

|| 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8月29日(木)

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. 2025 年 3 月期第 1 四半期業績の概要	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
■ 業績動向	03
1. 2025 年 3 月期第 1 四半期業績の概要	03
2. 2025 年 3 月期の業績見通し	07
3. 中期経営計画の進捗状況	09
■ 株主還元策	11

## ■ 要約

### エネルギー事業の好調により 2025年3月期第1四半期業績は会社計画を上回る滑り出し

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338万件の「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. 2025年3月期第1四半期業績の概要

2025年3月期第1四半期（2024年4月－6月）の連結業績は、売上高で前年同期比4.1%増の56,205百万円、営業利益で同33.6%増の3,319百万円と増収増益決算となった。売上高はエネルギー事業を中心にすべての事業セグメントで増収となり、4期連続増収、過去最高を更新した。利益面では、賃金改定に伴う人件費の増加やアクア事業における顧客獲得費用の増加等があったものの、継続取引顧客件数の増加に伴う月次課金収入の積み上げや、戦略的に経費の見直し及び削減に取り組んだことが増益要因となった。また、会社計画比では営業利益で6億円程度上回ったもようだ。エネルギー事業において顧客獲得競争の激化に伴う値引きの影響を見込んでいたが、第1四半期はマイナスの影響がなかったこと、また想定よりも平均気温が低く推移し契約世帯当たり消費量が計画を若干上回ったことが上振れ要因となった。エネルギー事業以外はおおむね計画どおりの進捗になったと見られる。なお、第1四半期末の継続取引顧客件数は前期末比26千件増加の3,384千件となった。

#### 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16,000百万円と期初計画を据え置き、3期振りの過去最高益を目指す。期末の継続取引顧客件数は3,452千件と前期末比で94千件の増加を見込んでおり、このうち50千件をLPガス事業で積み上げる計画となっている。LPガス業界では、2024年7月より商慣行是正に向けた改正省令が施行されたことを契機に中小零細事業者の淘汰が進むと見られ、M&Aによるシェア拡大の好機となる。2024年8月には鹿児島市に新たに営業拠点を開設するなど営業エリアの拡大も着々と進めている。そのほかの事業では、クラウド市場の拡大を追い風に法人向け情報通信事業が好調を持続するほか、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通しだ。

**TOKAI ホールディングス** | 2024 年 8 月 29 日 (木)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

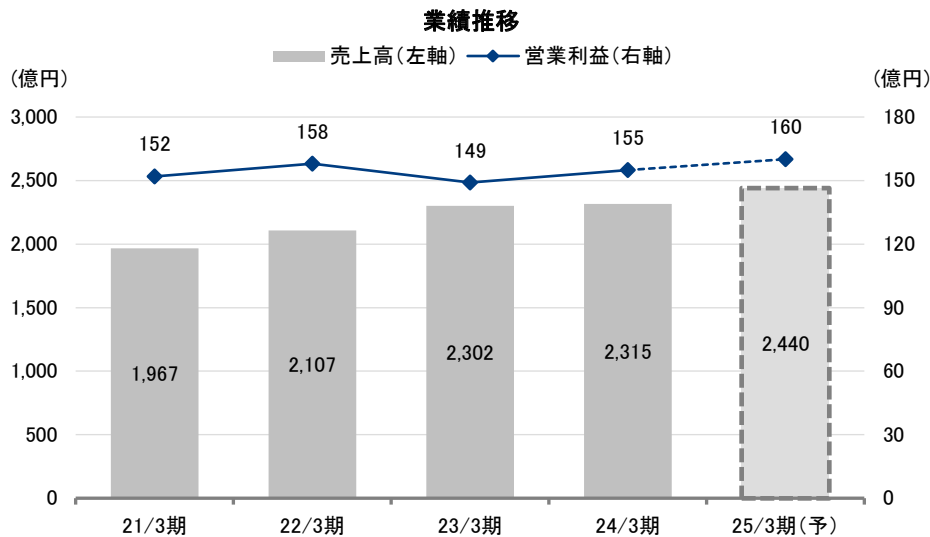
要約

### 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 月期は利益ベースで目標を上回り、2 年目となる 2025 年 3 月期も順調な滑り出しとなっている。主力のエネルギー事業では LP ガス事業の営業拠点をさらに 5 拠点開設する計画で、M&A も含めてシェア拡大を推進していく。また、法人向け情報通信事業や建築設備不動産事業については、これまで M&A でグループ化してきた子会社のリソースを共有し、シナジーを高めていくことで事業拡大を目指す。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 4～8% (2024 年 8 月 7 日終値換算)となる。

#### Key Points

- ・ 2025 年 3 月期第 1 四半期業績はエネルギー事業がけん引し増収増益と計画を上回る滑り出し
- ・ 2025 年 3 月期業績見通しは期初計画を据え置くも、上振れ余地あり
- ・ 中計最終年度となる 2026 年 3 月期の営業利益目標 175 億円の達成に向け順調に進捗
- ・ 配当性向 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



注：億円未満を四捨五入して記載  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2025年3月期第1四半期業績は エネルギー事業がけん引し増収増益、計画を上回る滑り出し

#### 1. 2025年3月期第1四半期業績の概要

2025年3月期第1四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比4.1%増の56,205百万円、営業利益で同33.6%増の3,319百万円、経常利益で同31.5%増の3,441百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同39.9%増の1,872百万円と増収増益となった。売上高はエネルギー事業を中心にすべての事業セグメントで増収となり、4期連続増収、過去最高を更新した。営業利益は、2年連続で実施した賃金改定による人件費の増加(約3億円)やアクア事業の顧客獲得費用増加(約2億円)などがあったものの、継続取引顧客件数の増加に伴う月次課金収入の積み上げや、戦略的に経費の見直し及び削減に取り組んだことが増収要因となった。事業セグメント別では、情報通信事業を除くすべての事業で増益となり、なかでもエネルギー事業が前年同期比938百万円の増益となるなど増収要因の大半を占めた※。

また、会社計画比ではエネルギー事業の上振れにより、営業利益で6億円程度上回ったもようだ。当初計画では、LPガスの顧客獲得競争激化に伴う値引きの影響を織り込んでいたが、第1四半期は値引きの影響がなかったこと、また平均気温も想定より低く推移し、契約世帯当たり消費量が計画を若干上回ったことも上振れ要因となった。エネルギー事業以外はおおむね計画どおりの進捗だったと見られる。

※ 営業利益は間接費用等配賦前ベース。

#### 2025年3月期第1四半期業績

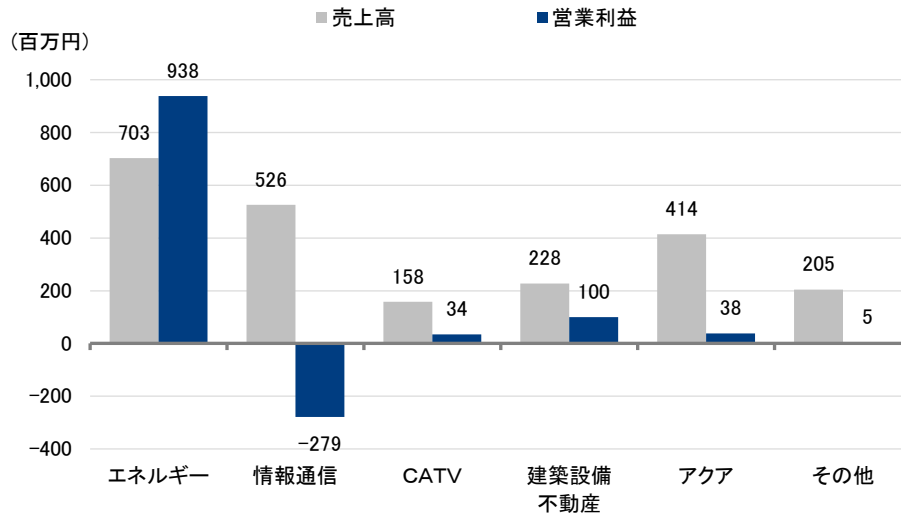
(単位：百万円)

	24/3期1Q		25/3期1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	53,971	-	56,205	-	4.1%
売上原価	33,620	62.3%	34,041	60.6%	1.3%
販管費	17,866	33.1%	18,844	33.5%	5.5%
営業利益	2,484	4.6%	3,319	5.9%	33.6%
経常利益	2,617	4.8%	3,441	6.1%	31.5%
特別損益	-234	-	-252	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,338	2.5%	1,872	3.3%	39.9%
継続取引顧客件数(千件)	3,312		3,384		2.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2025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



※ 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

2025年3月期第1四半期末の継続取引顧客件数は3,384千件となり、前年同期比で72千件増、前期末比で26千件の増加と順調に推移した。前期末比ではLPガス事業がM&A効果で21千件の増加となり、増加要因の大半を占めた。そのほかではCATV事業における通信サービス契約件数が同4千件増加したほか、アクア事業で6千件の増加となった。

## 主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	22/3期 1Q末	23/3期 1Q末	24/3期 1Q末	25/3期 1Q末	前年同期比 増減数	前期末比 増減数
エネルギー	752	791	830	874	44	21
LPガス	687	720	755	800	45	21
都市ガス	64	71	75	75	0	-1
情報通信	781	823	840	844	4	-2
従来型ISP等	391	413	403	390	-13	-3
光コラボ	337	351	365	375	10	2
LIBMO	53	58	72	79	7	-1
CATV	1,206	1,240	1,293	1,318	25	5
放送サービス	878	891	915	919	4	0
通信サービス	328	349	379	398	19	4
アクア	164	166	165	173	8	6
モバイル	201	187	176	166	-10	-4
セキュリティ	16	16	16	16	0	0
グループ合計顧客件数	3,108	3,213	3,312	3,384	72	26

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ISP付加サービス（PC遠隔サポートサービス）の契約を含む

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## セグメント別業績

(単位：百万円)

<売上高>	22/3 期 1Q	23/3 期 1Q	24/3 期 1Q	25/3 期 1Q	前年同期比
エネルギー	18,998	23,274	23,966	24,669	2.9%
情報通信	12,619	12,873	13,468	13,994	3.9%
CATV	7,996	8,239	8,820	8,978	1.8%
建築設備不動産	5,542	4,641	4,852	5,080	4.7%
アクア	1,921	1,860	1,871	2,285	22.1%
その他	1,319	915	992	1,197	20.6%
合計	48,396	51,803	53,971	56,205	4.1%

<営業利益>	22/3 期 1Q	23/3 期 1Q	24/3 期 1Q	25/3 期 1Q	前年同期比
エネルギー	1,578	1,936	924	1,862	101.5%
情報通信	1,224	1,236	1,456	1,177	-19.2%
CATV	1,459	1,559	1,618	1,652	2.1%
建築設備不動産	263	53	126	226	79.4%
アクア	37	62	98	136	38.8%
その他・調整額	-1,337	-1,494	-1,739	-1,734	-
合計	3,226	3,355	2,484	3,319	33.6%

※ 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

## (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 2.9% 増の 24,669 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 101.5% 増の 1,862 百万円となった。

売上高の内訳を見ると、LP ガス事業は同 7.2% 増の 20,574 百万円となった。2024 年 4 月に（株）フジプロを連結子会社化したことで約 20 千件の顧客を獲得したこと等により、第 1 四半期末の顧客件数が前年同期比 45 千件増の 800 千件となったことに加えて、家庭用の平均販売単価が 2% 上昇したことが増収要因となった。契約世帯当たり消費量は同 1.4% 減となったが、平均気温が 0.2℃低く推移したこともあり計画（約 2% 減）に対しては若干上回った。一方、都市ガス事業は同 11.5% 減の 4,103 百万円となった。顧客件数は前年同期比横ばいの 75 千件となったものの、仕入コストに連動した原料費調整制度による販売価格の低下が減収要因となった。利益面では、LP ガス事業における増収及びコスト低減効果により大幅増益となった。

## (2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比 3.9% 増の 13,994 百万円、営業利益は同 19.2% 減の 1,177 百万円と増収減益となった。

このうち、コンシューマー向け事業は売上高で同 3.1% 減の 5,845 百万円、営業利益で同 34.9% 減の 177 百万円となった。第 1 四半期末の顧客件数は従来型 ISP サービス等が前年同期比 13 千件減の 390 千件となったが、光コラボサービスが同 10 千件増の 375 千件、「LIBMO」が同 7 千件増の 79 千件となり、全体では同 4 千件の増加となった。ただ、前期末比では従来型 ISP サービス等が 3 千件減、光コラボサービスが 2 千件増、「LIBMO」が 1 千件減と伸び悩んだ。「LIBMO」とブロードバンドサービスのセットプランで割安感を打ち出したものの、想定よりも新規顧客の獲得が低調で減収減益要因となった。

**TOKAI ホールディングス** | 2024 年 8 月 29 日 (木)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

法人向け事業は売上高で前年同期比 9.6% 増の 8,149 百万円、営業利益で同 15.5% 減の 1,000 百万円となった。売上高は引き続き通信回線サービスやクラウドサービスの拡大により好調を継続したものの、賃金改定による人件費の増加や、システム受託開発部門も含めて旺盛な需要に対応するためのコストが先行したことにより減益となった。

**(3) CATV 事業**

CATV 事業の売上高は前年同期比 1.8% 増の 8,978 百万円、営業利益は同 2.1% 増の 1,652 百万円と着実に成長した。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。第 1 四半期末の顧客件数は放送サービスで前年同期比 4 千件増の 919 千件、通信サービスで同 19 千件増の 398 千件となった。前期末比では放送サービスが横ばい、通信サービスが 4 千件増となっており、放送サービスの既存顧客に対して通信サービスの契約を着実に獲得していることが窺える。

**(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 4.7% 増の 5,080 百万円、営業利益は同 79.4% 増の 226 百万円となった。売上高の内訳を見ると、建築・設備工事が同 1.6% 増の 3,107 百万円、不動産販売・管理が同 5.9% 増の 1,574 百万円とそれぞれ堅調だったほか、土木工事も同 20.2% 増の 452 百万円と好調に推移し、おおむね会社計画どおりの進捗となった。

**(5) アクア事業**

アクア事業の売上高は前年同期比 22.1% 増の 2,285 百万円、営業利益は同 38.8% 増の 136 百万円と好調に推移した。顧客獲得コストが 2 億円ほど増加したが増収効果で吸収した。第 1 四半期末の顧客件数は前年同期比 8 千件増の 173 千件となった。顧客件数の増加に対して増収率が大きくなっているのは、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」の販売が大きく伸びたことが要因だ。既存の宅配水サービスはウォーターサーバーを無料で貸し出し、定期配送する天然水の販売で収益を稼ぐビジネスモデルであったが、「しずくりあ」はウォーターサーバーの販売と 6 ヶ月ごとのメンテナンスサービスで収益を稼ぐビジネスモデルとなる。

同社では、既存の宅配水サービスの解約希望者に対して月額平均利用料が半分程度に安くなる「しずくりあ」を提案することで解約防止につなげている。「しずくりあ」の顧客件数は第 1 四半期末で 11 千件、前期末比で 6 千件の増加となった。既存サービスについても新規顧客の獲得を進めており、前期末比では横ばいの 162 千件となっている。なお、「しずくりあ」の売上高については新規契約の動向によって変動することになるが、利益面では宅配水の配送費用がかからないため既存サービスと比較し大きな差はないものと見られる。

**(6) その他・調整額**

その他の売上高は前年同期比 20.6% 増の 1,197 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 2.9% 増の 355 百万円となり、婚礼催事事業も法人等の一般宴会の利用件数が増加したことにより同 9.9% 増の 310 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 63.5% 増の 309 百万円となった。本社費用を含めた営業損失は 1,734 百万円と同 5 百万円減少した。



## 2025 年 3 月期業績見通しは期初計画を据え置くも、上振れ余地あり

### 2. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績見通しは、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 百万円と期初計画を据え置いた。売上高は 8 期連続増収、各利益段階では 3 期振りに過去最高益更新を見込む。期末の継続取引顧客件数は 3,452 千件と前期末比で 94 千件増を目指し、月次課金収入を積み上げていくほか、法人向け情報通信事業の好調持続と前期は低調だった建築設備不動産事業の回復が増益要因となる。既述のとおり、第 1 四半期累計業績は計画を上回る順調な滑り出しを見せており、市場環境に大きな変化がなければ、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

#### 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。第 1 四半期末で 21 千件の増加となっており、残り約 30 千件を第 2 四半期以降に積み上げていく。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。家庭用ガスの販売量については、前期比 3～4% 増を見込んでいる。節約志向の高まりにより契約世帯当たり消費量で約 2% の減少を想定しているものの、顧客件数の増加等で吸収できる見通しだ。また、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増を見込んでいるが、第 1 四半期累計業績が計画を上回ったことから、顧客件数が順調に増加すれば通期でも計画を上振れる可能性は十分にあると弊社では見ている。

## 業績動向

なお、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中小零細事業者が淘汰され、大手企業のシェア拡大が進む可能性がある。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困難となり、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にターゲットが絞られることになり、従来よりも顧客獲得競争が激しくなり、経営体力のない企業は経営を続けていくことがより一層厳しくなると見られているためだ。実際、2024年7月以降は既存の賃貸集合住宅において過大な営業行為を行う事業者はなくなっているようで、同社に持ち込まれるM&A案件の数も増えている。

**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

同社にとっては賃貸集合住宅のリプレース案件の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リスクも低下するため、直接的な影響はほとんどないと考えられるが、従来よりもM&A案件や商圏買収の機会が増加することによって顧客件数を伸ばす可能性が高まっており、今後数年間はシェア拡大の好機になると弊社では見ている。同社はシェア拡大のため営業拠点の開設を推進しており、2024年8月には鹿児島市にグループとしても初めての事業拠点を開設した。2023年以降では松山市（愛媛県）、伊勢市（三重県）に続く3拠点目となる。同社は2026年3月期までにさらに5拠点を開設する計画としており、これら進出したエリアで新規顧客獲得やM&A・商圏買収などを進めながら、顧客基盤を拡大する戦略となっている。

**(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。ただ、第1四半期末の顧客件数が想定を下回っていることから、第2四半期以降は顧客獲得施策を強化しながら計画達成を目指す。

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。第1四半期の営業利益はコストが嵩んで減益となったものの、旺盛な需要を背景に通期の増益は可能と見られる。営業利益率の低下については、前期と同様に賃金改定による人件費の増加が主因だ。

## 業績動向

**(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 千件増を計画している。第 1 四半期末は通信サービスで 4 千件の増加と順調に進捗しており、通期計画の達成は射程圏内と見られる。営業利益については、賃金改定による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を見込む。

**(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、前期低調だった土木工事や建築・設備工事の売上が回復し、増収増益要因となる。東海エリアで M&A したグループ会社がそれぞれのリソースを活用することで、従来よりも受注規模が大型化する傾向となっており、今後の東海エリアでの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や顧客獲得コストの増加により横ばい水準を見込んでいる。顧客件数は前期末比 6 千件の増加を計画していたが、第 1 四半期末で 6 千件増となっており、さらなる上積みが期待される。従来型宅配水サービスにおいて解約検討をしている顧客に対して、割安感のある給水型浄水ウォーターサーバー「しずくりあ」への切り替え提案が奏功しているほか、CATV 子会社などを通じた「しずくりあ」の顧客獲得も増えているようで、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。

## 中計最終年度となる 2026 年 3 月期の営業利益目標 175 億円の達成に向け、順調に進捗

### 3. 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。

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。売上高の減額要因は、建築設備不動産事業のシナジー創出が想定よりも遅れたためだが、今後キャッチアップしていく見通しだ。システム開発投資や DX 関連投資、賃上げによる人件費の増加などコストアップ要因もあるが、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。また、2030 年度の目標として売上高 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 戦略を推進することで成長を加速していく意向である。

**TOKAI ホールディングス** | 2024年8月29日(木)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

「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"> <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	売上高	1,087 億円
			営業利益	74 億円	営業利益	78 億円
			顧客件数	82 万件	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	売上高	390 億円
			営業利益	47 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>チャン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	売上高	259 億円
			営業利益	6 億円	営業利益	14 億円
			顧客件数	84 万件	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	売上高	379 億円
			営業利益	62 億円	営業利益	64 億円
			顧客件数	129 万件	顧客件数	135 万件
建築設備 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	売上高	373 億円
			営業利益	20 億円	営業利益	30 億円
アクア事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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）</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	売上高	87 億円
			営業利益	5 億円	営業利益	8 億円
			顧客件数	17 万件	顧客件数	19 万件

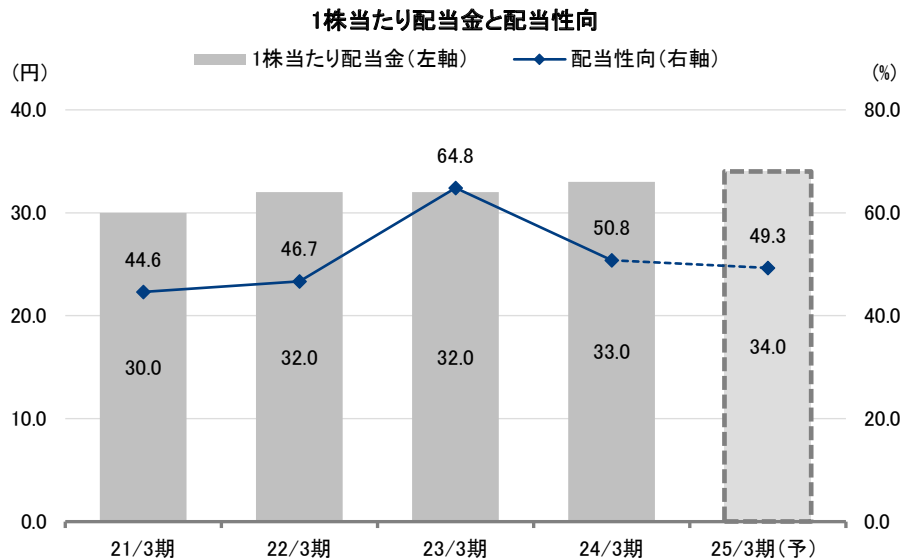
出所：「新中期経営計画 2025」よりフィスコ作成

## 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、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、2025 年 3 月期は前期比 1.0 円増配の 34.0 円 (同 49.3%) と 2 期連続の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 8 月 7 日終値 931 円) で試算すると 4.7 ~ 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 点と希望者に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
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