

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

京葉瓦斯

9539 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月26日(金)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 「中期経営計画2025-2027」の概要	01
2. 2025年12月期第3四半期の業績概要	01
3. 2025年12月期業績予想と中期経営計画進捗	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 都市ガス事業の概要	04
■ 事業概要	05
1. エネルギー	05
2. ライフサービス	07
3. リアルエステート	07
■ 中期経営計画	08
1. 「中期経営計画2025-2027」の概要	08
2. 具体的な取り組み	09
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期第3四半期の業績動向	10
2. セグメント別の動向	12
3. 2025年12月期の業績予想	13
4. 中期経営計画の進捗と成長イメージ	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

2025年12月期第3四半期は大幅増益。 2025年8月に通期予想を上方修正

京葉瓦斯<9539>は、千葉県北西部を主な供給区域として都市ガスの製造・供給・販売を行っている。千葉県北西部は東京のベッドタウンとして人口密度が高く、人口も増加傾向にあるため、導管輸送や検針などの効率性が高い地盤を保有する。同社は都市ガス事業以外の事業も多角的に展開しており、電力小売事業では主に都市ガスの顧客を対象に電気の販売を行っている。ライフサービスでは、都市ガス事業に関連したガス機器の販売、水回りのリフォームなどを行っている。リアルエステートでは、不動産賃貸事業などを展開しており、現在は市川工場跡地及びその周辺所有地において住・商・緑複合の街「リーフシティ市川」の開発を進めている。

1. 「中期経営計画2025-2027」の概要

進行中の「中期経営計画2025-2027」では、3つの事業領域ごとに基本方針を掲げている。エネルギー領域では、着実なガス事業運営に向けて再投資を継続して安定的な利益を創出すると同時に、電気事業と再生可能エネルギー事業の強化に向けた投資も行う。ライフサービス領域では、「ハウスクリーニング」、ガス機器や水回りの「まるとサポート」、リフォームの「クラシモ」など、顧客の“くらしのかかりつけ”を担う「くらしサポートサービス」の拡大を目指す。リアルエステート領域では、「リーフシティ市川」の開発や不動産への投資を通じて、不動産事業の成長と地域の課題解決に向けた取り組みを推進する。また、経営基盤の強化に向け、人財やCX・DXへの投資を強化する目標として、2027年12月期に経常利益60億円、ROE4.5%を掲げている。

2. 2025年12月期第3四半期の業績概要

2025年12月期第3四半期の業績は、売上高が89,879百万円（前年同期比1.5%増）、営業利益が4,470百万円（同82.0%増）と好調となった（表示変更に伴い前年同期の業績数値を修正して増減率を算出。以下同）。エネルギーは、家庭用ガスで顧客件数が増加し、業務用ガスで顧客設備の稼働が増えたほか、電力小売で顧客件数の増加などにより販売量が増加し、売上高は前年同期比2.2%増加した。さらに、電力調達コストの減少などにより採算が改善し、セグメント利益は同61.8%増となり、全体の業績をけん引した。ライフサービスは、前年同期の大口案件の反動により売上高は同12.3%減、セグメント利益は同18.9%減となった。リアルエステートは、「リーフシティ市川」で賃貸マンションが竣工したが、竣工に伴う初期費用のため、売上高は同19.4%増、セグメント利益は同20.1%減となった。

要約

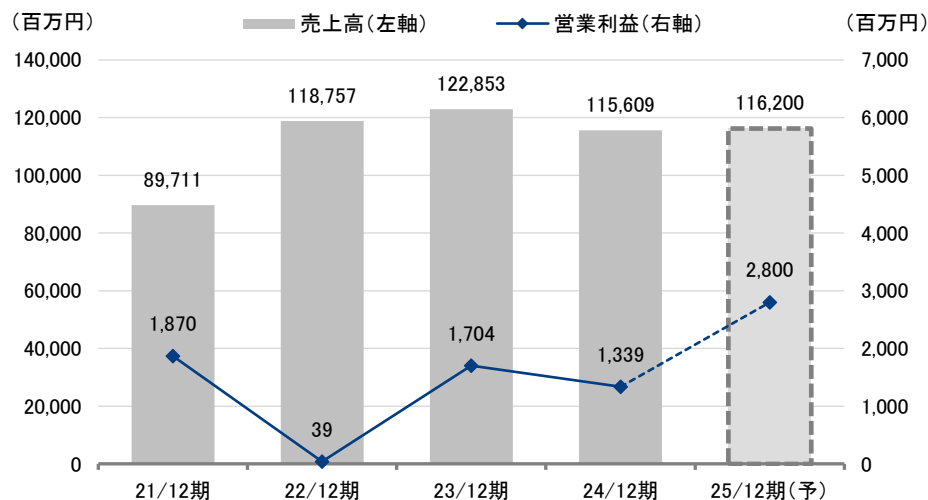
3. 2025年12月期業績予想と中期経営計画進捗

2025年12月期業績について、同社は売上高116,200百万円(前期比0.4%増)、営業利益2,800百万円(同95.3%増)と、大幅増益を見込んでいる。なお、期初業績予想に対して原料価格が想定を下回って推移したため、中間期決算の発表と同時に、売上高で2,700百万円下方修正、営業利益で400百万円上方修正した。2025年12月期は「中期経営計画2025-2027」の初年度となるが、投資と「リーフシティ市川」の開発において成果があった。投資については、米国でのKG America, LLCによる分散型太陽光発電事業への出資や、国内での太陽光発電事業の買収など、再生可能エネルギー関連のM&Aを実行した。また、「リーフシティ市川」の開発が順調に進展し、賃貸マンションなどの入居を開始した。

Key Points

- ・主力のガス事業を中心に、2027年12月期に経常利益60億円、ROE4.5%を目指す
- ・2025年12月期第3四半期は電力調達コストの減少などにより利益率が改善し、大幅増益
- ・2025年12月期は予想を上方修正、原料価格下落により利益率改善

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

京葉瓦斯

9539 東証スタンダード市場

2025年12月26日（金）

<https://www.keiyogas.co.jp/company/ir/>

会社概要

都市ガスを軸に周辺事業・サービスを展開。 電力小売や不動産などへ業容拡大

1. 会社概要

同社は、千葉県北西部を主要な供給区域として、都市ガスの製造・供給・販売を行っている。加えて、主に都市ガスの顧客向けに電力を小売販売しているほか、不動産の賃貸、ガス内管工事・ガス機器販売、ガスメーターの検針、情報処理サービスといった事業も手掛けている。また、「ハウスクリーニング」、ガス機器や水回りの「まるごとサポート」、リフォームサービス「クラシモ」など、地域の顧客の生活を幅広く支援する「くらしサポートサービス」も提供している。

電力・ガスの自由化や資源価格の高騰などエネルギー業界を取り巻く環境が変化するなかで、2030年のありたい姿として「“つぎの「うれしい！””をご提供することで、お客さまの“期待を超える”存在となる」ことを掲げ、エネルギー、ライフサービス、リアルエステート3つの事業領域において新しい価値を提供し、持続的な企業成長を実現するため「長期経営ビジョン2030」を策定した。さらにビジョンの実現に向け、2024年11月に「中期経営計画2025-2027」も策定した。これに伴い、報告セグメントを従来の「ガス」「電力小売」「不動産」「その他（ガス工事・ガス機器販売等）」から、「エネルギー」「ライフサービス」「リアルエステート」へと変更した。なお、本レポートでは、前年同期のセグメント情報について、変更後の区分により遡及修正した数値を使用している。

2. 沿革

同社は、創業者である田中知一郎氏が、都市ガスの供給を目的に同社の前身となる葛飾瓦斯（株）を1927年に設立したことに始まる。第2次世界大戦後の1955年に、中興の祖とも言える菊池寛実氏により経営が引き継がれた。その後は2000年に向け、ガス供給力の強化、天然ガス化の推進、サービス体制や保安体制の充実、供給元の多様化などを進めた。2000年以降は、家庭用コージェネレーションシステム「エコウィル」や家庭用燃料電池コージェネレーションシステム「エネファーム」、太陽光発電システムの販売を開始するなど、業容を拡大した。2016年には小売電気事業者として電気の販売を開始し、2017年のガス小売全面自由化（導管事業・小売事業の会計分離）後はガス販売事業者として他エリアへの進出を図った。また、市川工場跡地で「リーフシティ市川」事業を開始、賃貸マンションが2025年に竣工するなど、開発を推進している。

会社概要

沿革

年月	沿革
1927年 1月	葛飾瓦斯 (株) を設立
1928年 9月	都市ガスの供給を開始
1956年 9月	原料として千葉県産の天然ガスの受け入れを開始
1958年 3月	商号を京葉瓦斯 (株) に変更
1960年 6月	原料を石炭から県産天然ガスに全面転換
1962年 8月	東京証券取引所に株式を上場
1963年 5月	市川工場に「コントロールセンター」開設、テレメーター・テレコントロールシステム稼働
1965年12月	石油系原料 (ナフサ) を導入
1972年 2月	京和ガス (株) 設立 (連結子会社)
1977年10月	1971年からの熱量変更作業が完了
1978年 9月	原料をナフサからブタンへ転換
1990年 2月	京葉ガス不動産 (株) 設立 (連結子会社)
1991年11月	「供給監視指令センター」を開設、24時間365日の安定供給体制を強化
2002年11月	KGカスタマーサービス (株) (現 京葉ガスカスタマーサービス (株)) 設立 (連結子会社)
2003年10月	家庭用コージェネレーションシステム「エコウィル」の販売開始
2005年 6月	防災供給センター竣工
2006年 3月	東京電力 (株) (現 東京電力エナジーパートナー (株)) からの天然ガス受け入れを開始 市川工場稼働停止
2010年 1月	家庭用燃料電池コージェネレーションシステム「エネファーム」の販売開始
2010年 6月	太陽光発電システムの販売開始
2010年10月	第二中央幹線全線開通
2016年 7月	家庭・業務用低圧電力の供給開始
2017年 4月	「緊急保安研修センター」が稼働開始
2017年 4月	ガス小売全面自由化 (導管事業・小売事業の会計分離)
2018年 5月	なのはなパイプライン (株) 設立 (持分法適用関連会社)
2021年10月	KeiyoGAS Community Terraceがグランドオープン
2021年11月	「長期経営ビジョン2030」「中期経営計画2022-2024」を策定
2022年 4月	「カーボンニュートラルチャレンジ2050」を策定
2022年 6月	「なのはなパイプライン」の完工及び運用開始
2022年11月	「CX・DX戦略」を策定
2023年10月	再生可能エネルギー発電事業会社「KGSVリニューアブルエナジー合同会社」を設立
2024年11月	「中期経営計画2025-2027」「人財戦略2025」を策定
2025年 1月	地域新電力会社「いちかわクリーンエネルギー (株)」を設立
2025年 5月	都市ガス顧客数 (取り付けガスメーター数) 100万件達成
2025年 5月	「リーフシティ市川」北側エリアに共同住宅「リーフシティ市川 ザ・レジデンス」が竣工
2025年 8月	再生可能エネルギー発電事業会社「KGソーラー1合同会社」を設立
2025年 9月	KG America, LLCを通じて米国分散型太陽光発電事業への出資を決定

出所：同社ホームページ、有価証券報告書等よりフィスコ作成

3. 都市ガス事業の概要

都市ガス事業は、主に都市部に敷設された導管を通じてガスを一般家庭・工場・商業施設などへ供給する。導管網の敷設と運営には多額の投資とコストがかかるため、規模の経済性を生かせる都市部を中心に発展した。都市ガスの主な原料である天然ガスの大部分は液化天然ガス (LNG) として海外から輸入される。このため、ガス導管網は、輸入拠点の港湾地域にあるLNG受入基地を起点に扇状に整備された。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

この結果、全国各地の都市部を中心に約200（千葉県で16）の都市ガス事業者（一般ガス導管事業者）が点在する構造となっている。普及エリアも国土面積の約6%に留まる。これは、戦後復興期に安定電力の確保が優先され、送電網が全国的に統合された結果、事業者（一般送配電事業者）が10社に集約された電気事業とは対照的である。

ガス小売は、1995年の大口顧客への自由化を皮切りに段階的に自由化範囲が拡大し、2017年4月には、小口（家庭用）を含むすべての顧客に対して全面自由化された。これにより、既存の都市ガス事業者が担ってきた保安業務のうち、ガス機器の調査や危険発生防止の周知に関する業務は、新規参入事業者を含むガス小売事業者が担うこととなった。

近年、オール電化の普及により熱源として電力の利用が増加傾向にあるなか、台風や地震などの自然災害による停電リスクが懸念されている。これに対し、地中に敷設されている導管網ガスの災害時における優位性が再評価されている。

事業概要

主力事業は都市ガスの製造・供給・販売

1. エネルギー

(1) ガス事業

同社は、千葉県北西部（市川市・船橋市・松戸市・柏市・鎌ケ谷市・浦安市・白井市など）を主な供給区域として、都市ガスの製造・供給・販売を行っている。連結子会社の京和ガス（株）は、同社からガスの卸供給を受け、同県流山市を主な供給区域として都市ガスを供給・販売している。同社のガス事業は売上高の4分の3を占める主力事業であり、東京のベッドタウンとして人口密度が高く、人口が増加傾向にある地域を供給地盤としている点が特長である。高い成長性を支える地盤であり、導管輸送の効率も高い。また、集合住宅も多いことから、毎月行われる検針や4年に1回行われる検査の効率もよい。

調達元は主として東京ガス<9531>で、そのほかに都市ガスの原料であるLNGを燃料として輸入する東京電力ホールディングス<9501>（東京電力）や千葉県産の天然ガスもある。3ルートとも品質に差異はない。ただし、東京ガスからは製品として調達できるのに対し、東京電力からは液化石油ガス（LPG）で熱量調整が必要となり、コストに影響が生じる。また、円安局面では千葉県産天然ガスが相対的に有利となるものの、採掘制限があるため利用できる量には限りがある。一方、販売単価は、競争があるためコスト上昇を即座に反映しにくい状況にある。都市ガスの小売自由化後も、ガス導管については依然として地域ごとの既存事業者が独占的な地位を維持している。同社の供給区域にも日本瓦斯<8174>（ニチガス）やENEOS（株）といった新ガス事業者が参入したが、現在は事業環境の変化もあって新規事業者による参入は落ち着いている。

京葉瓦斯 | 2025年12月26日 (金)
9539 東証スタンダード市場 | <https://www.keiyogas.co.jp/company/ir/>

事業概要

持分法適用関連会社のなのはなパイプライン(株)は、同社の将来にわたる原料調達の安定化を目的にガス導管の運営を行っている。また、同社が製造するガスの原料の一部は、その他の関係会社(大株主)の(株)南悠商社から仕入れている。



注：千葉県市川市、松戸市、鎌ヶ谷市、浦安市の全域、及び船橋市、柏市、流山市、白井市、習志野市、我孫子市の一部区域。

出所：同社ホームページより掲載

(2) 電力小売事業

同社と京和ガスは、主として都市ガスの顧客を対象に、新電力事業者として電気の販売を行っている。ガスと電気をセットにすることで、顧客に値頃な価格を提示できる。また、同じ請求システムを使用することでコストシナジーを創出している。事業者向けには、価格に加えてガスと電気のベストミックスも提案している。電力小売事業は制度変更が多く、価格変動が運営リスクとなる特徴がある。足元で状況は落ち着きを見せているものの、2022年には燃料価格の急騰を背景に調達コストが大きく上昇するなど、近年の事業環境は厳しい状況が続いている。

事業概要

2. ライフサービス

ライフサービスでは、同社と京和ガスが、都市ガス事業に関連してガス機器の販売や工事を行っている。同社が販売するガス機器の一部は、持分法適用関連会社の京葉住設(株)から仕入れている。また、「ハウスクリーニング」、ガス機器や水回りの「まるごとサポート」、リフォームサービス「クラシモ」など、顧客の“くらしのかかりつけ”を担う「くらしサポートサービス」も展開している。

3. リアルエステート

連結子会社の京葉ガス不動産(株)は不動産の賃貸などを手掛け、同社も京葉ガス不動産から事務所建物の一部を賃借し、土地の一部を賃貸している。不動産事業は賃貸収入が中心となる安定的な収益構造が特徴である。同社は、かつて主力工場であった市川工場の跡地(約3.8ヘクタール)を活用し、複合開発事業「リーフシティ市川」を手掛けている。

「リーフシティ市川」では2023年12月にコンビニエンスストアが開店し、2025年5月に賃貸マンション「リーフシティ市川 ザ・レジデンス(9階建て235戸)」、同年7月に健康増進型・賃貸シニアレジデンス「オウカスリーフシティ市川(10階建て181戸)」が竣工した。2026年春には、開発区域中心部の約7,000平方メートルの敷地に2階建て延べ床面積約9,700平方メートルのイオンリテールの商業施設「(仮称)イオンスタイル市川南」が開店する。同年末には定借分譲マンション「リーフシティ市川 ザ・タワー(29階建て674戸)」が竣工する予定である。さらに、地域住民の交流促進を目的に、中央広場・運動場、地域貢献施設の整備も予定している。

リーフシティ市川詳細図



出所：同社プレスリリースより掲載

■ 中期経営計画

2027年12月期に経常利益60億円、ROE4.5%を目指す

1. 「中期経営計画2025-2027」の概要

カーボンニュートラル実現に向けてGX（Green Transformation）推進法が2023年5月に成立し、カーボンプライシングの仕組み構築など脱炭素への動きが加速している。また、生成AIや5Gなど高速で信頼性の高いデジタルサービスの普及が進んでいる。さらに、記録的な猛暑や地震、頻発する局所的大雨など気候変動や自然災害の激甚化、地政学リスクの高まりや新興国の経済発展に伴うエネルギーの需要増加と価格高騰などもあり、同社の事業環境が激変している。こうした変化に対応するため、同社は2024年に「中期経営計画2025-2027」を策定した。基本方針としては、都市ガスの安定供給・保安確保という社会的使命を担い続けるとともに、新しい価値を広く提供することで、顧客の“期待に応える”存在となることを目指す。

基本方針のなかで、同社は3つの事業領域の成長とそれを支える経営基盤への投資を強化する方針を掲げている。エネルギー領域において、安定供給や無事故はもちろん、着実なガス事業運営に向けて再投資を継続する計画である。加えて、電気事業と再生可能エネルギー事業の強化に向けた投資も行い、ガス事業で着実な利益を創出すると同時に、ガス事業以外の収益拡大も推進する。ライフサービス領域では、様々なサービスを通じて顧客の“くらしのかかりつけ”を担う「くらしサポートサービス」への投資を進める計画である。リアルエステート領域では、「リーフシティ市川」の開発や不動産への投資によって、不動産事業の成長と地域の課題解決に取り組む。経営基盤の強化に向けては、人財やCX（顧客体験）・DX（デジタルトランスフォーメーション）への投資を強化する方針である。

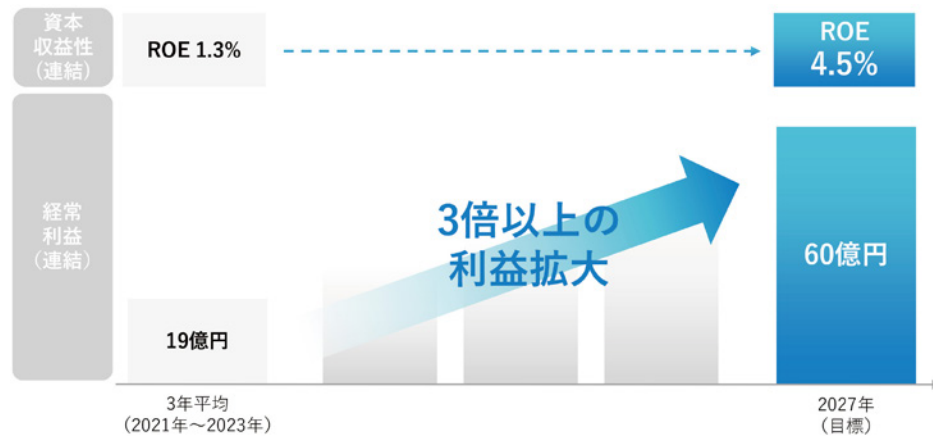
数値目標として、2027年12月期に経常利益60億円、ROE4.5%の達成を掲げている。「中期経営計画2025-2027」では、2021年12月期～2023年12月期の平均経常利益19億円から41億円の増益を計画する。

増益の大部分は、ガス及び電気の販売量増加により確保する方針である。電気事業においては、ガス100万件の顧客を取り込んで顧客数を10万件から拡大するとともに、調達の低コスト化を図る。ライフサービス領域では、水回りからリフォーム全体に視野を広げるなど新たな取り組みを進める。リアルエステート領域では、「リーフシティ市川」の本格稼働が見込まれるが、「リーフシティ市川」以外の新たな賃貸事業などを強化する。

さらに、人口がピークアウトする将来を見据えた長期的な営業体制を考慮し、客数が増えているうちにDX推進による業務効率化やローコスト化などガス事業の効率化を進める。

中期経営計画

「中期経営計画2025-2027」の目標



出所：「中期経営計画2025-2027」より掲載

経営基盤も強化、中期経営計画の進捗管理精度を向上

2. 具体的な取り組み

具体的には、エネルギー領域で、ガス事業者としての使命を果たすとともに、環境性能の高いガス・電気の拡大を図り、地域のけん引役としてカーボンニュートラルを推進する。そのため、安全・安心の取り組みの強化に注力する。効果的な投資による導管ネットワークの強靱化、事業者間連携などによる災害対応力の向上、災害に強いガス機器などの普及、地域防災への貢献を通じて、レジリエンス※と災害対策の強化を進める。また、スマート保安のさらなる推進や保安スペシャリストの育成などを通じて、保安体制を強化・拡充する。

※ 困難に対してしなやかに適応し、回復する能力や精神的な力。

低炭素・脱炭素社会への貢献に向け、都市ガス・LPGの普及拡大、オール京葉ガスの接点機会を生かした電気販売の強化、デジタルデータを活用したエネルギー最適化の提案、電気工事の内製化などによるワンストップサービスの提供など、多様なエネルギーの提供とエネルギーの高度利用を進める。そのなかで、自治体や地域と連携し、脱炭素に向けたコンサルティングから削減策の実行支援までを担い、ゼロカーボンシティの実現に貢献する方針である。また、カーボンオフセット都市ガス商材の拡充や、CO₂排出が実質ゼロとなる非化石価値付電気料金プランの拡販、バイオガスやe-メタンの調査研究など、カーボンオフセットな都市ガス提供へ向けた動きを強化する。

M&Aやアライアンスも視野に入れており、分散型エネルギーリソースを束ねて制御するVPPアグリゲーター※への挑戦も検討している。

※ 分散型エネルギーリソースを1つの発電所であるかのように統合・制御するVPP (Virtual Power Plant) で、太陽光発電設備や蓄電池などのエネルギーリソースを一括で監視・制御する事業者。

中期経営計画

ライフサービス領域では、「ハウスクリーニング」「まるごとサポート」「クラシモ」など多様な「暮らしサポートサービス」を提供する“暮らしのかかりつけ”を目指す。具体的には、顧客のライフステージに合わせて対面接点とデジタル接点を最適に組み合わせることで、顧客接点の拡大と強化を図る。高品質のサービスを提供することに加え、提案力・施工力・対応力を向上することで、「クラシモ」を顧客や地域から信頼されるリフォームブランドへと強化する。また、業務用サービスも強化し、顧客の事業成長を支援するサービスを提供するとともに、地域振興向けにデジタル技術の活用を図り、プロモーション強化やデータ活用によるターゲティングを進める。また、M&Aやアライアンスなどを活用した新サービスの創出を通じ、「暮らしサポートサービス」全体を強化する。

リアルエステート領域では、「リーフシティ市川」の開発や不動産事業の展開を通じて、地域・社会の活性化に貢献する方針である。「リーフシティ市川」では、開発完了後のエリアマネジメントによって、地域の活性化と防災に資するまちづくりを進めるため、持続可能な事業運営体制を構築する。さらに、千葉県北西部を中心にM&Aやアライアンスを視野に不動産事業の多角化と機能強化を図り、新たな不動産へ投資するとともに賃貸住宅・高齢者施設などの賃貸不動産の取得も推進する。

経営基盤の強化では、従業員の働きがい高め行動の変容を促すことで、中期経営計画の達成と持続的な企業成長を目指す。そのため、CX向上とDX推進を一体として取り組む方針である。具体的には、エンゲージメントの把握・向上、個の能力の最大化、自律的なキャリア形成、人財確保、DE&I(多様性・公平性・包括性)など人的資本経営を推進する。そのうえで、DX人財の育成へ向け、人事体系に基づく階層別教育や仕事の進め方に対する意識改革を進める。CX向上では、顧客の期待と評価のギャップを把握し改善アクションを実施することで、顧客の体験価値向上を目指す。さらに、開発の柔軟性と低コストを併せ持つ新基幹システムを構築し、約1,000の業務でデジタル化や廃止・簡略化を検討することで、生産性の向上やCX改善につなげる方針である。

なお、同社は2025年12月期より報告セグメントを変更したが、ステークホルダーに対する情報開示の透明性を高めるとともに、「中期経営計画2025-2027」の進捗管理の精度向上を図ることが目的である。

業績動向

2025年12月期第3四半期は電力調達コスト減少などにより大幅増益

1. 2025年12月期第3四半期の業績動向

2025年12月期第3四半期は、売上高が89,879百万円(前年同期比1.5%増)、営業利益が4,470百万円(同82.0%増)、経常利益が4,953百万円(同71.1%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益が3,539百万円(同81.2%増)と好調となった。

業績動向

なお、従来、一部の不動産賃貸収入及び不動産賃貸費用は「営業外収益」及び「供給販売費及び一般管理費」に含めて表示していたが、セグメントの変更に合わせて、第1四半期より「売上高」及び「売上原価」に表示することとした。この変更を反映させるため、前第3四半期の不動産賃貸収入及び不動産賃貸費用についても「売上高」及び「売上原価」への組み替えを行ったが、影響は軽微である。また、同社の業績はガス事業のウエイトが高いため、売上高に需要の多い冬季(1月～3月)に多く計上されるという季節的偏重がある。

2025年12月期第3四半期業績

(単位：百万円)

	24/12期3Q		25/12期3Q		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
売上高	88,526	100.0%	89,879	100.0%	1.5%
売上総利益	27,693	31.3%	29,829	33.2%	7.7%
販管費	25,237	28.5%	25,359	28.2%	0.5%
営業利益	2,456	2.8%	4,470	5.0%	82.0%
経常利益	2,895	3.3%	4,953	5.5%	71.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,953	2.2%	3,539	3.9%	81.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

第3四半期のガス販売量は、家庭用については顧客件数増、業務用については顧客設備の稼働増により、それぞれ伸長した。これにより、ガス販売量合計は514百万立方メートル(前年同期比0.9%増)となった。売上高は、原料価格の下落による販売価格低下をガス販売量の増加と電力小売販売量の増加でカバーし、増収となった。利益面では、ガス事業における原料価格の下落や、電力調達コストの減少などによる電力小売費用の減少などにより、売上原価が同1.3%減少した。この結果、売上総利益率は同1.9ポイント改善の33.2%となった。また、販管費を同0.5%増に抑制したため、営業利益は大幅に伸びた。

なお、2025年9月に、同社初の海外子会社であるKG America, LLCが、三井物産<8031>の子会社で分散型太陽光発電、蓄電池の分野におけるリーディングカンパニーForeFront Power, LLC (FP) とともに、米国においてPPA (Power Purchase Agreement) 方式※による分散型太陽光発電事業に出資することを決定した。国内の再生可能エネルギー開発が停滞傾向にある一方、米国では電力需要の増加により加速している。同社は、米国を戦略的に重要な成長市場と位置付け、この出資を通じて再生可能エネルギー事業を本格的に展開する計画である。

※ PPA事業者が需要家の敷地内などに太陽光発電設備を設置し、需要家は初期投資をすることなく使用した分の電気料金をPPA事業者を支払う仕組み。

エネルギーの収益改善が全体業績をけん引

2. セグメント別の動向

セグメント別の業績※動向は、エネルギーが売上高83,722百万円（前年同期比2.2%増）、セグメント利益6,049百万円（同61.8%増）、ライフサービスが売上高4,784百万円（同12.3%減）、セグメント利益480百万円（同18.9%減）、リアルエステートが売上高1,573百万円（同19.4%増）、セグメント利益617百万円（同20.1%減）となった。エネルギーの収益改善が、全体業績の伸びをけん引した格好である。

※ 売上高・セグメント利益ともに調整前。

2025年12月期第3四半期のセグメント別業績（調整前）

（単位：百万円）

売上高	24/12期3Q		25/12期3Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
エネルギー	81,946	92.4%	83,722	92.9%	2.2%
ライフサービス	5,455	6.1%	4,784	5.3%	-12.3%
リアルエステート	1,317	1.5%	1,573	1.7%	19.4%

セグメント利益	24/12期3Q		25/12期3Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
エネルギー	3,738	4.6%	6,049	7.2%	61.8%
ライフサービス	592	10.9%	480	10.0%	-18.9%
リアルエステート	772	58.6%	617	39.2%	-20.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年12月期第3四半期のガス販売実績

（単位：1,000m³）

	24/12期3Q	25/12期3Q	増減率
ガス販売量	509,857	514,555	0.9%
うち家庭用	227,835	230,595	1.2%
うち業務用	282,022	283,959	0.7%
商業用	91,463	90,678	-0.9%
工業用	149,603	150,529	0.6%
その他用	40,954	42,752	4.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

エネルギーは、ガスと電力小売の販売量が増加した一方、調達コストが下がったため、大幅な増益となった。主力のガス事業では、原料のドル建てLNG価格下落に伴い、販売価格も同様に低下した。家庭用ガス販売量は顧客件数の増加などにより前年同期比1.2%増と着実に伸長した。業務用ガス販売量は、商業用で一部の機器更新に伴い空調需要が減少したものの、工業用・その他用において顧客設備の稼働が増加したことなどにより、同0.7%増となった。家庭用・業務用ともに、スライドタイムラグ※¹による売上総利益率の向上が利益を押し上げた。

※¹ 原料費調整制度※²に基づき、ガス原料価格の変動がガス販売単価に反映されるまで一定の時間差。家庭用で3ヶ月程度、業務用で1ヶ月程度のラグができ、一時的な増減益要因になる。

※² 事業者の効率化努力を透明化するとともに、経済情勢を迅速に料金に反映させるため、原料費の変動に応じて料金を変化させる制度。

業績動向

電力小売事業では、顧客件数の増加や夏の猛暑による空調の使用増が寄与し、特に第3四半期に販売量が伸長した。販売量増加に加えて、ウクライナ情勢により市場価格が高騰していた時期に締結した電力の高値相対契約が徐々に解消していることが要因となり、損失ながらも大幅な増益となった。なお、電力小売事業は損失傾向が続いているが、高値の相対契約の解消により、将来の黒字化が見込まれる。

ライフサービスは、前年同期に災害時の停電対策にも有効なものとして小中学校の体育館向け大口ガス空調案件を獲得した反動により、減収減益となった。リアルエステートは、「リーフシティ市川 ザ・レジデンス」が2025年6月より入居を開始したことで売上高は順調に増加したが、竣工に伴う償却費など初期費用により、減益となった。

2025年12月期は利益予想を上方修正、 原料価格下落により利益率改善

3. 2025年12月期の業績予想

2025年12月期業績について、同社は売上高116,200百万円（前期比0.4%増）、営業利益2,800百万円（同95.3%増）、経常利益3,400百万円（同50.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,500百万円（同54.0%増）を見込んでいる。前期は電力小売事業の環境が厳しかったが、2025年12月期は電力小売事業が回復し、大幅増益をけん引する見込みである。

なお、期初予想に対して原料価格が想定を下回って推移したため、中間期決算と同時に売上高で2,700百万円下方修正、営業利益で400百万円、経常利益で300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で400百万円上方修正した。

2025年12月期業績予想

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期			
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	増減率
売上高	115,704	100.0%	118,900	116,200	100.0%	0.4%
営業利益	1,434	1.2%	2,400	2,800	2.4%	95.3%
経常利益	2,266	2.0%	3,100	3,400	2.9%	50.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,623	1.4%	2,100	2,500	2.2%	54.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、ガス及び電力小売販売量の増加により増収を見込む。利益面では、家庭用ガス販売量及び電力小売販売量の増加、電力小売事業における調達コストの減少などにより採算が改善し、大幅増益を予想する。通期業績の修正要因として、売上高の下方修正は、LNG価格が当初想定より10%下がるなど、原料価格が想定を下回って推移したことに伴うガス販売価格の値下がりによる。一方、営業利益の上方修正は、原料価格の下落によるスライドタイムラグの影響などで、売上総利益率が大きく改善したことが要因である。

業績動向

セグメント別では、エネルギーが全体の増収増益をけん引する計画である。家庭用ガスは、同社の供給エリア内の住宅増加を背景に、着実な新規顧客獲得を目指す。工業用は、CO₂排出削減に貢献する天然ガスの優位性を訴求し、積極的な営業を展開する。併せて、ガス事業の顧客を深掘りして電気小売の顧客の増加を図る。再生可能エネルギーへの取り組みとして、蓄電池や太陽光発電への投資を強化する方針である。ライフサービスは、顧客接点の多さを生かして「まるごとサポート」や「クラシモ」などを積極的に展開する。リアルエステートでは、「リーフシティ市川 ザ・レジデンス」の竣工・入居開始に伴う初期費用が第2四半期に発生したため、通期業績見通しは厳しい。しかし、第3四半期以降は収益改善が続く見込みである。

中期経営計画初年度は、投資とエリアマネジメントが順調に進捗

4. 中期経営計画の進捗と成長イメージ

「中期経営計画2025-2027」の初年度となる2025年12月期における進捗は、収益面ではエネルギー領域の収益改善効果が大きかった。また、投資については、米国でKG America, LLCを通じて分散型太陽光発電事業へ出資する仕組みを構築したほか、メガソーラー開発が難しくなった国内で小規模な太陽光発電事業を一括買収するなど、再生エネルギー関連のM&Aを実行した。また、「リーフシティ市川」の開発は順調であり、「リーフシティ市川 ザ・レジデンス」に続き、2025年11月には健康増進型・賃貸シニアレジデンス「オウカス リーフシティ市川」の入居も開始した。

中期成長イメージとして、低炭素の天然ガスに対するニーズは長期的に強く、主力のエネルギーで安定成長を見込む。このため、カーボンオフセット都市ガス※の販売などにも注力する。同時に、再生可能エネルギーの内製化の動きもさらに強化する。ライフサービスでは、「くらしサポートサービス」を生かせるリフォーム事業に注力する。リアルエステートでは、エリアマネジメントによる「リーフシティ市川」の安定収益化とさらなる高付加価値化を見込むため、今後は新たに不動産を購入し開発する方針である。

※ 都市ガスのライフサイクルで発生する温室効果ガスを、国内外の様々なプロジェクトで削減・吸収したCO₂で相殺すること。

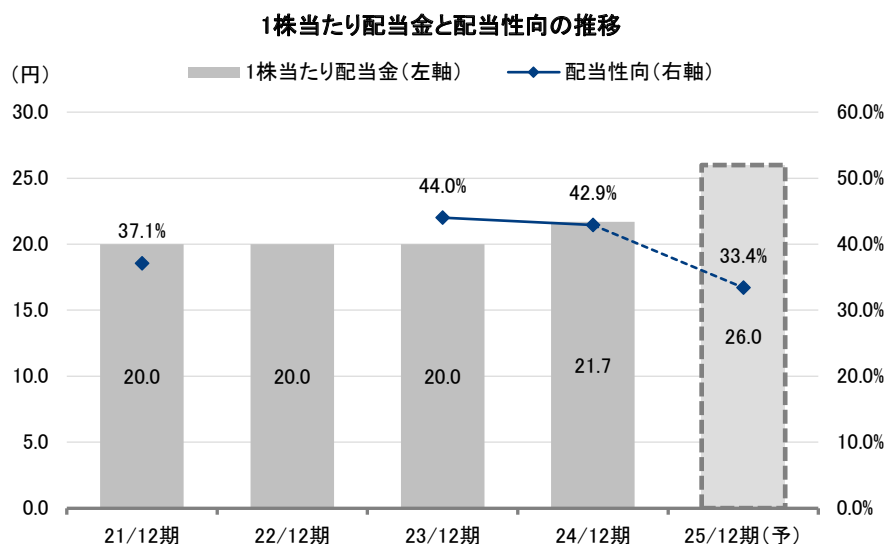
「中期経営計画2025-2027」の業績目標達成に向けては、エネルギーの収益改善に加え、ライフサービスとリアルエステートの両事業を成長させる計画である。なお、株主価値向上とPBR（株価純資産倍率）1倍割れ是正に向け、資本戦略をより具体的に検討する。

株主還元策

2025年12月期は記念配当実施により26.0円配を予定

同社は、ガス事業を中心とする公共性の高い業種であることから、持続的成長と中長期的な企業価値向上の実現に向け、安定的な経営基盤の確保と将来の経営環境の変化への対応に必要な自己資本を維持することを目指す。このため株主還元については、業績や財務状況、株主資本配当率（DOE）などを総合的に勘案し、累進配当を目指す。

また、2025年5月8日に都市ガスの顧客件数が100万件に到達したことを記念し、2025年12月期の1株当たり配当金については、中間・期末においてそれぞれ1株当たり2.0円の記念配当を実施する。このため、1株当たり年間配当金は、期初予想から4.0円増配の26.0円（中間配当金13.0円、期末配当金13.0円）を予定している。



注：2025年1月1日付で実施した普通株式1株につき3株の株式分割を反映し、遡及修正済み。2022年12月期の配当性向は293.4%と異常値になるためグラフに載せていない。

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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