

|| 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 >>>](#)

2024年6月24日(月)

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月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 事業概要	03
1. エネルギー事業	04
2. 情報通信事業	04
3. CATV事業	05
4. 建築設備不動産事業	05
5. アクア事業	05
6. その他	06
■ 業績動向	06
1. 2024年3月期の業績概要	06
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2025年3月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画の進捗状況	17
3. 企業価値向上に向けた取り組み	19
■ 株主還元策	22

■ 要約

収益基盤の拡大により、 2025 年 3 月期は 3 期振りに過去最高業績更新へ

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。約 336 万件の「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、着実に成長を続けている。

1. 2024 年 3 月期の業績概要

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 0.6% 増の 231,513 百万円、営業利益で同 4.0% 増の 15,511 百万円となった。売上高はエネルギー事業や建築設備不動産事業の減収を、情報通信事業や CATV 事業の拡大でカバーし 7 期連続の増収となった。利益面では建築設備不動産事業が減益となったものの、エネルギー事業での積み上げによる月次課金収入の増加や仕入マージンの改善等により、2 期振りの増益に転じた。会社計画（売上高 240,000 百万円、営業利益 15,000 百万円）に対しては、継続取引顧客件数が計画を若干下回ったことや、高気温等による家庭用ガスの顧客当たり消費量の減少により売上高が未達となったものの、仕入マージンの改善を主因としたエネルギー事業の上振れにより、営業利益は計画を上回って着地した。期末の継続取引顧客件数は前期末比 59 千件増加の 3,358 千件となった。

2. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.4% 増の 244,000 百万円、営業利益で同 3.2% 増の 16,000 百万円と 3 期振りに過去最高益を更新する見通しだ。継続取引顧客件数の積み上げに加えて、法人向け情報通信事業の好調が継続し、前期低調だった建築設備不動産事業もグループシナジーの創出により増収増益に転じる見込みとなっている。期末の継続取引顧客件数は 3,452 千件と前期末比 94 千件の増加を目指す。このうち、50 千件は LP ガス事業で見込んでいる。2024 年 7 月に施行予定の LP ガスの商慣行是正に向けた改正省令により、LP ガス事業では賃貸集合住宅向けのリプレースが難しくなり、新築の賃貸集合住宅または戸建住宅向けの顧客獲得競争の激化が予想されるが、これを契機に中小零細事業者の淘汰が進む可能性があり、同社にとってはシェア拡大の好機になると弊社では見ている。

TOKAI ホールディングス | 2024年6月24日(月)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

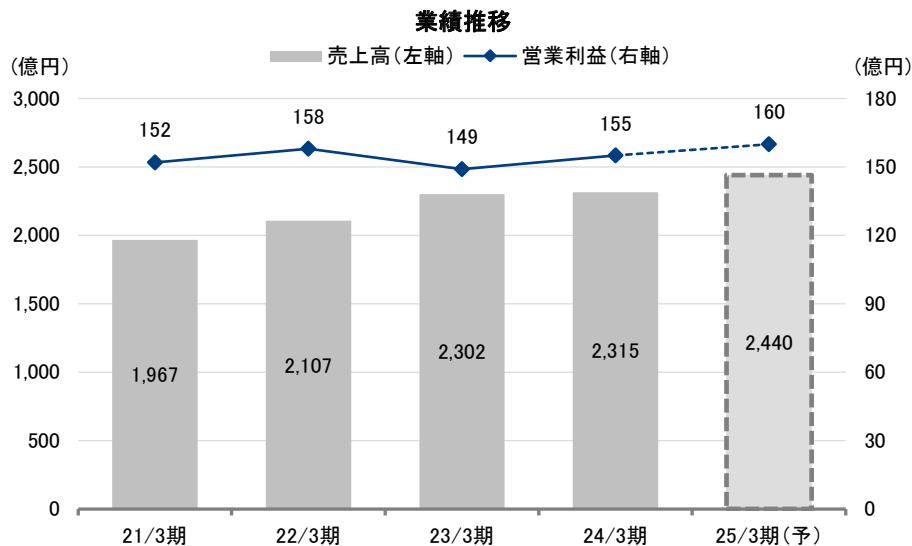
要約

3. 中期経営計画の進捗状況

2023年5月に発表した「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、脱炭素社会の実現に貢献するサービスを提供することで、持続的な成長を目指す方針を打ち出した。最終年度となる2026年3月期の経営数値目標は売上高で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357万件を掲げている。初年度となる2024年3月期は売上高こそ未達となったものの、利益ベースでは目標を上回っており、順調な滑り出しと言える。2025年3月期は企業価値向上に向け、エネルギー事業ではエリア・サービスの拡大、法人向け情報通信事業ではビジネスエリアの拡大に注力するほか、GX（Green Transformation）関連事業や海外事業を育成することで目標を達成する考えだ。株主還元策については、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、株主優待も実施している。2025年3月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の34.0円（配当性向49.3%）を予定しており、株主優待も含めた単元当たり年間投資利回りは5～8%（2024年5月31日終値換算）となる。

Key Points

- ・2024年3月期はエネルギー事業の仕入マージン改善が寄与し2期振りの増益に転じる
- ・2025年3月期は3期振りに過去最高業績を更新する見通し
- ・顧客基盤の拡大等に取り組み2026年3月期に売上高2,600億円、営業利益175億円を目指す
- ・配当性向40～50%を目安に配当を実施、株主優待も含めた年間投資利回りは5～8%の水準



注：数値は四捨五入
出所：決算短信よりフィスコ作成

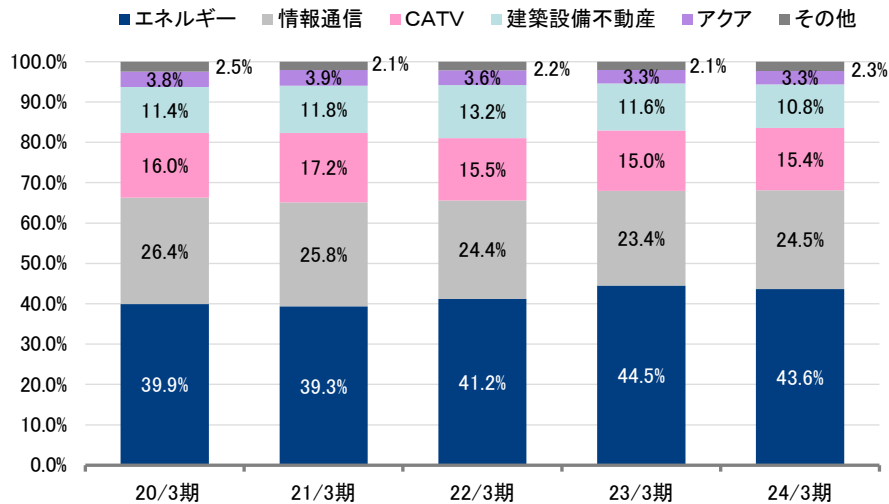
■ 事業概要

LPガスや情報通信、CATVなど生活インフラサービスに加えて、法人向け情報通信サービスや建築設備不動産事業も展開

同社は静岡県を地盤に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」を主軸に事業を展開しており、暮らしに関わるあらゆるサービスをワンストップ提供し、顧客やその先の地域・社会・地球環境とのつながりを深めながら、人々の豊かな生活、地域社会の発展、地球環境保全に貢献し、日本を代表する生活総合サービス企業に成長していくことを目指している。

現在の事業セグメントは、「エネルギー事業」「情報通信事業」「CATV事業」「建築設備不動産事業」「アクア事業」「その他」の6つに分けて開示している。事業セグメント別の売上構成比（2024年3月期）を見ると、祖業である「エネルギー事業」が43.6%、「情報通信事業」が24.5%、「CATV事業」が15.4%で、これら3事業で全体の80%を超えており、直近5年間の推移を見ても大きな変化はない。

事業セグメント別売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス | 2024年6月24日(月)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

事業概要

1. エネルギー事業

エネルギー事業では、売上高の約83%をLPガス事業、約17%を都市ガス事業が占めている。主力のLPガス事業は(株)TOKAIで家庭・産業用を主に販売し、一部卸販売も行っている。サービスエリアは静岡県や関東圏が中心であるが、2015年以降は新規エリアとして南東北や中部・東海、中国・四国、九州エリアなどにも順次進出し、顧客基盤の拡大を推進している。2024年3月期末時点の顧客件数は778千件で、既存エリア、新規エリアとも増加基調が続いている。新規エリアの構成比については、2019年3月期の約4%から約13%に上昇している。業界のポジションとしては、直販で岩谷産業<8088>、日本瓦斯<8174>に続く3番手となる。市場シェアは、地盤である静岡県で約2割とトップを占め、競争の激しい関東圏でも1割弱と2番手に位置する。LPガス利用世帯数は全国で約2,100万世帯あるため、全国シェアで見ると3%強の水準だが、今後も営業エリアの拡大とM&Aの推進によりシェアを拡大する戦略である。国内のLPガス販売業界は中小零細事業者が多く、経営環境の厳しさから年々大手資本への集約化が進んでおり※、同社のシェア拡大余地も大きいと弊社では見ている。

※ LPガス販売事業者数は2012年の約2.1万事業者から2023年は約1.5万事業者に減少している。

都市ガス事業は東海ガス(株)が静岡県の焼津市、藤枝市、島田市で都市ガスの販売を行っているほか、2017年4月のガス小売全面自由化を契機に、自治体が運営していた都市ガス事業を譲受することで営業エリアを拡大している。具体的には、群馬県の下仁田町(2019年4月より)、秋田県にかほ市(2020年4月より)から都市ガス事業を譲受し運営している。2024年3月期末時点の顧客件数は75千件となっている。都市ガス事業者は全国で190事業者(私営172、公営18)あり、このうち大手4社を除けば地域の中小規模事業者がほとんどであることから、今後もM&A案件が出てくれば検討していく方針だ。

2. 情報通信事業

(株)TOKAI コミュニケーションズで展開する情報通信事業は、コンシューマー向け事業のISP(インターネットサービスプロバイダ)事業、モバイル事業(携帯電話販売代理店事業)と、法人向け事業の通信回線サービス、データセンターサービス、クラウドサービス、システム開発受託事業などを行っている。2024年3月期の売上構成比は、コンシューマー向け事業が約43%、法人向け事業が約57%とここ数年は法人向けの比率が上昇傾向にあり、営業利益でも大半を法人向けで占める格好となっている。

ISP事業は、全国をサービスエリアとする「@T COM(アットティーコム)」と静岡県をサービスエリアとする「TOKAI ネットワーククラブ(TNC)」の2つのブランドで展開しており、静岡県内でのシェアは約2割と首位を占める。また、2015年2月よりNTT(日本電信電話<9432>)から光回線の卸提供を受け、自社の光インターネット接続サービスとセットで提供する光コラボサービス(「@T COM ヒカリ」「TNC ヒカリ」)の提供を開始したほか、大手携帯キャリアのサービスとセットにしたプランの提供も行っている。2017年からはMVNO※を利用した格安SIM/スマートフォン「LIBMO(リブモ)」の販売も開始した。2024年3月期末の顧客件数は、従来型ISPサービス等で393千件、光コラボサービスで373千件、「LIBMO」で80千件となっており、光コラボサービスや「LIBMO」の増加により緩やかながらも増加傾向となっている。

※ MVNO(Mobile Virtual Network Operator): 携帯電話等の無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供する事業者。

TOKAI ホールディングス | 2024年6月24日(月)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

事業概要

モバイル事業では、ソフトバンク<9434>の代理店として静岡県内を中心にモバイルショップ14店舗を展開しているが、2024年3月期末の顧客件数は170千件と2016年3月期の236千件をピークに漸減傾向が続いている。また、iPhoneの修理サービスを行う「iCracked Store」を静岡県内に7店舗出店している。

3. CATV 事業

CATV事業はM&A戦略によりサービスエリアを徐々に広げており、直近では2022年10月に沖縄ケーブルネットワーク(株)をグループ化した。2024年3月期末現在で静岡県、東京都、神奈川県、千葉県、長野県、岡山県、宮城県、沖縄県の1都7県で事業展開している(グループ会社11社)。顧客件数は放送サービスで919千件、通信サービスで394千件、合計で1,313千件と緩やかに増加基調が続いている。国内のCATVサービスの契約件数は通信サービス等も含めて全体で2,712万件(2023年3月末、うち多チャンネルサービス777万件、インターネットサービス1,062万件、電話サービス873万件)とインターネットサービスがけん引する格好で緩やかに増加している。業界ではJ:COM(JCOM(株))グループが視聴世帯数ベースで5割強のシェアを握っており、2番手以下は同社も含めて数%程度のシェアとなっている。このため、同社は今後もM&Aによってシェア拡大を目指す戦略となっている。

4. 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業では、TOKAIが戸建や集合住宅、店舗、オフィスビル等の設計・建築、建物管理サービス、住宅設備機器の販売、不動産の開発・売買等を行っており、TOKAIと東海ガスがリフォーム事業を展開している。M&Aも積極的に推進しており、2019年9月に岐阜県に拠点を置く総合建設会社の日産工業(株)を子会社化したのを皮切りに、2020年8月に愛知県内で電気設備工事を行う中央電機工事(株)、同年11月に静岡県内でビルメンテナンス事業を行う(株)イノウエテクニカ、2021年4月に東海エリアで建物の大規模修繕工事や改修工事を行う(株)マルコオ・ポーロ化工、2022年5月に岐阜県で産業廃棄物処理や木材チップの製造を行う(株)ウッドリサイクルを相次いで子会社化した。今後はこれらグループ会社が持つリソースを結集することで、東海エリアにおける総合建築事業者として事業規模を一段と拡大する戦略である。

5. アクア事業

アクア事業(宅配水事業)は、TOKAIが2007年に静岡県内でリターナブル方式(ボトル回収型)「おいしい水の宅配便」のサービスを開始し、2011年からは静岡県以外のエリアでワンウェイ方式(ボトル使い切り型)「おいしい水の贈りもの うるのん」のブランド名でサービス展開している。また、新たな取り組みとして2023年4月より水道水を内蔵フィルターでろ過する給水型浄水ウォーターサーバー「しずくりあ」※の販売を開始した。2024年3月期末の顧客件数は167千件となっている。業界全体の2023年度の顧客数は5,240千台で、同社のシェアは約3%の水準となっている(静岡県内では約50%のシェア)。

※ウォーターサーバーのレンタル料は2,640円/月または3,300円/月(税込)で、半年ごとに交換する濾過フィルターは無料で提供。

事業概要

6. その他

その他には、TOKAI ライフプラス（株）の介護事業、トーカイシティサービス（株）の婚礼催事事業、東海造船運輸（株）の船舶修繕事業などが含まれる。介護事業は 2011 年より開始しており、2024 年 3 月期末時点で静岡県内にデイサービス施設 6 ヶ所、ショートステイ施設、介護付有料老人ホームを各 1 ヶ所運営しているほか、ケアプランセンターを 2 ヶ所開設している。また、婚礼催事事業は JR 静岡駅前「葵タワー」内にある「グランディエール プケトーカイ」を運営している。

業績動向

2024 年 3 月期はエネルギー事業の仕入マージン改善が寄与し 2 期振りの増益に転じる

1. 2024 年 3 月期の業績概要

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 0.6% 増の 231,513 百万円、営業利益で同 4.0% 増の 15,511 百万円、経常利益で同 16.9% 増の 15,531 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 31.2% 増の 8,481 百万円となった。売上高はエネルギー事業や建築設備不動産事業が減少したものの、情報通信事業や CATV 事業の増加でカバーし、7 期連続の増収となり過去最高を更新した。一方、利益面では建築設備不動産事業が減益となったほか、賃上げによる人件費増や DX 関連投資の増加などがあったものの、エネルギー事業や情報通信事業、アクア事業等の増益でカバーし、各利益段階で 2 期振りの増益に転じた。なお、前期はベトナムの持分法適用関連会社に係るのれんの減損処理等により、持分法による投資損失を 1,977 百万円計上したが、2024 年 3 月期は同損失が 294 百万円と大幅に縮小したため、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益については 2 ケタ増益となった。

また、会社計画比で見ると、売上高はエネルギー事業や建築設備不動産事業の減収により 3.5% 下振れた一方で、営業利益については建築設備不動産事業の下振れ、並びに DX 関連投資など本経費の増加があったものの、仕入マージンの改善を主因としたエネルギー事業の上振れにより吸収し、3.4% 上回って着地した。

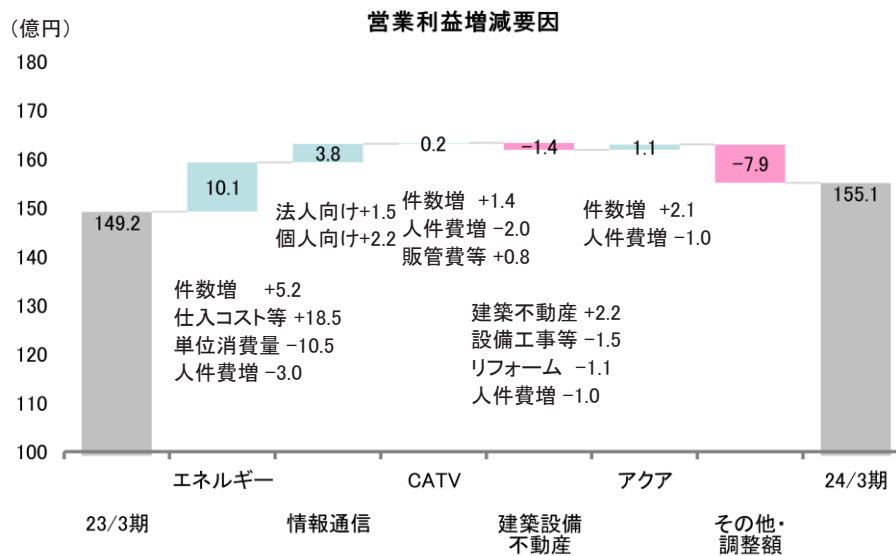
業績動向

2024年3月期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期		会社計画	24/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	230,190	-	240,000	231,513	-	0.6%	-3.5%
売上原価	144,129	62.6%	-	141,561	61.1%	-1.8%	-
販管費	71,141	30.9%	-	74,440	32.2%	4.6%	-
営業利益	14,919	6.5%	15,000	15,511	6.7%	4.0%	3.4%
(持分法による投資損益)	-1,977	-	-	-294	-	-	-
経常利益	13,289	5.8%	15,000	15,531	6.7%	16.9%	3.5%
(特別損益)	-1,408	-	-	-1,699	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,465	2.8%	8,500	8,481	3.7%	31.2%	-0.2%
継続取引顧客件数(期末、千件)	3,299		3,384	3,358		1.8%	-0.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成



2024年3月期末の継続取引顧客件数は前期末比59千件増加の3,358千件となった。LPガス事業で33千件、CATV事業で26千件それぞれ増加したことが主因だ。期初計画に対しては、LPガス事業のM&A交渉が長引いたこともあり26千件届かなかったが、顧客基盤の拡大については着実に進んでいる。また、サービス利用によって各種ポイントが貯まるTLC会員サービスの会員数も同56千件増の1,214千件と順調に増加した。同会員を増やすことで、解約率の低減やクロスセル率向上の効果が期待される。

業績動向

主要サービスの顧客件数

(単位：千件)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	前期末比 増減数
エネルギー	744	785	821	853	33
LP ガス	681	715	746	778	33
都市ガス	63	70	75	75	0
情報通信	785	816	841	846	5
従来型 ISP 等	395	415	407	393	-14
光コラボ	337	346	363	373	10
LIBMO	53	55	71	80	9
CATV	1,198	1,231	1,287	1,313	26
放送サービス	875	887	914	919	5
通信サービス	322	344	373	394	21
アクア	162	165	165	167	2
モバイル	206	191	179	170	-9
セキュリティ	16	16	16	16	0
グループ合計顧客件数	3,099	3,194	3,299	3,358	59
(TLC 会員数)	979	1,086	1,158	1,214	56

注：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
 情報通信（従来型 ISP 等）には、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：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

エネルギー事業が仕入マージン改善により 2 ケタ増益に転じる

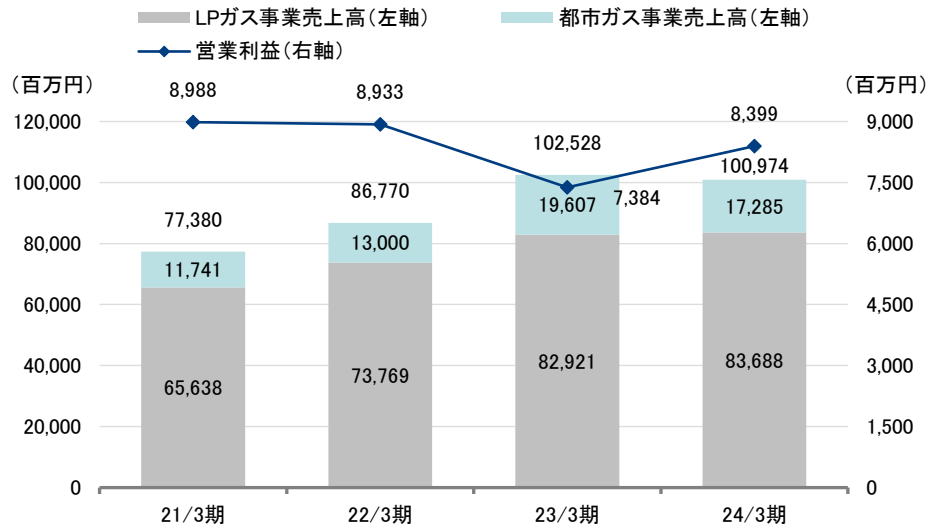
2. 事業セグメント別動向

(1) エネルギー事業

エネルギー事業の売上高は前期比 1.5% 減の 100,974 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 13.7% 増の 8,399 百万円となった。営業利益の増減要因を見ると、高気温の影響（同 0.9℃上昇）や外出機会増加等による顧客当たり消費量の減少で 10.5 億円の減益、人件費の増加（賃上げによる影響額、以下同様）で 3.0 億円の減益となった一方で、顧客件数の積み上げによる月次課金収入の増加で 5.2 億円の増益、原料の仕入コスト低下によるマージン改善により 18.5 億円の増益となった。

業績動向

エネルギー事業



注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

LP ガス事業の売上高は前期比 0.9% 増の 83,688 百万円となった。期末の顧客件数が前期末比 33 千件増の 778 千件と増加したことや家庭用ガスの平均販売単価が同 4% 上昇したことにより、契約世帯当たり販売量の減少や仕入価格に連動する工業用の販売単価下落の影響を吸収した格好だ。家庭用ガスの販売量は約 2% 減少したものの、LP ガス事業全体では工業用・卸売用で大型入札案件を受注したこともあり約 4% 増となった。なお、顧客件数の増加 33 千件の内訳を見ると、新規獲得及び M&A・アライアンスによる獲得で 55 千件、中止・解約で 23 千件とほぼ前期と同様の傾向となった。エリア別では既存エリア（静岡県及び関東）で 14 千件増、新規エリアで 19 千件増とそれぞれ着実に積み上げている。

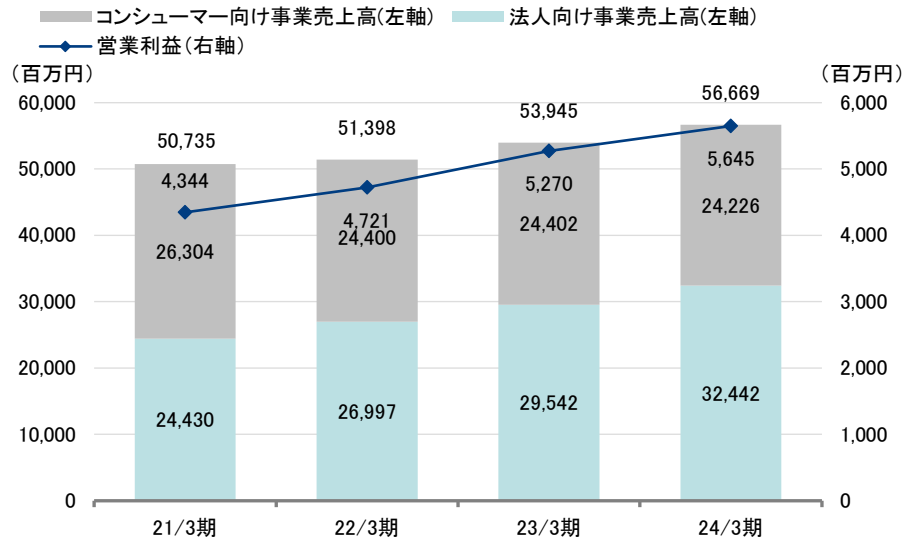
都市ガス事業の売上高は前期比 11.8% 減の 17,285 百万円となった。期末の顧客件数は前期末比横ばいの 75 千件となったが、仕入コストに連動した原料費調整制度による販売価格引き下げが主な減収要因となった。前期は販売価格上昇により売上高も大きく伸長しており、その反動減と考えられる。

(2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 5.0% 増の 56,669 百万円、営業利益は同 7.1% 増の 5,645 百万円と過去最高業績を更新し、おおむね会社計画どおりに着地した。

業績動向

情報通信事業



注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

消費者向け事業については、売上高で前期比 0.7% 減の 24,226 百万円と微減収となったものの、営業利益は同 38.9% 増の 778 百万円となった。期末の顧客件数は従来型 ISP サービス等が前期末比 14 千件減の 393 千件となったが、光コラボサービスが同 10 千件増の 373 千件、「LIBMO」が同 9 千件増の 80 千件となり、全体では同 5 千件の増加となった。

売上高は従来型 ISP サービス等の顧客件数減少に加えて、光コラボサービスの ARPU が大手携帯キャリア経由での新規獲得比率上昇により低下したことが減収要因となった。ただ、光コラボサービスの売上総利益への影響はなく、顧客獲得コストも低減することから、利益面ではプラス要因となっている。営業利益は光コラボサービスや従来型 ISP サービス等も含めたブロードバンド（従来型 ISP サービス等+光コラボサービス）サービスで 0.8 億円の増益となったほか、「LIBMO」で 1.9 億円の増益要因となり、顧客獲得コスト等の増加 0.5 億円を吸収し、合計で 2.2 億円の増益となった。「LIBMO」については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顧客件数が着実に増加しており、2025 年 3 月期の黒字化が射程圏に入っている。

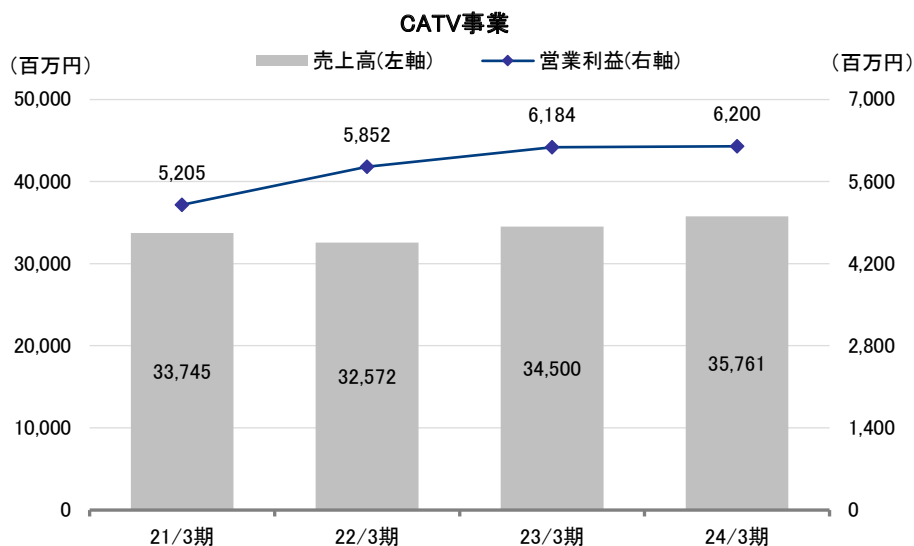
法人向け事業の売上高は前期比 9.8% 増の 32,442 百万円と好調を継続し、営業利益も同 3.1% 増の 4,867 百万円と過去最高を連続更新した。ストック収入となる通信回線サービスやクラウドサービスが順調に拡大したほか、システム受託開発部門も需要が旺盛な AWS 案件の導入支援を中心に売上を伸ばした。2023 年 10 月には AWS パートナープログラムの最上位レベルとなる「AWS プレミアティアサービスパートナー」に国内 14 社目として昇格しており、今後もさらなる拡大が期待される。一方、営業利益は増収効果で 4.5 億円の増益となったものの、人件費で 2.0 億円増、データセンターの運営コストとなる電力料金で 1.0 億円増となったことで利益率はやや低下した。

業績動向

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前期比 3.7% 増の 35,761 百万円、営業利益は同 0.3% 増の 6,200 百万円と過去最高業績を更新し、おおむね会社計画どおりに着地した。2022 年 10 月に沖縄ケーブルネットワークを子会社化した効果で 7 億円の増収要因、営業利益で 1 億円の減収要因となっており、同要因を除いたベースでは 2% 弱の増収増益であった。

地域密着の事業者として地元の情報発信や番組制作に注力するとともに、大手動画配信事業者と提携するなどコンテンツの充実にも努めたこと、また FTTH への投資により高速インターネットサービスの営業活動を積極的に進めたことが増収増益要因となった。期末の顧客件数は放送サービスで前期末比 5 千件増の 919 千件、通信サービスで同 21 千件増の 394 千件、合計で同 26 千件増の 1,313 千件となり、放送サービスの既存顧客が通信サービスも新規に契約するケースが増加した。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加で 1.4 億円の増益、販管費の削減で 0.8 億円の増益となり、人件費の増加 2.0 億円を吸収する格好となった。

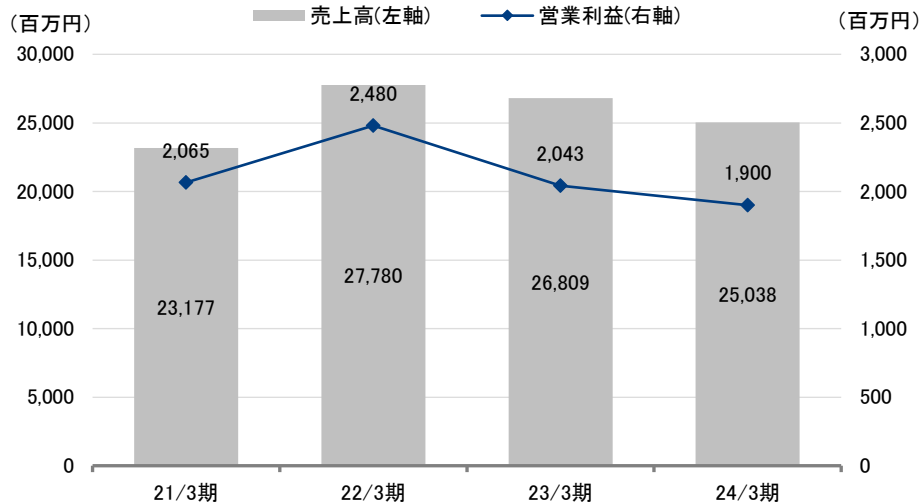


注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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期比 6.6% 減の 25,038 百万円、営業利益は同 7.0% 減の 1,900 百万円と 2 期連続の減収減益となり、会社計画に対しても下振れて着地した。分譲地の販売が順調に推移したものの、前期に特需のあった土木工事が反動減となったほか、設備工事やリフォームについても低調に推移した。営業利益の増減要因を見ると、建築不動産販売で 2.2 億円の増益となったが、土木工事及び設備工事で 1.5 億円、リフォームで 1.1 億円、人件費の増加で 1.0 億円の減益となった。

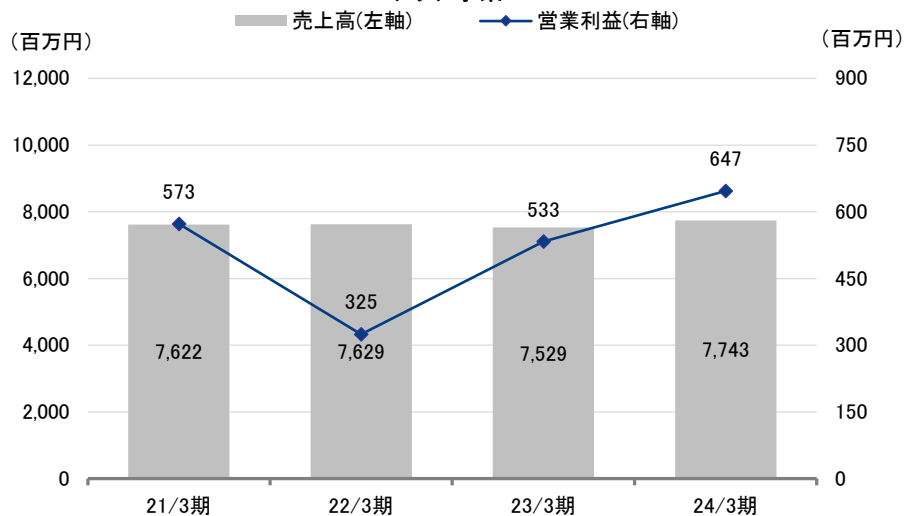
業績動向

建築設備不動産事業


注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前期比 2.8% 増の 7,743 百万円、営業利益は同 21.6% 増の 647 百万円とおおむね会社計画どおりに着地した。期末の顧客件数は前期末比 2 千件増の 167 千件となった。2023 年 4 月より新たに取り扱いを開始した給水型浄水ウォーターサーバー「しずくりあ」で 5 千件を獲得したことが主因だ。既存の宅配水サービスは 3 千件減少したことになるが、解約希望の顧客に対して月額平均利用料が安くなる「しずくりあ」を提案し一定数が切り替えたほか、西日本エリアで新規獲得が進んだ。「しずくりあ」に切り替えると月額平均利用料は下がるものの、宅配水の配送費がかからないため利益へのマイナス影響はない。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加で 2.1 億円の増益となり人件費の増加 1.0 億円を吸収した。

アクア事業


注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(6) その他・調整額

その他の売上高は前期比 9.2% 増の 5,325 百万円となった。介護事業はデイサービスの利用者数増加により同 3.6% 増の 1,411 百万円となり、婚礼催事事業も婚礼・宴会の利用件数増加により同 25.8% 増の 1,273 百万円となった。また、船舶修繕事業も修繕隻数の増加により同 5.3% 増の 1,800 百万円となった。本社費用を含めた営業損失は 7,283 百万円と同 785 百万円増加したが、主には賃上げによる人件費増加やシステム開発投資、DX 関連投資の増加による。

財務状況は健全な状態を維持、 継続取引顧客件数の拡大により安定したフリーキャッシュを獲得

3. 財務状況

2024 年 3 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 11,961 百万円増加の 205,301 百万円となった。主な変動要因を見ると、現金及び預金が 1,399 百万円増加したほか、投資有価証券が 4,966 百万円、有形固定資産が 3,913 百万円、退職給付に係る資産が 2,356 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 2,965 百万円増加の 114,000 百万円となった。有利子負債が 313 百万円減少した一方で、リース債務が 417 百万円、未払法人税等が 809 百万円それぞれ増加したほか、未払金を含む流動負債「その他」が 802 百万円増加した。また、純資産合計は同 8,996 百万円増加の 91,300 百万円となった。配当金支出 4,203 百万円があった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 8,481 百万円を計上したことに加え、その他有価証券評価差額金が 1,905 百万円、退職給付に係る調整累計額が 1,281 百万円、繰延ヘッジ損益が 1,143 百万円それぞれ増加したことによる。

財務の健全性を示す自己資本比率については、前期末比 1.9 ポイント上昇の 43.4% となったほか、有利子負債依存度が前期末の 24.1% から 22.5% に低下するなど財務体質はやや改善し、健全の状態を維持した。キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動によるキャッシュ・フローが 30,066 百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが 18,831 百万円の支出となり、フリーキャッシュ・フローは 11,234 百万円と前期から 4,194 百万円増加した。同社は継続取引顧客件数を每期拡大し、月額課金収入を積み上げることで安定したフリーキャッシュ・フローを生み出しており、同社の強みと言える。今後も営業活動で獲得したキャッシュを、M&A を含めた成長投資や株主還元に充当する方針だ。

TOKAI ホールディングス | 2024年6月24日(月)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

連結財務諸表

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	増減額
資産合計	178,974	184,473	193,339	205,301	11,961
(現金及び預金)	5,577	4,743	4,359	5,758	1,399
負債合計	102,917	105,527	111,034	114,000	2,965
(有利子負債)	42,128	44,148	46,608	46,295	-313
純資産合計	76,056	78,946	82,304	91,300	8,996
自己資本比率	41.6%	41.9%	41.5%	43.4%	1.9pt
有利子負債依存度	23.5%	23.9%	24.1%	22.5%	-1.5pt
有利子負債 / EBITDA 倍率	1.36	1.39	1.50	1.44	-0.06 倍
ROE	12.7%	11.8%	8.2%	10.0%	1.8pt

出所：決算短信、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組方針」よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	32,223	20,808	21,193	30,066	8,872
投資活動によるキャッシュ・フロー	-17,068	-14,592	-14,152	-18,831	-4,678
フリーキャッシュ・フロー	15,155	6,216	7,040	11,234	4,194
財務活動によるキャッシュ・フロー	-14,064	-6,905	-7,459	-9,669	-2,210
現金及び現金同等物の期末残高	5,136	4,447	4,028	5,604	1,576

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は3期振りに過去最高業績を更新する見通し

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.4%増の244,000百万円、営業利益で同3.2%増の16,000百万円、経常利益で同3.0%増の16,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.1%増の9,000百万円を計画している。売上高は8期連続増収を見込み、各利益段階では3期振りに過去最高益を更新する見通しだ。継続取引顧客件数の積み上げに加えて、法人向け情報通信事業の好調が継続し、前期低調だった建築設備不動産事業もグループシナジーの創出により増収増益に転じる見込みとなっている。期末の継続取引顧客件数は3,452千件と前期末比94千件の増加を目指す。

今後の見通し

2025 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	231,513	-	244,000	-	5.4%
営業利益	15,511	6.7%	16,000	6.6%	3.2%
経常利益	15,531	6.7%	16,000	6.6%	3.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,481	3.7%	9,000	3.7%	6.1%
1 株当たり当期純利益 (円)	64.94		68.90		
継続取引顧客件数 (期末、千件)	3,358		3,452		2.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) エネルギー事業

エネルギー事業は売上高で前期比 2% 程度の増加、営業利益で同 1% 程度の増加と堅調推移を見込む。都市ガス事業については前期並みの水準を想定しており、LP ガス事業で伸ばす計画となっている。LP ガス事業の顧客件数は前期末比 50 千件増加の 828 千件を計画している。増加分のうち、約 20 千件は 2024 年 4 月に子会社化した (株) フジプロによるもので、残りを新規獲得や M&A で増やしていくことになるが、ここ 2~3 年は年間 30 千件前後の純増ペースとなっていることから、達成可能な水準と見ることができる。また、家庭用ガスの販売量については、同 3~4% 増を見込んでいる。プラス要因として顧客件数の増加と平均気温の上昇 (同 0.3~0.4℃上昇を前提) で 6% の増加、マイナス要因として顧客の節約志向の高まりにより顧客当たり消費量が 2% の減少を織り込んだ。販売単価や仕入マージンについては前期並みの水準を想定している。2025 年 3 月期も賃金改定による人件費の増加を見込んでいるが、顧客件数獲得の効果により増益を維持する計画となっている。

ただ、LP ガス事業に関しては 2024 年 4 月に公布された LP ガスの商慣行是正に向けた改正省令の施行によって環境が変化する可能性がある。改正省令では、従来、賃貸集合住宅等の顧客獲得の際に行っていた物品や金銭の授受など過大な営業行為の制限 (2024 年 7 月施行) や三部料金制の徹底 (2025 年 4 月施行) などが盛り込まれ、違反した事業者は罰則規則が適用されることになる。これにより、賃貸集合住宅において他事業者から契約を切り替えることが難しくなり、新規顧客獲得については新築の賃貸集合住宅または戸建住宅が主なターゲットとなり、顧客獲得競争が激しくなる可能性がある。

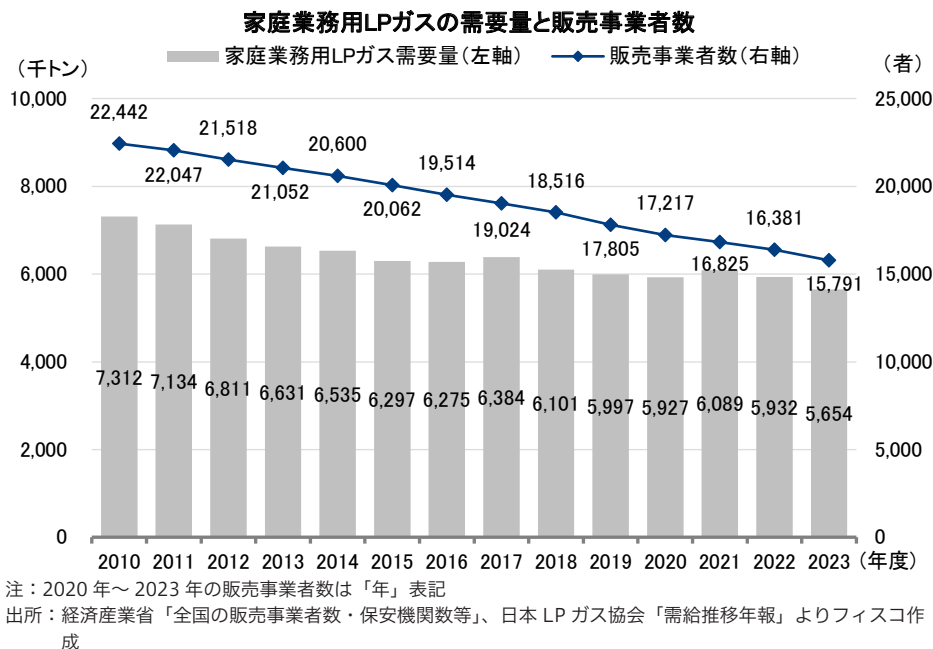
LP ガスの商慣行是正に向けた改正省令の概要 (2024 年 4 月 2 日公布)

-
- (1) 過大な営業行為の制限 (2024 年 7 月 2 日施行)
- ・ 正常な商慣習を超えた利益供与の禁止
 - ・ 消費者の事業者選択を阻害する恐れのある、LP ガス事業者の切り替えを制限するような条件付き契約締結等の禁止
-
- (2) 三部料金制の徹底 (2025 年 4 月 2 日施行)
- ・ 基本料金、従量料金、設備料金からなる三部料金制 (設備費用の外出し表示) の徹底
 - ・ 電気エアコンや Wi-Fi 等、LP ガス消費と関係のない設備費用の LP ガス料金への計上禁止
 - ・ 賃貸向け LP ガス料金においては、ガス器具等の消費設備費用についても計上禁止
-
- (3) LP ガス料金等の情報提供 (2024 年 7 月 2 日施行)
- ・ 入居希望者への LP ガス料金の事前提示の努力義務 (入居希望者に直接またはオーナー、不動産管理会社、不動産仲介業者等を通じて提示)
-

注：入居希望者から LP ガス事業者に対して直接情報提供の要請があった場合は、それに応じることが必要
 出所：経済産業省『液化石油ガス法「改正省令」の概要 (2024 年 4 月 2 日公布)』よりフィスコ作成

今後の見通し

同社にとっては賃貸集合住宅の新規獲得において影響を受けるが、一方で他社切り替えによる解約のリスクも低下するものと考えられ、顧客件数についての影響はほとんどないものと見ている。ただ、中長期的に見れば新規顧客獲得競争が激化するなかで、中小零細事業者の淘汰がさらに加速する可能性があり、同社のような大手事業者にとっては M&A でシェアを拡大する好機になると見ている。国内の家庭業務用 LP ガスの需要量は、契約件数の減少やガス機器の高効率化、オール電化住宅の増加などを背景に 2010 年度以降、年率 2% のペースで減少を続けており、販売事業者数についても 2010 年度の 22,442 事業者から 2023 年は 15,791 事業者と年率 2.7% のペースで減少してきた。2024 年 4 月 26 日に経済産業省が発表した「2024～2028 年度石油製品需要見通し」においても、2023 年～2028 年度までの家庭業務用 LP ガスは年率 1.6% 減少の想定となっており、中小事業者の経営者の高齢化が進んでいることも考慮すれば、大手企業による M&A が今後、加速する可能性も十分にあると弊社では見ている。



(2) 情報通信事業

情報通信事業は売上高で前期比 7% 程度の増加、営業利益で同 5% 程度の増加となる見通し。このうちコンシューマー向け事業については売上高で減収、営業利益で若干の増益を見込んでいる。顧客件数はブロードバンドで前期末比 15 千件増、「LIBMO」で同 16 千件増を見込んでいる。「LIBMO」が顧客件数の増加により増収となるが、光コラボサービスの ARPU 低下によりブロードバンドで減収を見込んでいる。営業利益についてはブロードバンドで前期比横ばいとなり、「LIBMO」の増収効果で増益となる見通しだ。

一方、法人向け事業は売上高で前期比 12% 程度の増加、営業利益で同 5% 程度の増加と増収増益となる見通し。売上高はデータセンターや通信インフラの能力増強もあって、通信回線サービスやクラウドサービスなどのストック収入がけん引する。営業利益については電力料の上昇分は価格転嫁するものの、前期と同様に人件費の増加を見込んでいることが利益率の低下要因となる。

今後の見通し

(3) CATV 事業

CATV 事業は売上高で前期比 3 % 程度の増加、営業利益で同横ばい水準となる見通し。顧客件数は通信サービスを中心に前期末比 19 千件増を見込む。前期は四半期ごとに通信サービスで 5 千件を上積みしており、同様のペースで拡大を見込んでいることになる。営業利益については、人件費の増加や顧客獲得コストの増加を織り込み前期比横ばい水準とした。

(4) 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業は売上高で前期比 20% 程度の増加、営業利益で同 10% 程度の増加と増収増益に転じる見通し。人件費が増加するものの、土木工事や大型設備工事、建築不動産販売が改善し、増収増益を見込む。東海エリアで M&A した子会社のシナジーが 2025 年 3 月期から業績面で顕在化する見通しだ。グループ会社それぞれのリソースを活用することで、受注規模が従来よりも大型化する傾向になっているようで、今後の東海エリアでのシェア拡大による一段の成長が期待される。

(5) アクア事業

アクア事業は売上高で前期比 5 % 程度の増加、営業利益は人件費の増加を見込んでいることで横ばい水準となる見通しだ。顧客件数は前期末比 6 千件増を目指している。巣ごもり需要の一巡で国内の宅配水市場は 2023 年に減少に転じるなど市場環境としては厳しいものの、給水型浄水ウォーターサーバー「しずくりあ」を中心に顧客獲得を進めていく。特に、西日本エリアにおいては CATV 事業の子会社などを通じた「しずくりあ」の顧客獲得も増えており、グループのネットワークも生かしながら顧客件数を増やす方針だ。

収益基盤の拡大等に取り組み 2026 年 3 月期に売上高 2,600 億円、営業利益 175 億円を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

同社は、2026 年 3 月期を最終年度とした 3 ヶ年の「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・組織の活力最大化」の 3 点を重点施策として取り組み、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 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 万件を掲げた。初年度となる 2024 年 3 月期は既述のとおり、事業セグメントごとに好不調はあったものの、営業利益は目標を 5 億円程度上回るなど、順調な滑り出しになったと言える。

2025 年 3 月期の会社計画は、中期経営計画で掲げた数値に対して売上高で 60 億円下方修正したが、各利益については維持した格好だ。利益の増減要因について見ると 2024 年 3 月期の実績を反映して、エネルギー事業で増額した一方で、建築設備不動産事業で減額し、また本社共通費用等を上積みした。本社共通費用に関しては間接費用やシステム開発投資、DX 関連投資、賃上げによる人件費の増加などが含まれる。2025 年 3 月期の会社計画を達成できれば、2026 年 3 月期の目標値についても達成する蓋然性が高まるものと思われる。なお、長期ビジョンとして 2030 年度の目指す姿として売上高 4,000 億円、営業利益 300 億円、継続取引顧客件数 500 万件を掲げており、2027 年 3 月期以降はオーガニックな成長に加えて M&A の取り組みについても一段と強化していくものと予想される。

TOKAI ホールディングス | 2024 年 6 月 24 日 (月)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

「中期経営計画 2025」 経営数値目標と進捗状況

(単位：億円)

	23/3 期	24/3 期		25/3 期	25/3 期	26/3 期
	実績	当初目標	実績	当初目標	会社計画	当初目標
売上高	2,302	2,400	2,315	2,500	2,440	2,600
営業利益	149	150	155	160	160	175
親会社株主に帰属する 当期純利益	65	85	85	90	90	100
継続取引顧客件数 (期末、万件)	330	338	336	348	345	357
配当性向	64.8%	49.2%	50.8%	40～50%	49.3%	40～50%
ROE	8.2%	10.3%	10.0%	10.4%		10.8%
ROIC	8.3%	8.0%	-	8.2%		8.7%

注：数値は四捨五入

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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"> 既存エリア深耕（クロスセルによる ARPU 向上） 西日本エリア、中京エリアの営業力拡大 LP ガス、都市ガスの M&A・アライアンス推進 	<ul style="list-style-type: none"> 地域を活性化する新サービス展開 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） 	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"> 国内におけるビジネスエリア拡大 	<ul style="list-style-type: none"> クラウド事業の海外展開 	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"> チャンネル連携強化による獲得件数増加 	<ul style="list-style-type: none"> サービスラインナップの拡充 	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"> 直近 M&A2 社（仙台、沖縄）の成長加速 	<ul style="list-style-type: none"> ネットオプションサービスの拡充 地域事業を深掘りした新事業、新サービスの開発・提供 	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
建築設備 不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> 中京エリアの事業拡大 部門・会社関係による複合受注 	<ul style="list-style-type: none"> 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） 自給自足型住宅システム「GQ システム」販売 省エネへの取り組み（太陽光、EV コンセント等） 	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"> 静岡県・関東・中京エリアの販売強化 (リターナブル・ワンウェイ) 	<ul style="list-style-type: none"> 「給水型浄水サーバー」の全国販売 	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」よりフィスコ作成

今後の見通し

資本収益性と成長性の 2 軸でグループ全体最適を実現する 事業ポートフォリオを構築し、企業価値向上を目指す

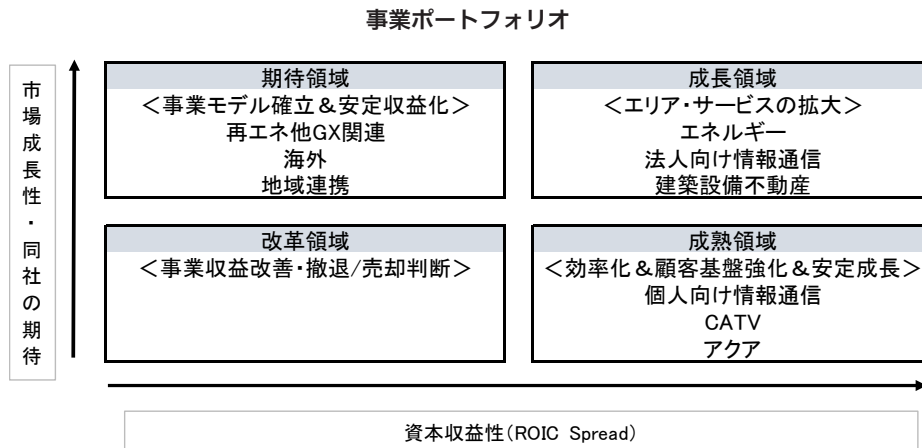
3. 企業価値向上に向けた取り組み

同社は企業価値の向上に向けて、(1) 事業ポートフォリオ経営への取り組み、(2) 各事業の拡大・効率化の推進、(3) ESG 経営への取り組みを強化する方針だ。

2025 年 3 月期における重点施策の取り組みは以下のとおり。

(1) 事業ポートフォリオ経営への取り組み

資本収益性と成長性の 2 軸で事業ポートフォリオを把握し、グループ全体最適を実現するポートフォリオの構築に向けマネジメントを強化していく。具体的には、事業ポートフォリオを成長領域（エネルギー、法人向け情報通信、建築設備不動産）、期待領域（再生可能エネルギー他 GX 関連、海外、地域連携）、成熟領域（個人向け情報通信、CATV、アクア）、改革領域（事業収益改善または撤退 / 売却を検討する事業）の 4 領域に分類し、ポートフォリオ上の位置付けに応じて各事業の拡大並びに効率化を推進していくことで、ROE の向上を目指す。期待領域については、グループの持続的成長に向け新規事業を創出する取り組みも継続していく考えだ。また、事業間連携を強化していくことで、さらなるグループシナジーの創出も図っていく。なお、事業ごとの資本収益性については、事業別 ROIC Spread（事業別 ROIC - 事業別 WACC）で管理する。



出所：「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組方針」よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2024 年 6 月 24 日 (月)

<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

(2) 各事業の拡大・効率化の推進

a) 成長領域

エネルギー事業では、M&A やエリア・サービスを広げることで顧客基盤を拡大し、持続的な成長を図っていく。また、収益性を維持向上すべく DX による業務効率化などコスト削減策についても推進していく。DX 戦略として、自動検針メーターの導入を進めている。検針業務のコスト削減だけでなく、リアルタイムに顧客の消費量を把握することで、最適なタイミングでの販売が可能となるほか、物流の効率化が進むものと期待される。スマートメーターの設置率は 2024 年 3 月期末で約 70% となっており、2026 年 3 月期末までに 100% を目指す。また、顧客接点の強化施策として TLC 会員に対するスマートフォンアプリの導入も推進している。スマートフォンアプリを活用することで、最適なタイミングで顧客に各種情報を発信することが可能となり、解約率の低減やクロスセル率の向上といった効果が期待される。2024 年 3 月期末で TLC 会員 1,214 千人のうち 375 千人がアプリを導入しているが、2026 年 3 月期末までに 1,000 千人の導入を目指す。

法人向け情報通信事業では、通信インフラ投資やデータセンターの能力増強等によるビジネスエリアの拡大並びにストック収入の拡大に加えて、M&A も活用しながらデジタル人材を拡充することで旺盛な DX 需要を取り込む方針だ。また、建築設備不動産事業では、建築不動産、土木工事、設備工事などグループ各社が持つリソースを共有し、グループシナジーを創出していくことで東海エリアでのシェア拡大を目指す。

b) 期待領域

再生可能エネルギー他 GX 関連事業については、太陽光発電（PPA 含む）や蓄電池システムの普及促進に取り組んでいるほか、創エネルギー事業を手掛ける企業への出資も行い、再生可能エネルギー事業の運営ノウハウも収集しながら、2050 年のカーボンニュートラルの実現を目指していく。出資実績としては、2023 年 7 月に TOKAI がフィリピンの水力発電事業会社である REPOWER ENERGY DEVELOPMENT CORPORATION 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。その後も株式を追加取得し、2024 年 2 月に出資比率が 20% となり持分法適用関連会社になった。また、2023 年 12 月に（株）TOKAI ベンチャーキャピタル&インキュベーションが、発電用の浮体式垂直軸型洋上風車※の開発に取り組む（株）アルバトロス・テクノロジーに出資した。アルバトロス・テクノロジーへの出資は、グループとして GX 領域における情報収集・知見の集積を目的としたものだ。

※ 浮体式垂直軸型洋上風車は、海に浮かべる浮体部分の小型化が実現できるほか風車の製造方法の工夫によって、従来型（水平軸型）の風車と比べ製造コストや運用コストの低減が期待されている技術。既に様々な企業・団体との共同研究が開始されている。

海外事業については、エネルギー事業においてベトナムで LP ガス販売事業会社を、フィリピンで水力発電事業会社を持分法適用関連会社としているほか、情報通信事業においてインドネシアや台湾を中心に AWS 導入支援等の事業を展開していく。インドネシアについては、TOKAI コミュニケーションズが 2024 年 4 月に現地の IT 企業である PT Sisnet Mitra Sejahtera と合弁会社 PT TOKAICOM Mitra Indonesia（出資比率 60%）を設立し、インドネシア市場向けにクラウドサービス関連事業及びクラウド人材育成事業を展開することを発表した。海外事業に関しては短期的な業績への影響は軽微となるが、中長期的な収益貢献を期待しての展開となる。

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2024 年 6 月 24 日 (月)

<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

地域連携については、各グループ会社で地域密着サービスや官民連携による取り組みを推進している。具体的には、CATV 事業を担う子会社がフィットネスジム※を 3 店舗運営しているほか、東海ガスが静岡県内にキャンプ場を 2 ヶ所運営している。1 ヶ所目は 2024 年 3 月にオープンした「びく石山 静かな夜のキャンプ場」で、藤枝市が取り組む「ふじえだ陶芸村構想」の実現に向けた中山間地域の活性化を図るための拠点である。もう 1 ヶ所は掛川市が開設したキャンプ場及び温泉施設「森の都ならこの里」(2022 年度利用者数: キャンプ場 7.4 万人 / 温泉館 6.3 万人) の事業譲受案件となる。掛川市が民営化を目的に公募し、同社が 2023 年 10 月に選定され、2024 年 4 月から運営を開始している。

※(株)ケイアイリンクがフランチャイズ展開する 24 時間年中無休のフィットネスジム「RETIO BODY DESIGN (レシオボディデザイン)」を(株)TOKAI ケーブルネットワークで 2 店舗、(株)倉敷ケーブルテレビで 1 店舗運営している。

(3) ESG 経営への取り組み

同社は、持続的成長につながる ESG の取り組みを加速させることで、PER のさらなる向上を目指している。

a) 環境 (Environment)

2050 年のカーボンニュートラルの実現に向けた取り組みとして、顧客のエネルギー利用及び自らの事業活動で GX を推進する。顧客のエネルギー利用では、省エネ機器の普及促進や再生可能エネルギーの導入促進、地域と一体となった低・脱炭素化の推進、原料の脱炭素化への対応を強化していく。また、自らの事業活動では、DX 推進による LP ガス事業の配送効率化や自動検針化、太陽光発電設備の自社設置、事業所で使用する電気の再生可能エネルギー化に取り組む方針だ。

b) 社会 (Society)

人的資本投資として、人財・組織の活力最大化や、従業員のウェルビーイング向上を推進する。具体的には、「理想の個」の実現に向けて、自律キャリア支援やリスクリング支援などを充実させる。また、「理想の組織」の実現に向けて、多様な働き方の実現、働きがいを高める制度の改定、トップレベルの健康経営の実践、管理職への心理的安全性研修やコーチング研修に取り組む。

c) ガバナンス (Governance)

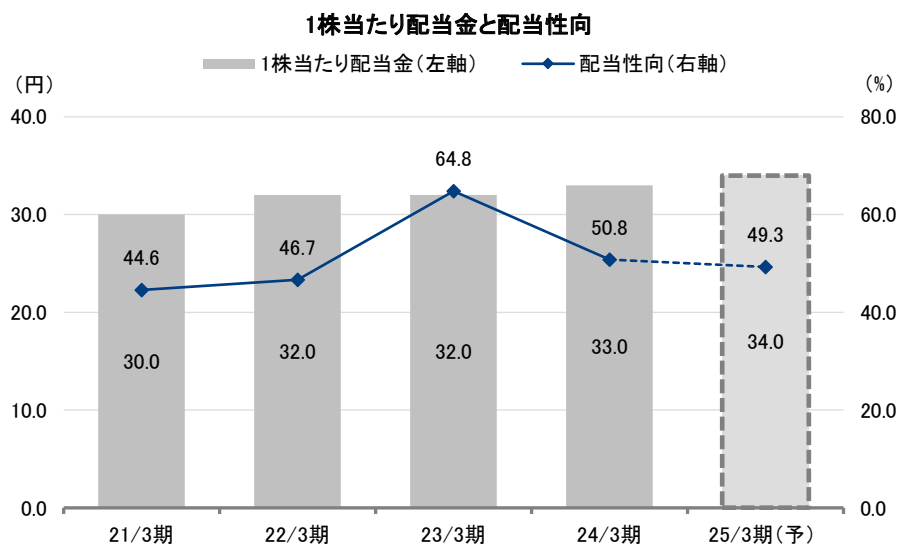
コンプライアンス・ガバナンスの徹底を図るべく、役員・管理者研修を強化し、組織のさらなるコンプライアンス意識の向上を推進する。また、内部統制を強化し、組織全体にガバナンスを浸透させていく。

■ 株主還元策

配当性向 40～50% を目安に配当を実施、 株主優待も含めた年間投資利回りは 5～8% 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、経営体質の強化と将来の事業展開を考慮しつつ企業競争力の向上と企業価値の最大化を追求しながら、配当性向 40～50% を目安に安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針としている。同方針に基づき、2024年3月期の1株当たり配当金は業績が期初計画どおり堅調に推移したことから、前期比 1.0 円増配となる 33.0 円（配当性向 50.8%）とした。2025年3月期も同 1.0 円増配の 34.0 円（同 49.3%）と連続増配を予定している。

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年間投資利回りを現在の株価水準（2024年5月31日終値 963 円）で試算すると 5～8% 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

TOKAI ホールディングス | 2024 年 6 月 24 日 (月)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

株主還元策

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 点と希望者に同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

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