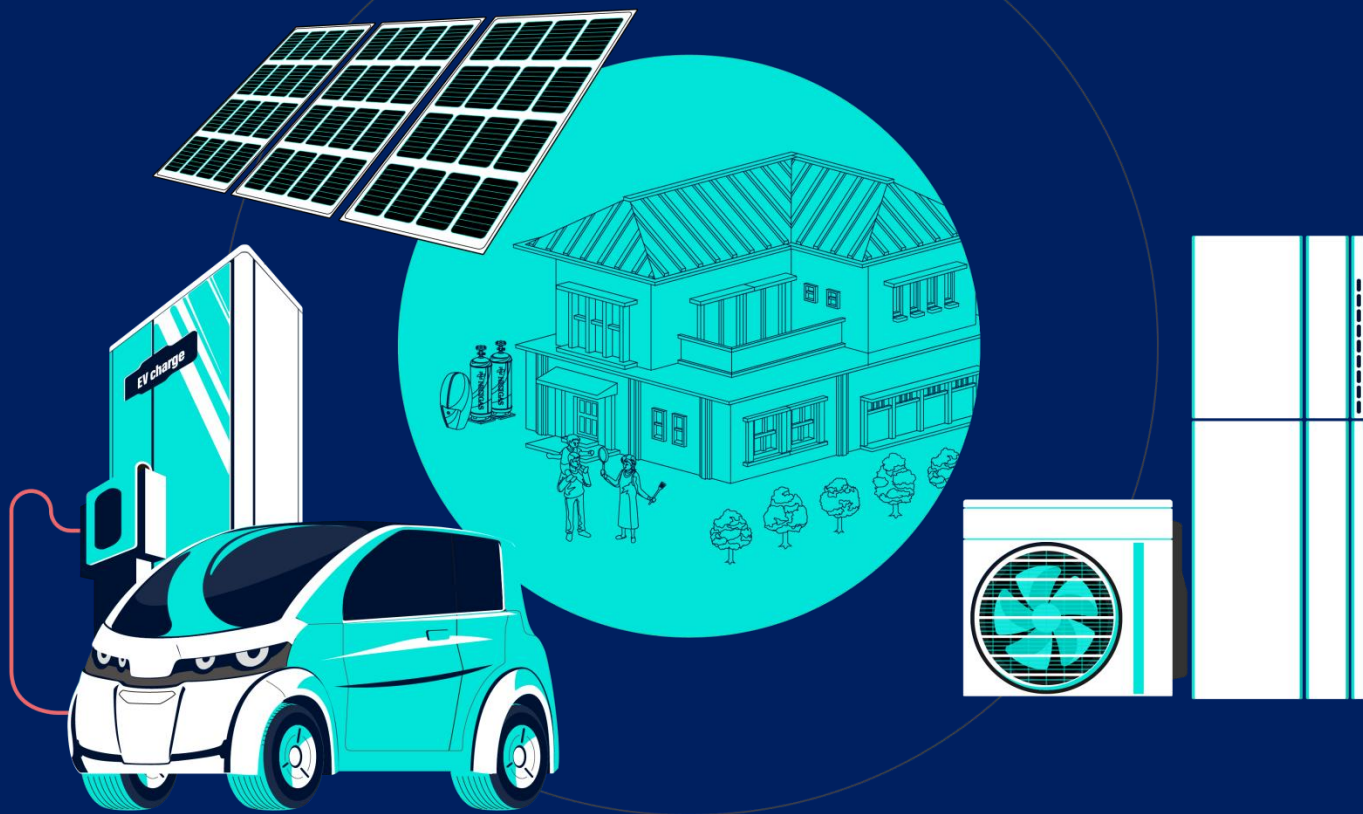


2023年3月期 決算説明資料

2023年4月27日 日本瓦斯株式会社



本資料のページ構成

本資料では「3ヶ年計画」と「23/3期実績と24/3期計画」の2部構成で説明いたします。

1. 3ヶ年計画(24/3~26/3期) P.2~8
2. 23/3期実績と24/3期計画 P.10~22

3ヶ年計画① サマリー(24/3~26/3期)

純利益を150億に伸ばしROEを22%に。100%還元継続しながら最適自己資本比率下げる

■3年間で純利益を150億に伸ばし、ROEを22%に引き上げる。還元は100%還元継続。配当に重点、段階的に増やす。加えて最適自己資本比率を40%に引き下げて見直し、プラスの還元(自社株買い)を想定する。

	23/3期(実)	24/3期(計)	25/3期(計)	26/3期(計)	
営業利益	152億円	187億円	200億円	220億円	3年間合計 約600億円
純利益	106億円	110億円	140億円	150億円	3年間合計 400億円
ROE	15%	15%	20%	22%	
自己資本比率	48%	-	-	40%	23/3期の48%→26/3期の40%に最適化を進める

■株主還元

	23/3期(実)	24/3期(計)	25/3期(計)	26/3期(計)	3年間合計
配当	75億円	85億円	▶▶▶ 段階的に増やす ▶▶▶		3年間合計 300億円
自社株買い	24億円	○億円	○億円	○億円	3年間合計 100億円
		3年間の適切なタイミングで実施			
総還元性向	93%	100%目安	100%目安	100%目安	3年間を通算して 100%

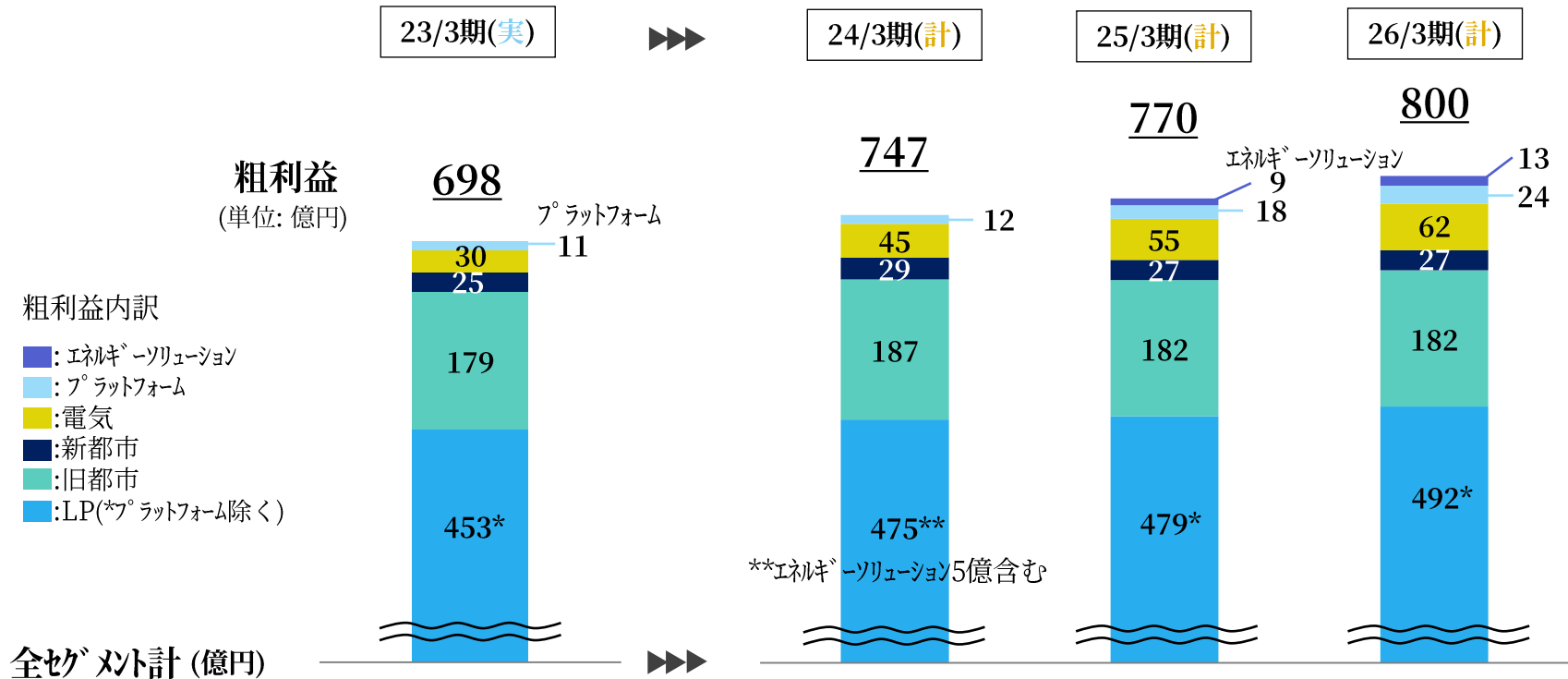
+

自己資本比率最適化による還元(自社株買い)	-	○億円	○億円	○億円	見込 75億円 (総資産が1,650億で自己資本比率を40%にした場合)
		3年間の適切なタイミングで実施			

3ヶ年計画② 利益の詳細(24/3~26/3期)

26/3期営業利益220億、純利益150億を達成する。ROE計画は25/3期20%、26/3期22%

■顧客増で既存エネルギー小売事業、LPと電気の粗利拡大する。更に組織再編を通じてエネルギーソリューションとプラットフォーム事業を本格化させる。



全セグメント計 (億円)	23/3期(実)	24/3期(計)	25/3期(計)	26/3期(計)
粗利益	698	747	770	800
販管費	546	560	570	580
営業利益	152	187	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

3ヶ年計画③ 利益計画の前提

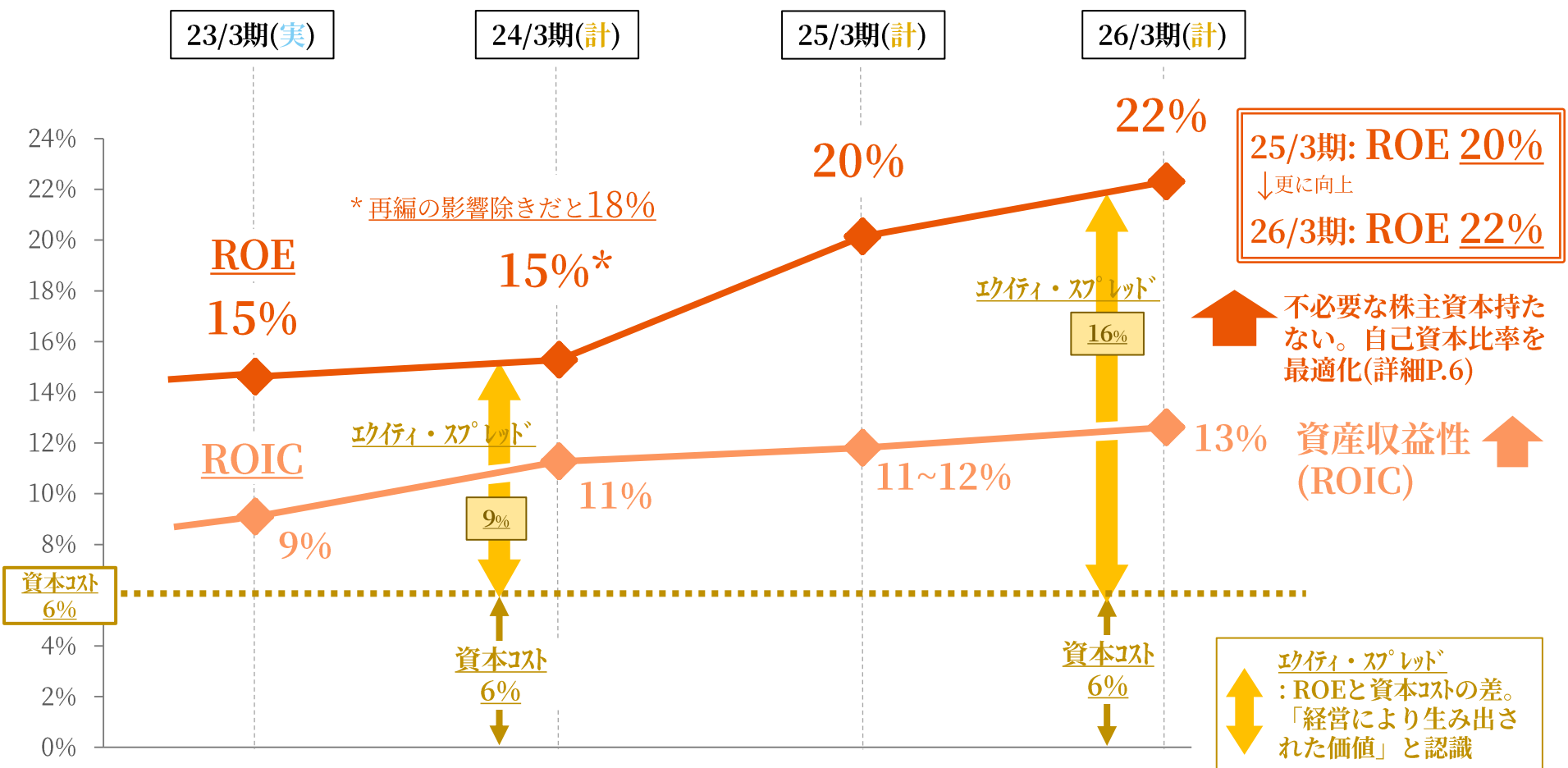
LPと電気が顧客数増で増益。プラットフォームとエネルギーソリューションは25/3期からの利益拡大見込む

(億円)	23/3期(実)	24/3期(計)	25/3期(計)	26/3期(計)	達成に向けた戦略
粗利(全セグメント合計)	698	747	770	800	
LPガス (機器工事含みプラットフォーム除く)	*1453	*1475	*1479	*1492	・*1: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	187/120	190/120	195/120	
家庭用利幅(円/kg)	212	220	220	220	・220円/kgを適正水準とする
旧都市ガス (機器工事含む)	179	*2187	182	182	・*2:24/3期はスライトプラス影響(+4.5億)を含む
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	290	289	289	289	
新都市ガス (機器工事含む)	25	*329	27	27	・*3:24/3期はスライトプラス影響(+2.8億)を含む
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	89	87	87	87	
電気	30	45	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	1,544	1,700	1,920	
利幅(円/kWh)	2.3	2.9	3.2	3.2	・23/7月に料金メニュー改定を予定
プラットフォーム	11	12	18	24	・詳細はP.18 (*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	-	*4[5]	9	13	・*4:24/3期の計画(5億)はLPガスセグメント(475億)に含む
<ul style="list-style-type: none"> ・ハイブリット給湯器 ・太陽光、蓄電池、V2H 	<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"> ・組織再編で営業強化、機器販売から開始。25/3期からエネルギー最適利用や電力卸売市場取引で収益化へ

3ヶ年計画④ ROIC・ROEの計画

25/3期にROE20%、26/3期にROE22%達成する。ROIC高め、不必要な株主資本持たない

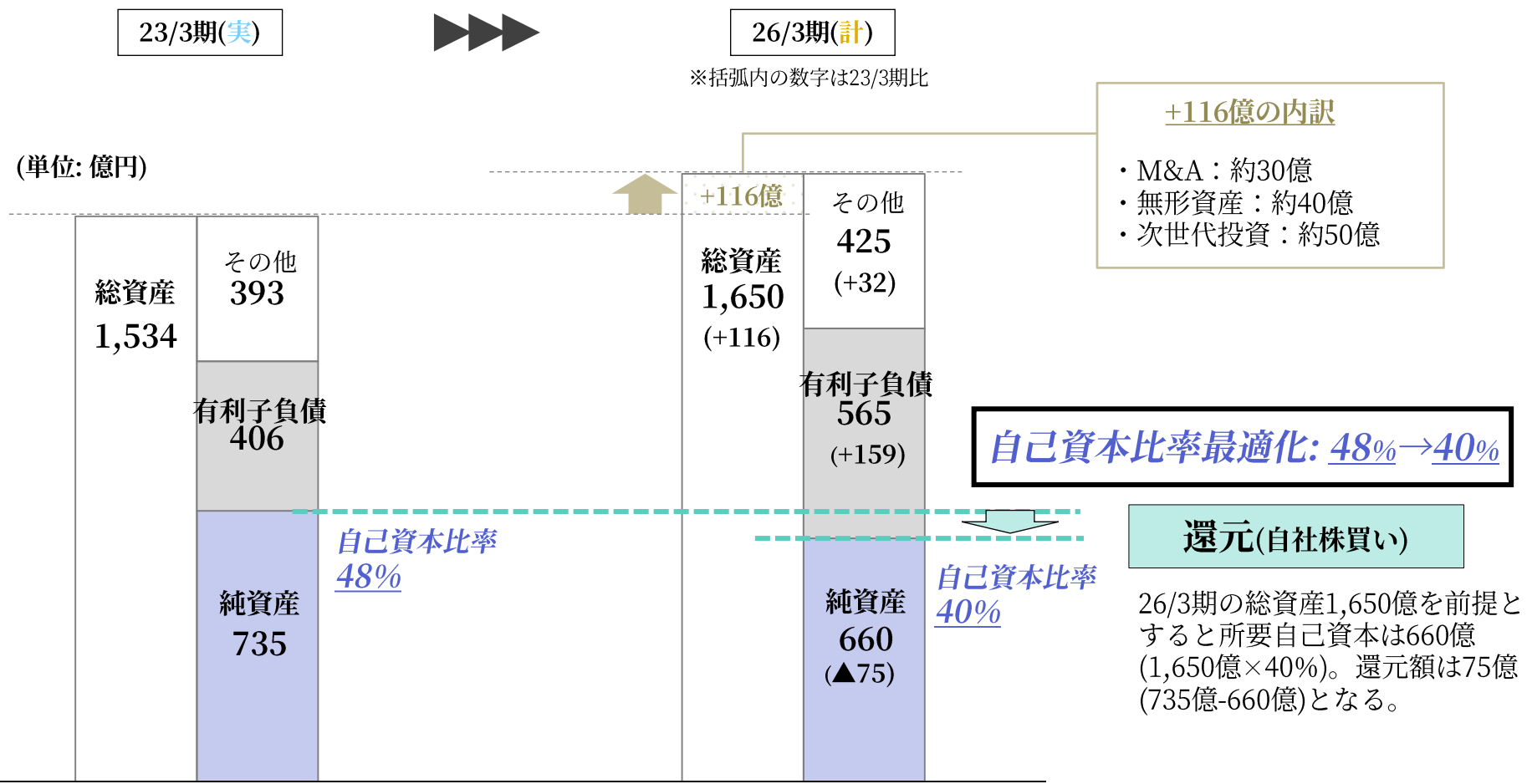
■ ROE目標を、25/3期: 20%(変更なし)、26/3期: 22%に設定する。高収益資産を積み上げてROICを高めながら3年間で自己資本比率の最適化(23/3期:48%→26/3期:40%)を進め、ROE向上を追求する。



3ヶ年計画⑤ B/S高収益資産の積み上げと自己資本比率最適化

高収益資産を積み上げながら、自己資本比率を48%→40%に引き下げて最適化する

■ 総資産は商圏買収と成長投資で120億程度の増加を計画。調達サイト^①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期の総資産が1,650億のケースでは75億の還元(自社株買い)を想定する。

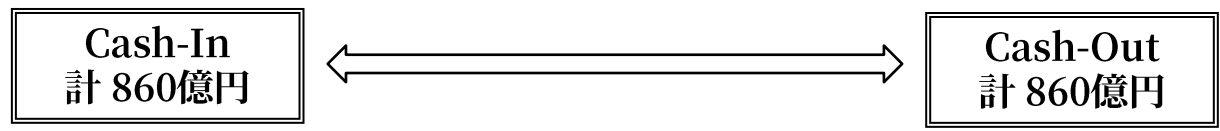


3ヶ年計画⑥ CFアロケーション

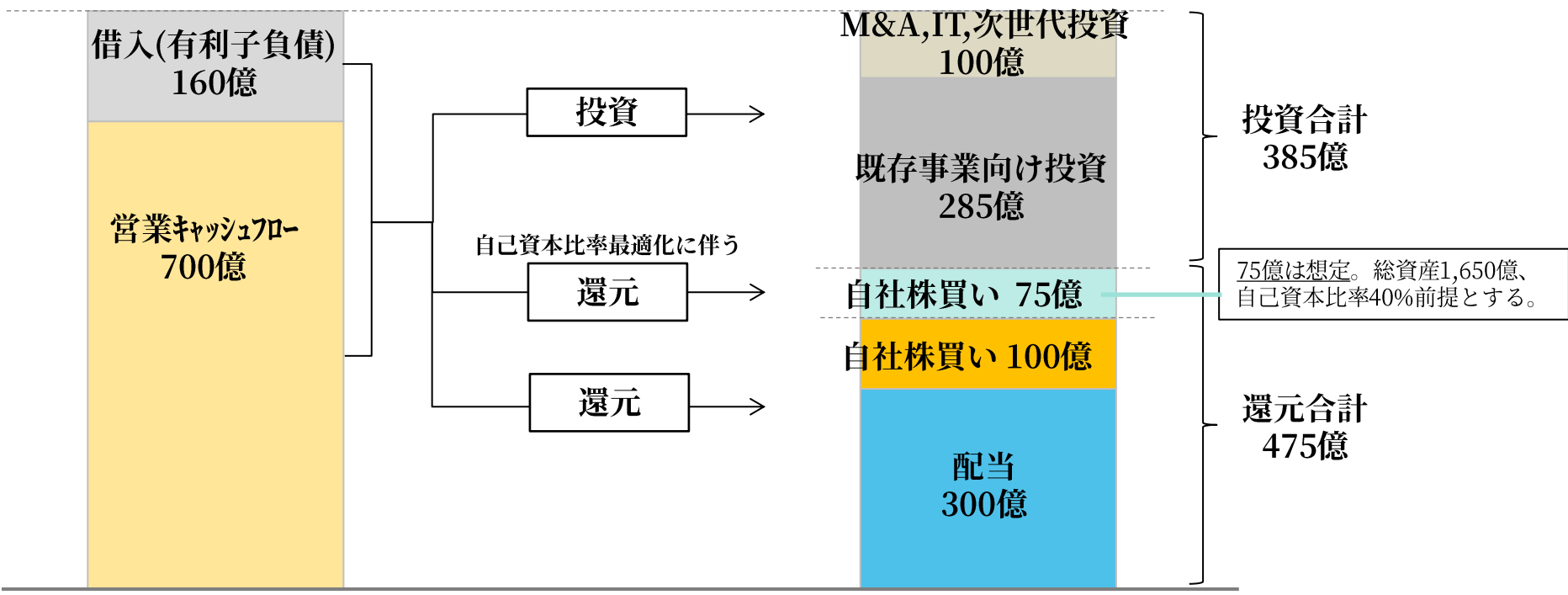
24/3~26/3期の3年間のCash-In: 860億を、投資に385億、還元に475億を配分する

■ 24/3~26/3期の3年間で860億のCash-In(営業CF700億、借入160億)を想定。投資に385億、還元に475億を振り分ける。還元では配当を重視、300億を配当に振り向ける。

◆ 24/3期~26/3期の合計(計)



(単位: 億円)



本資料のページ構成

本資料では「3ヶ年計画」と「23/3期実績と24/3期計画」の2部構成で説明いたします。

1. 3ヶ年計画(24/3~26/3期) P.2~8
2. 23/3期実績と24/3期計画 P.10~22

23/3期実績と24/3期計画①

23/3期営業利益152億、高気温の中、過去最高益。24/3期の計画187億。還元は一層強化

- 23/3期は152億(計画165億)、販売量が高気温で大幅減の中、最高益計上。24/3期はLPと電気を伸ばし、過去最高(前期比+35億)の187億を計画、スライド影響除き営業利益180億を重視する。
- 資本政策も進化させる。所要自己資本引き下げて還元を100%超に強化、配当を特に重視する。

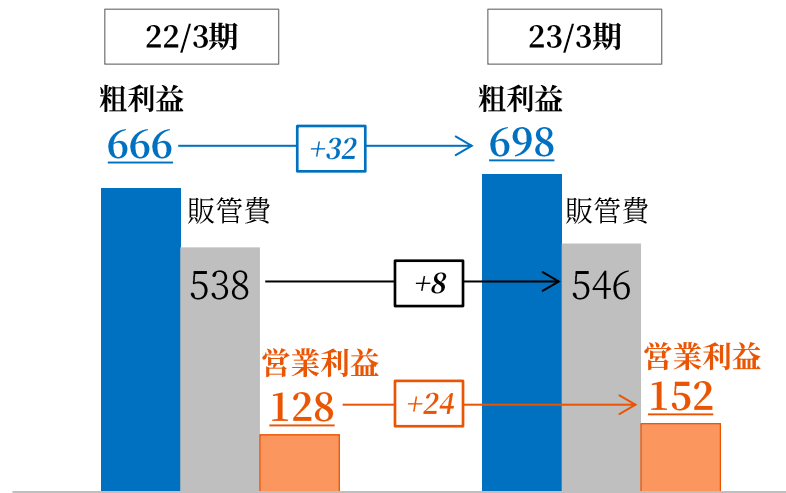
(億円)	23/3期		24/3期	ポイント
	計画(1/31公表)	実績	通期計	
粗利益	715	698	747	
LPガス	469	464	487	<ul style="list-style-type: none"> ・ 23/3期: 高気温影響で販売量伸びず ・ 24/3期: 家庭用伸長。単位消費量は保守的に見積もる
電気	31	30	45	<ul style="list-style-type: none"> ・ 24/3期: 利幅拡大、23/7月に料金メニュー改定を予定
都市ガス(旧都市+新都市合計)	215	204	216	<ul style="list-style-type: none"> ・ 23/3期: 4Qスライド影響のプラスが計画比少。家庭用は高気温で販売量伸びず ・ 24/3期: スライド影響は1Q(4-6月)のプラス影響(+7.3億)のみ織り込み
① 内、スライドタイムラグ	▲1.6	▲5.3	+7.3	
② 営業利益	165	152	187	
②-① スライド除き営業利益	167	157	180	<ul style="list-style-type: none"> ・ スライド影響を除く180億を重視
純利益	110	106	110*	<ul style="list-style-type: none"> ・ 24/3期: 再編費用▲25億(システム統合費用▲15億、顧客への通知費用▲5億、会計ルール関連▲3億等)を特別損失に計上する計画。*再編費用除きは128億
総還元性向	100%	93%	(24/3~26/3期の3年間) 100%超	<ul style="list-style-type: none"> ・ 詳細はP.8

23/3期実績と24/3期計画② 23/3期実績(前期比)

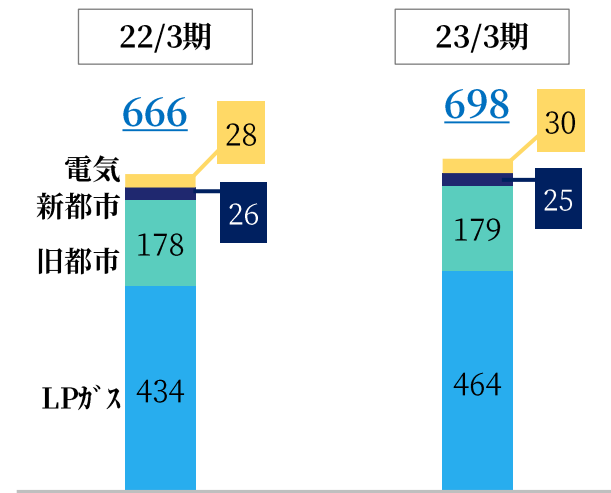
LP粗利伸びて営業増益。家庭用ガスは高気温等が大きく影響し、販売量大幅減となった

■ 営業増益(前期比+24億)。LPが粗利全体の増益(同+32億)を牽引、電気も伸びた。家庭用ガスは高気温等の影響を大きく受け販売量大幅減。販管費は同+8億、IT投資や給与積み増す一方、獲得費は営業先絞り込みで減った。

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

全項目合計 (億円)	22/3期	23/3期	増減	ポイント
粗利益	666	698	+32	・LPで+30億(利幅拡大)、電気で+2億。都市ガスは横ばい
販管費	538	546	+8	・IT投資や給与を積み増し。顧客獲得費はファミリー層に営業先を絞り込み前期比減
営業利益	128	152	+24	
販売量(千トン)				
LPガス	314	307	▲7	
旧都市ガス	297	290	▲7	・家庭用が前期比で大幅減、高気温等の影響を大きく受けた
新都市ガス	96	89	▲7	
電気(GWh)	1,160	1,297	+137	・顧客基盤拡大。単位消費量は前期比減、暖かい冬が影響した

23/3期実績と24/3期計画③ 販管費明細

23/3期は計画内に抑えた。24/3期は給与とIT投資積み増し、全体は前期比+14億とする

■ 23/3期は546億と計画(550億)内に抑えた。項目毎の大きなブレなし。24/3期は諸々のコスト上昇の中、前期比+14億の560億を計画。給与(昇給率4%)とIT投資を積み増す。一方、ボンプ運搬費は新配送システムの導入進めて減り、顧客獲得費はファミリー層への営業先絞り込みで減る。

*実数の単位未満は端数処理。*前期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 計画	前期比 (対23/3実績)	ポイント	22/3期 実績
	計画	実績				
1. 人件費	139	140	147	+7	・ 24/3期の給与昇給率4%とする	138
2. 減価償却費 ^{(*)i}	87	86	86	0		89
3. 顧客獲得費用 ^{(*)ii}	77	77	75	▲2	・ ファミリー層への営業先絞り込みを徹底する	83
4. ガス関連機材等	30	31	35	+4	・ ボンプやメーター費用等の増(値上げ)を見込む	28
5. ガスボンプ運搬費	33	33	30	▲3	・ 新配送システムは23年夏頃を目途に全面導入する。24/3期に同システムの効果見込む	31
6. IT費用	37	37	43	+6	・ 生産性向上とプラットフォーム事業拡大に繋がる投資として積み増す	31
7. 保安・検針費等	22	23	23	0	・ 自社顧客向けスペース蛍(スマートメーター)の設置はほぼ完了	23
8. 租税公課・事業税	20	19	20	+1		19
9. 修繕費用 ^{(*)iii}	17	16	19	+3	・ 耐圧検査費用*が増、自社(夢の絆)での検査を増やした。ボンプ使用期間を伸ばす	16
10. 手数料等	15	13	13	0	・ *耐圧検査費用は他社委託分は”手数料等”、自社実施分は”修繕費用”に含む	13
11. 広告宣伝費	10	9	8	▲1	・ 24/3期はCM放映を計画せず	7
12. 通信費 ^{(*)iv}	11	11	12	+1		10
13. 旅費交通費	6	6	6	0		6
14. コールセンター	5	5	5	0		6
15. 託送料	6	6	6	0		5
16. その他	35	34	32	▲2	・ 24/3期はのれん償却が減(▲3億)	33
合計	550	546	560	+14		538

(*)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 ボンプや機材等の修繕費、ボンプ検査費用 (iv) 顧客とのコミュニケーション費用、スペース蛍通信費用

23/3期実績と24/3期計画④ LPガス事業(前期比)

利幅拡大し粗利大幅増益。家庭用ガスは高気温等の影響大きく受け販売量大幅減となった

- 利幅拡大し、粗利大幅増益(前期比+30億)。家庭用ガスは高気温等の影響で販売量大幅減。機器等の粗利は増(同+5億)、品不足はほぼ正常化した。
- 23/3期の純増26千件。商圈買収は2.7千件/22社。訪問営業はファミリー層/電気セットに営業先絞り込んだ。

*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

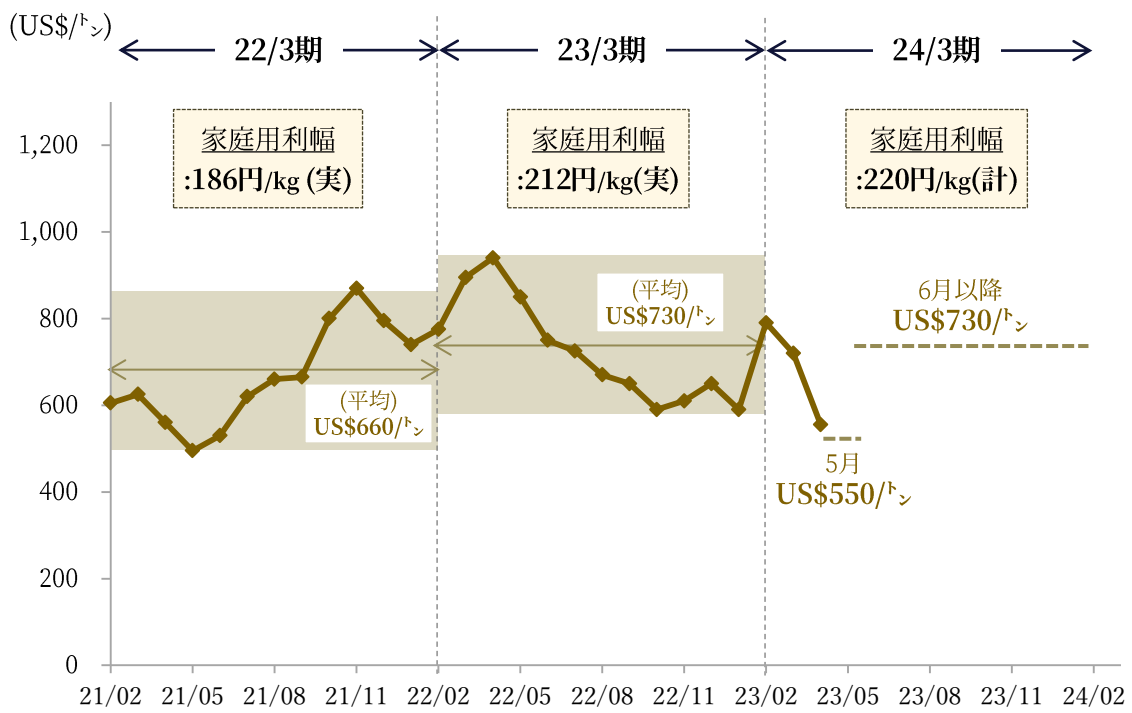
LPガス(億円)	22/3期	23/3期	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	434	464	+30		487
内、ガス	401	426	+25		447
kgあたり(家庭用+業務用)	128円	139円	+11円	・利幅: 家庭用で拡大。業務用で縮小、逆スライドの影響 (※原料下げ局面で利益マケス)	(家庭用+業務用) 146円
内、プラットフォーム(PF)	10.4	11.3	+1	・スペース蛭、新都市PF、保安PF等で利益積み増した(詳細P.18)	12.4
内、機器工事・その他	22	27	+5	・22/3期は品不足影響でガス機器伸びず	28
お客様数(千件)	946	972	+26	・LPの電気セット率: 20.1%	1,012
純増数(千件)	29	26	▲3	・23/3期の商圈買収は2.7千件/22社(前期: 2.0千件/21社)、小規模案件を積み上げた。訪問営業はファミリー層に電気セットメニューをご案内	40
ガス販売量(千トン)	314	307	▲7		306
家庭用	195	186	▲9	・高気温等の影響で単位消費量大幅減、顧客数は増加	187
業務用	120	121	+1	・飲食店等で前期比増	120

LPガス原料価格(CP)の推移

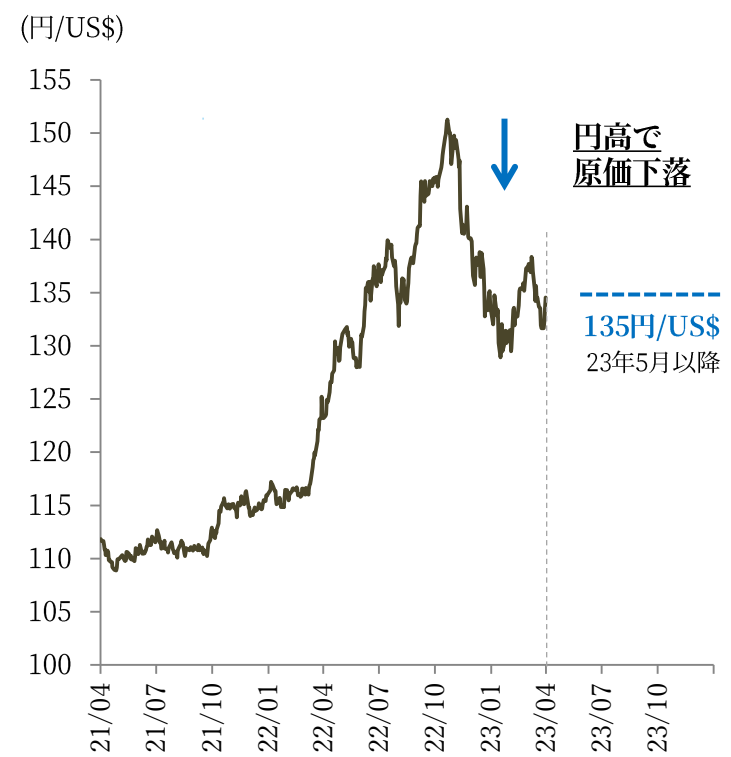
23/3期は上期が高い原価(CP)となり価格改定で対応。24/3期は前期並みのCPを想定する

■ 23/3期のCPは、22/4月US\$940/トン^{*}をピークに10月以降US\$600~650/トン程度まで下落、年明けて2月はUS\$800/トン近くまで上昇した。上期の高い原価に対しては価格改定で対応した。24/3期のCPは、6月以降を23/3期平均並みのUS\$730/トンと想定する。為替想定は、5月以降を135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
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								

^{*}ハイライトは23/3期の原価
^{*} CPは概ね2~3ヶ月後の原価を構成
^{*} ほぼリアルタイムで販売価格改定可能
 (商品の性質上、対象外もあり)

23/3期実績と24/3期計画⑤ 電気事業(前期比)

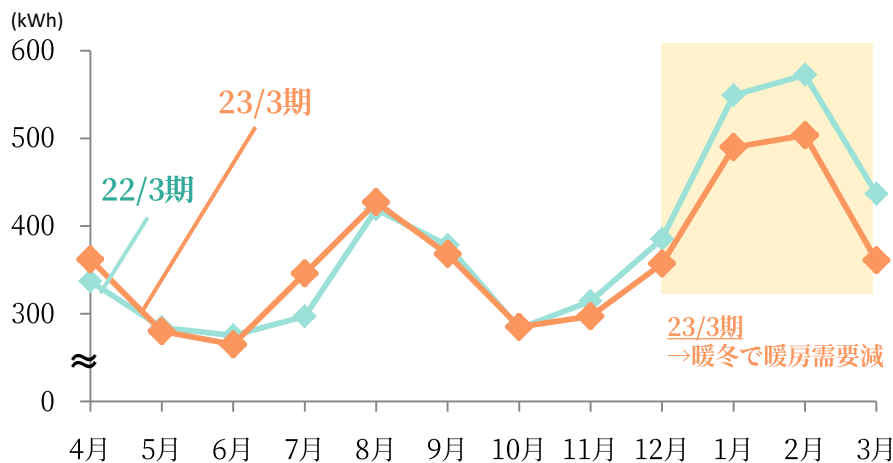
23/3期は増益も気温影響大きく受けた。24/3期は顧客増等で大幅増益を見込む

■ 23/3期は粗利増益(前期比+2億)も気温影響大きく受けた。販売量は暖冬等の影響で単位消費量減、猛暑の影響で追加調達コスト支払いも生じた。24/3期は大幅増益(30億→45億)を計画。電源の調達は相対での安定調達を継続する。

*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

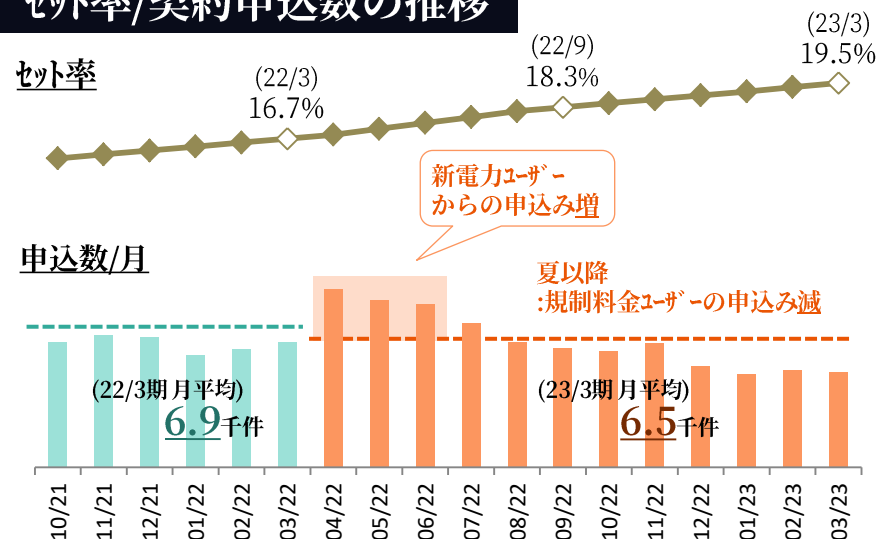
電気	22/3期	23/3期	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益(億円)	28	30	+2		45
kWhあたり	2.4円	2.3円	▲0.1円		2.9円
お客様数(千件)	279	320	+41	・申込みは規制料金ユーザーから減(特に夏以降)	420
純増数(千件)	54	42	▲12		100
電気販売量(GWh)	1,160	1,297	+137	・顧客数拡大で伸長。単位消費量は前期比減、気温の影響受けた	1,544

平均月間使用量(kWh)



※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

セト率/契約申込数の推移



23/3期実績と24/3期計画⑥ 都市ガス事業(前期比)

粗利前期横ばい。スライドの影響が縮小、販売量は家庭用が高気温等の影響で大幅減

■粗利前期横ばい。スライド影響は4Qでプラスに転じ、通期のマイナス影響は前期比縮小(旧・新:▲13.5億 →▲5.3億)。家庭用は高気温等の影響を大きく受け販売量大幅減、新都市は顧客数減も影響した。

*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	23/3期	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	178	179	+1		187
内、ガス	159	159	0		165
内、スライドタイムラグ	内、▲8.7	▲3.2	+5.5	・原料下げ局面が継続。4Q(1-3月)影響: +5.8億(計画+7.5億) ・24/3期計画には1Q(4-6月)で+4.5億のプラス影響織り込む	内、+4.5
内、託送収益等	11	11	0		11
内、機器・工事等	8	9	+1	・22/3期は品不足影響でガス機器伸びず	11
お客様数(千件)	419	414	▲5	・旧都市の電気セット率: 20.3%	421
ガス販売量(千トン)	297	290	▲7	・家庭用:高気温等の影響で大幅減	289
家庭用/業務用	119/178	111/179	▲8/+1	・業務用:鉄鋼や製造業等のビジネス需要が伸長	110/179

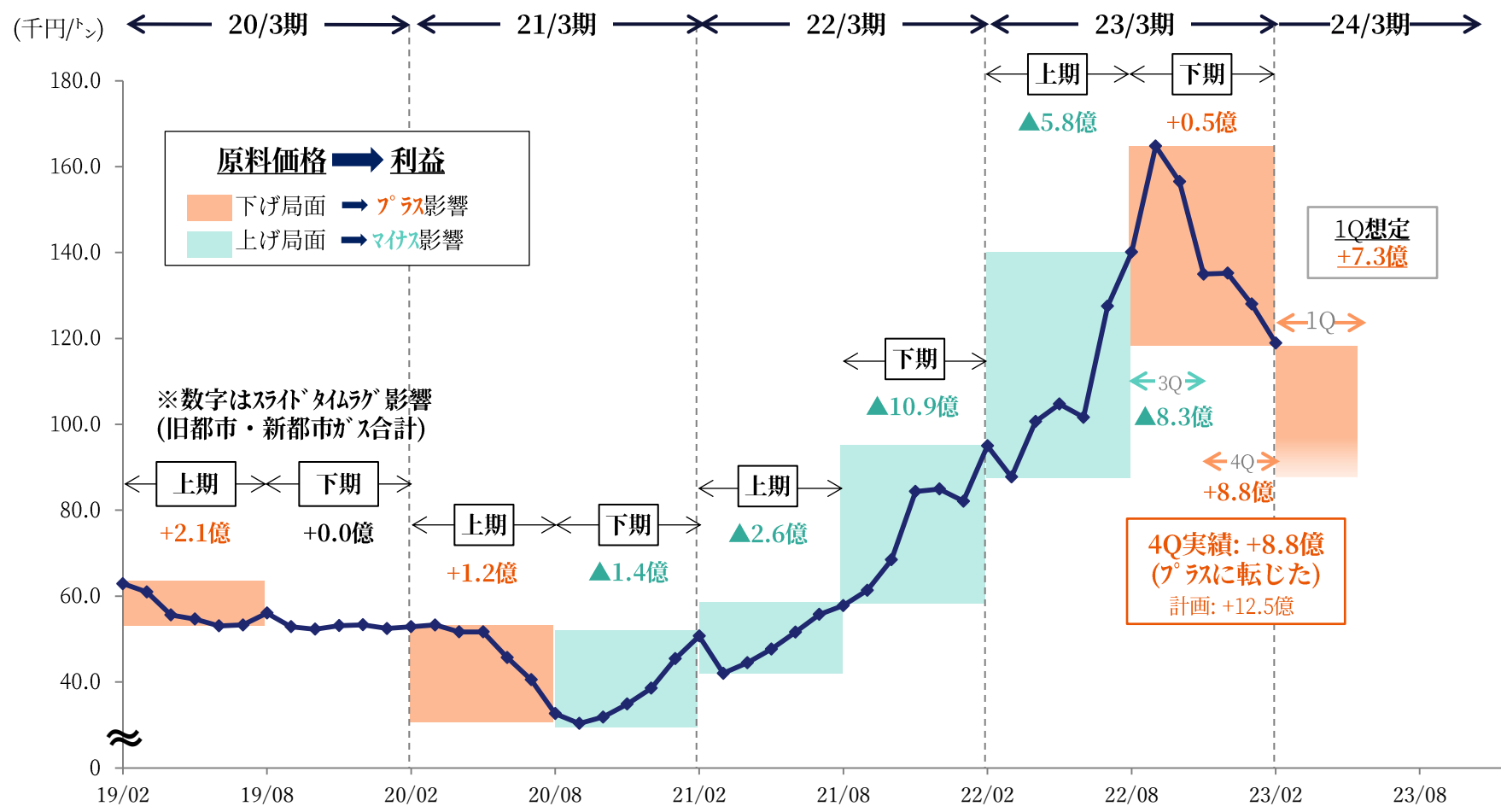
新都市ガス(億円)	22/3期	23/3期	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	26	25	▲1		29
内、ガス	25	23	▲2		27
内、スライドタイムラグ	内、▲4.8	▲2.1	+2.7	・原料下げ局面が継続。4Q(1-3月)影響: +3.0億(計画+5.0億) ・24/3期計画には1Q(4-6月)で+2.8億のプラス影響織り込む	内、+2.8
内、機器・工事等	2	2	0		2
お客様数(千件)	303	253	▲50	・新都市の電気セット率: 16.2%	273
ガス販売量(千トン)	96	89	▲7	・家庭用: 高気温等の影響で大幅減。顧客数減も影響	87
家庭用/業務用	66/30	58/31	▲8/+1	・業務用: 飲食店等で増。24/3期は官公庁等向け供給増える	49/38

都市ガス原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

23/3期(通期)のスライド影響▲5.3億、4Q影響プラスに転じた。24/3期1Qもプラス影響を見込む

- 23/3期(通期)のスライド影響▲5.3億。原料は22/9月から下げ傾向、4Qでプラス影響(+8.8億)に転じた。
- 24/3期1Qもスライドのプラス影響を見込む(+7.3億)。この1Qの影響のみ24/3期利益計画に織り込み済。

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



23/3期実績と24/3期計画⑦ プラットフォーム事業

23/3期の粗利11.3億。組織再編でプラットフォームを独立、26/3期の粗利35億に成長させる

■ 24/1月に組織再編し、プラットフォーム組織を独立させる。専門チーム構築し、BtoB営業本格化。LPG託送(スペース缶、充填・配送)は独立性を高め他社利用増やす。保安業務はデジタルで生産性上げ対応数増やす。23/12月より東京エナジーアライアンス(TEA)と段階を踏み保安業務を統合し、業務内容も更に拡大。

24/1月 組織再編

→25/3期から新セグメントとして開示予定

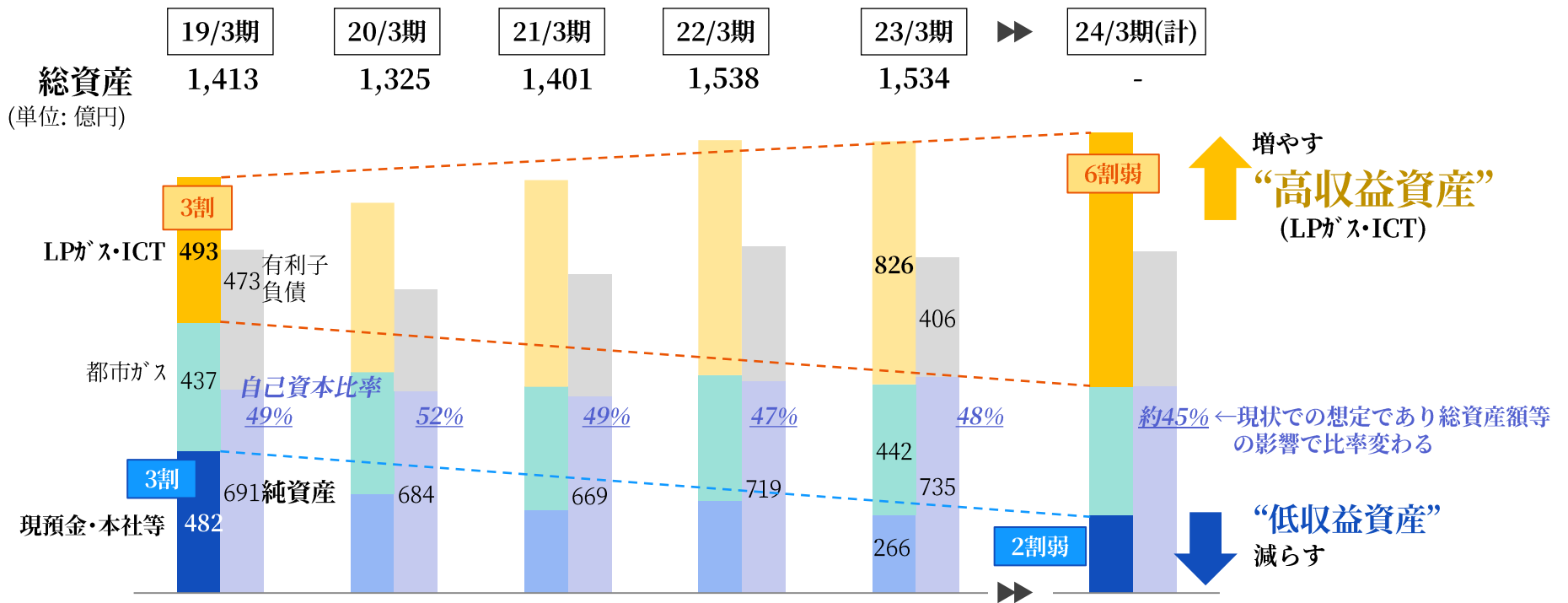
プラットフォーム(億円)	23/3期		24/3期(計)	25/3期(計)	26/3期(計)
	計画	実績			
粗利益	12.4	11.3	12.4	29.0	35.0
1. 既存プラットフォーム	12.4	11.3	12.4	18.0	24.0
a). LPG託送(スペース缶、充填・配送)		0.5	1.4	4.0	8.5
b). 新規参入PF(新都市PF、保安PF等)、PFアプリ		10.7	11.0	14.0	15.5
2. 都市ガス託送 (*25/3期からプラットフォーム事業に分類、 現状は旧都市ガス事業に含む)	-	-	-	11.0*	11.0*

*P.4(計画の前提)は既存プラットフォーム粗利のみを記載

23/3期実績と24/3期計画⑧ B/S

高収益資産を積み上げて資産収益性(ROIC)高め、不必要な株主資本は持たない

■ 全体の資産規模大きく増やさず高収益資産(LPやICT)を積み上げて資産収益性(ROIC)を高める。自己資本比率を最適化、不必要な株主資本は持たない。24/3期はROIC11%、ROE15%を計画。



増やす
“高収益資産”
(LPガス・ICT)

減らす
“低収益資産”

純資産(株主資本)大きく増やさず
純利益拡大

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期(計)
純利益(億円)	43	77	94	100	106	110
ROIC ^(*1)	5%	7%	9%	8%	9%	11%
ROE ^(*2)	6%	11%	14%	14%	15%	15%

24/3期: 再編に伴う特損▲25億を見込む

	19/3	23/3
純利益	43億	106億
純資産	691億	735億
ROE	6%	15%

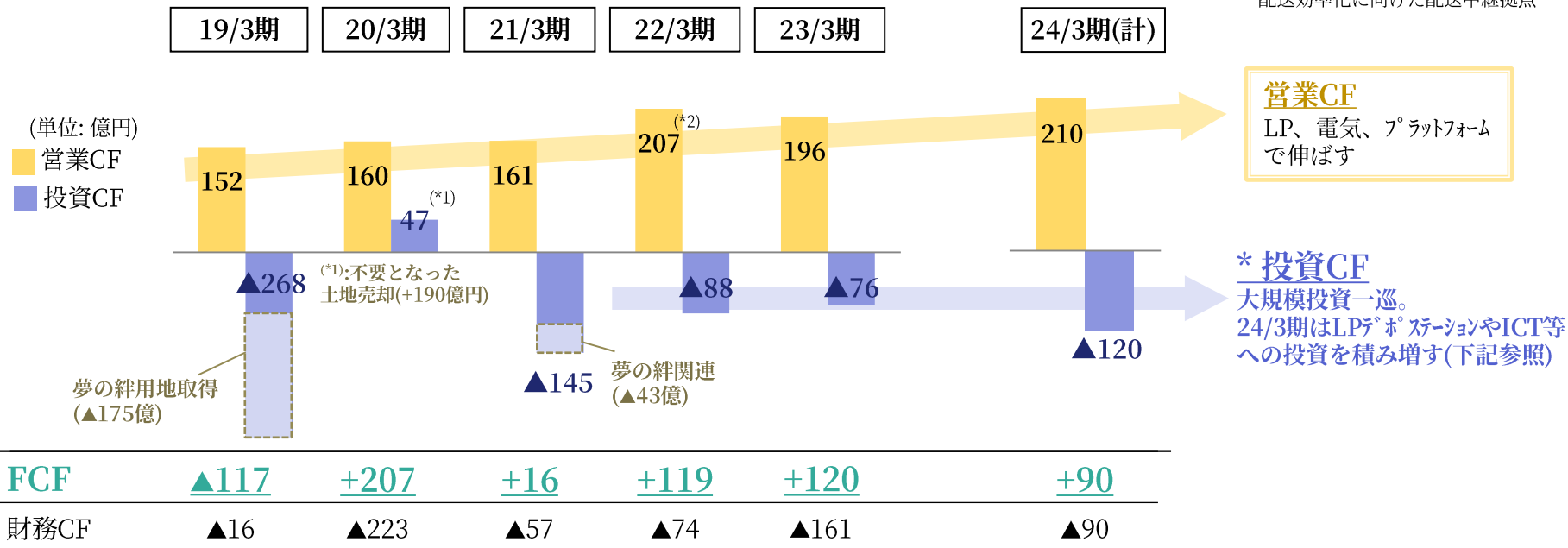
(*1) ROIC=NOPAT÷(前期と当期の“有利子負債+純資産”の平均値) (*2) ROE=純利益÷(前期と当期の純資産の平均値) (*1)(*2)小数点第1位を四捨五入

23/3期実績と24/3期計画⑨ Cash Flow

顧客増と販管費コントロールで利益成長し営業CF伸ばす。投資CFは大規模投資が一巡

■ 営業CF伸ばす。ガスと電気の顧客増やし利益成長、販管費は大きく増やさずコントロールする。投資CFは大規模投資が一巡、24/3期は高収益資産(LPデポステーション*、ICT等)を積み増す。

* 配送効率化に向けた配送中継拠点



(*)2) 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)	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期(計)
LPG	206	63	87	34	16	35 (減価償却) ▲41
内、LP 商圈買収	内、0.3	25	18	3	3	内、5 ▲10
ICT	14	20	15	21	29	35 ▲19
旧都市	49	54	53	43	33	35 ▲55
その他(投資有価証券等)	▲1*	▲184*	▲10*	▲10*	▲2*	15 -

(*)マインスマークはキャッシュフローにプラス

✓ LPGとICT: 高収益資産、採算性鑑み、投資積み増す

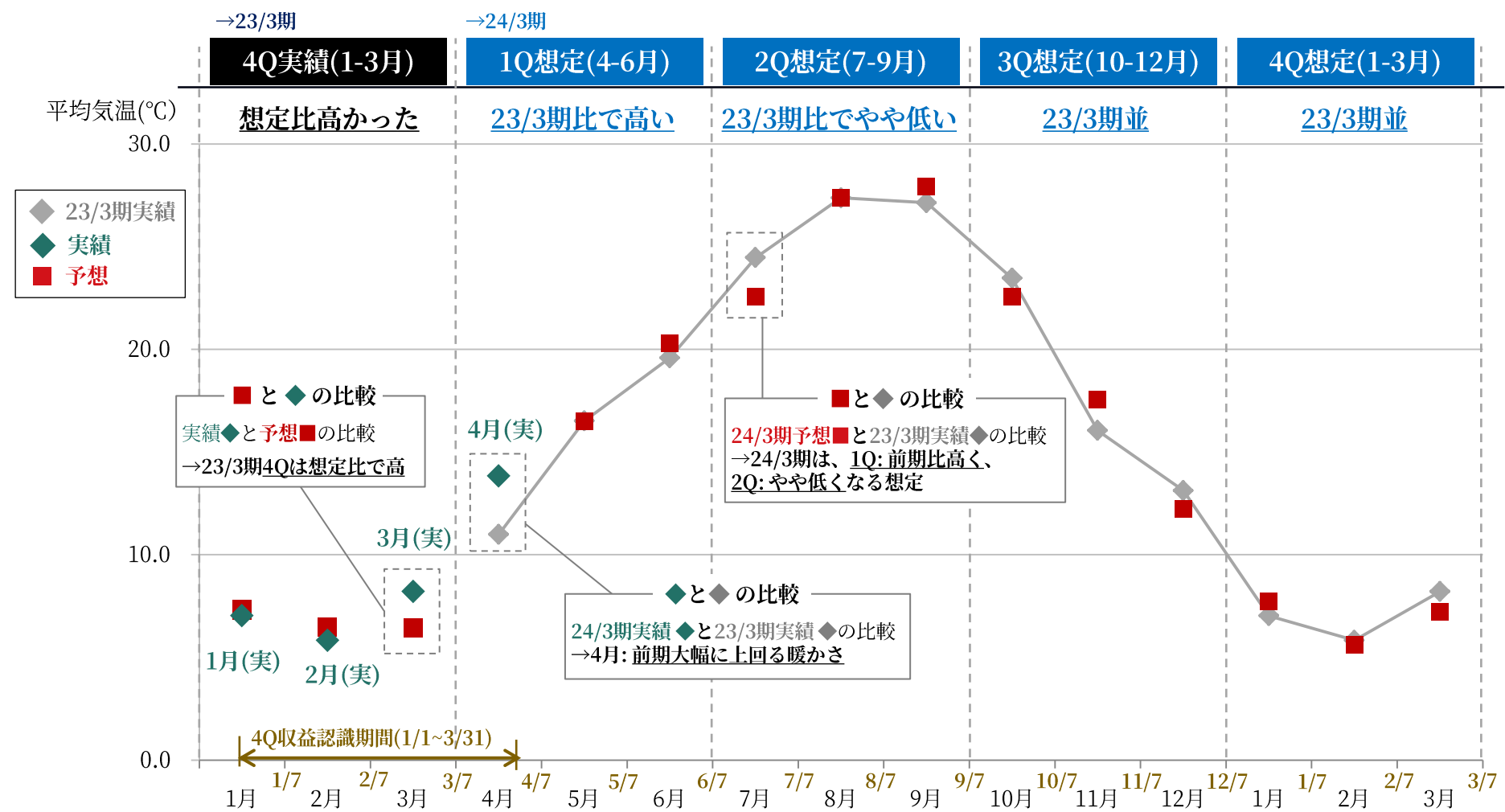
✓ 旧都市: 投資徐々に減る

23/3期実績と24/3期計画⑩ 平均気温

23/3期4Qは想定比高い気温となった。24/3期1Qは、前期比高い気温となる想定

■ 23/3期: 4Qは想定比高い気温。家庭用販売量に大きく影響した。

■ 24/3期: 前期(23/3期)比で1Q高く、2Qやや低くなる想定。この影響は24/3期利益計画に織り込み済。



(*)24/3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)

24/3期の利益計画詳細

LPと電気が粗利増を牽引。24/3期の家庭用単位消費量を慎重に見積もる

	上期 (4-9月)			下期 (10-3月)			通期計画	
	23/3 (実)	24/3 (計)	コメント	23/3 (実)	24/3 (計)	コメント	23/3 (実)	24/3 (計)
LPガス(家庭用)								
粗利益(億円)	160	183		234	226		394	409
販売量(千ト)	71	71		115	115		186	187
利幅(円/kg)	226円	255円	・24/3期上期粗利拡大、前期上期原価高かった	203円	197円	・24/3期CP想定: 6月以降をUS\$730/トと置く	212円	220円
単位消費量(kg/件)	87kg	86kg	・24/3期: 上期気温は前期比高くなる想定	139kg	136kg	・機器高性能化考慮。24/3下期気温前期並想定	226kg	222kg
LPガス(業務用)								
粗利益(億円)	16	16	・24/3期上期は利幅、販売量共に前期比ほぼ横ばいを見込む	17	21	・24/3期: 前期比で利幅拡大を見込む。23/3期は逆スライド影響で利幅縮小	33	38
販売量(千ト)	55	56		66	64		121	120
旧都市(家庭用)								
粗利益(億円)	57	61		74	75		131	136
販売量(千ト)	43	42		68	68	・24/3期下期はスライド影響織り込まず	111	110
利幅(円/kg)	131円	146円	・24/3期スライド影響1Qのみ(プラス影響)織り込み	109円	109円		117円	123円
単位消費量(kg/件)	115kg	113kg	・24/3期上期気温は前期比で高くなる想定	176kg	177kg	・24/3期下期気温は概ね前期並を想定	291kg	290kg
旧都市(業務用)								
粗利益(億円)	14	14		15	15	・24/3期の販売量は前期並を想定	29	29
販売量(千ト)	86	85	・24/3期スライド影響1Qのみ(プラス影響)織り込み	93	93		179	179
新都市(主に家庭用)								
粗利益(億円)	7	12		16	16		23	27
販売量(千ト)	38	38	・24/3期は官公庁等向けで業務用販売量が増、家庭用の減をカバー	51	50	・24/3期下期はスライド影響織り込まず	89	87
利幅(円/kg)	19円	31円	・24/3期スライド影響1Qのみ(プラス影響)織り込み	31円	31円		26円	31円
電気(主に家庭用)								
粗利益(億円)	12	16		17	29	・24/3期下期の単位消費量は前期(暖冬)比で増える想定	30	45
販売量(GWh)	582	664	・24/3期上期の単位消費量はほぼ前期並を想定	715	879		1,297	1,544
利幅(円/kWh)	2.1円	2.4円	・23/7月から料金メニューを改定予定	2.4円	3.3円		2.3円	2.9円