

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 6 月 24 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 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	01
■ 事業概要	02
1. エネルギー事業	03
2. 情報通信事業	04
3. CATV 事業	04
4. 建築設備不動産事業	05
5. アクア事業	05
6. その他	05
■ 業績動向	06
1. 2025 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	12
■ 今後の見通し	14
1. 2026 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	18
■ 株主還元策	20

要約

顧客基盤の拡大により 2026 年 3 月期も過去最高業績を連続更新へ

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 342 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 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.2% 増の 243,482 百万円、営業利益で同 8.6% 増の 16,841 百万円となり、過去最高業績を更新した。売上高の増収要因は、グループ顧客件数の増加や法人向け情報通信事業の拡大に加え、建築設備不動産事業の順調な増収による。営業利益の増益要因は、顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加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等による。期初計画（売上高 244,000 百万円、営業利益 16,000 百万円）に対しては、売上高はほぼ計画どおりとなり、営業利益は情報通信事業の下振れ分をエネルギー事業の増益でカバーし、全体では 5.3% 上回って着地した。期末の継続取引顧客件数は前期末比 64 千件増加の 3,423 千件となった。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 3.9% 増の 253,000 百万円、営業利益で同 3.9% 増の 17,500 百万円と増収増益が続く見通しである。エネルギー事業は横ばい水準となるが、情報通信事業や CATV 事業で増益を見込む。前期に減益となった情報通信事業は、コンシューマー向けの販路見直しを行うことにより収益改善を図るほか、高成長が続いている法人向けも先行投資の一巡により増益に転じる見通しで、業績のけん引役となる。期末の継続取引顧客件数は 3,462 千件と前期末比 39 千件の増加を目指す。

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、継続取引顧客件数で 357 万件を設定した。2025 年 3 月期までの 2 年間は売上高と顧客件数が計画を下回るペースとなった一方で、営業利益はエネルギー事業がけん引して計画を上回る進捗となっている。今後も市場環境に大きな変化がなければ、利益ベースでは中期経営計画の経営数値目標を達成できるものと弊社では見ている。同社は今後、2027 年 3 月期からスタートする次期中期経営計画を策定することになるが、基本戦略については従来の方針を継続しつつ、資本の最適配分を行いながら ROE（2026 年 3 月期見込み 10.8%）と成長性の向上に取り組んでいく意向だ。株主還元については、連結配当性向 40～50% を目安に安定的かつ継続的な配当と株主優待を実施する。2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 34.0 円（配当性向 44.4%）を予定しており、株主優待と合わせた単元当たり株主の年間投資利回りは 4～7%（6 月 2 日終値換算）になる。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

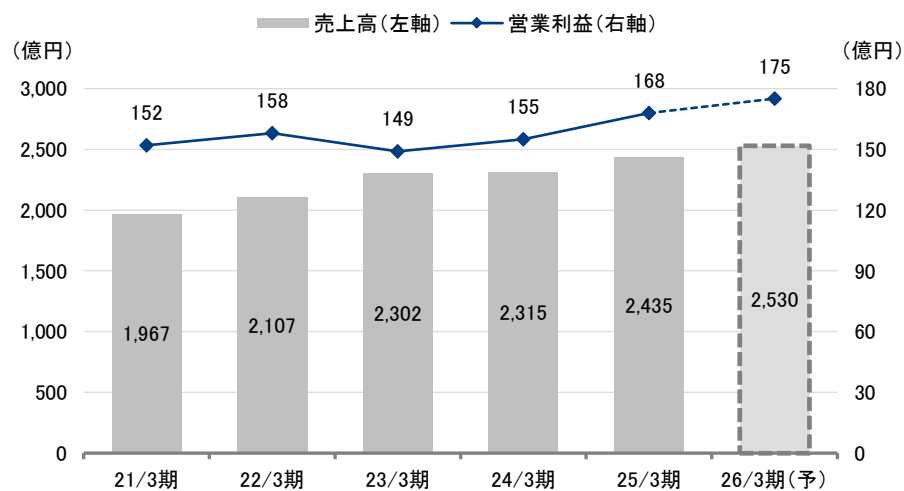
2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期業績は売上高、各利益とも過去最高を更新
- ・ 2026 年 3 月期は情報通信事業がけん引し、連続増収増益へ
- ・ 「中期経営計画 2025」はエネルギー事業の拡大により、利益ベースで計画達成の見通し
- ・ 配当金は配当性向 40 ～ 50% が目安、株主優待も合わせた総投資利回りは 4 ～ 7% の水準

業績推移



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

生活インフラサービス、法人向け情報通信サービス、 建築設備不動産事業等を展開

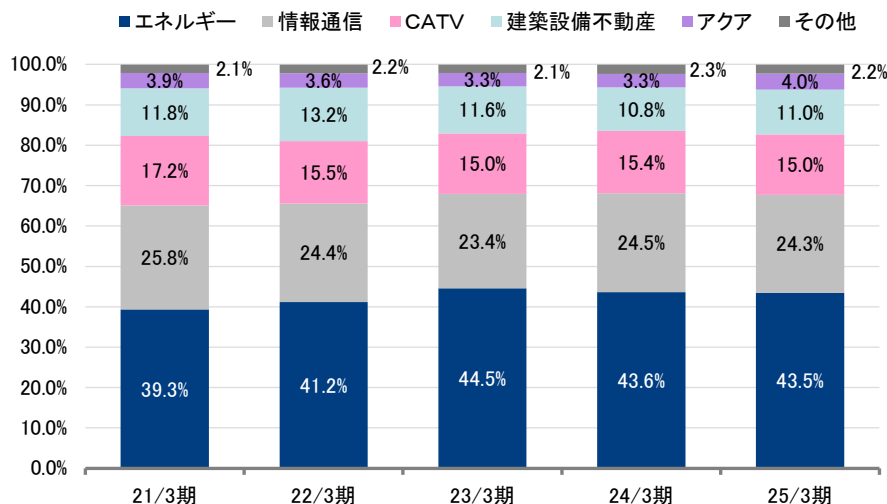
同社グループは、静岡県を起点として LP ガスを中心とした生活インフラサービスや法人向け情報通信事業、建築設備不動産事業などを展開している。現在の事業セグメントは、「エネルギー事業」「情報通信事業」「CATV 事業」「建築設備不動産事業」「アクア事業」「その他」の 6 つに分けて開示している。事業セグメント別の売上構成比（2025 年 3 月期）は、祖業である「エネルギー事業」が 43.5%、「情報通信事業」が 24.3%、「CATV 事業」が 15.0% で、これら 3 事業で全体の 80% を超えており、直近 5 年間の推移を見ても大きな変化はない。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

事業概要

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

1. エネルギー事業

エネルギー事業では、売上高の 8 割強を LP ガス事業、2 割弱を都市ガス事業で占めている。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、中部・東海、中国・四国、九州エリアなどにも順次進出し、顧客基盤を拡大している。2025 年 3 月期末時点の顧客件数は 807 千件で、業界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 2,200 万世帯と見られ、全国シェアで見ると 4% 弱の水準だが、今後も営業エリアの拡大と M&A でシェアを拡大する戦略だ。国内の LP ガス販売業界は中小零細事業者が多く、人手不足や後継者難などを背景に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 2024 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 月のガス小売り自由化解禁を契機に、自治体が運営していた都市ガス事業を譲受して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た。顧客件数は 2025 年 3 月末時点で 74 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、今後も M&A 案件が出てくれば前向きに検討する考えだ。

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)

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

事業概要

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、法人向けの通信回線提供サービス、データセンターサービス、クラウドシステム構築支援、システム開発受託事業などを行っている。2025 年 3 月期の売上構成比は、コンシューマー向けが約 4 割、法人向けが約 6 割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 8 割強を法人向けで占めるまでになっている。

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 割とトップである。2015 年より 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。2025 年 3 月末の顧客件数は、従来型 ISP サービス等で 380 千件、光コラボサービスで 387 千件、「LIBMO」で 79 千件となっている。

※ 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。

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、2025 年 3 月末の顧客件数は 162 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。2025 年 3 月末現在で静岡県、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 10 社)。2025 年 3 月末の顧客件数は放送サービスで 922 千件、通信サービスで 413 千件、合計で 1,335 千件と緩やかながら増加基調が続いている。2023 年度末の国内における CATV サービス加入世帯数は 3,184 万世帯と緩やかながら増加基調が続いている。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 M&A によるシェア拡大を目指している。

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)

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

事業概要

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 年に愛知県内で電気設備工事を行う中央電機工事（株）、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拡大する戦略だ。

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。2025 年 3 月末の顧客件数は 191 千件となっており、業界全体の 2024 年末の顧客件数 571 万件に対して 3% 強のシェアとなっている（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、約半年ごとに交換する濾過フィルターは無料で提供。

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、2025 年 3 月末時点で静岡県内にデイサービス施設 6 ケ所、ショートステイ施設、介護付有料老人ホームを各 1 ケ所運営しているほか、ケアプランセンター 1 ケ所を開設している。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。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

2025 年 3 月期業績は売上高、各利益とも過去最高を更新

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.2% 増の 243,482 百万円、営業利益で同 8.6% 増の 16,841 百万円、経常利益で同 11.8% 増の 17,370 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 8.7% 増の 9,216 百万円と増収増益決算となった。グループ顧客件数の増加等による増収や情報通信事業の法人向けストックビジネスの拡大に加え、建築設備不動産において建築工事の受注が順調に推移したこと等により、売上高は 8 期連続の増収となり、過去最高を更新した。利益面では、顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加に加え、エネルギー事業において戦略的に経費の見直しと削減を図ったこと等により、各利益において 2 期連続の増益、3 期振りに過去最高益を更新した。営業外損益が前期比で約 5 億円改善したが、主には持分法投資損益が 3.8 億円改善したことによる。

期初計画比で見ると、売上高はおおむね計画どおりで、各利益はいずれも上回って着地した。営業利益に関しては 8 億円の上振れとなったが、事業セグメント別で見ると情報通信事業で数億円下振れたのに対して、エネルギー事業で大幅に上回ったことが増益要因となった。

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

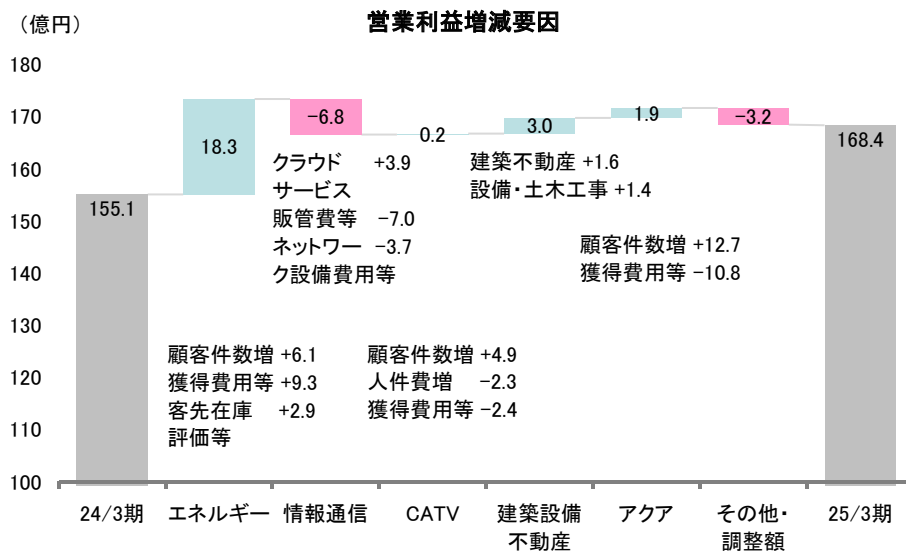
	24/3 期		会社計画	25/3 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	231,513	-	244,000	243,482	-	5.2%	-0.2%
営業利益	15,511	6.7%	16,000	16,841	6.9%	8.6%	5.3%
経常利益	15,531	6.7%	16,000	17,370	7.1%	11.8%	8.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,481	3.7%	9,000	9,216	3.8%	8.7%	2.4%
継続取引顧客件数 (期末、千件)	3,358	-	3,452	3,423	-	1.9%	-0.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向



注：営業利益の増減数値は間接費用配賦前ベース
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2025 年 3 月期末の継続取引顧客件数は 3,423 千件となり、前期末比で 64 千件増となった。LP ガス事業で 28 千件、CATV 事業で 22 千件、アクア事業で 24 千件それぞれ増加した。情報通信事業については光コラボで 14 千件増となったが、従来型 ISP 等の減少により合計では前期末比 1 千件減となった。また、TLC 会員※数については同 53 千件増の 1,267 千件と順調に増加している。

※ 同社グループが提供するサービスを利用すると、利用額に応じたポイントが付与され、料金の支払いに利用できるほか、電子マネーにも交換可能。複数サービス利用者はポイントも割増して付与される。そのほかにも様々な特典がついており、会員化することで解約防止にもつながるといったメリットがある。

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	前期末比
エネルギー	744	785	821	853	880	27
LP ガス	681	715	746	778	807	28
都市ガス	63	70	75	75	74	-1
情報通信	785	816	841	846	845	-1
従来型 ISP 等	395	415	407	393	380	-13
光コラボ	337	346	363	373	387	14
LIBMO	53	55	71	80	79	-1
CATV	1,198	1,231	1,287	1,313	1,335	22
放送サービス	875	887	914	919	922	3
通信サービス	322	344	373	394	413	19
アクア	162	165	165	167	191	24
モバイル	206	191	179	170	162	-8
セキュリティ	16	16	16	16	15	-1
グループ合計顧客件数	3,099	3,194	3,299	3,358	3,423	64
(TLC 会員数)	979	1,086	1,158	1,214	1,267	53

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：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

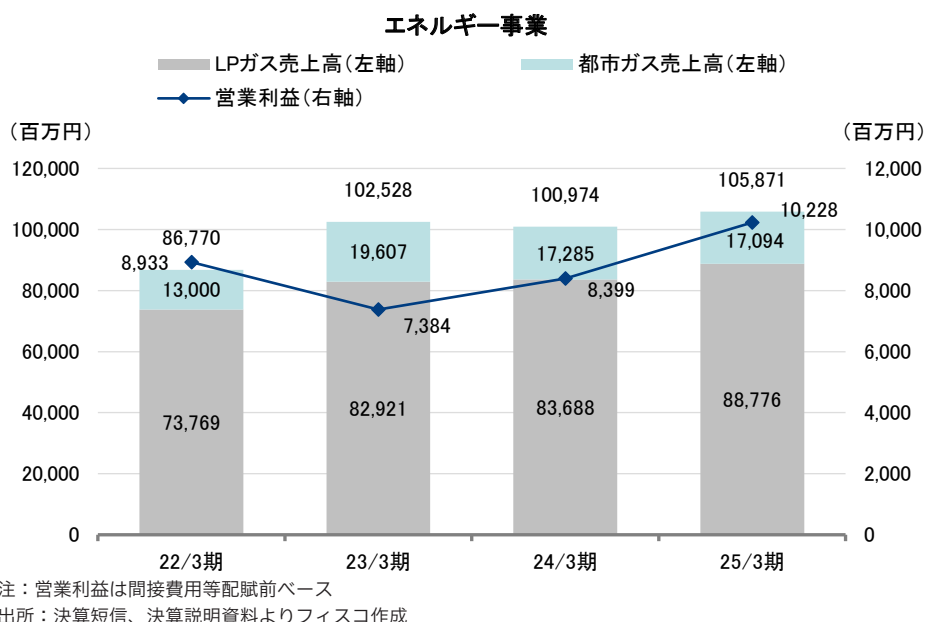
業績動向

エネルギー事業がコスト削減効果もあって大幅増益に

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 4.8% 増の 105,871 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 21.8% 増の 10,228 百万円となった。売上高は 2 期ぶりの増収、営業利益は 2 期連続の増益となり、会社計画に対しても利益ベースで大幅に上振れて着地した。



主力の LP ガス事業は売上高で前期比 6.1% 増の 88,776 百万円となった。販売量が家庭用の顧客件数増加等により前期比 4% 増と伸張したことが主な増収要因となった。期末の顧客件数は前期末比 28 千件増の 807 千件と着実に増加した。純増 28 千件のうち 22 千件は 2024 年 4 月に（株）フジプロ（静岡県）を連結子会社化したことによるものである。世帯当たりの平均消費量は前期比 0.6% 減となった。2025 年 3 月期中の平均気温は前期並みの水準であったが、節約志向の高まりが消費量に若干影響を与えたと見られる。家庭用の販売価格については前期比横ばいとなり、仕入価格に連動する工業用は若干上昇した。

なお、新規獲得件数が前期から減少しているが、これは 2024 年 7 月に「LP ガス商慣行是正に向けた改正省令※」が施行された影響が大きい。改正省令の施行によって既存集合住宅のリプレイスが事実上難しくなったため、今後は新築物件での契約獲得と営業エリアの拡大（2024 年 8 月に鹿児島県に進出）、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。

※ 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。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

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）

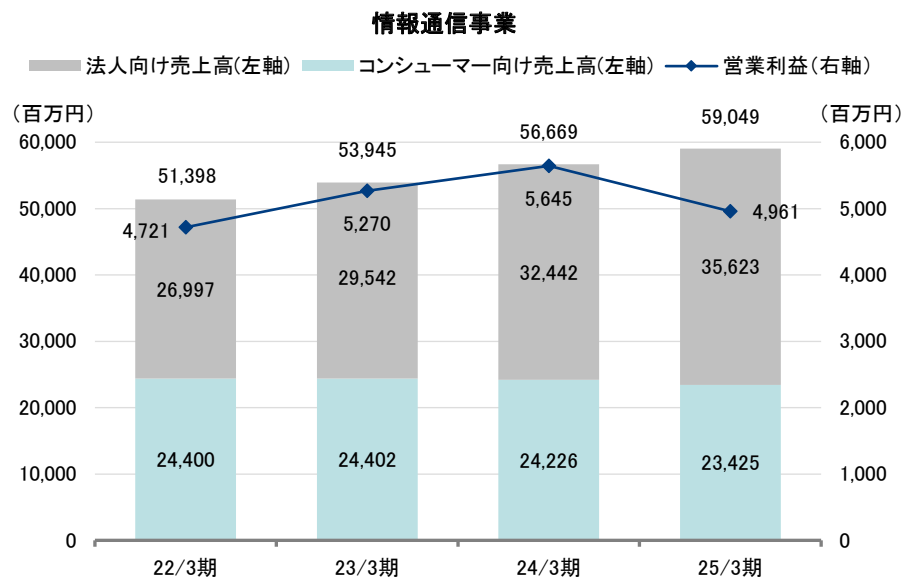
注：入居希望者から LP ガス事業者に対して直接情報提供の要請があった場合は、それに応じることが必要
出所：経済産業省『液化石油ガス法「改正省令」の概要（2024 年 4 月 2 日公布）』よりフィスコ作成

都市ガス事業の売上高は前期比 1.1% 減の 17,094 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主な減収要因となった。ただ、下期だけで見ると増収に転じており、販売価格低下の影響が一巡したと見られる。

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 6.1 億円、顧客獲得費用等の削減で 9.3 億円の増益要因となったほか、客先在庫評価等の影響で 2.9 億円の増益要因となった。同社は在庫の評価方法として先入れ先出し法を採用しており、期末にかけて仕入価格が低下したため評価益が発生した。

(2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 4.2% 増の 59,049 百万円、営業利益は同 12.1% 減の 4,961 百万円と増収減益となった。売上高は連続して過去最高を更新したが、利益は法人向けビジネスの先行投資費用増等もあって 7 期ぶりの減益に転じた。



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

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)

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

業績動向

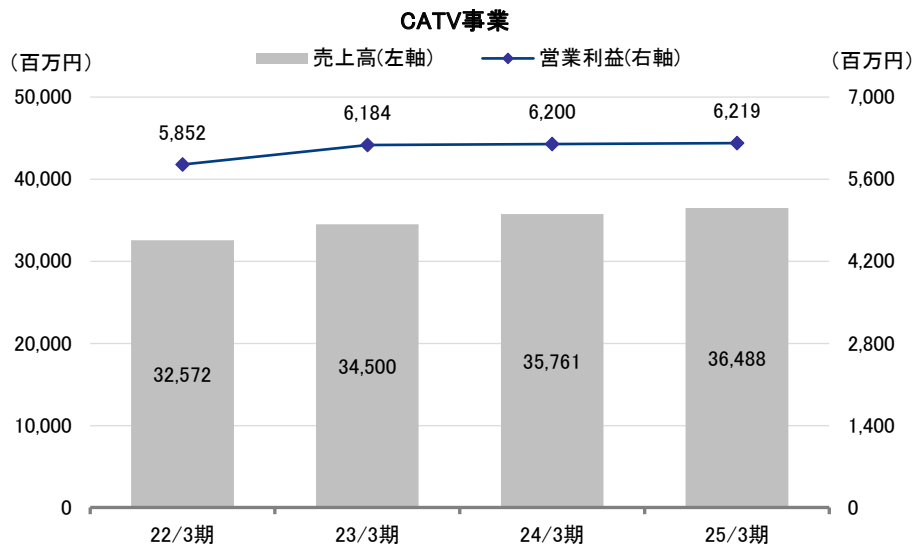
コンシューマー向け事業は売上高で前期比 3.3% 減の 23,425 百万円、営業利益で同 1.7% 減の 765 百万円となった。期末の顧客件数は光コラボサービスが大手携帯キャリア経由の販売が伸びたことで前期末比 14 千件増の 387 千件となったものの、従来型 ISP 等が同 13 千件減の 380 千件となったほか、「LIBMO」も同 1 千件減の 79 千件と伸び悩んだ。従来型 ISP 等や「LIBMO」の契約件数減少に加えて、光コラボの ARPU 低下（携帯キャリア経由の販売比率上昇による）が続いたことも減収要因となった。「LIBMO」については、主要販売ルートであるドコモショップが自社サービス「eximo（エクシモ）」の販売を強化したことが影響した。営業利益は、減収による利益減を販管費等の抑制である程度相殺し、微減益にとどめた。

法人向け事業は売上高で前期比 9.8% 増の 35,623 百万円、営業利益で同 13.8% 減の 4,196 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、データセンター及び通信インフラの設備増強に伴う費用の増加が減益要因となった。同社の光通信ネットワークは北関東から岡山まで通じていたが、これを九州まで延伸したほか、既存ネットワークの増強も行った。なお、同社子会社の（株）TOKAI コミュニケーションズが、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を行う（株）ジアーンドエフ※の全株式を取得し子会社化しており、今後の収益増に貢献するものと期待される。

※ ジアーンドエフの直近業績は 2024 年 3 月期で、売上高 711 百万円、営業利益は 27 百万円。

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前期比 2.0% 増の 36,488 百万円、営業利益は同 0.3% 増の 6,219 百万円と若干ながら増収増益となった。



注：営業利益は間接費用等配賦前ベース

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

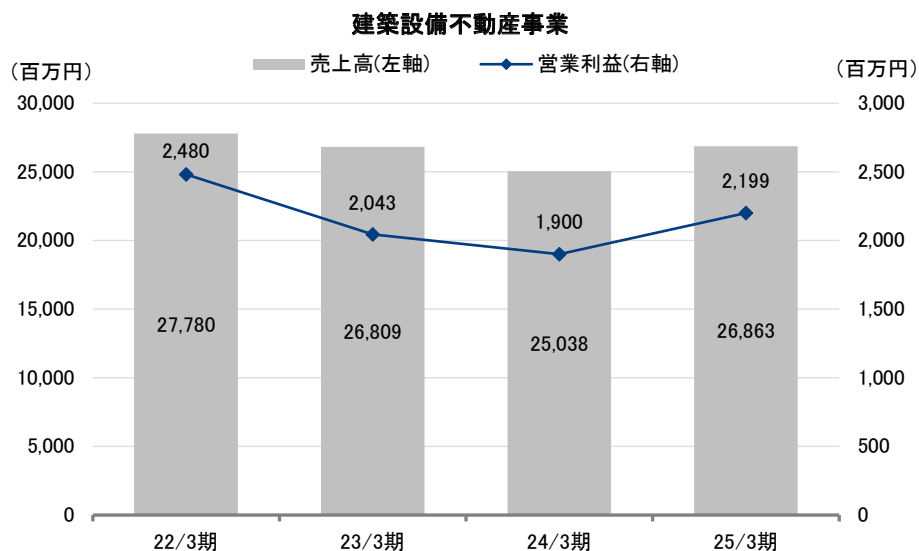
2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

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。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 413 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おり、光化投資の効果が顕在化していると思われる。賃金改定により人件費が 2.3 億円増加したほか、顧客獲得費用等が 2.4 億円増加したものの、顧客件数増加に伴う増収でカバーした。

(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 7.3% 増の 26,863 百万円、営業利益は同 15.7% 増の 2,199 百万円と 3 期振りの増収増益に転じた。内訳を見ると、建築不動産が 1.6 億円の増益となったほか、設備・土木工事も M&A でグループ化した中京エリアの子会社が伸張し、1.4 億円の増益となった。



注：営業利益は間接費用等配賦前ベース

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

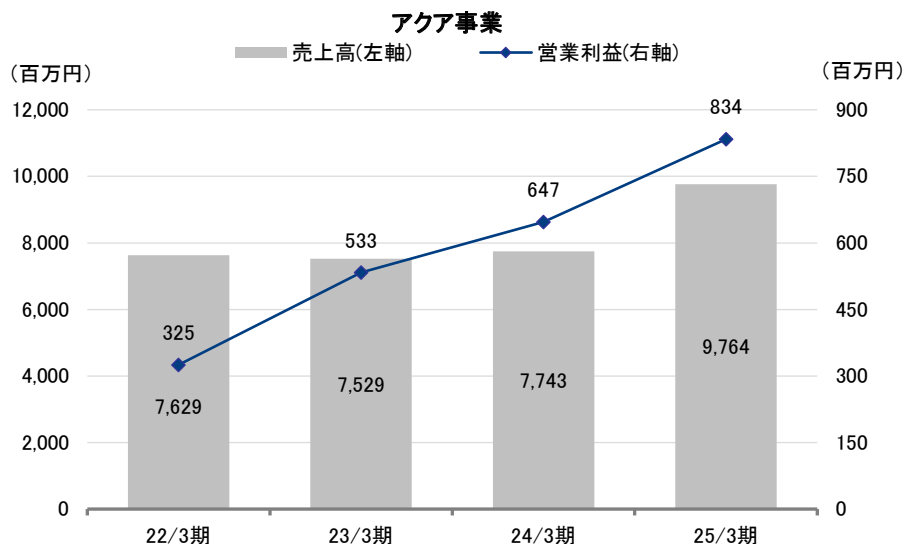
(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前期比 26.1% 増の 9,764 百万円、営業利益は同 28.7% 増の 834 百万円となり、6 期ぶりに過去最高益を更新した。大型商業施設等での催事営業や Web マーケティング等を推進したことにより、期末の顧客件数が前期末比 24 千件増加の 191 千件と大きく伸張したことが増収要因となった。特に、2024 年 4 月より開始した給水型浄水サーバー「しずくりあ」で 28 千件を獲得、同事業の収益をけん引した。既存サービスの解約を検討していた顧客に対して手頃感を訴求し、「しずくりあ」に移行したケースも一定数あったようだ。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加で 12.7 億円の増益となり、顧客獲得費用の増加 10.8 億円を吸収した。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向



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

(6) その他・調整額

その他の売上高は前期比 2.2% 増の 5,444 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減少により同 0.9% 減の 1,398 百万円となったほか、船舶修繕事業も修繕隻数の減少により同 6.2% 減の 1,688 百万円となった。一方で、婚礼催事事業は法人等の一般宴会需要の回復により、同 3.7% 増の 1,321 百万円となった。本社費用を含めた営業損失は 7,600 百万円と前期の 7,283 百万円の損失から拡大した。

自己資本比率が緩やかに上昇、 フリーキャッシュ・フローは 100 億円を上回る

3. 財務状況

2025 年 3 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 5,813 百万円増加の 211,114 百万円となった。主な変動要因を見ると、現金及び預金が 122 百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 3,036 百万円、無形固定資産が 2,860 百万円、投資有価証券が 1,477 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 1,258 百万円増加の 115,259 百万円となった。支払手形及び買掛金が 2,068 百万円、有利子負債が 175 百万円それぞれ減少した一方で、繰延税金負債及び資産除去債務の増加等により固定負債「その他」が 1,561 百万円、未払消費税及び設備未払金の増加等により流動負債「その他」が 1,403 百万円増加した。また、純資産合計は前期末比 4,554 百万円増加の 95,855 百万円となった。配当金支出 4,466 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 9,216 百万円を計上したことにより株主資本が 4,763 百万円増加した。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

財務の健全性を示す自己資本比率は、前期末比 0.9 ポイント上昇の 44.3% となり、有利子負債依存度が 0.7 ポイント低下の 21.8% になるなど財務体質はやや改善し、健全な状態を維持した。キャッシュ・フローの状況を見ると、営業キャッシュ・フローが 25,769 百万円、投資キャッシュ・フローが 15,385 百万円の支出となり、フリーキャッシュ・フローは 10,384 百万円となった。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創出したフリーキャッシュ・フローを、株主還元や有利子負債、リース債務等の返済に充当しており、現金及び現金同等物の期末残高はここ数年、50 億円前後と安定した水準が続いている。

連結財務諸表

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	前期末比
資産合計	178,974	184,473	193,339	205,301	211,114	5,813
（現金及び預金）	5,577	4,743	4,359	5,758	5,636	-122
負債合計	102,917	105,527	111,034	114,000	115,259	1,258
（有利子負債）	42,128	44,148	46,608	46,295	46,120	-175
純資産合計	76,056	78,946	82,304	91,300	95,855	4,554
自己資本比率	41.6%	41.9%	41.5%	43.4%	44.3%	0.9pp
有利子負債依存度	23.5%	23.9%	24.1%	22.5%	21.8%	-0.7pp
有利子負債 / EBITDA 倍率	1.36	1.39	1.50	1.44	1.33	-0.11 倍
ROE	12.7%	11.8%	8.2%	10.0%	10.1%	0.1pp

出所：決算短信、決算説明資料、「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	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	32,223	20,808	21,193	30,066	25,769
投資活動によるキャッシュ・フロー	-17,068	-14,592	-14,152	-18,831	-15,385
フリーキャッシュ・フロー	15,155	6,216	7,040	11,234	10,384
財務活動によるキャッシュ・フロー	-14,064	-6,905	-7,459	-9,669	-10,534
現金及び現金同等物の期末残高	5,136	4,447	4,028	5,604	5,463

出所：決算短信よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は情報通信事業がけん引し、連続増収増益へ

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 3.9% 増の 253,000 百万円、営業利益で同 3.9% 増の 17,500 百万円、経常利益で同 0.7% 増の 17,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 8.5% 増の 10,000 百万円を計画している。売上高は 9 期連続の増収、各利益段階では 2 期連続で過去最高益を更新する見通しだ。継続取引顧客件数は 3,462 千件と前期末から 39 千件積み上げ、月次課金収益を積み上げていくほか、前期に先行投資で減益となった法人向け情報通信事業の回復を見込む。なお、M&A の成約状況次第では上振れする可能性もある。

2026 年 3 月期連結業績見通し

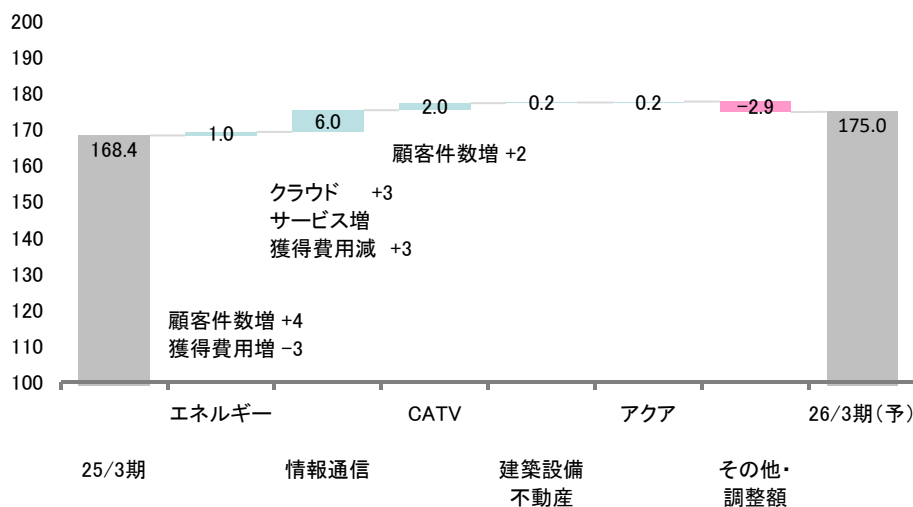
(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比
	実績	売上比	会社計画	売上比	
売上高	243,482	-	253,000	-	3.9%
営業利益	16,841	6.9%	17,500	6.9%	3.9%
経常利益	17,370	7.1%	17,500	6.9%	0.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,216	3.8%	10,000	4.0%	8.5%
1 株当たり当期純利益 (円)	70.55		76.55		
継続取引顧客件数 (期末、千件)	3,423		3,462		1.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(億円)

営業利益増減要因



注：営業利益の増減数値は間接費用配賦前ベース
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)

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

今後の見通し

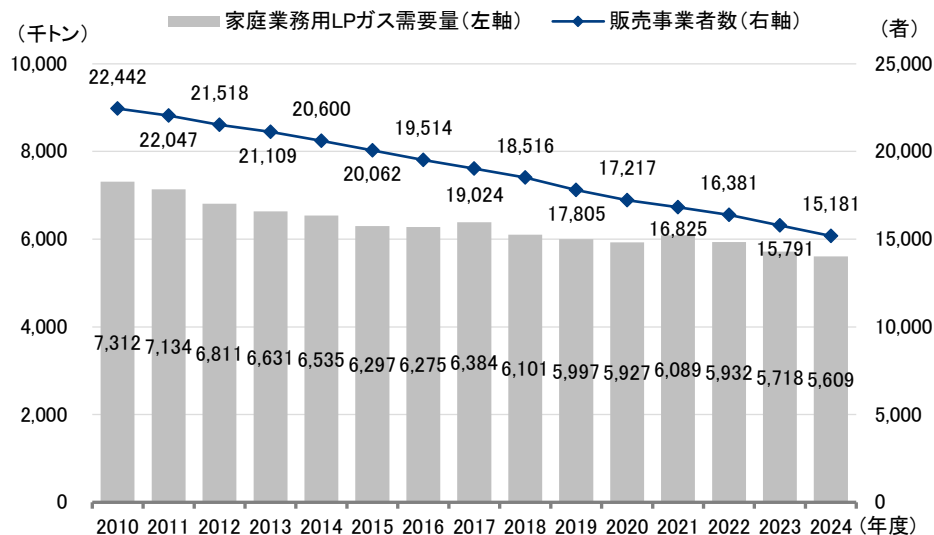
(1) エネルギー事業

エネルギー事業は売上高で前期比横ばい、営業利益で 1 億円の増益と堅調推移を見込む。LP ガス事業の売上高は家庭用の契約件数増加（前期末比 2% 増）、ガス器具の販売増等で増収を見込んでいるが、工業用・卸売の減収で相殺し、前期比横ばい水準となる見通し。工業用・卸売については販売量で横ばい、仕入価格に連動する販売価格は前期比で低下を想定し、減収見込みとなっている。販売量については前期並みの平均気温を前提に、家庭用では件数増により 2% 増となり、全体では 0.6% 増となる見込みだ。営業利益は顧客獲得コストが 3 億円増加するものの、件数増加による 4 億円の増益で吸収し増益を確保する見込みだ。

家庭用の契約件数は 16 千件程度の増加を見込んでおり、新規エリアへの進出も含めて M&A・商圈買取分が上乗せ要因となる。新規エリアとして愛媛県松山市に営業所を開設しており、今後は四国地域での顧客開拓も進む見通しだ。

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 年以降、年率 1.9% のペースで減少を続けており、事業者数は 2010 年の 22,442 事業者から 2024 年は 15,181 事業者と年率 2.8% のペースで減少している。経済産業省が発表した 2028 年までの家庭業務用 LP ガスの需要見通しについても年率 1.6% の減少見通しとなっており、今後は中小事業者だけでなく前期に M&A したフジプロのように中規模案件も増えてくると見られ、同社にとってはシェア拡大により収益を伸ばす好機になると弊社では見ている。

家庭業務用LPガスの需要量と販売事業者数



注：2020 年～2023 年の販売事業者数は「年」表記

出所：経済産業省「全国の販売事業者数・保安機関数等」、日本 LP ガス協会「需給推移年報」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

2025 年 6 月 24 日 (火)

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

今後の見通し

(2) 情報通信事業

情報通信事業は、営業利益で同 6 億円増となる見通し。このうちコンシューマー向けの売上高は横ばいとなるが、顧客獲得販路を見直すことで 3 億円の増益を見込んでいる。販路のなかには契約を獲得しても契約期間が短く、獲得コストを回収できないところがあり、こうした販路を整理していくことで顧客獲得コストの効率化を進めていく。このため、契約件数については「LIBMO」で若干の増加を見込むが、従来型 ISP 等を中心に全体では前期末比 2 万件的減少を見込んでいる。

一方、法人向けは、営業利益で 3 億円増を計画している。前期にインフラの増強を実施した効果により、クラウドサービスを中心としたストック売上が伸張する。また、システム受託開発も堅調に推移する見通しだ。利益面では人件費や減価償却費など固定費の増加により、利益率は低下するものの増収効果で吸収する。なお、前期にインドネシアで現地 IT 企業と合併で設立した子会社（出資比率 60%）において開始した AWS の導入支援サービスやクラウド人材育成事業については順調に立ち上がっており、早期黒字化を目指している。

(3) CATV 事業

CATV 事業は、営業利益で 2 億円増と安定成長が続く見通し。顧客件数は放送サービスで横ばい、通信サービスで 2 万件的増加を前提としている。通信サービスについては前期も 19 千件の増加となっており、同様のペースで件数の積み上げを進めていく。営業利益は、人件費の増加があるものの増収効果で吸収し 1 ケタ台前半の増益率を維持する。

(4) 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業は、営業利益で 0.2 億円増と増収増益が続く見通し。東海エリアで M&A した子会社のシナジーが顕在化し、受注規模が大型化する傾向にあり、東海エリア圏でのシェアを拡大する。

(5) アクア事業

アクア事業は、営業利益で 0.2 億円増を見込む。給水型浄水サーバー「しずくりあ」を中心にグループ会社のネットワークも活用することで、顧客件数を前期末比 27 千件増の 218 千件まで積み上げる方針だ。また、コスト低減施策として、ワンウェイ方式の宅配水で利用するボトル容器の内製化に着手しており、内製化のためのイニシャルコストを計画に織り込んでいる。

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)

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

今後の見通し

エネルギー事業の拡大により 「中期経営計画 2025」利益目標を達成の見通し

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の育成と組織の活力の最大化」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。

前期までの進捗状況について見ると、売上高はコンシューマー向け情報通信事業の低迷による継続取引顧客件数の下振れを主因として、当初目標に対しては若干下回るペースとなっているが、営業利益はエネルギー事業が想定を上回るペースで拡大したことにより、目標を上回って進捗している。前期までの進捗状況と最近の市場環境を考慮して策定した 2026 年 3 月期の業績計画は当初目標に対して、売上高で 70 億円引き下げたが、各利益については当初目標値を維持した。

「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		26/3 期	
	実績	当初目標	実績	当初目標	実績	当初目標	会社計画
売上高	2,302	2,400	2,315	2,500	2,435	2,600	2,530
営業利益	149	150	155	160	168	175	175
親会社株主に帰属する 当期純利益	65	85	85	90	92	100	100
継続取引顧客件数 (期末、万件)	330	338	336	348	342	357	346
配当性向	64.8%	49.2%	50.8%	40 ~ 50%	48.2%	40 ~ 50%	40 ~ 50%
ROE	8.2%	10.3%	10.0%	10.4%	10.1%	10.8%	10.8%
ROIC	8.3%	8.0%	8.2%	8.2%	8.4%	8.7%	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

営業利益に関しては計画を上振れする可能性も十分あるが、2027 年 3 月期からスタートする次期中期経営計画を見据えて顧客基盤の拡大をさらに進めるため、利益の上振れ分については顧客獲得コストに充当することも考えられる。

なお、同社は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するものと予想される。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

資本収益性と成長性の 2 軸で全体最適を実現する 事業ポートフォリオ構築に注力

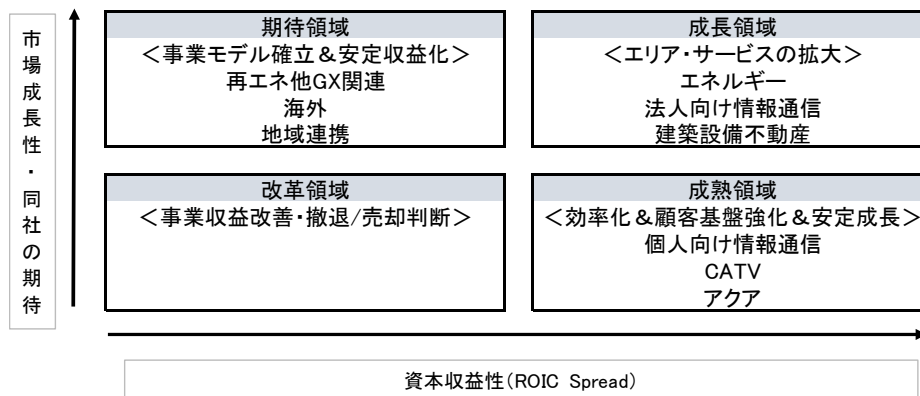
3. 企業価値向上に向けた取り組み

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、2) 各事業の拡大・効率化の推進、3) ESG 経営の 3 点の取り組みに注力している。

(1) 事業ポートフォリオ経営への取り組み

事業ポートフォリオ経営として、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ポートフォリオの構築に取り組んでいる。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（再エネ他 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 セグメントに分類し、ポートフォリオ上の位置づけに応じて各事業の拡大並びに効率化を推進し、ROIC と 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て新規事業を創出する取り組みなども含まれる。また、事業間や会社間の連携をさらに強化することで、グループシナジーの最大化を目指す。

事業ポートフォリオ



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

(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 やサービスエリアを広げることで顧客基盤を拡大し、持続的な成長を図る方針だ。また、収益性を維持向上すべく DX による業務効率化なども推進している。DX 戦略として、自動検針メーターの導入を進めており、2026 年 3 月末までに 100% 達成を目指す（2024 年 3 月末設置率 70%）。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配送が可能となり物流の効率化が進む。また、顧客接点の強化施策として TLC 会員に対するスマホアプリの導入を推進している。スマホアプリを活用することで、最適なタイミングで顧客に対して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向上といった効果が期待される。2024 年 3 月末で TLC 会員 1,214 千人のうち 375 千人がアプリを導入しており、2026 年 3 月末までに 1,000 千人の導入を目指す。

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)

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

今後の見通し

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増強等による事業規模の拡大に加えて、M&A 戦略によりデジタル人材を強化し旺盛な DX 需要を取り込んでいく。また、建築設備不動産事業においては建築不動産、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することで、大型案件を受注し東海エリアでのシェア拡大を目指す。

b) 期待領域

再エネ他 GX 関連事業においては、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、創エネ事業を手掛ける企業への出資も行いながら、2050 年のカーボンニュートラルの実現を目指している。出資実績として、2023 年に TOKAI がフィリピンの水力発電事業会社である REPOWER ENERGY DEVELOPMENT CORPORATION の株式を取得、2024 年 2 月に持分法適用関連会社化（出資比率 20%）した。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（以下、TVC&I）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）アルパトロス・テクノロジーに出資した。アルパトロスへの出資は、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となる。なお、TVC&I については 2025 年 3 月期に解散しており、VC 事業は同社内に新設したスタートアップ推進部で継続している。

※ 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 ガス関連企業を、フィリピンで水力発電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る。海外事業に関しては短期的な業績への影響は軽微だが、中長期的な収益貢献を期待しての展開となる。

c) 地域連携

地域連携の取り組みについては各グループ会社において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。具体的な取り組みとして、ケーブルテレビ子会社でフィットネスジムを 4 店舗運営しているほか、子会社の東海ガス（株）が静岡県内で 2 ヶ所のキャンプ場を運営している。

(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 の更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実現に向けた取り組みとして、顧客のエネルギー利用並びに自らの事業活動における GX を推進する。顧客向けについては、省エネガス機器の普及促進やカーボンオフセットガスの販売、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、原料の脱炭素化に取り組んでいる。また、自らの事業活動においては DX による LP ガス事業の配送効率化や自動検針化、太陽光発電システムの設置や事業所で使用する電気の再エネルギー化を推進している。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 6 月 24 日 (火)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

b) 社会 (Society)

人的資本の強化施策として、人財・組織の活力最大化、従業員のウェルビーイング向上に取り組んでいる。「理想の個」の実現に向けて、自律キャリア支援制度やリスクリング支援制度などを整備したほか、「理想の組織」の実現に向けて、多様な働き方の実現、働きがいを高める人事制度の改定、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、コーチング研修などに取り組んでいる。

c) ガバナンス (Governance)

コンプライアンス・ガバナンスの強化を図るべく、役員・管理職の研修の徹底や組織のさらなるコンプライアンス意識の向上に向けた取り組みを推進している。

■ 株主還元策

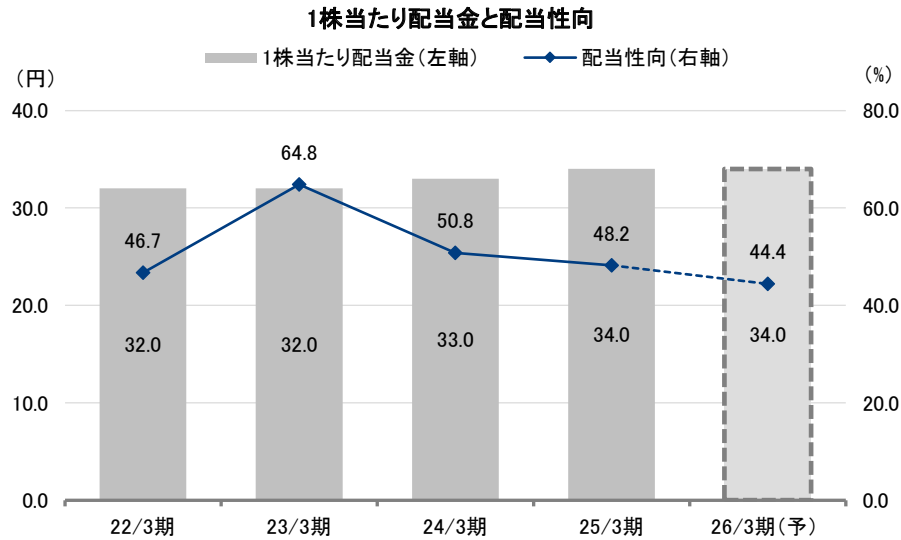
配当性向 40 ～ 50% を目安、 株主優待も合わせた総投資利回りは 4 ～ 7% の水準

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を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、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、2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 34.0 円（配当性向 44.4%）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 6 月 2 日終値 991 円）で試算すると 4.4 ～ 7.8% 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）。

TOKAI ホールディングス | 2025 年 6 月 24 日 (火)
3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

株主還元策



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 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	2,170 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 円相当	5,100 円相当	11,280 円相当

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