

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

東邦ガス

9533 東証プライム市場・名証プレミア

企業情報はこちら >>>

2025年12月9日 (火)

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. 業績動向	01
2. 成長戦略	02
3. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
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. 2026年3月期中間期の業績概要	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. 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）で経常利益300億円を目指す	14
2. コア事業及び戦略事業における進捗状況	14
3. 中期的に自己資本4,000億円を目安に、 自己株式取得（年間300億円規模）等の施策を加速	15
■ 株主還元策	16

東邦ガス

9533 東証プライム市場・名証プレミア

2025年12月9日 (火)

<https://www.tohogas.co.jp/corporate-n/ir/>

要約

2026年3月期中間期は増収増益。エネルギー各事業で顧客数増加

東邦ガス<9533>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。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。子会社32社及び関連会社40社、従業員数6,074名を擁し（2025年3月期末時点）、都市ガス、LPG、電気のトータルで地域の顧客約310万件（2025年9月末）にエネルギーを提供している。

1. 業績動向

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比4.7%増の307,161百万円、営業利益が同24.7%増の23,817百万円、経常利益が同17.1%増の26,734百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同12.5%増の20,236百万円となり、増収増益となった。売上高に関しては、主力のガス事業で前年同期比4.9%増の200,925百万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2.4%減の43,168百万円となった。電気事業の売上高は、同8.5%増の50,211百万円と順調に増加した。都市ガス、LPG、電気の顧客数は順調に増加した。その他事業の売上高は、同9.2%増の26,915百万円と伸長した。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、前年同期比で約50億円増）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）が前年同期比約35億円増となったことが、営業増益の主な要因である。

2026年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.0%減の630,000百万円、営業利益が同12.6%減の27,000百万円、経常利益が同1.8%増の33,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.1%増の27,000百万円と、減収及び経常増益を予想しており、中間期の好業績を反映して売上高・各利益ともに上方修正した。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などが予想されるため、前期比260億円の減収を見込む。各事業の顧客数は、都市ガスで前期末比7千件増の1,757千件、LPGで同2千件増の648千件、電気で同35千件増の727千件と順調に増加する見込みである。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影響（前期比で40億円増）、経費等の影響（同30億円増）などプラス要因があるものの、原材料在庫の受払差（同15億円減）、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45億円の減益要因となる。2026年3月期の原油価格は前期比10.6ドル安の71.8ドル、為替レートは、同2.1円高の150.5円を予想している。経常利益に関しては、営業外収支が改善するため、前期比587百万円増（1.8%増）を見込む。同社の計画精度が高いこと、足元のエネルギー価格、気温の長期予想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。

要約

2. 成長戦略

同社は2024年4月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」を公表し、PBR（株価純資産倍率）の向上のために、資産効率の向上や適切な資本構成を目指している。資産効率の向上においては、各事業の収益性を高めるほか、政策保有株式の売却スピードを加速する。具体的には、保有意義の薄れたものを中心に、当面は2024年3月末の残高に対し、評価額ベースで約1/3程度の売却を進める。適切な資本構成としては、自己資本の目安とする水準を4,000億円とし、2028年3月期末に達成を目指している。直近の自己資本は、2025年3月期末で4,483億円、2025年9月末で4,567億円と4,500億円前後で推移している。中期的に約500億円の低下を計画しているが、そのドライバーとなるのが、自己株式の取得である。2025年3月期には300億円の自己株式を取得した実績があり、2026年3月期も同額を計画する（上期150億円取得済）。2026年3月期中間期で言えば、配当総額39億円に対して、150億円の自己株式取得が行われており、その規模の大きさがわかる。自己株式の取得が中期的に続く予想されるため、株主にとっては充実した株主還元が期待できる。

3. 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。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計画している。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（2026年3月期中間期末の自己資本は4,567億円）。2026年3月期は、配当金90円（前期比10円増配、中間45円済、期末45円予想）、配当性向31.4%を予想する。2026年3月期も上期150億円（取得済）、下期150億円（2025年9月公表）の自己株式の取得が進行しており、総還元性向は100%超に高まる想定となっている。同社の株主優待は、3月末に6ヶ月以上継続して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」を進呈する制度である。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。

Key Points

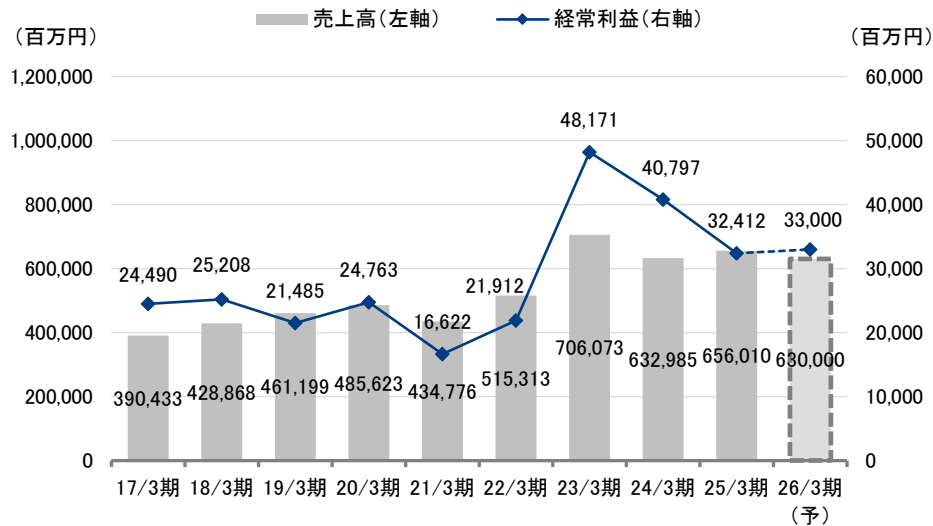
- ・東海3県を地盤に、都市ガス、LPG、電気、周辺事業を展開する総合エネルギープロバイダー。大黒柱のガス事業とLPG関連事業が中核。強みはソリューション提案力
- ・2026年3月期中間期は増収・経常増益。主力の都市ガス事業で原料市況変動等のプラス影響が主要因。エネルギー各事業で顧客数増加
- ・2026年3月期の配当金は前期比10円増の年90円（中間45円済、期末45円予想）

東邦ガス
9533 東証プライム市場・名証プレミア

2025年12月9日 (火)
<https://www.tohogas.co.jp/corporate-n/ir/>

要約

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。グループビジョンや現在進行中の中期経営計画では、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。子会社32社及び関連会社40社、従業員数6,074名を擁し(2025年3月期末時点)、都市ガス、LPG、電気のトータルで地域の顧客約310万件(2025年9月末)にエネルギーを提供している。

会社概要

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1993年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市場にそれぞれ移行した。

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

会社概要

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62.6% (2026年3月期中間期、以下同)、セグメント利益で84.0%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、熱供給事業を行っている。全社売上高の構成比で13.4%、セグメント利益で-2.0%である。電気事業は、電気の販売を行っており、全社売上高の構成比で15.6%、セグメント利益で5.4%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8.4%、セグメント利益で12.6%と収益貢献度が高い。

セグメントの概要

セグメント	概要	主な会社	業績 (26/3期中間期)			
			売上高 (百万円)	売上 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) 東邦ガスライフソリューションズ (株) 東邦ガスコミュニケーションズ (株) 水島瓦斯 (株) 東邦ガス・カスタマーサービス (株) 東邦ガステクノ (株)	200,925	62.6%	19,317	84.0%
LPG・その他エネルギー	LNG販売、熱供給事業、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	同社 東邦液化ガス (株)	43,168	13.4%	-458	-2.0%
電気	電気の販売	同社	50,211	15.6%	1,242	5.4%
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、総合ユーティリティサービス事業、情報処理の提供、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	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) Toho Gas Australia Pty Ltd Toho Gas Ichthys Pty Ltd	26,915	8.4%	2,905	12.6%

注：売上高は内部売上高を含む、営業利益は調整前
出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

東邦ガス

2025年12月9日 (火)

9533 東証プライム市場・名証プレミア

https://www.tohogas.co.jp/corporate-n/ir/

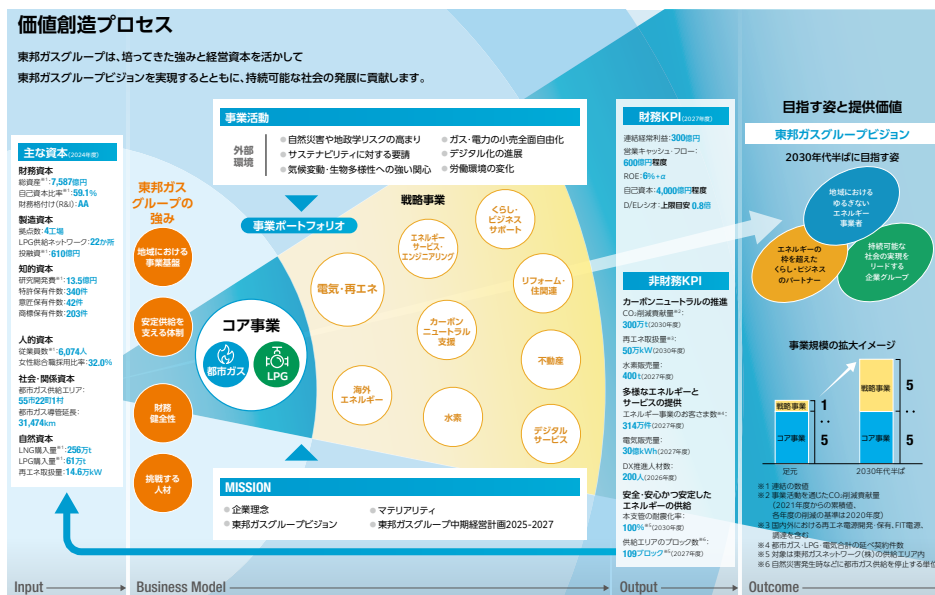
事業概要

大黒柱のガス事業とLPG関連事業が中核

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、顧客先での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に加え、電気事業など新しい事業の顧客開拓におけるガス事業での顧客基盤を大きな強みとしている。これまでのサービスを通じて蓄積してきた各種の経営資本(財務資本、製造資本、知的資本、人的資本、社会・関係資本、自然資本)を有しており、ソリューション提案力の源泉となっている。

同社の経営資本と価値創造プロセス



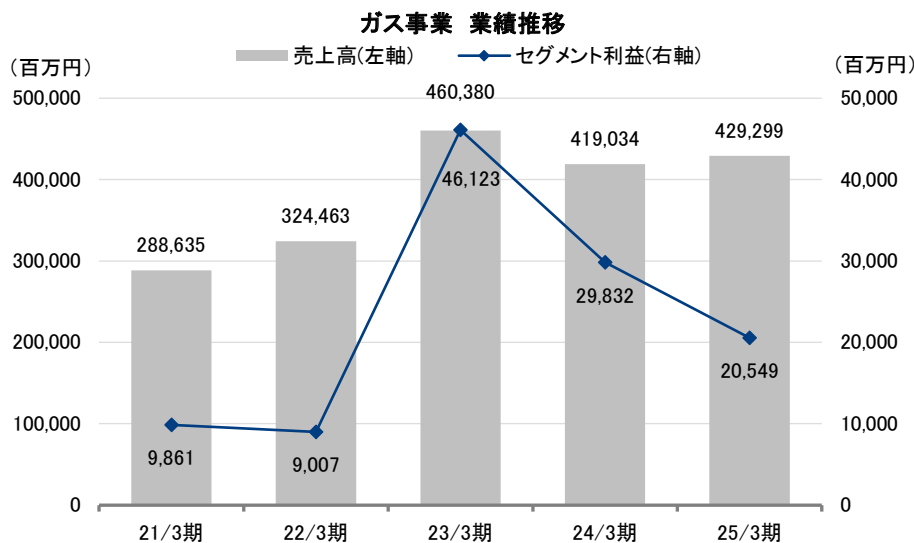
出所：統合レポート2025より掲載

事業概要

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に加え、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するなかで、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。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2025年10月以降の原油価格の感応度(年間)は1ドル/バレル上昇で営業利益約2億円のマイナス、為替レート(ドル円)1円上昇で営業利益約2億円のマイナスとなる。2026年3月期中間期は、顧客数、販売量が横ばいのなか、売上高は前年同期比4.9%増の200,925百万円と微増となった。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年同期比で約35億円の増益要因となり、全体として、同33.2%増の19,317百万円となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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%

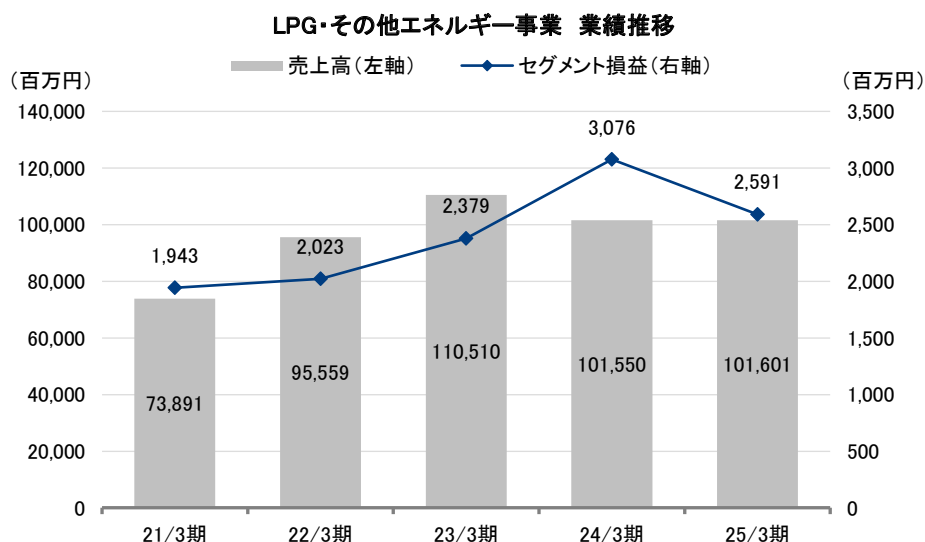
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

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。2026年3月期中間期の売上高は前年同期比2.4%減の43,168百万円となった。セグメント損失は前年同期比378百万円拡大して458百万円となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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%

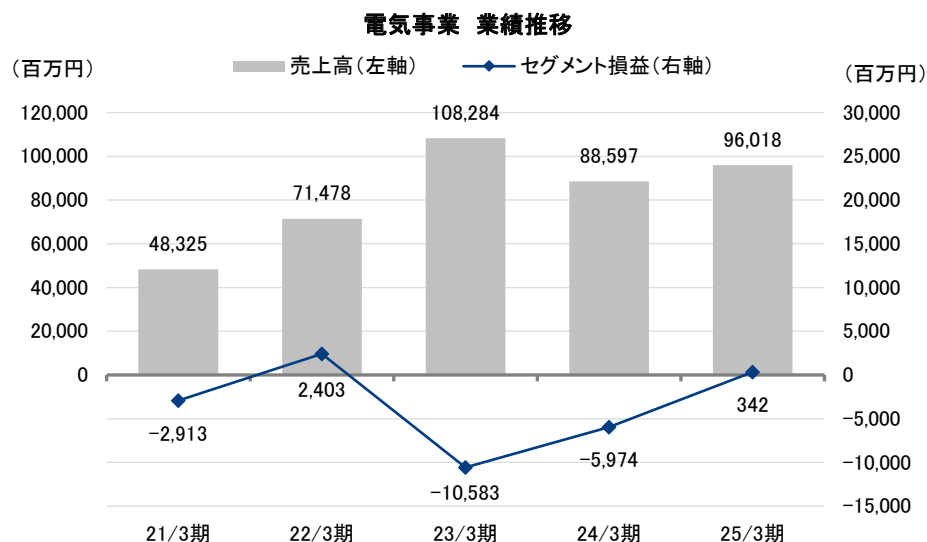
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

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。都市ガスやLPGで蓄積した顧客接点を生かし、ガスと電気を組み合わせた提案を営業上の強みとしている。

電気事業の売上高は2021年3月期以降、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といった収支改善に向けた取り組みを強化してきた結果、2025年3月期に通期黒字化を達成した。2026年3月期中間期の売上高は前年同期比8.5%増の50,211百万円、セグメント利益では同3.1%減の1,242百万円と堅調に推移している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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%

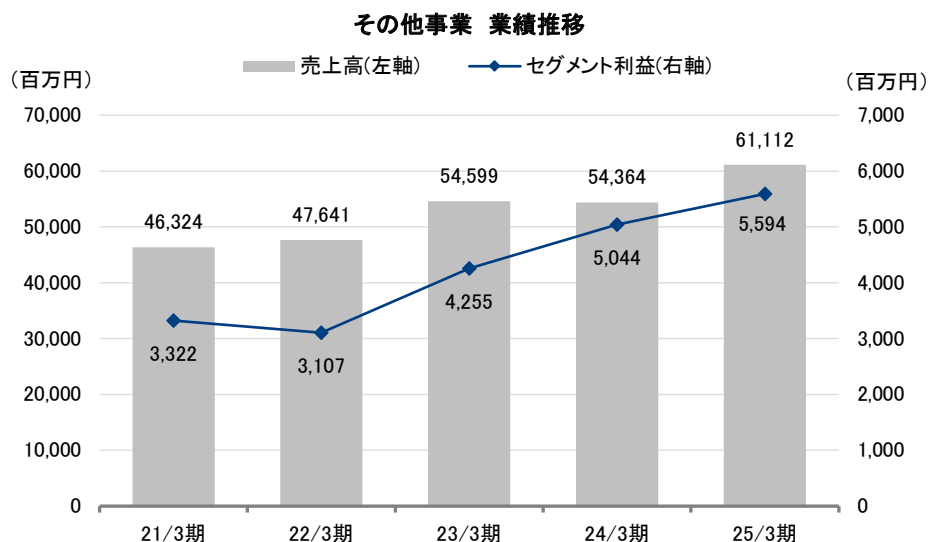
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

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しており、収益性も高くセグメント利益率は2025年3月期に9.2%に達し、エネルギー関連事業を上回っている。2026年3月期中間期の売上高は前年同期比9.2%増の26,915百万円となった。セグメント利益では、同19.9%増の2,905百万円と順調に事業規模を拡大した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期中間期は増収増益。 主力の都市ガス事業で原料市況変動等のプラス影響が主要因

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比4.7%増の307,161百万円、営業利益が同24.7%増の23,817百万円、経常利益が同17.1%増の26,734百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同12.5%増の20,236百万円となり、増収増益となった。

売上高に関しては、主力のガス事業で前年同期比4.9%増の200,925百万円と堅調に推移した。都市ガスの顧客数は前年同期末比2千件増の1,754千件、販売量は前年同期比0.9%減の1,569百万m³となった。販売量微減の要因としては、業務用等では顧客設備の稼働が前年同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2.4%減の43,168百万円となった。LPGの顧客数は同30千件増、販売量は同0.9%増の211千トンとなった。電気事業の売上高は、同8.5%増の50,211百万円と順調に増加した。電気の顧客数は同42千件増、販売量は同4.4%増の1,430百万kWhと増加した。その他事業の売上高は、同9.2%増の26,915百万円と伸長した。

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、前年同期比で約50億円増)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)が前年同期比約35億円増となったことが、営業増益の主な要因となった。販管費に関しては、販管費率で前年同期並みの21.3%とコントロールされている。特別利益として政策保有株式の売却益1,384百万円が計上されている。

2026年3月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	293,404	100.0%	307,161	100.0%	4.7%
売上原価	211,784	72.2%	217,807	70.9%	2.8%
売上総利益	81,619	27.8%	89,353	29.1%	9.5%
販管費	62,520	21.3%	65,536	21.3%	4.8%
営業利益	19,098	6.5%	23,817	7.8%	24.7%
経常利益	22,839	7.8%	26,734	8.7%	17.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	17,989	6.1%	20,236	6.6%	12.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は60.0%で健全かつ安定した財務基盤

2. 財務状況と経営指標

2026年9月期末の資産合計は前期末比2,053百万円増の760,818百万円となった。そのうち固定資産は13,587百万円増であり、投資その他の資産が20,256百万円増加したことが主な要因である。流動資産は11,534百万円減であり、有価証券が増加(22,000百万円増)するなか、現金及び預金(18,423百万円減)、受取手形、売掛金及び契約資産(16,890百万円減)がそれぞれ減少したことが主な要因である。

負債合計は前期末比6,295百万円減の304,075百万円となった。そのうち固定負債は627百万円減、流動負債は5,668百万円減であり、未払費用及び未払金等が減少したことが主な要因である。有利子負債残高は前期比1,109百万円減少して152,279百万円となった。純資産合計は同8,348百万円増加の456,743百万円、自己資本比率は60.0%(前期末は59.1%)となり、健全な財務基盤を堅持している。また、同社は自己資本について4,000億円を目安に最適化すべく、中期的に自己株式の取得を進めている。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期中間期末	増減額
固定資産	571,040	584,627	13,587
(投資その他の資産)	255,596	275,852	20,256
流動資産	187,725	176,191	-11,534
(現金及び預金)	46,749	28,326	-18,423
資産合計	758,765	760,818	2,053
固定負債	190,077	189,450	-627
(社債)	87,500	87,500	-
(長期借入金)	43,722	40,412	-3,310
流動負債	120,293	114,625	-5,668
(1年以内に期限到来の固定負債)	22,166	24,367	2,201
負債合計	310,370	304,075	-6,295
純資産合計	448,394	456,743	8,348
負債純資産合計	758,765	760,818	2,053
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	156.1%	153.7%	-
自己資本比率(自己資本÷資産合計)	59.1%	60.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は、経常利益で前期比1.8%増の33,000百万円を予想。 中間期の好業績を反映し上方修正

2026年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.0%減の630,000百万円、営業利益が同12.6%減の27,000百万円、経常利益が同1.8%増の33,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.1%増の27,000百万円と、減収及び経常増益を予想しており、中間期の好業績を反映して売上高・各利益ともに上方修正した。

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などが予想されるため、前期比260億円の減収を見込む。都市ガスの顧客数は、前期末比7千件増の1,757千件、販売量は3,279百万m³ (前期比2.1%減) を予想する。LPGの顧客数は、前期末比2千件増の648千件、販売量は前期比1.9%増の483千トン予想する。電気の顧客数は、前期末比35千件増の727千件、販売量は前期比0.8%増の2,838百万kWhを予想する。

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影響 (前期比で40億円増)、経費の減少 (同30億円) などプラス要因があるものの、原材料在庫の受払差 (同15億円減)、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、合計で同45億円の減益要因となる。2026年3月期の原油価格は前期比10.6ドル安の71.8ドル、為替レートは、同2.1円高の150.5円を予想している。経常利益に関しては、営業外収支が改善するため、前期比588百万円増 (1.8%増) を見込む。前期と同様に、政策保有株式の売却も進めており、投資有価証券売却益 (特別利益) の計上も期待できる (中間期実績1,384百万円)。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からやや下降トレンド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	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	656,010	100.0%	630,000	100.0%	-4.0%
営業利益	30,887	4.7%	27,000	4.3%	-12.6%
経常利益	32,412	4.9%	33,000	5.2%	1.8%
親会社に帰属する 当期純利益	25,454	3.9%	27,000	4.3%	6.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

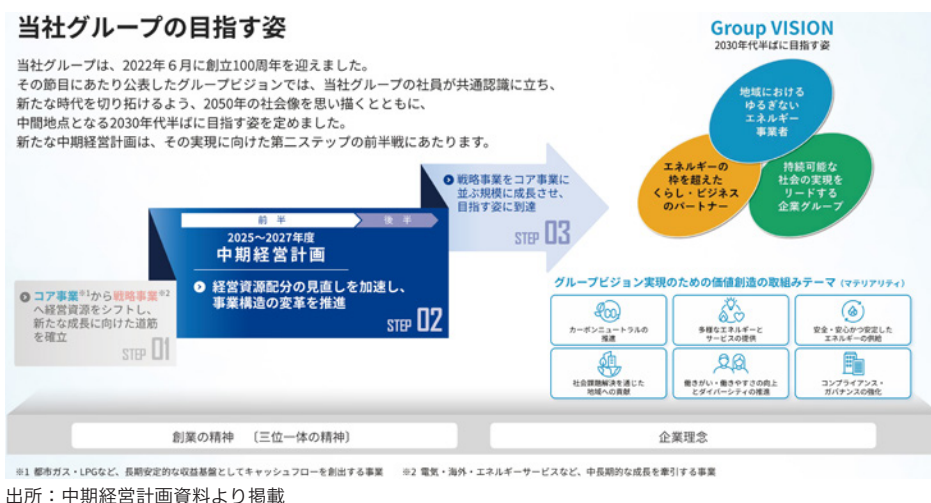
■ 成長戦略・トピック

中期的に自己資本4,000億円を目安に、 自己株式取得（年間300億円規模）等の施策を加速

1. 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）で経常利益300億円を目指す

同社は、2026年3月期を初年度、2028年3月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を遂行している。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。

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を250億円と想定し、そこから50億円伸ばす計画である。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）の成長による収益向上を目指す。

2. コア事業及び戦略事業における進捗状況

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。2026年3月期中間期は、都市ガス・LPGともに顧客数が増加し、順調に顧客基盤が拡大した。また、先行投資としてスマートメーターの設置に注力しており、短期的にはコスト増となるものの、中期的には検針の効率化などによるメリットが大きい。

東邦ガス
9533 東証プライム市場・名証プレミア

2025年12月9日 (火)
<https://www.tohogas.co.jp/corporate-n/ir/>

成長戦略・トピック

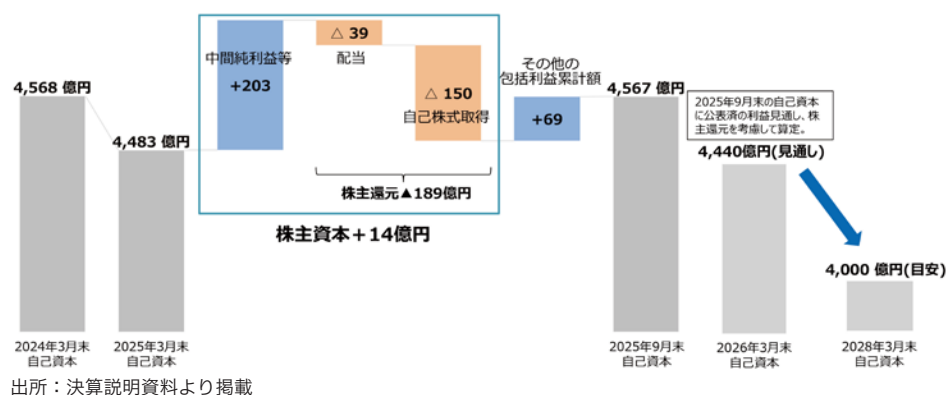
戦略事業として、電気事業、海外事業、地域を基点とした課題解決型ビジネス群を挙げている。特にガス事業で培った強み(基盤・技術・知見)を存分に生かせる電気事業、海外事業は次世代の利益成長の原動力として有力である。電気事業は既に売上規模で1,000億円に達しており、2025年3月期に黒字化も達成し好調に推移している。中期経営計画期間には、競争力のある電源の構築、再エネ開発の推進、営業ソリューション多様化などに取り組む。自前の大規模電源の開発に関しては、2029年稼働に向けて準備が進んでいる。海外事業では、これまでに天然ガスや再エネの普及拡大を通じて、各地域の低・脱炭素化に貢献しており、2026年3月期は東南アジアを中心とした投資を進めている。

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。実績の一例としては、アグリ・フードにおけるサーモンの陸上養殖やシャインマスカット育成・販売などが挙げられる。

3. 中期的に自己資本4,000億円を目安に、自己株式取得(年間300億円規模)等の施策を加速

同社は2024年4月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」を公表し、PBR(株価純資産倍率)の向上のために、資産効率の向上や適切な資本構成を目指している。資産効率の向上においては、各事業の収益性を高めるほか、政策保有株式の売却スピードを加速する。具体的には、保有意義の薄れたものを中心に、当面は2024年3月末の残高に対し、評価額ベースで約1/3程度の売却を進める。適切な資本構成としては、自己資本の目安とする水準を4,000億円とし、2028年3月期末に達成を目指している。直近の自己資本は、2025年3月期末で4,483億円、2025年9月末で4,567億円と4,500億円前後で推移している。中期的に約500億円の低下を計画しているが、そのドライバーとなるのが、自己株式の取得である。2025年3月期には300億円の自己株式を取得した実績があり、2026年3月期も同額を計画する(上期150億円取得済)。2026年3月期中間期例えば、配当総額39億円に対して、150億円の自己株式取得が行われており、その規模の大きさがわかる。高水準の自己株式の取得が中期的に続く予想されるため、株主にとっては充実した株主還元が期待できる。

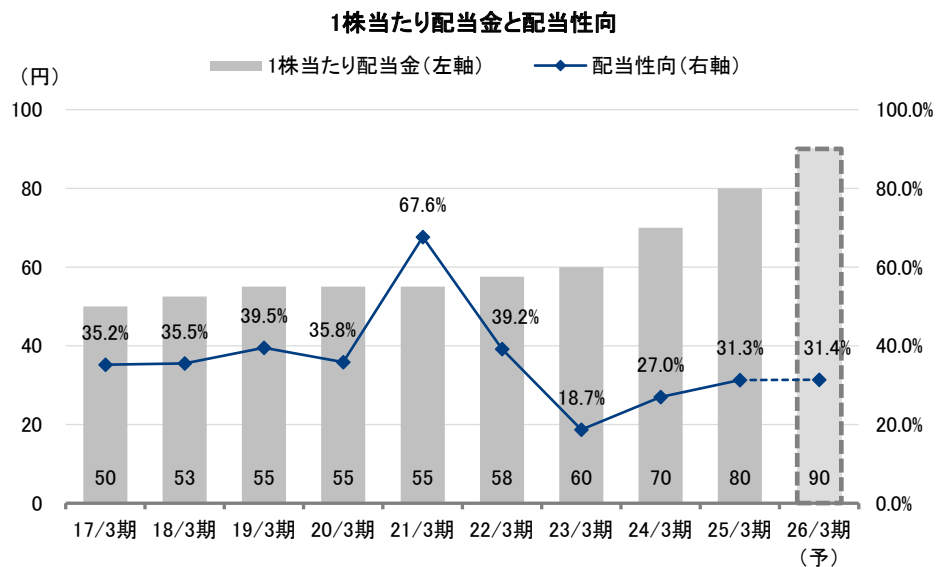
自己資本の変動要因と計画



株主還元策

2026年3月期は前期比10円増の年90円の配当を予想

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。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計画している。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（2026年3月期中間期末の自己資本は4,567億円）。2026年3月期は、配当金90円（前期比10円増配、中間45円済、期末45円予想）、配当性向31.4%を予想する。2026年3月期も上期150億円（取得済）、下期150億円（2025年9月公表）の自己株式の取得が進行しており、総還元性向は100%超に高まる想定となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

東邦ガス

2025年12月9日 (火)

9533 東証プライム市場・名証プレミア

<https://www.tohogas.co.jp/corporate-n/ir/>

株主還元策

同社の株主優待は、3月末に6ヶ月以上継続して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」を進呈する制度である。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を指す。また、5年以上保有の株主とは、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を指す。

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