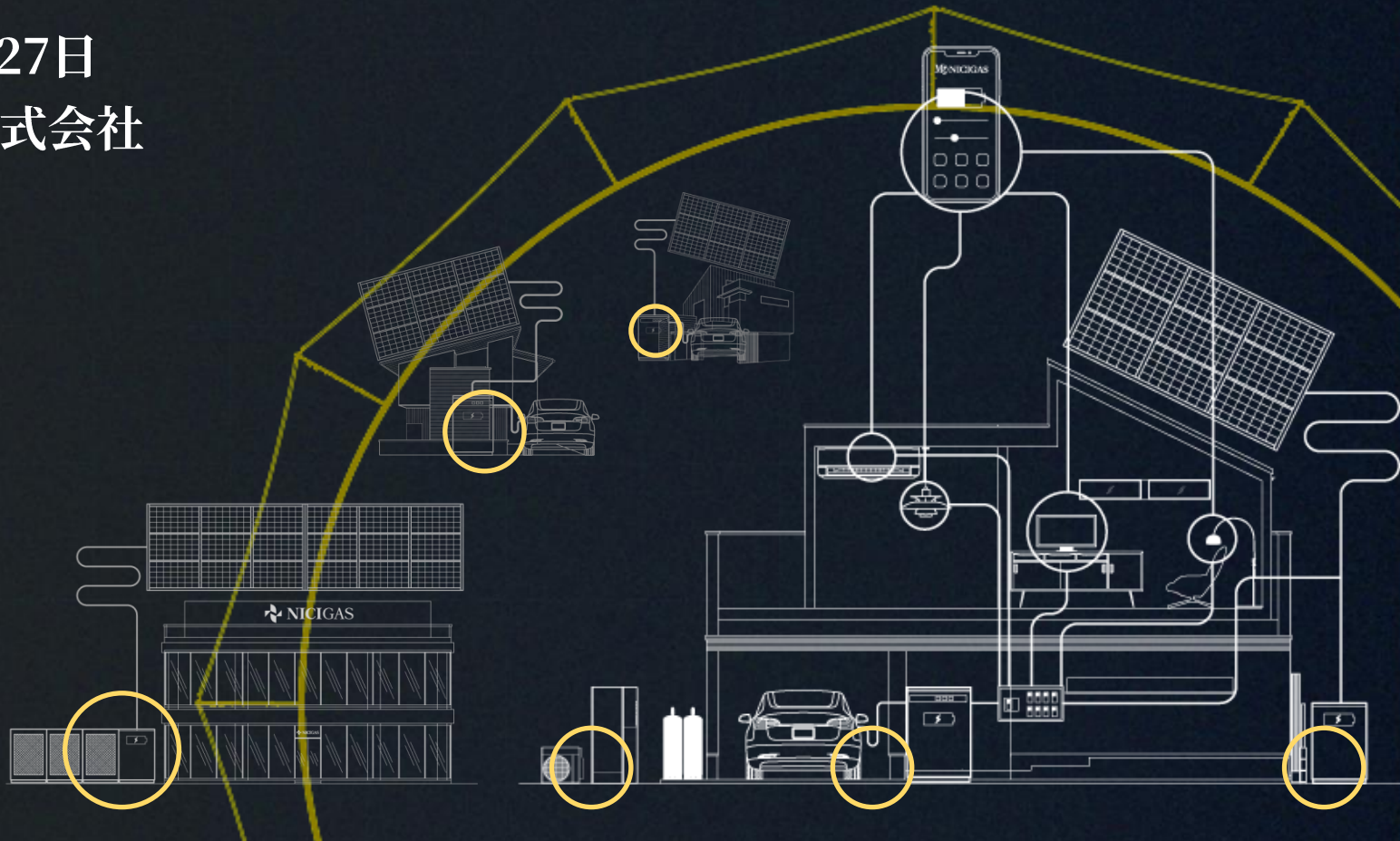


2022年3月期決算説明資料

2022年4月27日
日本瓦斯株式会社



Institutional Investor
2022 JAPAN EXECUTIVE TEAM
MOST HONORED COMPANY
NIPPON GAS CO.,LTD.

米国金融誌「Institutional Investor」2022年ベスト日本企業ランキングで、
2年連続、部門総合1位に選定いただきました。投票いただいた皆様、
誠にありがとうございました。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/8174/announcement15/77832/00.pdf>

決算のポイント① 22/3期実績と23/3期計画

22/3期はほぼ計画通り。23/3期の営業利益は過去最高益の165億(前期比+37億)を計画

- 22/3期はほぼ計画通りで着地。23/3期は営業利益165億円(前期比+37億円)を計画。LPの顧客増と価格改定効果、電気の成長、機器販売の戻り等で粗利伸ばす。販管費は人的投資強める。
- 100%還元を計画する。増益基調であり配当を増やす(50円→65円/株)。

(億円)	22/3期		23/3期	ポイント
	計画	実績	計画	
粗利益	670	666	715	
LPガス	441	434	465	・23/3: 家庭用で価格改定効果見込む(利幅前期比+11円/kg)。販売量は高気温による単位消費量前期比▲2%を前提とする
電気	28	28	33	
旧都市ガス	177	178	185	
新都市ガス	25	26	31	・23/3: スライドラゲの影響は1Qのみ織り込み
販管費	540	538	550	・22/3: DX効果で減。23/3: 人的投資中心に積み増す。
営業利益	130	128	165	・23/3: 過去最高益を計画(これまでの最高益は21/3の136億)
当期純利益	100	100	110	・23/3: 過去最高益を計画(これまでの最高益は22/3の100億)
総還元額	95	95	110	・23/3: 総還元性向100%計画。配当75億(50円→65円/株)、自社株買い35億
ROE	14~15%	14%	15%	・財務上の最重要指標。25/3にROE20%を達成する

(注) 22/3期の計画と実績、および23/3期の計画は収益認識基準適用後ベース

決算のポイント② 23/3期計画の詳細

23/3期はLPと電気で成長する。22/3期の一時要因戻りと合わせて、大幅営業増益を計画

- 23/3期はLPと電気が成長ドライバー。LPは期初に価格改定を実施し原料高に先手、顧客純増と合わせて前期比+31億の増益計画、電気も顧客増加で成長する。高気温の影響は同▲12億円を見込む。
- 販管費に強弱をつける。人的投資を強化、営業戦略徹底で獲得費の減少を計画する。

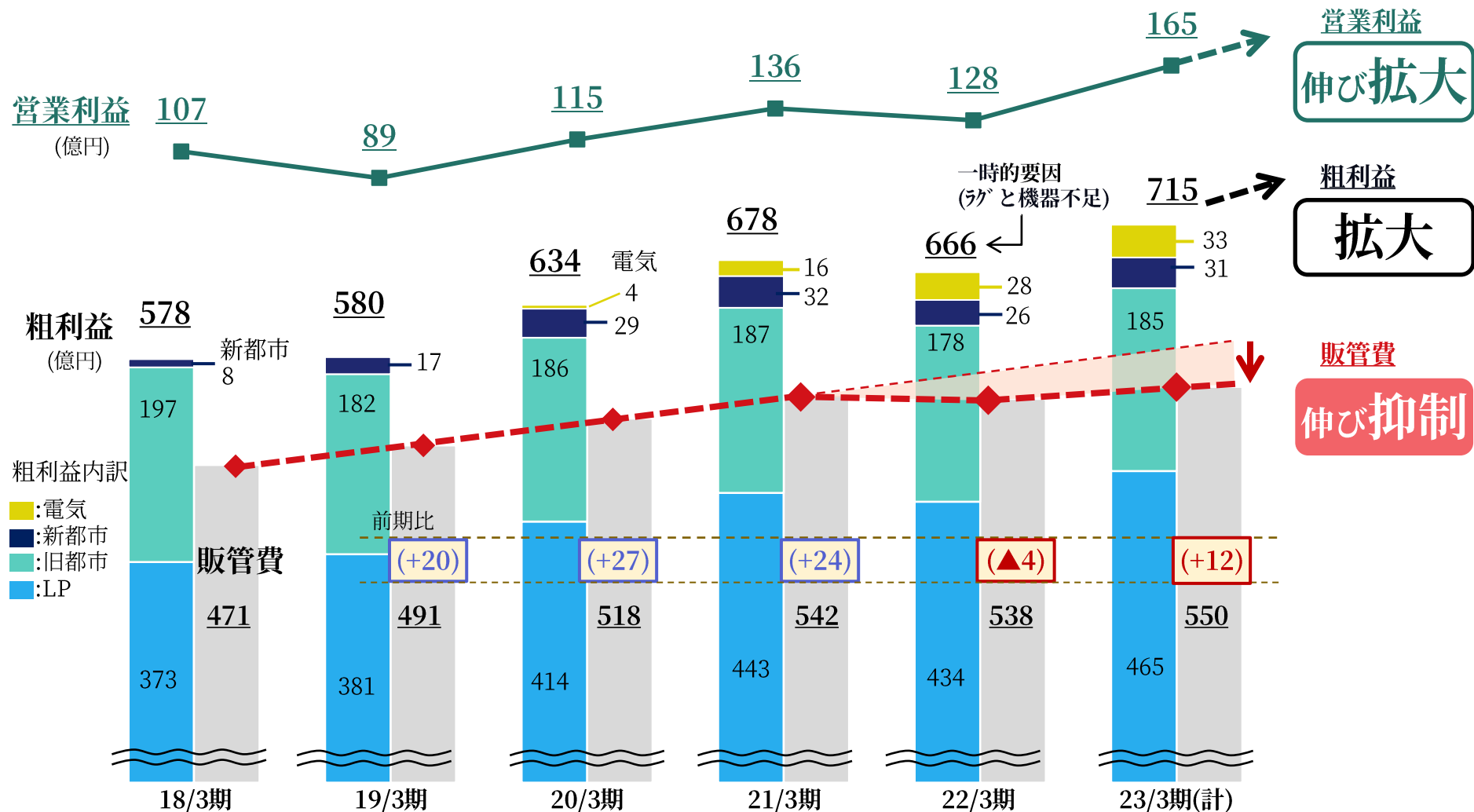
(億円)	22/3期 (実績)①	23/3期 (計画)②	②－① 差分	ポイント
粗利益	666	715	+49	
LPガス	434	465	+31	・家庭用で+24億円。原料高転嫁し利幅確保、ガス販売量は高気温を考慮
電気	28	33	+5	・顧客基盤拡大で増益
旧都市ガス	178	185	+7	・23/3はスライドラグの影響1Qのみ織り込み。家庭用は高気温を考慮
新都市ガス	26	31	+5	
内、スライドラグ	▲14	▲5	+9	・旧都市で前期比+6億円、新都市で同+3億円
内、機器・工事等	21	29	+8	・2Q以降、機器不足の正常化を見込む
販管費	538	550	+12	・強弱付けて使う。人件費は人的投資強めて積み増す
内、人件費	138	145	+7	・従業員あたり増やす。ソリューションビジネスに向け人的投資強化 ・営業ターゲットを絞り込むことで費用減る ・ガスボンベ等の資材価格高騰を見込む
内、顧客獲得費用	83	70	▲13	
内、ガス関連機材等	28	35	+7	
営業利益	128	165	+37	・23/3: 前期比で約+29%の大幅増益

(注) 上記は、収益認識基準適用後ベース

決算のポイント③ 粗利益・販管費の推移

22/3期はラグと機器不足の一時的要因で減益したが、23/3期は増益基調への回復を計画

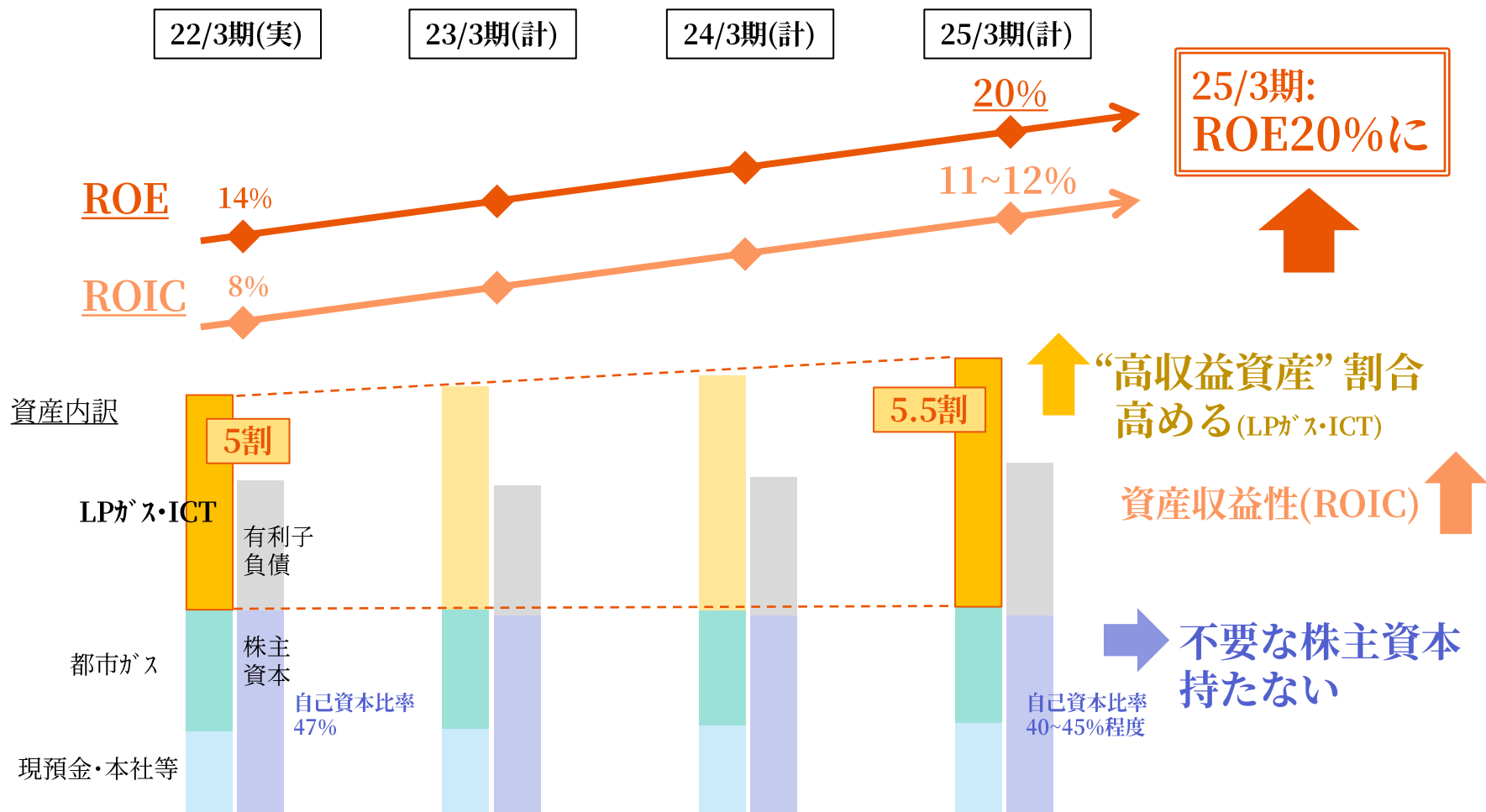
■ 20/3期、21/3期と連続営業増益。22/3期はスライド「ラグ」とガス機器不足の一時的要因により減益したが、23/3期はLPと電気中心に粗利増を見込み、販管費の伸び抑制と合わせて営業増益への回復を計画。



決算のポイント④ ROIC・ROEの計画

25/3期にROE20%を達成する。ROICを向上させながら、不要な株主資本は持たない

- ROEを財務上の最重要KPIと定め、25/3期に20%を達成する。資産規模大きく増やさず高収益資産(LPとICT)の割合高め、資産を使わない電気でも利益を伸ばし、資産全体の収益性(ROIC)上げる。
- 調達サイトでは不要な株主資本は持たずに、ROIC向上をダレ外にROEの成長に繋げる。



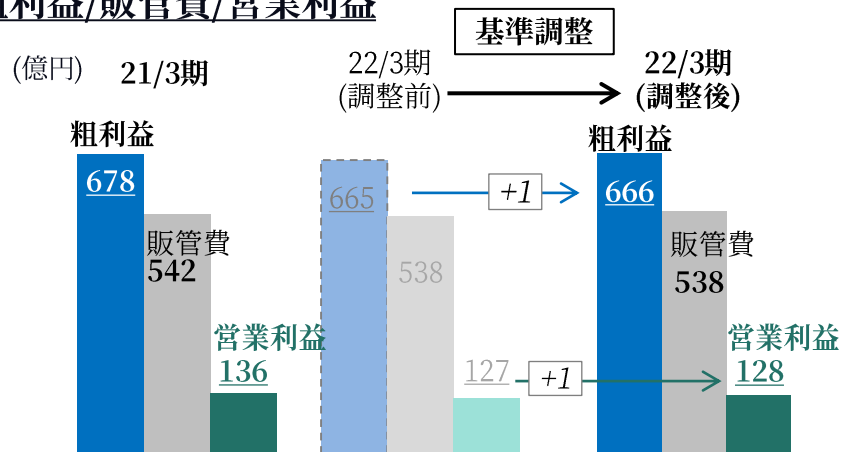
決算の実績① サマリー(21/4-22/3月) (前期比)

原料高の年。LPは転嫁で対応、都市ガスはスライドが影響。電気粗利は約1.8倍に成長した

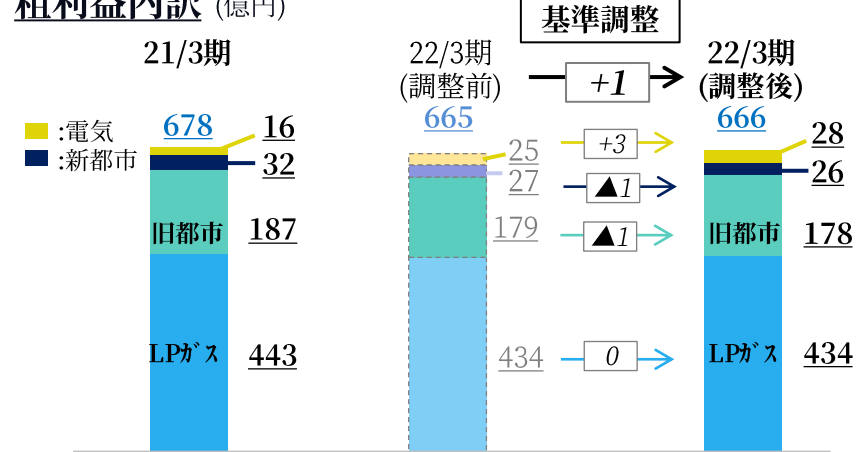
■ 22/3期は原料高の1年、LPは価格転嫁で対応し利幅確保、都市ガス粗利はスライドラゲの一時的要因等で前期比▲15億円。ガス機器もコト影響による不足で同▲6億円の粗利減となった。一方で電気は顧客拡大で粗利が約1.8倍となった。販管費はDXで効率化進み、前期比減に転じた。

全セグメント合計 (億円)	21/3期	22/3期		ポイント
		調整前	基準調整 → 調整後	
粗利益	678	665	(+1) 666	・ 22/3はスライドラゲと機器不足の一時的影響大(スライド: ▲14億、機器: ▲6億)。
販管費	542	538	- 538	・ 前期比で減(▲4億円)、スペースや夢の絆向けDX投資が効果
営業利益	136	127	(+1) 128	
当期純利益	94	99	(+1) 100	・ 過去最高益。還元は95億円(配当60億円、自社株買い35億円)
販売量(千トン) LPガス	311	314	(0) 314	・ 家庭用: 販売量は前期比ほぼ横ばい
旧都市ガス	295	297	- 297	・ 業務用: 商業用は飲食店中心に回復、工業用も回復が一段と進んでいる
新都市ガス	94	96	- 96	
電気(GWh)	775	1,148	(+12) 1,160	・ 顧客基盤拡大で販売量増。単位消費量は計画通り

粗利益/販管費/営業利益



粗利益内訳 (億円)



決算の実績② お客様純増数

顧客基盤拡大は電気セット前提とする。営業先を絞り込みながら契約資産の価値向上させる

- 22/3期のLP純増29千件、商圈買収は小規模案件積み上げた。訪問営業は自社社員中心に伸ばした。
- 今後の顧客獲得は電気セット化を徹底。セット顧客に最適エネルギー利用を提案するソリューションビジネス提供企業へと進化し、企業価値を向上させる。

お客様純増数詳細はこちら➡ <https://www.nichigas.co.jp/ir/performance/customers>

お客様純増数 (千件)	22/3期		23/3期	ポイント	総お客様数 (22/3期末)
	計画	実績	計画		
LPガス (内、商圈買収)	+40	+29 (+2)	+40	<ul style="list-style-type: none"> 22/3:商圈買収は主に100件未満の小規模案件を積み上げ 23/3:長期契約が見込める契約先を電気セットで増やす 	946
電気 電気セット率	+120	+54 16.7%	+100	<ul style="list-style-type: none"> 新料金メニュー(月150kWh以上でお得、CO2実質ゼロ、EVユーザーにメリット大)の申込約300件/月ペース、本格化これから 	279
旧都市ガス	+7	+2	+7	<ul style="list-style-type: none"> 電気セットで解約減らし純増伸ばす 	419
新都市ガス	+25	+1	+20	<ul style="list-style-type: none"> 収支伴う契約獲得をより徹底。長期契約が見込める先に絞り電気セットで純増伸ばす 	303
合計 (ガス+電気)	+192	+86	+167	合計 (ガス+電気)	1,946

決算の実績③ 販管費明細

22/3期は前期比減、DX効果出た。23/3期計画550億円、人的投資強化、獲得費用は減る

- 22/3期は前期比▲4億円の538億円、スぺース蛍や夢の絆向けDX投資が構造的な生産性向上を実現。
- 23/3期は強弱を付け中長期の成長に向けた人的投資を強化、獲得費用は営業先の絞り込みにより減少を見込む(同▲13億円)。全体では諸コストの増を織り込み、通期計画は同+12億円の550億円。

*実数の単位未満は端数処理。*計画比・前期比は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	22/3期		計画比 (実績 - 計画)	23/3期 計画	前期比 (対22/3実績)	ポイント	21/3期 実績
	計画	実績					
1. 人件費	138	138	+0	145	+7	23/3: 従業員あたり増やす。ソリューションに向け教育など強化	139
2. 減価償却費 ^(*1)	89	89	+0	88	▲1		22/3: 前期比増は、夢の絆: +4億円、スぺース蛍: +2億円
3. 顧客獲得費用 ^(*2)	85	83	▲2	70	▲13	23/3: 電気セト前提に営業先を絞り込み(詳細P6)	80
4. ガス関連機材等	28	28	+0	35	+7	22/3: ボンバ購入減少。23/3: 資材価格高騰が影響	36
5. ガスボンバ運搬費	29	31	+2	28	▲3	新配送システムで減、顧客拡大も吸収する	32
6. IT費用	31	31	+0	34	+3	費用対効果上げながら成長投資続ける	28
7. 保安・検針費等	23	23	+0	22	▲1	スぺース蛍設置効果は、22/3で前期比▲4億、23/3で同▲1億	28
8. 租税公課・事業税	20	19	▲1	20	+1		19
9. 修繕費用 ^(*3)	15	16	+1	18	+2		16
10. 収納手数料等	12	13	+1	14	+1		10
11. 広告宣伝費	7	7	+0	12	+5	23/3: 機器展示会開催時期の広告強化、営業に繋げる	9
12. 通信費 ^(*4)	11	10	▲1	11	+1	23/3: スぺース蛍通信費で前期比+1億円	9
13. 旅費交通費	5	6	+1	6	+0		5
14. コールセンター	7	6	▲1	6	+0		6
15. 託送料	7	5	▲2	6	+1		5
16. その他	33	33	+0	35	+2		35
合計	540	538	▲2	550	+12		542

(*1) 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 (*2) 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

(*3) ボンバや機材等の修繕費 (*4) 顧客とのコミュニケーション費用、スぺース蛍通信費用

決算の実績④ LPガス事業 (21/4-22/3月) (前期比)

原料高は価格転嫁で対応し、利幅計画通り。機器不足が粗利に影響した

- 原料高は価格転嫁で対応し、家庭用利幅はほぼ計画通り。業務用はｺｯﾏから回復基調、4Q以降、製造業中心に一段と回復進んだ。
- 機器の品不足で機器工事等の粗利大幅減(前期比▲6億円)。22/6以降、徐々に正常化する見込み。

*実数の単位未満は端数処理 *22/3通期計画は、**収益認識基準適用後**ベース

LPガス(億円)	21/3期	22/3期		ポイント	22/3期 通期計画
		調整前	基準調整 → 調整後		
粗利益	443	434	(0)	434	441
内、ガス	408	402	(▲1)	401	411
kgあたり	131円	128円	(0)	128円	130円
内、プラットフォーム(PF)	8	10	-	10	9
内、機器工事・その他	28	22	-	22	21
お客様数(千件)	918	946	-	946	958
お客様純増数(千件)	40	29	-	29	40
ガス販売量(千トン)	311	314	(0)	314	317
家庭用	194	194	(+1)	195	198
業務用	117	120	(0)	120	119

・家庭用は高気温の影響を受けた。家庭用利幅はほぼ計画通り。原料上昇に価格転嫁で対応

・新都市PFの他、保安PF、ｽﾊﾟｰｽ蛍、ﾀﾉﾐｽﾀｰそれぞれ伸びた

・ｺｯﾏによる機器の品不足影響。22/6月以降徐々に正常化する見込み

・電気セット率: 18.4% (=セット件数174千件/946千件)

・22/3の商圈買収2千件(21/3期: 14千件)。自社社員の獲得は前期比増

・高気温が影響。顧客基盤は拡大

・ｺｯﾏ影響から徐々に回復。4Q以降は製造業中心に一段と回復基調

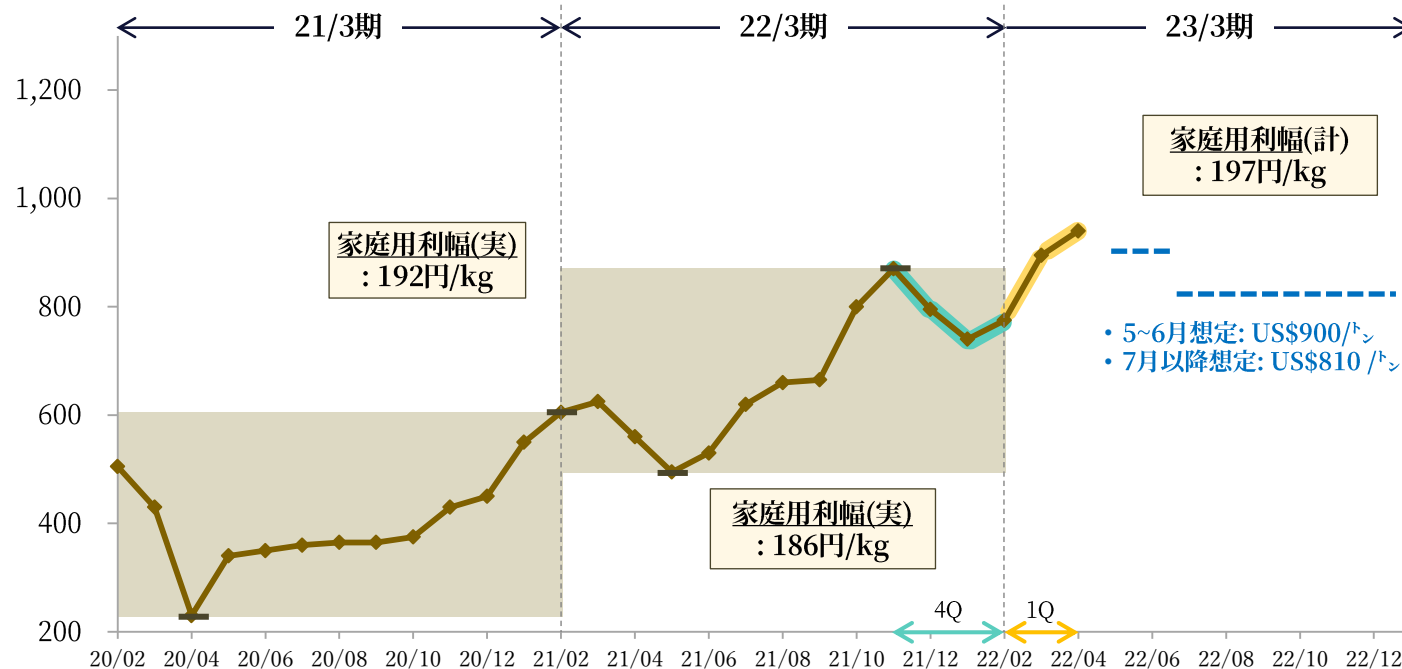
LPガス原料価格(CP)の推移

原料上昇分を価格転嫁で対応し、利幅確保する。23/3期の家庭用利幅197円/kgを計画

■ 22/3期はほぼ計画通りの利幅。23/3期は期初から価格転嫁実施、家庭用利幅197円/kg(前期比+11円/kg)を計画する。23/3期は原料、為替共に大きな振れ幅を予想、柔軟に対応する。

LPガス原料価格(CP)の推移 (US\$/トン)

※収益認識基準適用後バース



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
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								

*ハイライトは
23/3期1Q
原価見込み

* CPは概ね2~3ヶ月後の原価を構成
* ほぼタイムラグなく価格転嫁可能
(一部、商品性上の対象外あり)

決算の実績⑤ 電気事業 (21/4-22/3月) (前期比)

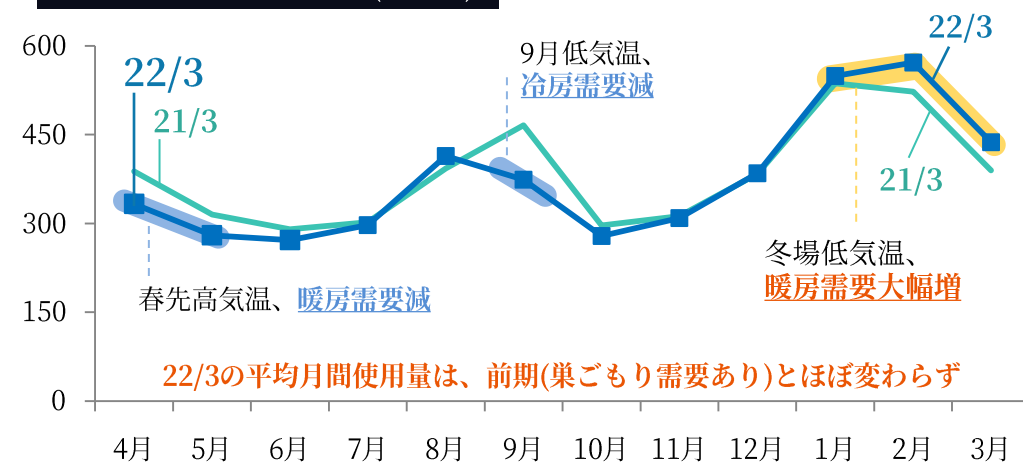
顧客拡大で販売量伸び、大幅増益。電源調達は相対で安定確保、利幅概ね計画通り

- 顧客拡大で販売量伸び、粗利大幅増(前期比約1.8倍)。平均月間使用量は高位で安定、ほぼ前期並。
- 顧客純増では注力エリアで高使用量のお客様の電気セットを進める。中長期の成長は電気セット大前提。

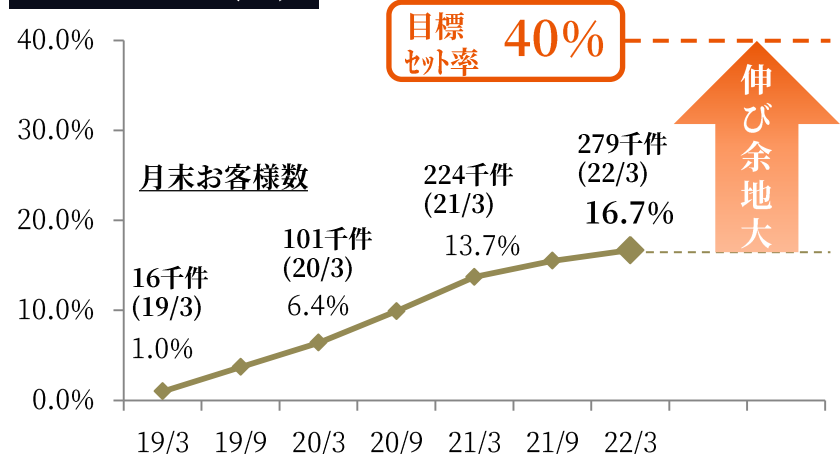
※21/3期の粗利と電気販売量は請求ベース。22/3期通期計画は、収益認識基準適用後ベース

電気	21/3期	22/3期		ポイント	22/3期 通期計画
		調整前	基準調整 → 調整後		
粗利益(億円)	16	25	(+3) 28		28
kWhあたり	2.1円	2.2円	(+0.2円) 2.4円	・電源は相対で調達し利幅安定、市場スポット上昇の影響なし ・単位消費量減(春先と9月)で利幅拡大	2.5円
お客様数(千件)	224	279	- 279	・LP既存顧客中心に増加。2月リリースの新料金メニューの営業本格化これから	344
お客様純増数(千件)	123	54	- 54		120
電気販売量(GWh)	775	1,148	(+12) 1,160	・平均月間使用量は計画通り。春先と9月に減も寒い冬で暖房需要増	1,117

平均月間使用量 (kWh)



電気セット率(%)



決算の実績⑥ 旧都市・新都市がス事業(21/4-22/3月) (前期比)

22/3期は原料価格上昇局面、原料調整によるスラックが一時的に粗利に大きく影響した

■ 22/3期は原料価格が大幅に上昇、スラックが一時的に粗利に大きく影響した(旧・新都市がス合計で▲14億円)。がス販売量は業務用が旧・新都市がス共に回復進んでいる。

*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 *22/3期通期計画は、収益認識基準適用後ベース

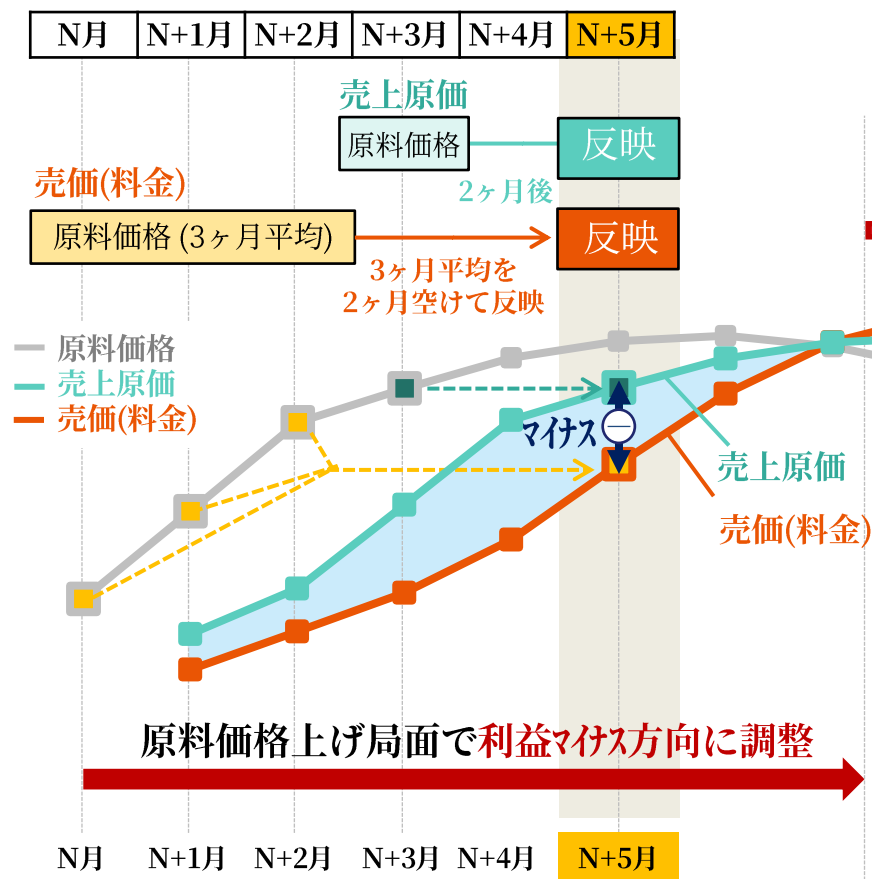
旧都市がス(億円)	21/3期	22/3期	増減	ポイント	22/3期 通期計画
粗利益	187	178	▲9		177
内、がス	167	159	▲8		158
内、スラック	▲0.2	内、▲9	▲9	・22/3は原料価格上昇でマイナス影響大。価格下落局面で影響プラスへ	内、▲10*
内、託送収益等	10	11	+1		10
内、機器・工事等	10	8	▲2	・機器の品不足が影響。利幅は前期比良化	8
お客様数(千件)	417	419	+2	・電気セット率: 16.7%(=セット件数70千件/419千件)	424
がス販売量(千ト)	295	297	+2	・家庭用は前期比ほぼ横ばい、春と秋に高気温が影響	297
家庭用/業務用	120/175	119/178	▲1/+3	・業務用は大型商業施設ほか、4Q以降は鉄鋼業も回復進む	120/177

新都市がス(億円)	21/3期	22/3期	増減	ポイント	22/3期 通期計画
粗利益	32	26	▲6		25
内、がス	30	25	▲5		23
内、スラック	0	内、▲5	▲5	・22/3は原料価格上昇でマイナス影響大。価格下落局面で影響プラスへ	内、▲6*
内、機器・工事等	2	2	0	・機器の品不足が影響。利幅は前期比良化	2
お客様数(千件)	302	303	+1	・電気セット率: 11.6%(=セット件数35千件/303千件)	327
がス販売量(千ト)	94	96	+2	・家庭用は顧客拡大で微増(年平均のお客様件数は前期比+11千件)	94
家庭用/業務用	65/29	66/30	+1/+1	・業務用は飲食中心にコロナ影響からの回復進んでいる	66/29

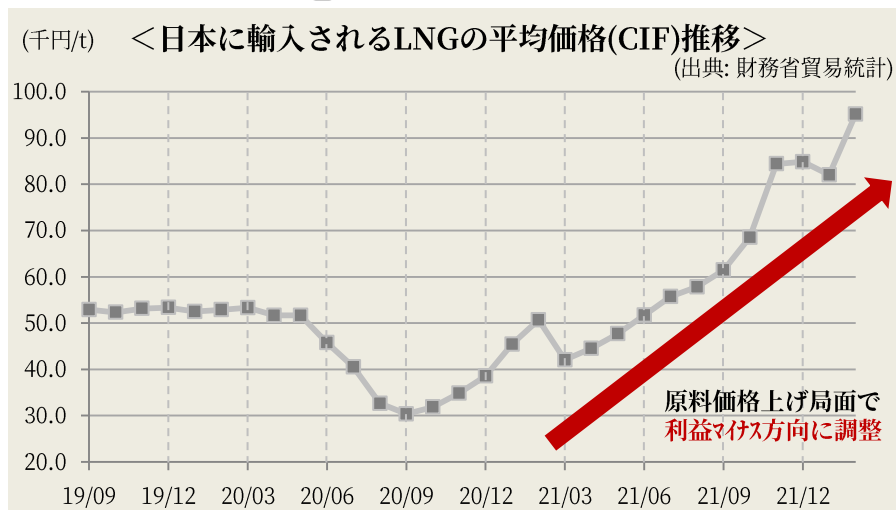
原料費調整(スライドタイムラグ)について 都市ガス事業

原料価格は原価と売価に時期ズレて反映。22/3期の利益影響マイナス、原料低下局面でプラス

■ 原料価格の上げ局面では利益への影響はマイナスとなる。22/3期は原料の大幅上昇続き、旧都市▲9億、新都市▲5億と大きなマイナス影響となった。原料低下局面では利益にプラスの影響に転じる。



原料価格下げ局面で利益プラス方向に調整

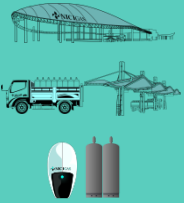


決算の実績⑦ プラットフォーム事業の収益化計画

スペース蛍は全国引き合い継続、23/3期15万台へ。LPG託送(充填・配送)は9月サービス開始へ

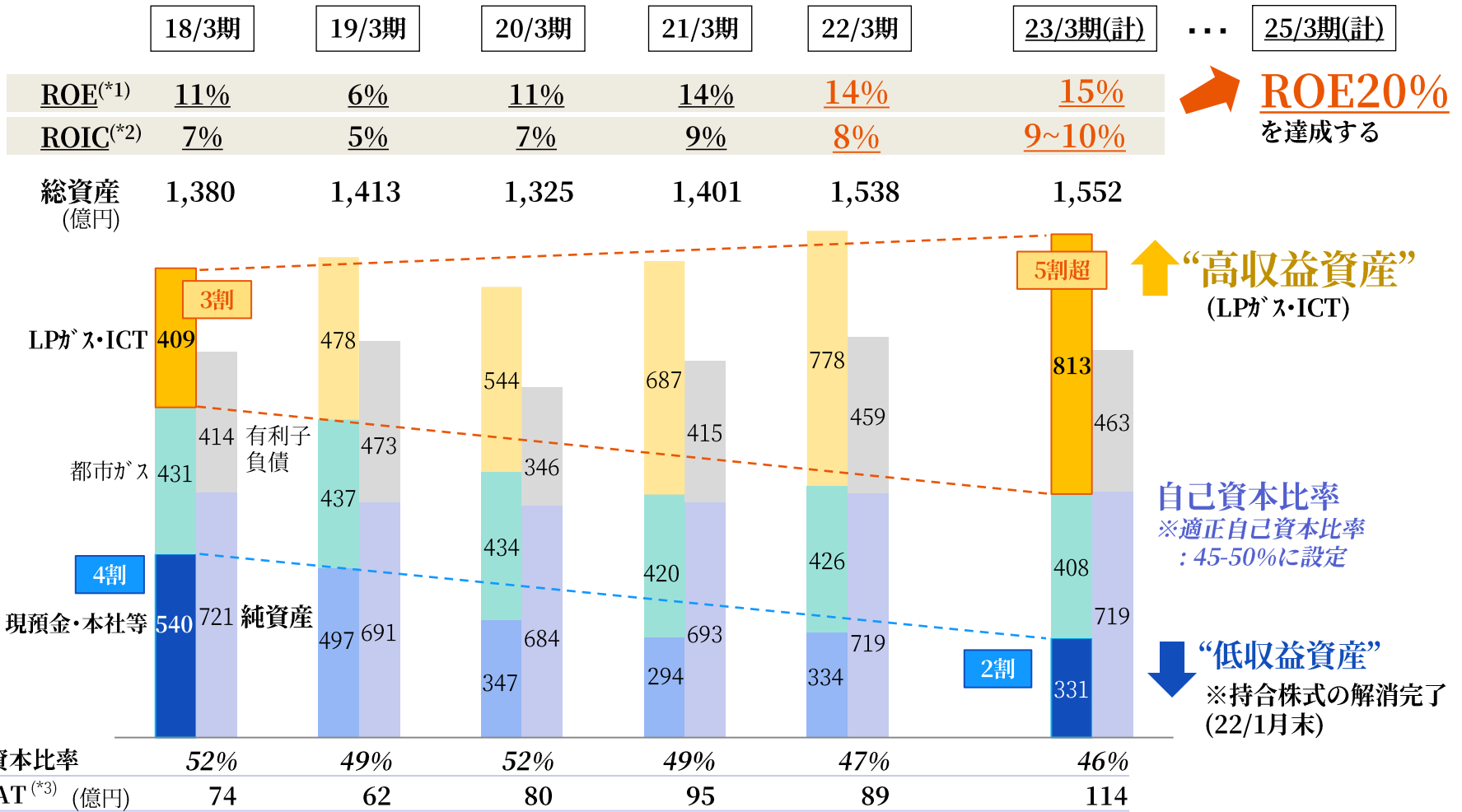
- 22/3期のPF粗利は10億円(計画比+1億)。新都市PFに加え、スペース蛍、保安PF、タノミスターが伸びた。
- スペース蛍は全国からの問い合わせ対応中、23/3期末までの15万台設置を目指す。充填・配送サービスは9月開始見込み、充填から開始し徐々に取り扱い範囲広げる。

プラットフォーム粗利(億円) 実績 / 計画	22/3期		23/3期(計)	24/3期(計)
	通期(計)	通期(実)		
	9億円	10.4	▶ 12.4億円	▶ セグメントとしてお示しできる規模へ

プラットフォーム収益の内訳 (億円)	22/3進捗と23/3計画		
① LPG託送 スペース蛍 充填・配送 	0.3	0.9	<ul style="list-style-type: none"> • スペース蛍: 全国15社/ 7万台超を設置。全国ガス会社の問い合わせに対応。23/3期末までに15万台の設置目指す • 充填・配送: 22/9月頃サービス提供開始見込み、取扱い範囲徐々に広げる
② 新規参入PF 新都市PF 保安PF 電気PF  市場参入	9.7	10.3	<ul style="list-style-type: none"> • 新都市PF: システム使用料、継続課金モデル • 保安PF: 新都市ガスの保安業務、継続性高。23/3はエリア拡大(747千世帯規模)で利益伸ばす
③ PFアプリ タノミスター マイニチガス 	0.4	1.2	<ul style="list-style-type: none"> • タノミスター: 22/3は0.4億円。取扱い商品増で利便性向上。23/3はガス機器不足解消に伴う取引回数増を見込む

B/Sコントロールで株主資本の価値向上させる。ROEを14%(22/3期)→20%(25/3期)に高める

■ 高収益資産を増やし低収益資産を減らしてROICを高めながら、不要な株主資本は持たないことでROEを高めてきた。この方針を徹底し、22/3期のROE14%を、3年間で、25/3期に20%に高める。

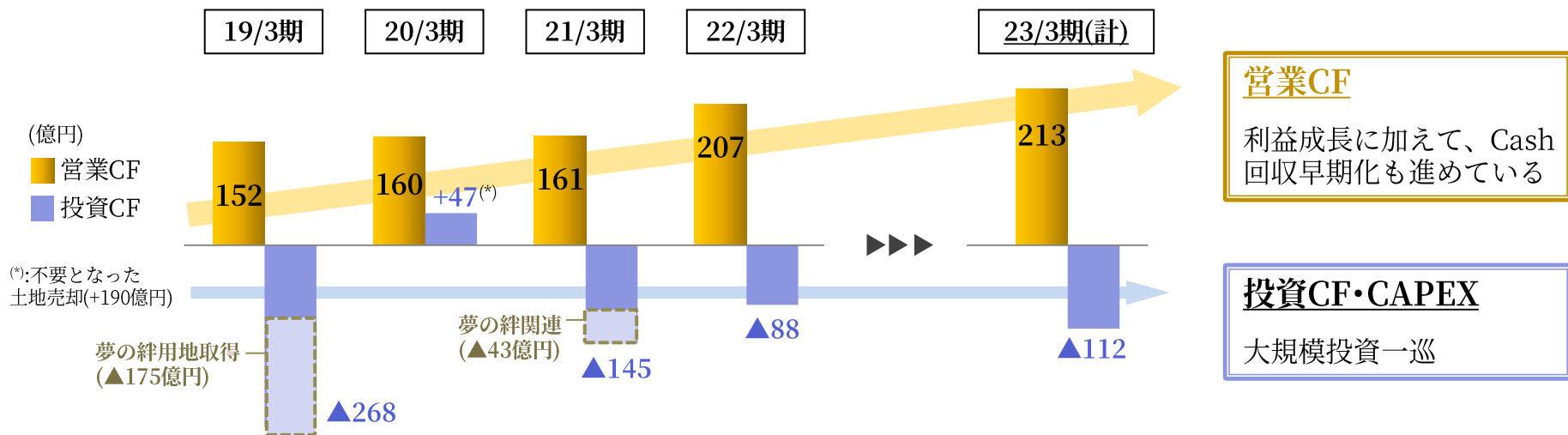


(*1) ROE=当期純利益÷(前期と当期の純資産の平均値) (*2) ROIC=NOPAT÷(前期と当期の“有利子負債+純資産”の平均値) (*3) NOPAT=営業利益×(1-期末の実効税率) (*1)(*2)(*3)小数点第1位を四捨五入

Cash Flow / CAPEX

FCFが総還元額レベルまで成長。純利益成長して営業CF伸び、投資CFは大規模投資一巡

- FCFが総還元額レベルまで成長、22/3期は119億円(前期比+103億円)。営業CFは、純利益成長に加えCashの回収も早めて207億円に拡大。投資CFは21/3期で大規模投資一巡した。
- 23/3期のFCF計画は101億円。LP中心に電気とプラットフォームも伸ばし純利益成長、営業CF伸ばす。



FCF (億円)	▲117	+207	+16	+119	+101
財務CF	▲16	▲223	▲57	▲74	▲111
期末現預金	182	166	125	170	160

FCF増加

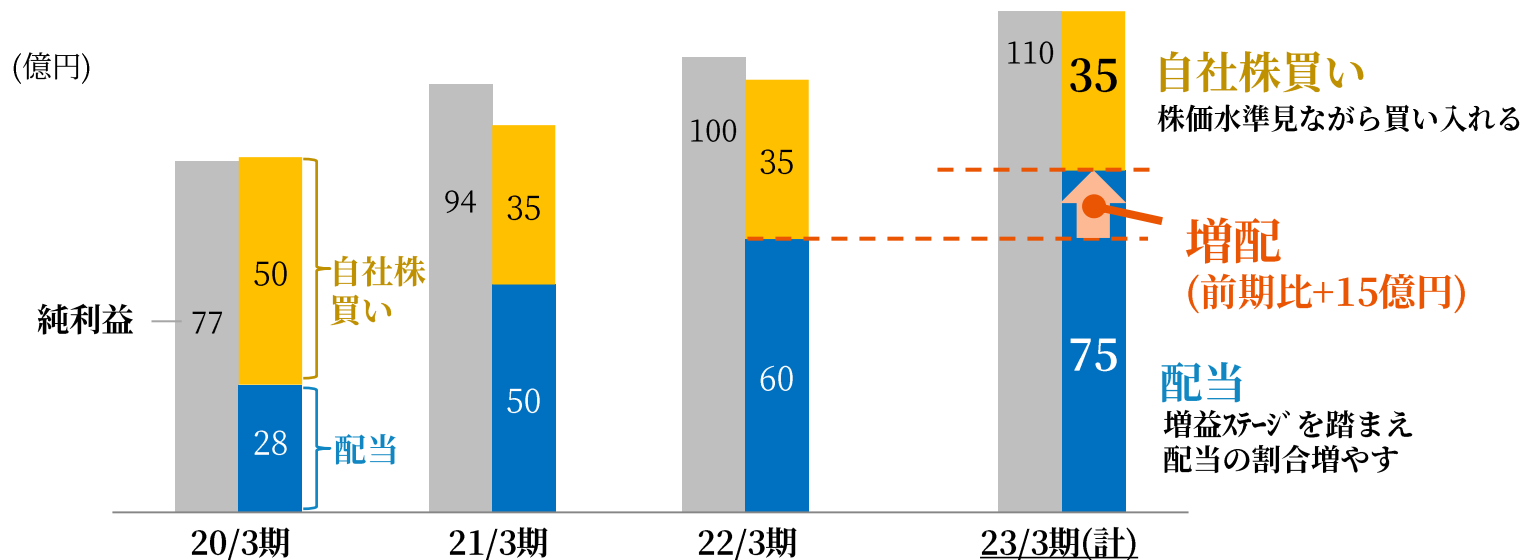
不要なCash持たない

CAPEX内訳 (億円)	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期			23/3期(計)			方針
				CAPEX	減価償却	増減	CAPEX	減価償却	増減	
LPG	206	38	69	31	▲27	+4	25	▲25	0	高収益資産 積み増す
商圏買収(LP)	0.3	25	18	3	▲9	▲6	10	▲10	0	
ICT	14	20	15	21	▲15	+6	27	▲18	+9	
旧都市	49	54	53	43	▲59	▲16	40	▲58	▲18	徐々に減らす

株主様への還元

還元充実を継続。23/3期は増配を計画(60→75億円)、増益基調を背景に配当を積む

- 不要な株主資本をお預かりせず還元を充実させる。23/3期は純利益110億円に対し110億円の還元を計画。配当は75億円、増益基調背景に積み増し(50→65円/株)。自社株買いは35億円、効率性も考慮しながら買い入れる。金庫株(2,000千株)は消却する。



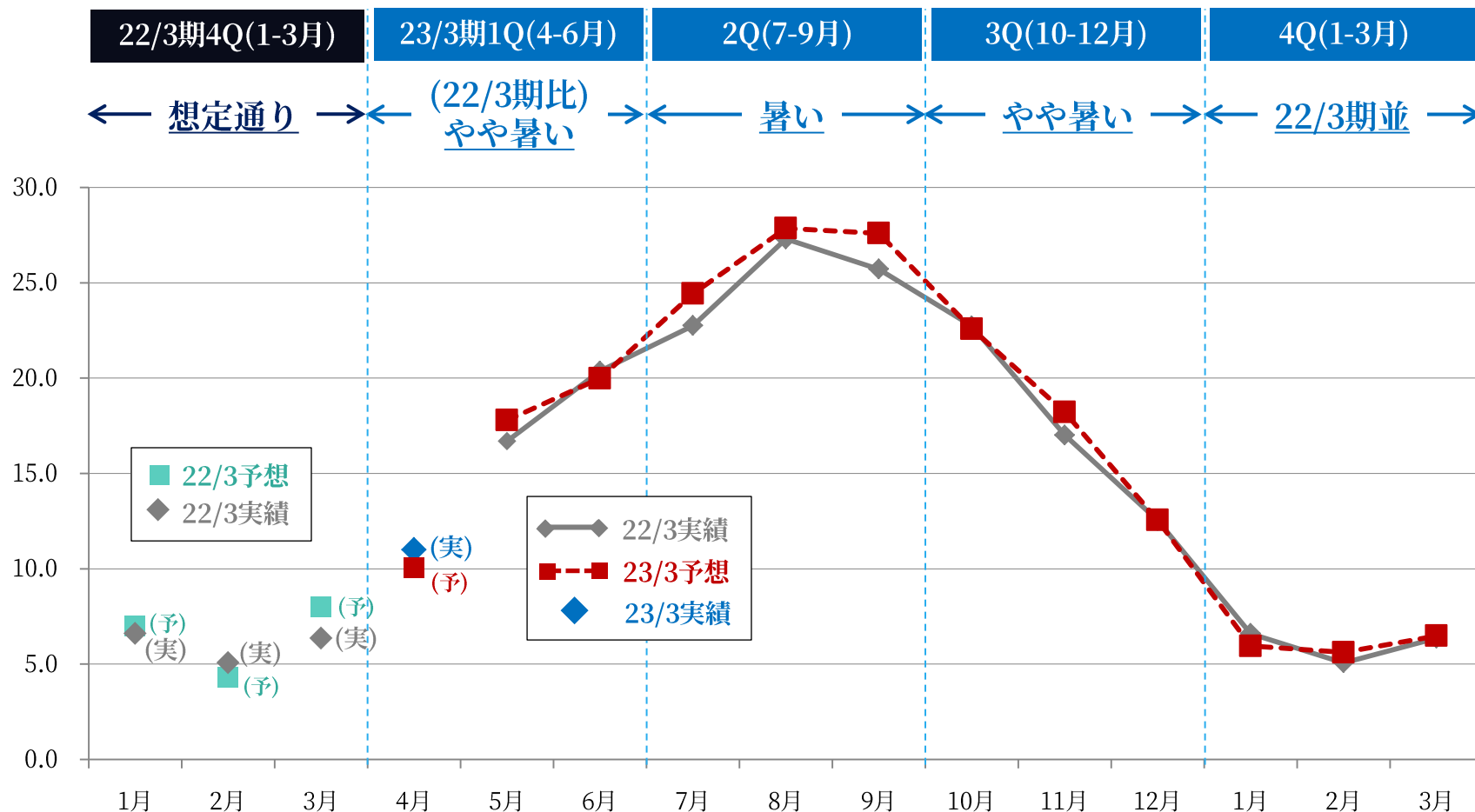
純利益(億円)	77	94	100	110
配当額/株 ^(*1)	23.3円	41.7円	50円	65円
配当総額 ^(*2) (億円)	28	50	60	75
自社株買い(億円)	50	35	35 ^(*3)	35

(*1)分割後への1株あたり配当額 (*2)配当額は決議への (*3)期初発表買入れ枠の上限株数に達したため買い入れ完了(期初想定40億円)

平均気温

22/3期4Qほぼ想定通り。23/3期は3Qまで前期比暑く、4Qは22/3期並となる想定

■ 22/3期の4Qの平均気温はほぼ想定通りとなった。23/3期は1~3Q(4-12月)まで前期比で暑く、4Q(1-3月)は概ね前期並となる想定。



(*1): 上記の気温は検針日ベース(7日~6日)

(*2): 22/3期4Qと23/3期の予想は、専門情報機関の情報。

(*3): 実績は東京都の平均気温(参照元: 気象庁ホームページ)

収益認識基準(“新基準”)適用による影響

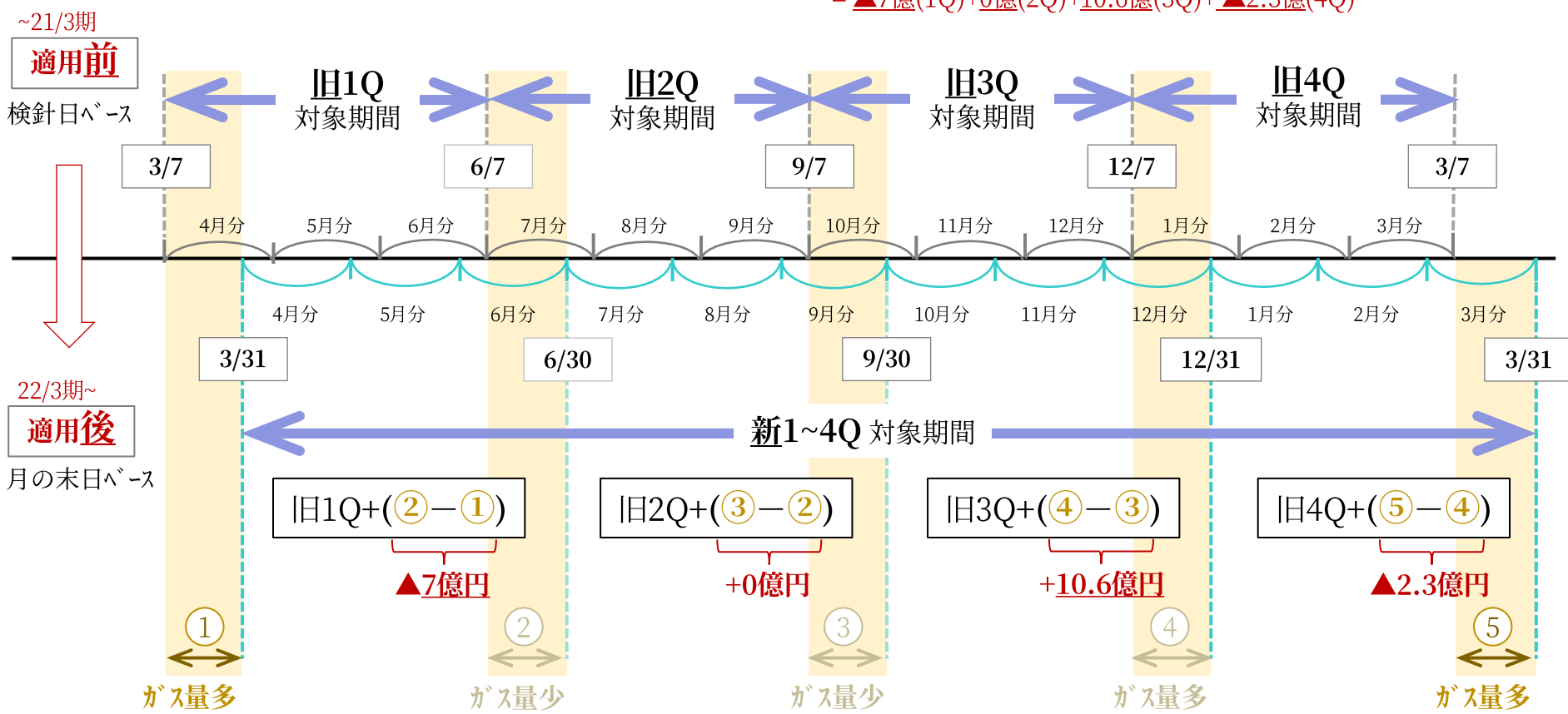
新基準適用(基準日変更)でLP粗利は1Q減、3Q増となる調整。23/3期以降この影響ない

■22/3期からの新基準適用によりLP粗利計上タイミングにズレ(新基準適用前比)。LP粗利は適用前比で、1Q減、3Q増のイパ°外生じた(通期では利益にほぼ影響なし)。23/3期以降はこの影響生じない。

<LPガス:売上対象期間調整による粗利への影響>

22/3期(実): +1.2億円

= ▲7億(1Q)+0億(2Q)+10.6億(3Q)+▲2.3億(4Q)



23/3期の利益計画詳細

LPは利幅拡大を見込み、単位消費量は高気温を前提として減少を計画する

※表は収益認識
基準適用後

	上期 (4-9月)		下期 (10-3月)		通期計画		ポイント
	22/3(実)	23/3(計)	22/3(実)	23/3(計)	22/3(実)	23/3(計)	
LPガス(家庭用)							
粗利益(億円)	156	160	206	226	362	386	
販売量(千ト)	74	73	121	123	195	196	
利幅(円/kg)	211円	220円	171円	184円	186円	197円	・ 期初から価格転嫁実施
単位消費量(kg/件)	93kg	89kg	150kg	148kg	243kg	238kg	・ 23/3は3Qまで高気温を予想。単位消費量減を計画
LPガス(業務用)							
粗利益(億円)	16	18	22	21	39	39	
販売量(千ト)	54	56	66	68	120	124	・ コロナ影響からの一段の回復見込む
旧都市(家庭用)							
粗利益(億円)	59	56	73	80	132	136	
販売量(千ト)	45	43	74	75	119	118	
利幅(円/kg)	133円	129円	99円	107円	111円	115円	・ スライドラゲの影響は1Qのみ織り込み
単位消費量(kg/件)	119kg	116kg	189kg	188kg	308kg	304kg	・ 23/3は3Qまで高気温を予想。単位消費量減を計画
旧都市(業務用)							
粗利益(億円)	13	13	15	15	27	29	
販売量(千ト)	83	84	95	96	178	181	・ コロナ影響からの一段の回復見込む
新都市(主に家庭用)							
粗利益(億円)	10	10	14	19	25	29	
販売量(千ト)	39	39	57	56	96	96	
利幅(円/kg)	26円	24円	25円	34円	26円	30円	・ スライドラゲの影響は1Qのみ織り込み
電気(主に家庭用)							
粗利益(億円)	12	15	16	18	28	33	
販売量(GWh)	463	597	697	811	1,160	1,408	・ 顧客基盤拡大
利幅(円/kWh)	2.5円	2.5円	2.3円	2.2円	2.4円	2.3円	・ 非化石証書調達開始、23/3は販売量の5%分を調達