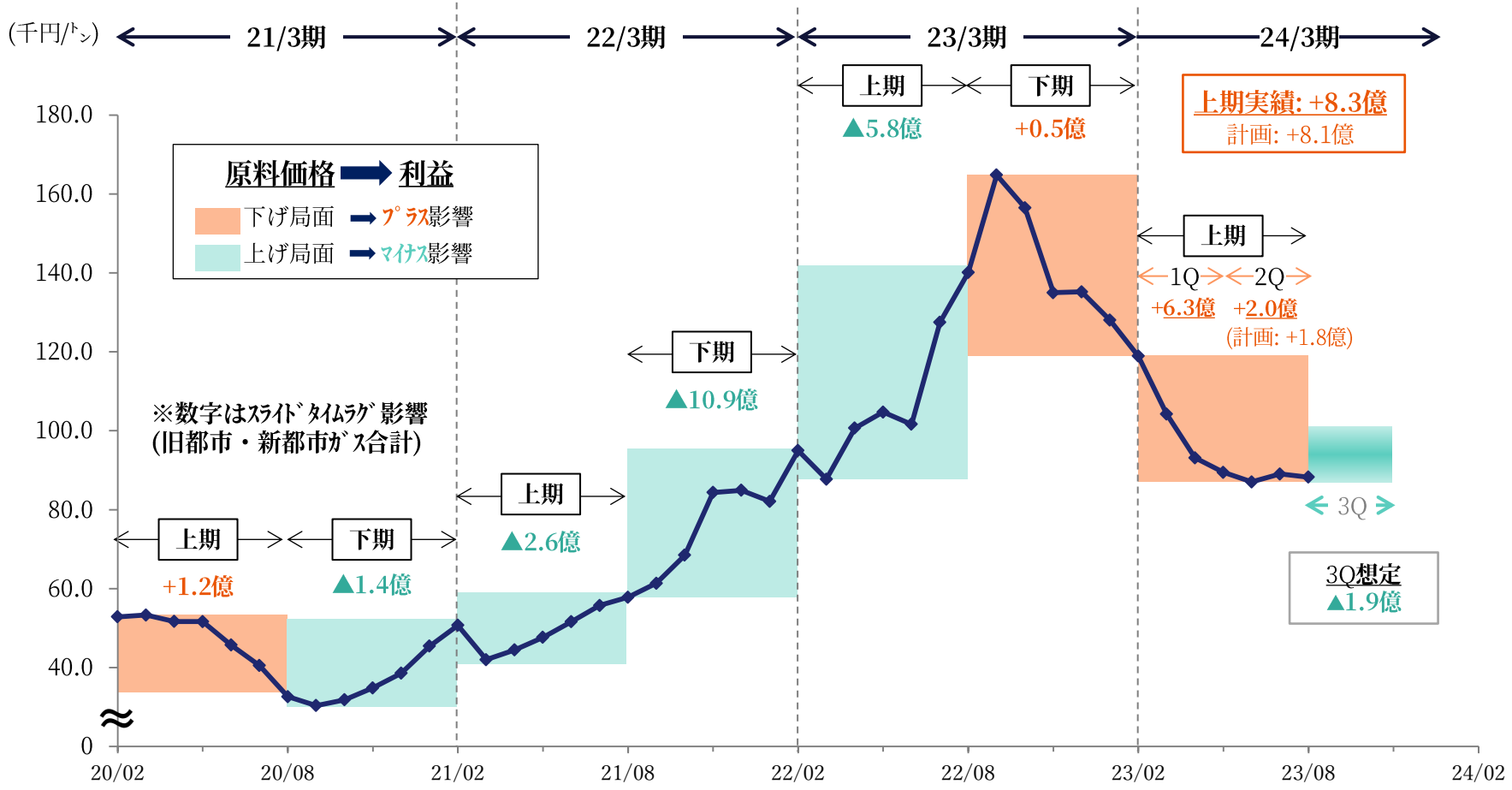
都市ガス原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

上期の影響は+8.3億、ほぼ計画通り。新たに、3Qのマケス影響▲1.9億を、計画に織り込む

■原料価格は22/9月ピークに下げ局面、23/5月以降は小幅な動きとなった。上期(4-9月)スライド影響は+8.3億、ほぼ計画通り(計画比+0.2億)。3Qはマケス影響▲1.9億を想定、新たに利益計画に織り込む。

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

上期粗利は概ね計画通り。スペース蚩の営業と保安プラットフォーム(PF)の業務拡大に注力する

■ 上期粗利5.5億円。通期12億に向け、スペース蚩は営業現場のネットワークを用いて営業先拡大、複数会社(小規模)にテスト導入中。保安PFは、東京エナジー・アライアンス(TEA)に当社保安業務を統合予定(23/12月)。東電EP(既にTEAに統合)も含めた3社で業務生産性を向上し、ガス保安対応件数を拡大する。

→25/3期から新セグメントとして開示予定

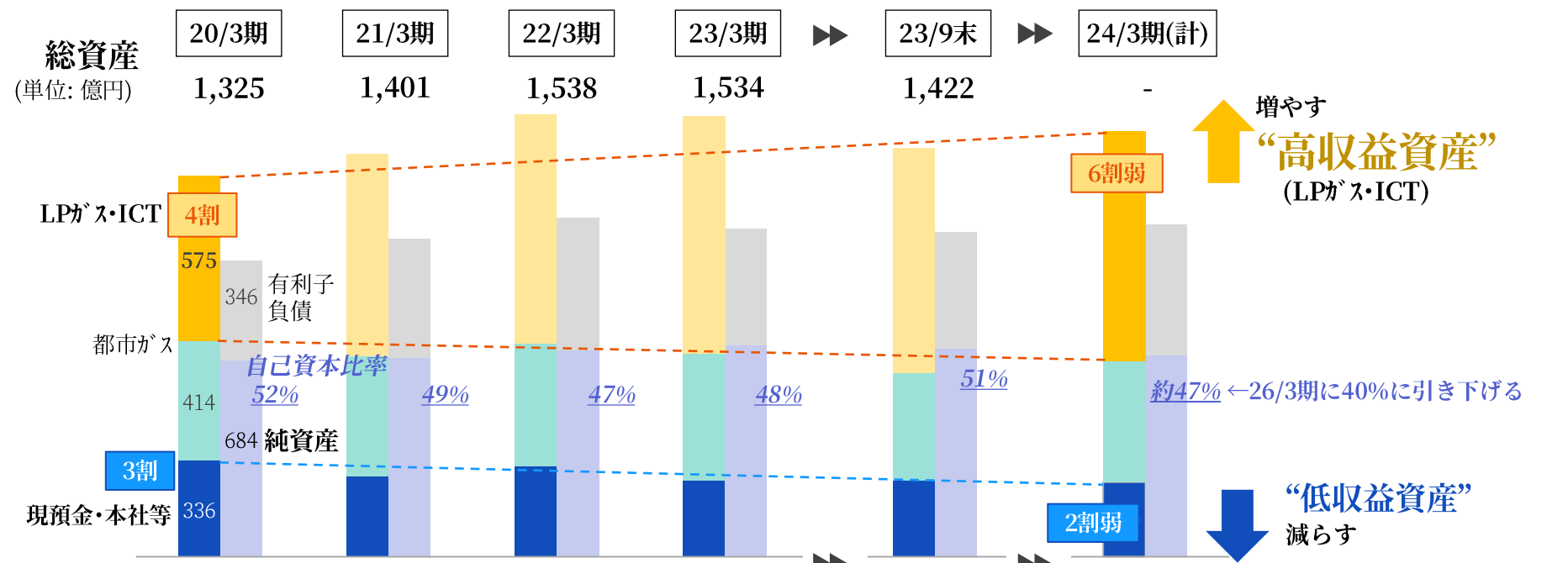
プラットフォーム(億円)	24/3期		ポイント	25/3期 (計)	26/3期 (計)
	(2Q/4-9月)	(通期計)			
粗利益	5.5	12		29	35
1. 既存プラットフォーム	5.5	12		18	24
a). LPG託送(スペース蚩、充填・配送)	0.2	1	・充填・配送は既存顧客向けに取扱い拡大提案中 ・スペース蚩は下期に数千台の新規設置を目指す	4	8.5
b). 新規参入PF(新都市PF、保安PF等)、PFアプリ	5.3	11	・保安PFは現地に出向かないリモート保安も進めながら、TEAとの業務統合で対応件数を増やす。 東電EPの保安業務はTEAに22/7月から統合済。	14	15.5
2. 都市ガス託送 (*25/3期からプラットフォーム事業に分類、現状は旧都市ガス事業に含む)	-	-		11*	11*

*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

資本戦略① B/S

高収益資産の割合を高めて資産収益性上げ、不必要な株主資本持たずROE向上に繋げる

■ 政策保有株等、不稼働資産の売却等により創出したキャッシュで高収益資産(LPやICTを)積み、全体の資産規模をコントロールしながらROICを向上させている。不必要な株主資本を持たない方針を徹底し、ROICとROEの向上を追求する。



純利益(億円)	77	94	100	106	-	110
ROIC ^(*1)	7%	9%	8%	9%	-	11%
ROE ^(*2)	11%	14%	14%	15%	-	15%

24/3期: 再編に伴う特損▲25億程度を見込む

	20/3	24/3(計)
純利益	77億	110億
純資産	684億	[700]億
ROE	11%	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

資本戦略② B/S高収益資産の積み上げと自己資本比率最適化

24/3~26/3期では、高収益資産を積み上げながら、自己資本比率を引き下げて最適化する

- 24/3~26/3期の3年間で、総資産は商圏買収と成長投資で120億程度の増を計画。調達サイト`では有利子負債の調達能力を再検証、自己資本比率を23/3期:48%→26/3期:40%に引き下げて最適化する。
- 26/3期の総資産1,650億円のケースでは、所要自己資本は660億、75億の株主資本の還元を計画する。

23/3期(実)

26/3期(計)

※26/3期の数値は4/27時点から変更済

※括弧内の数字は23/3期比

(単位: 億円)



+116億の内訳

- ・ M&A：約30億
- ・ 無形資産：約40億
- ・ 次世代投資：約50億

自己資本比率最適化: 48%→40%

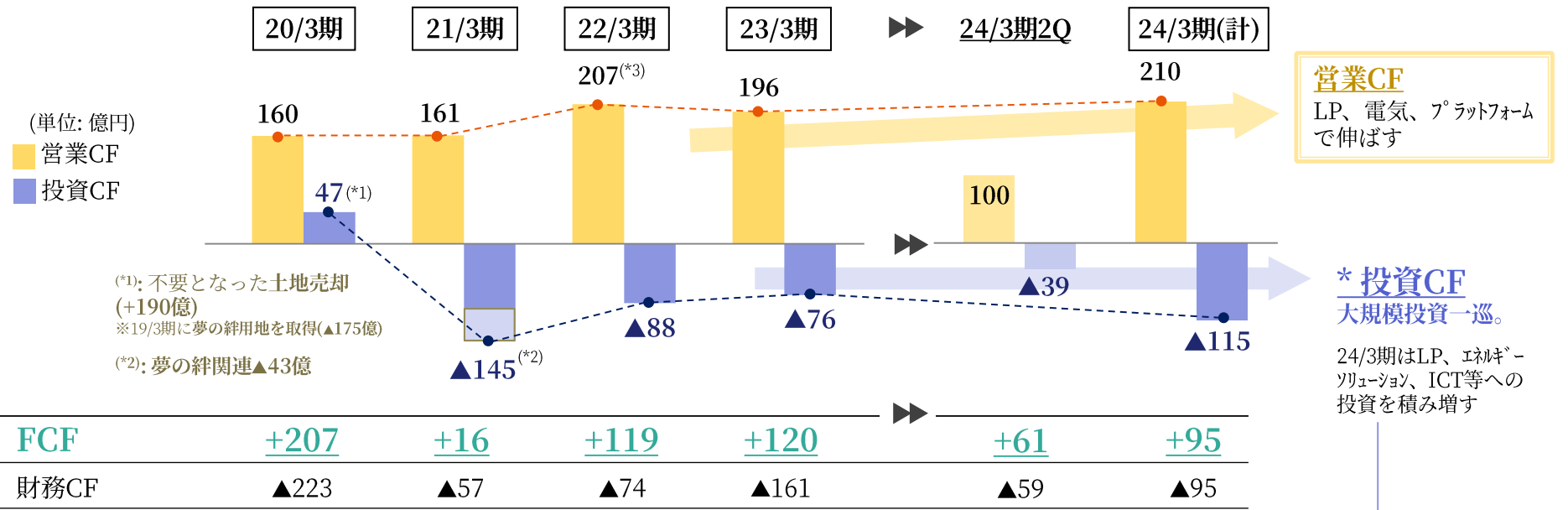
株主資本の還元

26/3期の総資産1,650億を前提
→所要自己資本: 660億(1,650億
×40%)。還元額: 75億(735億-
660億)となる。

資本戦略③ Cash Flow

LPと電気中心に利益成長し営業CF伸長、投資CFは大規模投資が一巡。FCF拡大に繋げる

■ LPと電気中心に利益成長して営業CF伸長、投資CFはLPハブ 充填基地への大規模投資完了。現状大きな投資の想定なし、24/3期は高収益資産(LP、エネルギーソリューション、ICT等)を積み増し、来期以降のFCF拡大に繋げる。



営業CF
LP、電気、プラットフォームで伸ばす

***投資CF**
大規模投資一巡。
24/3期はLP、エネルギーソリューション、ICT等への投資を積み増す

(*3) 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

*投資CF内訳(億円)	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期2Q	24/3期(計)
LPG	63	87	34	16	10	25 ▲41
内、LP 商圏買収	内、25	18	3	3	0	内、5 ▲10
ICT	20	15	29	29	13	35 ▲19
旧都市	54	53	43	33	16	45 ▲55
その他 (投資有価証券等)	▲184*	▲10*	▲10*	▲2*	0	10 -

(*24/3期(計)にはエネルギーソリューション向け成長投資含む)
(減価償却)
✓LPGとICT: 高収益資産、採算性鑑み、投資積み増す
✓旧都市: 投資徐々に減る

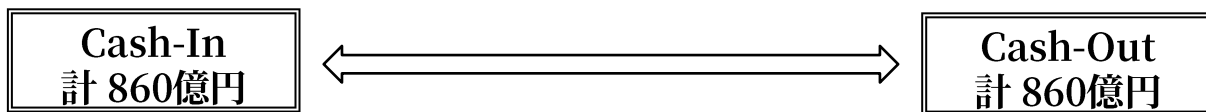
(*マイナス表記はキャッシュフローにプラス)

資本戦略④ Cashの配分

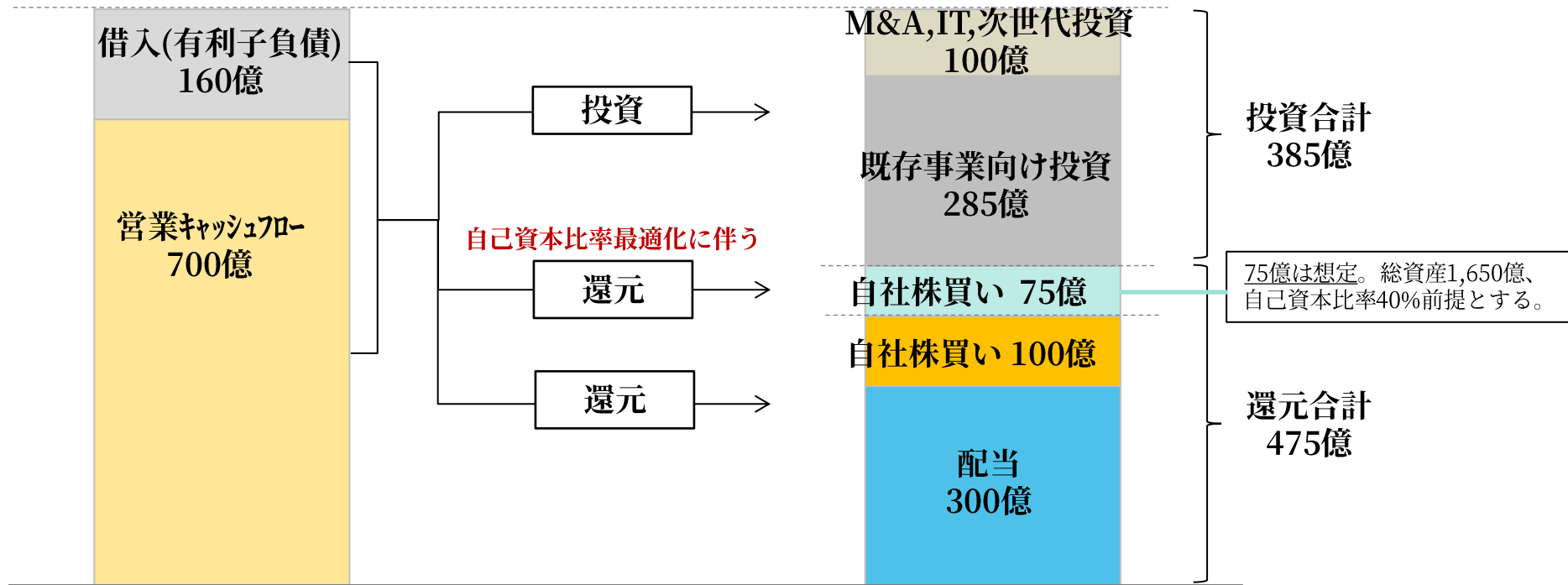
24/3~26/3期の3年間のCash-In: 860億を、投資に385億、還元に475億を配分する

■ 24/3~26/3期の3年間で、営業CF700億、資本構成最適化による借入(有利子負債)増加160億を想定。投資は資産収益性を意識し、高収益資産を積み増す。還元は配当を重視、還元総額のうち3分の2程度を配当に振り分け、残り3分の1程度を自社株買いに振り分ける。

◆ 24/3期~26/3期の合計(計) ※数値は4/27時点から変更が



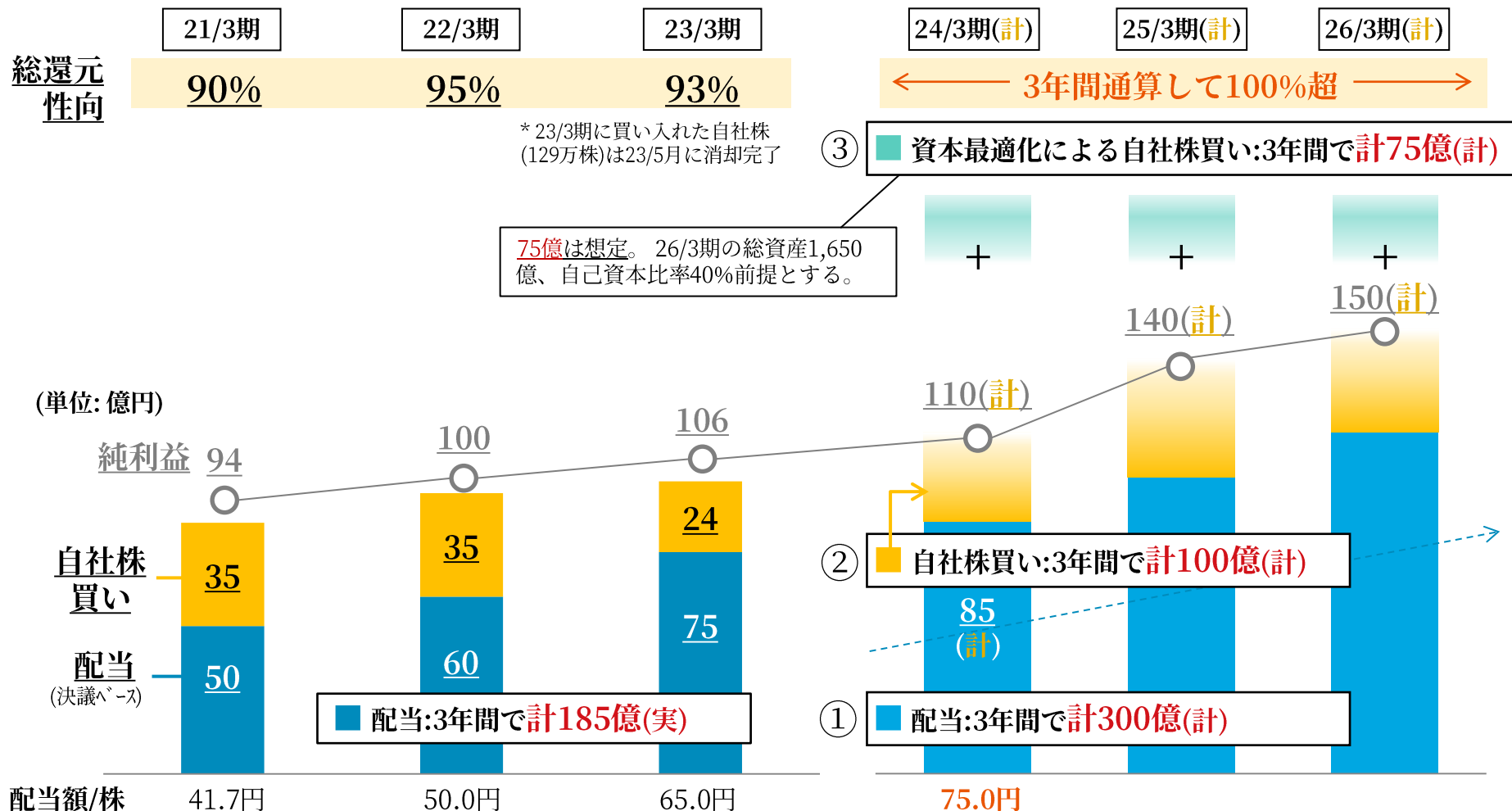
(単位: 億円)



資本戦略⑤ 株主様への還元

24/3~26/3期の3年間で総還元性向100%超を計画、配当の増加に重点を置く

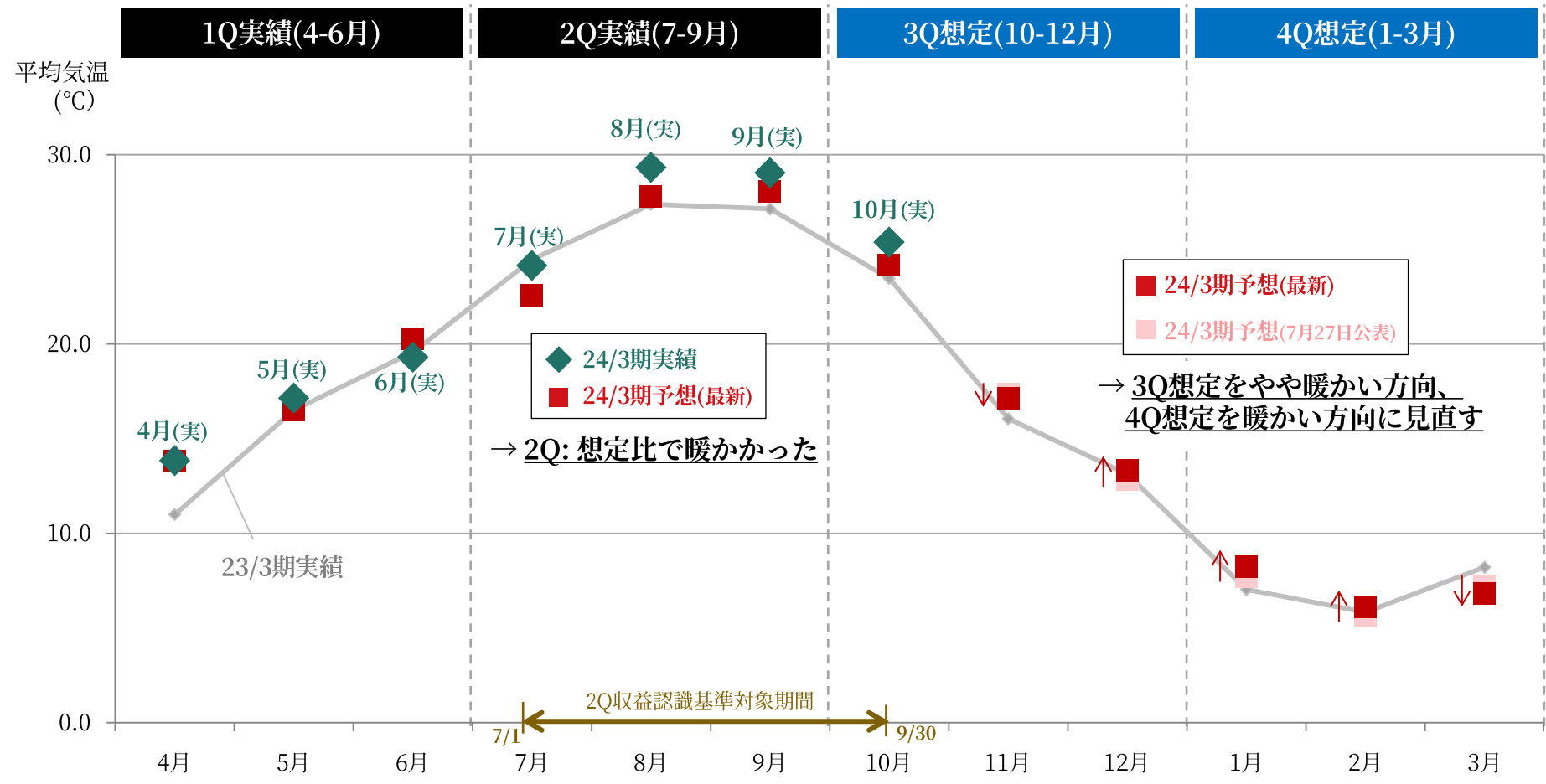
■ 資本最適化による還元75億を含め、3年間で総還元性向100%超を計画。配当増に重点。自社株買いは各年100%+の総還元性向を目安に適切なタイミングで実施する。今期については、まず7月に上限30億、取得期間7/28-10/31の自社株買いを発表。9月末までの進捗は54.5%。



平均気温

2Q(7-9月)は記録的猛暑となり販売量に影響した。3Q-4Qの想定は暖かい方向に見直す

- 2Q(7-9月)気温は想定を上回り、統計開始以来(1898年~)、最も暑い夏となった。
- 下期の想定は、3Qをやや暖かい方向、4Qを暖かい方向に見直し、利益計画に織り込む。



(*)1:24/3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)

24/3期の利益計画詳細

下期計画の主な変更点(7/27時点計画比): LP家庭用粗利増、利幅拡大。都市ガス粗利減、3Qスライドの影響を新たに織り込み。電気粗利減、3Q燃料費調整の影響を新たに織り込み

	上期(4-9月)				下期(10-3月)				通期計画	
	23/3 (実)	24/3		コメント	23/3 (実)	24/3(計)		コメント	24/3(計)	
		(計)	(実)			見直前	見直後		見直前	見直後
LPガス(家庭用)		(7/27公表)(10/31公表)				(7/27公表)(10/31公表)			(7/27公表)(10/31公表)	
粗利益(億円)	160	176	173		234	237	241		413	414
販売量(千ト)	71	67	65		115	115	114		182	179
利幅(円/kg)	226円	262円	265円	• 上期の原価(CP)が想定を下回った	203円	206円	212円	• 原料(CP)と売価の想定それぞれ見直す	227円	231円
単位消費量(kg/件)	87kg	80kg	78kg	• 高気温等の影響で計画届かず	139kg	136kg	136kg		216kg	215kg
LPガス(業務用)										
粗利益(億円)	16	12	11	• 24/3期上期は逆スライド影響(原料下げ局面で利益にマイナス)で前期比利幅縮小	17	23	23	• 24/3期下期は前期比利幅拡大を想定、逆スライド影響少	35	34
販売量(千ト)	55	54	52		66	64	62		118	114
旧都市(家庭用)										
粗利益(億円)	57	59	58		74	74	72		133	130
販売量(千ト)	43	40	39		68	67	67		107	106
利幅(円/kg)	131円	148円	151円	• 24/3期スライド影響: +5.6億(前期▲3.8億)	109円	109円	107円	• 3Qのスライド影響(▲1.2億)新たに織り込む	123円	123円
単位消費量(kg/件)	115kg	105kg	102kg	• 高気温等の影響で計画届かず	176kg	175kg	173kg	• 下期気温想定を暖かい方向に見直す	280kg	275kg
旧都市(業務用)										
粗利益(億円)	14	14	14		15	15	15		29	29
販売量(千ト)	86	86	86		93	93	93		179	179
新都市(主に家庭用)										
粗利益(億円)	7	13	14		16	16	16		28	30
販売量(千ト)	38	36	39	• 業務用(官公庁向け)好調で販売量増	51	49	52	• 業務用が官公庁等向けで伸長	86	91
利幅(円/kg)	19円	35円	36円	• 24/3期スライド影響: +2.7億(前期▲2.0億)	31円	32円	30円	• 3Qのスライド影響(▲0.7億)新たに織り込む	33円	33円
電気(主に家庭用)										
粗利益(億円)	12	19	18		17	29	26		48	44
販売量(GWh)	582	632	665	• 2Qは猛暑影響で単位消費量が計画超	715	879	851		1,511	1,516
利幅(円/kWh)	2.1円	3.0円	2.7円	• 7月料金改定、前期比利幅拡大。計画比では燃料費調整の動き等が影響	2.4円	3.3円	3.0円	• 3Qの燃料費調整の動き等の影響を織り込む	3.1円	2.9円