

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 7 月 28 日 (月)

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. 2024 年 12 月期及び 2025 年 12 月期第 1 四半期の業績概要、 2025 年 12 月期の業績予想	01
■ 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	05
■ 事業概要	05
1. ガス事業	05
2. その他の事業	07
■ 中期経営計画	08
1. 「中期経営計画 2022-2024」の振り返り	08
2. 「中期経営計画 2025-2027」の概要	08
3. 具体的な取り組み	09
4. 中期成長イメージ	11
■ 業績動向	11
1. 2024 年 12 月期の業績動向	11
2. 2025 年 12 月期第 1 四半期の業績動向	13
■ 今後の見通し	15
■ 株主還元策	16

要約

新中期経営計画を策定、2027 年 12 月期に経常利益 60 億円を目指す

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、ほかの都市ガス事業者と比べて高い成長性を持つ。また、導管輸送や検針などの効率性も良好である。また同社は都市ガス事業以外にも多角的な事業を展開しており、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。不動産事業では、不動産賃貸などを展開しており、現在は旧市川工場跡地及びその周辺所有地において「リーフシティ市川」の開発を進めている。さらに、都市ガス事業に関連して、ガス機器の販売や顧客からの申し込みによるガス内管工事、水回りのリフォームなども行っている。

1. 「中期経営計画 2025-2027」の概要

同社が新たに策定・公開した「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の強化に向けた投資を行う。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「まるごとサポート」、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、人材や CX・DX への投資を強化する。数値目標として、2027 年 12 月期に経常利益 60 億円、ROE4.5% を設定した。

2. 2024 年 12 月期及び 2025 年 12 月期第 1 四半期の業績概要、2025 年 12 月期の業績予想

2024 年 12 月期の業績は、売上高が 115,609 百万円（前期比 5.9% 減）、営業利益が 1,339 百万円（同 21.4% 減）となった。原料費調整制度によるガス販売単価の下方調整などにより減収となり、スライドタイムラグの悪化などにより減益となった。2025 年 12 月期第 1 四半期の業績は、売上高が 37,694 百万円（前年同期比 1.6% 増）、営業利益が 2,518 百万円（同 495.9% 増）となり、通期予想に対する営業利益の進捗率が 104.9% となった。ガス事業の特性上、寒冷期に当たる第 1 四半期に利益が集中したためであり、業績は想定どおり順調な推移となった。同社は 2025 年 12 月期業績見通しについて、売上高 118,900 百万円（前期比 2.8% 増）、営業利益 2,400 百万円（同 79.2% 増）と見込んでいる。家庭用ガス販売量や電力小売販売量の増加、電力調達コストの減少などにより収支が改善し、大幅な増収増益予想となった。

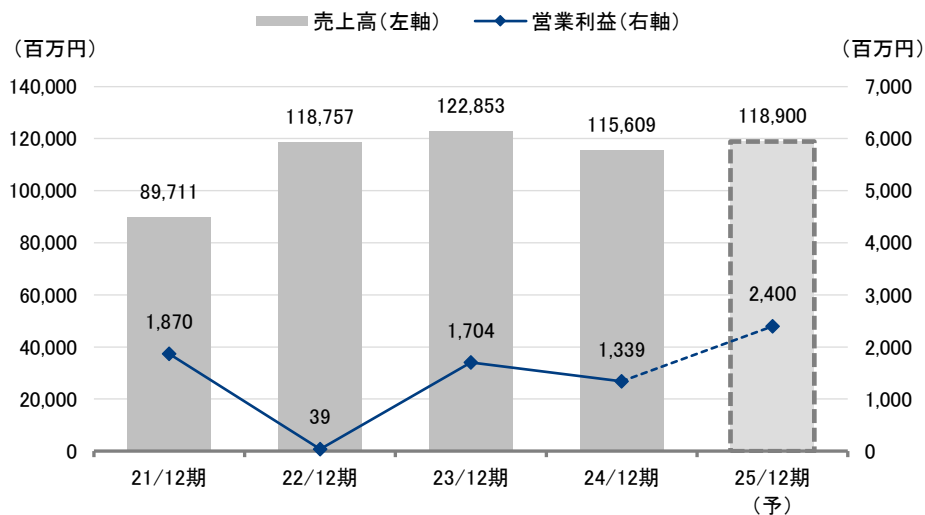
Key Points

- ・ 2027 年 12 月期に経常利益 60 億円、ROE4.5% を目指す
- ・ 2024 年 12 月期は為替要因などによりガスが苦戦し、減収減益
- ・ 2025 年 12 月期第 1 四半期は大幅増益、想定どおり順調な進捗
- ・ 2025 年 12 月期は電力小売の収支改善により、大幅増益を予想

京葉瓦斯 | 2025 年 7 月 28 日 (月)
9539 東証スタンダード市場 | <https://www.keiyogas.co.jp/company/ir/>

要約

業績推移



出所：決算短信等よりフィスコ作成

■ 会社概要

都市ガス供給を軸に、電力小売、不動産、 ガス工事・ガス機器販売などへ業容拡大

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の電力販売や、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、情報処理サービスなどを手掛けている。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わるなか、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」を掲げ、「長期経営ビジョン 2030」を策定した。現在はこのビジョンに基づき打ち立てた「中期経営計画 2025-2027」に沿って事業を推進している。

2. 沿革

同社は、田中知一郎氏が同社の前身となる葛飾瓦斯（株）を 1927 年に設立し、都市ガスの供給を目的に創業した。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ほかのエリアへの進出を図った。また、市川工場跡地を開発する「リーフシティ市川」事業では、2023 年に着工した賃貸共同住宅が 2025 年に竣工した。

京葉瓦斯 | 2025 年 7 月 28 日 (月)
9539 東証スタンダード市場 | <https://www.keiyogas.co.jp/company/ir/>

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 リニューアブルエネルギー合同会社」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

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

都市ガス事業とは、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事業である。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。また、主な原料とな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ため、需要地の近隣にある港湾地域の LNG 受入基地を起点にガス導管網が扇状に整備された。このため、日本のガス導管網は全国的につながっておらず、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）が点在しており普及エリアも国土面積の約 6% に留まっている。これは、戦後復興期に安定電力の確保を優先するため、送電線・配電線を持つ事業者（一般送配電事業者）が 10 社に集約されたと言われる電気と対照的である。

なお、ガス小売は、1995 年に工場など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された。そして、2016 年の電気続き、2017 年 4 月には小口（家庭用）を含めたすべての顧客に対するガス小売が全面自由化された。これにより、既存の都市ガス事業者が幅広く行ってきた保安業務のうち、ガス機器の調査・危険発生防止の周知にかかわる保安業務は、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が、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、地中に敷設されている導管網ガスの優位性が見直されている。

事業概要

ガス事業は千葉県北西部が地盤。 不動産事業では「リーフシティ市川」を手掛ける

1. ガス事業

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、都市ガスを製造・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、流山市を主な供給区域として都市ガスを供給・販売を展開している。同社ガス事業は売上高の 4 分の 3 を占める主要事業であり、供給区域が東京のベッドタウンとして人口密度が高く、人口そのものが増加傾向にある地域を地盤としている点が特長である。このため、ほかのガス事業者と比べて成長性が高く、導管輸送効率も良好で、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良い。

事業概要

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 ルートとも品質に大きな違いはない。ただし、東京ガスから製品として調達できるのに対し、東京電力からは LPG で熱量調整する必要となるためその分のコストが若干反映されることになる。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、売上高（販売単価）は、競争があるためコスト上昇を反映しにくい状況にある。電力同様に都市ガスも自由化されたが、ガス導管事業の地域独占は残っている。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状況である。

なお、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。1928 年に操業を開始した同社主力の市川工場は、当初は石炭を原料としていたが、その後は原料を千葉県産天然ガスや石油系に切り替え、都市ガスを製造してきた。しかし、天然ガスの受け入れ拠点が増えたため、2006 年 3 月に稼働を停止した。



事業概要

2. その他の事業

同社は、ガス事業以外にも、電力小売や不動産、ガス工事・ガス機器販売など多角的に事業を展開している。

(1) 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うえ、同じ請求システムを用いているためコストシナジーも享受できる。また、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、制度が安定せず、価格の変動制が高まる時期には、運営がやや難しくなる特徴がある。足元では、状況は落ち着いてきたようだが、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。

(2) 不動産事業

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、現在、JR 市川駅南側の本社ビルに隣接する市川工場跡地約 3.8 ヘクタールの土地を活用し、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、定借分譲マンションやシニア住宅、商業施設の建築工事が進められている。定借分譲マンションは 29 階建て 674 戸で、完成は 2026 年 10 月、入居開始は 2027 年 1 月を見込んでいる。シニア住宅は 10 階建て 181 戸で、2025 年秋の開業を予定している。商業施設は約 7,000 平方メートルの敷地面積に 2 階建てで延べ床面積約 10,500 平方メートルの大型スーパーを予定している。このほか、南側エリアのコンビニエンスストアは 2023 年 12 月に開店し、北側エリアの賃貸共同住宅「リーフシティ市川ザ・レジデンス」は、9 階建て 235 戸で 2025 年 5 月に竣工した。また、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

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.

事業概要

(3) その他事業（ガス工事・ガス機器販売等）

同社と京和ガスは、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。このほか、連結子会社の京葉ガスカスタマーサービス（株）は、ガスメーターの検針や料金収納徴収業務を受託しており、持分法適用関連会社の京葉ガス情報システム（株）は、コンピュータによる情報処理サービスなどを提供している。

■ 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 2022-2024」の振り返り

前回の「中期経営計画 2022-2024」策定時の環境は、国策として 2050 年に脱炭素社会を目指すカーボンニュートラル宣言を背景に、（一社）日本ガス協会がガスの脱炭素化を目指しはじめるなど、カーボンニュートラルへ向けた流れが急速に進む一方、コロナ禍という状況もあったが、オンライン化やデジタル技術の急速な普及を背景に、自宅など生活場で勤務するライフスタイルが広がり、そうしたライフスタイルに対応する新たなサービスが生まれた。こうした環境下、同社は新たなブランドコンセプトを策定し、顧客の生活全般にわたるサービスを提供する「総合生活産業事業者」への進化を宣言してコーポレートメッセージやロゴを刷新した。この結果、「中期経営計画 2022-2024」の経営目標は、一部未達もあったが、おおむね達成したと評価することができる。

2. 「中期経営計画 2025-2027」の概要

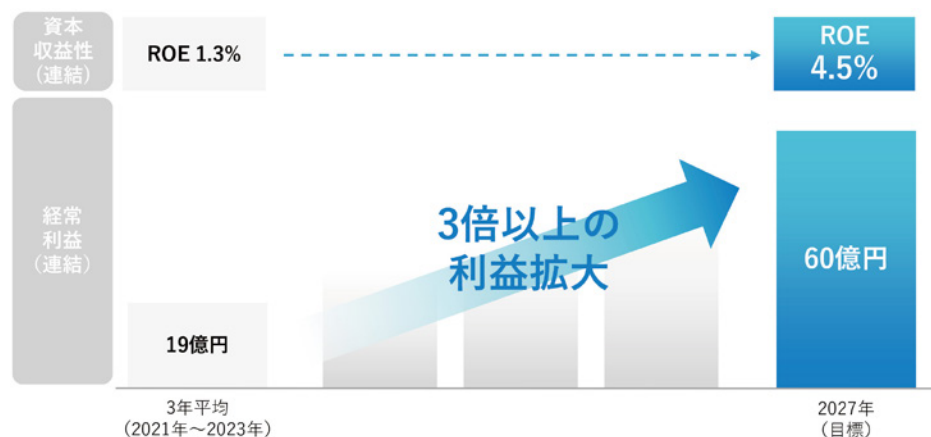
カーボンニュートラル実現に向けて GX（Green Transformation）推進法が 2023 年 5 月に成立し、カーボンプライシングの仕組み構築など脱炭素化へ動きや、生成 AI の普及や 5G など高速で信頼性の高いデジタルサービスの普及が加速している。加えて、記録的な猛暑や地震、頻発する局所的大雨など気候変動や自然災害の激甚化、地政学リスクの高まりや新興国の経済発展に伴うエネルギーの需要増加、価格高騰といった環境変化が起きている。こうした変化に対応するため、同社は 2024 年に「中期経営計画 2025-2027」を策定し、都市ガスの安定供給・保安確保という社会的使命を担い続けると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

中期経営計画

基本方針の中で同社は、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である。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とともに、電気事業と再生可能エネルギーの強化に向けた投資も行い、ガス事業での着実な利益創出とガス事業以外の収益拡大を同時に推進する。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。リアルエステート領域では、エリアマネジメント（「リーフシティ市川」）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・DX への投資を強化する。

数値目標は、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 億円増やす計画になっている。増益の大部分は、ガス及び電気の販売量を増やして確保する方針である。電気については、ガス 100 万件の顧客を取り込んで顧客数を 10 万件から増やすとともに、調達は低コスト化を目指す。そのほかの増益分については、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も強化する。人口がピークアウトする将来を見据えた長期の営業体制も考慮し、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 2025-2027」の目標



出所：「中期経営計画 2025-2027」より掲載

3. 具体的な取り組み

エネルギー領域では、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保安の推進・保安人財の育成も推進する。

中期経営計画

低炭素・脱炭素社会への貢献に向けては、都市ガス・LPG の普及拡大、オール京葉ガスの接点機会を活用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。そして、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行い、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。さらに、国内外での再生可能エネルギー開発や、蓄電池、風力発電、CO₂ 回収・貯留、製造過程も含めて CO₂ を排出しないグリーン水素などの知見を獲得し、自社の事業活動において、再生可能エネルギーのさらなる利用拡大と、見える化による CO₂ 排出量の削減を推進する。現時点では検討以前の段階であるが、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、発電所と同等の機能を提供する VPP アグリゲーター※に挑戦する意向もある。

※ 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。

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「まるごとサポート」、リフォームサービス「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、対面接点とデジタル接点をライフステージに応じて最適に組み合わせることで、顧客との接点拡大と強化を図る。高品質のサービスを提供に加え、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方針である。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、地域振興向けにはデジタル技術の活用を図る。そのうえで、デジタル技術を活用したプロモーションの強化、デジタルデータを活用したターゲティングと最適なタイミングでのサービスの提供、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進め、「暮らしサポートサービス」全体の強化を図る。

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。具体的には、「リーフシティ市川」の開発において、開発完了後のエリアマネジメントによって持続可能な事業運営体制を構築し、地域の活性化と防災に資するまちづくりを進める。さらに、千葉県西北部を中心に、M&A やアライアンスも視野に不動産事業の多角化と機能強化を図り、不動産への投資や賃貸住宅・高齢者施設などの賃貸不動産の取得を進める。

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) の推進など人的資本経営を推進する。そのうえで、DX 人財の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、DX 人財の育成を図る。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～CX 向上につなげる考えである。

同社は、「中期経営計画 2025-2027」の進捗管理の精度向上を図るとともに、ステークホルダーに対する情報開示の透明性を高めるため、2025 年 12 月期より報告セグメントを再編成した。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、リアルエステートの 3 つの新セグメントへ変更した。

低炭素の天然ガスに対するニーズは長期的にも強く、安定成長が見込まれる

4. 中期成長イメージ

エネルギー領域は、低炭素の天然ガスに対するニーズは長期的にも強いいため安定成長が見込まれる。同時に、よりカーボンオフセット都市ガスの販売にも注力するものと見られる。ライフサービス領域は、同社にとって難易度の高い事業であるが、ガス機器や水回りといった得意な分野を生かせるリフォーム事業が期待される。リアルエステート領域では、不動産による安定収益が得られるため、今後は「リーフシティ市川」などの保有不動産の再開発に加え、物件の購入による賃貸不動産開発も想定される。

「中期経営計画 2025-2027」の業績目標達成には、ライフサービスとリアルエステートの両事業が収益の柱として成長する必要がある。加えて、PBR（株価純資産倍率）1 倍割れを是正するため、資本戦略をより具体的に検討する必要があると弊社は見ている。

業績動向

2024 年 12 月期は為替要因などによりガスが苦戦し、減収減益

1. 2024 年 12 月期の業績動向

2024 年 12 月期の業績は、売上高が 115,609 百万円（前期比 5.9% 減）、営業利益が 1,339 百万円（同 21.4% 減）、経常利益が 2,266 百万円（同 6.8% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,623 百万円（同 11.2% 増）となった。特別損失が減少したため、親会社株主に帰属する当期純利益のみ増益となった。

同社は「中期経営計画 2022-2024」に沿って諸施策に着手に取り組んだ結果、売上高は原料費調整制度※によりガス販売単価が下方に調整されたことにより、減収となった。営業利益もガス原材料費の減少や販管費の削減に努めたものの、スライドタイムラグの悪化などにより減益となった。なお、期初予想に対して売上高で 291 百万円、営業利益で 561 百万円の未達となったが、これは気温が想定よりも高く推移した影響によりガス販売量が想定を下回ったことが主な要因である。

※ 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。料金に反映するまで 2 ～ 3 ヶ月のタイムラグがある。

業績動向

2024 年 12 月期業績

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	122,853	100.0%	115,609	100.0%	-5.9%
売上総利益	36,407	29.6%	34,904	30.2%	-4.1%
供給販売費及び一般管理費	34,703	28.2%	33,565	29.0%	-3.3%
営業利益	1,704	1.4%	1,339	1.2%	-21.4%
経常利益	2,431	2.0%	2,266	2.0%	-6.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,460	1.2%	1,623	1.4%	11.2%

出所：決算短信等よりフィスコ作成

セグメント別の動向は、主力のガスが苦戦した。ガスの販売実績は、都市ガス顧客件数が前期末比 1.1% 増加した。ガスの販売量は、家庭用が顧客件数の増加により前期比 1.4% 増加した。業務用では、商業用が設備稼働の一時的減少により同 4.8% 減少したものの、工業用が下期に回復して同 1.4% 増となった。また、その他用は春先や夏場の空調需要により同 4.5% 増となった。この結果、ガス販売量は合計で同 0.5% 増加の 665 百万立方メートルとなった。しかし、ガス売上高は原料費調整制度による販売単価の下方調整などにより、同 7.5% 減となった。利益面は、原料価格の下落やコスト削減により営業費用は減少したものの、スライドタイムラグ※による減益影響などにより、営業利益は大幅減益となった。

※ ガス原料価格の変動が原料費調整制度に基づくガス販売単価に反映されるまで一定の時間差があることによる、一時的な増減益要因。

2024 年 12 月期ガス販売実績

(単位：1,000m³)

	23/12 期	24/12 期	増減率
都市ガス顧客件数	1,049,909 件	1,061,916 件	1.1%
ガス販売量	661,728	665,053	0.5%
うち家庭用	291,157	295,339	1.4%
うち業務用	370,571	369,713	-0.2%
商業用	121,468	115,688	-4.8%
工業用	199,707	202,422	1.4%
その他用	49,395	51,602	4.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024 年 12 月期セグメント別業績（調整前）

（単位：百万円）

調整前売上高	23/12 期		24/12 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
ガス	93,224	75.9%	86,208	74.6%	-7.5%
電力小売	16,217	13.2%	15,350	13.3%	-5.3%
不動産	1,421	1.2%	1,688	1.5%	18.8%
その他（ガス工事・ガス機器販売等）	14,327	11.7%	14,641	12.7%	2.2%

調整前セグメント利益	23/12 期		24/12 期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
ガス	8,946	9.6%	5,552	6.4%	-37.9%
電力小売	-4,628	-28.5%	-2,496	-16.3%	-
不動産	712	50.1%	890	52.7%	25.0%
その他（ガス工事・ガス機器販売等）	967	6.7%	1,071	7.3%	10.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

電力小売事業は、燃料費調整による販売単価の下方調整などにより減収となったが、電力調達コストの減少などにより営業費用が減少したことで増益となり、営業損失は縮小した。電力小売事業の営業損失は、一時期、電力需給ひっ迫に備えて安定調達を優先したことから、一定の余剰が生じたことが要因となっている。これについては十分な電力供給量が確保できたことから、新規顧客の獲得や調達コストの低減に努め、今後は解消する見通しである。不動産事業は、「リーフシティ市川」で土地賃貸収入の増加などにより、増収増益となった。その他は、台風など風水害に強いガス空調の需要が学校体育館など向けに拡大したことで、増収増益となった。

2025 年 12 月期第 1 四半期は大幅増益、想定どおり順調な進捗

2. 2025 年 12 月期第 1 四半期の業績動向

2025 年 12 月期第 1 四半期の業績は、売上高が 37,694 百万円（前年同期比 1.6% 増）、営業利益が 2,518 百万円（同 495.9% 増）、経常利益が 2,617 百万円（同 515.7% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 1,828 百万円（同 761.9% 増）となった。

通期予想に対する営業利益の進捗率は 104.9% に達したが、これはガス事業の特性上、寒冷時期に当たる第 1 四半期に利益が集中するのが通例なためである。また、原料価格が想定どおりであったため、業績も想定どおり順調に推移したと判断される。なお、一部の不動産賃貸収入及び不動産賃貸費用については、これまで営業行為と見なさずに営業外収益及び販管費に含めて表示していたが、セグメントの見直しもあり、2025 年 12 月期第 1 四半期より売上高及び売上原価に含めて表示することとした。このため、同社は前年同期の不動産賃貸収入及び不動産賃貸費用について売上高及び売上原価に組み替えた決算を公開しているが、影響は軽微である。

売上高は、販売量の増加などによりガス売上高が増加したことから増収となった。利益面では、電力調達コストの減少などにより売上総利益率が大きく改善した。販管費の抑制効果も寄与し、営業利益は大幅な増加となった。

業績動向

2025 年 12 月期第 1 四半期業績

(単位：百万円)

	24/12 期 1Q		25/12 期 1Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	37,113	100.0%	37,694	100.0%	1.6%
売上総利益	9,932	26.8%	11,930	31.6%	20.1%
供給販売費及び一般管理費	9,509	25.6%	9,411	25.0%	-1.0%
営業利益	422	1.1%	2,518	6.7%	495.9%
経常利益	425	1.1%	2,617	6.9%	515.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	212	0.6%	1,828	4.8%	761.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別では、エネルギーは電力調達コストの減少などにより、増収大幅増益となった。ライフサービスは、主にガス機器販売の減少により、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」の土地賃貸料の増加により、増収増益となった。

2025 年 12 月期第 1 四半期セグメント別業績（調整前）

(単位：百万円)

調整前事業収益	24/12 期 1Q		25/12 期 1Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
エネルギー	34,758	93.5%	35,439	93.9%	2.0%
ライフサービス	1,981	5.3%	1,827	4.8%	-7.8%
リアルエステート	438	1.2%	493	1.3%	12.6%

調整前セグメント利益	24/12 期 1Q		25/12 期 1Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
エネルギー	805	2.3%	2,981	8.4%	270.3%
ライフサービス	287	14.5%	227	12.4%	-20.9%
リアルエステート	227	51.8%	237	48.1%	4.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 12 月期第 1 四半期のガス販売量は、家庭用は顧客件数の増加により前年同期比 1.3% 増加した。業務用は工業用で顧客設備の稼働が増えた影響で、同 1.7% 増加した。その他用のガス販売量も順調に増加し、ガス販売量合計では同 1.5% の増加となった。

2024 年 12 月期第 1 四半期ガス販売実績

(単位：1,000m³)

	24/12 期 1Q	25/12 期 1Q	増減率
ガス販売量	219,137	222,407	1.5%
うち家庭用	121,114	122,681	1.3%
うち業務用	98,023	99,726	1.7%
商業用	31,827	32,057	0.7%
工業用	51,229	52,257	2.0%
その他用	14,967	15,411	3.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 12 月期はエネルギーがけん引し、大幅増益を予想

2025 年 12 月期業績見通しについて、同社は売上高 118,900 百万円(前期比 2.8% 増)、営業利益 2,400 百万円(同 79.2% 増)、経常利益 3,100 百万円(同 36.8% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 2,100 百万円(同 29.4% 増)と見込んでいる。2024 年 12 月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としている。

売上高は、ガスと電気のセット販売を推進することで、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収支が改善し、大幅増益を予想している。セグメント別では、エネルギーで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、着実に新規顧客獲得を目指す。工業用では 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。商業用は、一時的な要因が解消され、平常化する見込みである。併せて、電気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は、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、顧客接点の多さを活用して「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」にある賃貸マンションが 2025 年 5 月に竣工し入居が開始したが、償却費などのコストが先行する見込みとなっている。

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	予想	売上比	増減率
売上高	115,609	100.0%	118,900	100.0%	2.8%
売上総利益	34,904	30.2%	-	-	-
供給販売費及び一般管理費	33,565	29.0%	-	-	-
営業利益	1,339	1.2%	2,400	2.0%	79.2%
経常利益	2,266	2.0%	3,100	2.6%	36.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,623	1.4%	2,100	1.8%	29.4%

出所：決算短信等よりフィスコ作成

京葉瓦斯
9539 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 28 日 (月)
<https://www.keiyogas.co.jp/company/ir/>

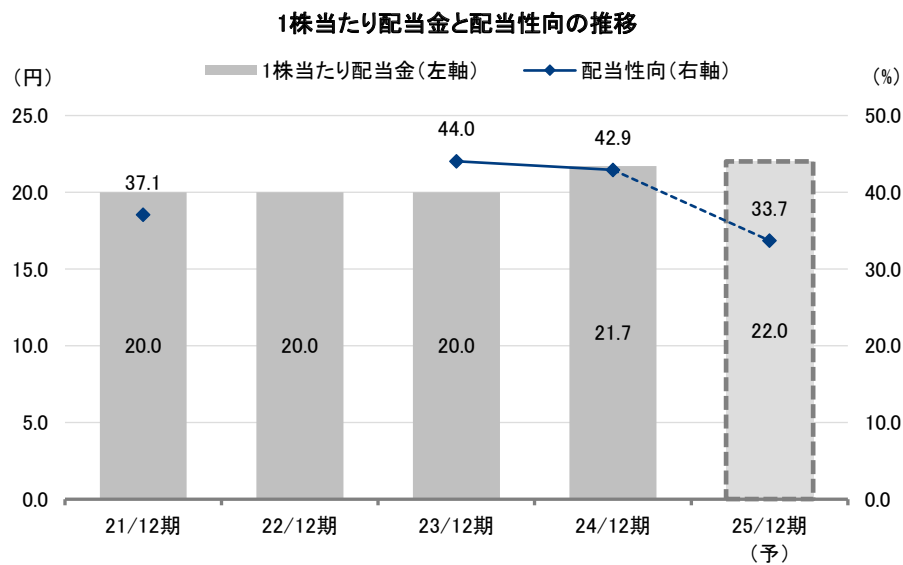
株主還元策

2025 年 12 月期は 1 株当たり 22.0 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、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の維持に努めている。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ながら、累進配当を目指すことを基本方針としている。

この方針に基づき、2024 年 12 月期の 1 株当たり配当金※については、21.7 円 (中間配当金 10.0 円、期末配当金 11.7 円) となった。2025 年 12 月期については、1 株当たり 22.0 円 (中間配当金 11.0 円、期末配当金 11.0 円) を予定している。

※ 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。



※ 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・表示したものです。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