

# 2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年2月1日 日本瓦斯株式会社

「2023年統合報告書」を発行しました

<https://www.nichigas.co.jp/ir/library/integrated-report>



### サステナビリティ

「マテリアリティ (重要課題)」

当社のマテリアリティ (重要課題) は、当社が長期的に事業を遂行するために重要な課題を特定し、経営戦略と連動して取り組むべき課題として、以下の4つを抽出しました。

マテリアリティ (重要課題)	説明
1 顧客・社会への対応	顧客のニーズに応じたサービス提供、社会貢献の推進などを通じて、顧客・社会からの信頼を高めること。
2 人材の確保とダイバーシティ推進	多様な人材の確保・育成、ダイバーシティ推進による組織力の強化。
3 地域社会との関係づくり	地域社会との関係づくりによる信頼の醸成、社会貢献の推進などを通じて、地域社会からの信頼を高めること。
4 ガバナンスの強化	経営の透明性の向上、リスク管理の強化などを通じて、株主・投資家からの信頼を高めること。

### 長期ビジョン 事業戦略 (NICIGAS 3.0)

AIによる仮想現実での配管コントロール

スマートホーム

ニチガスストリーム

組織再編 (2024年1月1日～)

総合エネルギー小売会社 (ニチガス)

### ニチガスが目指す姿

2031年3月期

時価総額 5,000億円へ

ニチガスの企業価値

人財戦略

業界全体のCO<sub>2</sub>排出量 半減へ

業界全体のCO<sub>2</sub>排出量

資本戦略

事業戦略

マテリアリティ (現の範囲へ事業再編 P.27～28)

- 顧客・社会への対応
- 人材の確保とダイバーシティ推進
- 地域社会との関係づくり
- ガバナンスの強化

外部環境 (地域社会の課題)

- 数値変動、実需の取戻し
- 消費者ニーズの変化、エネルギー最適利用
- エネルギーインフラの稼働率の確保
- 業界のオペレーション効率
- 労働力不足 等々

ニチガスの経営資源 (インフラ)

- 従業員数 (販売パート含む) 2031年
- 営業所 55ヶ所
- 総資産総額 約180万円

# 決算のポイント① 24/3期3Q実績(計画比)と通期見通し

3Qまでの粗利・販管費・営業利益ほぼ計画通り。通期営業利益計画188億に変更なし

- 3Qまでの営業利益93億ほぼ計画(95億)通りで進捗。粗利もほぼ計画通り、販売量は暖冬で計画届かず、利幅が拡大。販管費もほぼ計画通り、通期556億で変えず。通期営業利益は188億で変更なし。
- 株主還元は、23/7月公表分(約24億買入れた)に加え、新たに35億の自社株買入れ枠を設定する。

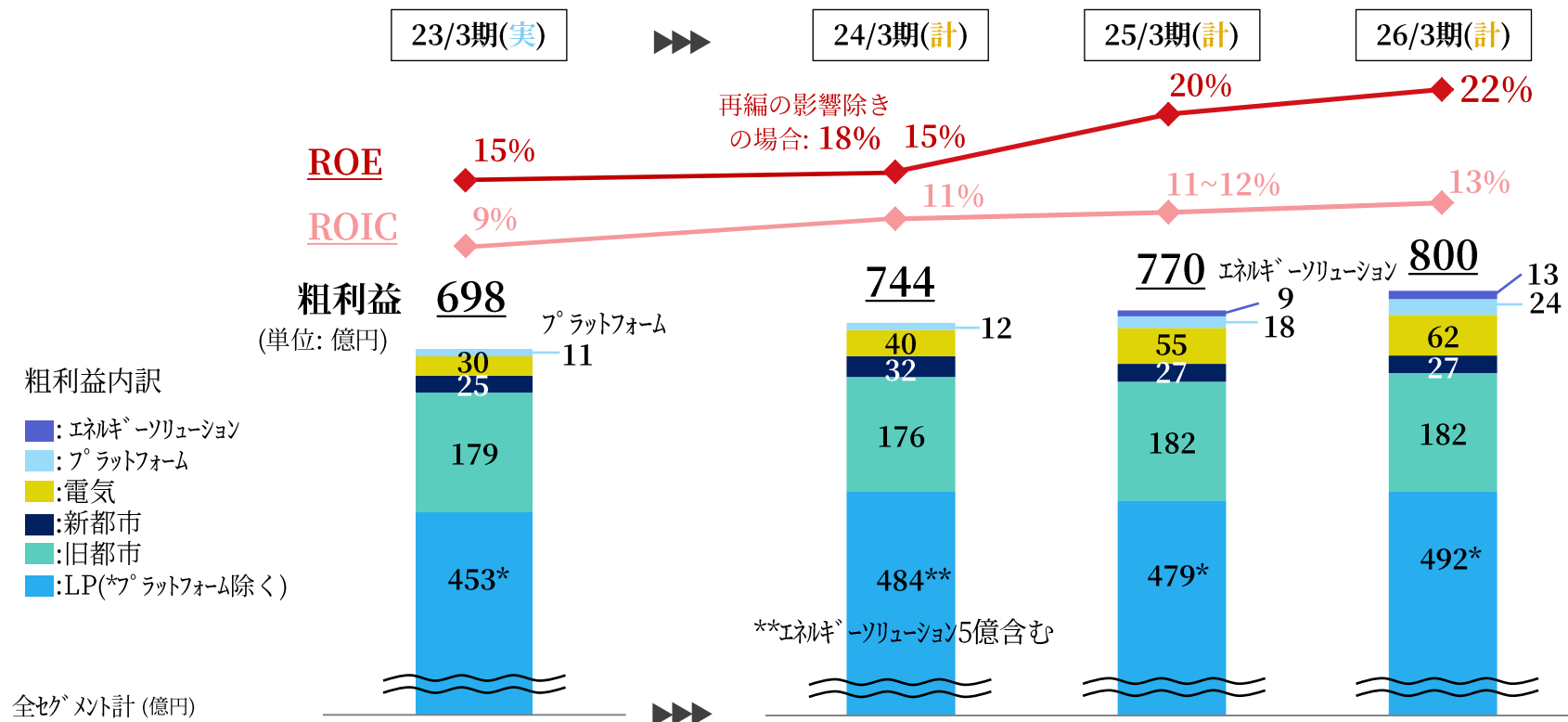
(億円)	24/3期(3Q/4-12月)		24/3期 通期計画		ポイント
	計画(10/31時点)	実績	(10/31公表) 見直前	(2/1公表) 見直後	
粗利益	507	506	744	744	
LPガス	337	337	488	496	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3Qは想定通り、暖冬の影響で販売量伸びず、利幅が拡大</li> <li>• 通期は家庭用粗利増やして見直し、利幅拡大見込む</li> </ul>
電気	27	27	44	40	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 通期は、4Qの燃料調整等の動き織り込み見直す(詳細P.8)</li> </ul>
都市ガス(旧都市+新都市合計)	143	142	212	208	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3Qは暖冬の影響で販売量伸びず、スライドラゲのマイナス影響は計画比で少なく▲0.5億(計画:▲1.9億)、同+1.4億となった</li> <li>• 通期は、4Qのスライドラゲ影響(▲3.2億)を新たに織り込む</li> </ul>
① <u>内、スライドラゲ</u>	+6.4	+7.8	+6.4	+4.6	
販管費	412	413	556	556	
② 営業利益	95	93	188	188	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 短信は187億(切り捨て表示のため)</li> </ul>
②-① <u>スライドラゲ除き営業利益</u>	89	85	181	183	
純利益	68	67	110	110	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 通期計画に組織再編に伴う特別損失▲25億円を見込む。見込み額に変更なし、本決算で計上予定</li> </ul>
株主還元	-	-	[115]	[144*]	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 自己資本を切り下げて最適化するため還元が純利益を超える。<b>新たに35億の自社株買いを設定</b>(資本政策の詳細P.12から)</li> </ul>

# 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、ほぼ計画通り。24/3期はLPと電気が利益成長を牽引

■ 24/3期は、販売量が高気温の影響受けるも利益ほぼ計画通り。LPと電気が成長牽引、組織再編(1/1~)で営業体制を一新し、顧客基盤拡大を進める。プラットフォームとエネルギーソリューションも、再編後の新体制で営業を加速する。

※25/3期と26/3期は4/27日公表の数値から変更なし



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

24/3期(計):  
純利益110億円は  
再編の特損見込  
▲25億を負担後

# 決算のポイント③ 3ヶ年計画 利益計画の前提

LPと電気中心に利益拡大。組織再編後の新体制でプラットフォームとエネルギーソリューションを加速する

★: 2023/10/31公表からアップデートした数値。 ※25/3期と26/3期は4/27日公表の数値から変更なし

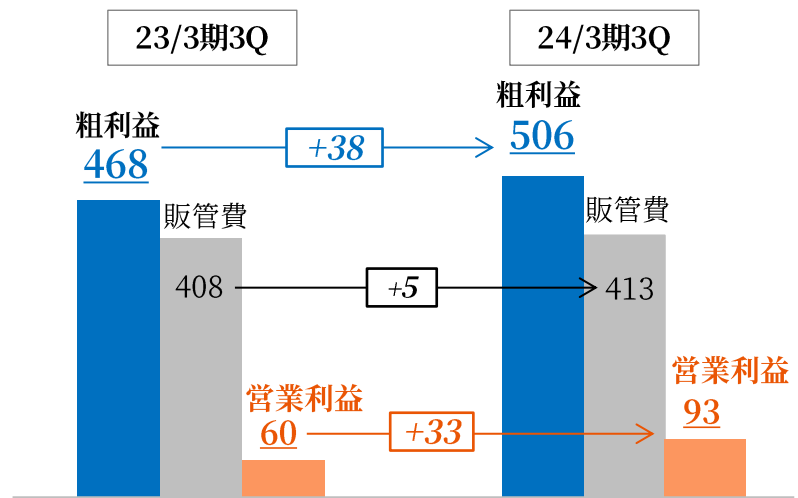
(億円)	23/3期(実)	24/3期(計)	25/3期(計)	26/3期(計)	コメント
<b>粗利(全セグメント合計)</b>	698	744	770	800	
<b>LPガス</b> (機器工事含みプラットフォーム除く)	453	★484	479	492	・プラットフォーム除く。24/3期はエネルギーソリューション5億含む
期末顧客数(千件) (括弧内前期比)	972	1,012(+40)	1,052(+40)	1,092(+40)	・利益計画への反映は慎重に見積もる
販売量(千トン) 家庭用/業務用	186/121	★180/115	190/120	195/120	・3Qは暖冬で計画届かず。最新気温想定考慮、24/3期家庭用を+1千トン増やし(179千トン→180千トン)に見直す
家庭用利幅(円/kg)	212	220+α程度	[220]	[220]	・24/3期は、通期で233円を見込む
<b>旧都市ガス</b> (機器工事含む)	179	★176	182	182	・24/3期は通期のスライトプラス影響(+3.2億)を含む
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	290	★282	289	289	・3Qは暖冬や節ガス影響等で計画届かず。24/3期を、▲3千トン減らし見直す(285千トン→282千トン)
<b>新都市ガス</b> (機器工事含む)	25	32	27	27	・24/3期は通期のスライトプラス影響(+1.4億)を見込む
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	89	★84	87	87	・再編に伴い一部の業務用契約見直し(販売量減)、利益への影響少
<b>電気</b>	30	★40	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	★1,495	1,700	1,920	・3Qは暖冬影響で計画届かず。足元顧客数等を考慮し、24/3期は、通期で(1,516GWh→1,495GWh)に見直す
利幅(円/kWh)	2.3	★2.7	3.2	3.2	・燃料費調整等の影響織り込み通期見直す(詳細P.8)
<b>プラットフォーム</b>	11	12	18	24	・詳細P.11 (*25/3期からセグメント内容の変更検討)
<b>エネルギーソリューション</b>	-	[5]	9	13	・24/3期の計画(5億)はLPガスセグメント(484億)に含む
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ハイブリッド給湯器</li> <li>・太陽光、蓄電池、EV充電器</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1.2千台</li> <li>・33台</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3千台</li> <li>・850台</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・5千台</li> <li>・1,550台</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・8千台</li> <li>・2,200台</li> </ul>	・24/3期1Q-3Q(4-12月)の販売実績: ハイブリッド給湯器1.2千台(前期比+0.5千台)、太陽光・蓄電池・EV充電器は計130台

# 決算の実績① サマリー(23/4-23/12月) (前期比)

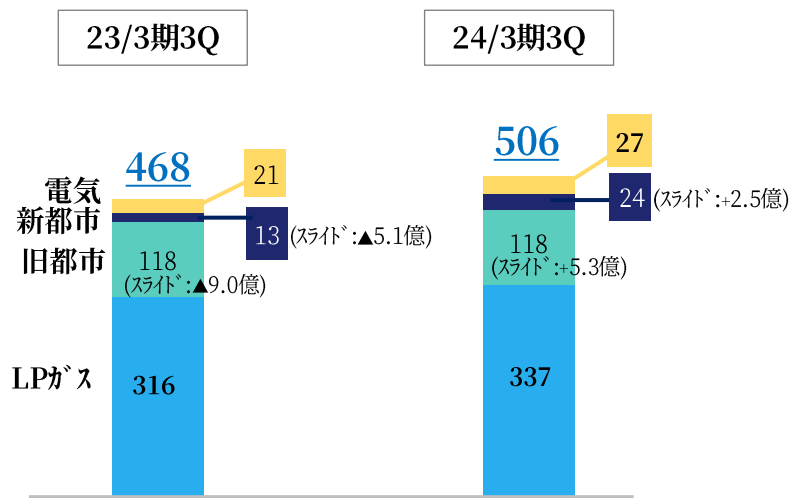
営業利益大幅増益。粗利はLP・都市ガス・電気全てで増。販売量は高気温の影響大

■ 営業利益前期比+33億。粗利同+38億、LP利幅拡大、都市ガス利幅も拡大、スライド影響プラスに転じた。ガス販売量は高気温の影響大きく受けて伸びず。電気は販売量・利幅共に伸びた。販管費同+5億、DXで生産性向上し、全体の伸び抑制。

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)	23/3期 (3Q/4-12月)	24/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント
粗利益	468	506	+38	・前期比でLP+21億、都市ガス+11億、電気+6億。高気温で販売量減、利幅は拡大
販管費	408	413	+5	・人件費に重点、24/3期の昇給率は4%
営業利益	60	93	+33	
販売量(千ト) LPガス	208	193	▲15	・家庭用:単位消費量が減、高気温(2023年は統計開始以来の最高気温)の影響
旧都市ガス	198	187	▲11	・業務用: LPは飲食店等で高気温の影響。都市ガスは旧都市で節ガス等の影響、
新都市ガス	59	60	+1	・新都市は官公庁向けが伸びて前期比増
電気(GWh)	913	1,003	+90	・単位消費量減も、お客様数伸びて全体で増



# 決算の実績② 販管費明細

1Q-3Q(4-12月)ほぼ計画通り、IT費用や人件費に重点。通期は556億で変えず

■ 3Q(10-12月)の販管費は、ほぼ計画通り(計画比+1億)。前期比では顧客獲得費が下回った一方、IT費用や人件費を積み増し。人件費は従業員あたりを増やしている。通期は556億で変えず。

\*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 (3Q実)	進捗 *対通期	ポイント	23/3期 (通期実)	23/3期 (3Q実)
1. 人件費	143	106	74%	・ 24/3期の昇給率4%、従業員あたりを増やす	140	104
2. 減価償却費 (*i)	86	64	74%		86	64
3. 顧客獲得費用 (*ii)	72	52	72%	・ 24/3期(通期)は前期比▲5億を計画。上期は訪問営業停止(5/25-8/24日)の影響あった	77	57
4. ガス関連機材等	35	26	74%	・ ボンベ価格の上昇等が影響し、前期比増	31	25
5. ガスボンベ運搬費	31	21	68%	・ 4Q(1月以降)が需要期。前期比では減、高気温で配送減った。ボンベ配送員の処遇は23/8月から改善	33	22
6. IT費用	44	33	75%	・ 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	27
7. 保安・検針費等	23	19	83%	・ 3QまでにLPガスボンベにおける自然災害対策を強化(バルブの二重掛け等)	23	17
8. 租税公課・事業税	20	15	75%		19	15
9. 修繕費用 (*iii)	18	14	78%		16	12
10. 手数料等	15	12	80%		13	10
11. 広告宣伝費	8	6	75%	・ 24/3期はローカルコミュニティに重点を置いた宣伝を実施	9	8
12. 通信費 (*iv)	12	9	75%		11	8
13. 旅費交通費	6	5	83%		6	5
14. コールセンター	5	4	80%		5	4
15. 託送料	6	5	83%		6	4
16. その他	32	22	69%	・ 24/3期はのれん償却が前期比で減(▲3億)	34	26
<b>合計</b>	<b>556</b>	<b>413</b>	<b>74%</b>		<b>546</b>	<b>408</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品の合計

(\*iii) ボンベや機材等の修繕費、ボンベ検査費用。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、スポーツ並通信費用

# 決算の実績③ LPガス事業(前期比)

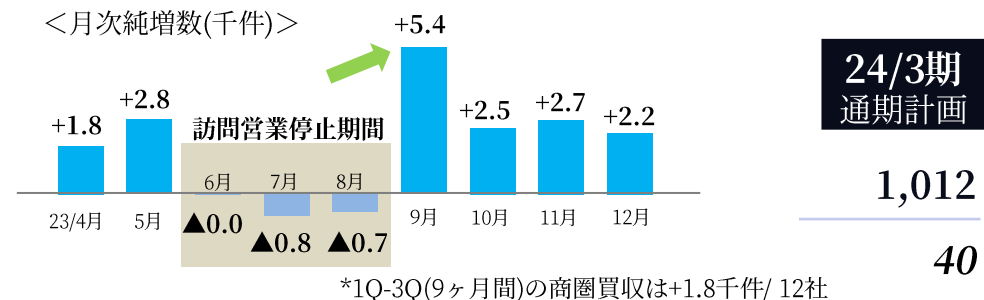
粗利増益。利幅は拡大、販売量は高気温で単位消費量減。1Q-3Qの顧客純増は16千件

■粗利前期比+21億。利幅拡大の一方、販売量は記録的な暑さが影響、単位消費量伸びず。顧客純増は1Q-3Q(4-12月)で16千件、訪問営業停止経て9月に顧客純増+5.4千件、3Q(10-12月)は平均2.5千件/月ペース。既存顧客との関係を強化、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 (3Q/4-12月)	24/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	316	337	+21		496
内、ガス	289	310	+21	・利幅大幅拡大。24/3期は原料調達(一部)の価格固定化を実施	457
kgあたり(家庭用+業務用)	139円	161円	+22円		(家庭用+業務用) 155円
内、プラットフォーム(PF)	9	8	▲1	・保安PFは対応エリア拡大に向けてTEAと業務を統合(詳細P.11)	12
内、機器工事・その他	18	19	+1	・24/3期3Q(4-12月)の販売実績: ハイブリッド給湯器1.2千台(前期比+0.5千台)、太陽光・蓄電池・EV充電器は計130台	27
ガス販売量(千トン)	208	193	▲15		295
家庭用	122	112	▲10	・家庭用: 単位消費量が減、高気温等の影響	180
業務用	86	81	▲5	・業務用: 飲食店等向けの給湯需要が減、高気温の影響	115

LPガス	23/3期 (3Q/4-12月)	24/3期 (3Q/4-12月)	増減
お客様数(千件)	968	989	+21
純増数(千件)	21	16	▲5

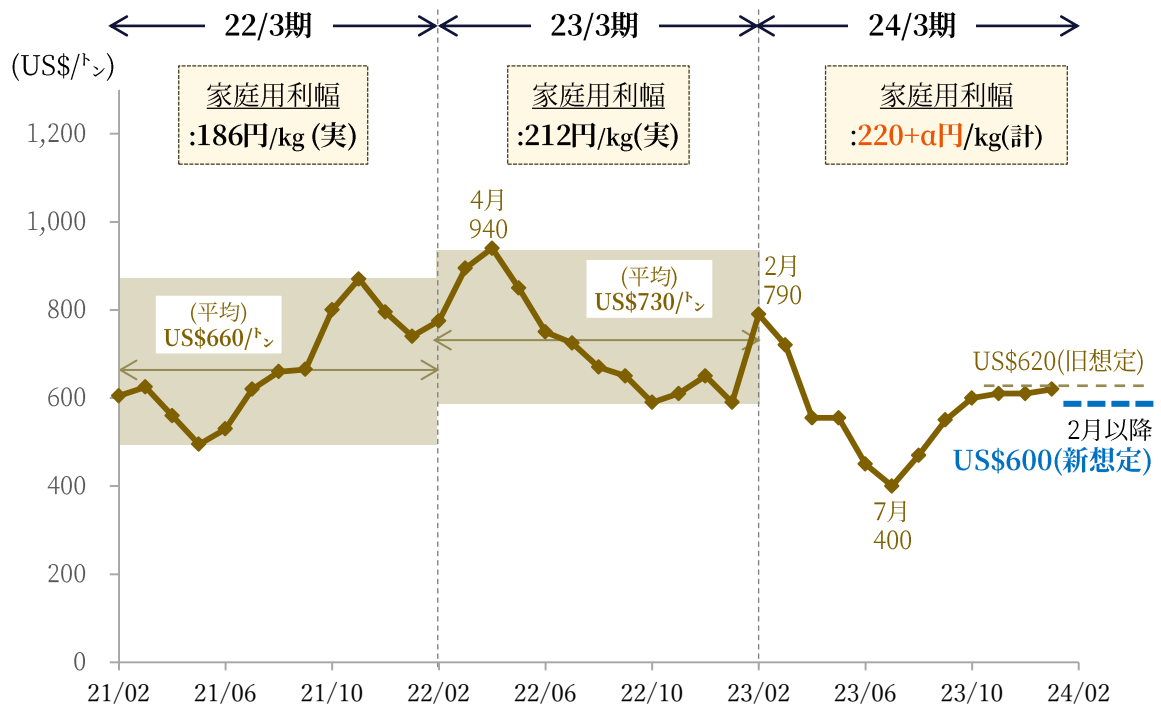


# LPガス原料価格(CP)の推移

3Q(10-12月)のCPは想定内で推移。24/2月以降の想定は、▲US\$20/トン下げて見直す

■ 10月以降のCPはUS\$600/トン-US\$620/トンで小幅な動きとなり、3Q(10-12月)は想定(US\$620/トン)内となった。24/2月以降は想定をUS\$620→600/トンに下げて見直す。為替想定は150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	555	450	400	470	550	600	610	620

2024年1月

\*ハイライトは24/3期1Q-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  
 (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)

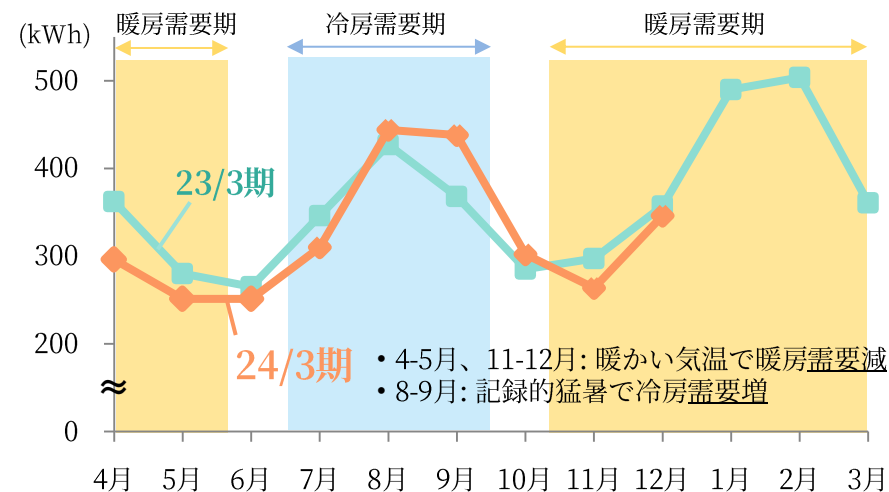
粗利増益。販売量増え利幅拡大。通期は、4Qの燃料費調整等の影響を織り込み見直す

■粗利前期比+6億。顧客数増え販売量拡大、利幅も伸びた。通期計画は、新たに4Q(1-3月)の燃料費調整等の一時的影響を織り込み、44億→40億に見直す。足元顧客純増は、グループ組織再編に伴う、一部の営業活動停止が影響。ホームページからの申込みを促進し、新規契約増を目指す。

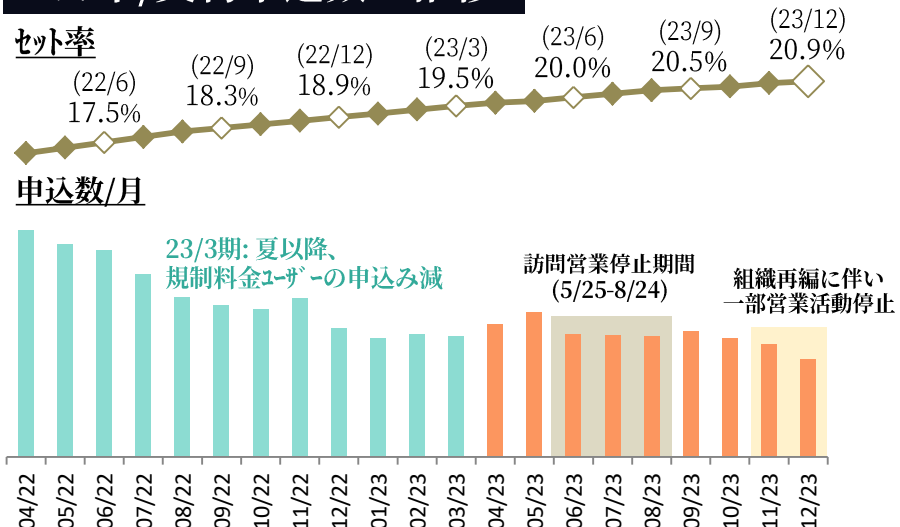
\*実数の単位未満は端数処理。 \*増減は億円表示処理後で算出

電気	23/3期 (3Q/4-12月)	24/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益(億円)	21	27	+6	・通期計画を44億から40億に見直し。通期利幅は2.9円/kWhから2.7円/kWhに見直し。4Qにおける燃料調整の動き等を新たに織り込む	40
kWhあたり	2.3円	2.7円	+0.4円		2.7円
お客様数(千件)	313	341	+28	・3Q(10-12月)の純増は当社グループ組織再編に伴い、グループ都市ガス会社の営業活動を停止したことが影響した	420
純増数(千件)	35	20	▲15		100
電気販売量(GWh)	913	1,003	+90	・顧客数増で前期比増。単位消費量は減、高気温の影響で春先と11-12月の暖房需要が伸びず	1,495

## 平均月間使用量(kWh)



## セット率/契約申込数の推移



# 決算の実績⑤ 都市ガス事業(前期比)

粗利益増益。販売量は減、高気温等の影響。利幅は拡大、1Q-3Qのスライド影響プラスに転じた

■都市ガス全体で粗利前期比+11億、販売量は家庭用が高気温等の影響で前期比減、業務用は新都市ガスで入札案件積み上げ増。利幅は旧・新都市共に拡大、1Q-3Qのスライド影響プラスに転じた。顧客純増では他社への切り替えによる解約数が減少している。

\*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

旧都市ガス(億円)	23/3期 (3Q/4-12月)	24/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	118	118	0		176
内、ガス	104	105	+1		155
内、スライドタイムラグ	内、▲9.0	+5.3	+14.3	・3Q(10-12月)影響: ▲0.3億(計画▲1.2億)、計画比+0.9億 ・24/3期計画に、新たに4Q(1-3月)マックス影響▲2.1億を織り込む	内、+3.2
内、託送収益等	7	7	0		11
内、機器・工事等	7	6	▲1	・販売台数が前期比減、前期は機器不足解消後で販売数増えた	10
お客様数(千件)/純増数(千件)	417/▲2	419/+4	+2/+6	・他社への切り替えによる解約が前期比で減	421/+7
ガス販売量(千ト)	198	187	▲11	・家庭用: 単位消費量減、高気温等の影響	282
家庭用/業務用	68/130	59/128	▲9/▲2	・業務用: 工場増設等で新規契約獲得、節ガス等の影響が-する	105/177

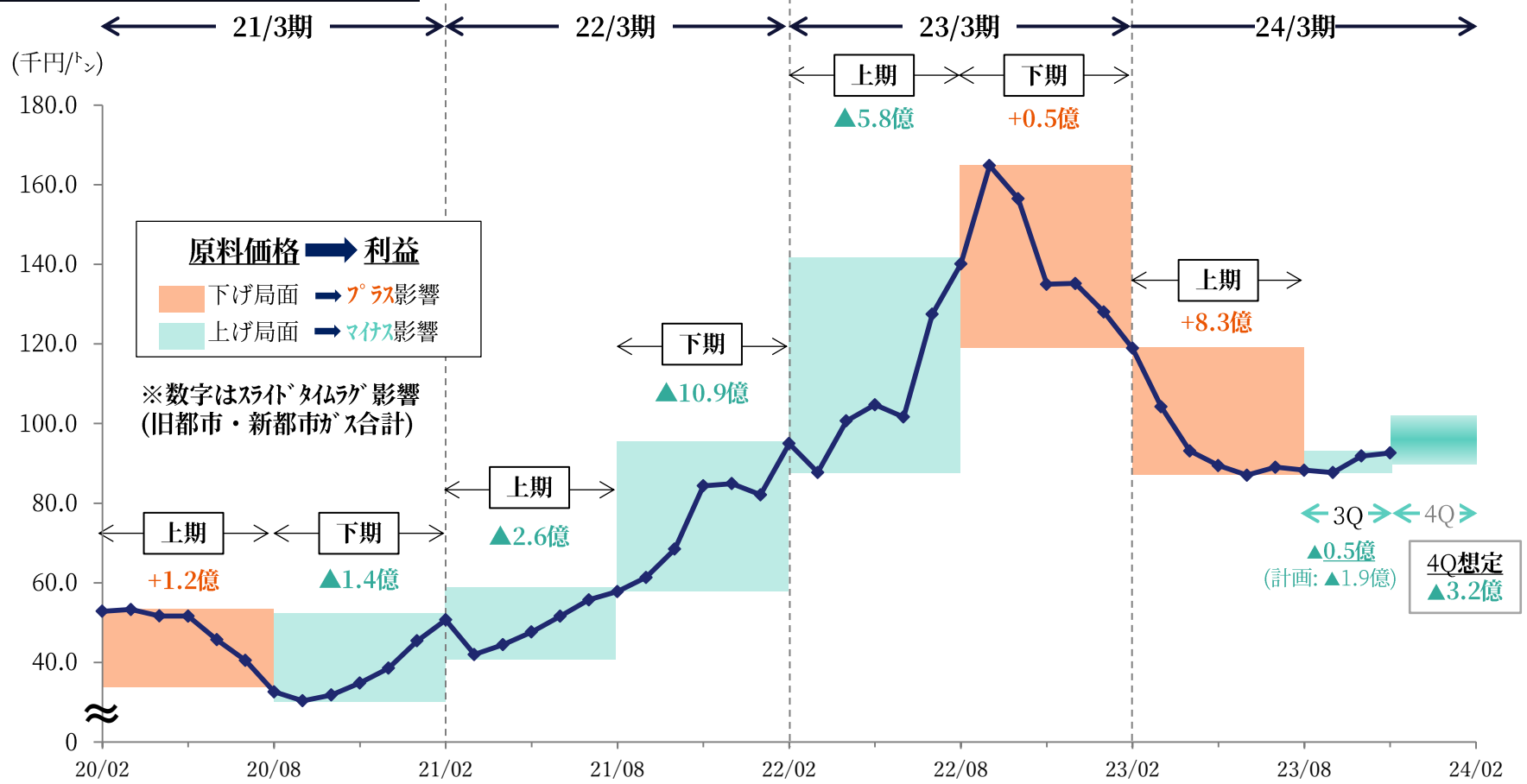
新都市ガス(億円)	23/3期 (3Q/4-12月)	24/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	24/3期 通期計画
粗利益	13	24	+11		32
内、ガス	12	23	+11		30
内、スライドタイムラグ	内、▲5.1	+2.5	+7.6	・3Q(10-12月)影響: ▲0.2億(計画▲0.7億)、計画比+0.5億 ・24/3期計画に、新たに4Q(1-3月)マックス影響▲1.1億を織り込む	内、+1.4
内、機器・工事等	1	1	0		2
お客様数(千件)/純増数(千件)	268/▲35	224/▲29	▲44/+6	・純減が継続も、解約数は前期比減	273/+20
ガス販売量(千ト)	59	60	+1	・家庭用: 単位消費量減、高気温の影響。顧客数減も影響	84
家庭用/業務用	38/21	30/31	▲8/+10	・業務用: 官公庁等向けの入札案件で前期比大幅増	45/38

# 都市ガス原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

3Q(4-12月)のスライド影響+7.8億。新たに、4Qのマケス影響▲3.2億を、計画に織り込んだ

- 原料価格は22/9月ピークに23/5月まで下げた後、小幅な動き、10月以降は小さく上昇。
- 3Q(10-12月)スライド影響は▲0.5億(計画▲1.9億に対し+1.4億)、1Q-3Q通算(4-12月)では+7.8億(計画:+6.4億)となった。4Q(1-3月)は▲3.2億を想定、新たに利益計画に織り込んだ。

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

3Q(4-12月)の粗利8.2億。グループ組織を再編、専門部隊でプラットフォーム営業を本格化させる

- 1Q-3Q(4-12月)の粗利8.2億(通期計画:12億)。保安PFは東京エナジー・アライアンス(TEA)に当社保安管理業務を統合(12月)。2024年は当社保安人員も統合し、対応効率を上げて対応エリア拡大する。
- 当社グループ組織を再編(1/1日)、プラットフォーム営業専門部隊(6名)を構築、TEA含むグループ連携で法人営業を本格化させる。

→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)
	(3Q/4-12月)	(通期計)			
粗利益	8.2	12		29	35
1. 既存プラットフォーム	8.2	12		18	24
a). LPG託送(スペース蛍、充填・配送)	0.3	1	・組織再編でインフラ機能を小売から独立させたことでコスト構造を明確化、一層の競争力強化を目指す	4	8.5
b). 新規参入PF(新都市PF、保安PF等)、PFアプリ	7.9	11	・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、来期の対応エリア拡大/粗利増に向けて準備 ・PFアプリ・タノミスター(機器販売向けPF)はユーザーが増加、システムアップグレードによる更なる利用者数増を見込む	14	15.5
2. 都市ガス託送*	-	-		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

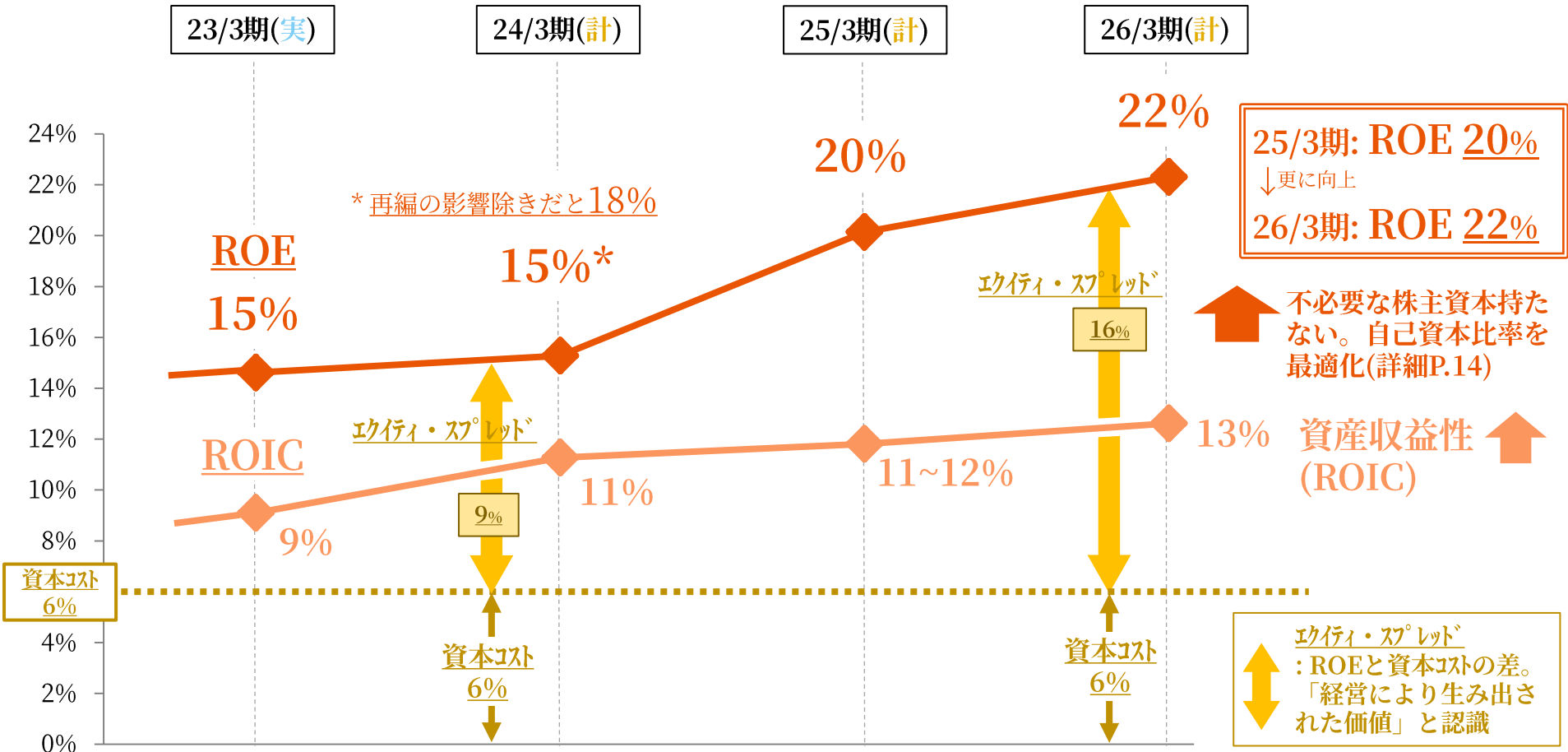
\*25/3期からプラットフォーム事業に分類、現状は旧都市ガス事業に含む。

# 資本戦略① ROIC・ROEの計画 (24/3期-26/3期)

25/3期ROE20%、26/3期ROE22%を達成する。ROIC高め、不必要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

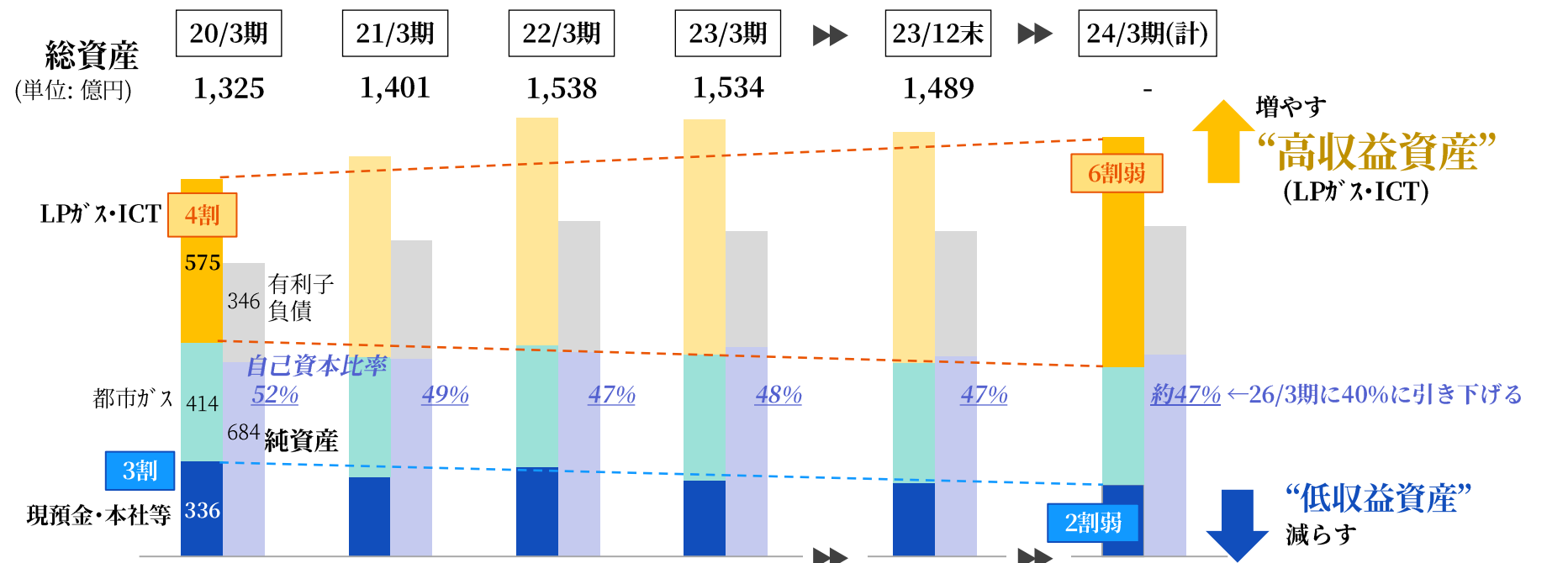




# 資本戦略② B/S

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

■ 不稼働資産の圧縮により創出したキャッシュで高収益資産(LPやICT)を積み、全体の資産規模を大きく増やさずROIC(収益性指標)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ている。



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

24/3期: 再編に伴う特損▲25億程度を見込む

純資産(株主資本)大きく増やさず  
**純利益拡大**

	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③ 自己資本比率最適化 (24/3期-26/3期)

不必要な株主資本を持たない。自己資本比率を、3年間で48%から40%に引き下げる

■ 不必要な株主資本は持たない方針で、当期純利益の100%を目安に株主の皆様に還元してきた。更にこの取組みを発展させ、自己資本比率を48%から40%に引き下げ最適化し、還元も強化する(詳細P.17)。

23/3期(実)



26/3期(計)

※26/3期の数値は4/27時点から変更中

※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%**

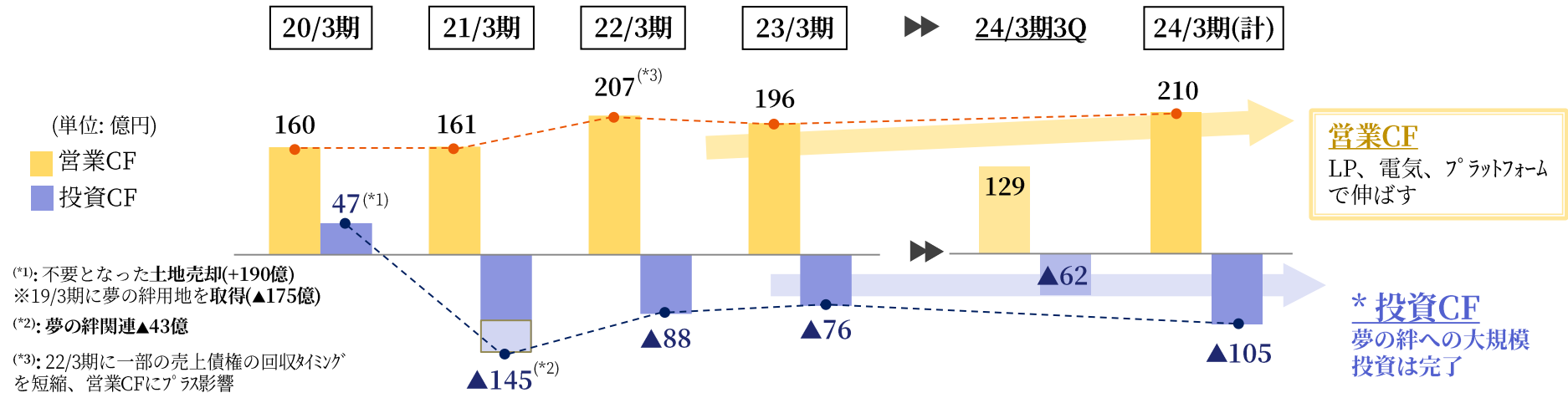
**株主資本の還元**

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④ Cash Flow

営業CFは、LPと電気が成長を牽引。投資CFは大規模投資一巡、高収益資産積み増す

■ LPと電気中心に増益、営業CF伸長。投資CFは21/3期までにハブ 充填基地向け大規模投資が一巡、来期以降は現状、大規模投資見込まず。利益成長に伴う営業CFの更なる伸長でFCF拡大に繋げる。



(\*)1: 不要となった土地売却(+190億)  
 ※19/3期に夢の絆用地を取得(▲175億)  
 (\*)2: 夢の絆関連▲43億  
 (\*)3: 22/3期に一部の売上債権の回収タイムラグを短縮、営業CFにプラス影響

FCF	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期3Q	24/3期(計)
FCF	+207	+16	+119	+120	+67	+105
財務CF	▲223	▲57	▲74	▲161	▲88	▲105

投資内訳(億円)	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期3Q	24/3期(計)
LPG	63	87	34	16	18	25 ▲41 (償却)
内、LP 商圏買収	内、25	18	3	3	5	内、5 ▲10
ICT	20	15	21	29	21	35 ▲19
旧都市	54	53	43	33	28	45 ▲55
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

✓LPGとICT: 投資積み増す。24/3期はエネルギーソリューション向け投資含む

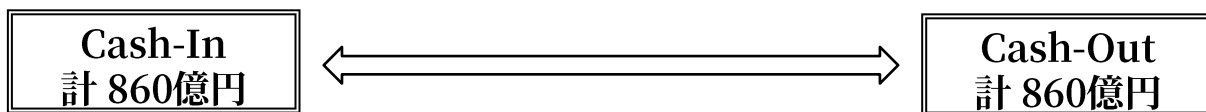
✓旧都市: 投資徐々に減る

# 資本戦略⑤ Cashの配分(24/3期-26/3期)

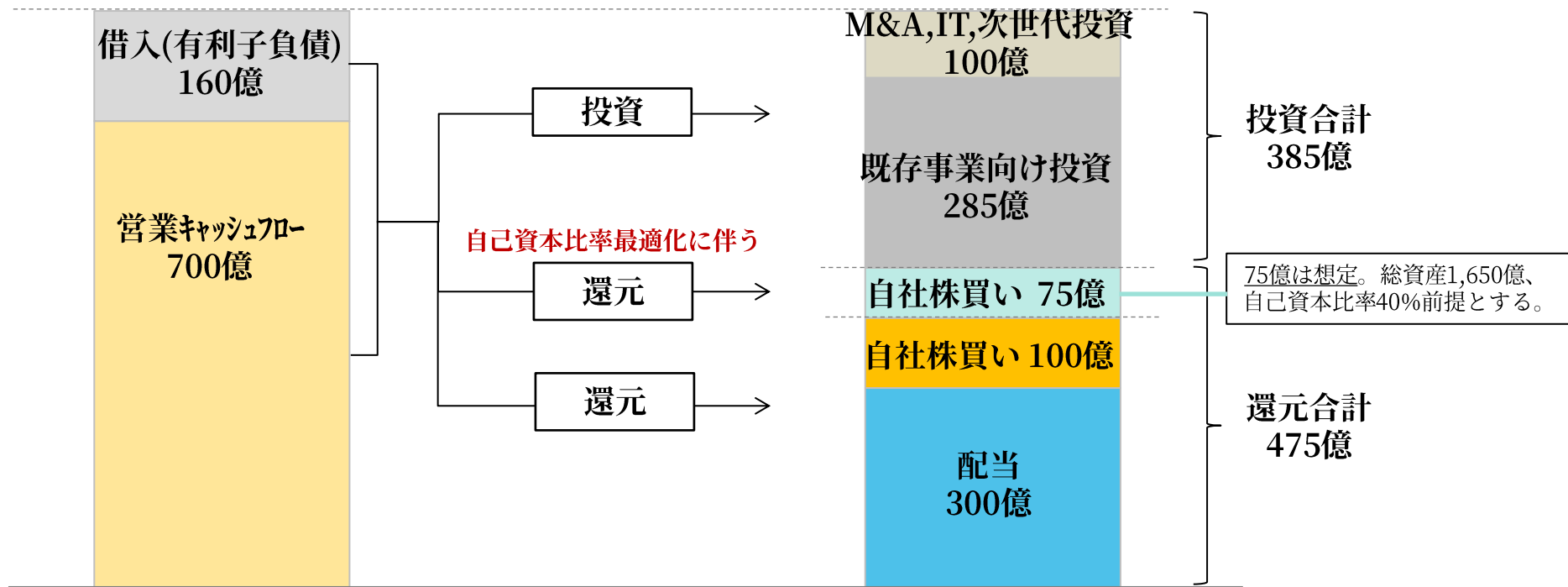
3ヶ年計画期間中は大型設備投資見込まず。成長投資を行いながら還元Cashを配分

■顧客基盤拡大の鍵となるLPハブ 充填基地等の大型投資は済んでいる。24/3-26/3期の3年間は、成長投資を行いながら、還元Cashの過半を配分することが可能。不要な投資を行わないことで企業価値を最大化する。業界再編に伴うM&Aには、借入の活用も含めて柔軟に対応する。

◆24/3期~26/3期の合計(計) ※数値は4/27時点から変更ナシ



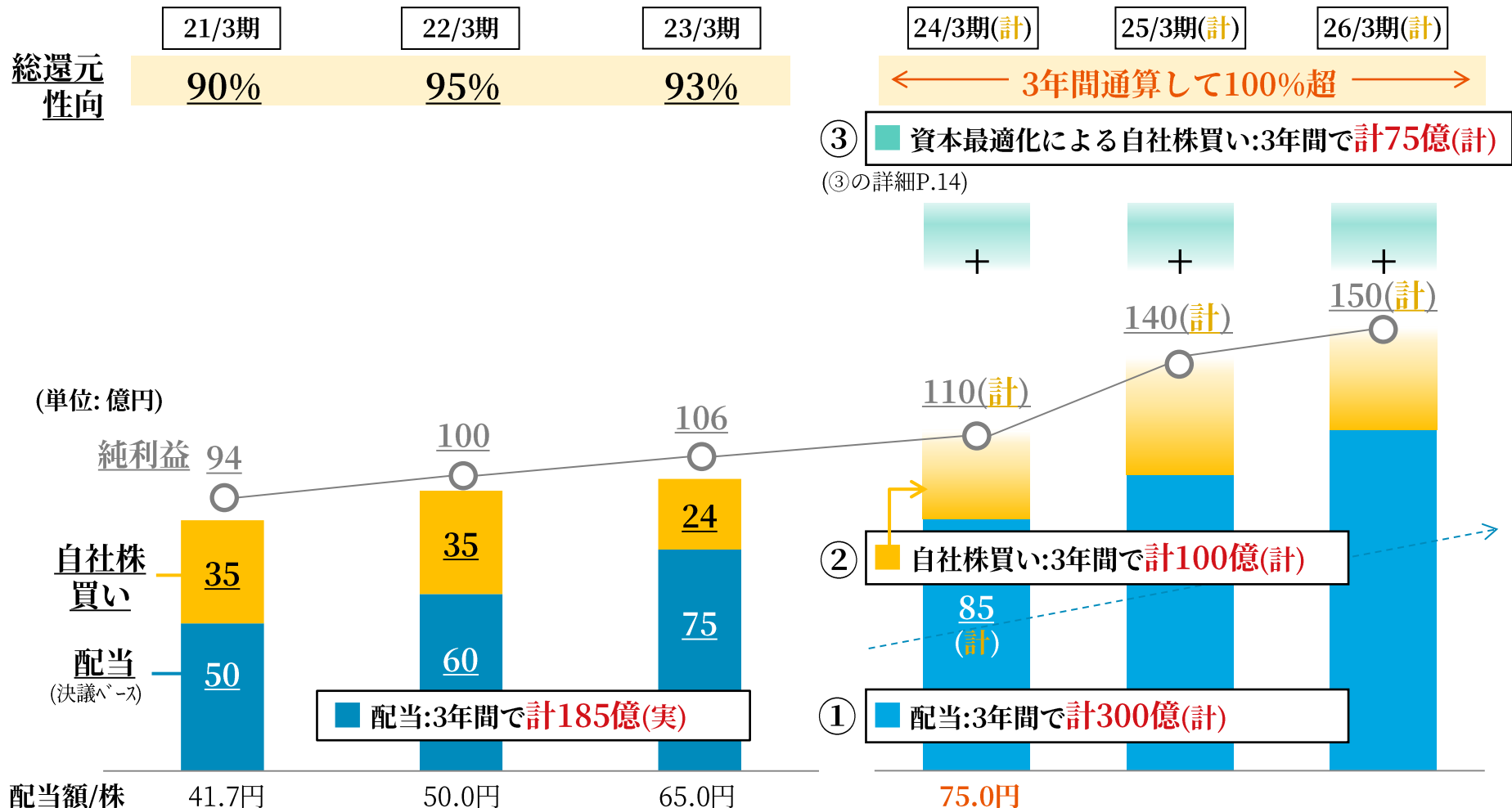
(単位: 億円)



# 資本戦略⑥ 株主様への還元

24/3期~26/3期の3年間で総還元100%超を計画。新たに35億の自社株買入れ枠を設定

■ 資本最適化による還元75億含め、3年間で総還元性向100%超を計画。配当に重点、利益増に伴い配当を増やす方針。自社株買い(下記②、③合計で計175億を想定)は、7月発表分(約24億買入れた)に加え、**新たに35億(上限)の買入れ枠を設定**(取得期間: 2/2-7/31)。

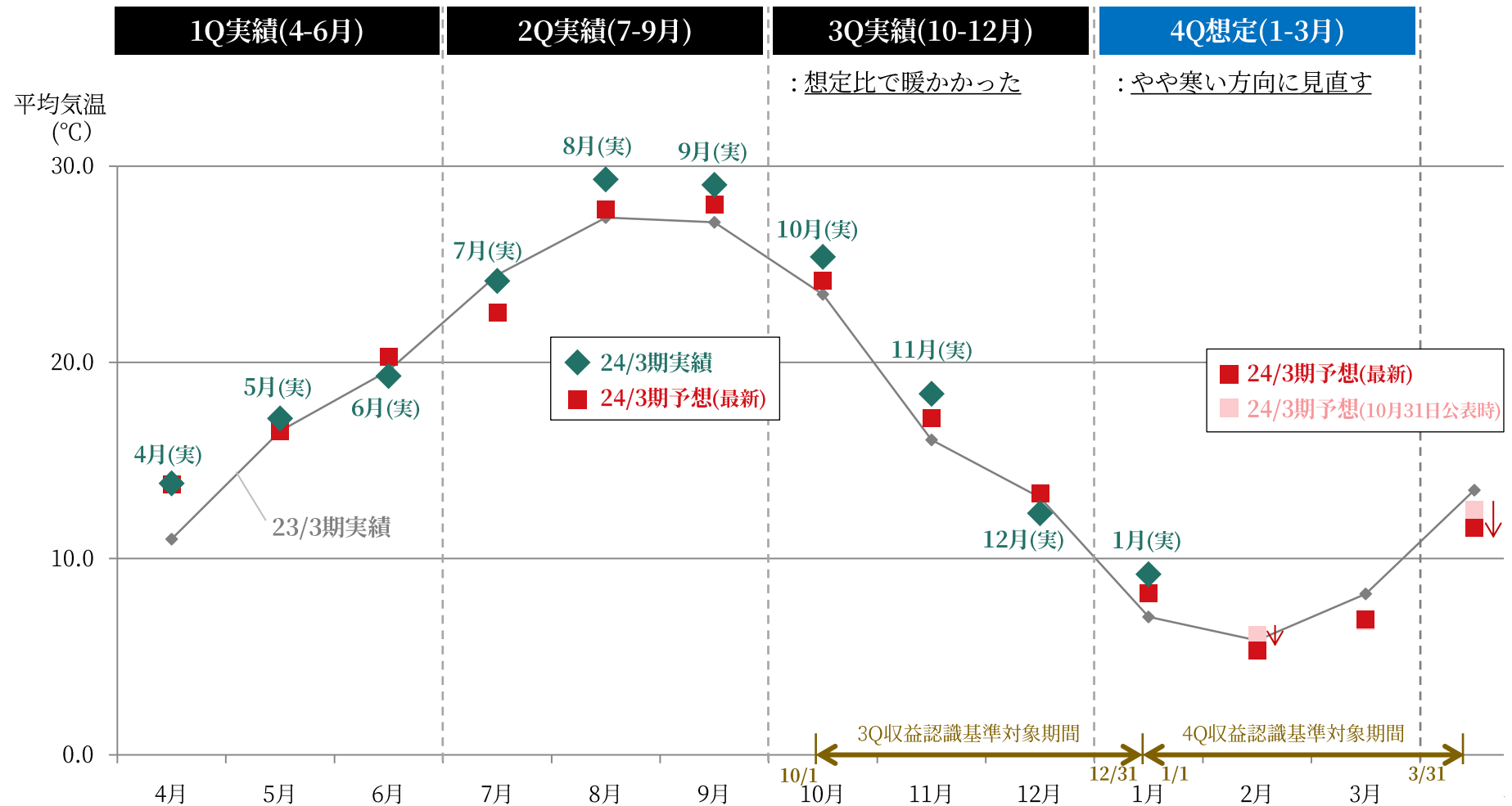




# 平均気温

3Q(10-12月)も暖かい気温となり販売量に影響した。4Q想定はやや寒い方向に見直す

- 10-12月も暖かく、想定を上回った。1Q-3Q(4-12月)は、前期比で毎月+約1°C高い気温となった。
- 4Q(1-3月)の想定は、2Q決算公表時(10/31日)比で、やや寒い方向に見直す。



(\*)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(10/31公表計画比): LP家庭用・業務用共に粗利増、利幅拡大。都市ガス粗利は減、4Qスライドの影響を新たに織り込み。電気粗利減、4Q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 (実)	コメント	23/3 (実)	24/3(計) 見直前 見直後	コメント	見直前	見直後
<b>LPガス(家庭用)</b>					(10/31公表)(2/1公表)		(10/31公表)(2/1公表)	
粗利益(億円)	160	173		234	241 247		414	420
販売量(千ト)	71	65		115	114 115		179	180
利幅(円/kg)	226円	265円	・24/3期はCP価格が想定以下で推移した	203円	212円 216円	・3Qの原価が想定を下回った	231円	233円
単位消費量(kg/件)	87kg	78kg	・高気温の影響等で伸びず	139kg	136kg 137kg		215kg	215kg
<b>LPガス(業務用)</b>								
粗利益(億円)	16	11	・高気温の影響で飲食店の給湯需要が伸びず	17	23 25	・足下のCP推移を鑑み、利幅を上方に見直し	34	37
販売量(千ト)	55	52		66	62 63		114	115
<b>旧都市(家庭用)</b>								
粗利益(億円)	57	58		74	72 69		130	127
販売量(千ト)	43	39		68	67 66		106	105
利幅(円/kg)	131円	151円	・24/3期スライド影響がプラスに転じた	109円	107円 104円	・4Qのスライド影響(▲2.1億)新たに織り込む	123円	122円
単位消費量(kg/件)	115kg	102kg	・高気温等の影響で伸びず	176kg	173kg 167kg	・3Qが暖冬の影響大きく受けた	275kg	269kg
<b>旧都市(業務用)</b>								
粗利益(億円)	14	14		15	15 14		29	28
販売量(千ト)	86	86		93	93 91	・節ガス等の影響を織り込む	179	177
<b>新都市</b>								
粗利益(億円)	7	14		16	16 16		30	30
販売量(千ト)	38	39	・業務用(官公庁等向け)が好調で前期比増	51	52 44	・再編に伴い一部契約を見直した	91	84
利幅(円/kg)	19円	36円	・24/3期スライド影響がプラスに転じた	31円	30円 36円		33円	36円
<b>電気(主に家庭用)</b>								
粗利益(億円)	12	18		17	26 22		44	40
販売量(GWh)	582	665	・顧客数増。単位消費量は春先の高気温で減	715	851 830		1,516	1,495
利幅(円/kWh)	2.1円	2.7円	・7月料金改定、前期比利幅拡大	2.4円	3.0円 2.7円	・4Qの燃料調整等の動き新たに織り込む	2.9円	2.7円