

|| 企業調査レポート ||

## TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月6日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2024 年 3 月期第 1 四半期業績の概要	01
2. 2024 年 3 月期業績見通し	01
3. 新中期経営計画	02
4. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2024 年 3 月期第 1 四半期業績の概要	03
2. 2024 年 3 月期の業績見通し	07
3. 新中期経営計画	10
■ 株主還元策	13

## 要約

### 2024 年 3 月期第 1 四半期業績はおおむね会社計画どおりに進捗

TOKAI ホールディングス <3167> は、静岡県を地盤に LP ガスを中心とした「エネルギー・住生活関連事業」と「情報通信事業」を展開する総合生活インフラ企業である。330 万件を超える「顧客基盤」と多彩な商品・サービスをワンストップで提供する「総合力」、顧客ニーズに即応する「営業力」を強みに着実な成長を続けている。

#### 1. 2024 年 3 月期第 1 四半期業績の概要

2024 年 3 月期第 1 四半期（2023 年 4 月～6 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 4.2% 増の 53,971 百万円、営業利益で同 26.0% 減の 2,484 百万円と増収減益決算となったが、おおむね会社計画どおりの進捗となった。売上高はエネルギー事業や CATV 事業等を中心に継続取引顧客件数が増加したことによる増収や情報通信事業における法人向けストックビジネスの拡大等により 3 期連続の増収、過去最高を更新した。利益面では、継続取引顧客件数の増加による増益があったものの、高気温等による家庭用ガス販売量が減少したことや顧客獲得コストが増加したこと等によりエネルギー事業が減益となったほか、グループで賃上げを実施したことにより人件費が 3 億円増加したことが減益要因となった。なお、第 1 四半期末における継続取引顧客件数は 3,312 千件となり、前年同期比で 99 千件、前期末比で 13 千件の増加となった。

#### 2. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 4.3% 増の 240,000 百万円、営業利益で同 0.5% 増の 15,000 百万円と期初計画を据え置いた。売上高は建築設備不動産事業や法人向け情報通信事業を中心にすべての事業セグメントで増収を見込んでいる。また、継続取引顧客件数は 84 千件増の 3,384 千件と着実な拡大を目指す。営業利益は人件費の増加 10 億円が足かせとなり前期並みの水準を想定しているが、持続的成長を実現するための必要投資と捉えている。第 2 四半期も想定より高気温で推移しており、ガス販売量の下振れが懸念されるが、仕入価格の下落で相殺できると見られる。経常利益は前期に計上した持分法による投資損失がなくなるため、同 12.9% 増の 15,000 百万円と 2 期ぶりの増益に転じる見通しだ。なお、脱炭素化への取り組みの一環として、2023 年 7 月にフィリピンで水力発電事業を営む REPOWER ENERGY DEVELOPMENT CORPORATION（以下、REDC）による新規株式公開に参加し、65 百万株（出資比率 10%）を約 8 億円で取得したことを発表した。今回の出資を通じて、フィリピンの再生可能エネルギー市場のさらなる発展とインフラ基盤の充実に貢献する。

要約

### 3. 新中期経営計画

2023 年 5 月に発表した「新中期経営計画 2025」では、人的資本投資を強化しながら顧客基盤の拡大と多様なライフスタイル、脱炭素の実現につながるサービスを提供することで持続的成長を図る。最終年度となる 2026 年 3 月期の業績目標は売上高で 2,600 億円、営業利益で 175 億円（年平均成長率で 4.1% 増収、5.5% 増益）、継続取引顧客件数は 357 万件とし、堅実な成長を目指す。事業セグメント別では情報通信事業と建築設備不動産事業の成長を相対的に高める計画を立てている。建築設備不動産事業に関しては M&A でグループ化してきた会社のリソースを結集し、総合力を生かして中京エリアでの事業拡大を推進する。そのほか主力事業も顧客基盤の拡大により堅実な成長を計画している。また、長期ビジョンとして 2031 年 3 月期に売上高 4,000 億円、営業利益 300 億円、継続顧客件数 500 万件の目標を掲げており、M&A も活用しながら総合生活インフラ企業としてさらなる成長を図る。

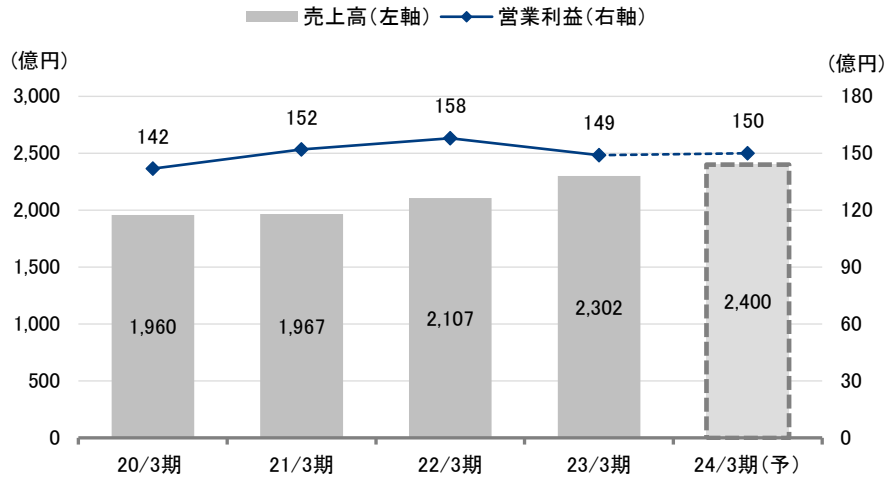
### 4. 株主還元策

同社は株主還元策として、配当金と株主優待制度を導入している。配当金については配当性向 40～50% を目安に安定的かつ継続的な配当を行う方針で、2024 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比横ばいの 32.0 円（配当性向 49.2%）を予定する。株主優待については、3 月末及び 9 月末に 100 株以上保有している株主に対して、保有株数に応じて QUO カードの贈呈など各種優待を実施している。株主優待も含めた単元当たり総投資利回りを現在の株価水準（2023 年 8 月 9 日終値 901 円）で試算すると 4.6～8.1% となる（株主優待を QUO カードもしくはアクア商品で選択した場合）。そのほか自己株式取得についても、必要と判断すれば機動的に実施する方針である。

#### Key Points

- ・ 2024 年 3 月期第 1 四半期業績は増収減益となるも、おおむね会社計画どおりの進捗
- ・ 2024 年 3 月期業績は期初計画を据え置き、増収増益を見込む
- ・ 2026 年 3 月期の業績目標は売上高で 2,600 億円、営業利益で 175 億円と堅実な成長を目指す
- ・ 配当性向は 40～50% を目安に実施、自己株取得も機動的に実施する方針

## 要約

**業績推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2024年3月期第1四半期業績は増収減益となるも、 おむね会社計画どおりの進捗

#### 1. 2024年3月期第1四半期業績の概要

2024年3月期第1四半期の連結業績は、売上高で前年同期比4.2%増の53,971百万円、営業利益で同26.0%減の2,484百万円、経常利益で同22.8%減の2,617百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同25.4%減の1,338百万円となった。売上高はエネルギー事業やCATV事業等を中心とした継続取引顧客件数の増加による増収に加え、法人向け情報通信事業の拡大等により3期連続の増収、過去最高を更新した。利益面では、継続取引顧客件数の増加による増益があったものの、高気温等による家庭用ガス販売量の減少や顧客獲得コストの増加等によりエネルギー事業で前年同期比10億円の減益となったほか、人的資本投資の一環としてグループ全体で賃上げを実施したことにより人件費が10億円増加したこと等が減益要因となった。

会社計画に対する営業利益の状況については、エネルギー事業が高気温等の影響により2億円の不振となったものの、情報通信事業がコンシューマー向けの顧客獲得コスト効率化と法人向けの増収効果で2億円の不振となり、全体では計画どおりの進捗となったようだ。なお、当第1四半期末の継続取引顧客件数は3,312千件となり、前年同期比で99千件増加、前期末比で13千件の増加となった。

業績動向

2024年3月期第1四半期連結業績

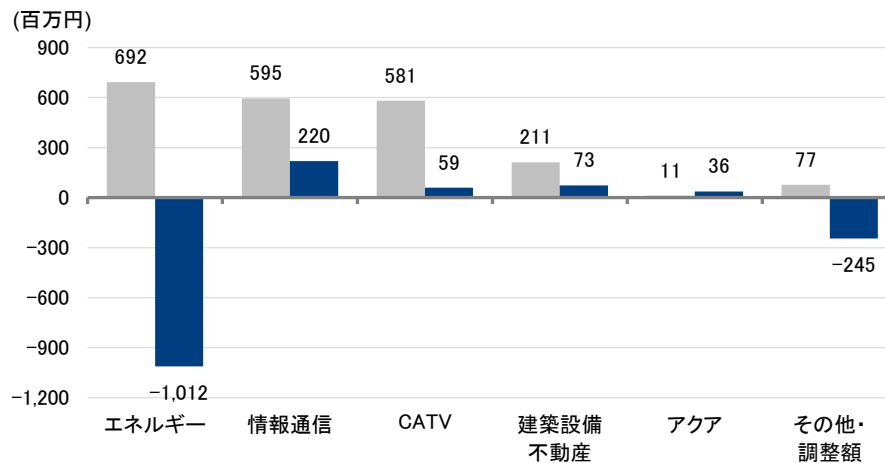
(単位：百万円)

	23/3期1Q		24/3期1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	51,803	-	53,971	-	4.2%
営業利益	3,355	6.5%	2,484	4.6%	-26.0%
経常利益	3,389	6.5%	2,617	4.8%	-22.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,795	3.5%	1,338	2.5%	-25.4%
継続取引顧客件数(千件)	3,213	-	3,312	-	3.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年3月期第1四半期の事業セグメント別前年同期比増減額

■売上高 ■営業利益



※ 営業利益は間接費用等配賦前ベース  
出所：「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

**TOKAI ホールディングス** | 2023年9月6日(水)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	21/3 期 1Q 末	22/3 期 1Q 末	23/3 期 1Q 末	24/3 期 1Q 末	前年同期比 増減額	前期末比 増減数
エネルギー	718	752	791	830	39	10
LP ガス	657	687	720	755	35	9
都市ガス	61	64	71	75	4	1
情報通信	760	781	823	840	17	-1
ISP	711	-	-	-	-	-
従来型 ISP 等	383	391	413	403	-10	-3
光コラボ	328	337	351	365	14	1
LIBMO	50	53	58	72	14	1
CATV	1,161	1,206	1,240	1,293	53	6
放送サービス	864	878	891	915	24	1
通信サービス	297	328	349	379	30	5
アクア	159	164	166	165	-1	1
モバイル	211	201	187	176	-11	-2
セキュリティ	16	16	16	16	0	0
グループ合計顧客件数	3,012	3,108	3,213	3,312	99	13

注1：千件未満四捨五入。情報通信とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外

注2：情報通信(従来型ISP等)には、21/3期4QよりISP付加サービス(PC訪問サポートサービス)、22/3期4Qより同(PC遠隔サポートサービス)の契約を含む

出所：「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	21/3 期 1Q	22/3 期 1Q	23/3 期 1Q	24/3 期 1Q	前年同期比
エネルギー	17,634	18,998	23,274	23,966	3.0%
情報通信	12,650	12,619	12,873	13,468	4.6%
CATV	8,226	7,996	8,239	8,820	7.1%
建築設備不動産	3,819	5,542	4,641	4,852	4.5%
アクア	1,896	1,921	1,860	1,871	0.6%
その他	885	1,319	915	992	8.5%
合計	45,113	48,396	51,803	53,971	4.2%

出所：「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	21/3 期 1Q	22/3 期 1Q	23/3 期 1Q	24/3 期 1Q	前年同期比
エネルギー	1,972	1,578	1,936	924	-52.3%
情報通信	1,110	1,224	1,236	1,456	17.8%
CATV	1,367	1,459	1,559	1,618	3.8%
建築設備不動産	233	263	53	126	137.7%
アクア	271	37	62	98	58.1%
その他・調整額	-1,171	-1,337	-1,494	-1,739	-
合計	3,783	3,226	3,355	2,484	-26.0%

※ 数値は間接費用等配賦前ベース

出所：「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

## 業績動向

**(1) エネルギー事業**

エネルギー事業の売上高は前年同期比 3.0% 増の 23,966 百万円、営業利益（間接費用等配賦前営業利益で決算短信とは算出方法が異なる。以下、同様）は同 52.3% 減の 924 百万円となった。主な減益要因として、家庭用 LP ガスの販売量減少 3 億円、顧客獲得コストの増加 3 億円、人件費の増加 3 億円が挙げられる。

LP ガス事業の売上高は前年同期並みの 19,336 百万円となった。第 1 四半期末の顧客件数は前年同期比 35 千件増加の 755 千件と順調に増加したものの、高気温（1 度上昇）等により家庭用の販売量が同 3% 減少したことが響いた。顧客件数は前期末比で 9 千件増加し、その内訳は新規獲得が 9 千件、M&A・アライアンスによるものが 5 千件、さらに中止・解約が 5 千件となった。純増数としては前年同期の 5 千件増（新規獲得 8 千件、M&A・アライアンス 2 千件、中止・解約 5 千件）に対して新規獲得、M&A アライアンスともに伸ばしたことになる。エリア別では、既存エリアで 5.5 千件増、新規エリアで 3.5 千件増とそれぞれ順調に増加した。

都市ガス事業の売上高は同 17.5% 増の 4,629 百万円となり、顧客件数は同 4 千件増加の 75 千件となった。売上高は原料費調整制度による販売単価の上昇が主な増収要因となった。なお、顧客件数の増加分の大半は、持分法適用関連会社である T&T エナジー（株）における東海エリアでの契約件数増加※による（販売手数料のみ売上計上）。

※ T&T エナジーは東京電力エナジーパートナー（株）との合併（出資比率 50%）で 2019 年 10 月に設立し、愛知県、岐阜県、三重県の東海 3 県で都市ガスの小売事業等を行っている。

**(2) 情報通信事業**

情報通信事業の売上高は前年同期比 4.6% 増の 13,468 百万円、営業利益は同 17.8% 増の 1,456 百万円と 2 期連続の増収、3 期連続の増益となった。

コンシューマー向け事業については、売上高で同 1.2% 増の 6,035 百万円、営業利益で 272 百万円と増収増益となった。売上高は、光コラボの顧客件数が大手携帯キャリアとの提携による獲得強化により同 14 千件増の 365 千件となったほか、LIBMO（格安スマホ）もサービスメニューの拡充や固定回線とのセットプラン導入等の効果により同 14 千件増の 72 千件となったことが増収要因となった。光コラボについては大手携帯キャリア経由での比率が上昇していることから、顧客売上単価は低下傾向だが、売上総利益への影響はない。営業利益は、光コラボや LIBMO の契約件数増加で 1 億円の増益、顧客獲得コストの効率化に取り組んだことが 1.2 億円の増益要因となった。

法人向け事業の売上高は同 7.5% 増の 7,433 百万円、ストックビジネスとなる通信回線サービスやクラウドサービスの売上が順調に拡大したことが増収要因となった。営業利益は増収効果で 0.8 億円の増益となったものの、人件費で 0.5 億円増、電気代で 0.3 億円増加となったことで、全体では横ばい水準に留まった。



業績動向

### (3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 7.1% 増の 8,820 百万円、営業利益は同 3.8% 増の 1,618 百万円となった。2022 年 10 月に沖縄ケーブルネットワーク（株）を子会社化した効果もあって、第 1 四半期末の顧客件数が放送サービスで同 24 千件増の 915 千件、通信サービスで同 30 千件増の 379 千件となったことが増収の要因と考えられる。前期末比では放送サービスで 1 千件増、通信サービスで 5 千件増となっており、光化投資の推進により通信サービスの契約比率が上昇している。沖縄ケーブルネットワークの上乗せ分で売上高は 370 百万円の増収要因となっており、既存事業ベースでは同 2.6% の増収、営業利益率が 18.9% から 18.3% と若干低下したが、電気代や人件費の増加が主因と考えられる。

### (4) 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業の売上高は前年同期比 4.5% 増の 4,852 百万円、営業利益は同 137.7% 増の 126 百万円となった。リフォーム工事や土木工事は横ばい水準に留まったものの、事業用新築案件の受注増加により建築部門が 1 億円の増収となったほか、不動産管理部門が 1 億円の増収となり、営業利益も増収効果により 2 期ぶりの増益に転じた。

### (5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 0.6% 増の 1,871 百万円、営業利益は同 58.1% 増の 98 百万円となった。第 1 四半期末の顧客件数は前年同期比 1 千件減の 165 千件となったものの、前期末比では 1 千件増と 4 四半期ぶりに増加に転じた。新たに浄水サーバーの取り扱いを開始し、顧客基盤の拡充に取り組んだことが奏功した。利益面では顧客獲得コストを抑制したことが増益要因となった。

### (6) その他・調整額

その他の売上高は前年同期比 8.5% 増の 992 百万円となった。介護事業ではデイサービスの利用者数減少により同 3.8% 減の 345 百万円となったが、婚礼催事事業が婚礼・宴会需要の回復により同 20.2% 増の 260 百万円となったほか、船舶修繕事業も修繕隻数の増加により同 51.0% 増の 189 百万円となった。内部調整額も含めた営業損失は 1,739 百万円となり、前年同期比で 245 百万円増加した。

## 2024 年 3 月期業績は期初計画を据え置き、増収増益を見込む

### 2. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.3% 増の 240,000 百万円、営業利益で同 0.5% 増の 15,000 百万円、経常利益で同 12.9% 増の 15,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 31.5% 増の 8,500 百万円と期初計画を据え置いた。売上高はすべての事業セグメントで増収を見込んでおり、継続取引顧客件数は前期末比 84 千件増加の 3,384 千件を目指す。営業利益は人的資本への投資強化による人件費の増加 10 億円により微増益に留まるが、経常利益は前期に計上した持分法による投資損失（1,977 百万円）がなくなることで、親会社株主に帰属する当期純利益も特別損失が減少することにより、それぞれ 2 ケタ増益となる見通しだ。第 2 四半期も高気温が続くなかで、LP ガスの販売量が計画を下回りそうだが、仕入価格が想定以上に下落しており、利益ベースでは相殺できる見通しだ。

**TOKAI ホールディングス** | 2023年9月6日(水)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

**2024年3月期連結業績見通し**

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		前期比
	実績	売上比	会社計画	売上比	
売上高	230,190	-	240,000	-	4.3%
営業利益	14,919	6.5%	15,000	6.3%	0.5%
経常利益	13,289	5.8%	15,000	6.3%	12.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,465	2.8%	8,500	3.5%	31.5%
1株当たり当期純利益(円)	49.41		65.10		31.8%
継続取引顧客件数(千件)	3,299		3,384		2.6%

出所：決算短信、「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

トピックスとして、7月24日付でフィリピンの水力発電事業会社である REDC の新規株式公開に参加し、65百万株(出資比率10%、1株当たり5フィリピンペソ)を約8億円で取得したことを発表した。同社は2050年にカーボンニュートラルの実現を目指すべく、低・脱炭素化への取り組みを推進しており、今回の出資もその一環となる。出資を通じて、フィリピンの再生可能エネルギー市場のさらなる発展とインフラ基盤の充実に貢献し、REDCの企業価値向上に努めていく。

**セグメント別売上高**

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期(予)	前期比
エネルギー	77,380	86,770	102,528	103,000	0.5%
情報通信	50,735	51,398	53,945	57,200	6.0%
CATV	33,745	32,572	34,500	36,000	4.3%
建築設備不動産	23,177	27,780	26,809	30,600	14.1%
アクア	7,622	7,629	7,529	7,800	3.6%
その他	4,065	4,540	4,876	5,400	10.7%
合計	196,726	210,691	230,190	240,000	4.3%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

**セグメント別営業利益**

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期(予)	前期比
エネルギー	8,988	8,933	7,384	7,500	1.6%
情報通信	4,344	4,721	5,270	5,400	2.5%
CATV	5,205	5,852	6,184	6,000	-3.0%
建築設備不動産	2,065	2,480	2,043	2,200	7.7%
アクア	573	325	533	500	-6.2%
その他・調整額	-5,949	-6,518	-6,497	-6,600	-
合計	15,226	15,794	14,919	15,000	0.5%

注：24/3期(予)は会社ヒアリングベース

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

**(1) エネルギー事業**

エネルギー事業の売上高は前期比 0.5% 増、営業利益は同 1.6% 増と若干の増収増益となる見通し。顧客件数は LP ガス、都市ガス合わせて前期末比で 42 千件増加の 862 千件を見込む。第 1 四半期で 9 千件の増加となっており、第 2 四半期に新規獲得や M&A・アライアンスによる獲得を強化していく。新規エリアについては 2023 年 8 月に三重県で 3 拠点目となる伊勢市に営業拠点を開設しており、同県内でのシェア拡大を推進する。

仕入単価並びに販売単価については、それぞれ前期比 2～3% の低下を前提としている。営業利益の増減要因は、販売単価下落で 14 億円、人件費の増加で 3 億円の減益要因となるが、顧客件数増加による 19 億円の増益で吸収する格好となる。第 1 四半期は大幅減益となり、家庭用 LP ガス販売量も高気温により想定より弱含んでいるものの、仕入価格が想定以上に下落しているほか、DX による業務効率向上の効果も期待できることから、営業利益計画の達成は可能と見られる。

**(2) 情報通信事業**

情報通信事業の売上高は前期比 6.0% 増、営業利益は同 2.5% 増となる見通し。売上高は法人向けが引き続き拡大するほか、個人向けも若干ながら増収に転じる見込みだ。営業利益は法人向けが増収効果で 2 億円の増益、電気料金の値上がりで 2 億円の費用増を見込んでおり、通期でも横ばい圏に留まる見通し。個人向けは増収効果等で 3 億円の増益を見込む一方、人的資本投資の拡大により 2 億円の費用増を見込み、合計で前期比 1 億円の増益となる見通しだ。第 1 四半期は顧客獲得コストの効率化が寄与して計画を 2 億円上回るペースで動いており、通期の営業利益も上振れが期待される。

**(3) CATV 事業**

CATV 事業の売上高は前期比 4.3% 増、営業利益は同 3.0% 減となる見通し。売上高は顧客件数の増加により増収となる見通し。一方、営業利益は顧客件数の増加で 1 億円の増益となるものの、電気料金の負担増 1 億円や人的資本投資の拡大による 2 億円の費用増を見込み、合計では前期比 2 億円の減益を予想する。

**(4) 建築設備不動産事業、アクア事業、その他**

建築設備不動産事業の売上高は前期比 14.1% 増、営業利益は同 7.7% 増と増収増益に転じる見通し。営業利益は大型設備工事やカーボンニュートラル関連の設備工事増加で 2 億円、リフォーム工事の増加で 1 億円の増益となり、人的資本投資拡大による費用増 1 億円を吸収して、前期比 2 億円の増益となる見込みだ。

アクア事業の売上高は前期比 3.6% 増、営業利益は同 6.2% 減となる見通し。顧客件数の拡大で増収となるものの、人的資本投資の拡大による費用増で営業利益は若干の減益を見込む。その他については、介護事業や婚礼催事事業を中心に売上高は前期比 10.7% 増と増収基調が続く見通しだ。

## 2026 年 3 月期の業績目標は売上高で 2,600 億円、 営業利益で 175 億円と堅実な成長を目指す

### 3. 新中期経営計画

#### (1) 「新中期経営計画 2025」の概要

同社は、2026 年 3 月期を最終年度とした 3 ヶ年の「新中期経営計画 2025」を 2023 年 5 月に発表した。「事業収益力の成長（収益基盤の拡大+新サービスの展開）」「脱炭素化社会の実現に向けた持続的成長基盤の強化」「成長の源泉となる人財の育成と組織の活力の最大化」の 3 点に取り組み、経営数値目標として最終年度となる 2026 年 3 月期に売上高で 2,600 億円、営業利益 175 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 100 億円、継続取引顧客件数 357 万件を掲げる。3 年間の年平均成長率は、売上高で 4.1%、営業利益で 5.5% となり、継続取引顧客件数については 2.7% 成長と堅実な計画となっている。

さらに長期ビジョンとして、2030 年度の目指す姿に売上高 4,000 億円、営業利益 300 億円、継続取引顧客件数 500 万件を掲げる。同目標値を達成するためには、2027 年 3 月期以降の成長スピードを加速する必要があり、オーガニックな成長に加えて M&A 戦略も推進しながら目指すことになりそうだ。

#### 「新中期経営計画（2025）」経営数値目標（2023 年 5 月発表）

（単位：億円）

	23/3 期 実績	24/3 期 当初計画	25/3 期 当初計画	26/3 期 当初計画	年平均 成長率
売上高	2,302	2,400	2,500	2,600	4.1%
営業利益	149	150	160	175	5.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	65	85	90	100	15.4%
営業キャッシュ・フロー	212	217	230	244	4.8%
継続取引顧客件数（万件）	330	338	348	357	2.7%
配当性向	64.8%	49.2%		40～50%	
ROE	8.2%	10.3%	10.4%	10.8%	
ROIC	8.3%	8.0%	8.2%	8.7%	
自己資本比率	41.5%	40% 程度			

注：数値は単位未満を四捨五入

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## (2) 事業セグメント別戦略と業績目標

## 事業セグメント別戦略と業績目標値

	収益基盤の拡大 (エリア / 顧客件数)	新サービスの展開	業績目標	
			23/3 期	26/3 期
エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存エリア深耕（クロスセルによる ARPU 向上）</li> <li>西日本エリア、中京エリアの営業力拡大</li> <li>LP ガス、都市ガスの M&amp;A・アライアンス推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域を活性化する新サービス展開</li> <li>社会課題解決型新サービス展開（PPA モデルによる「TOKAI ゼロソーラー」拡販、そのほか防災サービス）</li> </ul>	売上高 1,025 億円 営業利益 74 億円 顧客件数 82 万件	売上高 1,087 億円 営業利益 78 億円 顧客件数 94 万件
法人向け情報通信事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内におけるビジネスエリア拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド事業の海外展開</li> </ul>	売上高 295 億円 営業利益 47 億円	売上高 390 億円 営業利益 51 億円
個人向け情報通信事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>チャネル連携強化による獲得件数増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービスラインナップの拡充</li> </ul>	売上高 244 億円 営業利益 6 億円 顧客件数 84 万件	売上高 259 億円 営業利益 14 億円 顧客件数 93 万件
CATV 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>直近 M&amp;A2 社（仙台、沖縄）の成長加速</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ネットオプションサービスの拡充</li> <li>地域事業を深掘りした新事業、新サービスの開発・提供</li> </ul>	売上高 345 億円 営業利益 62 億円 顧客件数 129 万件	売上高 379 億円 営業利益 64 億円 顧客件数 135 万件
建設設備不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>中京エリアの事業拡大</li> <li>部門・会社関係による複合受注</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>工事種別のラインナップ拡張（建築・設備工事・電気工事・土木・修繕工事）</li> <li>自給自足型住宅システム「GQ システム」販売</li> <li>省エネへの取り組み（太陽光、EV コンセント等）</li> </ul>	売上高 268 億円 営業利益 20 億円	売上高 373 億円 営業利益 30 億円
アクア事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>静岡・関東・中京エリアの販売強化（リターナブル・ワンウェイ）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「給水型浄水サーバー」の全国販売</li> </ul>	売上高 75 億円 営業利益 5 億円 顧客件数 17 万件	売上高 87 億円 営業利益 8 億円 顧客件数 19 万件

出所：「新中期経営計画 2025」より掲載

## a) エネルギー事業

エネルギー事業は 2026 年 3 月期に売上高 1,087 億円、営業利益 78 億円を目指す。年平均成長率では 2% の増収増益となる。M&A・アライアンスの推進と営業エリアの拡大により、LP ガスと都市ガス合わせて顧客件数を前期末の 82 万件から 94 万件に拡大するほか、DX による業務効率化、顧客満足度の向上を図ることで他社との差別化を図り、シェア拡大を目指す。LP ガス等の販売価格は 2024 年 3 月期以降、横ばいで推移することを前提とする。顧客件数は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で M&A 交渉が難航した直近 3 期間でも 11 万件増加していることから、12 万件の積み上げは可能と弊社では見ている。

## b) 情報通信事業

法人向け情報通信事業は 2026 年 3 月期に売上高 390 億円、営業利益 51 億円を目指す。年平均成長率では 10% 増収、3% 増益となる。旺盛な DX ニーズや行政も含めたクラウドサービスの拡大が見込まれるなか、ネットワークインフラの拡充を進めることで事業拡大を図る。光通信ネットワークの拡張（九州エリアへの延伸）と既存ネットワークの能力増強を図るため利益成長率は低くなるが、ストックビジネスの積み上げにより中長期的な利益貢献が期待される。

**TOKAI ホールディングス** | 2023 年 9 月 6 日 (水)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

個人向け情報通信事業は 2026 年 3 月期に売上高 259 億円、営業利益 14 億円を目指す。年平均成長率では 2% 増収、33% 増益となり、利益改善を大きく見込んでいる。従来と同様、販売チャネルの連携強化やサービスラインアップの充実に取り組むことで、顧客件数を前期末の 84 万件から 93 万件を目指す。利益率の上昇は販売ミックスの改善や減価償却の負担軽減が要因と見られる。

**c) CATV 事業**

CATV 事業は 2026 年 3 月期に売上高 379 億円、営業利益 64 億円を目指す。年平均成長率では 3% 増収、1% 増益と安定成長を見込む。顧客件数を前期末の 129 万件から 135 万件に積み上げていくほか、グループ各社において地域のニーズに合わせた新事業・新サービスを展開し、新たな収益の創出を図る方針だ。具体的には、ネットオプションサービス（訪問サポート、遠隔サポート、ネットセキュリティサービス等）や家電のサブスク・空き家管理サービス、フィットネスジム起点の健康系事業、シェアサイクル起点の地産電気活用事業など各種サービスを企画開発して取り組んでいる。引き続き M&A も検討しているようで、成約すれば上乗せ要因となる。

**d) 建築設備不動産事業**

建築設備不動産事業は 2026 年 3 月期に売上高 373 億円、営業利益 30 億円を目指す。年平均成長率では 12% 増収、14% 増益と事業セグメントのなかで唯一 2 ケタ増収増益を計画している。2019 年以降、土木建築工事をメインに展開する日産工業（株）や電気設備工事を行う中央電機工事（株）、大規模修繕工事を行う（株）マルコオ・ポーロ化工など、建築分野における様々な事業会社をグループ化しており、これらグループ会社のリソースを結集、総合建築事業会社として中京エリアで事業を拡大する戦略だ。今まではグループ各社が単独で受注活動を展開してきたため、売上の伸びも限定されていたが、グループとして一括受注する案件を増やすことで売上規模の最大化が可能となり、グループシナジーも顕在化すると期待される。

**e) アクア事業**

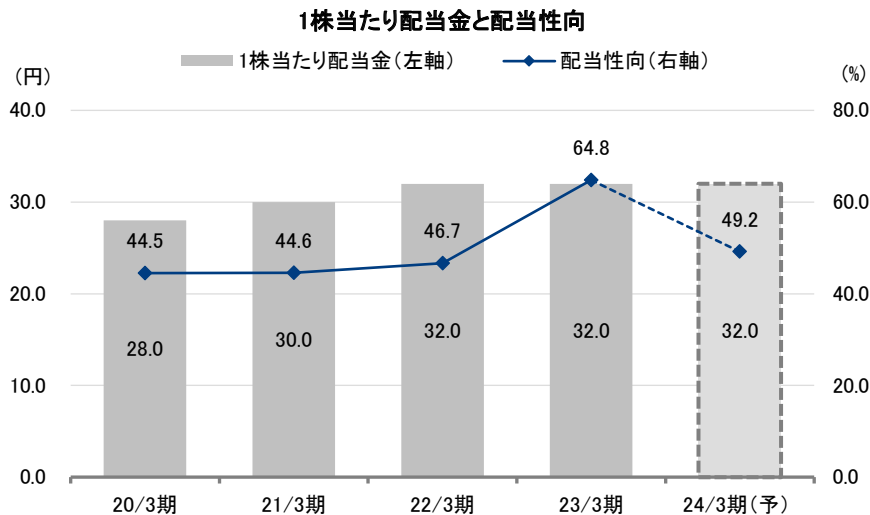
アクア事業は 2026 年 3 月期に売上高 87 億円、営業利益 8 億円を目指す。年平均成長率では 5% 増収、17% 増益となる。静岡・関東・中京エリアにおける販売強化を推進し、特に静岡県内については今までリターナブルシステムでサービスを提供してきたが、物流コスト上昇を受けてワンウェイシステムでの販売も開始する。2023 年 4 月より給水型浄水ウォーターサーバーの販売も全国で開始し、解約防止策の 1 つとして活用する。顧客件数は前期末の 17 万件から 19 万件と 2 万件的純増を目指す<sup>※</sup>が、直近 3 期間では競争激化もあって 0.4 万件的増加に留まっていることから考えると目標達成のハードルはやや高い印象で、顧客獲得を優先するか利益を重視するかで業績も変わってくると予想される。

## 株主還元策

### 配当性向は40～50%を目安に配当を実施、 株主優待も合わせた総投資利回りは4～8%の水準

同社は株主還元策として、配当金や株主優待制度を導入しており、加えて状況に応じて自己株式の取得も実施するなど株主還元積極的に取り組んでいる。配当金については配当性向40～50%を目安に今後も実施する方針である。2024年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の32.0円（配当性向49.2%）を予定している。

また、3月末及び9月末に100株以上保有している株主に対して、保有株数に応じてQUOカードの贈呈など各種優待を実施しており、株主優待も含めた単元当たり総投資利回りを現在の株価水準（2023年8月9日終値901円）で試算すると4.6～8.1%となる（株主優待をQUOカードもしくはアクア商品で選択した場合）。



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 株主優待の内容

3月末、9月末の株主に対して、下記5種類の中から1点と当社グループ結婚式場共通婚礼10%+10万円割引券（割引上限20万円）及び「ヴォーシエル」「葵」食事券20%割引券（12枚綴り）を贈呈

	100～299株	300～4,999株	5,000株以上
保有株数	100～299株	300～4,999株	5,000株以上
アクア商品	2,080円相当	4,160円相当	8,320円相当
QUOカード	500円分	1,500円分	2,500円分
グループレストラン食事券	1,000円分	3,000円分	5,000円分
TLCポイント	1,000円相当	2,000円相当	4,000円相当
LIBMO月額利用料金	2,100円分	5,100円分	11,280円分

出所：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