

|| 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 >>>](#)

2025年3月4日(火)

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 3 四半期累計の業績概要	01
2. 2025 年 3 月期の業績見通し	01
3. GX の取り組みと株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2025 年 3 月期第 3 四半期累計の業績概要	03
2. 事業セグメント別動向	05
3. 2025 年 3 月期の業績見通し	08
■ GX の取り組み状況について	10
■ 株主還元策	11

## 要約

### 2025 年 3 月期第 3 四半期累計業績は 4 期連続増収、 2 ケタ増益を達成

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 341 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 3 四半期累計の業績概要

2025 年 3 月期第 3 四半期累計（2024 年 4 月～12 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 5.2% 増の 173,179 百万円、営業利益で同 10.4% 増の 9,711 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としたグループ顧客件数の積み上げや法人向け情報通信事業のストックビジネス拡大により 4 期連続の増収となり、過去最高を更新した。利益面では、賃金改定に伴う人件費増があったものの、顧客件数増加に伴う月次課金収入の積み上げや、エネルギー事業における戦略的経費の見直しと削減を図ったことなどにより増益となった。また、会社計画比では情報通信事業や建築設備不動産事業が若干下振れたものの、エネルギー事業の増益でカバーし、全体では数億円程度上回ったようだ。なお、第 3 四半期末の継続取引顧客件数は 3,415 千件となり、前年同期比で 74 千件増、前期末比では 56 千件の増加となった。

#### 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いた。第 3 四半期まで計画を若干上回るペースだが、第 4 四半期は高気温による LP ガス販売量のマイナス影響が懸念されるためだ。ただ、会社計画は達成可能な水準で、3 期ぶりに過去最高益を更新する見通しだ。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、大手事業者の寡占化が進むと見られている。実際、中小零細だけでなく中堅企業の M&A 案件も増えているようで、同社にとっては今後数年間、M&A によりシェアを拡大する好機となる。2026 年 3 月期は「中期経営計画 2025」の最終年度となるが、業績目標（売上高 2,600 億円、営業利益 175 億円）の達成も射程圏に入ってきており、今後も顧客件数の積み上げなどにより着実な成長を続けるものと予想される。

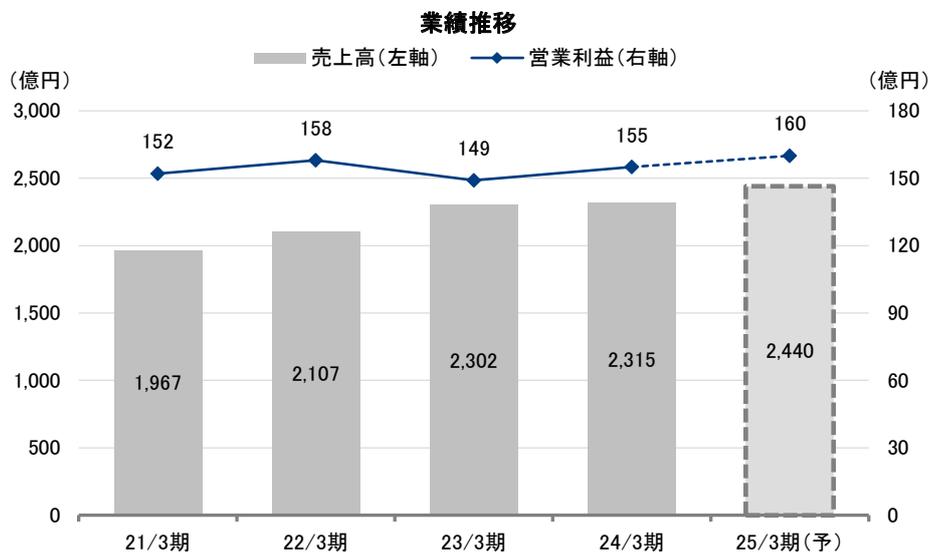
要約

### 3. GX の取り組みと株主還元策

同社は中期経営計画の重点戦略の 1 つとして「持続的成長基盤の強化」を掲げ、低・脱炭素社会の実現に向けた GX（グリーントランスフォーメーション）戦略として、「自らの事業活動における GX 推進」と「顧客のエネルギー利用における GX 推進」に取り組んでる。前者においては、自社施設への太陽光発電システムの設置や、CATV 事業における光化推進による省エネなどに取り組んでいる。また、後者では省エネガス機器やカーボン・オフセットガスの販売、PPA 方式による太陽光発電システムのサービス提供、地域と一体となった脱炭素活動への取り組みや再生可能エネルギー関連事業者への出資などを行っている。これらの取り組みを継続しながら、2050 年のカーボンニュートラルを実現する考えだ。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 4.7～8.3%（2025 年 2 月 13 日終値換算）となる。

#### Key Points

- ・ 2025 年 3 月期第 3 四半期累計売上高は連続で過去最高を更新、各利益も 2 ケタ増益に
- ・ 2025 年 3 月期業績は 3 期ぶりに過去最高益更新へ
- ・ 2050 年のカーボンニュートラル実現に向けて GX の取り組みも積極推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2025 年 3 月期第 3 四半期累計売上高は連続で過去最高を更新、各利益も 2 ケタ増益に

#### 1. 2025 年 3 月期第 3 四半期累計の業績概要

2025 年 3 月期第 3 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 5.2% 増の 173,179 百万円、営業利益で同 10.4% 増の 9,711 百万円、経常利益で同 13.0% 増の 10,136 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 14.4% 増の 5,644 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を、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エネルギー事業における戦略的な経費見直しと削減を図ったことなどにより 2 期連続で増益となった。第 3 四半期（2024 年 10 月～12 月）においても売上高で前年同期比 4.4% 増、営業利益で同 11.2% 増となるなど収益拡大基調が続いた。

また、会社計画比で見ると営業利益は情報通信事業や建築設備不動産事業で若干下振れたものの、エネルギー事業の上振れでカバーし全体では数億円程度上回ったようだ。会社計画では、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 3 四半期まではほとんど影響がなく上振れ要因となった。

#### 2025 年 3 月期第 3 四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

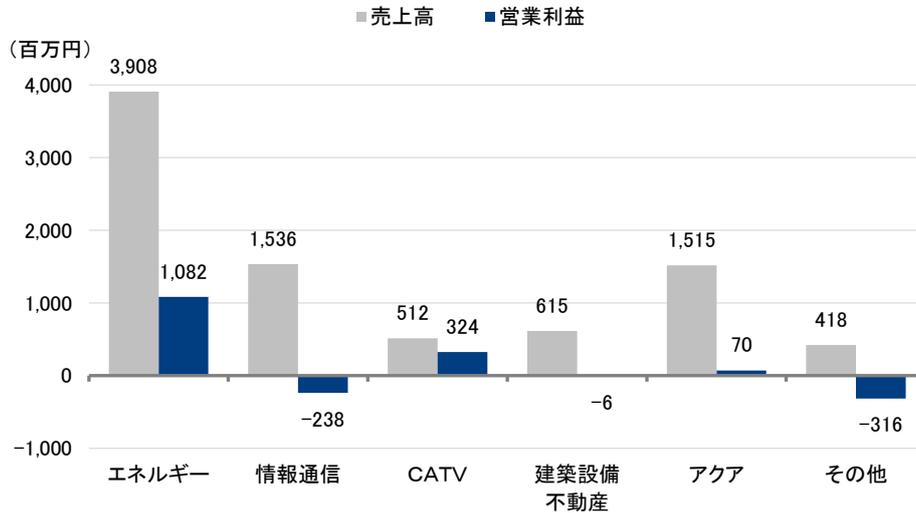
	24/3 期 3Q 累計		25/3 期 3Q 累計			24/3 期 3Q		25/3 期 3Q	
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	実績	実績	前年同期比	
売上高	164,676	-	173,179	-	5.2%	59,450	62,091	4.4%	
営業利益	8,797	5.3%	9,711	5.6%	10.4%	4,543	5,051	11.2%	
経常利益	8,968	5.4%	10,136	5.9%	13.0%	4,613	5,254	13.9%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,934	3.0%	5,644	3.3%	14.4%	2,715	3,254	19.9%	
継続取引顧客件数 (3Q 末、千件)	3,341		3,415		2.2%				

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の前年同期比増減額を見ると、売上高はすべての事業セグメントで増収となった一方で、営業利益はエネルギー事業、CATV 事業、アクア事業で増益、情報通信事業と建築設備不動産事業で減益、その他では損失となった。

## 業績動向

## 2025年3月期第3四半期累計 事業セグメント別業績(前年同期比増減額)



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

2025年3月期第3四半期末の継続取引顧客件数は、3,415千件となり、前年同期比で74千件増、前期末比で56千件増となった。前期末比ではM&A効果などによりLPガス事業で29千件増となったほか、CATV事業で16千件増、アクア事業で20千件増、光コラボで9千件増となった一方で、従来型ISPサービス等や「LIBMO」が減少した。このため、全体では会社計画に若干届かなかったものの、顧客基盤の積み上げは着実に進んでいる。

## 主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	23/3期 3Q末	24/3期 3Q末	25/3期 3Q末	前年同期比 増減数	前期末比 増減数
エネルギー	811	842	882	40	28
LPガス	737	767	808	41	29
都市ガス	73	75	74	-1	-1
情報通信	838	844	843	-1	-3
従来型ISP等	411	396	383	-13	-9
光コラボ	362	372	382	10	9
LIBMO	65	77	78	1	-2
CATV	1,255	1,307	1,330	23	16
放送サービス	896	918	922	3	3
通信サービス	359	389	408	19	14
アクア	166	166	187	21	20
モバイル	182	172	163	-9	-7
セキュリティ	16	16	16	0	1
グループ合計顧客件数	3,258	3,341	3,415	74	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  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## エネルギー事業とアクア事業が 2 ケタ増益に

### 2. 事業セグメント別動向

#### セグメント別業績

(単位：百万円)

< 売上高 >	23/3 期 3Q 累計	24/3 期 3Q 累計	25/3 期 3Q 累計	前年 同期比	24/3 期 3Q	25/3 期 3Q	前年 同期比
エネルギー	71,069	69,271	73,179	5.6%	26,319	27,773	5.5%
情報通信	39,662	41,822	43,358	3.7%	14,365	14,997	4.4%
CATV	25,510	26,673	27,185	1.9%	8,941	9,127	2.1%
建築設備不動産	18,840	17,585	18,200	3.5%	6,642	6,256	-5.8%
アクア	5,720	5,796	7,311	26.1%	1,913	2,527	32.1%
その他	3,446	3,526	3,944	11.9%	1,269	1,412	11.3%
合計	164,249	164,676	173,179	5.2%	59,450	62,091	4.4%

< 営業利益 >	23/3 期 3Q 累計	24/3 期 3Q 累計	25/3 期 3Q 累計	前年 同期比	24/3 期 3Q	25/3 期 3Q	前年 同期比
エネルギー	3,552	3,754	4,836	28.8%	2,885	3,257	12.9%
情報通信	3,563	4,025	3,787	-5.9%	1,197	1,396	16.6%
CATV	4,706	4,655	4,979	7.0%	1,520	1,746	14.9%
建築設備不動産	1,195	1,057	1,051	-0.6%	479	280	-41.5%
アクア	394	514	584	13.6%	150	252	68.0%
その他・調整額	-4,947	-5,211	-5,527	-	-1,691	-1,880	-
合計	8,466	8,797	9,711	10.4%	4,543	5,051	11.2%

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

#### (1) エネルギー事業

第 3 四半期累計の売上高は前年同期比 5.6% 増の 73,179 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 28.8% 増の 4,836 百万円となり、第 3 四半期においても同 5.5% 増収、同 12.9% 増益と収益拡大基調が続いた。

主力の LP ガス事業の売上高は前年同期比 8.0% 増の 61,018 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 22 千件の顧客を獲得したほか、新規顧客の獲得を推進したことなどにより第 3 四半期末の顧客件数が前年同期比 41 千件増の 808 千件と順調に拡大した。顧客件数増に伴い家庭用ガス販売量が同 3% 増となったほか、工業用において仕入価格に連動した販売価格の引き上げを実施したことが増収要因となった。家庭用の平均販売単価は前年同期比横ばい水準となり、契約世帯当たり消費量は平均気温が前年から若干上昇した影響で同 1% 減となった。

**TOKAI ホールディングス** | 2025 年 3 月 4 日 (火)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

前期末比の顧客件数は 29 千件の増加となり、内訳は既存エリア（静岡、関東エリア）で 22 千件増、新規エリアで 7 千件増となった。既存エリアについてはフジプロの寄与分を除くと横ばいに留まったが、これは 2024 年 7 月の LP ガス商慣行是正に向けた改正省令<sup>\*</sup>の施行前に一部の大手競合先が駆け込み的に施行前のルールで顧客奪取したため、一時的なものと考えられる。実際、第 2 四半期末比では既存エリアで 2 千件の増加となった。改正省令施行によって既存の賃貸集合住宅への営業が難しくなったため、今後は新築物件での契約獲得と営業エリアの拡大、並びに M&A により顧客件数を積み上げていくことになる。

| <sup>\*</sup> 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に対して制限を設けた。 |

都市ガス事業の売上高は前年同期比 4.9% 減の 12,160 百万円となった。顧客件数は同 1 千件減の 74 千件とほぼ横ばい水準であったが、仕入コストに連動した原料費調整制度による販売価格の低下が減収要因となった。ただ、第 3 四半期だけで見ると同 1.4% 増と 6 四半期ぶりに増収に転じており、販売価格低下の影響が一巡したものと見られる。

営業利益の増減要因を見ると、LP ガス事業における顧客件数増加で 5 億円、戦略的な経費の見直し及び削減で 6 億円の増益要因となった。省令改正を機に既存集合住宅への営業活動を抑えたことが費用減の主因だ。第 4 四半期についても顧客獲得競争についての環境に大きな変化はなさそうだが、M&A 案件については中小事業者のほか中堅規模の会社についても増えてきているようで、今後は大手事業者による M&A も含めた顧客獲得競争が激しくなるものと予想される。同社においては総合生活インフラ企業としての強みも生かしながら、新規エリア進出や M&A によってシェアを拡大していく戦略だ。

## (2) 情報通信事業

第 3 四半期累計の売上高は前年同期比 3.7% 増の 43,358 百万円、営業利益は同 5.9% 減の 3,787 百万円と増収減益となったが、第 3 四半期だけで見ると同 4.4% 増収、同 16.6% 増益と 5 四半期ぶりの増益に転じた。

コンシューマー向け事業は売上高で前年同期比 3.4% 減の 17,597 百万円、営業利益で同横ばいの 719 百万円となった。第 3 四半期末の顧客件数は光コラボサービスが前年同期比 10 千件増の 382 千件、「LIBMO」が同 1 千件増の 78 千件となったが、従来型 ISP サービス等が同 13 千件減の 383 千件と減少基調が続き、全体で同 1 千件減となった。顧客件数の減少に加えて光コラボの ARPU 低下（携帯キャリア経由の販売比率上昇による）が続いたことも減収要因となった。前期末比では光コラボサービスが 9 千件増となったものの、従来型 ISP サービス等が 9 千件減となったほか、前期まで順調に増加していた「LIBMO」についても主要販売ルートであったドコモショップが自社サービス「eximo（エキシモ）」の販売を強化した影響で同 2 千件減となった。営業利益については、減収による利益減を「LIBMO」の顧客獲得費用の減少で相殺した格好だ。

法人向け事業は売上高で前年同期比 9.2% 増の 25,761 百万円、営業利益で同 7.2% 減の 3,068 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伸張により過去最高を更新したものの、賃金改定による人件費の増加や、データセンターや通信インフラなどの設備能力増強に伴う減価償却費の増加が減益要因となった。ただ、第 3 四半期については同 10.5% 増収、11.5% 増益と増益に転じており、今後は増益基調に転じるものと予想される。なお、2024 年 12 月に事業体制のさらなる強化を目的に IT インフラ構築並びにクラウド基盤の導入支援事業を手掛ける（株）ジーアンドエフの全株式を取得し子会社化しており、今後の収益貢献が期待される（2024 年 3 月期売上高 711 百万円、営業利益 27 百万円）。

## 業績動向

**(3) CATV 事業**

第3四半期累計の売上高は前年同期比1.9%増の27,185百万円、営業利益は同7.0%増の4,979百万円と増収増益基調が続いた。第3四半期だけで見ても同2.1%増収、14.9%増益と拡大基調に変化はない。

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努めたこと、また光化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3四半期末の顧客件数は放送サービスで同3千件増の922千件、通信サービスで同19千件増の408千件となり、放送サービスの顧客が新たに通信サービスを契約するケースが増えていく。賃金改定による人件費の増加があったものの、顧客件数拡大による増収効果で増益となった。

**(4) 建築設備不動産事業**

第3四半期累計の売上高は前年同期比3.5%増の18,200百万円、営業利益は同0.6%減の1,051百万円となった。特に、第3四半期に売上高で同5.8%減、営業利益で同41.5%減益と落ち込んだ。太陽光発電設備のメンテナンス費用1億円を第3四半期に計上したことや、中京エリアでマンション等の大規模修繕工事を主に展開する(株)マルコオ・ポーロ加工の受注が計画を下回り、利益の足枷要因となっている。

**(5) アクア事業**

第3四半期累計の売上高は前年同期比26.1%増の7,311百万円、営業利益は同13.6%増の584百万円と好調に推移した。営業利益の増減要因を見ると、顧客獲得コストが8億円増加したものの、増収に伴う増益が9億円となった。第2四半期までは顧客獲得コストが先行したものの、第3四半期で増収効果が上回った格好だ。第3四半期だけで見ると、売上高で同32.1%増、営業利益で同68.0%増益と2ケタ増収増益となった。

第3四半期末の顧客件数は前年同期比21千件増の187千件となり、このうち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」が同23千件増、既存の宅配水サービスが同2千件減となった。宅配水サービスは静岡県内で提供している「おいしい水の宅配便」が減少したことによるものだが、「しずくりあ」に契約を切り替えたことによる減少が主因となっている。宅配水サービスが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るのに対して、「しずくりあ」はウォーターサーバーの販売またはレンタル利用料(6ヶ月ごとのメンテナンスサービス料込み)で収益を獲得するビジネスモデルとなっており、顧客から見れば半分程度の月額料金で利用できるメリットがある。同社から見れば、宅配水サービスの解約希望者に対して「しずくりあ」を提案することで解約防止につながっている。「しずくりあ」の顧客売上単価は宅配水サービスよりも低くなるが、利益面では宅配水の配送費用が不要となるため顧客当たり利益では大きく変わらないものと見られる。なお、契約件数の増加率に対して増収率が高くなっているのは、ウォーターサーバーの販売が増加していることが要因と見られる。

**(6) その他・調整額**

第3四半期累計の売上高は前年同期比11.9%増の3,944百万円となった。事業別の売上高は、介護事業がデイサービスの利用者数増加により同0.7%増の1,066百万円、船舶修繕事業が修繕隻数の増加により同18.2%増の1,136百万円、婚礼催事事業が法人等の一般宴会の利用件数増加により同5.6%増の983百万円といずれも増収となった。一方、本社費用を含めた営業損失は5,527百万円(前年同期は5,211百万円の損失)と損失が拡大した。本社管理部門も含めた人件費の増加や新規事業に関連した営業費用の増加等が主因だ。

## 2025 年 3 月期業績は 3 期ぶりに過去最高益更新へ

### 3. 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 期ぶりに過去最高益更新を見込む。

法人向け情報通信事業や建築設備不動産事業の利益が会社計画をやや下回りそうなほか、2 月下旬から 3 月にかけて平均気温が高く推移しガス販売量が伸び悩んだとしても、第 3 四半期までの上振れ分で吸収できる範囲内であり、計画達成は可能と見られる。なお、継続取引顧客件数については前期末比 94 千件増の 3,452 千件を目指している。第 3 四半期までの進捗状況はやや遅れ気味となっているが、今後の M&A の動向次第となる。

#### 2025 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	3Q 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	231,513	-	244,000	-	5.4%	71.0%
営業利益	15,511	6.7%	16,000	6.6%	3.2%	60.7%
経常利益	15,531	6.7%	16,000	6.6%	3.0%	63.4%
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%	62.7%
1 株当たり当期純利益 (円)	64.94		68.90			
継続取引顧客件数 (千件)	3,358		3,452		2.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (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% 程度の増加を見込んでいたが、第 3 四半期までの進捗状況から上振れする可能性が高い。LP ガス事業の顧客件数は前期末比 50 千件増加の 828 千件の計画に対して、第 3 四半期末で 808 千件とやや進捗は遅れ気味となっているが、第 4 四半期の動向次第となる。2026 年 3 月期以降は顧客獲得競争が一段と激化し、経営体力のない中小零細事業者や中堅企業が淘汰され大手企業の寡占化が進むと見られる。M&A の成約まで時間がかかるケースが多いものの、今後数年間は同社にとって M&A によるシェア拡大の好機になると弊社では見ている。

また、同社は営業エリアを拡大することでも顧客基盤の拡大を目指しており、2024 年 8 月に鹿児島市にグループとして初の事業拠点を開設した。2026 年 3 月期までにさらに 5 拠点を開設する計画で、進出エリアでの新規開拓や M&A・商圏買取を進めることで顧客基盤を拡大する戦略だ。

業績動向

## (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% 程度の増加を見込んでいる。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計画している。苦戦している「LIBMO」については、2025 年 1 月下旬よりグループの CATV 会社 3 社\*で「LIBMO × CATV セット割」のサービスを開始するなど新たな顧客獲得ルートを強化することで、契約件数の増加を目指す。

\* (株) いちはらケーブルテレビ、厚木伊勢原ケーブルネットワーク(株)、東京ベイネットワーク(株)の3社。  
LIBMO1 回線につき、月額 220 円 (税込) を割引。順次、他の CATV 会社でも展開していく予定。

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% 程度の増加を見込んでいたが、営業利益については人件費の増加もあって前期並みの水準に留まる見通しだ。ただ、クラウドサービスなどの需要は依然旺盛であり、今後も M&A による体制強化も図りながら事業拡大を推進していく方針だ。

## (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 千件増の計画に対して第 3 四半期末まで順調に進んでおり、業績についても計画を達成する可能性が高い。

## (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% 程度の増加を計画していたが、前述のとおり苦戦している子会社があるため、計画をやや下回る見込みだ。ただ、東海エリアで M&A したグループ会社のリソースを共有しながら、一体となって大型案件の受注を獲得し事業規模を拡大する戦略であり、中期的な成長余地は大きい。

## (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。ただ、顧客件数は前期末比 6 千件増の計画に対して、第 3 四半期末で同 20 千件増と大幅に超過していることから、売上高・営業利益ともに計画を上振れる可能性が高いと弊社では見ている。

## GXの取り組み状況について

### 2050年のカーボンニュートラル実現に向けて GXの取り組みも積極推進

同社は中期経営計画の重点戦略の1つとして「持続的成長基盤の強化」を掲げ、低・脱炭素社会の実現に向けたGX戦略として、「自らの事業活動におけるGX推進」と「顧客のエネルギー利用におけるGX推進」を掲げ、現在以下の取り組みを推進している。主な取り組みとして、自社施設への太陽光発電システムの設置や、CATV事業における光化推進による省エネ化、省エネガス機器やカーボン・オフセットガスの販売、PPA方式による太陽光発電システムのサービス提供、地域と一体となった低・脱炭素活動への取り組みや再生可能エネルギー関連事業者への出資などを行っている。これらの取り組みを継続しながら、2050年のカーボンニュートラルを実現する考えだ。

#### GXの主な取り組み事例

##### 1. 自らの事業活動におけるGX推進

- (1) 自社施設への太陽光発電システム設置  
同社グループで所有する施設（事業所、工場等）のうち、38施設において太陽光発電システムを設置している。このうち、2022年に100kWの太陽光発電システムを設置したTOKAIアクア焼津プラント（宅配水のボトリング工場）では電力の約2割を再生可能エネルギーで賄っている。また、2024年3月にオンサイトPPA方式による31.57kWの太陽光発電システムを東海ガス（株）藤枝本部に設置し、グループ会社の（株）TOKAIが同システムを所有し、発電する電気を東海ガスに売電している。
- (2) 自社所有太陽光発電の環境価値の活用  
静岡県内に所有している10.3MWの太陽光発電所のトラッキング付「非化石証書」を調達し、本社ビルなどで使用する電気の温室効果ガス（以下、GHG）排出量を実質ゼロとする取り組みを始めている。
- (3) CATV事業における光化推進による省エネの進展  
CATV事業において、幹線設備の光化を進めることで、電気信号の増幅装置が不要となり、電気使用量並びにGHG排出量の削減を図っている。

##### 2. 顧客のエネルギー利用におけるGX推進

- (1) 省エネガス機器の販売推進  
エネルギー事業において、顧客に省エネ性能に優れたガス機器の提案を行い、顧客の光熱費と環境負荷の低減に取り組んでいる。
- (2) カーボン・オフセットガスの販売  
2021年8月より、自治体や法人向けに、「クレジットを活用したカーボン・オフセットのLPガス・都市ガスの供給を開始したの」に続き、2024年10月より、家庭用戸建て向けにもカーボン・オフセット都市ガス<sup>※1</sup>の販売を開始した。
- (3) PPA方式による太陽光発電システムの推進  
2021年10月より、PPAモデルを活用した初期費用0円の太陽光発電システム「TOKAI ZERO SOLAR」のサービスを開始した。
- (4) 環境省SHIFT事業への参画  
環境省が推進する「SHIFT事業<sup>※2</sup>」において、GHG排出量削減計画策定の支援を行う機関として同社が登録し、工場や事業所の低・脱炭素化の支援を通じて社会全体のGHG排出量削減に取り組んでいる。
- (5) 地域と一体となった低・脱炭素化推進  
東海ガスが2021年8月に静岡県藤枝市、2022年7月に群馬県下仁田町と「ゼロカーボンシティの実現に向けての連携協定書」を締結し、両自治体の公共施設の脱炭素化、エネルギーの地産地消の推進に取り組んでいる。また、同社グループにおいて静岡県内の行政や教育機関と連携し、低・脱炭素教育のための講師派遣や見学施設提供等の支援を通じて、地域の脱炭素人材の育成にも努めている。
- (6) 再生可能エネルギー関連事業者への出資を通じたGX推進  
2023年7月に、フィリピンで水力発電事業を営むREPOWER ENERGY DEVELOPMENT CORPORATIONに出資（2024年2月に追加出資し、持分法適用関連会社化）、同社への参画を通じてフィリピン国内における電力の安定供給を図るとともに、ASEAN諸国での再生可能エネルギーの普及促進に取り組んでいく。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、国内で浮体式の洋上風車（垂直軸型）の開発に取り組むスタートアップである（株）アルパトロステクノロジーに出資した。浮体式洋上風力発電は次世代の再生可能エネルギーとして注目を集めており、その技術開発の進展が期待されている。

※1 原料ガスの採掘～輸送～消費までのすべてまたはその過程の一部により排出される温室効果ガスをカーボンクレジットにより相殺し、温室効果ガス排出量が実質ゼロとなる都市ガス契約メニューのこと。

※2 環境省がGHG排出量削減に向けた計画策定や省エネ機器更新を行う企業に対し補助金を交付する事業。

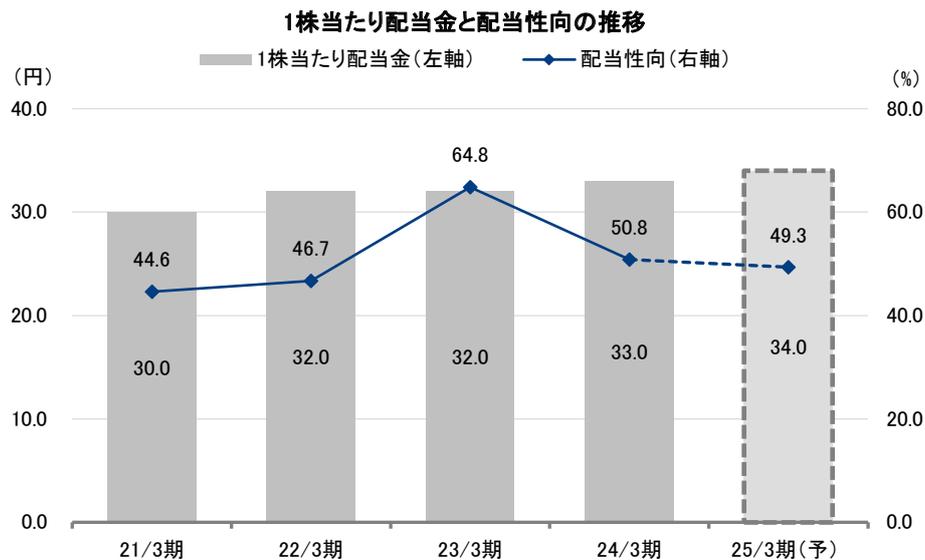
出所：同社資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 配当性向 40 ~ 50% を目安に安定的かつ継続的な配当を実施

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を実施するなど株主還元積極的に企業の一つとして挙げられる。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（配当性向 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（2025 年 2 月 13 日終値 933 円）で試算すると 4.7 ~ 8.3% 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

	100 ~ 299 株	300 ~ 4,999 株	5,000 株以上
アクア商品	2,170 円相当	4,340 円相当	8,680 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