



2017年3月期 第3四半期決算説明資料

2017年1月30日
日本瓦斯株式会社

目次

1	エネルギープラットフォーム	P.2	6	株主様への還元	P.14
2	決算のポイント	P.5	7	メタップスとの取組	P.15
3	決算の実績		8	海外事業	P.16
	サマリー	P.6	9	参考資料	P.17
	事業別（LPガス事業/都市ガス事業）	P.7			
	利益とお客様数の成長	P.9			
	財務諸表（B/S & CF）	P.10			
4	2017年3月期 業績予想	P.12			
5	顧客純増の計画と進捗	P.13			

ニチガスは

「最強・最大の

エネルギープラットフォーム」

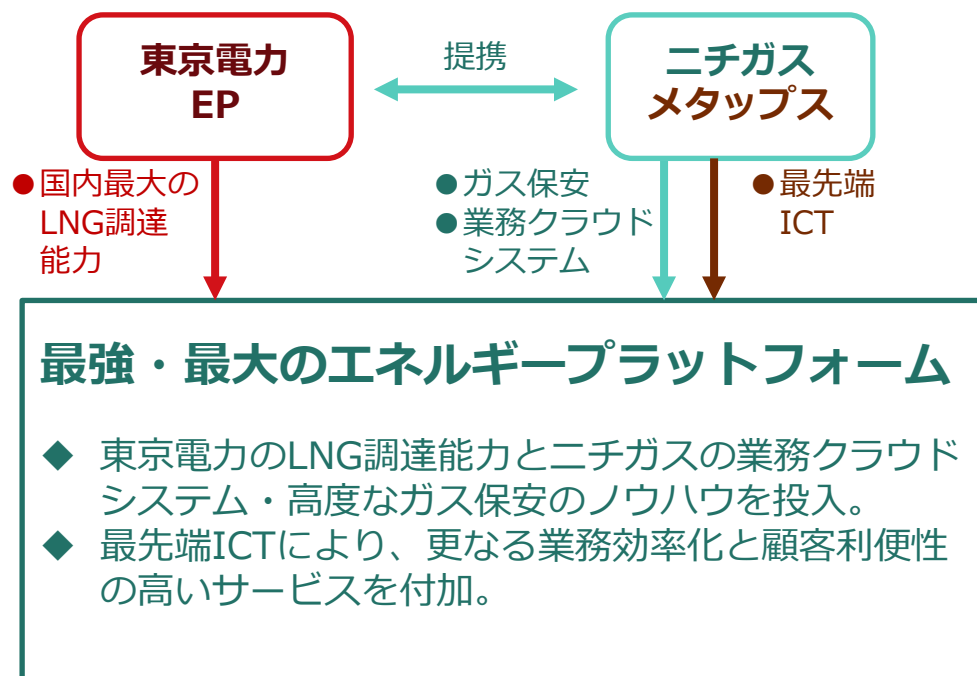
を築き上げます。

1. エネルギープラットフォーム

都市ガス小売への新規参入を可能にするプラットフォーム

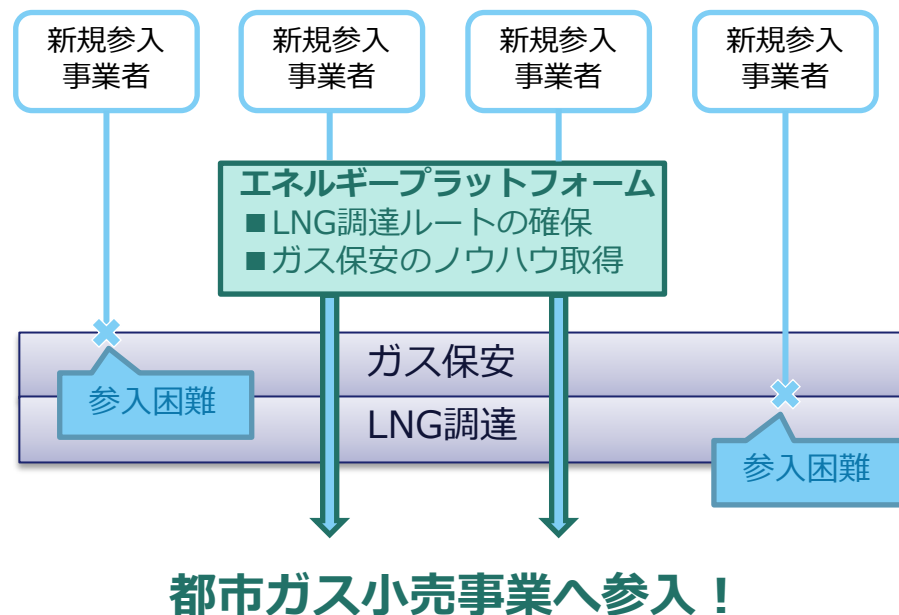
- 東京電力EPのLNG調達能力とニチガスの業務クラウドと保安のノウハウを融合。
- 都市ガス小売事業の**高い参入障壁を打開できるエネルギープラットフォーム**を形成。本プラットフォームを開放し、あらゆる事業者の都市ガス小売事業への新規参入を可能にする。

エネルギープラットフォームの形成



エネルギープラットフォームの開放

高い参入障壁を打開できるエネルギープラットフォームは、**新規参入事業者にとって魅力的なもの**となる。



**原料調達・ガス保安等の都市ガス小売事業の
高い参入障壁を打開可能！**

1. エネルギープラットフォーム

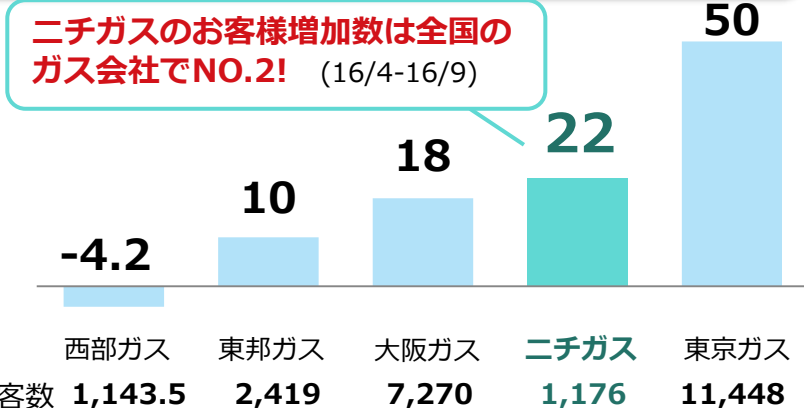
東京電力EPよりLNG調達。成長余地のある関東でお客様数増加

- **都市ガス、LPガスの両方で大きな成長余地。** 17/3期2Qの顧客増加数は大手ガス会社でNO.2!
- 2016年12月に**東京電力EPと小口卸基本契約を締結し、LNG調達の準備は完了。** 都市ガス自由化以降、新規都市ガスエリアを中心にお客様純増数を急増させる!

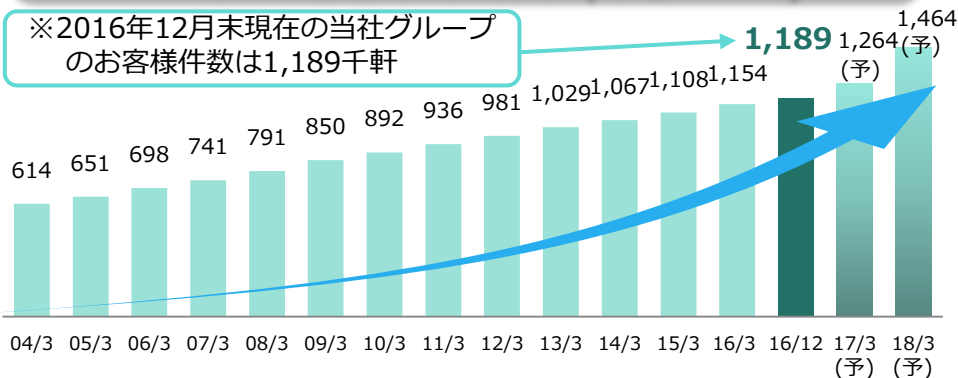
関東のガスユーザー数 (単位: 千軒)



2016年4月~9月 お客様増加数 (単位: 千軒)



ニチガス お客様軒数推移 (単位: 千軒)



お客様純増数・お客様軒数の計画

新規都市ガスエリアを中心に顧客数を大きく伸ばす!

	18/3期
	通期 (計)
お客様純増数	200
内、LPガス	77
内、都市ガス	123
総お客様軒数	1,464

※当社お客様数は2016年12月末現在、LPガスの関東お客様数は2016年3月現在、都市ガスの関東お客様数は2014年3月現在。

(出典: LPガス資料年報2016年度版)

※関東のお客様数は、当社の営業エリアである東京、神奈川、千葉、埼玉、群馬、茨城、栃木、山梨、静岡としております。

2. 決算のポイント

大幅増益決算！6期連続最高益に向け大きく前進

2017/3期 3Q決算のポイントは下記の3点

- ◆ **大幅増益決算**。3Q時点では**全ての利益段階で過去最高益**。6期連続の営業最高益に向けて大きく前進。

(億円)

	12/3期 3Q	13/3期 3Q	14/3期 3Q	15/3期 3Q	16/3期 3Q	17/3期 3Q
粗利益	306	329	326	328	365	393
営業利益	25	35	38	35	54	68
当期純利益	8	18	27	19	31	45

- ◆ **東京電力EPと小口卸基本契約を締結**。都市ガス自由化に向けて準備は万端。
- ◆ また同社と、都市ガス小売市場を活性化するエネルギープラットフォームの立ち上げを準備。**プラットフォームへの進化**を続けている。

3. 決算の実績／サマリー(16/4-12の9カ月間)

利益率伸長して増益。財務基盤充実

- ガス販売量増加。利益率向上も相俟って**粗利益が大幅伸長**(前期比+28億円)、**純利益でも大幅増益を達成**(同+14億円)。**総お客様数は120万軒目前**！自由化後の大競争に備え純資産も充実。

LPガス + 都市ガス	2016/3期 第3四半期(4月-12月)	2017/3期 第3四半期(4月-12月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	802	760	▲42	▲5.2%
(LPガス事業)	469	460	▲9	▲1.9%
(都市ガス事業)	333	300	▲33	▲9.9%
粗利益	365	393	+28	+7.7%
販管費	311	325	+14	+4.5%
(顧客獲得費用*)	38	43	+5	+13.2%
営業利益	54	68	+14	+25.9%
(LPガス事業)	39	46	+7	+17.9%
(都市ガス事業)	15	21	+6	+40.0%
顧客獲得費用を除く営業利益	92	111	+19	+20.7%
当期純利益	31	45	+14	+45.2%
業容				
お客様軒数(純増)(軒)	36,148	35,336	▲812	▲2.2%
お客様軒数(軒)	1,144,386	1,189,113	+44,727	+3.9%
ガス販売量(千トン)	423	434	+11	+2.6%
(LPガス事業)	209	212	+3	+1.4%
(都市ガス事業)	214	222	+8	+3.7%
財務状況				
総資産	1,396	1,356	▲40	▲2.9%
純資産(自己資本比率)	567(40.6%)	649(47.8%)	+82(+7.2pt)	+14.5%

*“顧客獲得費用”はLPガスの新規顧客獲得に要した費用。

* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

ポンベ・メーター類・工事費用・サービス品・営業費用等の合計。* 増減、増減率は億円表示処理後で算出しております。

3. 決算の実績／LPガス事業

収益性更に向上！粗利益・営業利益ともに増益

- 家庭用ガス販売量の伸び(前期比+2.6%)とLPガス原料価格の低下がフォローとなり**粗利益額と同率が大幅向上**。社員還元強化、顧客獲得費用、広告宣伝費等の販管費増(同+18億円)を吸収し、**営業利益でも7億円(同+17.9%)の増益**。

単位：億円

LPガス事業	2016/3期 第3四半期 (4月-12月)	%	2017/3期 第3四半期 (4月-12月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	469	100.0%	460	100.0%	▲9／▲1.9%	
(内、ガス)	353		338		▲15／▲4.2%	・販売単価引下げ
(内、機器、工事他)	116		122		+6／+5.2%	・ガス機器販売好調
粗利益	235	50.1%	260	56.5%	+25／+10.6%	・利益額/利益率ともに向上
販管費	196	41.8%	214	46.5%	+18／+9.2%	
(人件費)	58		61		+3／+5.2%	・社員還元強化
(顧客獲得費用*)	38		43		+5／+13.2%	
(償却費)	20		21		+1／+5.0%	
(広告宣伝費)	7		11		+4／+57.1%	・都心エリアでの知名度UP
営業利益	39	8.3%	46	10.0%	+7／+17.9%	・利益額/利益率ともに向上
顧客獲得費用を除く 営業利益(ご参考)	77		89		+12／+15.6%	・顧客獲得費用の変動を控除したニチガスの新KPI
お客様純増数(軒)	29,455		27,297		▲2,158／▲7.3%	
お客様軒数(軒)	753,820		787,676		+33,856／+4.5%	
ガス販売量(千トン)	209		212		+3／+1.4%	
家庭用	114		117		+3／+2.6%	
業務用	95		95		+0／+0.0%	

*“顧客獲得費用”はLPガスの新規顧客獲得に要した費用。
(ボンベ・メーター類・工事費用・サービス品・営業費用等の合計)

*数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。
*増減は、億円表示処理後で算出しております。

3. 決算の実績／都市ガス事業 ガス販売量増加。営業増益。

- 原料価格の低下を販売単価に反映してガス売上高は減少（ガス販売量は増加）。利益面では、スライドタイムラグの減少(前期比▲3.2億円)を、**ガス販売量と器具売上の増加が吸収して粗利益増加**(同+3億円)。販管費の減少(同▲3億)も相俟って**営業利益でも増益**を計上(同+6億円)。

単位：億円

都市ガス事業	2016/3期 第3四半期 (4月-12月)	%	2017/3期 第3四半期 (4月-12月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	333	100.0%	300	100.0%	▲33／▲9.9%	
(内、ガス)	271		230		▲41／▲15.1%	・販売単価引下げ
(内、機器、工事他)	62		69		+7／+11.3%	・業務用ガス機器販売好調
粗利益	130	39.0%	133	44.3%	+3／+2.3%	・ガス販売量増加とガス機器販売が寄与。
販管費	115	34.5%	112	37.3%	▲3／▲2.6%	
(償却費)	56		52		▲4／▲7.1%	・定率法による償却
(人件費)	33		30		▲3／▲9.1%	
営業利益	15	4.5%	21	7.0%	+6／+40.0%	・利益額/利益率ともに向上
お客様純増数（軒）	6,693		8,039		+1,346／+20.1%	
お客様軒数（軒）	390,566		401,437		+10,871／+2.8%	
ガス販売量（千トン）	214		222		+8／+3.7%	
家庭用	68		70		+2／+2.9%	
業務用	146		152		+6／+4.1%	
スライドタイムラグ	4.9		1.7		▲3.2／▲65.3%	

* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

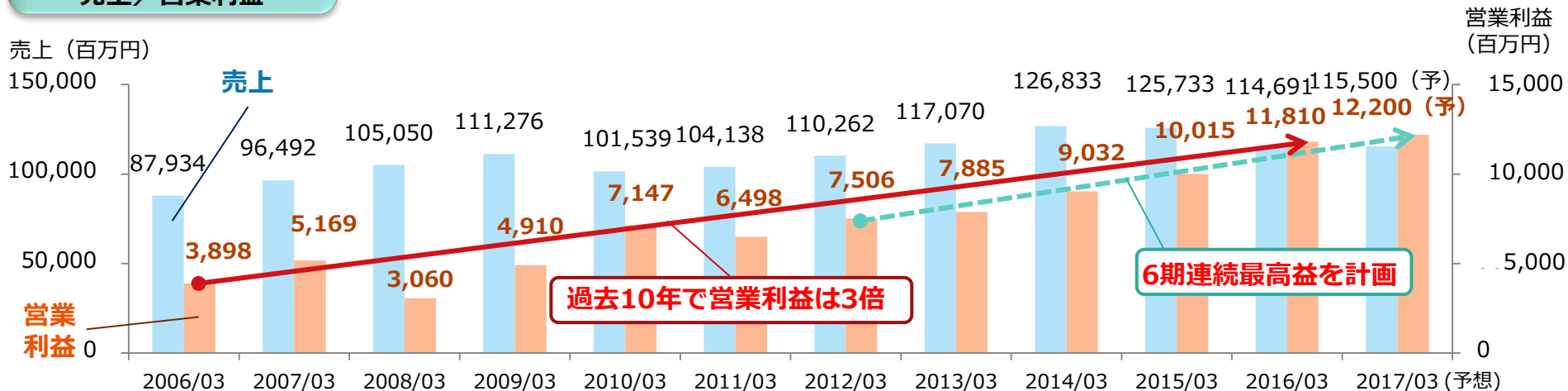
* 売上高に占める割合及び増減は、億円表示処理後で算出しております。

3. 決算の実績／利益とお客様数の成長

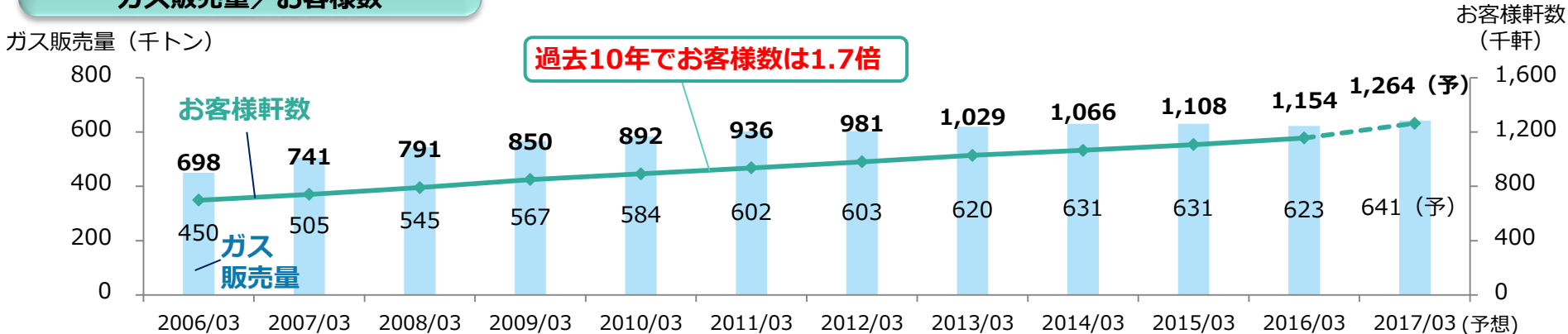
過去10年で営業利益は3倍に成長。17/3も増益計画

- 10年間で**営業利益は3倍**、**お客様数は1.7倍**に成長。17/3期は**6期連続**となる**営業最高益を計画**。お客様数の増加が収益性を向上させている。

売上／営業利益



ガス販売量／お客様数



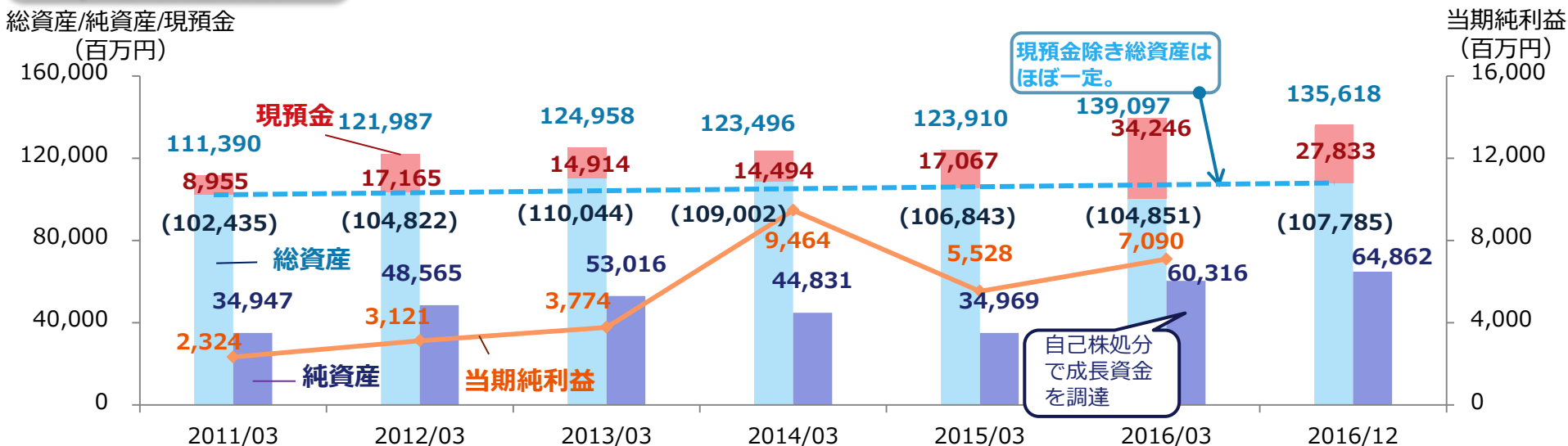
* 実数は切り捨てし算出しております。

3. 決算の実績／B/S

資産規模を維持しつつ利益を拡大。財務基盤も強固に

- 過去5年間、**総資産(現預金除き)規模をほぼ一定に保ちつつ、純利益を大幅拡大。**
- 2016年12月末時点では、総資産が減少し純資産が増加。自己資本比率は47.8%に向上。

B/Sと純利益の比較



B/S (百万円)	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2016/12
自己資本比率	20.9%	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%	47.8%
Net有利子負債	43,930	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937	18,549
Net D/E Ratio	1.26倍	0.62倍	0.56倍	0.77倍	1.27倍	0.28倍	0.29倍
ROA※1	2.1%	2.6%	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%	-
ROE※2	10.3%	10.4%	9.8%	22.2%	13.9%	14.9%	-

※1 ROA=当期純利益÷総資産×100

※2 ROE=当期純利益÷(前期および当期自己資本の平均値)×100
自己資本は純資産から非支配株主持分を差し引いたもの。

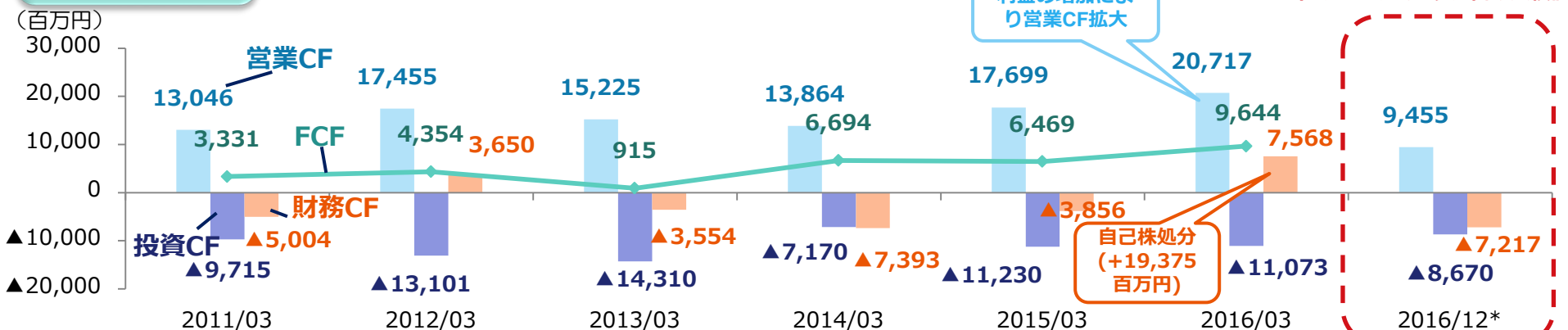
* 実数は切り捨てし算出しております。

3. 決算の実績 / Cash Flow

CFも増加中。17/3期は積極投資のタイミング。

- **利益増加に伴いCFも大きく増加中**。都市ガス自由化直前となる17/3は積極投資のタイミング。引き続き、お客様増加に繋がるパイプラインとICT投資を推進。

Cash Flow



Cash Flow (百万円)	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2016/12*
営業CF	13,046	17,455	15,225	13,864	17,699	20,717	9,455
投資CF	▲9,715	▲13,101	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073	▲8,670
財務CF	▲5,004	3,650	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568	▲7,217
FCF	3,331	4,354	915	6,694	6,469	9,644	785

設備投資内訳

単位：百万円

	2011/03	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2016/12*
パイプライン	5,909	6,021	6,713	6,645	5,918	5,142	4,073
車両	446	1,076	916	1,360	1,224	267	43
デポステーション	1,388	368	1,475	78	644	590	79
ガス供給設備	622	731	927	580	621	624	280
ICT	145	297	194	471	400	1,466	1,332
充填基地（ハブ）	1,022	0	442	0	0	0	97
M&A	64	1,114	752	317	332	320	429
その他	1,637	1,093	861	615	3,830	2,976	782

・「設備投資内訳」は発生主義でカウントし、建設仮勘定等も調整。

・実数は切り捨てし算出しております。

*FCF (Free Cash Flow)=営業CF-投資CF

*2016年4月-12月の9ヶ月間の実績値

4. 2017年3月期 業績予想

17/3期通期で営業増益へ！

- 17/3期の業績予想に変更なし。**6期連続の営業最高益**を目指す。
- お客様増加と利益率の向上により顧客獲得費用の増加をクリア。営業段階に加え、純利益でも増益の計画。

単位：億円

	2016/3期 (実績)	2017/3期 (予想)
売上高	1,147	1,155
粗利益	537	573
販管費	419	451
(人件費)	125	128
(顧客獲得費用/LPのみ)	51	61
(償却費)	103	101
(広告宣伝)	9	15
(ガス関連機材・保安)	25	29
営業利益	118	122
(LPガス事業)	80	81
(都市ガス事業)	38	41
営業利益(顧客獲得費除き)	169	183
当期純利益	71	76
1株当たり当期純利益(円)	190.71	178.05
お客様軒数 (千軒)	1,154	1,264
ガス販売量 (千トン)	623	641
(LPガス事業)	310	319
(都市ガス事業)	313	322

粗利益

- 顧客拡大に伴うガス販売量の増加とマージンの改善効果。
- マージンの改善は原料価格の低下と円高がフォローとなる。

顧客獲得費用

顧客獲得単価の低下とM&Aによるお客様獲得の増加(=M&Aは資産計上後に償却処理)の為、顧客獲得費用は10億円の増加に止まる。

償却費

LP顧客のM&A増加と都市ガス顧客獲得に伴う設備投資増加(何れも資産計上後に償却処理)はあるが、既存資産の償却費減少によって、償却費全体はほぼ横ばい。

5. 顧客純増の計画と進捗

お客様獲得を急加速。18/3期は200千軒の純増計画

- お客様純増数を16/3期の46千軒から、17/3期に110千軒、18/3期に200千軒に大きく伸ばさせる。
- 17/3期3Qの実績は、顧客採算見直しの影響及びM&Aが捗らなかったこと等により伸び悩んだ。4QもLPガスのM&A、既存エリアでの都市ガスの純増に集中し、計画達成に邁進する。
- 18/3期は、自由化が開始(予定)する都市ガス事業で大きくお客様数を伸ばす。積み上げた見込み顧客に対して、アプローチを開始する。

単位：千軒

	16/3期	17/3期		18/3期
	通期 (実)	16/4-12(実)	通期 (計)	通期 (計)
お客様純増数	46	35	110	200
内、LPガス	36	27	76	77
		内、買収3	内、買収20	
内、都市ガス	10	8	34	123
総お客様数	1,154	1,189	1,264	1,464

16年4月：
電力小売自由化

17年4月(予定)：
都市ガス小売
自由化

6. 株主様への還元

業績堅調にて通期で4円の増配(16/10/27発表から変更なし)

- 17/3期上期の業績が予想を上回ったことから、16/10/27に、配当予想を上方修正。17/3期の1株あたり配当を、**通期で4円増配(中間2円、期末2円)の34円とすることに変更なし。**
- 16/3期に続く連続増配。引き続き株主様への還元を重視する。

単位：1株あたり配当及び1株あたり当期純利益は円、その他は百万円

	11/3期 (実績)	12/3期 (実績)	13/3期 (実績)	14/3期 (実績)	15/3期 (実績)	16/3期 (実績)	17/3期 (予想)
1株あたり配当額 (円)	13	13	13	26	26	30	34円 中間配当17円 期末配当17円
配当額	514	572	631	1,120	903	1,185	1,461
配当性向 (1株あたり 当期純利益)	22.0% (59.01)	18.1% (71.70)	16.7% (78.01)	11.8% (220.93)	17.5% (148.26)	15.7% (190.71)	19.1% (178.05)
自己株式取得額	0	0	1	10,239※1	14,394※2	2	—

*配当額は決議ベース
配当性向 = 1株あたり配当額 / 1株あたり当期純利益

※1 大株主であった岩谷産業他から取得。 ※2 大株主であったOEPから取得

7. メタップスとの取組

ICTによる新サービス・小売事業者向けプラットフォームを提供

- ビッグデータ・AIを得意とするメタップスと協働、ICTを活用した新たなサービスを提供。
- 当社の基幹クラウドシステムを最先端ICTにより進化させ、「**新プラットフォーム**」を形成し、**外販を進め、新たなB to Bビジネス**を作り上げる。

最先端ICTを活用した、新サービス事例

① 提供を開始しているサービス

- LINEでのガス器具販売（16年12月～）
- スマートフォンを用いたWeb決済システム（16年11月～）
- ビットコインでのガス料金支払い（16年10月～）

② 今後提供を予定しているサービス

- Web上での都市ガス契約申込み
- ペーパーレスでのガス器具販売手続き
- お客様向け「マイページ」のご提供 等

～ イメージ ～

LINEガス器具購入画面



Web決済システム



ビットコインATM(本社)



クラウドシステム「雲の宇宙船」の未来像

「新プラットフォーム」を形成

当社クラウドシステム
「雲の宇宙船」



メタップスが
得意とする



最先端ICT

B to Cビジネス

- 総合エネルギー企業としてさらに成長
- 先端ICTとクラウドにより、業務効率化とお客様の利便性を向上

B to Bビジネス

- プラットフォーマーへ進化
- 業務効率化を可能にするプラットフォームを小売事業者に外販

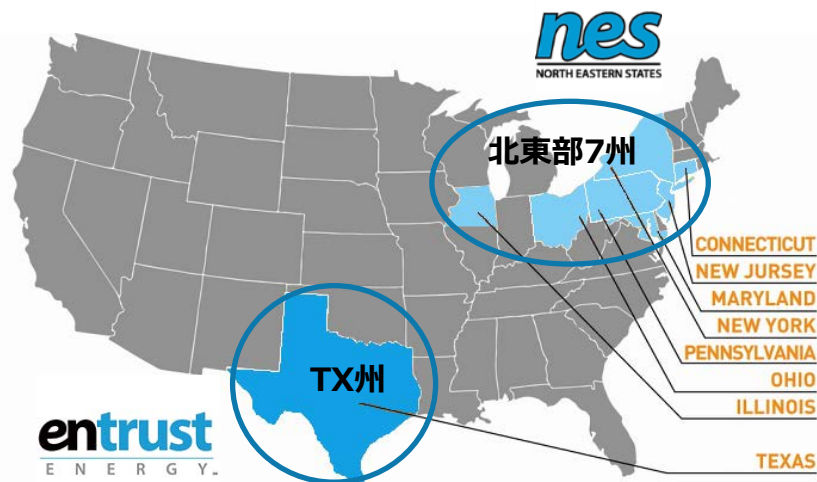
最先端ICTを用いた新サービスにより「**お客様の利便性向上**」
「**お客様との接点の拡大**」「**業務効率性の向上**」を目指す。

8. 海外事業

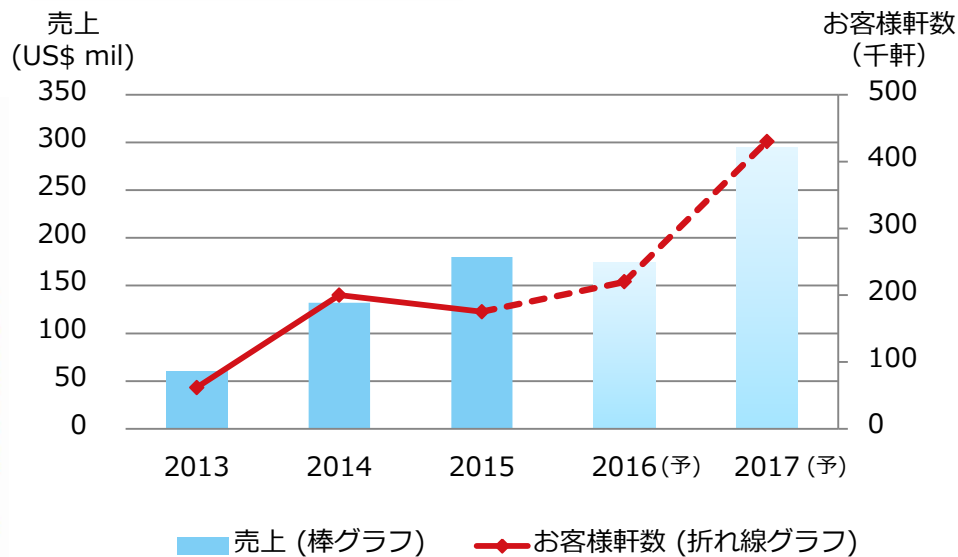
採算改善進捗。16/12期に黒字化を計画

- 前期（2015/12期）の北米事業全体の売上は約\$180mil。北米事業の太宗を占める南西部（Entrust社）のお客様軒数は13.0万軒（2016年9月末）、北東部（NES社）のお客様軒数は2.3万軒（2016年9月末）。
- 今期（2016/12期）は利益率の改善を重視。低採算マーケットにおいて顧客の一部売却、南部テキサス州や北東部の成長マーケットへの進出を大胆に進めており、当初計画通り、北米事業全体での黒字化を目指す。

当社の北米展開



売上とお客様軒数の推移



* 北米事業は12月決算。

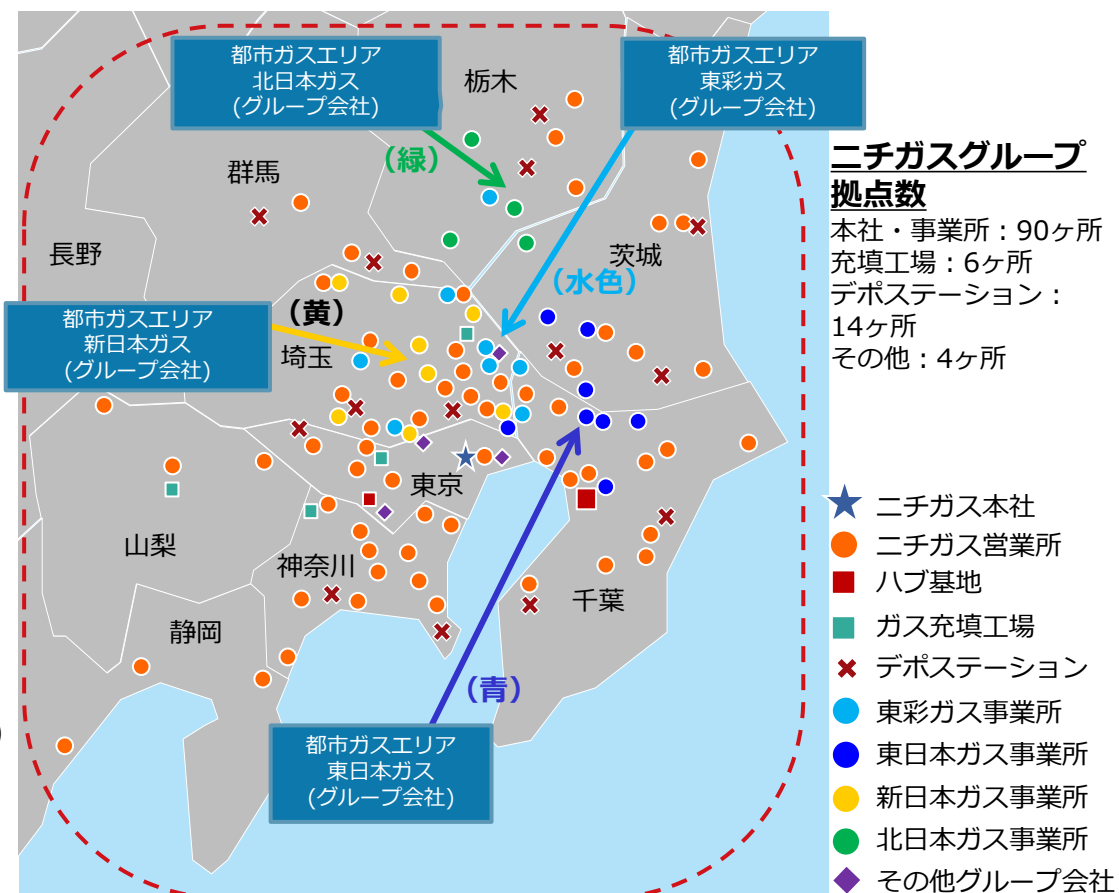
9. 参考資料／ニチガス概要

関東一円でエネルギーを販売！

- ニチガスは価格競争力と販売力を強みに成長し続け、**国内で118.9万軒、海外で15.3万軒**にエネルギーをご提供。
- 2016年の電力自由化と2017年の都市ガスの自由化で更に大きく成長する！

- **会社名** 日本瓦斯株式会社
(商標：ニチガス)
- **設立** 1955年
(都市ガス業歴：51年、LPG業歴：62年)
- **事業内容** 総合エネルギー事業
(国内売上比率：都市ガス4割、LPG6割)
- **ビジネスエリア**
 - ・国内：関東全域
(関東は全国の世帯数の4割以上が集中)
 - ・海外：アメリカ(テキサス、北東部7州)
豪州
- **お客様数**
 - ・国内：**118.9万軒** *2016/12月末時点
 - ・海外：**15.3万軒** *2016/9月末時点
- **従業員数**
 - ・国内：**1,549人**(連結/嘱託・パート除く)
 - ・海外：**142人**(持分法)

*2016/12月末時点



- LPの営業エリアは関東一円！
- 東京電力エナジーパートナー(株)と業務提携。関東で電力・ガスをセットで販売中！
- 都市ガス事業でも関東に4つのグループ会社

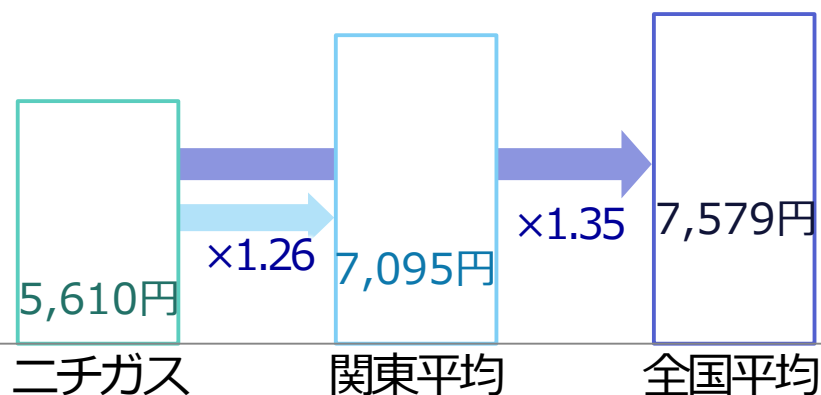
9. 参考資料／ニチガスの価格競争力

ICTによる販管費抑制が生み出す価格競争力

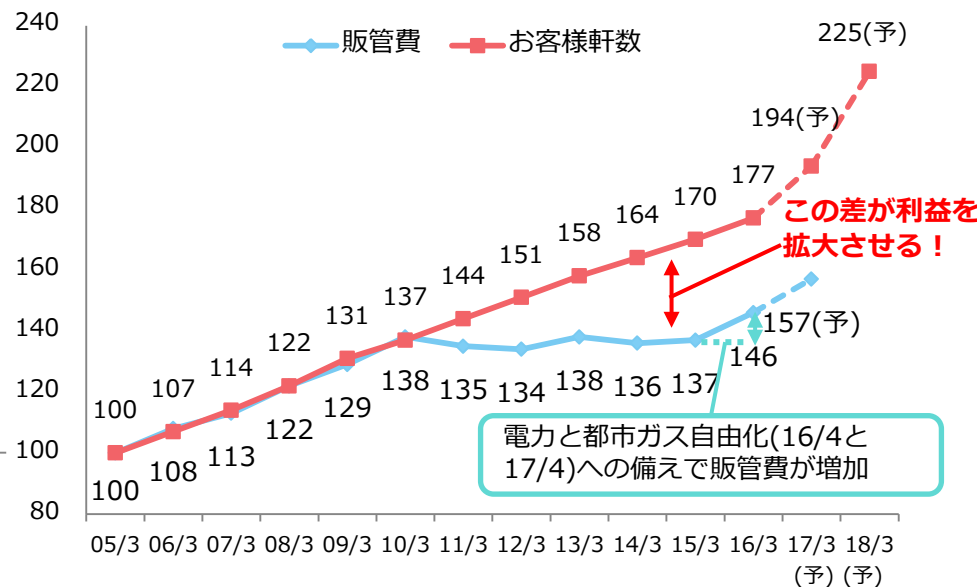
- ニチガス最大の武器は**ICTが生み出す価格競争力**。公的指標として発表されているLPガスの関東平均販売価格*はニチガスの1.26倍。
- 事業のクラウド化と物流改革が販管費の伸びを抑制し、価格競争力を生み出している。

*一般財団法人日本エネルギー経済研究所の附置機関である石油情報センター発表

家庭用LPガス販売価格比較



お客様軒数及び販管費の推移



*2016/4～2016/12 LPガス料金10m³期中平均価格
*関東平均と全国平均は一般財団法人日本エネルギー経済研究所の附置機関である石油情報センター調べ

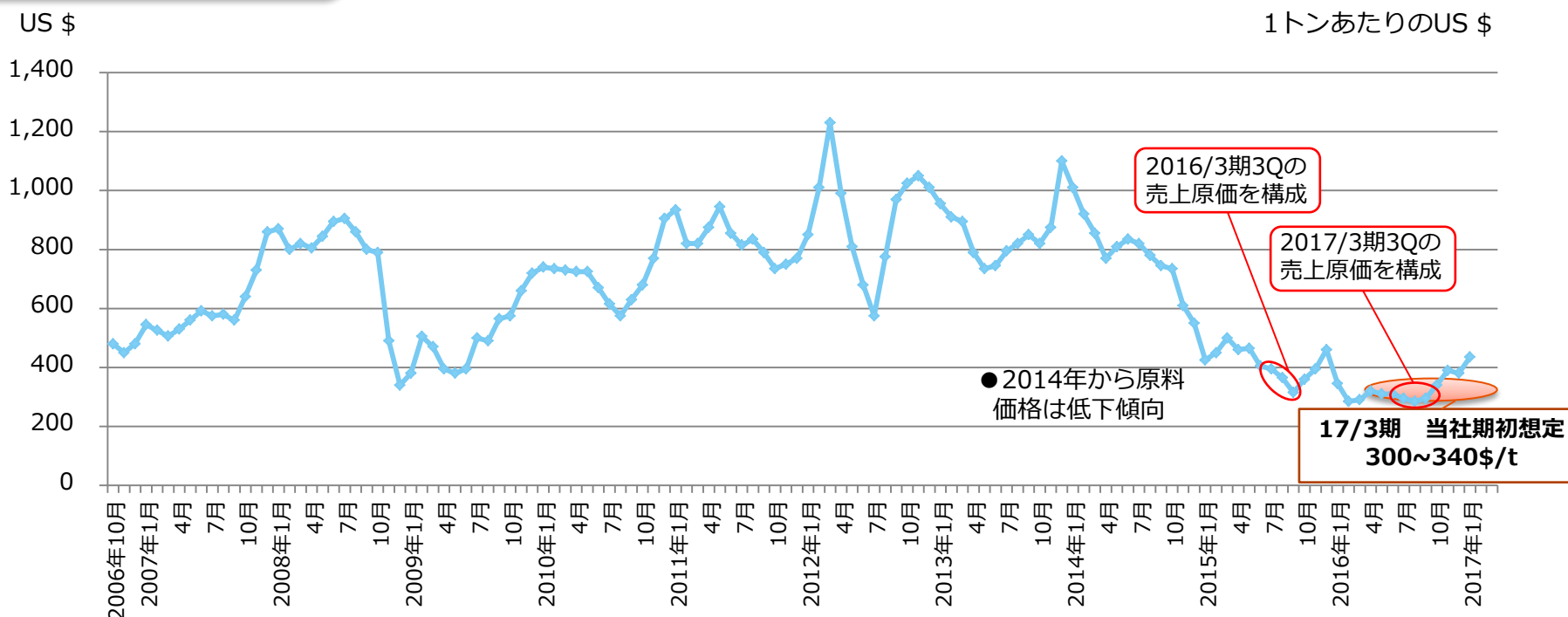
*05/3期における各実績値を100として指数化

9. 参考資料 / LPガス原料価格

原料価格は足下上昇も、中長期で見ると低位水準。

- LPG事業の原料価格は2014年以降低下トレンドであったが足下は上昇傾向。
- 17/3期3Qの原価を構成する原料価格は、前年同期(16/3期3Q)よりやや低位。
- 過去10年間で見ると、現在の原料価格は相対的に低位水準にある。

プロパンガスFOB価格推移



出典：日本LPガス協会ホームページ
(2017/1/5時点)

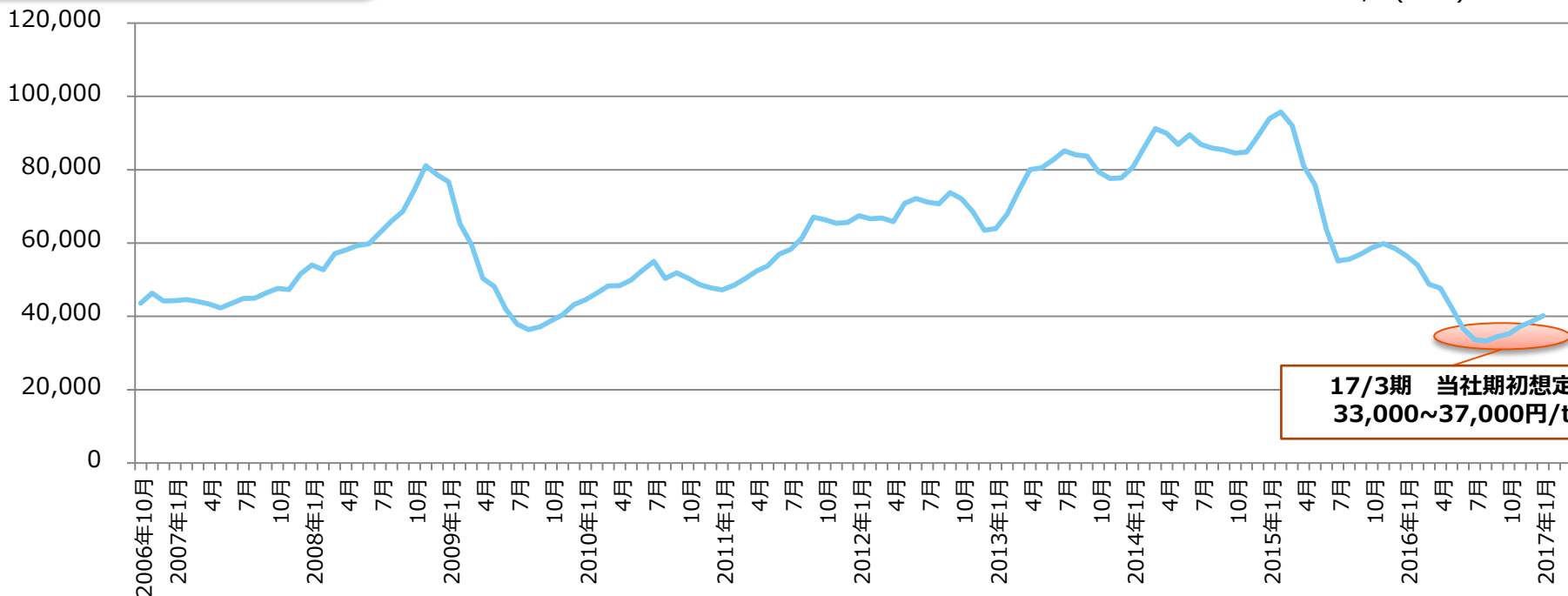
9. 参考資料／LNG原料価格

LNGは2016年に入り再上昇のトレンド

- 都市ガス事業の原価となるLNG原料価格は、2015年に入り大きく低下後、16年半ば頃より上昇に転じている。
- 現行の原料費調整制度の下では、原則として、原料価格の変化分は販売価格に転嫁される。その転嫁タイミングのズレから「スライドタイムラグ」が発生する。

LNG原料価格推移

単位：円/ t(トン)あたり



17/3期 当社期初想定
33,000~37,000円/t

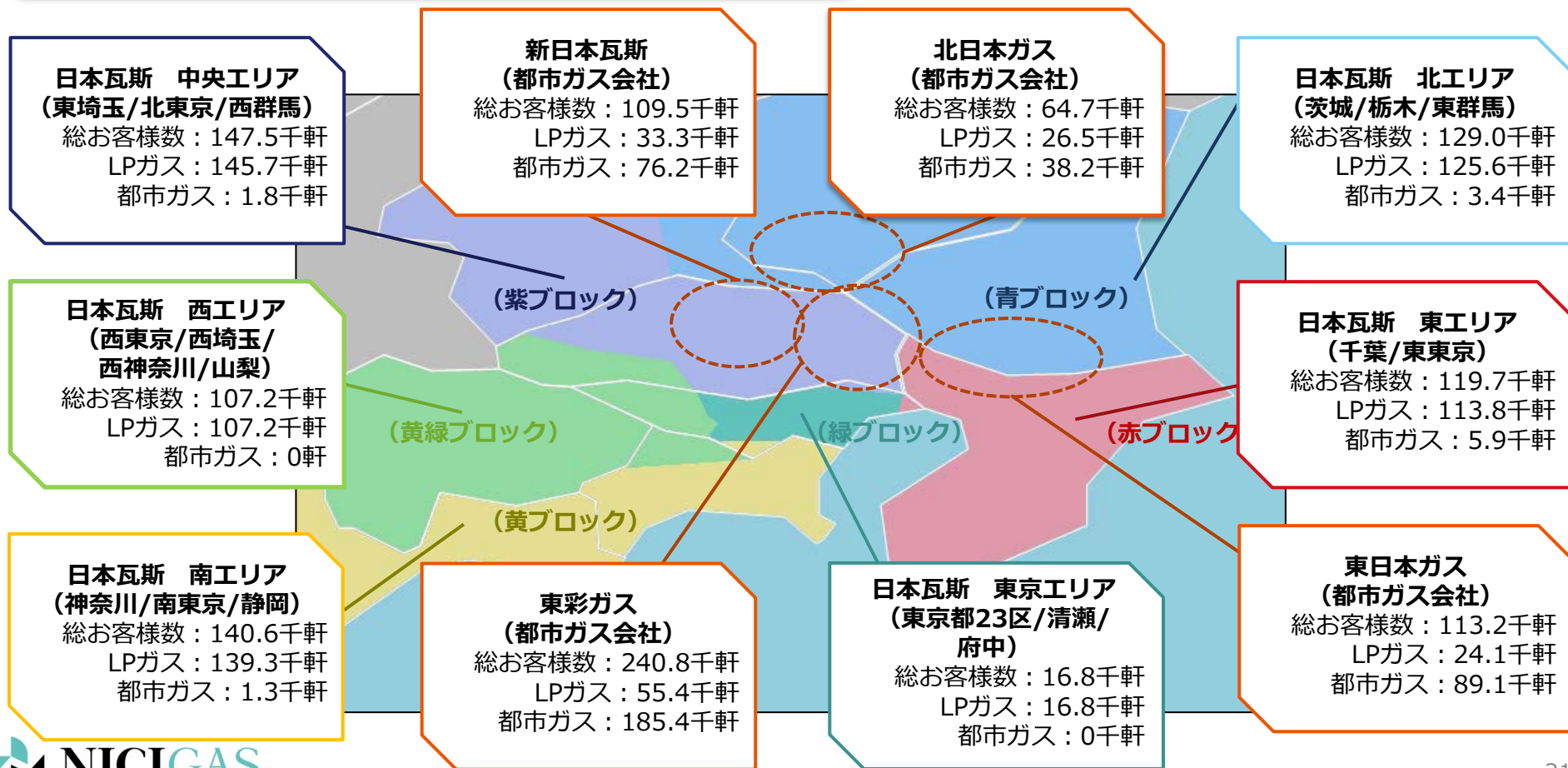
出典：当社平均仕入価格

9. 参考資料／営業エリア

10ユニットで営業体制を管理。東京支店新設

- ニチガスグループは10ユニットで営業体制を管理（ニチガスを地域で6エリアに区分+都市ガス4社）。
- 2016年10月に**東京支店を新設**。渋谷区と中央区を拠点に都市ガスのお客様獲得に注力。

ニチガスグループ営業エリア及びお客様軒数（2016年12月末）



9. 参考資料／お客様純増軒数

東彩ガスが純増牽引。新日本瓦斯がM&Aを実施。

- 17/3期3Qも着実にお客様軒数増加。
- 都市ガスの中核グループ会社である東彩ガスが純増を牽引。同じく、グループ都市ガス会社の新日本瓦斯もM&Aにより純増数を伸ばした。

お客様純増数（軒）	2015/3期 第3四半期 (4月-12月)	①2016/3期 第3四半期 (4月-12月)	②2017/3期 第3四半期 (4月-12月)	構成率 (%)	純増数の比較 (②-①)
ニチガスグループお客様純増数合計	30,916	36,148	35,336	100.0%	▲812
内、日本瓦斯 東エリア (千葉/東東京)	2,365	2,564	2,488	7.0%	▲76
内、日本瓦斯 北エリア (茨城/栃木/東群馬)	2,715	4,462	3,940	11.1%	▲522
内、日本瓦斯 中央エリア (東埼玉/北東京/西群馬)	5,952	4,735	4,509	12.8%	▲226
内、日本瓦斯 西エリア (西東京/西埼玉/西神奈川/山梨)	2,616	4,099	95* ¹	0.3%	▲4,004* ¹
内、日本瓦斯 南エリア (神奈川/南東京/静岡)	5,017	5,689	5,510* ¹	15.6%	▲179* ¹
内、日本瓦斯 東京エリア (東京都23区、清瀬、府中)	-	-	▲348* ²	▲1.0%	-
内、東彩ガス (埼玉県東部)	6,418	7,144	8,148	23.1%	+1,004
内、東日本ガス (千葉県北部/茨城県南部)	1,009	2,474	3,184	9.0%	+710
内、北日本ガス (栃木県南部)	2,411	2,012	2,287	6.5%	+275
内、新日本瓦斯 (埼玉県北部)	2,413	2,969	5,523	15.6%	+2,554

* 1. 2016年10月に西エリア、南エリア間で管轄エリアを見直し。

* 2. 2016年10月に新設。

9. 参考資料／3Q単体サマリー(16/10-12の連結実績)

ガス販売量増加。粗利益・営業利益ともに増益

- **ガス販売量増加と利益率向上により粗利益伸長（前期比+10億円）**。積極投資による販管費増加（同+7億円）を吸収し、**営業利益は増益（同+3億円）**。
- お客様純増数が増加（前期比+1,609軒）。新日本瓦斯がM&Aを実施。

LPガス + 都市ガス	2016/3期 3Qのみ(10月-12月)	2017/3期 3Qのみ(10月-12月)	増 減	増減率(%)
PL(億円)				
売上高	286	271	▲15	▲5.2%
(LPガス事業)	169	169	+0	+0.0%
(都市ガス事業)	117	102	▲15	▲12.8%
粗利益	127	137	+10	+7.9%
販管費	110	117	+7	+6.4%
(顧客獲得費用*)	13	16	+3	+23.1%
営業利益	17	20	+3	+17.6%
(LPガス事業)	10	12	+2	+20.0%
(都市ガス事業)	7	8	+1	+14.3%
顧客獲得費用を除く営業利益	30	36	+6	+20.0%
当期純利益	11	14	+3	+27.3%
業容				
お客様軒数(純増)(軒)	11,854	13,463	+1,609	+13.6%
お客様軒数(軒)	1,144,386	1,189,113	+44,727	+3.9%
ガス販売量(千トン)	147	155	+8	+5.4%
(LPガス事業)	73	77	+4	+5.5%
(都市ガス事業)	74	78	+4	+5.4%