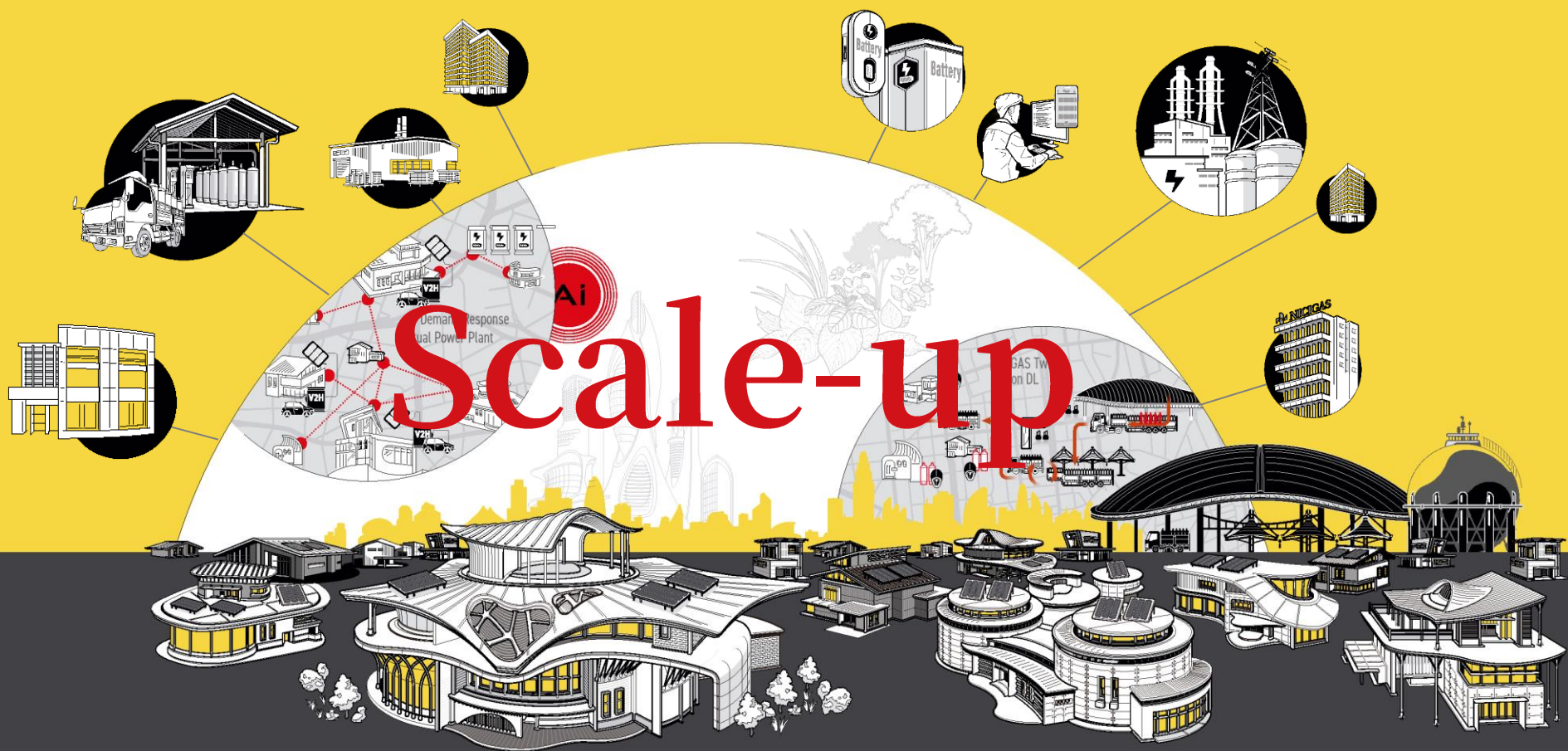


2025年3月期 決算説明資料

2025年5月1日 日本瓦斯株式会社



決算のポイント① 25/3期実績(計画比)と26/3期見通し

25/3期営業利益185億。高気温影響受け粗利伸びず。26/3期営業利益は200億に見直す

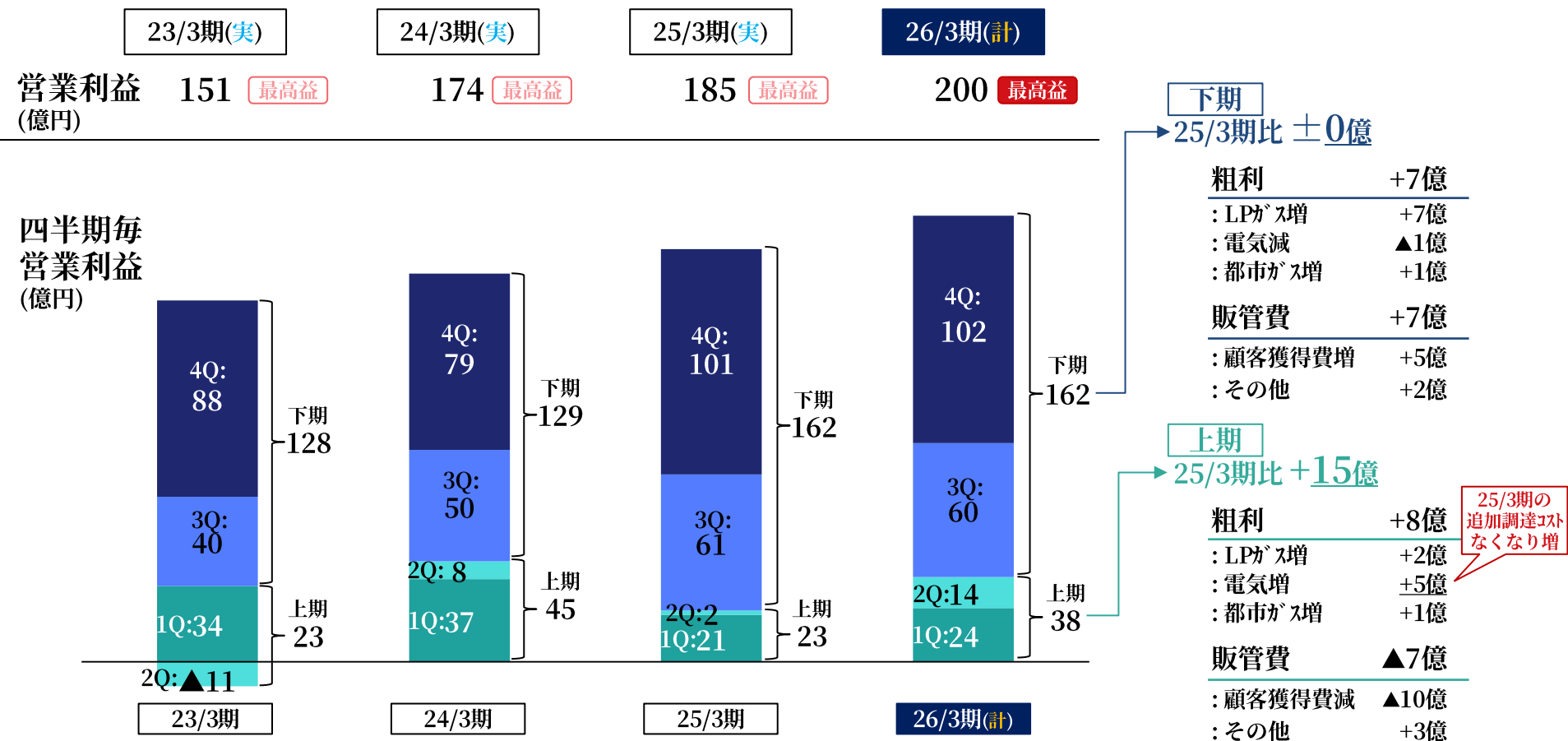
- 25/3期営業利益は185億。高気温影響受け販売量伸びず。販管費は計画の範囲内にコントロール。
- 26/3期営業利益は220億→200億に計画見直す。上期は昨年比低い気温想定するが、販売量を慎重に見積る。販管費は厚めに見積り560億を計画。株主還元は所要株主資本引下げに伴い拡充する。

(億円)	25/3期		26/3期 通期計画		ポイント
	計画 (1/28時点)	実績	見直後	見直前 (1/28時点)	
粗利益	756~746	745	760	780	
LPガス	504~497	497	506	522	25/3期: 想定した中で最も暖かい気温となり販売量伸びず 26/3期: 販売量を慎重に見積もり、原価も慎重に見積もる
電気	52	52	56	55	26/3期: 顧客数増による販売量増を見込む。利幅は25/3期並に据置く
都市ガス	200~197	196	198	203	26/3期: 販売量を慎重に見積もる。家庭用は顧客数純増に転じ増販見込む - スライムタイムラグ: 26/3期1Q(4-6月)プラス影響+1.2億のみ利益計画に織り込み済
内、スライムタイムラグ	▲1.4~▲1.3	0	+1.2	0	
販管費	556~562	560	560	560	26/3期は25/3期並を計画。顧客獲得費やIT費用が減る
営業利益	200~184	185	200	220	26/3期は4年連続で最高益更新を計画
純利益	140~130	115	140	150	25/3期: 過去最高益。ソフトウェア除却損等による特別損失▲19億円を計上
株主還元	162	162	203	169	26/3期は所要株主資本引き下げに伴い拡充する。203億の内訳は配当113億、自社株買い90億。自社株買いは期中の適切なタイミングで実施する
EPS	126.6円~117.6円	104.5円	130.6円	138.9円	26/3期は25/3期比+25%を計画

決算のポイント② 26/3期営業利益見通し

26/3期営業利益は、上期に前期比+15億を計画。電気粗利拡大と顧客獲得費減が寄与

■ 26/3期営業利益は、上期が前期比+15億、下期は同±0億を計画。上期は電気粗利拡大(同+5億)と顧客獲得費減(同▲10億)が寄与。下期は粗利拡大(同+7億)するが販管費は慎重に見積る(同+7億)。

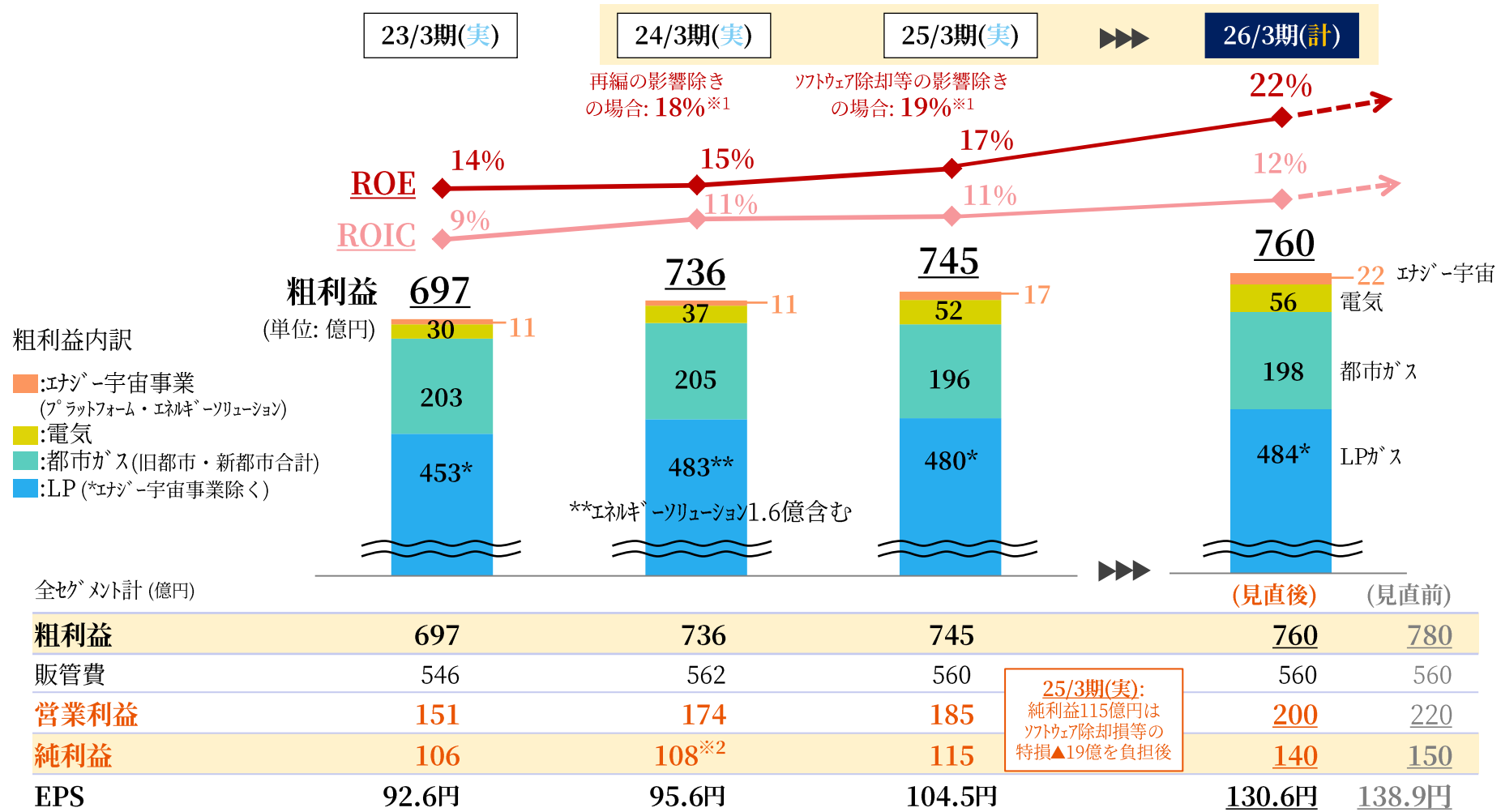


*実数の単位未満は端数処理 *収益認識基準の遡及適用により過去資料と一致しない

決算のポイント③ 3ヶ年計画(24/3~26/3期) 利益の詳細

26/3期は4年連続で過去最高益を計画。ROE目標22%に変更^{※1}。進捗もとに粗利見直す

■ 26/3期は営業利益200億、純利益140億に見直す。ROE22%に変更^{※1}、資産増やさずに利益を拡大。LP・電気に加えて、都市ガス・エネルギー宇宙も成長。EPSは130.6円(25/3期比+25%)まで伸ばす計画。



^{※1}: 特損影響除きROEは対象となる特損(24/3期▲24億、25/3期▲19億)を純利益に単純合算し算出。税金は考慮せず ^{※2}: 24/3期の純利益108億円は再編関連の特損▲24億を負担後

決算のポイント④ 3ヶ年計画 利益計画の前提

26/3期はLP・電気に加えて、都市ガス・エナジー宇宙も粗利拡大。エナジー宇宙は計22億を計画

(億円)	23/3期 (実)	24/3期 (実)	25/3期 (実)	26/3期(計)		ポイント
				見直後	見直前 (1/28時点)	
粗利(全セグメント合計)	697	736	745	760	780	
LPガス(機器工事含みエナジー宇宙除く)	453	483	480	484	496	
期末顧客数(千件) (括弧内前期比)	973	997(+24)	1,030(+33)	1,070(+40)	1,077(+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	178/109	181/109	195/115	・26/3期上期の家庭用は気温感応度の想定より慎重に見積る
家庭用利幅(円/kg)	212	233	232	232	220	
都市ガス(機器工事含む)	203	205	196	198	203	
販売量(千トン) 家庭用・業務用計	378	365	344	343	365	・26/3期: 顧客数が純増に転じ家庭用の販売量増を見込む。 業務用で官公庁等向けの販売量減を見込む
電気	30	37	52	56	55	
期末顧客数(千件) (括弧内前期比)	320	345(+25)	381(+35)	431(+50)	545(+100)	・26/3期の顧客純増目標は50千件に見直す(見直前:100千件)
販売量(GWh)	1,297	1,427	1,587	1,759	1,770	・26/3期は顧客数純増により販売量増を見込む
利幅(円/kWh)	2.3	2.6	3.3	3.2	3.1	・25/3期は利幅拡大、価格見直し効果が寄与 ・26/3期は25/3期並に据置く
エナジー宇宙事業(フットライトフォーム)	11	11	14	16	18	・26/3期を18→16億に見直す。競合他社のPF利用が本格始動
エナジー宇宙事業(エネルギーソリューション)	-	[1.6*]	3	6	8	・26/3期を8→6億に見直す。ハイブリッド 給湯器は8千台販売を計画

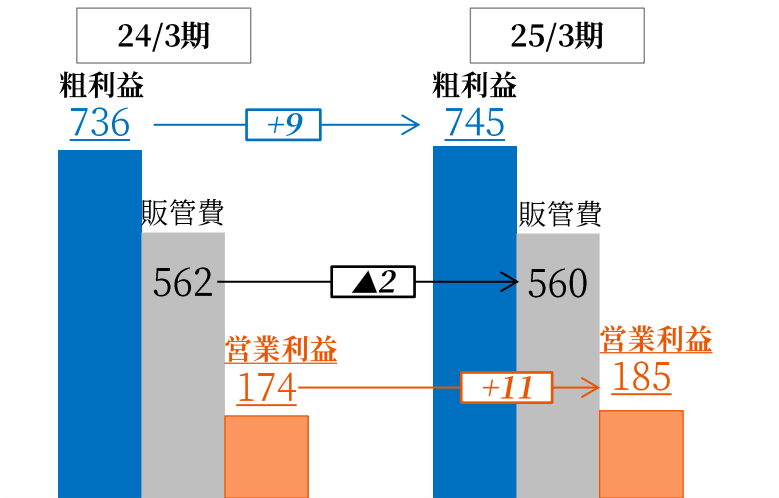
*LPガス粗利に含む

決算の実績① サマリー(24/4-25/3月) (前期比)

営業利益増益(過去最高益)。粗利はLPと電気が伸びて増。販管費は前期比減にコントロール

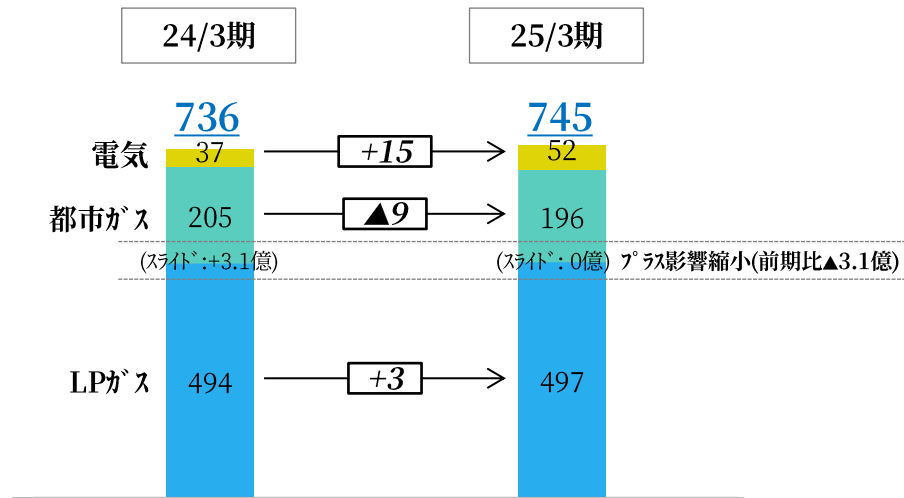
■ 営業利益は3年連続最高益を更新。粗利は前期比+9億、LPと電気の成長が利益増を牽引。都市ガスはスライドラグと業務用減の一時的要因で同▲9億。販管費は同▲2億、経費効率を高めインフレ影響等を吸収。顧客獲得費は獲得方針の見直しにより大きく減。

粗利益/販管費/営業利益 (億円*)



粗利益内訳 (億円*)

*実数の単位未満は端数処理



全セグメント合計 (億円)	24/3期	25/3期	増減	ポイント
粗利益	736	745	+9	・ 電気:利幅拡大と販売量増で増益。LP:業務用が利益増。都市ガス:スライドラグ影響と業務用減
販管費	562	560	▲2	・ 顧客獲得費は前期比▲8億。経費効率を高め、顧客数増やしながら全体の伸びを抑制
営業利益	174	185	+11	
販売量(千トン) LPガス	293	287	▲6	・ 家庭用は前期並、顧客増の一方で単位消費量減。業務用は飲食店等の給湯需要が減
都市ガス	365	344	▲21	・ 家庭用は微減、新都市ガスの顧客数減が影響。業務用は官公庁等向け販売量が減
電気(GWh)	1,427	1,587	+160	・ 顧客増により伸長(24/3期: 345千件→25/3期: 381千件)。

決算の実績② 販管費明細

25/3期は560億、計画通り前期比減に抑えた。26/3期は25/3期と同額の560億を計画

- 25/3期は560億(前期比▲2億)。2Qから顧客獲得費が減り、IT費用や手数料等の増加を吸収。
- 26/3期は560億を計画、厚めに見積もった。全体の経費効率を高め、顧客獲得費は25/3期比▲5億、IT費用は同▲5億に抑える。これにより、顧客増やインフラに伴う諸費用増、人件費増を吸収する。

*実数の単位未満は端数処理。進捗(%)は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	25/3期		26/3期 計画	25/3期 実績比	ポイント	24/3期 実績
	計画	実績				
1. 人件費	143	141	148	+7	・従業員あたりを増やす方針。昇給率は25/3期:5%、26/3期:4.5%	142
2. 減価償却費 ^(*i)	84	83	82	▲1	・都市ガス導管償却が徐々に減少	86
3. 顧客獲得費用 ^(*ii)	62~65	64	59	▲5	・26/3期: 更に減る見込み。液石法省令改正に伴い、25/3期は2Qから減少	72
4. IT費用	49	49	44	▲5	・26/3期: ランニングコスト見直し。開発の精査も進めて償却も減	47
5. 手数料等 ^(*iii)	45~48	48	48	0	・架電等を通じて既存顧客との関係強化の取組みを実施	41
6. ガス関連機材等	35	36	36	0	・25/3期: ボンバ価格等上昇。26/3期はボンバの効率配置を進めてコストを抑える	34
7. ガスボンバ運搬費	33	33	34	+1	・26/3期: LPガス販売量増を見込む。配送効率を高めて単価は抑える	32
8. 修繕費用 ^(*iv)	20	19	21	+2		19
9. 租税公課・事業税	20	20	20	0		20
10. 通信費 ^(*v)	11	11	11	0		11
11. 広告宣伝費	9	9	11	+2	・東京ヴェルディなどコミュニティに向けた宣伝を強化。Web広告を強化しネット申込を増やす	8
12. 旅費交通費	6	7	7	0		6
13. コールセンター	6	6	5	▲1	・26/3期: 運用を見直し、拠点数を減らして効率化する	5
14. 託送料	0	0	0	0		6
15. その他	33	34	34	0		33
合計	556~562	560	560	0		562

(*i) IT関連の償却は「4. IT費用」、のれんの償却は「15. 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) 24/3期から「保安・検針費等」を「5. 手数料等」に統合 (*iv) ボンバや機材等の修繕費、ボンバ検査費用 (*v) 顧客とのコミュニケーション費用、スポーツ娯楽通信費用

決算の実績③ LPガス事業(前期比)

粗利増益。業務用が利幅拡大で増。26/3期は増益幅拡大。顧客増で家庭用の伸び見込む

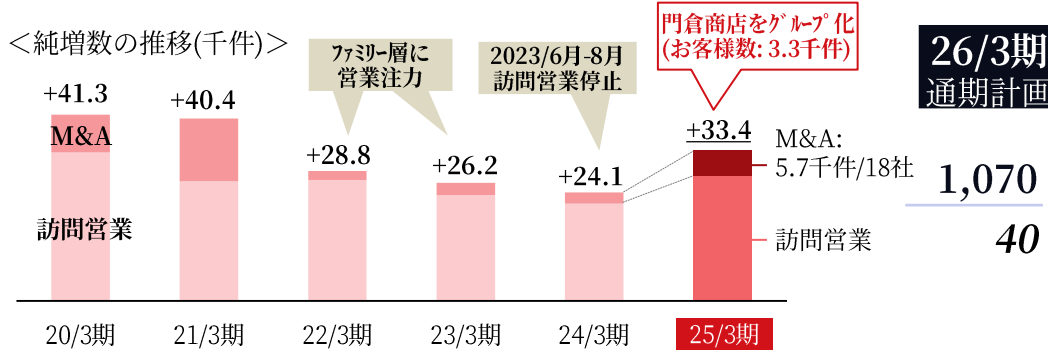
- 粗利は前期比+3億。業務用が利幅拡大で利益増。家庭用は高気温続き販売量減。通期純増数は33千件、お客様数は100万件を突破。25/3月に門倉商店をグループ化、業界集約の動きが本格化。
- 26/3期は増益幅拡大する計画。顧客増に加え、やや低い気温を追い風に家庭用増販を見込む。

*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)	24/3期	25/3期	増減	ポイント	26/3期 通期計画
粗利益	494	497	+3		506
内、ガス	456	455	▲1	・25/3期:業務用が利幅拡大で同+2億、家庭用は販売量伸びず同▲3億	460
kgあたり(家庭用+業務用)	156円	159円	+3円	・26/3期:増益幅拡大。家庭用利幅が25/3期並、販売量増を見込む (家庭用+業務用)	159円
内、プラットフォーム(PF)	11	14	+3	・保安PFは対応エリア拡大で利益増、26/3期からLP保安受託も拡大 (詳細P.12)	16
内、機器その他(内、エネルギーソリューション)	27(2)	28(3)	+1(+1)	・ハイブリッド給湯器の販売台数は5.3千台(前期比+3.2千台)	30(6)
ガス販売量(千トン)	293	287	▲6		290
家庭用	179	178	▲1	・家庭用: 前期比微減、顧客増の一方、単位消費量は減少	181
業務用	114	109	▲5	・業務用: 前期比減、飲食店等の商業用が伸びず	109

LPガス	24/3期	25/3期	増減
お客様数(千件)	997	1,030	+33
純増数(千件)	24	33	+9

液石法改正省令に伴い、戸建の営業を一層強化し、解約数と顧客獲得費がともに減少

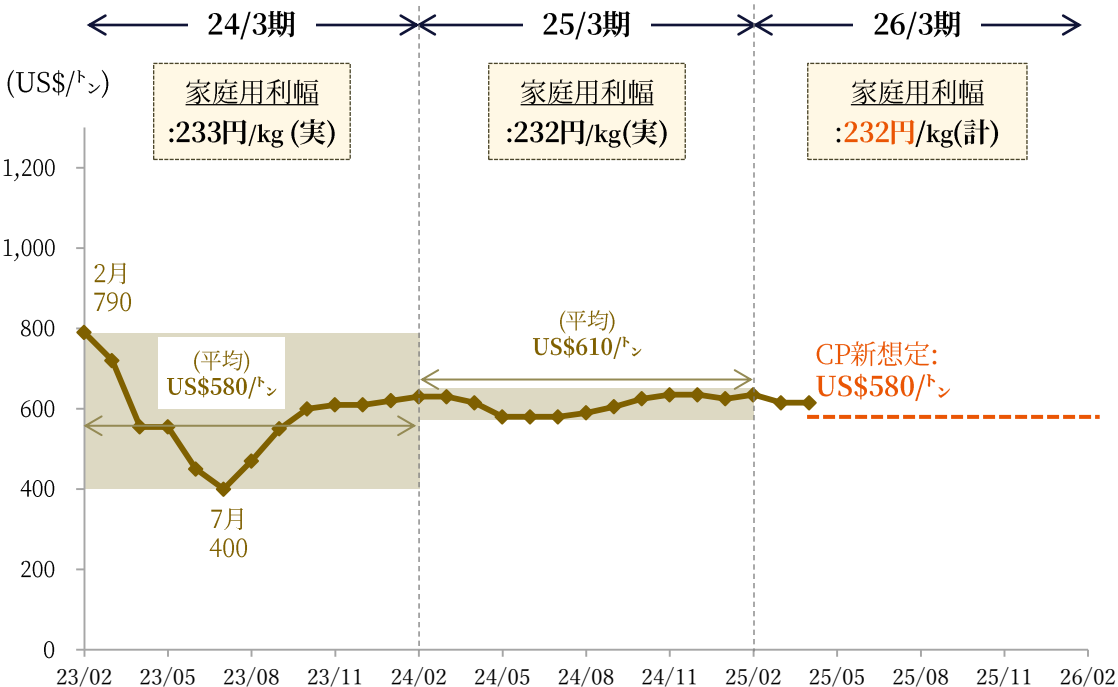


LPガス原料価格(CP)の推移

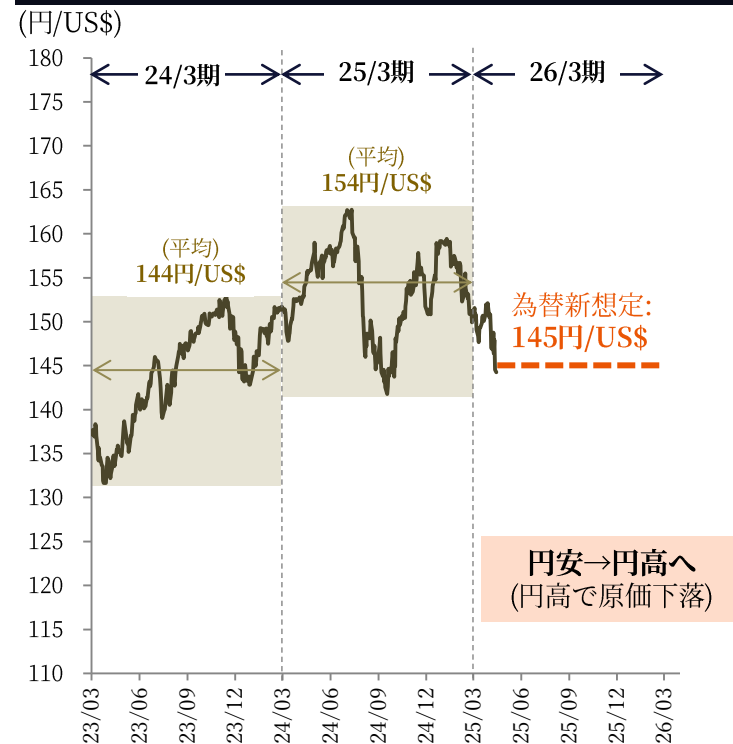
26/3期は、原料低下と円高で原価低下を想定する。LP利幅は25/3期並を計画

- 25/3期: CPは安定的に推移し、為替は円安となった。家庭用利幅は前期並、想定をやや上回った。
- 26/3期: CP想定はUS\$580/トン、為替は145円/US\$とする。家庭用利幅は25/3期並の232円/kgを計画。
- 米国関税措置の影響は原料・為替相場に表れる。原料安・円高の場合は原価低下に繋がる。

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
2023年	590	790	720	555	555	450	400	470	550	600	610	610
2024年	620	630	630	615	580	580	580	590	605	625	635	635
2025年	625	635	615	615								

*ハイトは25/3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)

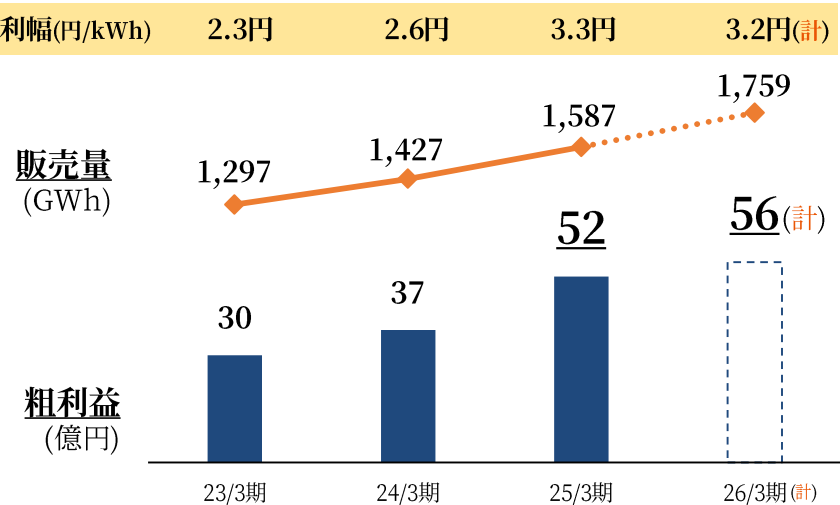
粗利大幅増益。販売量が増、利幅も拡大。26/3期は販売量増、利幅は25/3期並を計画

- 粗利は前期比+15億。利幅が拡大、価格見直し効果寄与。販売量は顧客増で伸長(前期比+11%)。
- 26/3期は増益を計画(25/3期比+4億)。利幅は25/3期並に据え置き、販売量は顧客増で増加見込む(同+11%)。純増目標50千件に向けて、25/4月に料金メニューを一部調整。

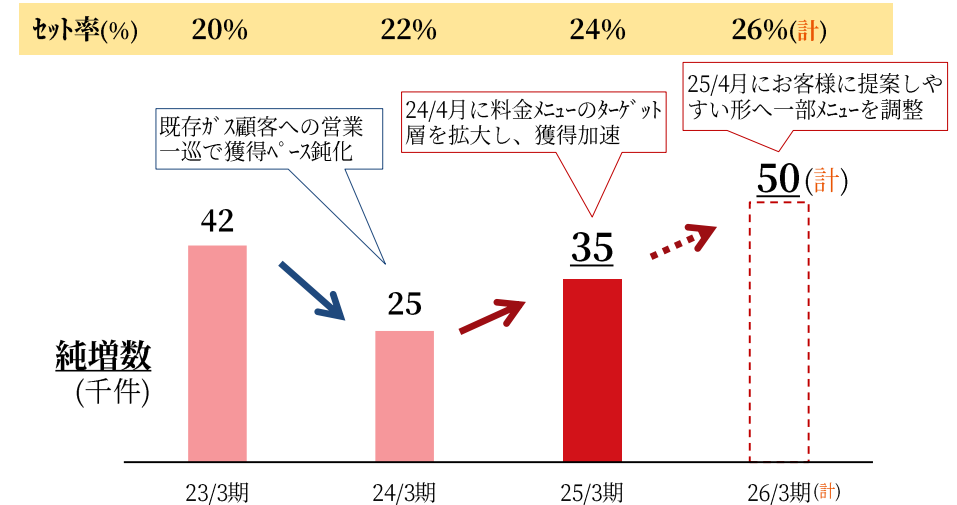
*実数の単位未満は端数処理。 *増減は億円・千件表示処理後で算出

電気	24/3期	25/3期	増減	ポイント	26/3期 通期計画
粗利益(億円)	37	52	+15		56
kWhあたり	2.6円	3.3円	+0.7円	・26/3期: 25/3期比+4億を計画。販売量が増、利幅は25/3期並に据え置く	3.2円
お客様数(千件)(3月末時点)	345	381	+36	・25/3期: 純増+35千件(前期比+10千件)、ターゲット層を拡大	431
純増数(千件)	25	35	+10	・26/3期: 純増+50千件を計画。他社料金と比較しやすい形に料金メニューを一部調整。Web経由の申込も増やし純増を伸ばす	50
電気販売量(GWh)	1,427	1,587	+160	・25/3期: 顧客数増で前期比伸長。単位消費量は微増	1,759

電気販売量と粗利益の推移



お客様純増数の推移



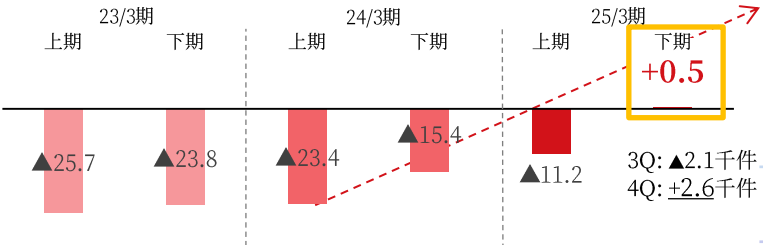
決算の実績⑤ 都市ガス事業(前期比)

粗利は前期比▲9億、スライドラグと業務用減が影響。26/3期は家庭用伸びて増益見込む

- 粗利は前期比▲9億、スライドラグのプラス影響が縮小(同▲3.1億)。入札の結果、業務用粗利が減。顧客純増数は25/2月に3年半ぶりに単月プラスに転じた。新都市ガスの加入者増が大きく貢献。
- 26/3期は増益を計画。25/3期のマケス影響は緩和見込。顧客純増で家庭用の販売量増を想定。

*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

都市ガス(億円)	24/3期	25/3期	増減	ポイント	26/3期 通期計画
粗利益	205	196	▲9		198
内、ガス	184	174	▲10		176
内、スライドラグ	内、+3.1	0	▲3.1	・25/3期: 通期で0億(想定比+1.4億)。4Q単体では▲1.3億 ・26/3期: 1Q(4-6月)のプラス影響を+1.2億のみを計画に織り込む	内、+1.2
内、託送収益等	11	11	0		11
内、機器・工事等	10	11	+1		11
ガス販売量(千ト)	365	344	▲21	<26/3期>	343
内、旧都市(家庭用/業務用)	278(103/175)	275(104/171)	▲3(+1/▲4)	・旧都市: 顧客増により家庭用の増販を見込む。業務用は横ばい ・新都市: 家庭用は顧客数純増に転じて増。業務用は25/3期同様、官公庁等向けの販売量減を見込む	277(106/171)
内、新都市(家庭用/業務用)	87(47/40)	69(44/25)	▲18(▲3/▲15)		66(45/21)
3月末時点の 小売件数/純増数(千件)	601/▲39	590/▲11	▲11/+28	<顧客純増数の推移(千件)>・都市ガス純増数が3年半ぶりにプラスに転じた	610/+20
内、旧都市	386/+5	389/+3	+3/▲2		394/+5
内、新都市	214/▲45	201/▲13	▲13/+32		216/+15



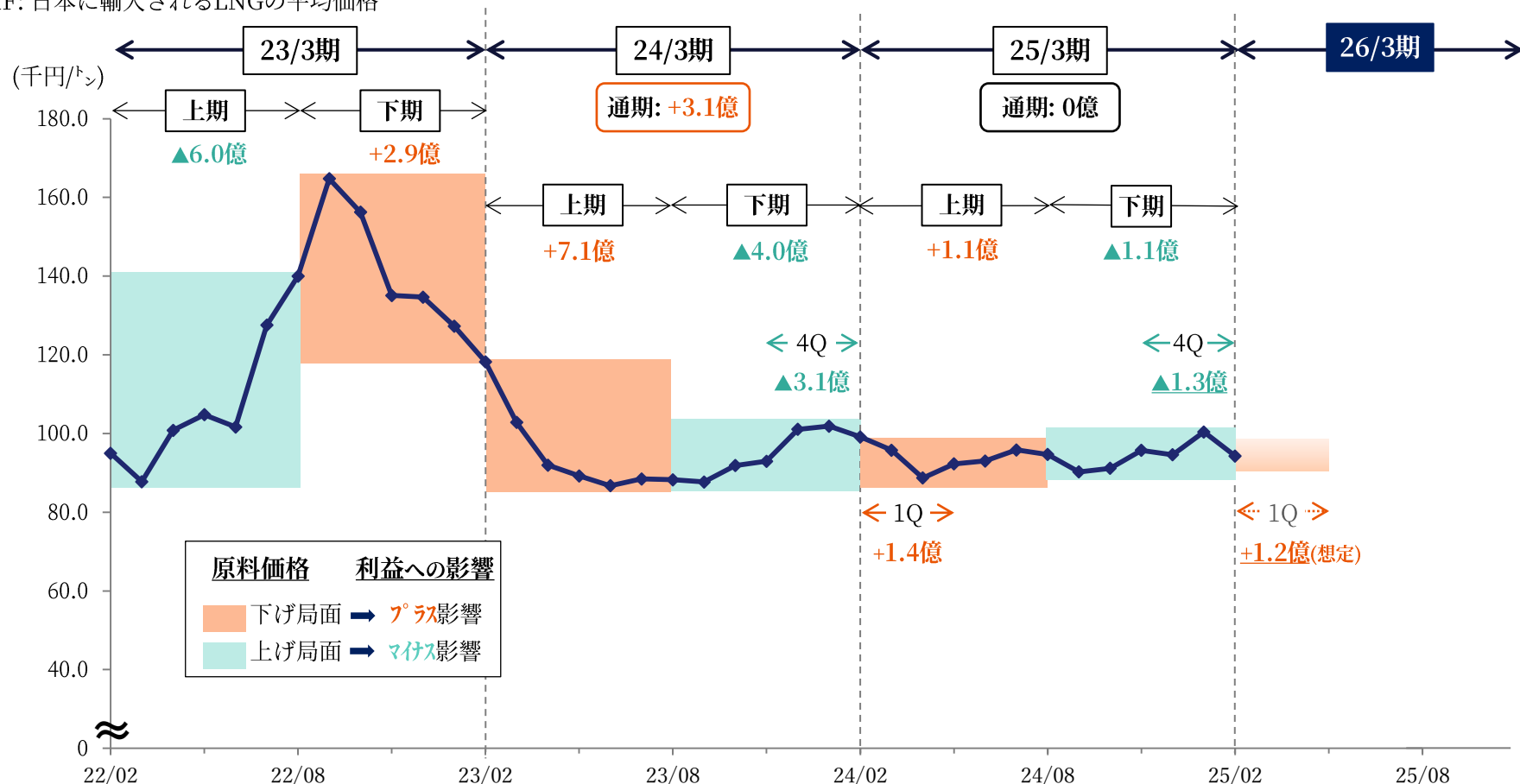
都市ガス原料費調整(スライドタイムラグ)の影響

4Qスライド影響は▲1.3億、通期で0億。26/3期計画には、1Q(4-6月)+1.2億のみ織り込む

- 4Q(1-3月)スライド影響は▲1.3億。通期で±0億、プラス影響は前期比縮小(24/3期+3.1億→25/3期 0億)。
- 26/3期は1Q(4-6月)のプラス影響+1.2億(25/3期比▲0.2億)のみ利益計画に織り込む。

LNG原料価格(CIF)*の推移

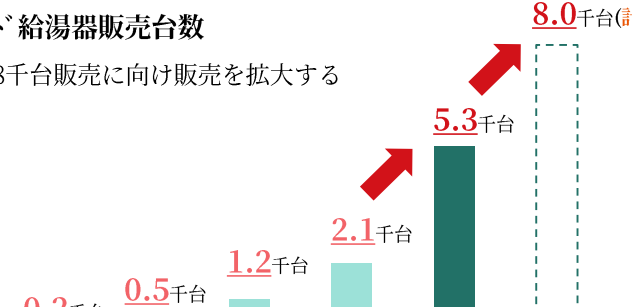
*CIF: 日本に輸入されるLNGの平均価格

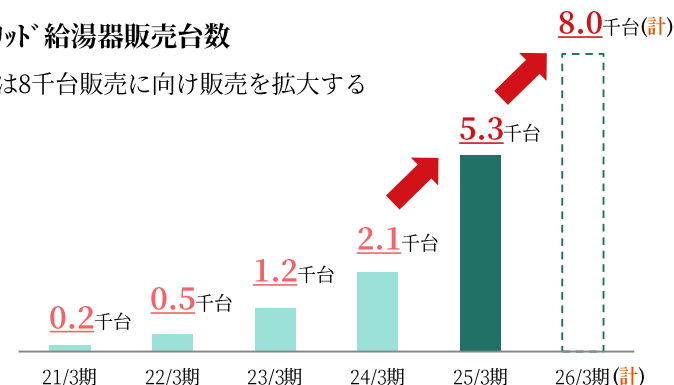


決算の実績⑥ エナジー宇宙事業

粗利増益。競合他社のプラットフォーム利用進み、エネルギーは機器販売増。26/3期は粗利22億を計画

- 25/3期: 保安PFの都市ガス向けが増。ハイブリッド給湯器販売も増(前期比+3.2千台)。
- 26/3期: 計22億への増益を計画(25/3期比+5億)。LP競合向けのPF利用が本格始動、充填・配送・検針・保安、全業務のワンストップ受託始まる。LP保安も大口を受託見込。ハイブリッド販売目標は8千台。

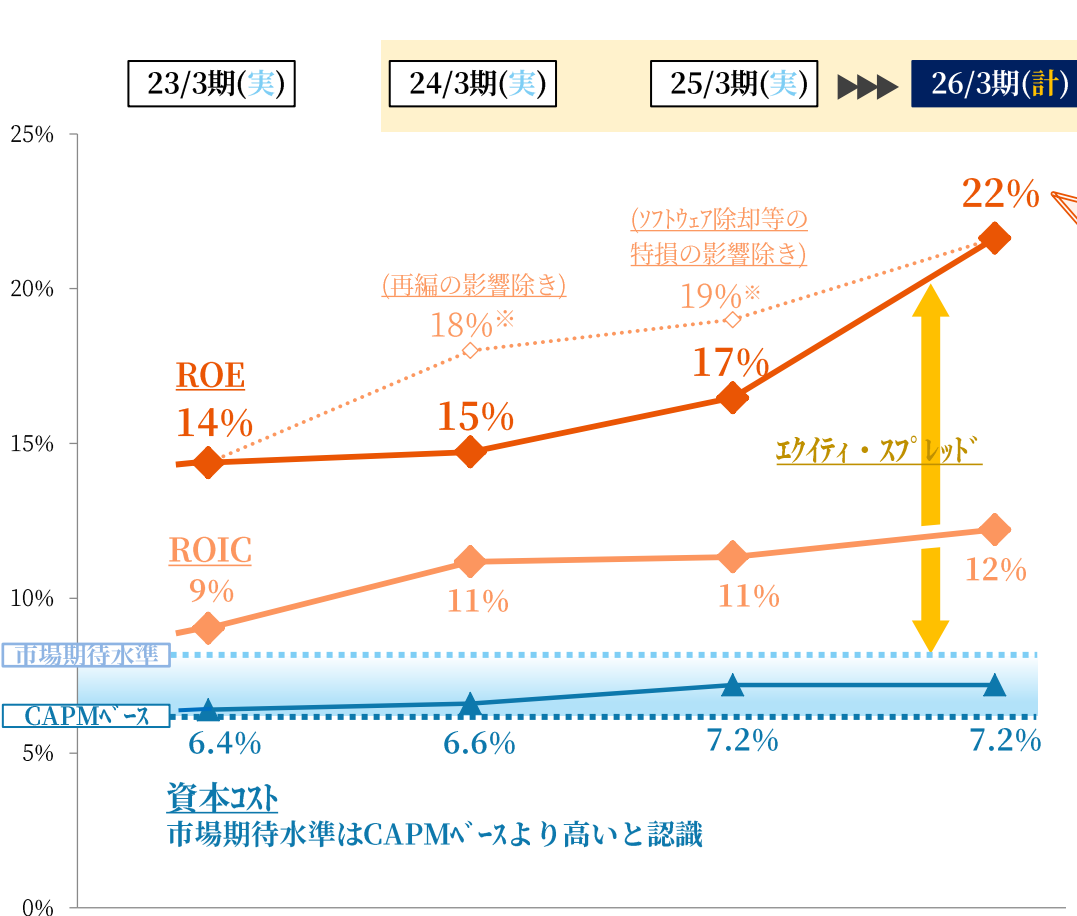
プラットフォーム(億円)		24/3期		25/3期		26/3期	ポイント								
	(実)	(計)	(実)	(計)											
粗利益		10.5	14.0	14.4		16	<25/3期> ・新保安PF: 都市ガス向け保安受託エリアが拡大、対応数増(前期比+2万件) ・工事PF: 25/3期から外部向け工事をプラットフォーム事業として認識 <26/3期> ・LPG託送: 成長志向の企業からニーズが高まる。競合他社の利用拡大する ・新保安PF: 労働力不足を背景に、システム利用や外部委託の需要が高まる。都市ガス向けも大口の保安受託で更に拡大する								
1). LPG託送 (スペース缶、充填・配送、新保安PF※)		2.6	3.7	5		6									
2). 新都市PF、PF77り、工事PF等		7.9	10.3	9.4		10									
※今回から、新保安PFを2).ではなく、1).LPG託送として開示。															
エネルギーソリューション(億円)		24/3期		25/3期		26/3期	■ハイブリッド給湯器販売台数 ・26/3期は8千台販売に向け販売を拡大する <table><thead><tr><th>期</th><th>販売台数(千台)</th></tr></thead><tbody><tr><td>24/3期</td><td>0.2</td></tr><tr><td>25/3期</td><td>0.5</td></tr><tr><td>26/3期</td><td>8.0</td></tr></tbody></table>	期	販売台数(千台)	24/3期	0.2	25/3期	0.5	26/3期	8.0
期	販売台数(千台)														
24/3期	0.2														
25/3期	0.5														
26/3期	8.0														
粗利益		1.6	4	2.8		6									
ハイブリッド給湯器(台)		2.1千	5千	5.3千		8千									



資本戦略① ROIC・ROEの計画 (24/3期-26/3期)

26/3期はROIC12%、ROE22%を計画。不必要な株主資本は持たず、純利益を拡大する

■ 25/3期はROEを15%→17%に向上させた。26/3期はROE22%を計画、不必要な株主資本は持たず、資本構成最適化とROIC向上により達成する。ROEと資本コストの差(エクイティ・スプレッド)を更に拡大する。



ROEの計画

①純利益の拡大と、②所要株主資本の見直しに伴う資本構成の最適化により達成する

	25/3期	→ 26/3期
ROE*	17%	21.6% = $140 \div (674+620)/2 \times 100$
純利益	115億	140億
純資産	674億	620億 (見直前:660億)

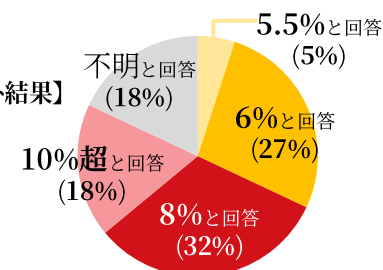
* ROE=純利益÷(前期と当期の純資産の平均値)

当社の株主資本コストの前提 (CAPM方式で計算)

リスクフリーレート (※1)	市場ベータ(β) (※2)	市場リスク プレミアム	流動性リスク プレミアム	株主 資本コスト
2.5%	0.6	5.9%	1.1%	7.2%

(※1) 30年国債の利回りを利用
(※2) 歪みの少ない104週βを使用

【資本コストに関する株主へのアンケート結果】
(24/2月実施)

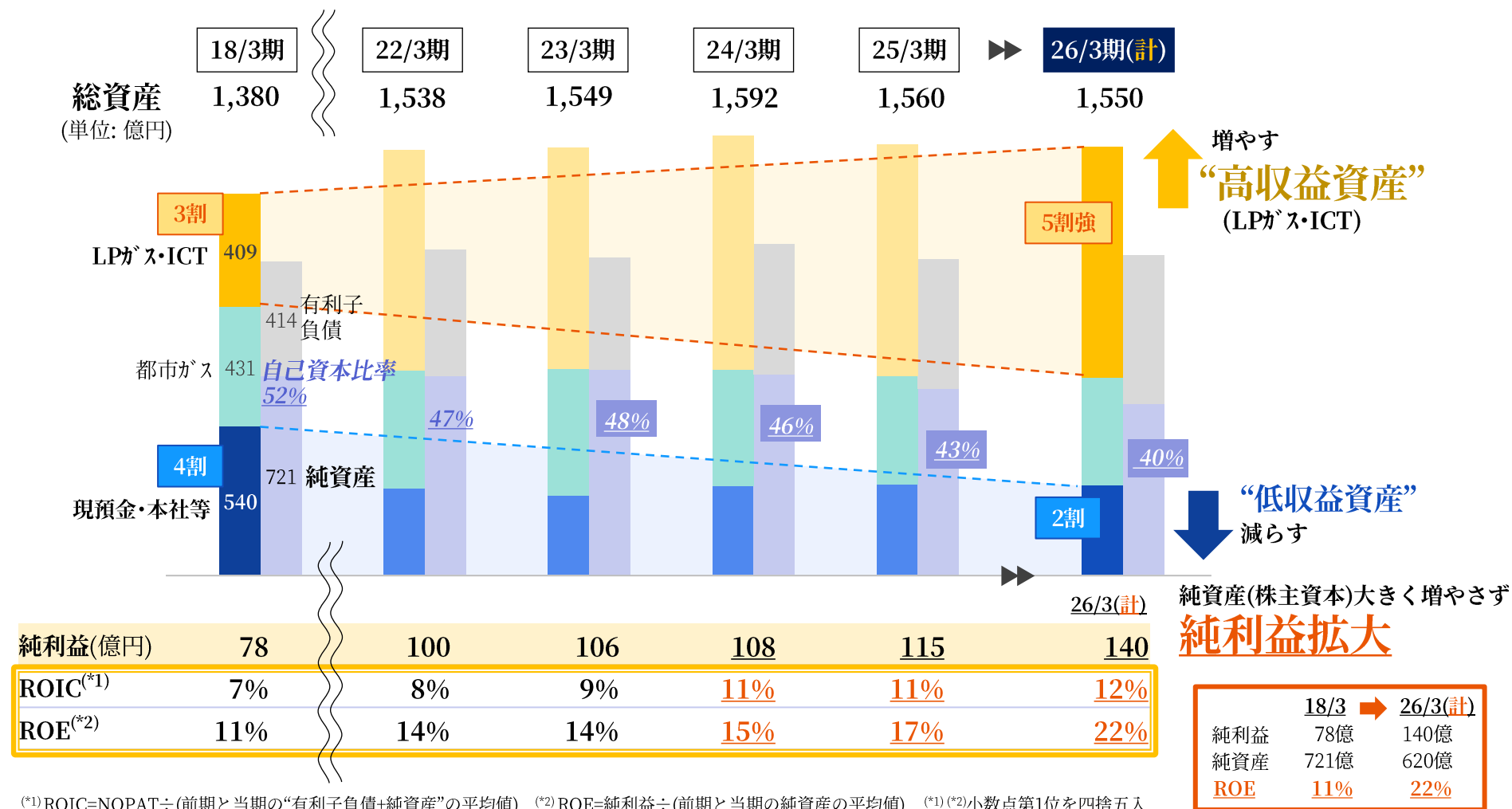


※特損影響除きROEは対象となる特損(24/3期▲24億、25/3期▲19億)を純利益に単純合算し算出。税金は考慮せず

資本戦略② B/S

資産の入替によりROICを向上。資産規模を増やさずに利益を拡大し、ROEを向上させる

■ ROICは18/3期:7%→26/3期:12%に高める計画。高収益資産を積み増しながら、資産を使わない電気事業等も成長させる。資本調達では不必要な株主資本は持たず、ROEの向上に繋げる。



資本戦略③ 資本調達(自己資本比率)最適化

自己資本比率を40%まで引き下げる。想定総資産を見直し、所要自己資本も引き下げる

■ 自己資本比率は2年間で48%→43%まで引き下げた。26/3期に40%まで引き下げて最適化。想定総資産を小さく見直し、所要自己資本を引き下げる。不必要な株主資本は還元する。

23/3期(実)



25/3期(実)

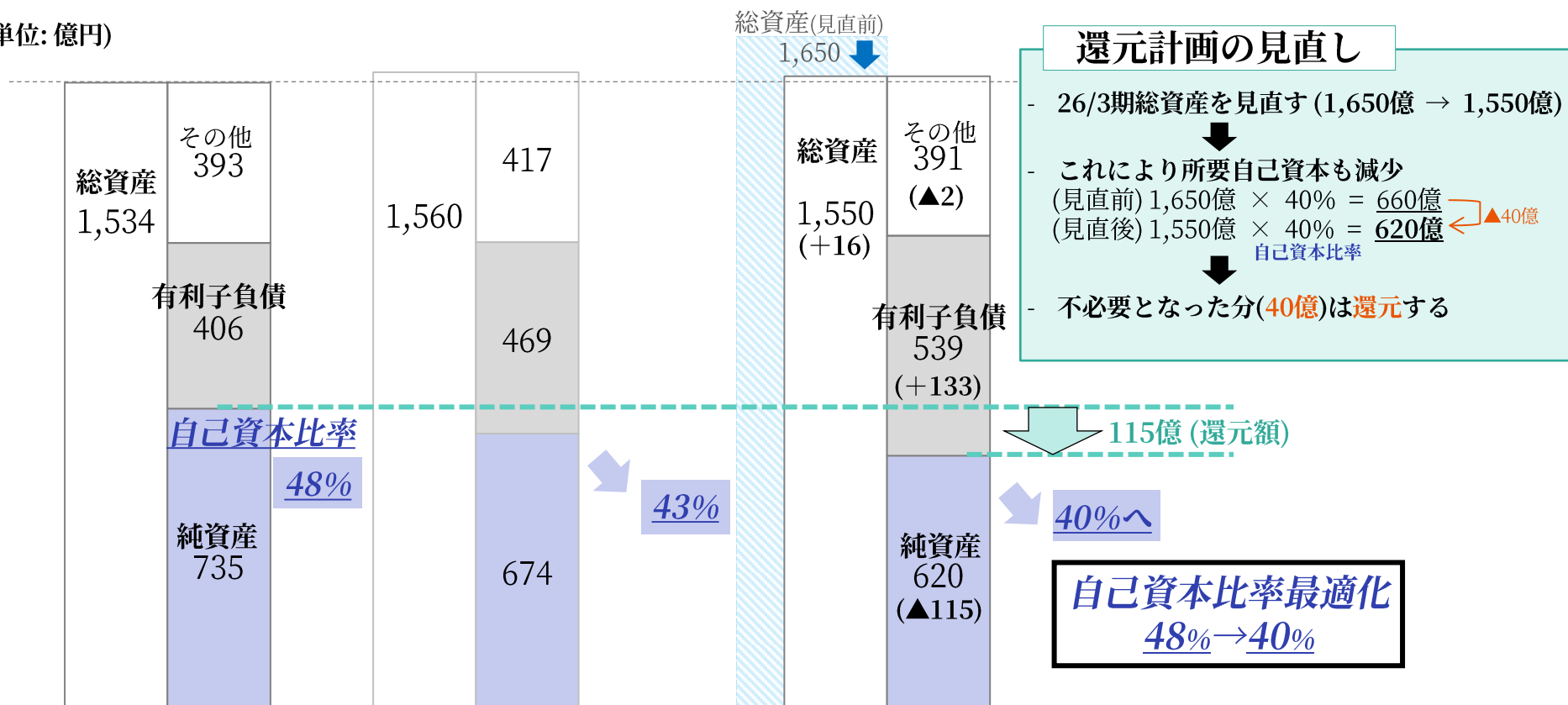


26/3期(計)

※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

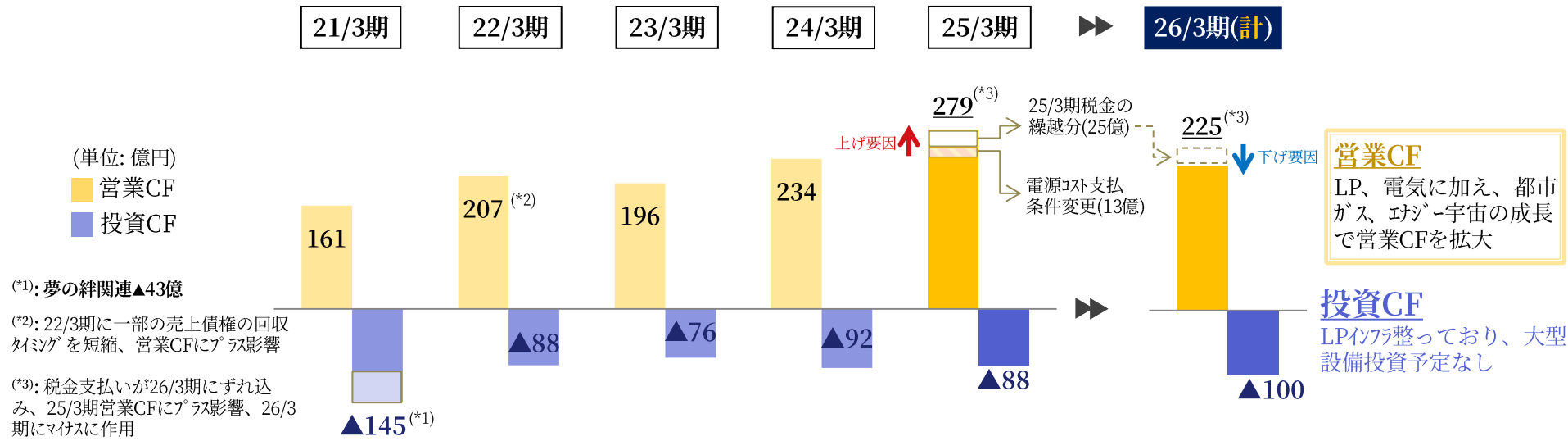
(単位: 億円)



資本戦略④ Cash Flow

26/3期営業CFは、25/3期のプラス影響が解消し減。投資CFは大規模インフラ投資の予定なし

■ 25/3期は営業CFが伸びてFCF拡大。税金支払いが26/3期にずれ込み、25/3期営業CFにプラスに作用(+25億)、26/3期はマイナスに作用する。投資CFは、LPのインフラ整っており大規模投資は予定しない。



投資内訳(億円)	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期(計)
LPG	87	34	16	25	24	45 ▲40 (償却)
内、LP 商圏買収	内、18	3	3	5	11	25 内、▲9
ICT	15	21	29	30	21	10 ▲17
旧都市	53	43	33	41	45	45 ▲52
その他(投資有価証券等)	▲10*	▲10*	▲2*	▲5*	▲2*	0 -

(*マイナス表記はキャッシュフローにプラス)

✓LPG: M&A投資は必要に応じて積み増す

✓ICT: 新規投資は漸減、25/3期からは運用フェーズへ

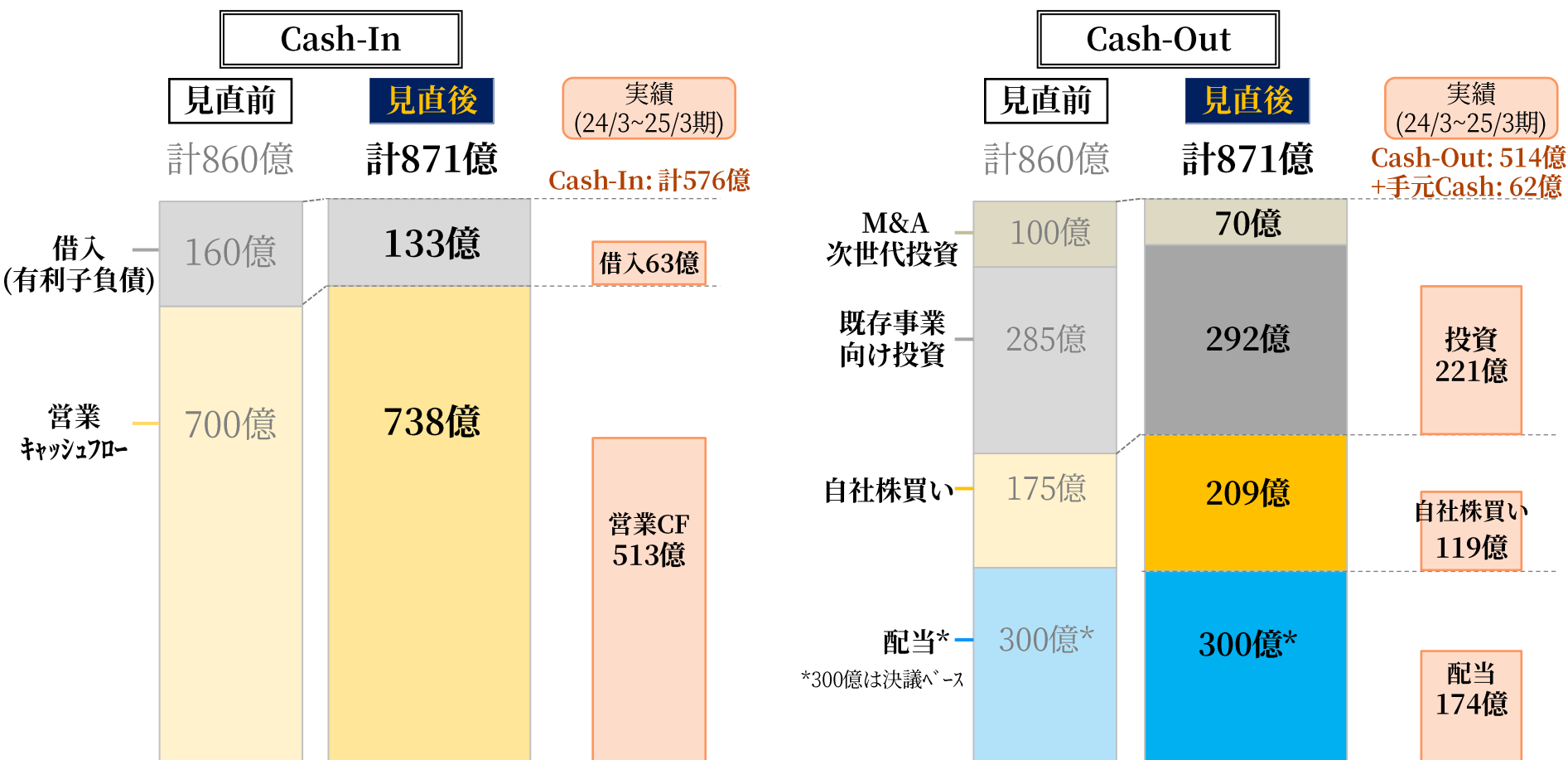
資本戦略⑤ Cashの配分

3年間のCash-Inは営業CF拡大して見直し、Cash-Outは投資の進捗踏まえ還元を拡大

■ 3年間のCash-Inは、営業CF拡大を想定し借入を見直す。Cash-Outは、投資の進捗を踏まえて、使わないキャッシュを還元に充当する。既存事業向け投資は大きな変更なし。

◆24/3期~26/3期の合計(計)

(単位: 円)

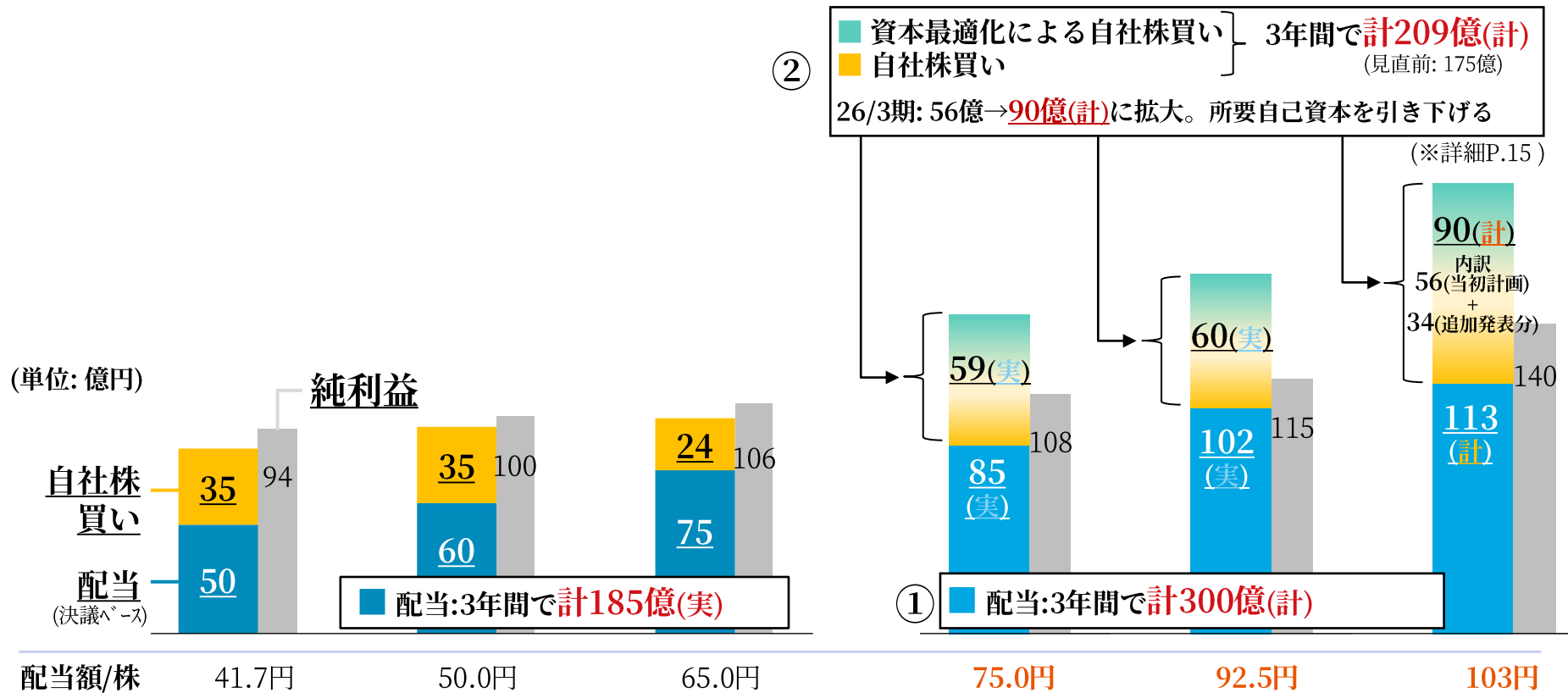


資本戦略⑥ 株主様への還元

26/3期総還元性向は145%を計画。所要株主資本の引き下げに伴い自社株買いを拡大する

■ 25/3期の総還元性向は141%、26/3期は145%を計画。26/3期は配当を103円/株に増配(前期比+10.5円)。自社株買いは所要株主資本引き下げに伴い56億→90億円を計画(期中に発表予定)。

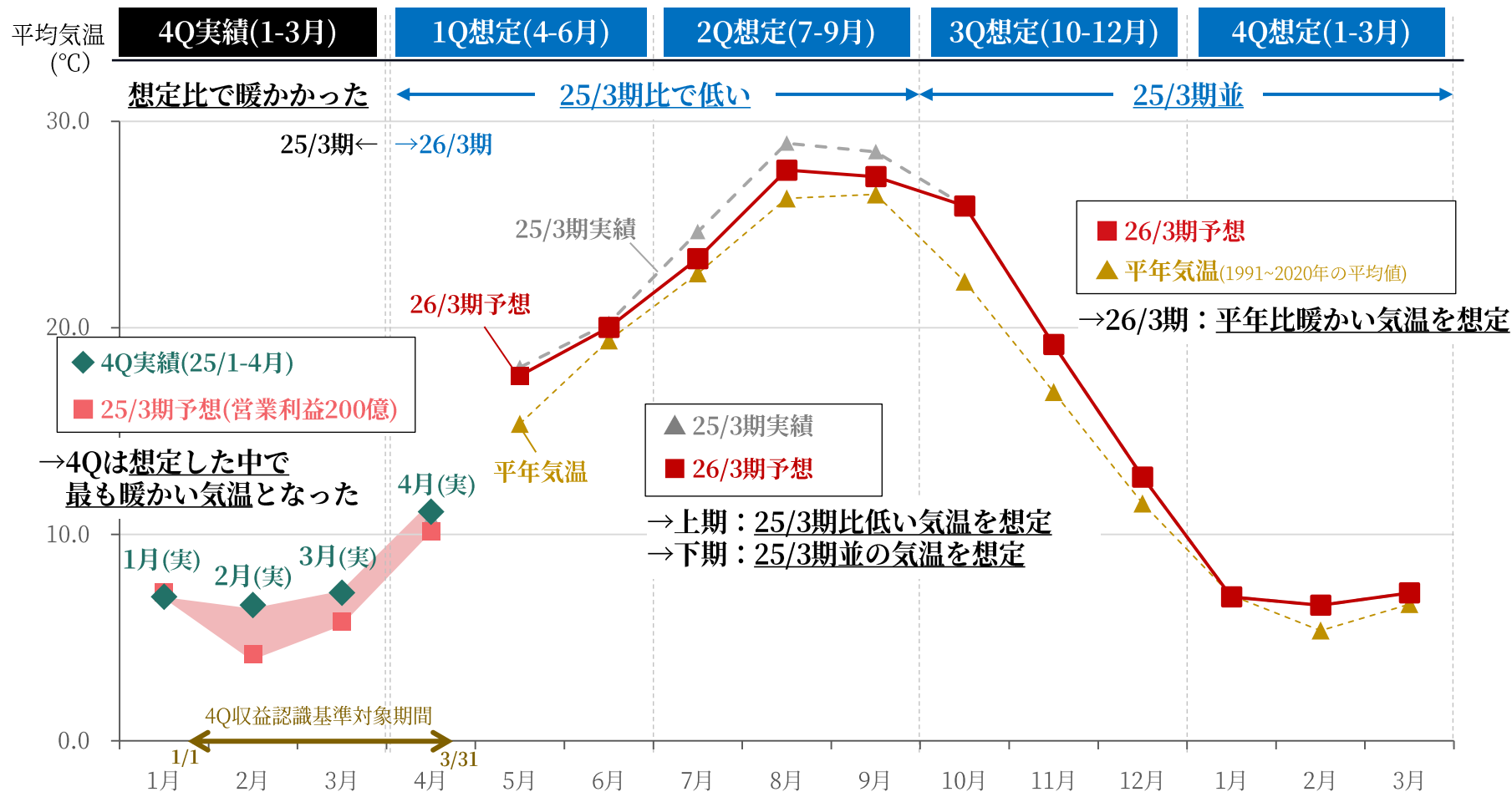
	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期(実)	25/3期(実)	26/3期(計)
総還元性向	90%	95%	93%	133%	141%	145%(計)
				← 3年間通算して100%超 →		



平均気温

25/3期4Qは暖かい気温となった。26/3期上期は25/3期比低く、下期は25/3期並を想定

- 25/3期4Qは想定した中で最も暖かい気温となった。寒気が弱まり、気温が高まる時期があった。
- 26/3期は、上期は記録的猛暑となった25/3期に比べて低い気温を想定、下期は25/3期並を予想。上期のガス販売量は感応度の想定より慎重に見積る。



(*)26/3期の気温予想は、専門情報機関の情報に基づき当社作成。

(*)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)

26/3期の利益計画詳細

26/3期はLP・電気に加えて、都市ガスの粗利拡大を見込む。単位消費量は慎重に見積もる

	上期 (4-9月)			下期 (10-3月)			通期計画	
	25/3 (実)	26/3 (計)	コメント	25/3 (実)	26/3 (計)	コメント	25/3 (実)	26/3 (計)
LPガス(家庭用)	(25/5/1発表)			(25/5/1発表)			(25/5/1発表)	
粗利益(億円)	172	173		243	247		415	420
販売量(千トン)	65	66	26/3期: 単位消費量は25/3期を下回る想定	113	115	26/3期: 単位消費量は25/3期を下回る想定	178	181
利幅(円/kg)	266円	262円	26/3期はCP: US\$580/t、為替: 145円/US\$を想定	214円	215円	左同	232円	232円
単位消費量(kg/件)	76kg	75kg	26/3期: やや低い気温想定に対し慎重に見積もり	132kg	129kg	26/3期: 25/3期並の気温を想定	208kg	204kg
LPガス(業務用)								
粗利益(億円)	17	17	26/3期: 25/3期並の利幅を想定	23	23	26/3期: 25/3期並の利幅を想定	40	40
販売量(千トン)	52	52		57	57		109	109
都市ガス								
粗利益(億円)	73	74	26/3期: 1Qスライド影響+1.2億のみ織り込む	101	102	家庭用の販売量増を見込む	174	176
販売量(千トン)	147	145	26/3期: 業務用の官公庁等向け販売量減を見込む	197	198	26/3期: 25/3期並の気温を想定	344	343
電気(主に家庭用)								
粗利益(億円)	19	24		33	32		52	56
販売量(GWh)	717	798	26/3期: 顧客数増による増加を見込む	870	961	26/3期: 顧客数増による増加を見込む	1,587	1,759
利幅(円/kWh)	2.6円	3.0円	26/3期: 追加調達コストの影響なくなり利幅拡大	3.9円	3.3円	26/3期: 気温影響を慎重に見積り利幅縮小	3.3円	3.2円