

|| 企業調査レポート ||

東邦ガス

9533 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年6月16日(月)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 事業概要	01
3. 業績動向	02
4. 成長戦略	02
5. 株主還元策	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 事業概要	06
1. 同社の強み	06
2. ガス事業：特徴と業績動向	07
3. LPG・その他エネルギー事業：特徴と業績動向	08
4. 電気事業：特徴と業績動向	09
5. その他事業：特徴と業績動向	10
■ 業績動向	11
1. 2025年3月期通期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 成長戦略・トピック	14
1. 新中期経営計画（～2028年3月期）で経常利益300億円を目指す	14
2. コア事業でキャッシュ創出、戦略事業に投資し利益成長を目指す	15
■ 株主還元策	18

■ 要約

**東海 3 県を地盤に都市ガス、LPG、電気、周辺事業を展開する総合エネルギープロバイダー。
 新中期経営計画では戦略事業の成長等により
 連結経常利益 300 億円を目指す。
 自社株買いを含めた総還元性向で 100% 超**

1. 会社概要

同社は、愛知県、岐阜県、三重県を地盤に、都市ガスから LPG、電気、周辺事業を展開する総合エネルギープロバイダーである。基本理念は「東邦ガスは、グループ各社とともに、人々との信頼のきずなを大切に、うるおいと感動のあるくらしの創造と魅力にあふれ、いきいきとした社会の実現に寄与します。」であり、地域社会への貢献を実践している。2022 年に 100 周年を迎えた歴史ある企業であり、時代とともにエネルギーの原料転換（石炭→石油→天然ガス）を経験し、脱皮を繰り返してきた。現在進行中のグループビジョンや中期経営計画では、電気事業や海外事業、さらにはエネルギー事業の枠を超えた分野の成長も計画している。都市ガス事業においては、東京ガス<9531>、大阪ガス<9532>とともに業界トップ 3 社の 1 社であり、ものづくり産業が盛んな東海 3 県において、業務用の販売量が多いのが同社の特徴である。2025 年 3 月期末時点、子会社 32 社及び関連会社 40 社、従業員数 6,074 名を擁し、都市ガス、LPG、電気のトータルで地域の顧客約 308 万件にエネルギーを提供している。

2. 事業概要

同社の事業セグメントは、ガス事業、LPG・その他エネルギー事業、電気事業、その他事業に分かれる。ガス事業では、主に愛知県、岐阜県、三重県、岡山県において、都市ガスの製造・販売、ガス器具の販売、ガスの託送供給、ガス供給のための配管工事など一連の業務を行っている。全社売上高の構成比で 62.4%（2025 年 3 月期通期）、セグメント利益で 70.7%（同）を占め、全社の業績を支える存在である。LPG・その他エネルギー事業は、LPG 販売、LPG 機器販売などのほかに、LNG 販売、熱供給事業等を行う。全社売上高の構成比で 14.8%（同）、セグメント利益で 8.9%（同）である。電気事業は、電気の販売を行う。全社売上高の構成比で 14.0%（同）、セグメント利益で 1.2%（同）と足元の収益は小さいが成長性が高い。その他事業は、不動産の管理・賃貸、プラント・設備の設計施工、CN×P 事業（CN 化支援事業）、情報処理サービスの提供、車両・設備機器等のリース、海外における天然ガス等に関する開発・投資等、多様な事業を行っている。全社売上高の構成比で 8.9%（同）、セグメント利益で 19.2%（同）と収益貢献度が高い。

要約

3. 業績動向

2025年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.6%増の656,010百万円、営業利益が同8.1%減の30,887百万円、経常利益が同20.6%減の32,412百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.8%減の25,454百万円となり、増収減益となった。売上高に関しては、主力ガス事業で前期比2.4%増の429,299百万円と堅調に推移した。LPG・その他エネルギー事業の売上高は、同0.1%増の101,601百万円と前期並みだった。電気事業の売上高は、同8.4%増の96,018百万円と順調に増加した。その他事業の売上高は、空調設備工事の受注増などにより前期比12.4%増の61,112百万円と伸長した。利益に関しては、ガス事業でのスライドタイムラグ(原材料費と売上高の期ずれ差益)など原料関連の市況変動等の影響が前期比約8,500百万円減となったことが、営業減益の主な要因となった。一方で電気事業では、調達コストの低減などにより売上原価が前期比で約6,000百万円改善し、セグメント利益での黒字化を達成した。

2026年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比7.0%減の610,000百万円、営業利益が同22.3%減の24,000百万円、経常利益が同7.4%減の30,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.8%減の25,000百万円と、減収減益を予想する。

売上高に関しては、2026年3月期は原材料費の低下に伴う都市ガス販売価格の低下や、電気においては前年夏場の高気温ほどには気温が上がらない前提(2025年3月期17.7℃、2026年3月期17.1℃予想)で販売量の減少を計画したため、前期比マイナス460億円の減収を見込む。営業利益に関しては、ガス事業において、スライドタイムラグのプラスの影響(前期比で約8,000百万円増)、経費の減少(前期比で約3,000百万円)などプラス要因があるものの、原材料在庫の受払差(前期比で約2,000百万円減)、その他の原料関連の市況変動等のマイナスの影響が上回り、合計で前期比約7,500百万円の減収要因となる。経常利益に関しては、営業減益(前期比6,887百万円減)が前提となるものの、営業外収支が改善するため、前期比2,412百万円減、同7.4%減を見込む。前期同様に、政策保有株式の売却も進める方針のため、投資有価証券売却益(特別利益)の計上も期待できる。弊社では、同社の計画精度が高いこと、足元のエネルギー価格の動向が予想の範囲内で推移していることなどから、2026年3月期の業績予想は十分達成可能であると考えている。

4. 成長戦略

同社は、2025年3月に新しい中期経営計画を発表した。2026年3月期を初年度、2028年3月期を最終年度とする3ヶ年計画であり、2030年代半ばに目指すグループビジョン(2022年に公表)に向けた第二ステップ前半にあたる。グループビジョンでは、「地域におけるゆるぎないエネルギー事業者」として多様なエネルギーの提供者であることとともに、「エネルギーの枠を超えた、暮らし・ビジネスのパートナー」とうたっており、課題解決型ビジネスの深耕と、他分野との連携による事業領域の拡大を目指す。基本戦略としては、経営資源配分の見直しを加速し、事業構造の変革を推進する。コア事業の収益力を強化しつつ、そこで得たキャッシュを戦略事業に積極投資し成長する計画である。新中期経営計画の利益目標は、連結経常利益で300億円(2028年3月期)である。足元の経常利益の実力値が250億円と想定し、50億円伸ばす水準である。中期経営計画期間においては様々な費用の上昇(物価、賃金、利払い等)が想定されるなか、コア事業の効率化、収益力強化を継続しつつ、戦略事業(電気、海外、地域を基点とした課題解決型ビジネス)の利益を伸ばすことで収益向上を目指す。

要約

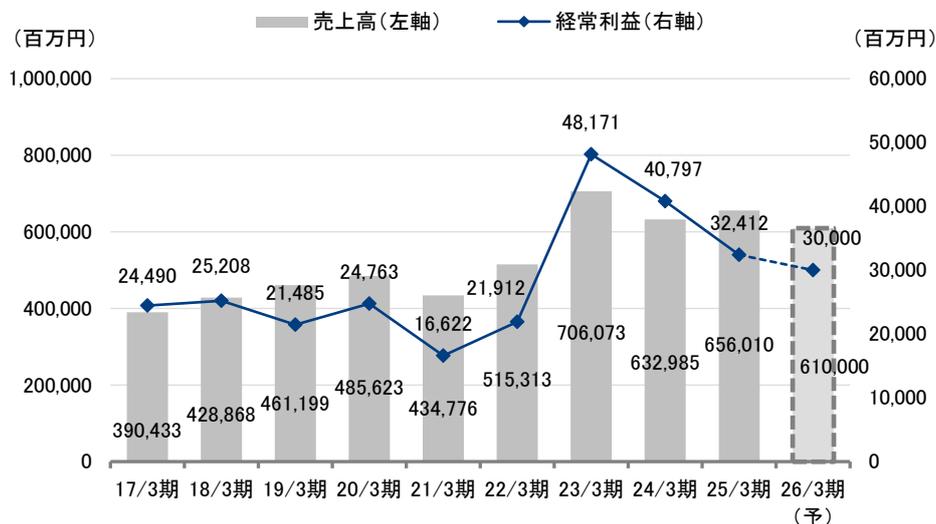
5. 株主還元策

同社は、経営基盤の強化と安定配当を利益配分に関する基本方針としている。新たな中期経営計画の計画期間(2026年3月期～2028年3月期)においては、利益成長とともに累進的な増配を目指す計画である。また、自己株式の取得を進め、2028年3月期末の自己資本4,000億円を目安に最適化を図る。2025年3月期は、配当金80円(前期比10円増配、中間末40円済、期末40円)、配当性向31.3%となった。期中に自己株式の取得300億円を行っており、それを含めた総還元性向は100%を超える。2026年3月期は、配当金90円(前期比10円増配、中間末45円、期末45円)、配当性向35.1%を予想する。2025年9月末までを取得期間とした150億円(2025年3月公表)の自己株式の取得が決議されており、総還元性向が高くなることが想定される。

Key Points

- ・ 東海3県を地盤に、都市ガス、LPG、電気、周辺事業を展開する総合エネルギープロバイダー
- ・ 大黒柱のガス事業とLPG関連事業が中核。成長力の高い電気事業及びその他事業(周辺、海外含む)。強みはソリューション提案力
- ・ 2025年3月期は増収減益。減益主要因は、原材料費と売上高の期ずれ差益の縮小。注力する電気事業は黒字達成
- ・ 新中期経営計画では、戦略事業の成長等により連結経常利益300億円(2028年3月期)を目指す
- ・ 累進的な増配方針。自社株買いを含めた総還元性向で100%超。2025年3月期の配当金は前期比10円増の年80円(中間40円済、期末40円)。2026年3月期も10円増の年90円を予想

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

東海 3 県を地盤に、都市ガス、LPG、電気、周辺事業を展開する 総合エネルギープロバイダー

1. 会社概要

同社は、愛知県、岐阜県、三重県を地盤に、都市ガスから LPG、電気、周辺事業を展開する総合エネルギープロバイダーである。基本理念は「東邦ガスは、グループ各社とともに、人々との信頼のきずなを大切に、うるおいと感動のあるくらしの創造と魅力にあふれ、いきいきとした社会の実現に寄与します。」であり、地域社会への貢献を実践している。2022 年に 100 周年を迎えた歴史ある企業であり、時代とともにエネルギーの原料転換（石炭→石油→天然ガス）を経験し、脱皮を繰り返してきた。現在進行中のグループビジョンや中期経営計画では、電気事業や海外事業、さらにはエネルギー事業の枠を超えた分野の成長も計画している。都市ガス事業においては、東京ガス、大阪ガスとともに業界トップ 3 社の 1 社であり、ものづくり産業が盛んな東海 3 県において、業務用の販売量が多いのが同社の特徴である。2025 年 3 月期末時点、子会社 32 社及び関連会社 40 社、従業員数 6,074 名を擁し、都市ガス、LPG、電気のトータルで地域の顧客約 308 万件にエネルギーを提供している。

2. 沿革

同社の創業は、100 年以上前の 1922 年であり、初代社長の岡本桜氏が都市ガス事業を開始した。当時の原料は石炭であった。会社の新設や合併により営業地域を増やし東海 3 県及び岡山県で基盤を固め、1949 年には東京・名古屋及び大阪の証券取引所に上場した。1959 年には LPG 事業を開始し、営業エリアの拡大を開始した。1960 年以降、ガスの原料を次第に石炭から石油へ転換し、さらに 1990 年代はじめには天然ガスへの転換を完了した。2012 年には豪州イクシス LNG プロジェクトに参画し、海外展開を開始した。現在では、豪州とシンガポールに拠点をもち、アジア及び北米を中心にプロジェクトを推進する。2016 年には、電力の小売り自由化とともに電気事業に参入し、現在では次代を担う柱に成長した。2022 年の東京証券取引所及び名古屋証券取引所の市場区分の見直しでは、東京証券取引所プライム市場及び名古屋証券取引所プレミアム市場にそれぞれ移行した。

会社概要

沿革

年月	沿革
1922年 7月	同社設立、名古屋瓦斯(株)を買収しガス事業開始
1925年 5月	岐阜瓦斯(株)設立
1930年 8月	合同瓦斯(株)設立
1936年12月	岡崎瓦斯(株)(1910年4月設立)の株式を取得し経営に参画
1940年 1月	名古屋製造所(旧 桜田製造所)に加え、熱田製造所(旧 港明工場)操業開始
1942年 4月	水島瓦斯(株)設立
1949年 5月	東京・名古屋及び大阪証券取引所に同社株式上場
1959年11月	東邦液化燃料(株)(現 東邦液化ガス(株))設立、LPG 事業開始
1970年10月	空見工場操業開始
1974年10月	都市ガスお客さま数 100 万件突破(ガス事業 5 社合計)
1976年11月	知多工場(現 知多熱調センター)操業開始
1977年 9月	知多 LNG 共同基地操業開始し、LNG 船受入開始
1978年 6月	天然ガス転換開始
1991年10月	四日市工場操業開始
1993年 5月	天然ガス転換完了
2001年 5月	知多緑浜工場稼働開始(11 月本格操業開始)
2003年 4月	合同瓦斯(株)、岐阜瓦斯(株)、岡崎瓦斯(株)を合併
2009年10月	輸送幹線の環状化完成
2012年 1月	豪州イクシス LNG プロジェクトの権益売買契約締結
2013年 9月	伊勢湾横断パイプライン運用開始
2016年 4月	小売電気事業に参入
2021年 4月	東邦ガスネットワーク(株)設立
2022年 4月	東京証券取引所及び名古屋証券取引所の市場区分の見直しにより、各市場第一部から東京証券取引所プライム市場及び名古屋証券取引所プレミアム市場にそれぞれ移行

出所：有価証券報告書、統合レポート 2024 よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社の事業セグメントは、ガス事業、LPG・その他エネルギー事業、電気事業、その他事業に分かれる。ガス事業では、主に愛知県、岐阜県、三重県、岡山県において、都市ガスの製造・販売、ガス器具の販売、ガスの託送供給、ガス供給のための配管工事など一連の業務を行っている。全社売上高の構成比で 62.4% (2025 年 3 月期通期)、セグメント利益で 70.7% (同) を占め、全社の業績を支える存在である。LPG・その他エネルギー事業は、LPG 販売、LPG 機器販売などのほかに、LNG 販売、熱供給事業を行う。全社売上高の構成比で 14.8% (同)、セグメント利益で 8.9% (同) である。電気事業は、電気の販売を行う。全社売上高の構成比で 14.0% (同)、セグメント利益で 1.2% (同) と足元の収益は小さいが成長性が高い。その他事業は、不動産の管理・賃貸、プラント・設備の設計施工、CN × P 事業 (CN 化支援事業)、情報処理サービスの提供、車両・設備機器等のリース、海外における天然ガス等に関する開発・投資等、多様な事業を行っている。全社売上高の構成比で 8.9% (同)、セグメント利益で 19.2% (同) と収益貢献度が高い。

会社概要

セグメントの概要

セグメント	概要	主な会社	業績 (25/3 期通期)			
			売上高 (百万円)	売上高 構成比	セグメント 利益 (百万円)	セグメント 利益 構成比
ガス	(主に愛知県、岐阜県、三重県、岡山県において) ガスの製造・販売、ガス器具の販売、ガスの託送供給、ガス供給のための配管工事、住宅設備機器の販売、コールセンター及び料金事務業務など	同社 東邦ガスネットワーク(株) 水島瓦斯(株) 東邦ガスライフソリューションズ(株) 東邦ガス・カスタマーサービス(株) 東邦ガステクノ(株) 東邦ガスコミュニケーションズ(株)	429,299	62.4%	20,549	70.7%
LPG・その他 エネルギー	LPG 販売、LPG 機器販売、LNG 販売、熱供給事業及びコークス等の販売	同社 東邦液化ガス(株)	101,601	14.8%	2,591	8.9%
電気	電気の販売	同社	96,018	14.0%	342	1.2%
その他	LNG 受託加工、不動産の管理・賃貸、プラント・設備の設計施工、CN × P 事業、住宅設備機器の販売、情報処理、リース、天然ガス等に関する開発・投資等	同社 東邦ガス不動産開発(株) 東邦ガスエナジーエンジニアリング(株) 東邦ガス情報システム(株) 東邦総合サービス(株) 東邦ガスセイフティライフ(株) Toho Gas Australia Pty Ltd	61,112	8.9%	5,594	19.2%
合計			688,031	100.0%	29,077	100.0%

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

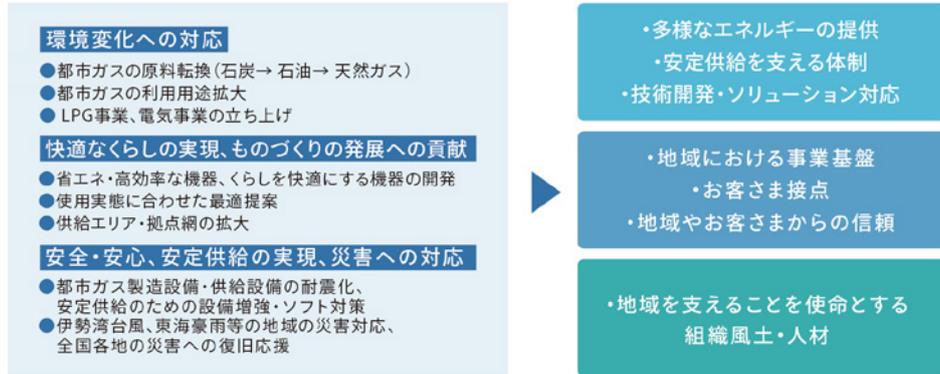
**大黒柱のガス事業と LPG 関連事業が中核。
成長力の高い電気事業及びその他事業（周辺、海外含む）。
強みはソリューション提案力**

1. 同社の強み

同社の強みは、多様なエネルギーの提案と提供、地域の顧客接点と信頼関係、安定供給を可能にする人的資源などであり、これまでの歴史・経験のなかで培われたものである。カーボンニュートラルが求められる時代に入り、顧客先で多様なエネルギーや技術の知見を生かした具体的なソリューション提案ができることは大きな強みとなっているという。また、電気事業など新しい事業で顧客開拓をするうえで、ガス事業での顧客基盤が大きな強みとなっている。

事業概要

これまでの取り組みと強み



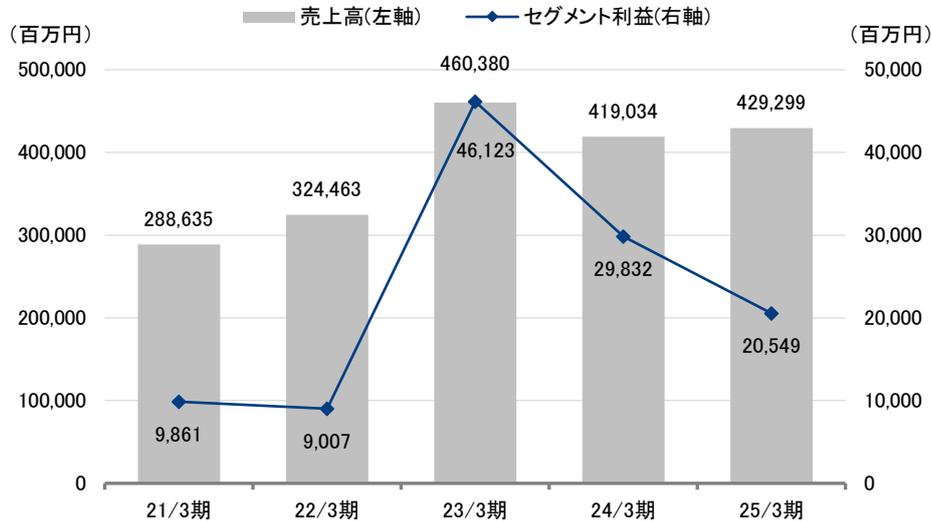
出所：統合レポート 2024 より掲載

2. ガス事業：特徴と業績動向

ガス事業は、創業期から続く都市ガスの供給に関連する一連の業務であり、同社の屋台骨を支える事業である。愛知県、岐阜県、三重県のエリアでガスの製造及び販売並びにガス器具の販売を行うとともに、子会社を通じてガスの託送供給、ガス供給のための配管工事、コールセンター及び料金事務業務なども行っている。また、子会社の水島瓦斯(株)は、岡山県内においてガスの製造、供給及び販売等の事業を行う。

ガス事業の売上高は2021年3月期以降比較的安定して推移してきた。ガス事業の販売量が2019年3月期以降微減傾向で推移しているなかで、原料の調達価格の上昇に起因した価格の上昇が増収トレンドに影響していると考えられる。また、平年より気温が高い近年の環境においては、給湯で使用されるガスの使用量が低下する傾向にある。セグメント利益は変動幅が相対的に大きいだが、これも原材料価格の変動に伴うタイムラグの影響が大きい。同社の事業に対する原油価格の感応度(年間)は1ドル/バレル上昇で営業利益約1億円のマイナス、為替レート(ドル円)1円上昇で営業利益約1億円のマイナスとなる。2025年3月期通期は、顧客数、販売量が横ばいのなか、ガス事業売上高は前期比2.4%増の429,299百万円と微増となった。セグメント利益では、スライドタイムラグ(原材料費と売上高の期ずれ差益)など原料関連の市況変動等の影響が前期比約8,500百万円減の減益要因となり、全体として、同31.1%減の20,549百万円と減少した。

事業概要

ガス事業 業績推移


出所：決算短信からフィスコ作成

ガス事業の顧客数、販売量の推移

	単位	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	年平均成長率
期末顧客数合計	千件	1,793	1,756	1,741	1,747	1,750	-0.6%
販売量合計	百万 m ³	3,610	3,613	3,454	3,370	3,350	-1.9%
販売量(家庭用)	百万 m ³	659	640	583	563	562	-3.9%
販売量(業務用等)	百万 m ³	2,951	2,973	2,871	2,806	2,788	-1.4%

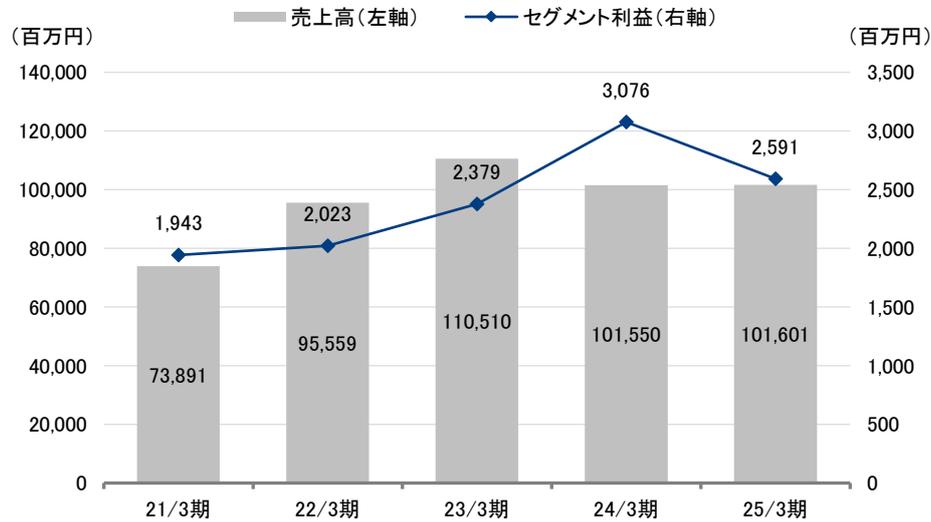
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. LPG・その他エネルギー事業：特徴と業績動向

LPG・その他エネルギー事業は、1959年に開始された事業である。愛知県、岐阜県、三重県のエリアのほかに静岡県、長野県、北陸エリアなど広域に展開する。子会社の東邦液化ガス(株)等では、LPG販売、LPG機器販売、LPG配管工事及びコークス・石油製品販売等を行っており、配送や回収などの物流が伴うのが本事業の特徴である。

LPG・その他エネルギー事業の売上高は2021年3月期以降増加傾向で推移している。その前提となる顧客数が年平均成長率で2.1%増と推移しており、それに伴って販売量もほぼ一定の水準で推移している。セグメント利益の変動も緩やかであり安定している。一方でセグメント利益率では、2.6%(2025年3月期通期)と水準としては低い傾向にある。2025年3月期通期のLPG・その他エネルギー事業の売上高は前期比0.1%増の101,601百万円となった。セグメント利益では、同15.7%減の2,591百万円と減少した。

事業概要

LPG・その他エネルギー事業 業績推移


出所：決算短信からフィスコ作成

LPG 事業の顧客数、販売量の推移

	単位	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	年平均成長率
期末顧客数合計	千件	594	603	604	615	645	2.1%
販売量合計	千トン	462	486	475	465	474	0.6%

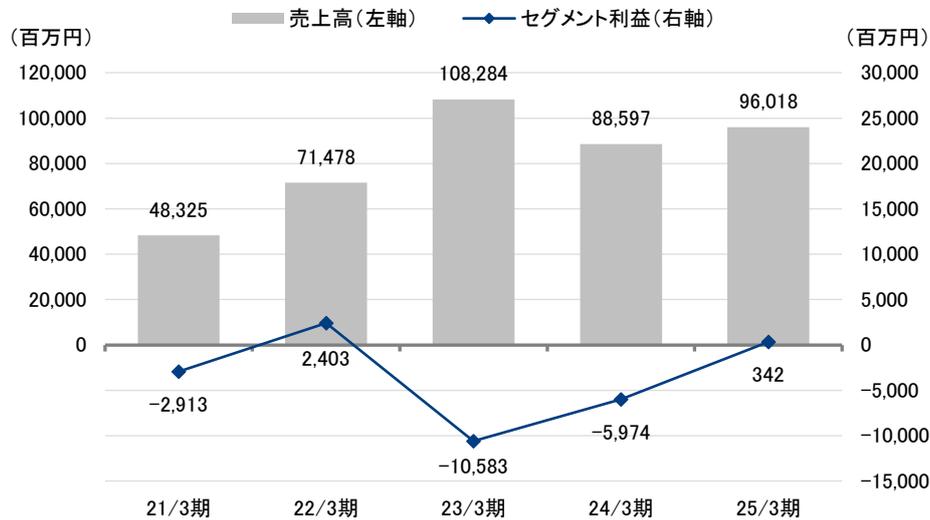
出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 電気事業：特徴と業績動向

同社は、2016年に一般家庭向けの電力小売りが自由化されたのを機に電気事業に参入した。10年目を迎えた現在では、約1,000億円の事業規模、顧客数で約70万件と、長い歴史を誇るLPG事業に匹敵する規模に成長した。営業上の強みは、都市ガスやLPGで蓄積した顧客接点であり、ガスと電気を組み合わせた提案ができることである。

電気事業の売上高は2021年3月期以降売上高は上下動を伴いながらも、増加基調にある。前提となる顧客数が年平均成長率で12.1%増と推移しており、それに伴って販売量も増加傾向である。過去の営業利益の変動は激しく、一例として、2023年3月期にはロシア・ウクライナ紛争などによる市場価格の高騰が発生し、電力仕入価格が上がり同社の営業利益が大きく落ち込んだ。同社では、複数社からの分散調達や契約年度や期間の分散、相対契約とスポット調達の組み合わせなど、収支改善に向けた取り組みを強化してきた経緯がある。2025年3月期通期の電気事業の売上高は前期比8.4%増の96,018百万円となった。セグメント利益では、342百万円(前期は5,974百万円の損失)と黒字化を達成した。

事業概要

電気事業 業績推移


出所：決算短信からフィスコ作成

電気事業の顧客数、販売量の推移

	単位	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	年平均成長率
期末顧客数合計	千件	438	514	576	638	691	12.1%
販売量合計	百万 kWh	1,602	2,126	2,369	2,579	2,815	15.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

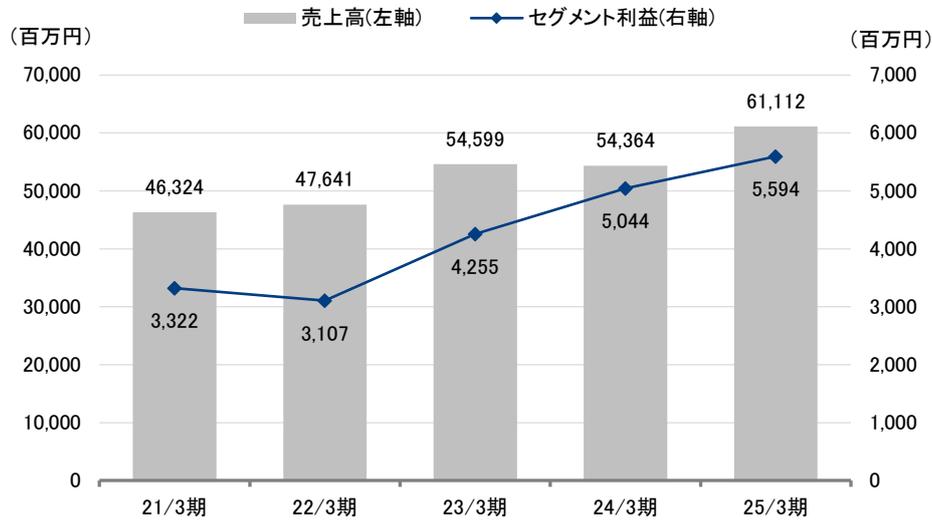
5. その他事業：特徴と業績動向

同社は、2030年代半ばに目指す姿の1つとして「エネルギーの枠を超えた暮らし・ビジネスのパートナー」を掲げている。現在進行中の中期経営計画においては、エネルギー以外の戦略として「地域を基点としたビジネスの深耕」を挙げ、具体的には、1) 暮らし・行政サポート、2) エンジニアリング、3) まちづくり・不動産開発、4) 情報サービス、5) アグリ・フードの5分野を設定した。地域価値創造ビジネス群の事業利益としては、2028年3月期に50億円を目指すとしている。主体としては、不動産の管理・賃貸の東邦ガス不動産開発(株)、プラント・設備の設計施工を行う東邦ガスエナジーエンジニアリング(株)、情報処理・サービスの提供を行う東邦ガス情報システム(株)などである。また、海外事業もこのセグメントに含まれる。

その他事業の売上高は2021年3月期以降上昇トレンドで推移する。また、収益性が高いのも特徴であり、セグメント利益率は2025年3月期に9.2%に達しており、エネルギー関連事業のそれを上回る。2025年3月期通期のその他事業の売上高は前期比12.4%増の61,112百万円となった。セグメント利益では、前期比10.9%増の5,594百万円と順調に事業規模を拡大した。

事業概要

その他事業 業績推移



出所：決算短信からフィスコ作成

業績動向

2025年3月期は増収減益。
減益主要因は、原材料費と売上高の期ずれ差益の縮小。
注力する電気事業は黒字達成

1. 2025年3月期通期の業績概要

2025年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.6%増の656,010百万円、営業利益が同8.1%減の30,887百万円、経常利益が同20.6%減の32,412百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.8%減の25,454百万円となり、増収減益となった。

売上高に関しては、主力ガス事業で前期比2.4%増の429,299百万円と堅調に推移した。都市ガスの顧客数は前期末比3千件増の175万件、販売量は33億5千万m³(前期比0.6%減)となった。販売量微減の要因としては、家庭用では夏場の気温が高めに推移した影響等、業務用等では顧客設備の稼働が前期を下回ったこと等がある。LPG・その他エネルギー事業の売上高は、同0.1%増の101,601百万円と前期並みだった。LPGの顧客数は、前期末比3万件増、販売量は前期比1.9%増の47万4千トンとなった。電気事業の売上高は、同8.4%増の96,018百万円と順調に増加した。電気の顧客数は、前期末比5万3千件増、販売量は前期比9.2%増の28億1千5百万kWhと増加した。その他事業の売上高は、空調設備工事の受注増などにより前期比12.4%増の61,112百万円と伸長した。

業績動向

利益に関しては、ガス事業でのスライドタイムラグ（原材料費と売上高の期ずれ差益）など原料関連の市況変動等の影響（原油価格、為替レートの影響含む）が前期比約 8,500 百万円減となったことが、営業減益の主な要因となった。一方で電気事業では、調達コストの低減などにより売上原価が前期比で約 6,000 百万円改善し、セグメント利益での黒字化を達成した。販管費に関しては、販管費率で前期比 0.2 ポイント低下の 21.6% とコントロールされている。経常利益では、持分法による投資損失を計上した影響（前期比 5,642 百万円増）を受けた。

2025年3月期通期業績

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	632,985	100.0%	656,010	100.0%	3.6%
売上原価	461,449	72.9%	483,165	73.7%	4.7%
売上総利益	171,535	27.1%	172,844	26.3%	0.8%
販管費	137,938	21.8%	141,957	21.6%	2.9%
営業利益	33,597	5.3%	30,887	4.7%	-8.1%
経常利益	40,797	6.4%	32,412	4.9%	-20.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	27,304	4.3%	25,454	3.9%	-6.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

健全かつ安定した財務基盤。自己資本比率 59%

2. 財務状況と経営指標

2025年3月期末の総資産は前期末比 24,241 百万円増の 758,765 百万円となった。そのうち固定資産は 17,083 百万円増であり、投資その他の資産が 14,105 百万円増加したことが主な要因である。流動資産は 7,158 百万円増であり、現金金が 16,975 百万円増加したことが主な要因である。

負債合計は前期末比 32,699 百万円増の 310,370 百万円となった。そのうち固定負債は 5,451 百万円増であり、長期借入金が 16,561 百万円減少したものの、社債が 20,000 百万円増加したことが主な要因である。流動負債は 27,248 百万円増であり、1年以内に期限到来の固定負債が 16,667 百万円増加したことが主な要因である。有利子負債は前期比 20,106 百万円増加して、期末残高は 153,388 百万円である。

経営指標（2025年3月期末）では、自己資本比率が 59.1%（前期は 62.2%）と、健全な財務基盤を堅持している。ROE（自己資本当期純利益率）では、5.6%（前期は 6.4%）と収益性・経営効率の改善の余地はあるものの安定している。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	2024年3月期末	2025年3月期末	増減額
固定資産	553,957	571,040	17,083
(投資その他の資産)	241,491	255,596	14,105
流動資産	180,567	187,725	7,158
(現金及び預金)	29,774	46,749	16,975
総資産	734,524	758,765	24,241
固定負債	184,626	190,077	5,451
(社債)	67,500	87,500	20,000
(長期借入金)	60,283	43,722	-16,561
流動負債	93,045	120,293	27,248
(1年以内に期限到来の固定負債)	5,499	22,166	16,667
負債合計	277,671	310,370	32,699
純資産合計	456,852	448,394	-8,458
負債純資産合計	734,524	758,765	24,241
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	194.1%	156.1%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	62.2%	59.1%	-
<収益性>			
ROE (当期純利益 ÷ 自己資本)	6.4%	5.6%	-
ROA (経常利益 ÷ 総資産)	3.8%	3.4%	-
ROS (営業利益 ÷ 売上高)	5.3%	4.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期予想は、経常利益で前期比7.4%減の300億円を予想

2026年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比7.0%減の610,000百万円、営業利益が同22.3%減の24,000百万円、経常利益が同7.4%減の30,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.8%減の25,000百万円と、減収減益を予想する。

売上高に関しては、原材料費の低下に伴う都市ガス販売価格の低下や、電気においては前年夏場の高気温ほどには気温が上がらない前提（2025年3月期17.7℃、2026年3月期17.1℃予想）で販売量の減少を計画したため、前期比マイナス460億円の減収を見込む。都市ガスの顧客数は、前期末比7千件増の175.7万件、販売量は32億7千万m³（前期比2.4%減）を予想する。LPGの顧客数は、前期末比2千件増の64.8万件、販売量は前期比1.9%増の48万3千トン予想する。電気の顧客数は、前期末比1万5千件増の70.6万件、販売量は前期比4.8%減の26億8千万kWhを予想する。

今後の見通し

営業利益に関しては、ガス事業において、スライドタイムラグのプラスの影響（前期比で約 8,000 百万円増）、経費の減少（前期比で約 3,000 百万円）などプラス要因があるものの、原材料在庫の受払差（前期比で約 2,000 百万円減）、その他の原料関連の市況変動等のマイナスの影響が上回り、合計で前期比約 7,500 百万円の減益要因となる。2026 年 3 月期の原油価格予想は前期比 12.4 ドル安の 70 ドル、為替レートは、前期比 7.6 円高の 145.0 円であり、やや利益の出やすい外部環境を予想する。経常利益に関しては、営業減益（前期比 6,887 百万円減）が前提となるものの、営業外収支が改善するため、前期比 2,412 百万円減、同 7.4% 減を見込む。前期同様に、政策保有株式の売却も進める方針のため、投資有価証券売却益（特別利益）の計上も期待できる。弊社では、同社の計画精度が高いこと、足元のエネルギー価格の動向が予想の範囲内で推移していることなどから、2026 年 3 月期の業績予想は十分達成可能であると考えている。

2026 年 3 月期連結業績予想

（単位：百万円）

	25/3 期		26/3 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	656,010	100.0%	610,000	100.0%	-7.0%
営業利益	30,887	4.7%	24,000	3.9%	-22.3%
経常利益	32,412	4.9%	30,000	4.9%	-7.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	25,454	3.9%	25,000	4.1%	-1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

新中期経営計画では、戦略事業の成長等により 連結経常利益 300 億円（2028 年 3 月期）を目指す

1. 新中期経営計画（～ 2028 年 3 月期）で経常利益 300 億円を目指す

同社は、2025 年 3 月に新しい中期経営計画を発表した。2026 年 3 月期を初年度、2028 年 3 月期を最終年度とする 3 ヶ年計画であり、2030 年代半ばに目指すグループビジョン（2022 年に公表）に向けた第二ステップ前半にあたる。グループビジョンでは、「地域におけるゆるぎないエネルギー事業者」として多様なエネルギーの提供者であることとともに、「エネルギーの枠を超えた、暮らし・ビジネスのパートナー」とうたっており、課題解決型ビジネスの深耕と、他分野との連携による事業領域の拡大を目指す。基本戦略としては、経営資源配分の見直しを加速し、事業構造の変革を推進する。コア事業の収益力を強化しつつ、そこで得たキャッシュを戦略事業に積極投資し成長する計画である。

成長戦略・トピック

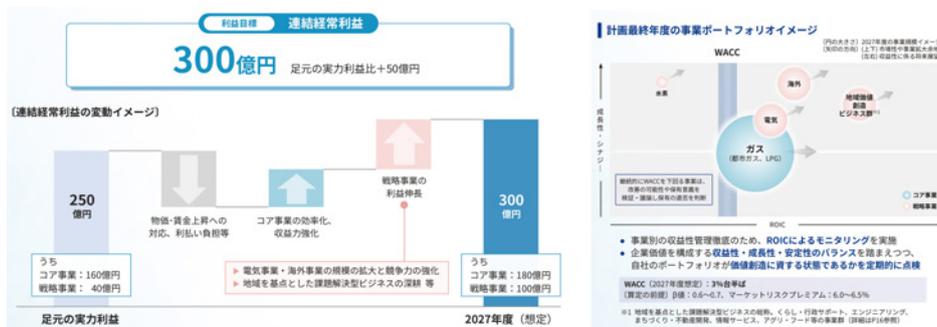
目指す姿



出所：中期経営計画資料より掲載

新中期経営計画の利益目標は、連結経常利益で300億円（2028年3月期）である。足元の経常利益の実力値が250億円と想定し、50億円伸ばす水準である。中期経営計画期間においては様々な費用の上昇（物価、賃金、利払い等）が想定されるなか、コア事業の効率化、収益力強化を継続しつつ、戦略事業（電気、海外、地域を基点とした課題解決型ビジネス）の利益を伸ばすことで収益向上を目指す。

利益・収益性



出所：中期経営計画資料より掲載

成長戦略・トピック

2. コア事業でキャッシュ創出、戦略事業に投資し利益成長を目指す

同社のコア事業は、都市ガス事業及びLPG事業であり、安定的なキャッシュフローの創出を目指し、サプライチェーンの各段階での取り組みを推進する。これまでの実績と先進技術・DXの活用などにより業務の高度化・効率化を継続するとともに、LNG調達力の強化、LPG事業の持続的成長のための施策を強化する。コア事業では営業キャッシュフロー450億円(2028年3月期)を目指す。

同社は戦略事業として、電気事業、海外事業、地域を基点とした課題解決型ビジネス群を挙げている。特にガス事業で培った強み(基盤・技術・知見)を存分に生かすことができる電気事業、海外事業は次世代の利益成長の原動力として有力である。電気事業は既に売上げ規模で1,000億円に達しており、2025年3月期に黒字化も達成し好調に推移する。中期経営計画期間には、競争力のある電源の構築、再エネ開発の推進、営業ソリューション多様化などに取り組み、500億円程度の積極投資を行い、収益性(ROIC:投下資本利益率)で3%+αを目指す。海外事業では、これまでに天然ガスや再エネの普及拡大を通じて、各地域の低・脱炭素化に貢献する取り組みを行ってきた。特にアジア・豪州では、既存の拠点のある、豪州、シンガポールのほか、ベトナム、台湾、インドネシア、タイなどでプロジェクトに出資参画してきた。また、欧米においても、米国、カナダ、英国、ポルトガルで出資参画が行われている。中期経営計画期間には、ベトナム、インドネシア、米国での拠点を整備する計画であり、400億円程度の投資を行い、収益性(ROIC:投下資本利益率)で4%+αを目指す。

成長の原動力の育成



出所：中期経営計画資料より掲載

成長戦略・トピック

地域を基点とした課題解決型ビジネス群は、同社のセグメントでは、主に「その他」に分類される。くらし・行政サポート、エンジニアリング、まちづくり・不動産開発、情報サービス、アグリ・フードの5分野において、エネルギー事業での強みを生かして、地域のくらしやビジネス、自治体等とのWin-Winの関係・共生につながる課題解決型ビジネスの深耕を図る。実績の一例として、まちづくり・不動産開発における「COMTEC PORTBASE（みなとアクルス II 期エリア）」、アグリ・フードにおけるサーモンの陸上養殖などがある。この分野の事業利益の目標は2028年3月期で50億円であり、足元水準の1.5倍程度を目指している。

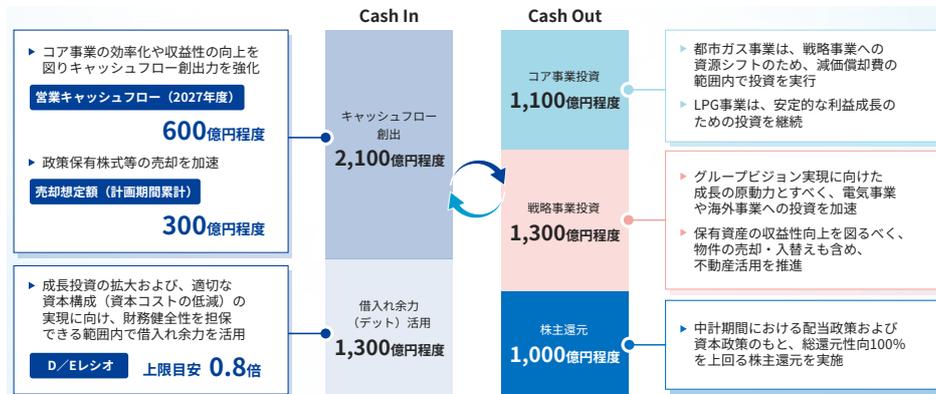
地域を基点としたビジネスの深耕



出所：中期経営計画資料より掲載

中期経営計画の戦略を実行するうえでの財務戦略も見通しが明確となっている。キャッシュインに関しては、営業キャッシュフロー（3年間で1,800億円程度）、政策保有株式等の売却（3年間で300億円程度）、合計2,100億円程度のキャッシュを創出する。また、資本コストの低減を見据えて、財務健全性を担保できる範囲内で借入れ余力を活用し1,300億円程度の借入れを計画する。D/Eレシオの上限目安としては0.8倍程度とする。キャッシュアウトに関しては、コア事業に1,100億円程度（都市ガス事業には減価償却費の範囲内）、戦略事業に1,300億円程度（電気、海外に投資加速）、株主還元1,000億円程度（総還元性向100%を上回る株主還元）を計画する。

キャッシュアロケーション

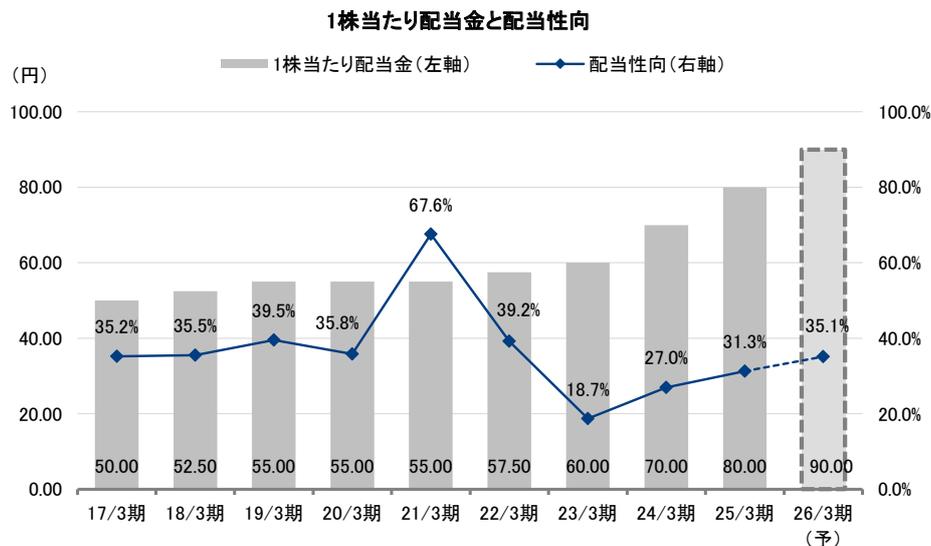


出所：中期経営計画資料より掲載

■ 株主還元策

**累進的な増配方針。自社株買いを含めた総還元性向で100%超。
2025年3月期の配当金は
前期比10円増の年80円（中間40円済、期末40円）**

同社は、経営基盤の強化と安定配当を利益配分に関する基本方針としている。新たな中期経営計画の計画期間（2026年3月期～2028年3月期）においては、利益成長とともに累進的な増配を目指す計画である。また、自己株式の取得を進め、2028年3月期末の自己資本4,000億円を目安に最適化を図る（2025年3月期の純資産は4,483億円）。2025年3月期は、配当金80円（前期比10円増配、中間末40円済、期末40円）、配当性向31.3%となった。期中に自己株式の取得300億円を行っており、それを含めた総還元性向は100%を超える。2026年3月期は、配当金90円（前期比10円増配、中間末45円、期末45円）、配当性向35.1%を予想する。2026年3月期も150億円（2025年3月公表）の自己株式の取得が決議されており、総還元性向が高くなることが想定される。



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

同社の株主優待は、3月末に6か月以上継続して100株以上保有している株主に対して、保有株式数・保有期間に応じて「株主優待ポイント」を進呈する制度。株主優待ポイントを利用して、同社とつながりのある地域の名産品との交換や、同社のガス・電気料金の支払いに充当することができる。2年連続で株主優待制度を拡充しており、2025年3月期に関しては、進呈される株主優待ポイントが3,000～6,000ポイント増加された。

株主優待ポイント表 (1ポイント = 1円相当)

保有株式数	株式保有期間		
	6か月以上3年未満	3年以上5年未満※	5年以上※
100株以上 200株未満	4,000ポイント	6,000ポイント	8,000ポイント
200株以上 300株未満	5,000ポイント	7,500ポイント	10,000ポイント
300株以上 400株未満	6,000ポイント	9,000ポイント	12,000ポイント
400株以上 500株未満	7,000ポイント	10,500ポイント	14,000ポイント
500株以上	8,000ポイント	12,000ポイント	16,000ポイント

※3年以上保有の株主さまとは、毎年3月31日時点の当社株主名簿に、同一の株主番号で、3年以上継続して記載または記録されている株主さまです。また、5年以上保有の株主さまとは、同様に5年以上継続して記載または記録されている株主さまです。

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp