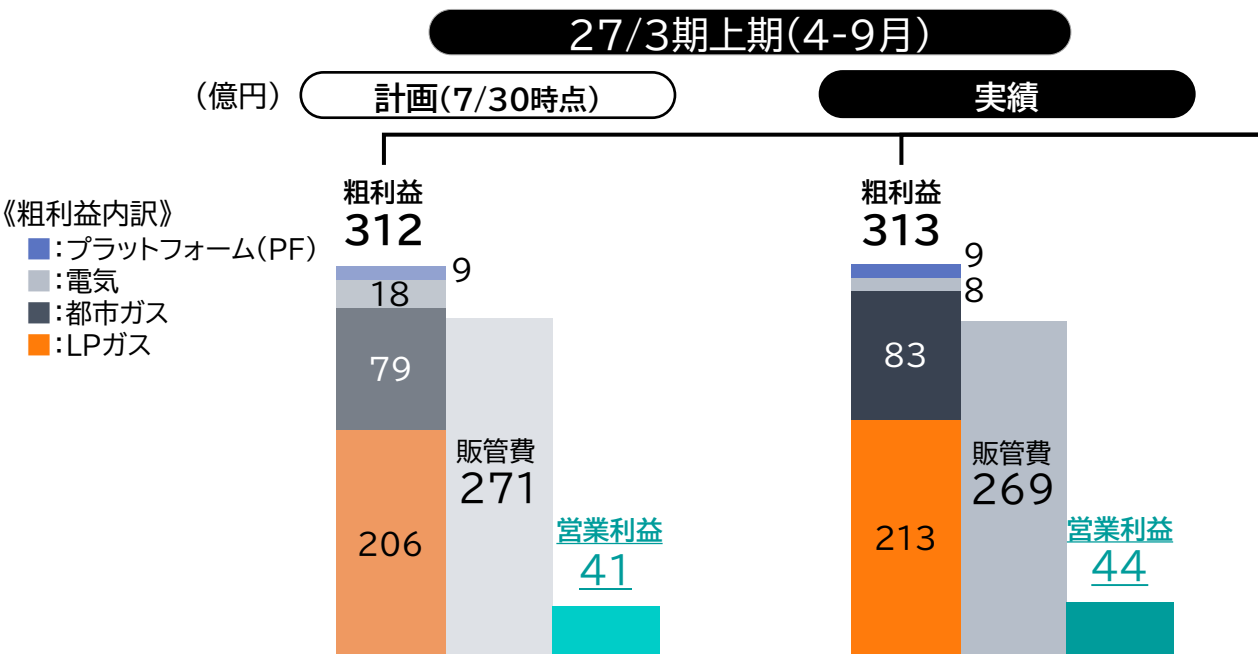


2027年3月期 第2四半期 決算説明資料(2026年10月29日)



計画比① 27/3期上期実績(26/4-9月)

粗利益は計画比+1億。LPと都市ガスが上振れ、電気は下振れた。夏場の低気温がガスにプラス、電気にマイナスに作用した。販管費は計画内にコントロールし、営業利益は計画比+3億。



粗利益のポイント

()内は計画比、単位は億円

計画比+1億

PF (0)

- 計画通り。着実に利用社数を拡大

電気 (▲10)

- 燃料価格の動きが影響し利幅縮小
- 気温影響により販売量減

都市ガス (+4)

- 家庭用は気温影響で販売量増

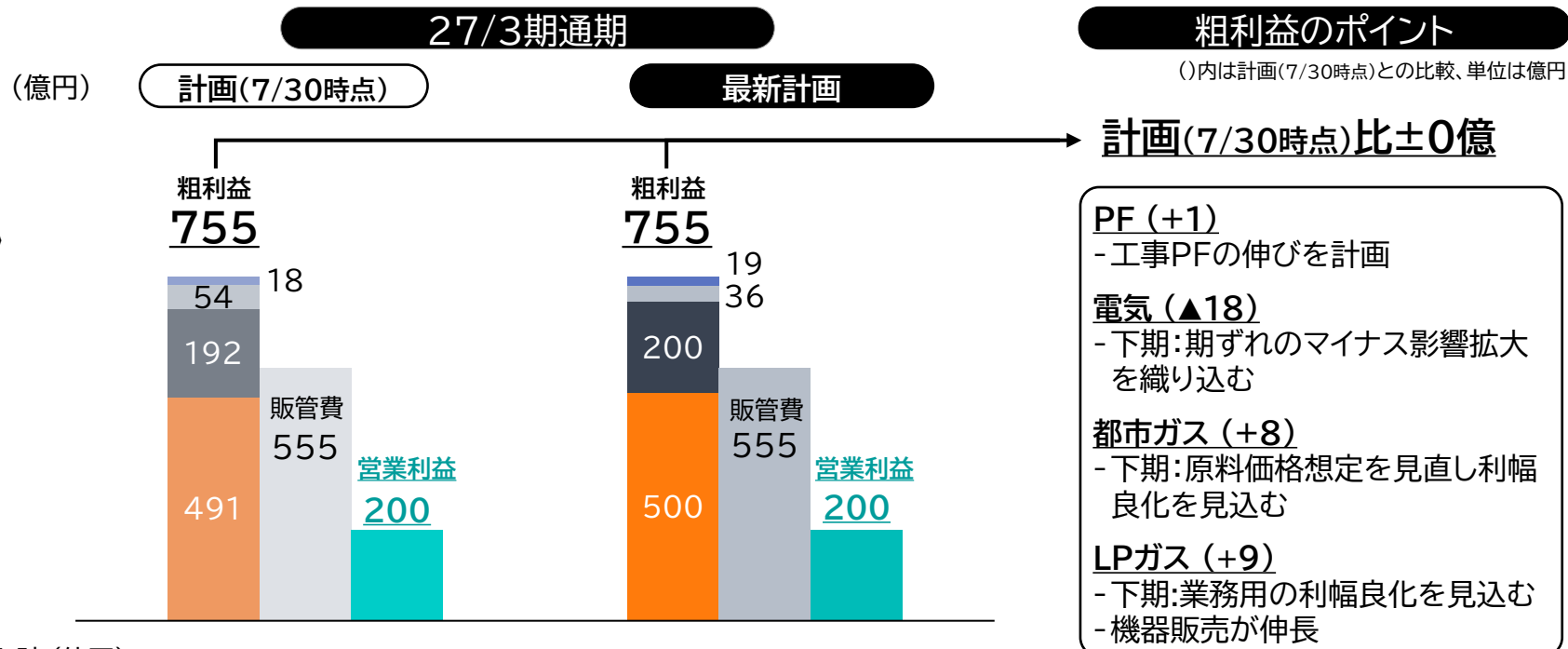
LPガス (+7)

- 家庭用は気温影響で販売量増
- 業務用は想定比で利幅良化
- 機器販売が伸長

全セグメント計 (億円)

			+/-
粗利益	312	313	+1
販管費	271	269	▲2
営業利益	41	44	+3
純利益	28	29	+1
EPS (分割後ベース)	8.8円	9.1円	+0.3円

粗利益は通期755億、営業利益は通期200億を据え置く。ガス・機器等の粗利拡大が、電気の燃料価格上昇による短期的なマイナス影響を吸収。



粗利益	755	755
販管費	555	555
営業利益	200	200
純利益	140	140
EPS (分割後ベース)	44.1円	44.1円

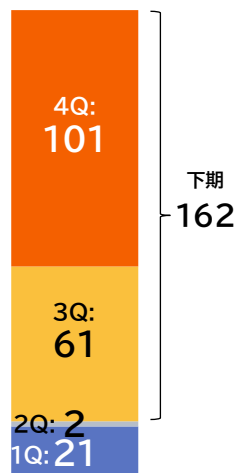
計画詳細	上期(実)	下期(計)
原油CIF価格 (\$/b)	103	95
為替レート (円/US\$)	159	160

計画比③ 27/3期営業利益見通し

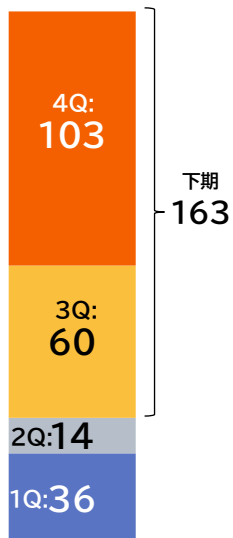
下期粗利益は、旧計画比(7/30時点)でLPと都市ガスが増加し、電気は期ずれのマイナス影響拡大を想定。販管費は通期555億を据え置く。

	25/3期(実)	26/3期(実)	27/3期(計)
営業利益 (億円)	185	213	200

四半期毎
営業利益
(億円)

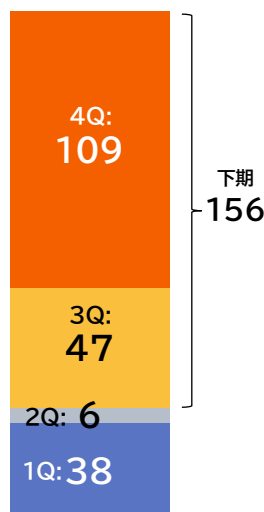


25/3期



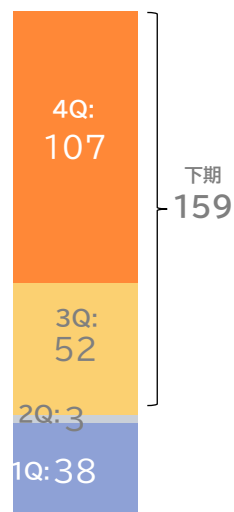
26/3期

最新計画
(10/29時点)



27/3期(計)

計画
(7/30時点)



◆計画(7/30時点)との比較

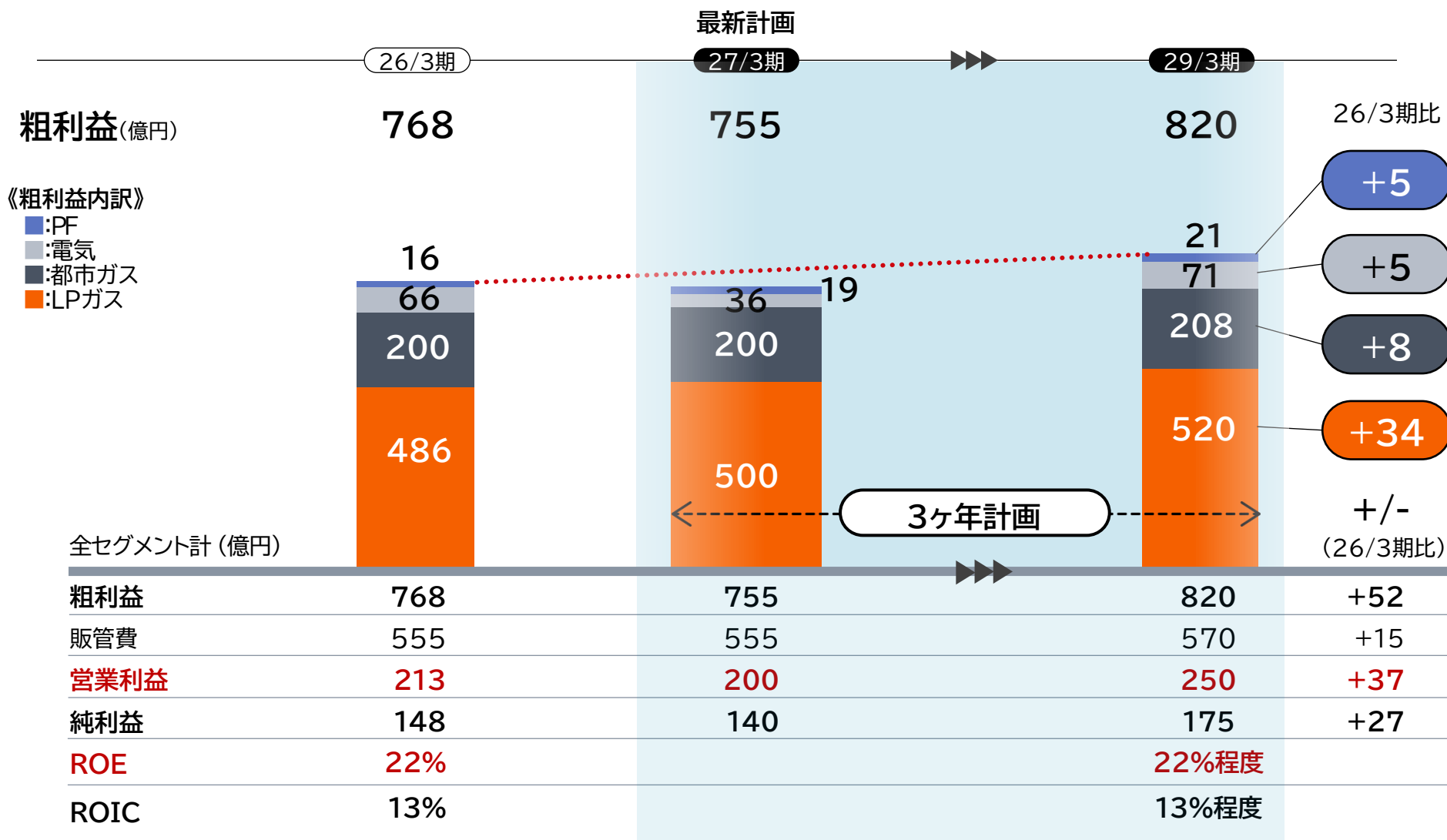
<下期の営業利益>
(7/30時点): 159億
(最新計画): 156億
▲3億

<内訳>

粗利益	▲1億
: LPガス	+2億
: 電気	▲8億
: 都市ガス	+4億
: PF	+1億
販管費	+2億
: その他	+2億

計画比④ 3ヶ年計画(27/3~29/3期) 利益計画の詳細

オーガニック成長を通じて、29/3期に営業利益250億を計画。ROE22%程度は、資本効率性に対するコミットメント。着実な利益成長によりROEを向上。



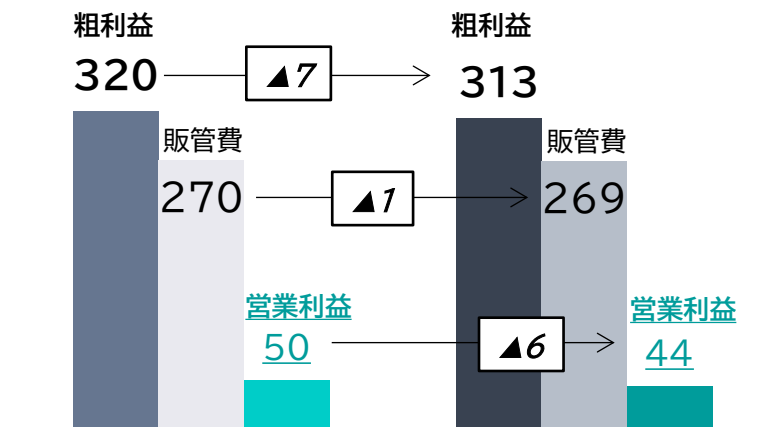
前期比① 27/3期上期実績サマリー

粗利益は前期比▲7億。LPが家庭用・業務用ともに伸長。電気は販売量が伸びず、燃料価格の動きも影響して減。販管費は伸びを抑制し、営業利益は前期比▲6億。

粗利益/販管費/営業利益 (億円)

26/3期 上期(4-9月)

27/3期 上期(4-9月)



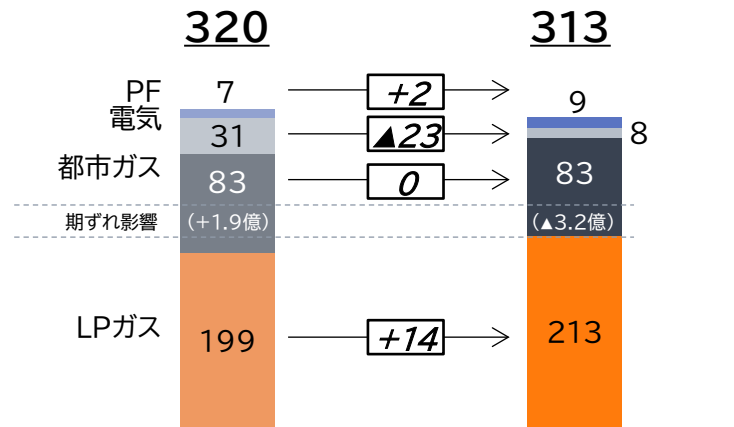
	26/3期上期	27/3期上期
純利益 (億円)	34	29
EPS (分割後ベース)	10.5円	9.1円

粗利益内訳 (億円)

*実数の単位未満は端数処理
*新セグメントに組み替えて開示

26/3期 上期(4-9月)

27/3期 上期(4-9月)



販売量	26/3期上期	27/3期上期
LPガス (千ト)	114	120
都市ガス (千ト)	142	144
電気 (GWh)	811	704

上期の販管費は計画通りに進捗。インフレ環境を意識した資機材の先行手配による費用増加分を、顧客獲得費用等の適正化により吸収。通期計画555億は据え置く。

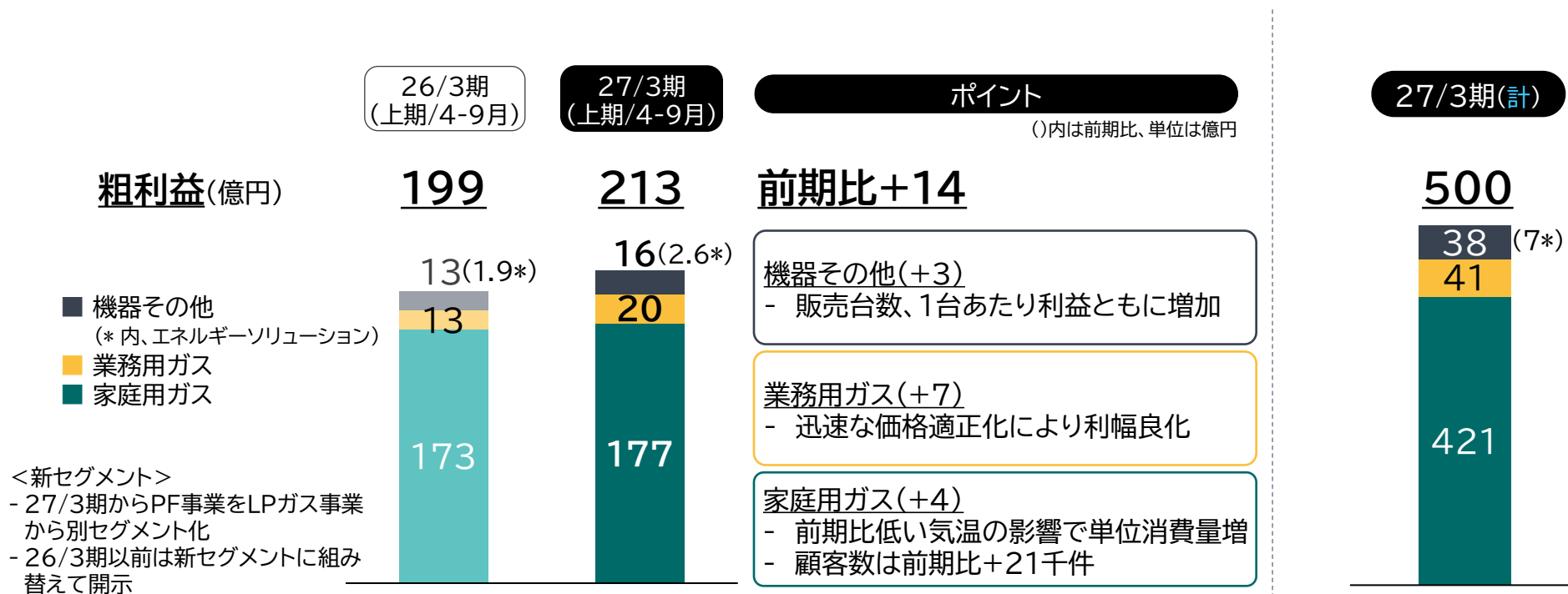
*実数の単位未満は端数処理。進捗率は27/3期計画と実績を億円表示処理後に算出

販管費明細 (億円)	27/3期		進捗 *対通期計	ポイント	26/3期	
	通期計画	上期(実)			通期(実)	上期(実)
1. 人件費	155	75	48%	・ ベースアップ(昇給率4.0%)等の人的資本投資を継続しつつ、計画内でコントロール	151	72
2. 減価償却費 (*i)	82	39	48%		82	40
3. 顧客獲得費用 (*ii)	48	21	44%	・ 計画比▲2億、営業現場における顧客獲得時諸費用の最適化を進めている	48	24
4. IT費用	41	20	49%		44	23
5. 手数料等 (*iii)	50	25	50%		50	25
6. ガス関連機材等	32	21	66%	・ 計画比+3億、上期は供給設備の先行手配によりプラス。下期も調達環境を意識し、最適発注を検討	35	20
7. ガスボンベ運搬費	35	15	43%		33	13
8. 修繕費用 (*iv)	22	10	45%		24	9
9. 租税公課・事業税	21	11	52%		21	11
10. 通信費 (*v)	12	5	42%		11	5
11. 広告宣伝費	12	5	42%		10	4
12. 旅費交通費	7	4	57%		7	4
13. コールセンター	5	2	40%		5	2
14. その他	33	16	48%		34	18
合計	555	269	48%		555	270

(*i) IT関連の償却は「4. IT費用」、のれんの償却は「14. 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) ボンベや機材等の修繕費、ボンベ検査費用 (*v) 顧客とのコミュニケーション費用、スペース蛍通信費用

粗利益は増益。家庭用は、顧客増と気温影響で販売量増。業務用は、迅速な価格適正化により前期比で利幅良化。機器は高効率給湯器・コンロを中心に販売伸長。



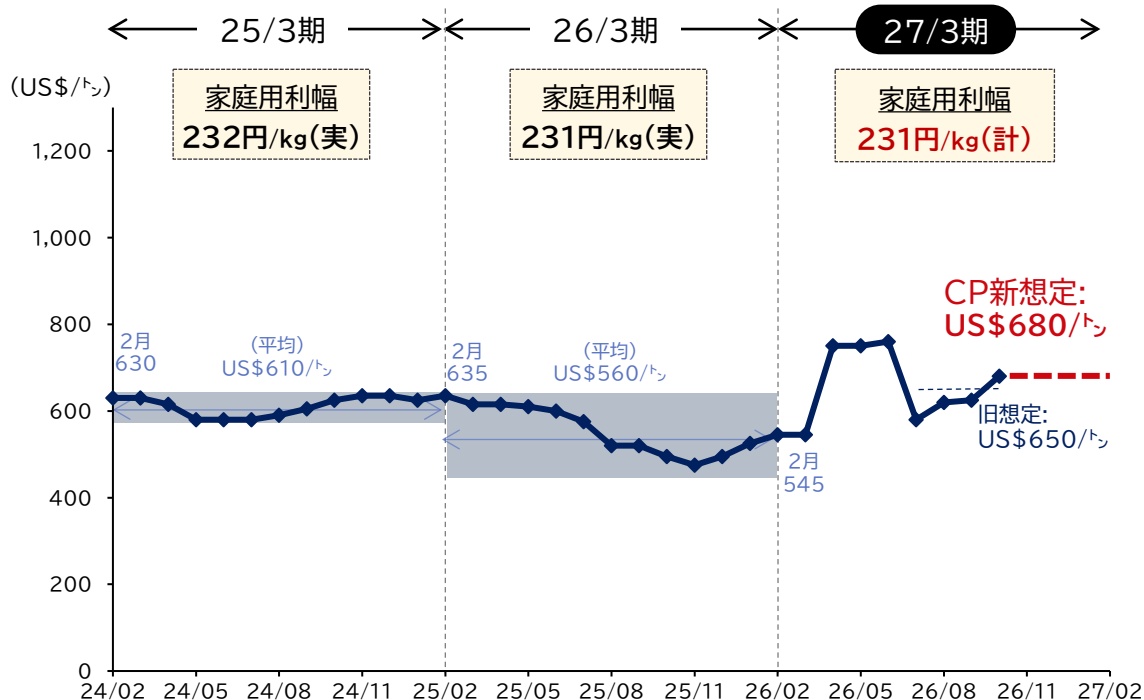
	26/3期上期	27/3期上期	+/-
利幅 (円/kg) (家庭用・業務用)	163円	164円	+1円
販売量 (千トン)	家庭用	69	+4
	業務用	51	+2
顧客数 (26/9末時点) (千件)	1,041	1,062	+21
ハイブリッド給湯器 (千台)	3.0	3.5	+0.5

M&A(27/3期 上期)
1.5千件/13社

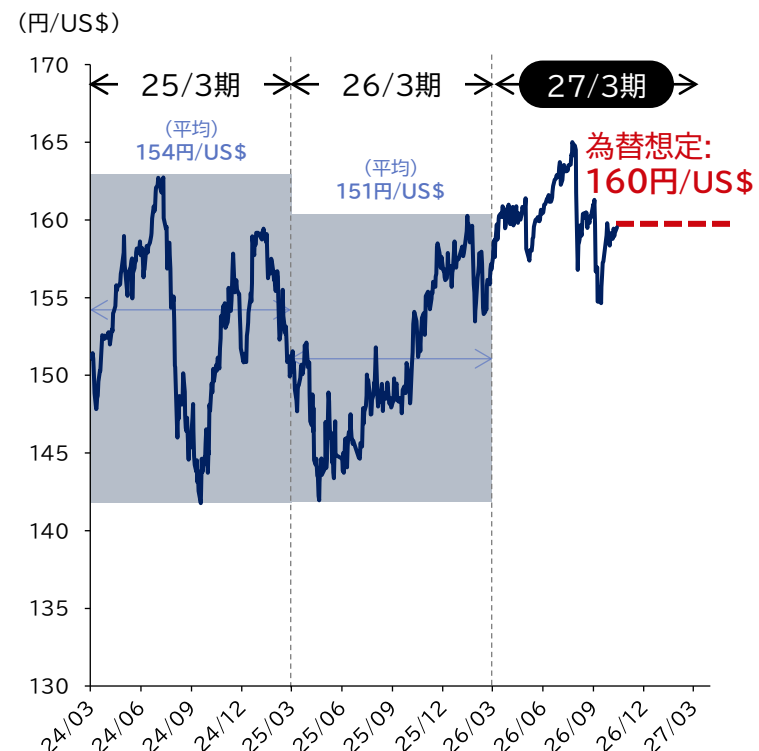
		27/3期(計)
利幅 (円/kg) (家庭用・業務用)		159円
販売量 (千トン)	家庭用	183
	業務用	107
顧客数 (27/3末時点) (千件)		1,081
ハイブリッド給湯器 (千台)		8.0

上期の原価はほぼ想定通り。26/11月以降は、CP想定をUS\$680/ト、為替想定を160円/US\$とする。通期の家庭用利幅は230円/kg程度の水準を維持。

LPガス原料価格(CP)の推移



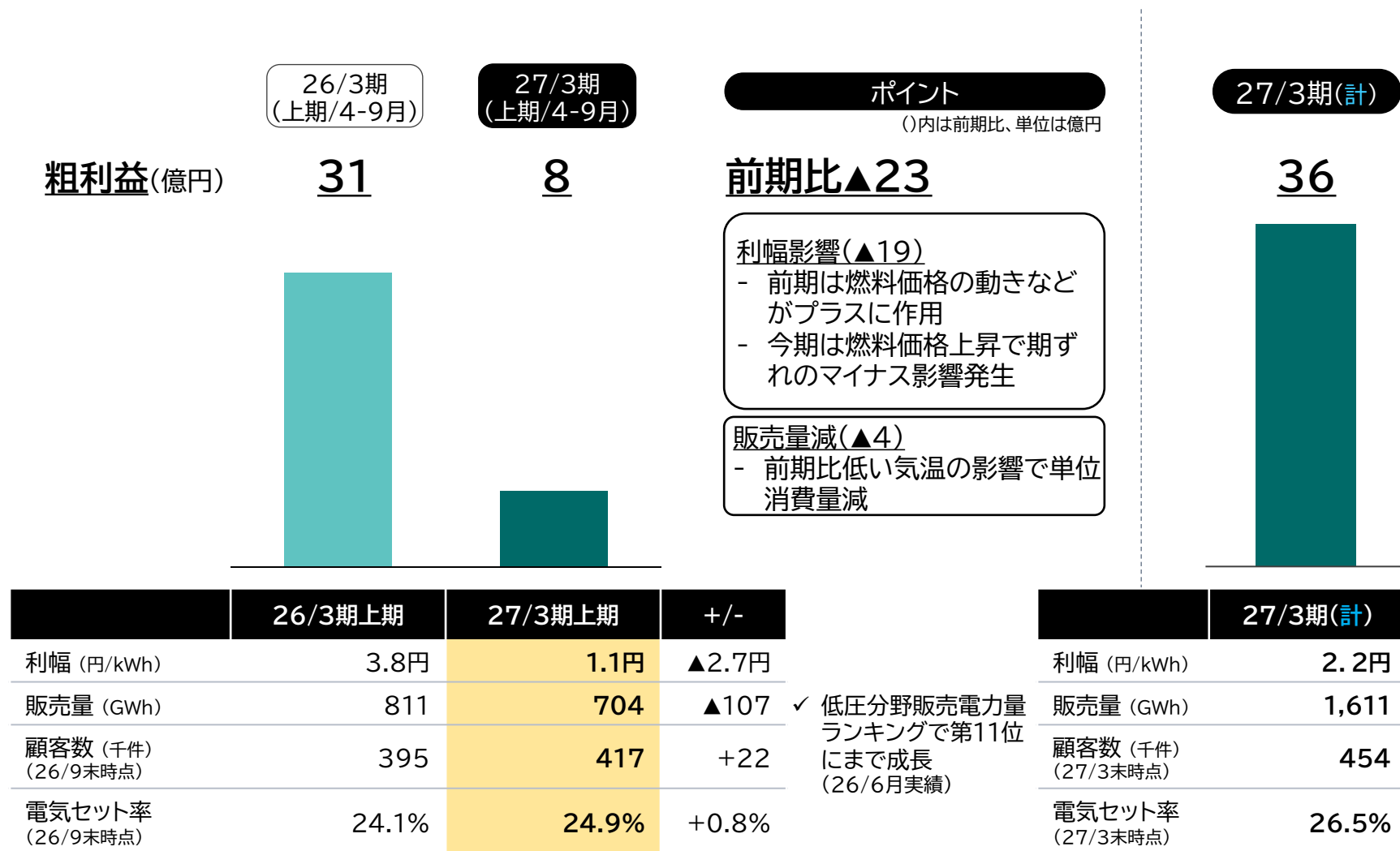
為替相場(TTS)



(US\$/ト)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2024年	620	630	630	615	580	580	580	590	605	625	635	635
2025年	625	635	615	615	610	600	575	520	520	495	475	495
2026年	525	545	545	750	750	760	580	620	625	680		

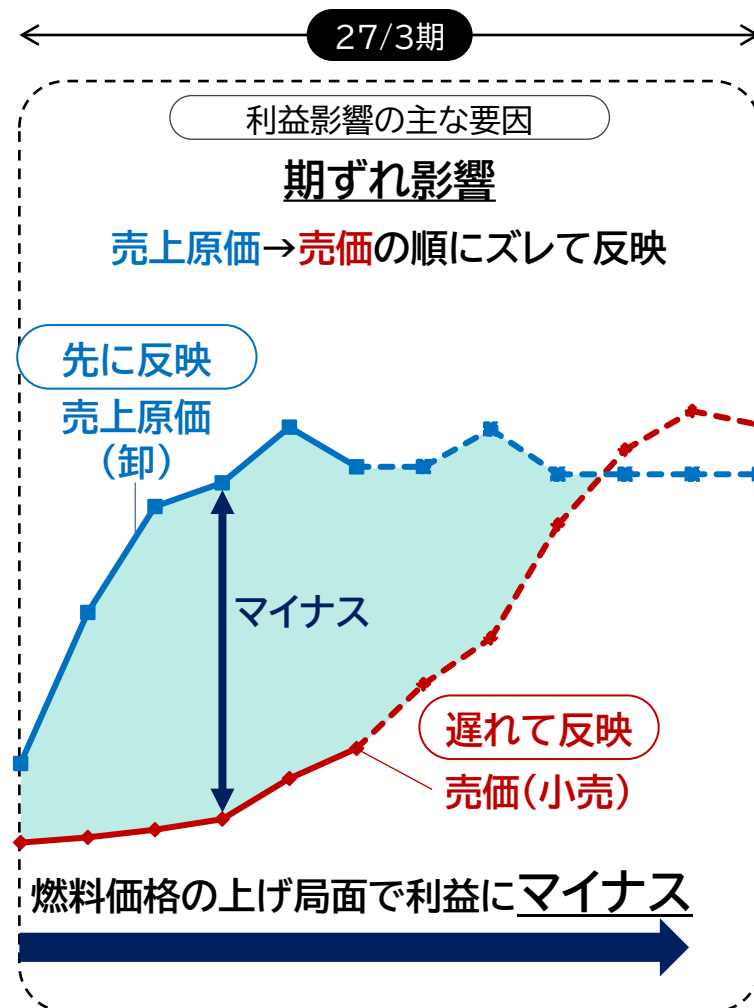
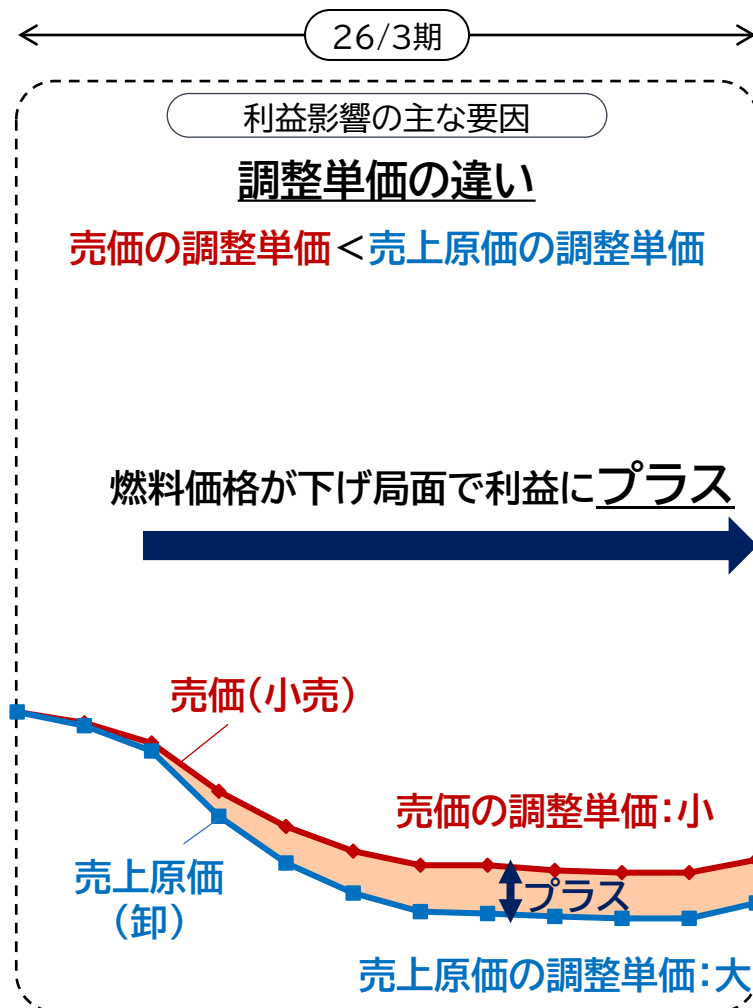
*ハイライトは27/3期上期の原価
 * CPは概ね2～3ヶ月後の原価を構成
 * 機動的に適正利幅を確保
 (商品の性質上、対象外もあり)

粗利益は前期比▲23億。燃料価格の動きが影響し利幅縮小、気温影響で販売量減。
下期はWebマーケティングやコミュニティ連携強化により顧客獲得を加速。

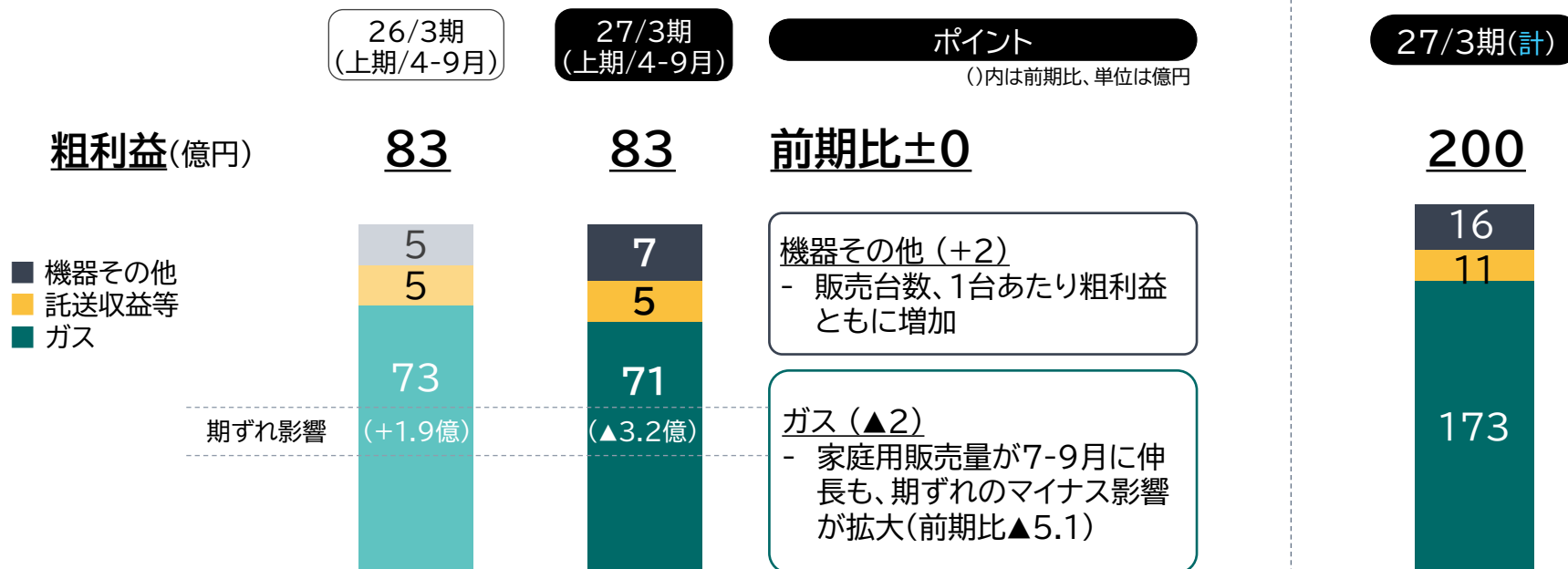


27/3期から燃料費調整において期ずれの影響が発生。27/3期は燃料価格の上昇が続き、大幅なマイナス影響を見込む。燃料価格の下げ局面ではプラス影響に転じる。

燃料費調整における調整単価の推移イメージ



粗利益は前期比横ばい。機器販売が伸長し、ガスは期ずれ影響で利幅縮小。顧客数は安定的に増加（前期比+18千件）。下期は、顧客接点の強化・拡充を通じて顧客獲得を加速。



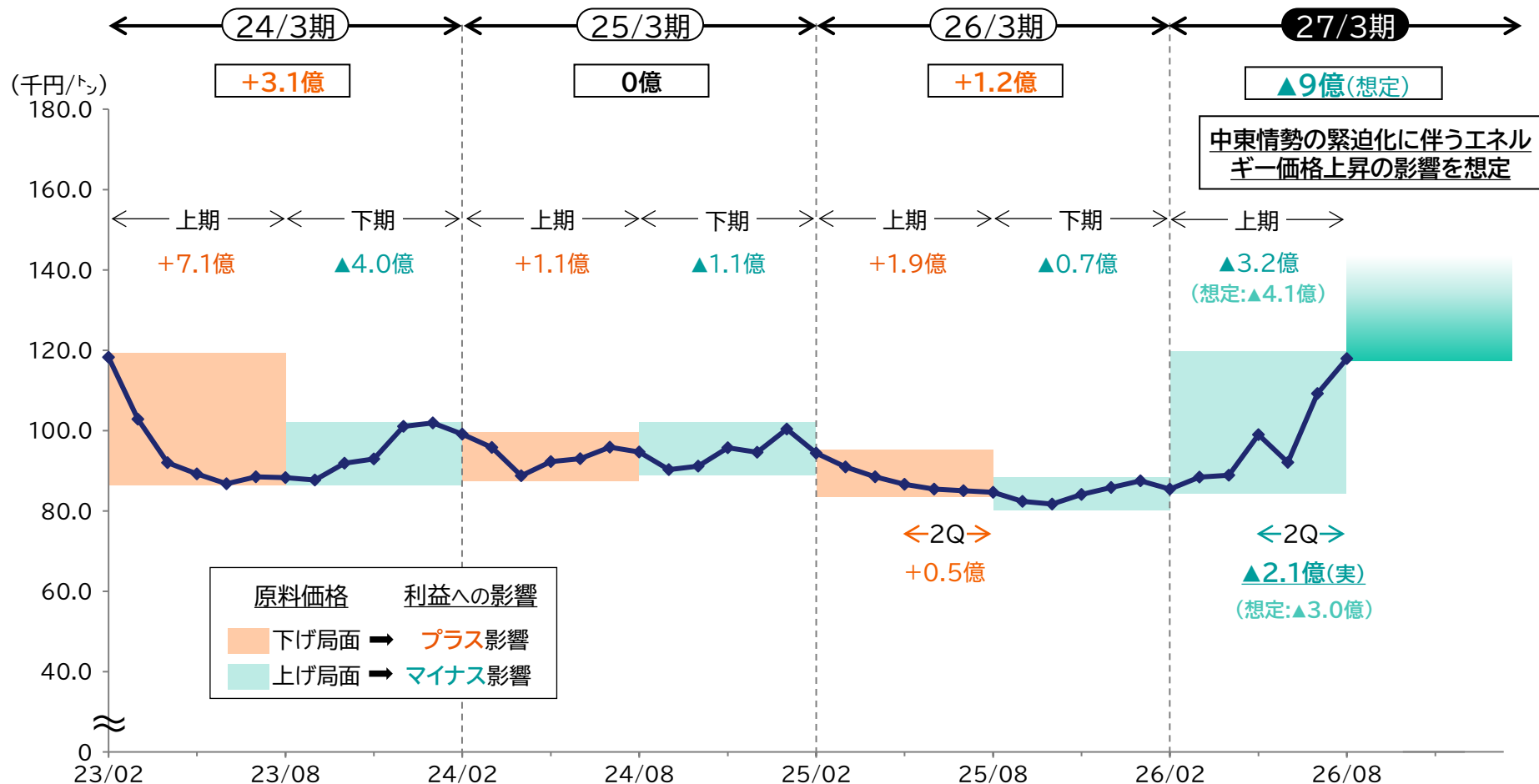
	26/3期 上期	27/3期 上期	+/-
期ずれ影響 (億円)	+1.9	▲3.2	▲5.1
販売量 (千トン)			
家庭用	52	52	0
業務用	90	92	+2
顧客数 (26/9末時点) (千件)	598	616	+18

	27/3期(計)
期ずれ影響 (億円)	▲9
販売量 (千トン)	
家庭用	151
業務用	195
顧客数 (27/3末時点) (千件)	629

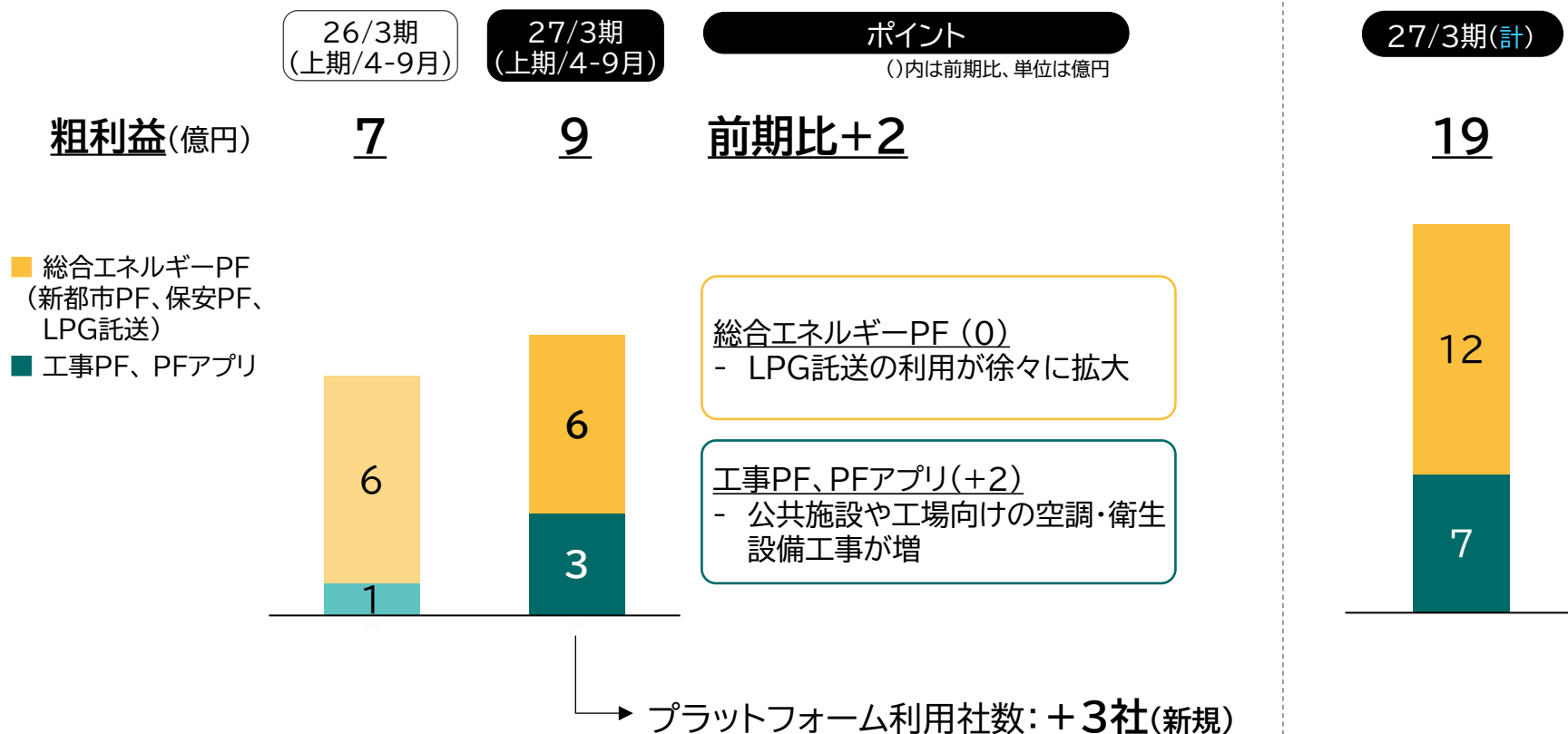
上期(4-9月)期ずれ影響は、▲3.2億(想定比+0.9億)。足元の市況を踏まえて、通期期ずれ影響は▲11億→▲9億に見直す。

LNG原料価格(CIF)*の推移

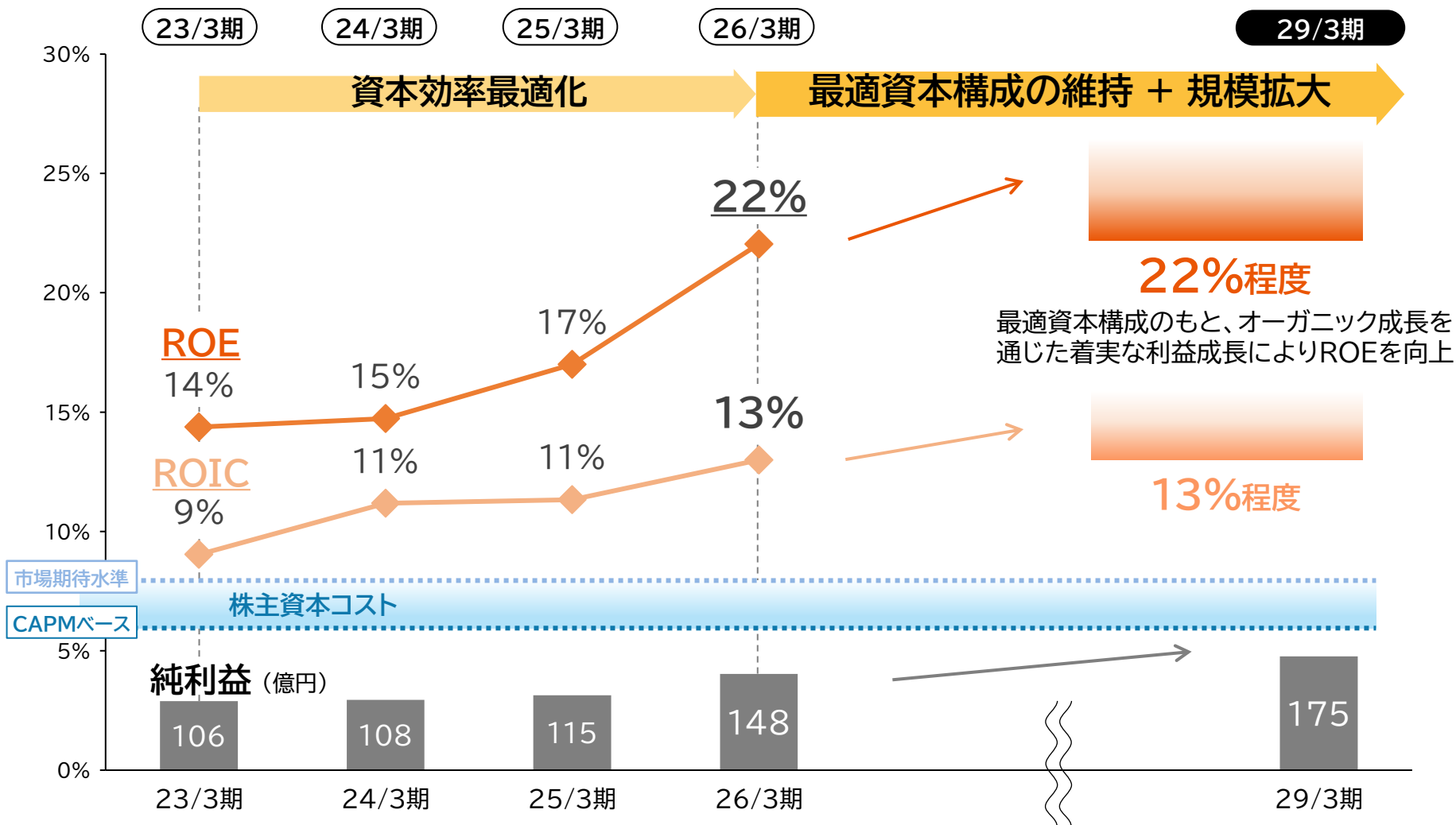
*CIF: 日本に輸入されるLNGの平均価格



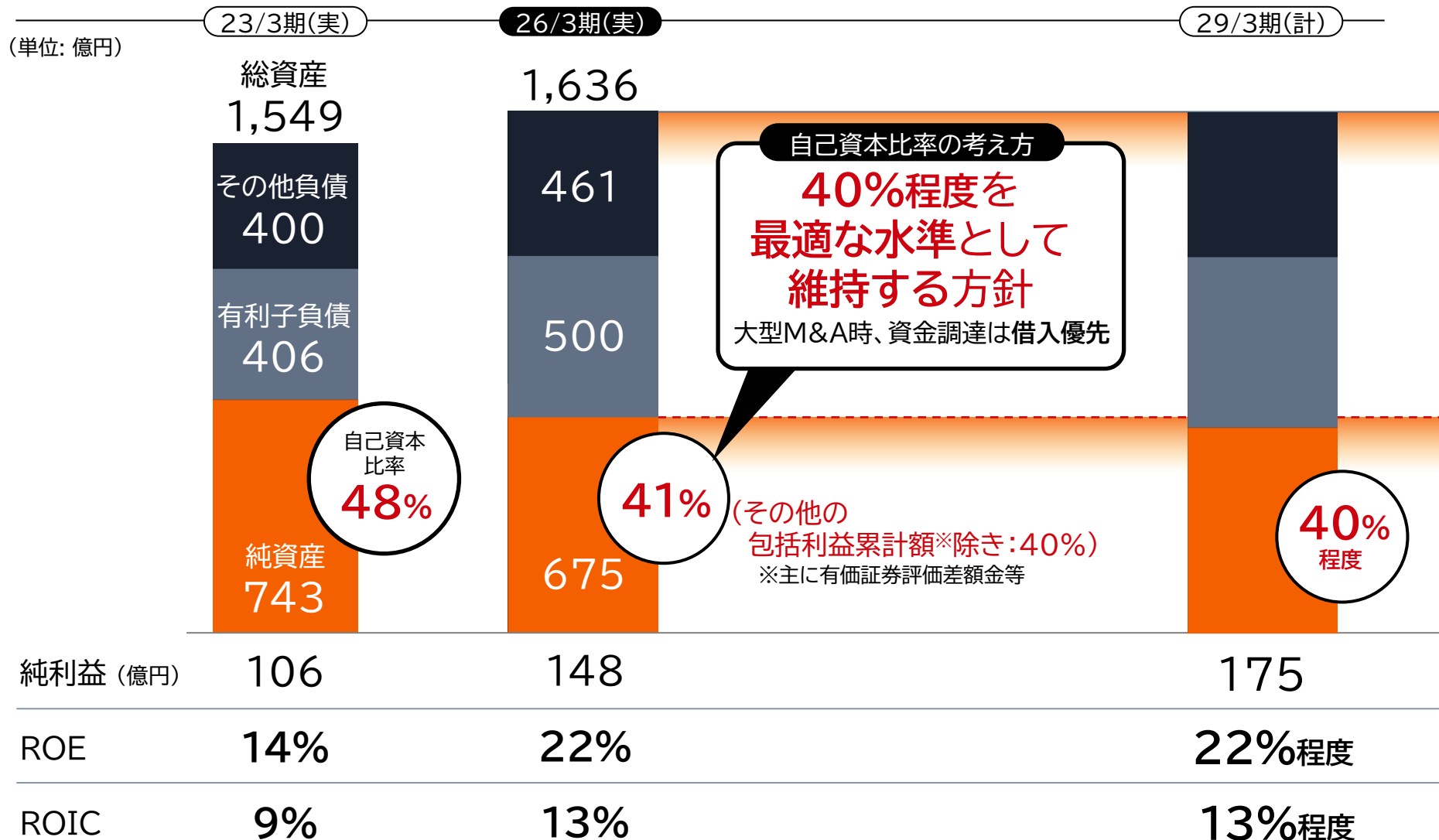
粗利益は増益。託送・PFアプリ中心に利用社数が増加。工事PFは空調・衛生設備工事が伸びて増。保安PFは定期保安調査に加え、開閉栓も順次対応エリア拡大。業界の人手不足を背景に対応件数の増加を見込む。



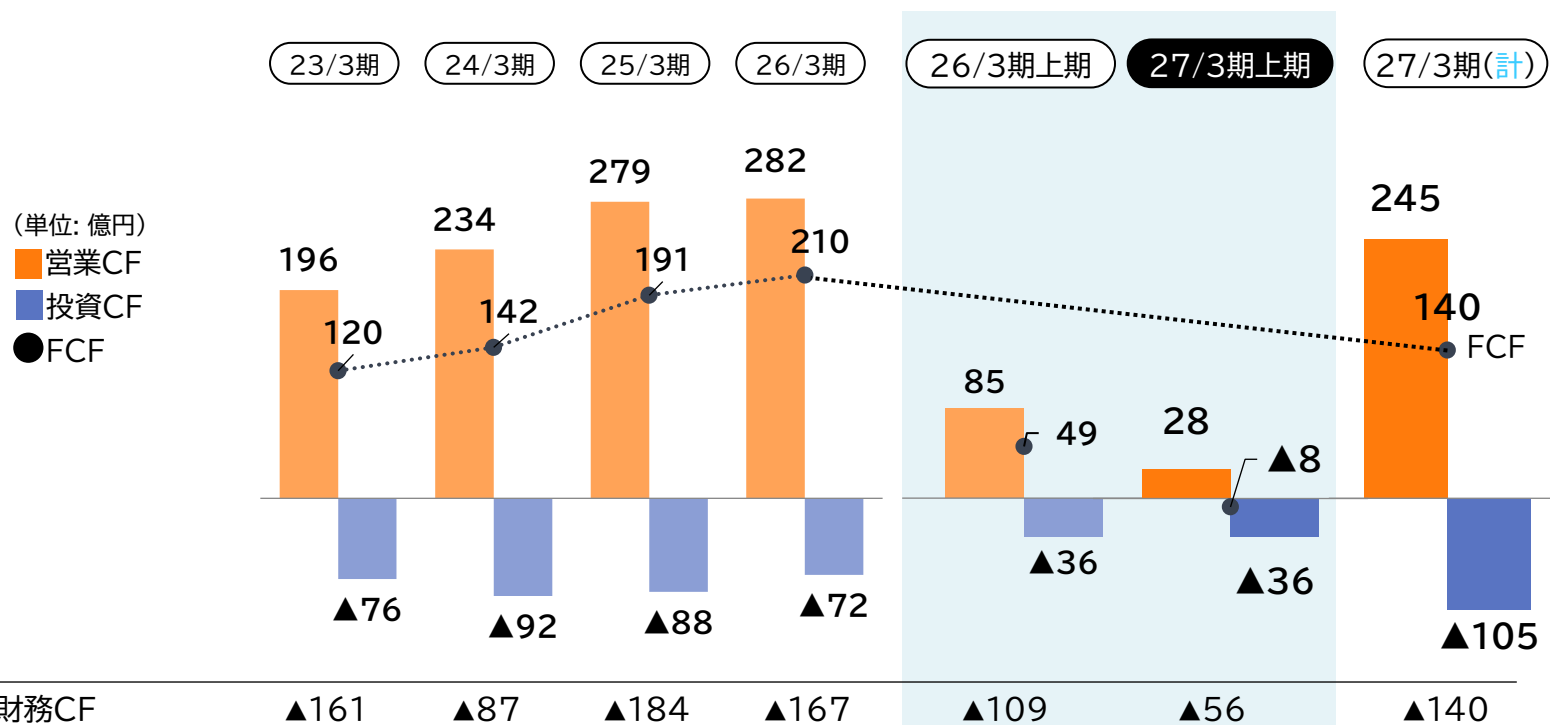
高い資本効率と着実な利益成長を継続し企業価値を高める。中長期的な経済的付加価値(EP)の最大化を重視し、規律ある資本配分のもと成長投資を増やす。



不必要な株主資本を持たない方針を堅持し、高い資本効率を持続するため、資産規模を大きく増やさず自己資本比率を40%程度に維持。



上期の営業CFは、燃料価格上昇による在庫単価増加等により前期比減。投資CFは、LPガス商圈買収を中心に成長領域への投資を着実に実行する。



投資内訳 (億円)	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	26/3期上期	27/3期上期	27/3期(計)
LPG	16	25	24	22	6	15	48 (償却)
内、LP 商圈買収	3	5	11	5	2	4	25 内、▲7
ICT	29	30	21	12	8	4	12 ▲17
都市ガス	33	41	45	44	22	23	45 ▲52
その他 (投資有価証券等)	▲2*	▲5*	▲2*	▲6*	0	▲6*	-

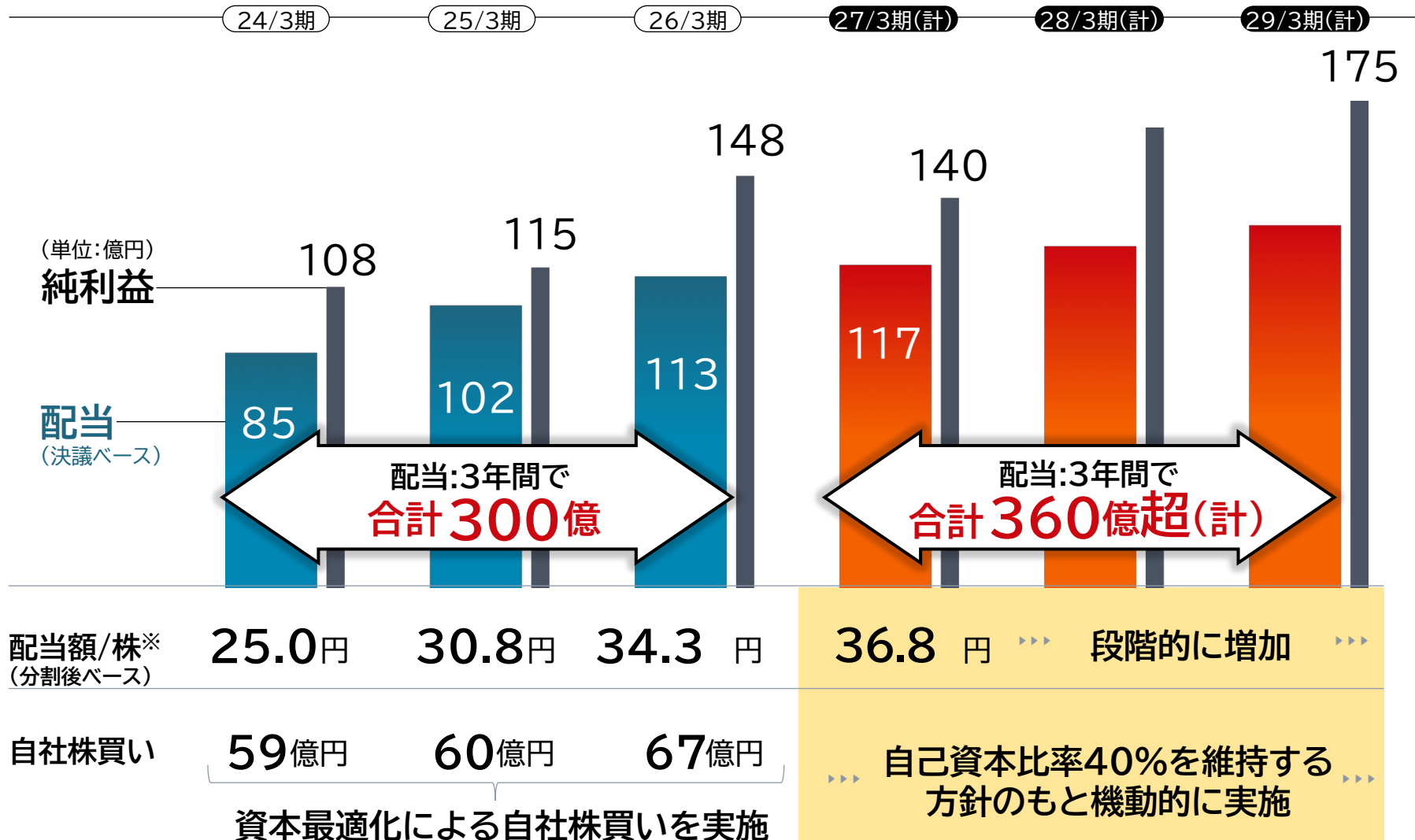
(*マイナス表記はキャッシュフローにプラス)

✓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

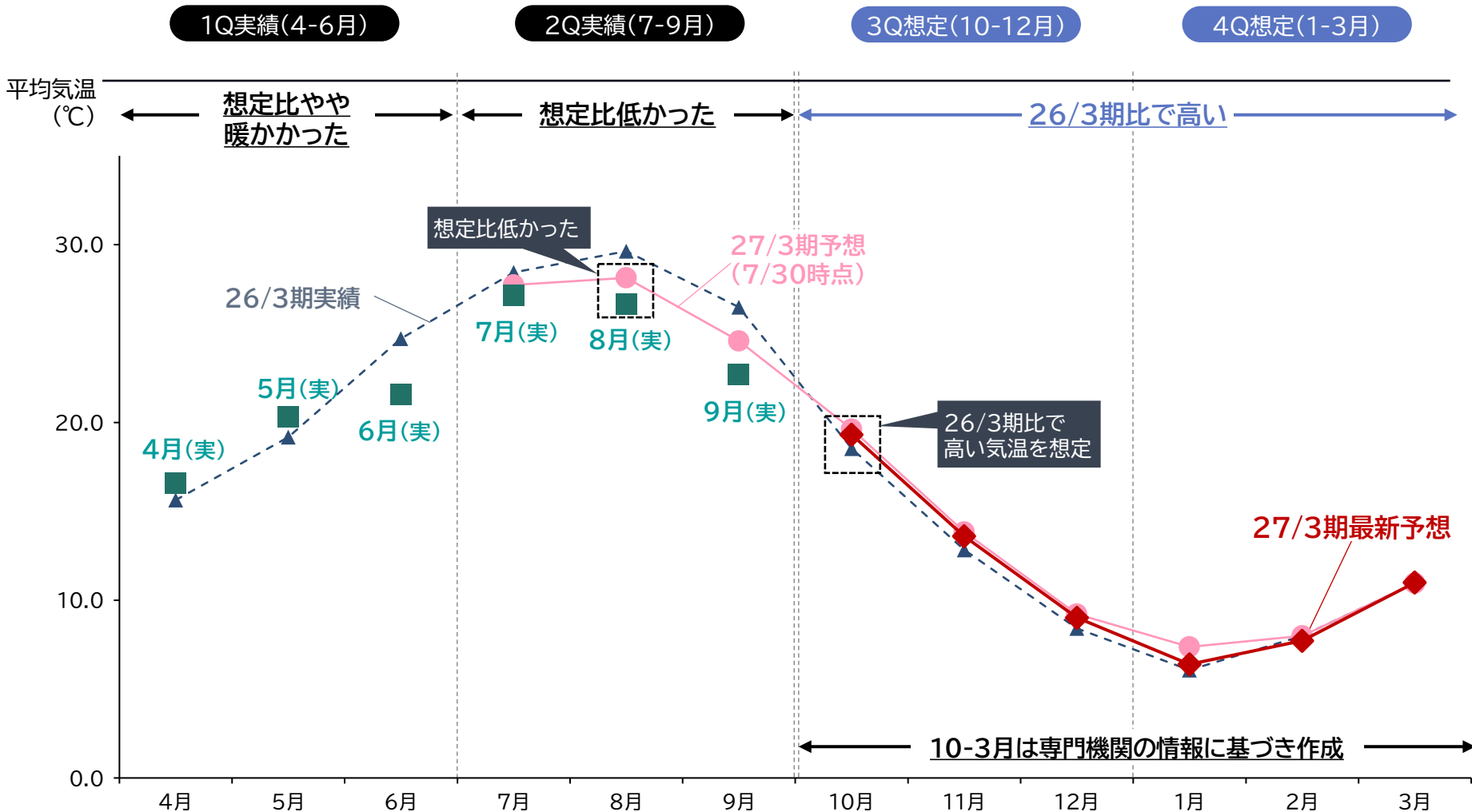
不必要な株主資本を持たない方針のもと、配当に重点を置きながら株主還元を拡充。

①大規模投資なく顧客基盤を拡大、②安定的なCF創出により、持続的な高配当を実現。



※ 株式分割後ベース(2026年10月1日を効力発生日とし、普通株式1株につき3株で分割を実施)。小数点第2位を四捨五入

2Q(7-9月)気温は想定比低かった。前期比でも低い気温となった。
下期の気温想定は大きく変えず、前期比では高い気温を想定。



※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)

参考資料② セグメント別主要数値

粗利益※(億円)	25/3期	26/3期	27/3期		見直しのポイント	29/3期 (計)
			計画(7/30時点)	(最新計画)		
LPガス (機器その他含む)	483	486	491	500		520
期末顧客数 (千件)	1,030	1,051	1,081	1,081		1,141
販売量 (千ト) 家庭用/業務用	178/109	181/106	179/106	183/107		188/115
単位消費量 (kg/件)	208	206	198	202	上期実績を踏まえて見直す	197
家庭用利幅 (円/kg)	232	231	234	231	下期CP想定をUS\$650→680/トに見直す	232
ハイブリッド給湯器 販売台数 (千台)	5.3	7.2	8.0	8.0		8.0
都市ガス (機器その他含む)	196	200	192	200		208
期末顧客数 (千件)	590	609	629	629		669
販売量(千ト) 家庭用/業務用計	344	338	343	346	上期実績を踏まえて見直す	359
期ずれ影響 (億円)	0	+1.2	▲11	▲9	下期の原料価格想定を見直す	0
電気	52	66	54	36		71
期末顧客数 (千件)	381	404	454	454		554
電気セット率 (%)	23.5	24.3	26.5	26.5		30.1
販売量 (GWh)	1,587	1,723	1,761	1,611	上期実績を踏まえて見直す	2,166
利幅 (円/kWh)	3.3	3.8	3.1	2.2	下期の燃料価格想定を見直す	3.3
プラットフォーム	14	16	18	19		21

※新セグメントに組み替えて開示

原価の変動リスクを極力抑制しながら長期の安定調達を実現。
原料価格の変動による利益への影響を想定し機動的に対応。

LPガス

ニチガスの調達

- ・調達元：元売・商社
⇒約10社から分散して調達

原料価格変動→利益影響

- ・家庭用：価格改定により利益影響少ない
- ・業務用：売価は原料価格に連動、
期ずれ影響発生

期ずれ影響(業務用)

原料価格	利益への影響
下げ局面	⇒ マイナス影響
上げ局面	⇒ プラス影響

主な原料価格指標

- ・CP価格、MB価格、為替

電気

ニチガスの調達

- ・調達元：東京電力グループ
⇒長期契約のもと100%相対で
安定調達

原料価格変動→利益影響

- ・燃料費調整で対応、期ずれ影響発生
- ・短期で利益影響アリ、
長期で利益影響少ない

期ずれ影響

原料価格	利益への影響
下げ局面	⇒ プラス影響
上げ局面	⇒ マイナス影響

主な原料価格指標

- ・CIF価格(LNG、原油、石炭)、為替

都市ガス

ニチガスの調達

- ・調達元：東京電力グループ、他
⇒長期契約で安定調達

原料価格変動→利益影響

- ・原料費調整制度で対応、期ずれ影響発生
- ・短期で利益影響アリ、
長期で利益影響少ない

期ずれ影響

原料価格	利益への影響
下げ局面	⇒ プラス影響
上げ局面	⇒ マイナス影響

主な原料価格指標

- ・CIF価格(LNG)、為替