

2022年3月期 第3四半期 決算説明資料

2022年1月27日
日本瓦斯株式会社

● 新時代に向けた成長ストーリー



決算のポイント① 3Q実績(計画比)と通期計画

3Qは計画線に着地。4Qで都市ガスのスライドラグとガス機器不足を織り込み、通期計画見直す

- 3Qまでは高気温とガス機器不足が影響したが、DXで販管費抑制し営業利益ほぼ計画線。
- 4Qでは都市ガスのスライドラグとガス機器の品不足を見込んで、通期営業利益を130億とする。純利益は過去最高益を計画。22/3期全体でスライドラグが▲16億、ガス機器が▲8億利益に影響する見込み。

(億円)	22/3期 3Q(4-12月)			22/3期 通期計画			ポイント
	計画	実績	① 差分	見直前	見直後	② 差分	
粗利益	474	464	▲10	693	670	▲23	
LPガス	311	302	▲9	451	441	▲10	・ 3Q: 家庭用利幅計画超え。高気温が販売量に影響 ・ 4Q: 利幅や量、機器粗利等を考慮(詳細次頁参照)
電気	20	19	▲1	29	28	▲1	・ 顧客数、計画未達の影響
旧都市ガス	123	123	0	185	177	▲8	・ 4Qスライドラグ影響▲6億を考慮
新都市ガス	20	20	0	29	25	▲4	・ 4Qスライドラグ影響▲4億を考慮
内スライドラグ(合計)	▲6*	▲6*	内、0*	▲6*	▲16*	内、▲10*	・ 通期のスライドラグ影響は▲16億
内、機器・工事等(合計)	19*	14*	内、▲5*	26*	18*	内、▲8*	・ 通期のガス機器の品不足の影響は▲8億
販管費	409	401	(▲8)	548	540	(▲8)	・ 通期は前期以下を計画、販管費増止まった
営業利益	65	63	▲2	145	130	▲15	
純利益	53	52	▲1	105	100	▲5	・ 過去最高益を計画(14/3期の95億円を更新)
ROE	-	-	-	15%程度	14~15%	-	

(注) 22/3期(3Q/4-12月)の計画と実績、および22/3期通期計画は収益認識基準適用後へース

決算のポイント② 通期計画見直しの詳細

4Qに、スライドタイムラグとガス機器不足の一時的要因を見込んで、利益計画を引き下げる

■ 4Qの粗利計画を、1)都市ガスのスライドタイムラグの逆風: ▲10億、2)ガス機器の極端な品不足: ▲3億、の2点から引き下げる。スライドラグは原料が反転すれば利益の追い風に、ガス機器は販売活動は堅調。

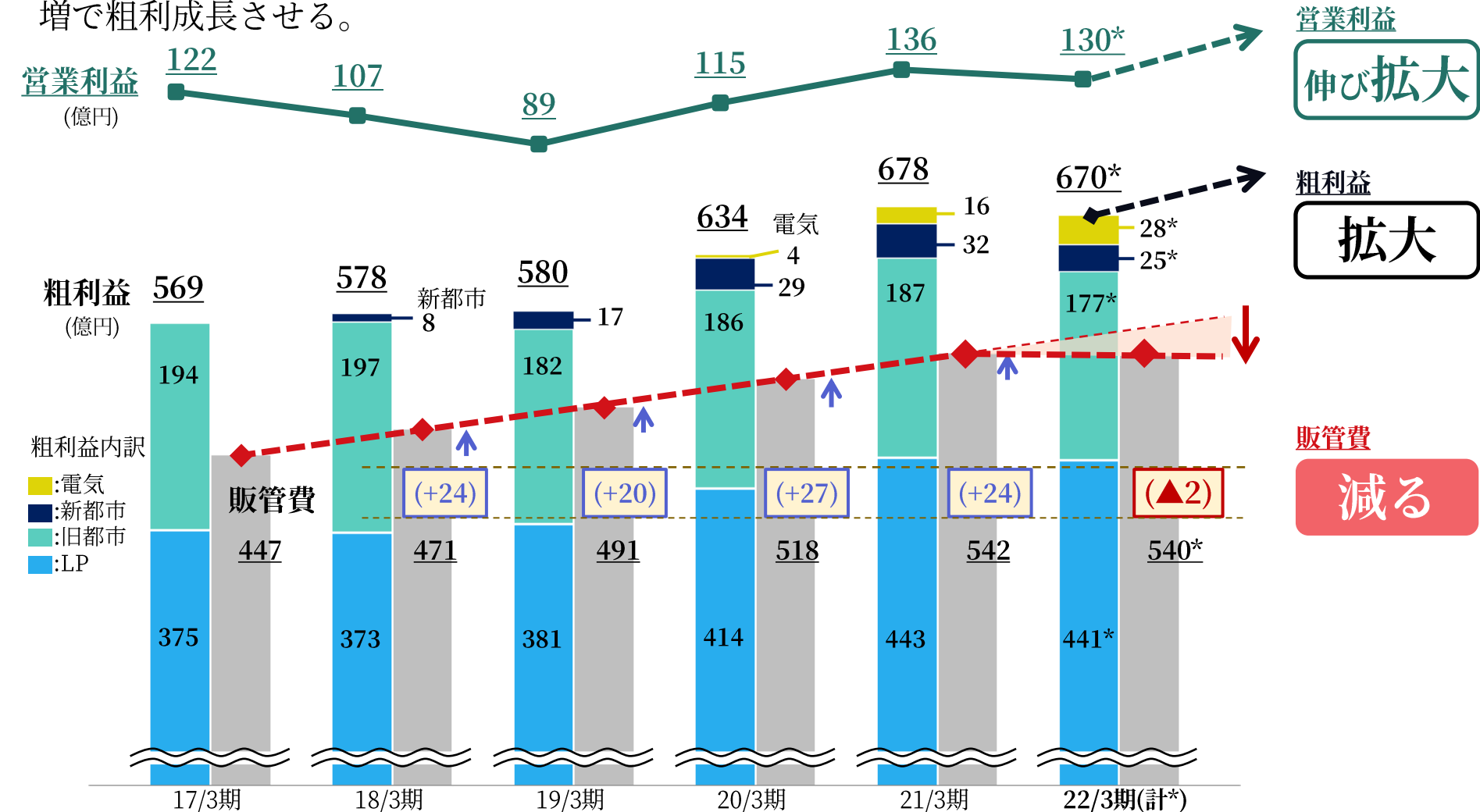
(億円)	3Q (9ヶ月)		4Q (3ヶ月)		通期	
	① 差分 (実績 - 計画)	差分 (b - a) (見直後 - 見直前)	4Q見直しのポイント	a 実績 見直前		b 実績 見直後
粗利益	▲10	▲13		220	207	▲23
LPガス	▲9	▲1	<ul style="list-style-type: none"> 家庭用利幅、11月CP想定超等の影響 / ▲4億 家庭用ガス量、気温影響 / +3億 業務用利幅、良化 / +2億 LPの機器粗利 / ▲2億* 	140	139	▲10
電気	▲1	▲1	顧客数、計画未達の影響 / ▲1億	10	9	▲1
旧都市ガス	0	▲8	<ul style="list-style-type: none"> スライドタイムラグ影響 / ▲6億* 旧都市の機器粗利 / ▲1億* 	62	54	▲8
新都市ガス	0	▲4	スライドタイムラグ影響 / ▲4億*	9	5	▲4
内、スライドタイムラグ (合計)	内、0*	内、▲10*	原料価格上昇局面で利益にマイナス影響。 原料の低下局面で利益にプラス影響となる	0*	▲10*	内、▲10*
内、機器・工事等 (合計)	内、▲5*	内、▲3*	機器の品不足。春以降、徐々に解消へ	7*	4*	内、▲8*
販管費	(▲8)	(0)	4Q(3ヶ月)は計画変えず	139	139	(▲8)
営業利益	▲2	▲13		81	68	▲15

(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期販管費は前期以下を計画、増加止まる。粗利増と販管費抑制で営業増益に繋げる

■ 販管費は3Qまで計画以下、増加止まった。前期まで4期連続20億以上増の販管費がDX効果で減少に転じる。今期は都市ガスのスライドタイムラグと機器不足の一時的要因が影響するが、来期以降は顧客増で粗利成長させる。



営業利益
伸び拡大

粗利益
拡大

販管費
減る

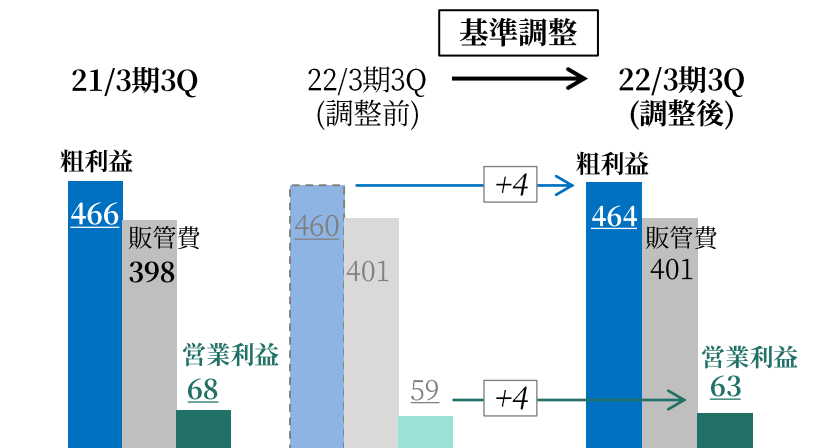
決算の実績① サマリー(21/4-12月) (前期比)

ガスは家庭用が高気温の影響受け、機器と都市ガスは一時的要因で減。電気は伸びた

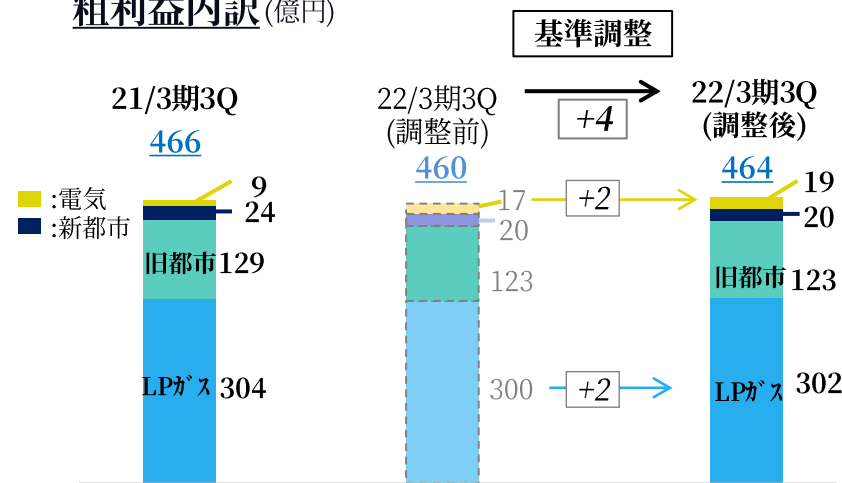
- ガス販売量は高気温が家庭用に影響した。LP原料の高騰は適切に転嫁、家庭用利幅は想定通り。
- 電気が顧客増で粗利倍増の一方、都市ガスはスライドラグの影響(P12)大きく受けた。ガス機器販売ではコロナ影響の品不足が響いた。販管費はDXで前期比+3億に抑えた。来期以降、営業増益へ繋げる。

全セグメント合計(億円)	21/3期 (3Q/4-12月)	22/3期 (3Q/4-12月)		ポイント	
		調整前	基準調整 →		調整後
粗利益	466	460	(+4)	464	・電気倍増、プラットフォームも伸長。LPはガス機器不足で減、来期以降解消見込む ・都市ガスはスライドラグ影響で一時的に減、価格下落で影響反転へ(詳細P12)
販管費	398	401	-	401	・顧客獲得費+8億、DX効果でボンバ運搬や検針費等減。全体は+3億に抑えた
営業利益	68	59	(+4)	63	
販売量(千トン) LPガス	209	208	(+2)	210	・家庭用: 高気温の影響で単位消費量減 ・業務用: 前期並み。飲食店等を中心にコロナ影響から徐々に回復
旧都市ガス	199	198	-	198	
新都市ガス	63	62	-	62	
電気(GWh)	410	728	(+39)	767	・顧客基盤大きく拡大(1年間で+75千件)。単位消費量は気温影響で前期比減

粗利益/販管費/営業利益(億円)



粗利益内訳(億円)



決算の実績② 販管費明細

3Qまで計画以下、販管費増止まった。通期を548→540億に引き下げ、前期以下を計画する

- 3Qまでの進捗は計画比▲8億、通期計画の74%に抑えた。ｽﾊﾟｰｽﾏｯﾌﾟと夢の絆効果で運搬費が減少、ﾎﾝﾊﾞｰ購入費も減少した。これらを踏まえ通期計画を前期比▲2億となる540億に見直す。
- 販管費は前期まで4期連続で20億以上増加したが、今期はDXで減少を計画。来期の増益に繋げる。

*実数の単位未満は端数処理。*進捗・前期比は億円表示処理後で算出

販管費明細 (億円)	22/3期通期計画		22/3期 3Q実績	進捗 (対見直後)	21/3期 3Q実績	前期比	ポイント
	見直前	見直後					
1. 人件費	143	138	103	75%	104	▲1	・余裕あり、見直す
2. 減価償却費 ^(*1)	89	89	66	74%	62	+4	・3Q(9ヶ月)の前期比増加は、夢の絆:+2.9億、ｽﾊﾟｰｽﾏｯﾌﾟ:+1.6億
3. 顧客獲得費用 ^(*2)	83	85	64	75%	56	+8	・自社社員の営業加速、ﾊﾟｰﾄﾅｰの営業活動徐々に再開
4. ｶﾞｽ関連機材等	33	28	22	79%	28	▲6	・ﾎﾝﾊﾞｰ長期利用で減、検査内製化で可能に。都市ｶﾞｽﾏｰﾀｰをﾘｰｽ化
5. ｶﾞｽﾊﾞｰ運搬費	29	29	20	69%	22	▲2	・新配送ｼｽﾃﾑで今期は▲3億の圧縮(下期のみ)、来期は更に削減へ
6. IT費用	30	31	23	74%	21	+2	・発注内容を厳格に精査し費用対効果向上
7. 保安・検針費等	25	23	17	74%	21	▲4	・ｽﾊﾟｰｽﾏｯﾌﾟ設置で検針費前期比▲3.5億
8. 租税公課・事業税	20	20	15	75%	14	+1	
9. 修繕費用 ^(*3)	15	15	11	73%	12	▲1	
10. 収納手数料等	10	12	9	75%	9	0	
11. 広告宣伝費	8	7	5	71%	6	▲1	
12. 通信費 ^(*4)	11	11	8	73%	6	+2	・3Q(9ヶ月)の前期比増加は、ｽﾊﾟｰｽﾏｯﾌﾟ通信費+1.5億
13. 旅費交通費	5	5	4	80%	4	0	
14. ﾖｰﾙﾍﾞﾝﾀｰ	6	7	5	71%	5	0	
15. 託送料	5	7	4	57%	3	+1	
16. その他	36	33	25	76%	25	0	
合計	548	540	401	74%	398	+3	

(*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ｶﾞｽ、都市ｶﾞｽ、電気に係る営業費用とサービス品の合計
 (*3) ﾎﾝﾊﾞｰや機材等の修繕費 (*4) 顧客とのｺﾐｬﾝｴｰｼｮﾝ費用、ｽﾊﾟｰｽﾏｯﾌﾟ通信費用

決算の実績③ お客様純増数 (21/4-12月)

LPは自社社員の営業伸長と商圈買収、電気は新料金メニューで純増を伸ばす

- LPは自社社員の獲得が前期比増で推移。40千件には商圈買収が鍵、原料高を追い風に交渉進めている。電気は2月リリースの新料金メニューで純増を伸ばす。
- 外部パートナーの営業は緊急事態宣言下で制約を受けた。宣言解除以降、徐々に活動再開している。

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 通期計画	22/3期 3Q実績	ポイント	総お客様数 (21/12末時点)
LPガス (内、商圈買収)	+40	+23 (+1.7)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商圈買収候補先を積み上げ ・ パートナーの営業は緊急事態宣言で制約。宣言解除以降、徐々に再開 	941
電気 電気セット率	+120	+45 16.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2月リリースの新メニュー(月150kWh以上でお得、CO2実質ゼロ、EVユーザーにメリット大)で伸ばす。パートナーの営業は徐々に再開している 	269
旧都市ガス	+7	+2.3	<ul style="list-style-type: none"> ・ 電気セット進めて解約減らしながら件数積みあげる 	419
新都市ガス	+25	+8	<ul style="list-style-type: none"> ・ 収支を伴う契約を徹底、長期契約が見込める先に絞って営業 	310
合計 (ガス+電気)	+192	+79		合計 (ガス+電気) 1,939

決算の実績④ プラットフォーム事業の収益化計画

全国からｽﾊﾟｰｽ蛍の問い合わせ大きく増加。3Qまでの進捗、通期計画9億に十分

- ｽﾊﾟｰｽ蛍は、10月以降、全国から問い合わせ大きく増加。各社ニーズに合った個別提案進めている。
- 新都市PFに加え、保安PF、ﾀﾉﾐｽﾀｰが安定して収益計上。3Qまでの進捗は通期計画9億に十分。

プラットフォーム粗利
(実績 / 計画)

22/3期
1Q(3ヶ月) 2.5億円 ▶ 2Q(6ヶ月) 5.0億円 ▶ 3Q(9ヶ月) 7.7億円

通期(計)
9億円

24/3期(計)

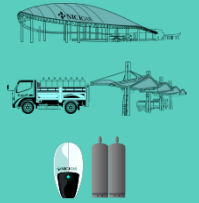
セグメントとしてお示しできる規模へ

プラットフォーム収益の内訳 (億円)

3Qの進捗 (*利益は9ヶ月ベース)

① LPG託送

ｽﾊﾟｰｽ蛍
充填・配送



—

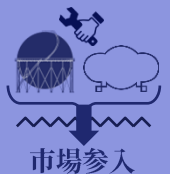
7月から
収益化

0.2

- ｽﾊﾟｰｽ蛍: 全国15社/ 7万台超設置。複数社と交渉を継続、全国から問い合わせ大きく増えた
- LPG託送: 今期中の利用開始を目指し、交渉を継続中

② 新規参入PF

新都市PF
保安PF
電気PF



市場参入

1Q(3ヶ月) 2.4億円 ▶ 2Q(6ヶ月) 4.8億円 ▶ 3Q(9ヶ月) 7.2

- 新都市PF(6.3億*): システム使用料、継続課金モデル
- 保安PF(0.9億*): 新都市ガスの保安業務、継続性高い。来期はエリアを拡大(663千世帯規模)予定

③ PFアプリ

ﾀﾉﾐｽﾀｰ
マイニチガス
ニチガスサーチ



0.1億円 ▶ 0.2億円 ▶ 0.3

- ﾀﾉﾐｽﾀｰ(0.3億*): 取り扱い商品増で利便性向上
- 3Qはガス機器の品不足で想定利用回数届かず

決算の実績⑤ LPガス事業 (21/4-12月) (前期比)

原料上昇を適切に転嫁して利幅前期並み。高気温とガス機器の品不足が粗利に影響

- 原料上昇分を適切に転嫁し利幅は前期並みを確保。通期の利幅計画も大きな変更ない。
- 3Qまで暖かい気候が続き家庭用の販売量に影響、業務用はｺｯﾏから回復基調も前期並み。
- 機器等の粗利が大きく減少(前期比▲5億)、ｺｯﾏ影響による一時的な機器の品不足が影響した。

*実数の単位未満は端数処理 *22/3期通期計画は、収益認識基準適用後へ

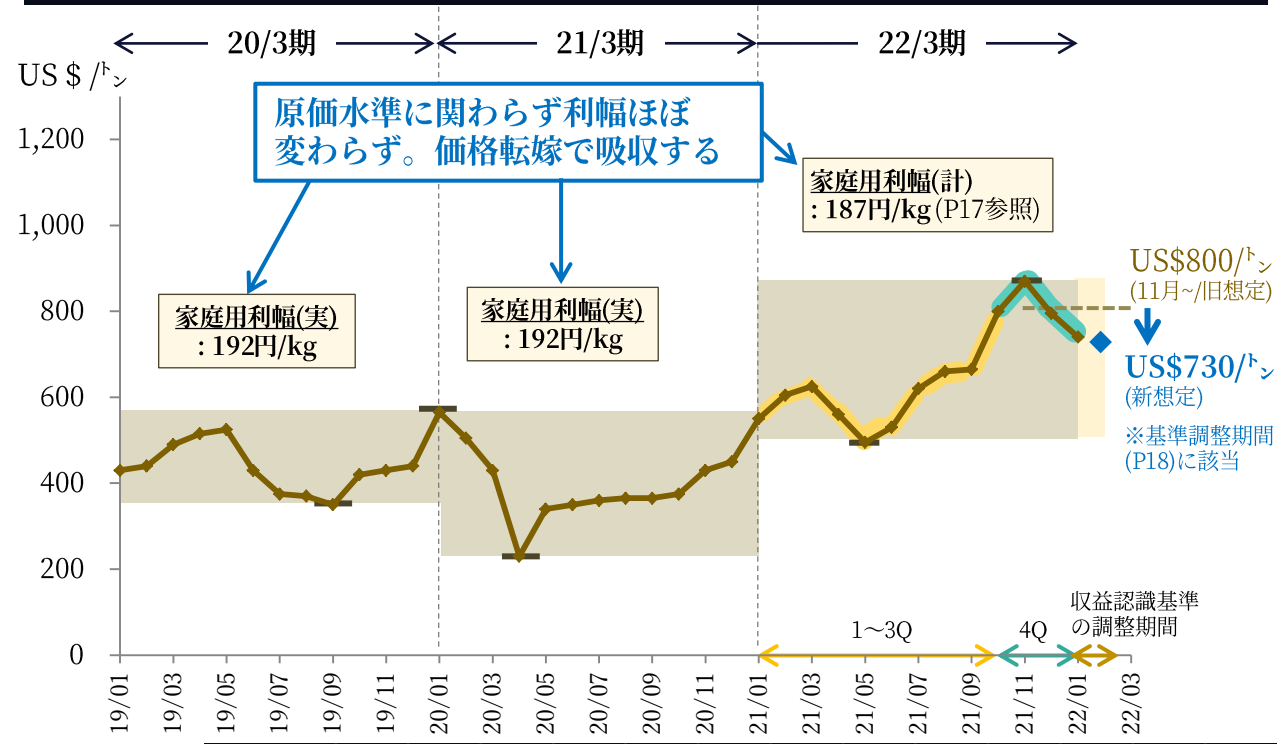
LPガス (億円)	21/3期 (3Q/4-12月)	22/3期 (3Q/4-12月)		ポイント	22/3期 通期計画
		調整前	基準調整 → 調整後		
粗利益	304	300	(+2)	302	441
内、ガス	279	278	(+2)	280	411
kgあたり	133円	134円	(▲1)	133円	130円
内、プラットフォーム(PF)	6	8	-	8	9
内、機器工事・その他	19	14	-	14	21
お客様数(千件)	910	941	-	941	958
お客様純増数(千件)	33	23	-	23	40
ガス販売量(千トン)	209	208	(+2)	210	317
家庭用	125	124	(+2)	126	198
業務用	84	84	(0)	84	119

LPガス原料価格(CP)の推移

原料価格の上昇分は価格転嫁で吸収。家庭用利幅の通期見通しに大きな変更ない

■原料価格の水準に関わらずほぼ一定の利幅を維持。価格上昇分は転嫁で吸収、家庭用利幅見通しほぼ変わらず。CPは12月以降落ち着く傾向、CP想定をUS\$800→730/トンに見直す。22/2月までのCPが今期の原価となる見込み。為替想定は117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
2019年	430	440	490	515	525	430	375	370	350	420	430	440
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

*ハイライトは
22/3期4Q
原価見込み

為替相場(TTS)



出典・LPガス原料価格: 日本LPガス協会ホームページ
・為替相場: マカハソクホームページ

2022年1月

決算の実績⑥ 電気事業 (21/4-12月) (前期比)

顧客拡大で販売量伸長し粗利前期比倍増。2月リリースの新料金メニューで新規顧客伸ばす

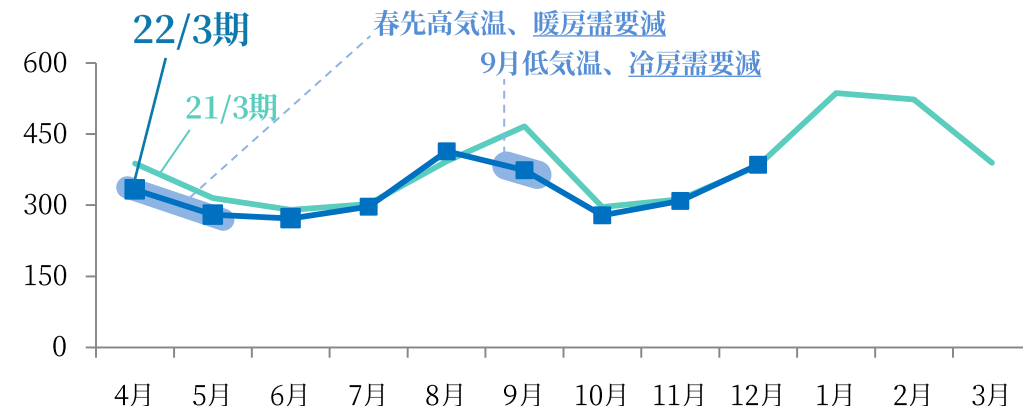
■顧客拡大で販売量伸長し粗利倍増。電源は相対で調達し利幅安定。単位消費量は春先と秋の気温が影響した。2月リリースの新料金メニューで新規顧客伸ばす。

※22/3期通期計画は、**収益認識基準適用後**ベース

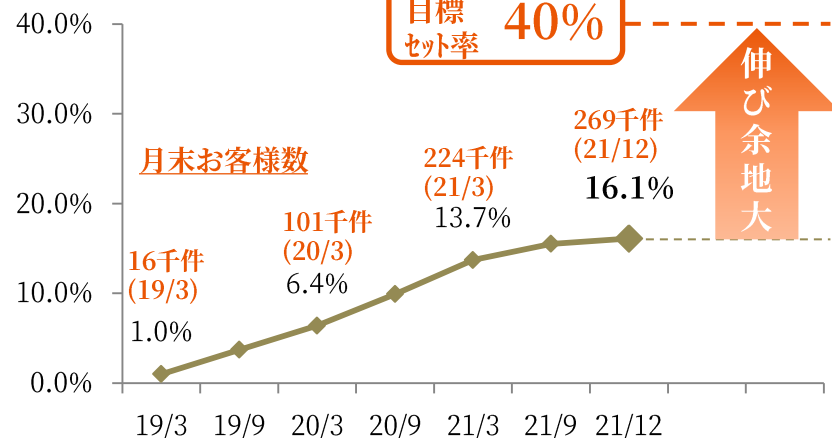
電気	21/3期 (3Q/4-12月)	22/3期 (3Q/4-12月)		ポイント	22/3期 通期計画
		調整前	基準調整 → 調整後		
粗利益(億円)	9	17	(+2) 19		28
kWhあたり	2.2円	2.3円	(+0.2円) 2.5円	・単位消費量減で利幅拡大 ・電源は相対で調達し利幅安定、市場スポット上昇の影響なし	2.5円
お客様数(千件)	194	269	- 269	・外部パートナーの営業は徐々に再開	344
お客様純増数(千件)	93	45	- 45	・新メニューは月150kWh以上利用でお得、CO2実質ゼロ、EVユーザーにメリット大	120
電気販売量(GWh)	410	728	(+39) 767	・顧客拡大(1年間で+75千件)で伸長。単位消費量は春先の高気温(暖房需要減)と9月低気温(冷房需要減)影響。11月以降の暖房需要想定通り	1,117

※21/3期の粗利と電気販売量は請求ベース

平均月間使用量 (kWh)



電気セット率(%)



決算の実績⑦ 旧都市・新都市ガス事業(21/4-12月) (前期比)

高気温が家庭用に影響。スライドラグで今期は利益にマイナス影響。原料低下局面でプラス影響

- 販売量は旧・新都市ガス共に前期比ほぼ横ばい。高気温影響で家庭用減、業務用はほぼ前期並み。
- ガス粗利はスライドラグが大きくマイナスに影響。来期以降、原料低下局面でプラス影響となる。

*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

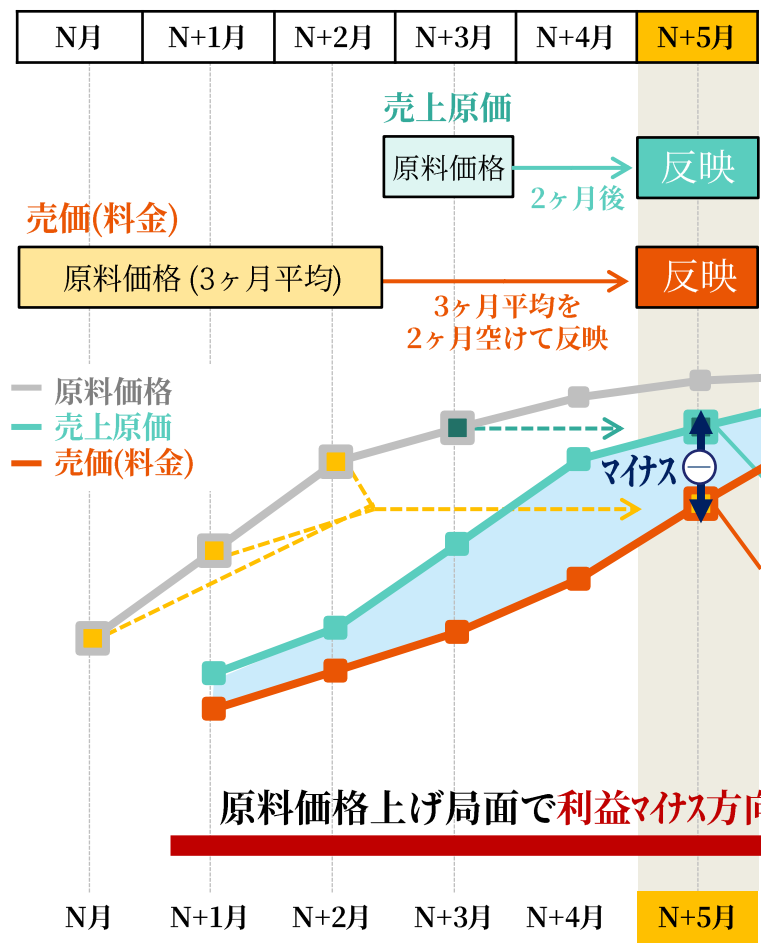
旧都市ガス(億円)	21/3期 (3Q/4-12月)	22/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	22/3期 通期計画
粗利益	129	123	▲6		177
内、ガス	115	109	▲6		158
内、スライドラグ	2*	内、▲4*	▲6*	・原料費調整の影響。原料低下局面でプラス影響となる(詳細次頁)	内、▲10*
内、託送収益等	7	7	0		10
内、機器・工事等	7	7	0	・機器の品不足が影響。利幅は前期比で良化	8
お客様数(千件)	416	419	+3	・電気セット率: 16.2% (=セット件数68千件/419千件)	424
ガス販売量(千トン)	199	198	▲1	・家庭用は高気温の影響を受けた。業務用は飲食店や大規模商業施設を中心にコロナ影響から徐々に回復も前期比微減	297
家庭用/業務用	72/127	71/126	▲1/▲1		120/177

新都市ガス(億円)	21/3期 (3Q/4-12月)	22/3期 (3Q/4-12月)	増減	ポイント	22/3期 通期計画
粗利益	24	20	▲4		25
内、ガス	22	18	▲4		23
内、スライドラグ	2*	内、▲2*	▲4*	・原料費調整の影響。原料低下局面でプラス影響となる(詳細次頁)	内、▲6*
内、機器・工事等	2	2	0	・機器の品不足が影響。利幅は前期比で大幅良化	2
お客様数(千件)	294	310	+16	・電気セット率: 11.3% (=セット件数35千件/310千件)	327
ガス販売量(千トン)	63	62	▲1	・家庭用は高気温が影響。業務用は飲食中心にコロナ影響から回復の兆し	94
家庭用/業務用	43/20	42/20	▲1/0		66/29

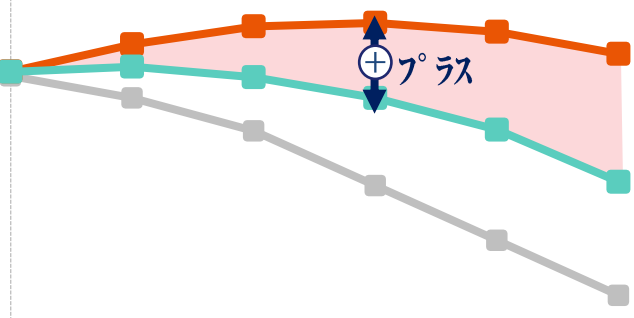
原料費調整(スライドタイムラグ)について 都市ガス事業

原料価格は売上原価と売価で時期ズレて反映。利益影響は今期マイナス、原料低下局面でプラス

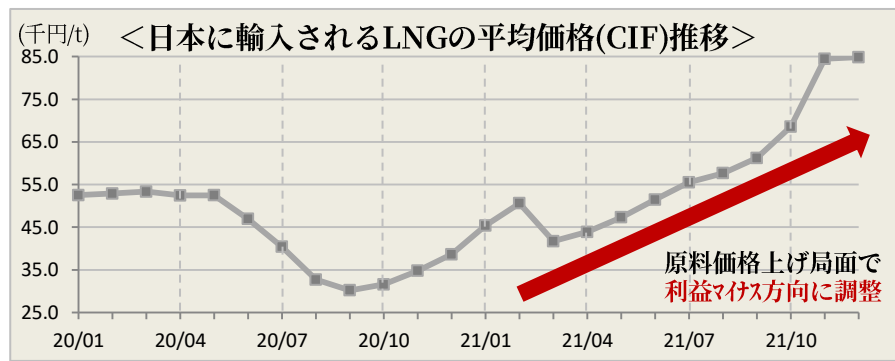
- 原料価格は、先に売上原価、後に売価(料金)にズレて反映。原料価格の動きで利益が変動する。
- 利益影響は、今期は原料価格上げ局面でマイナス。来期以降に原料価格下げれば、逆にプラスとなる。



原料価格下げ局面で利益プラス方向に調整



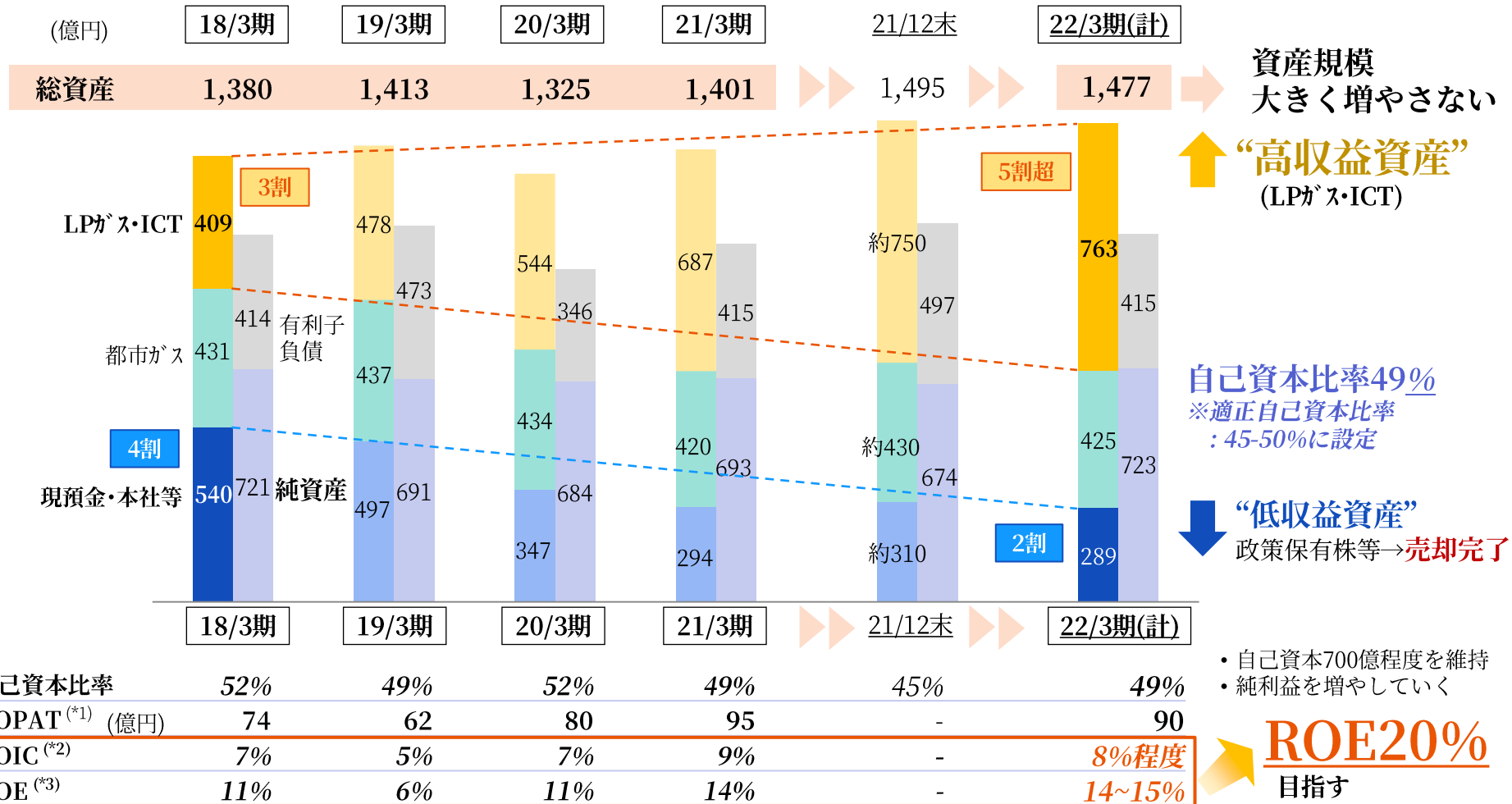
原料価格上げ局面で利益マイナス方向に調整



(出典: 財務省貿易統計)

株主資本十分。不要な株主資本持たず、株主パフォーマンス(ROE)高める

- 低収益資産から高収益資産(LP・ICT)への資産入れ替え進めて資産の収益性(ROIC)高める。
- 不要な株主資本積まず、ROE20%に向け、ROICの向上をダレ外にROE向上に繋げる。

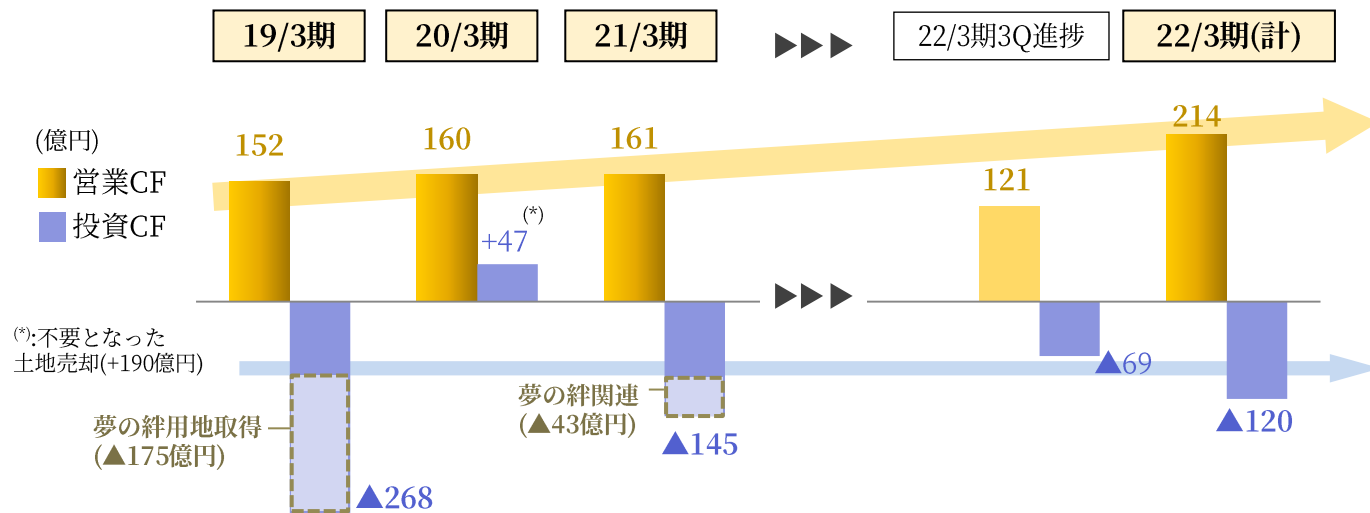


(*)1NOPAT=営業利益×(1-期末の実効税率) (*)2ROIC=NOPAT÷(前期と当期の“有利子負債+純資産”の平均値) (*)3ROE=当期純利益÷(前期と当期の純資産の平均値) (**)1(**2)小数点第1位を四捨五入

Cash Flow / CAPEX

22/3期のFCFは94億を計画。営業CF拡大、投資CFは大規模投資一巡した

■ 22/3期のFCF計画は94億(前期+78億)。営業CFは電気が伸長、回収期間(CCC)も短縮。LPと電気の伸びにプラットフォーム収益も加えて更に伸ばす。投資CFは前期で大規模投資一巡、高収益資産(LPとICT)に投資しROIC高める。



営業CF
LPガス・電気・プラットフォームで伸ばす

投資CF・CAPEX
大規模投資一巡

FCF (億円)	▲117	+207	+16	+52	+94
財務CF	▲16	▲223	▲57	▲41	▲109
期末現預金	182	166	125	136	110

FCF増加する
不要なCash持たない

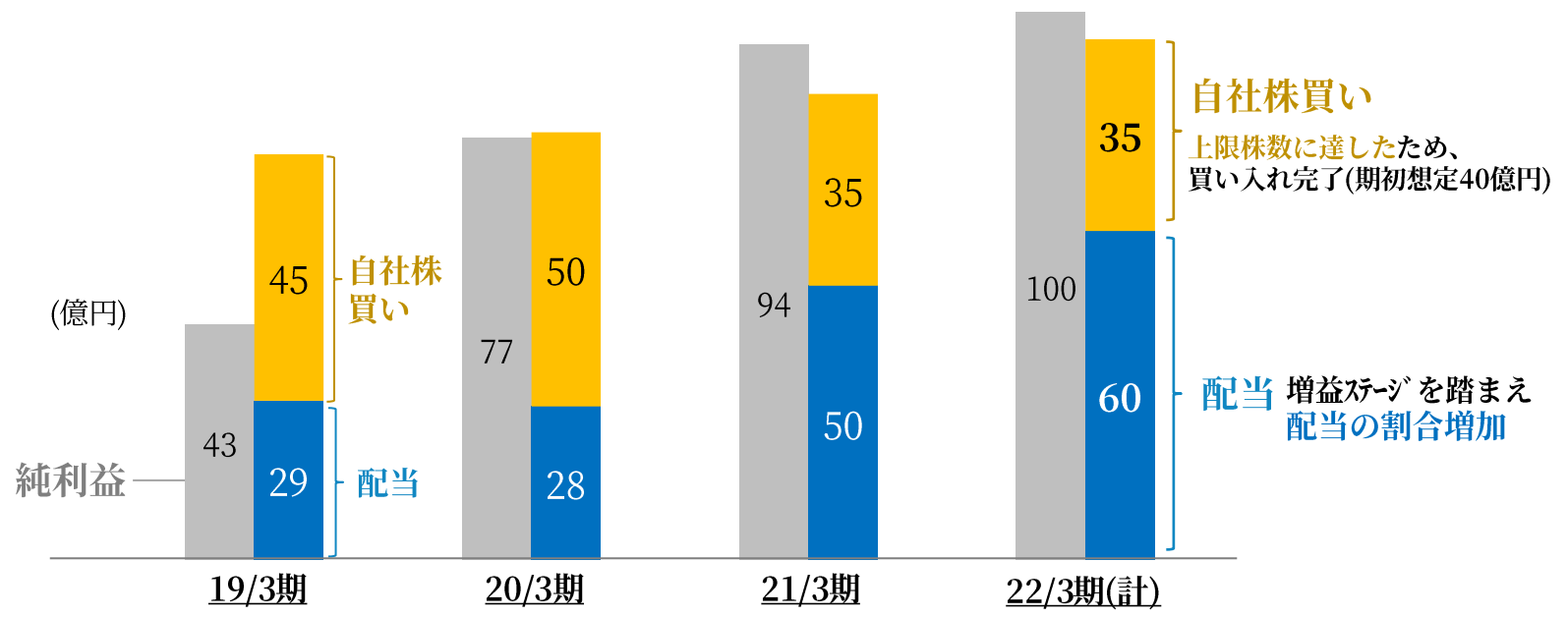
CAPEX内訳 (億円)	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期3Q進捗 (9ヶ月間)	22/3期(計)			
					CAPEX	減価償却	増減	
LPG	206	38	69	31	36	▲22	+14	・積み増す/高収益資産
商圏買収(LP)	0.3	25	18	2	3	▲8	▲5	・20/3期と21/3期が案件多
ICT	14	20	15	15	26	▲12	+14	・積み増す/高収益資産
旧都市	49	54	53	33	51	▲66	▲15	・徐々に減らす

株主様への還元

株主資本十分、ROE20%に向けて不要な株主資本持たず還元を充実させる

■ 株主資本十分。ROE20%レベルに向け、不要な株主資本を持たず還元を充実させる。

総還元性向 **174%** **101%** **90%** **95%**
(純利益が計画超過) (期初予想：100%)



純利益(億円)	43	77	94	100
配当額/株 ^(*1)	23.3円	23.3円	41.7円	50円
配当総額 ^(*2) (億円)	29	28	50	60
自社株買い(億円)	45	50	35	35 ^(*3)

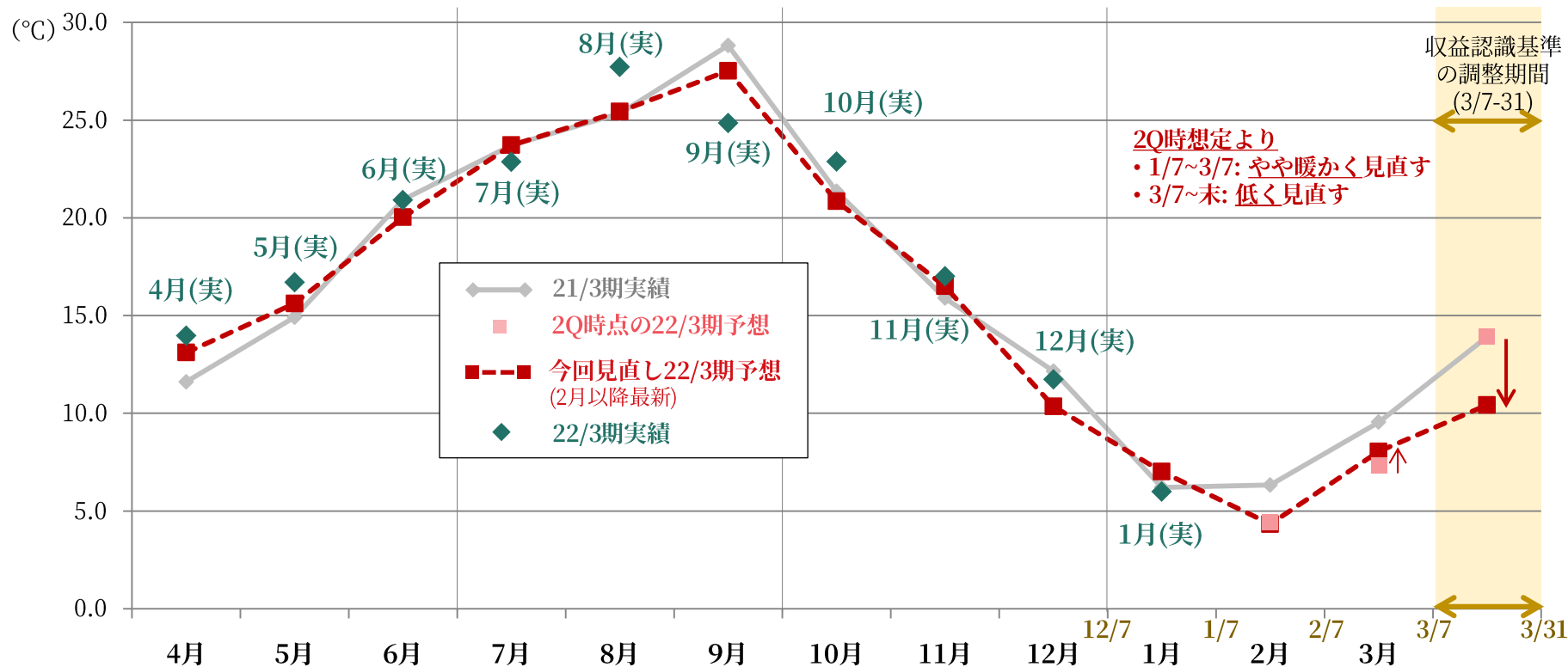
(*1) 分割後ベースの1株あたり配当額 (*2) 配当額は決議ベース (*3) 期初発表買入れ枠の上限株数に達したため買い入れ完了(期初想定40億円)

平均気温

3Qは想定比高い気温で推移。4Q想定は、2Q時想定より寒くなる見直し

■3Qは想定比高い気温で推移、家庭用ガス販売量に影響。4Qの想定は、2Q時想定より寒く見直す。収益認識基準の調整*で取込む3/7~末の気温が大幅に寒くなる予想(*対象:LPと電気、詳細P18)。

1Q(4-6月)実績	2Q(7-9月)実績	3Q(10-12月)実績	4Q(1-3月)想定
想定より暑かった	想定よりやや寒かった	想定より暑かった	2Q時想定より寒い
家庭ガス使用量の傾向 やや多い	少ない	やや少ない	多い



(*1): 22/3期4Q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)

22/3期の利益計画詳細

4Q都市ガス利幅はスラットタイムラグ影響大。LP家庭用は通期利幅に大きな変更ない

※表は収益認識
基準適用前
(詳細次頁)

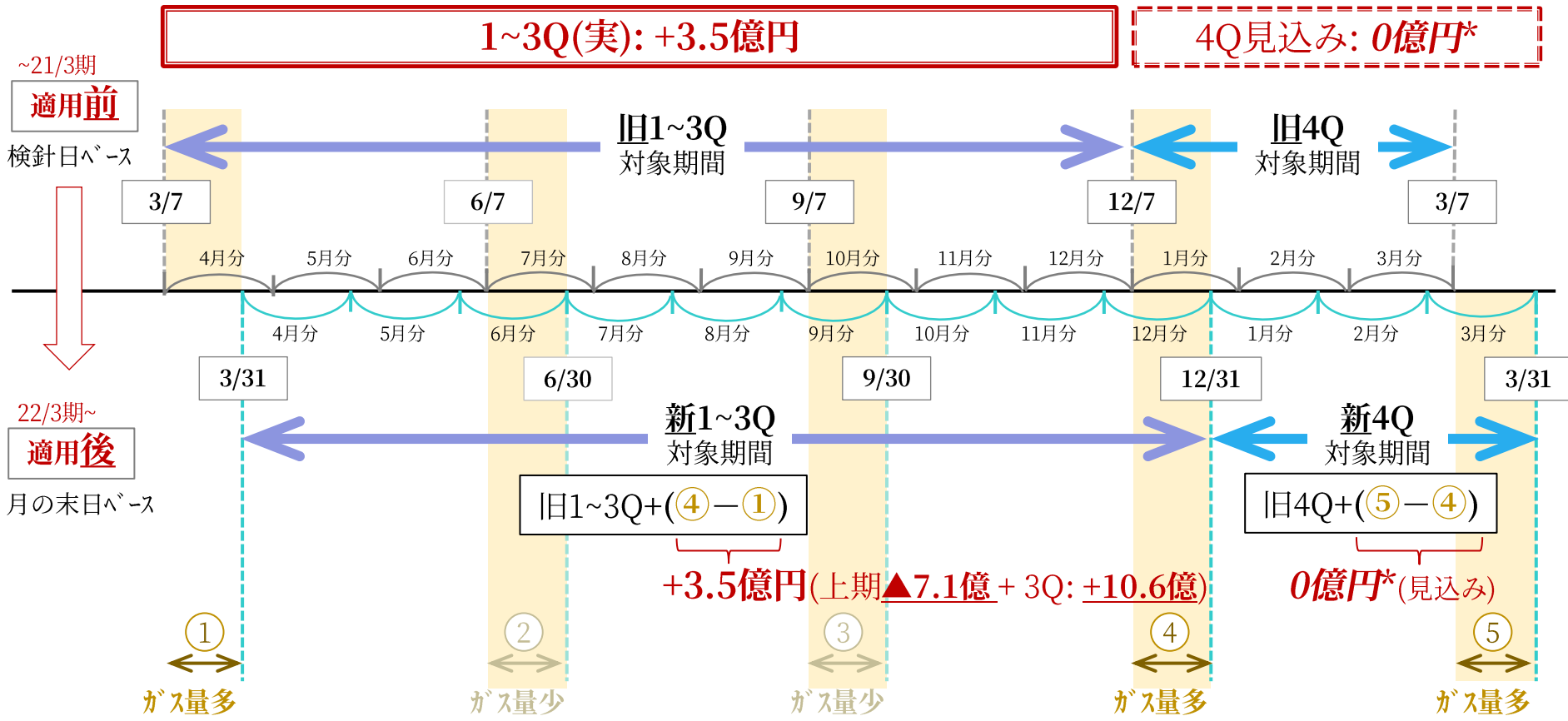
	1-2Q (実)	3Q (21/10-12月)		コメント	4Q計画 (22/1-3月)		コメント	通期計画	
		(計)	(実)		見直前	見直後		見直前	見直後
LPガス(家庭用)									
粗利益(億円)	164	87	85		125	118		376	367
販売量(千ト)	81	44	43		73	72		199	196
利幅(円/kg)	201円	196円	200円	・価格転嫁で利幅確保。前期210円	171円	164円	・CP想定超等の影響、前期171円	189円	187円
単位消費量(kg/件)	103kg	55kg	53kg	・高気温で販売量伸びず	89kg	88kg	・気温想定*を暖かい方向に見直し *調整期間は大幅寒く見直す(詳細P16)	247kg	244kg
LPガス(業務用)									
粗利益(億円)	17	11	12	・商業用等で利幅良化	11	13	・商業用等で利幅良化を見込む	38	42
販売量(千ト)	54	32	30	・一部工場が半導体不足で稼働減	35	35		121	119
旧都市(家庭用)									
粗利益(億円)	59	31	31		49	42		139	133
販売量(千ト)	45	26	26		49	49		120	120
利幅(円/kg)	133円	119円	116円	・スラットタイムラグ影響、前期131円	99円	86円	・スラットタイムラグ影響、前期91円	116円	110円
単位消費量(kg/件)	119kg	70kg	69kg	・高気温で販売量伸びず	131kg	130kg	・気温想定を暖かい方向に見直し	320kg	318kg
旧都市(業務用)									
粗利益(億円)	13	7	6		7	7		27	26
販売量(千ト)	83	44	43	・コロナ影響から徐々に回復も横ばい	50	50		177	177
新都市(主に家庭用)									
粗利益(億円)	10	8	8		9	5		27	24
販売量(千ト)	39	23	23		31	33	・コロナ影響からの回復見込む	94	94
利幅(円/kg)	27円	35円	36円		28円	16円	・スラットタイムラグ影響、前期25円	29円	25円
電気(主に家庭用)									
粗利益(億円)	11	6	6		9	8		26	24
販売量(GWh)	474	291	254	・顧客数、計画未達の影響	461	385	・足元の顧客数を踏まえて見直し	1,226	1,113
利幅(円/kWh)	2.3円	2.2円	2.3円	・単位消費量減で利幅良化	2.0円	2.0円		2.2円	2.2円

収益認識基準(“新基準”)適用による影響

新基準影響:通期で粗利若干プラス。3/7~末の新たな取込期間が寒さで増販見込となった為

■1) LPと電気の売上対象期間(都市ガス: 対象外)、2)セット割引(ガスと電気で按分負担)を調整。

<LPガス:売上対象期間調整による粗利への影響>



*最新の見直しに基づく

2Q時点	→	3Q時点
ガス量: ④ > ⑤	→	④ ≒ ⑤
影響額(見込み): ▲5.7億	→	0億