

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 9 月 18 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>

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 9 月 18 日 (木)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026 年 3 月期第 1 四半期の業績概要	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	02
■ 業績動向	03
1. 2026 年 3 月期第 1 四半期の業績概要	03
2. 2026 年 3 月期業績見通し	07
3. 中期経営計画の進捗状況	09
■ 株主還元策	11

要約

2026 年 3 月期第 1 四半期は過去最高業績を更新

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。2025 年 12 月に創業 75 周年を迎える。約 344 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」と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. 2026 年 3 月期第 1 四半期業績の概要

2026 年 3 月期第 1 四半期（2025 年 4 月～6 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 3.4% 増の 58,128 百万円、営業利益で同 18.7% 増の 3,941 百万円と増収増益となり、第 1 四半期として過去最高業績を更新した。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、5 期連続増収となった。利益面では、人件費が増加したものの、グループ顧客件数増加に伴う増益やエネルギー事業を中心とした顧客獲得費用の見直しを実施したことで吸収し、2 期連続の増益となった。事業セグメント別では、エネルギー事業の寄与度が最も大きかった。第 1 四半期末の継続取引顧客件数は前年同期比 1.7% 増の 3,441 千件と着実に積み上がった。また、会社計画比でも営業利益は上振れとなったもようだ。主にエネルギー事業によるもので、ガス販売量に影響する平均気温が想定よりも低く推移したこと、顧客獲得コストが想定を下回ったことなどが上振れ要因となった。その他事業セグメントについてもおおむね順調に推移したようだ。

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。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。情報通信事業は、コンシューマー向けで解約率の高い販売代理店の整理を進めることで収益改善を図るほか、法人向けのキャリアサービス及びクラウドサービスが順調に拡大することで増益を見込む。第 2 四半期に入って酷暑が続く、ガス販売量へのマイナス影響が懸念されるが、第 1 四半期の上振れ分で吸収可能と見られ、通期業績も会社計画を達成する可能性は高い。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。

TOKAIホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 9 月 18 日 (木)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

要約

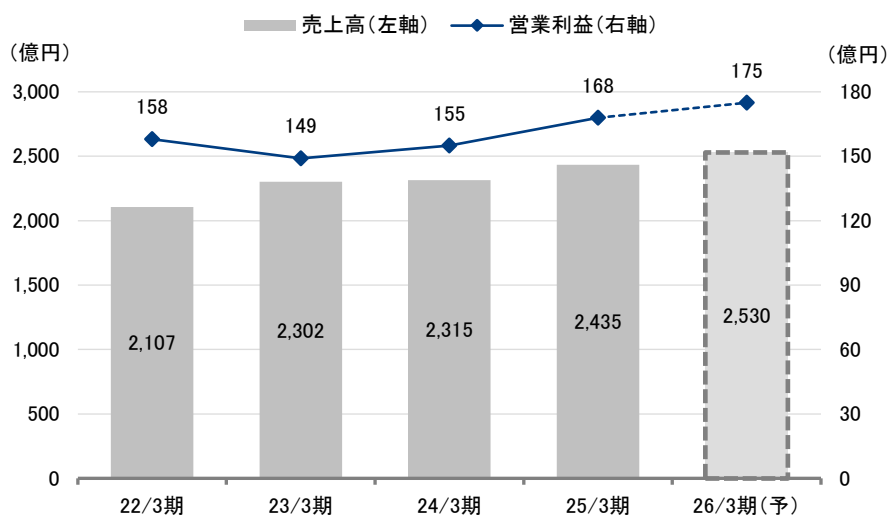
3. 中期経営計画の進捗状況

2024 年 3 月期からスタートした「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し、持続的成長を目指してきた。最終年度となる 2026 年 3 月期の経営数値目標（売上高 2,600 億円、営業利益 175 億円、継続取引顧客件数 357 万件）に対して、売上高と継続取引顧客件数は未達となる可能性があるものの、営業利益は達成できる見通しだ。2027 年 3 月期からスタートする新中期経営計画においても、これまでの事業戦略を踏襲し、ROE の水準も意識しながら着実な成長を目指すものと予想される。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継続する方針で、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。配当金と株主優待を合わせた利回りでは 4 ～ 7%（2025 年 9 月 9 日終値換算）の水準となる。

Key Points

- ・ 2026 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
- ・ 2026 年 3 月期業績は過去最高益を連続更新する見通し
- ・ 「中期経営計画 2025」はおおむね順調に進捗
- ・ 配当性向 40 ～ 50% を目安に配当、配当金と株主優待を合わせた利回りは 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

業績動向

2026 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

1. 2026 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

2026 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高で前年同期比 3.4% 増の 58,128 百万円、営業利益で同 18.7% 増の 3,941 百万円、経常利益で同 19.5% 増の 4,112 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 31.9% 増の 2,469 百万円となり、第 1 四半期として過去最高業績を更新した。グループ顧客件数の増加等による増収や法人向け情報通信事業の拡大に加え、建築設備不動産の受注が順調に推移したことにより、売上高は 5 期連続の増収となった。利益面では、人件費が増加したものの、グループ顧客件数増加に伴う増益に加え顧客獲得費用の見直しを図ったことなどにより 2 期連続の増益となった。事業セグメント別では、すべての事業セグメントで増収となり、営業利益は情報通信事業を除いて増益となり、なかでもエネルギー事業が利益増の大半を占めた。

また、会社計画比では営業利益で上振れとなったようだ。事業セグメント別では、主にエネルギー事業で上振れたほか、そのほかの事業セグメントもそれぞれ計画を達成した。エネルギー事業の上振れについては、当初計画に対する顧客獲得コストの下振れ、平均気温が想定を下回ったことによる契約世帯当たり消費量の増加が、主な上振れ要因となった。

2026 年 3 月期第 1 四半期業績

(単位：百万円)

	25/3 期 1Q		26/3 期 1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	56,205	-	58,128	-	3.4%
売上原価	34,041	60.6%	35,148	60.5%	3.3%
販管費	18,844	33.5%	19,038	32.8%	1.0%
営業利益	3,319	5.9%	3,941	6.8%	18.7%
経常利益	3,441	6.1%	4,112	7.1%	19.5%
特別損益	-252	-	-388	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,872	3.3%	2,469	4.2%	31.9%
継続取引顧客件数 (千件)	3,384		3,441		1.7%

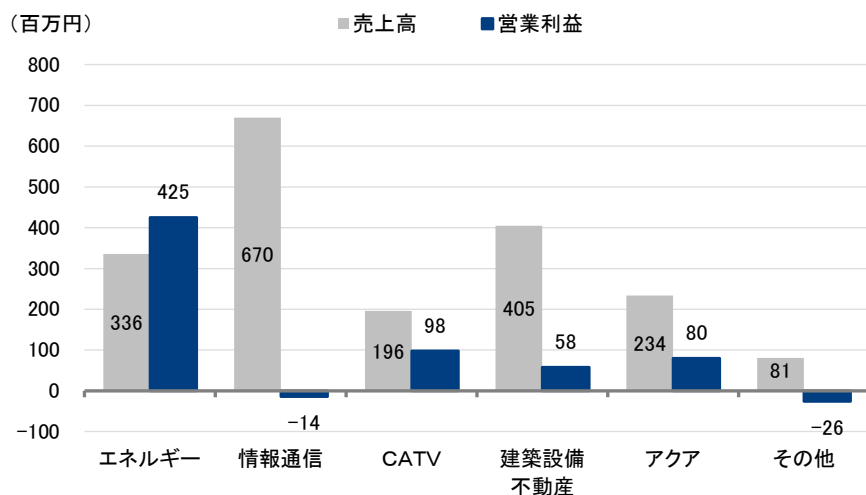
出所：決算短信、「第 1 四半期決算について」よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 9 月 18 日 (木)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

2026年3月期第1四半期の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：「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

2026 年 3 月期第 1 四半期末の継続取引顧客件数は 3,441 千件と前期末比で 18 千件増加し、通期計画の純増数 39 千件に対して順調な滑り出しとなった。事業セグメント別では LP ガス事業で 5 千件増、情報通信事業で 3 千件増、CATV 事業で 5 千件増、アクア事業で 6 千件増とそれぞれ積み上げることができた。

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	23/3 期 1Q 末	24/3 期 1Q 末	25/3 期 1Q 末	26/3 期 1Q 末	前年同期比 増減数	前期末比 増減数
エネルギー	791	830	874	886	12	6
LP ガス	720	755	800	812	12	5
都市ガス	71	75	75	74	-1	1
情報通信	715	736	747	756	9	3
ブロードバンド	657	665	668	676	8	2
LIBMO	58	72	79	80	1	1
CATV	1,240	1,293	1,318	1,339	21	5
放送サービス	891	915	919	922	3	1
通信サービス	349	379	398	417	19	4
アクア	166	165	173	198	25	6
モバイル	187	176	166	161	-5	-1
その他	124	120	113	106	-7	-1
グループ合計顧客件数	3,213	3,312	3,384	3,441	57	18
(TLC 会員数)	1,106	1,175	1,229	1,282	53	15

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。その他にはセキュリティ及び情報通信のその他サービスを含む

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

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 9 月 18 日 (木)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

【売上高】	23/3 期 1Q	24/3 期 1Q	25/3 期 1Q	26/3 期 1Q	前年同期比
エネルギー	23,274	23,966	24,669	25,005	1.4%
情報通信	12,873	13,468	13,994	14,664	4.8%
個人向け	5,961	6,035	5,845	5,688	-2.7%
法人向け	6,911	7,433	8,149	8,976	10.1%
CATV	8,239	8,820	8,978	9,174	2.2%
建築設備不動産	4,641	4,852	5,080	5,485	8.0%
アクア	1,860	1,871	2,285	2,519	10.3%
その他・調整額	915	992	1,197	1,278	6.8%
合計	51,803	53,971	56,205	58,128	3.4%

【営業利益】	23/3 期 1Q	24/3 期 1Q	25/3 期 1Q	26/3 期 1Q	前年同期比
エネルギー	1,936	924	1,862	2,287	22.8%
情報通信	1,236	1,456	1,177	1,163	-1.2%
個人向け	-	272	177	289	63.3%
法人向け	-	1,184	1,000	874	-12.6%
CATV	1,559	1,618	1,652	1,750	5.9%
建築設備不動産	53	126	226	284	25.7%
アクア	62	98	136	216	58.8%
その他・調整額	-1,494	-1,739	-1,734	-1,760	-
合計	3,355	2,484	3,319	3,941	18.7%

注：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

(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 1.4% 増の 25,005 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）は同 22.8% 増の 2,287 百万円となった。営業利益の主な増益要因は、LP ガス事業における顧客件数増加、顧客獲得コストの減少であった。

売上高の内訳を見ると、LP ガス事業は同 1.8% 増の 20,949 百万円となった。ガス販売量、平均販売単価ともに前年同期比横ばい水準で推移した。需要家別販売量では、家庭用が同 1% 増、業務用が同横ばい、工業用・卸売が同 1% 減であった。家庭用については世帯当たりの消費量はほぼ横ばい水準だったものの、顧客件数の増加（前年同期比 1.5% 増の 812 千件）が販売量の増加につながった。前期末比では 5 千件の増加となった。2024 年 7 月に「LP ガス商慣行是正に向けた改正省令」※が施行された影響で、新規獲得や休止・解約件数は前年同期から減少したが、M&A・商圏買収を推進したことが増加要因となった。一方、都市ガス事業は同 1.0% 減の 4,056 百万円となった。顧客件数は前年同期比 1 千件減の 74 千件となったが、家庭用の販売量は横ばい水準で推移し、産業用の販売量減少が減収要因となった。

※ 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 9 月 18 日 (木)

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

業績動向

(2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比 4.8% 増の 14,664 百万円と増収基調が続いたものの、営業利益は同 1.2% 減の 1,163 百万円と若干の減益となった。

このうち、コンシューマー向け事業は売上高で同 2.7% 減の 5,688 百万円、営業利益で同 63.3% 増の 289 百万円となった。第 1 四半期末の顧客件数はブロードバンドサービスが前年同期比 8 千件増の 676 千件、格安スマホサービスの「LIBMO」が同 1 千件増の 80 千件となった（前期末比ではブロードバンドサービスが 2 千件増、「LIBMO」が 1 千件増）。しかし、ブロードバンドサービスのうち ARPU が低くなる大手携帯キャリア経由の契約件数比率の上昇が続き、減収要因となった（粗利益への影響はない）。一方、営業利益は販売代理店の見直しを進めたことが増益要因となった。具体的には、サービス解約率の高い販売代理店の整理を行い、顧客獲得コストの改善を図った。

法人向け事業は売上高で前年同期比 10.1% 増の 8,976 百万円と増収基調が続いたが、営業利益は同 12.6% 減の 874 百万円となった。通信回線サービスやクラウドサービスなどストック型ビジネスは、光ファイバーの延伸※に伴い AWS の導入企業数（2025 年 5 月に AWS との閉域接続サービスの回線数が 2,000 回線を達成）や利用額の増加が進んだ。しかし、賃金改定や人員体制強化による人件費の増加が減益要因となった。

※ 2025 年 4 月に福岡県まで延伸し、サービス提供エリアを北関東から九州まで拡大した。

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 2.2% 増の 9,174 百万円、営業利益は同 5.9% 増の 1,750 百万円と順調に拡大した。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してきたことで、放送サービスの顧客件数が前年同期比 3 千件増の 922 千件となったほか、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で通信サービスも同 19 千件増の 417 千件となり増収要因となった。利益面では、人件費が増加したものの、顧客件数増加に伴う増益で吸収した。

(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年同期比 8.0% 増の 5,485 百万円、営業利益は同 25.7% 増の 284 百万円となった。中京エリアにおける設備工事業を中心に売上高が順調に拡大し、増収増益となった。

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 10.3% 増の 2,519 百万円、営業利益は同 58.8% 増の 216 百万円と高成長が続いた。顧客獲得コストが増加したものの、顧客件数増加による増益で吸収した。

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2025 年 9 月 18 日 (木)

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

業績動向

大型商業施設等での催事営業や Web、テレマーケティング等による顧客基盤の拡充に積極的に取り組み、第 1 四半期末の顧客件数は前年同期比 25 千件増の 198 千件、増加率で 14.5% 増となった。顧客件数の増加率に対して増収率が大きくなっているのは、2023 年 4 月より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」の契約件数増による。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である。このため、売上高は新規契約動向の影響を受けやすい構造となっている。ただ、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。

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。

(6) その他・調整額

その他の売上高は前年同期比 6.8% 増の 1,278 百万円となった。介護事業はデイサービスの利用者数が減少したことなどにより同 2.8% 減の 346 百万円となったものの、婚礼催事事業が婚礼事業の売上単価上昇で同 8.1% 増の 312 百万円となったほか、船舶修繕事業も同 0.5% 増の 311 百万円と堅調に推移した。本社費用を含めた営業損失は 1,760 百万円（前年同期は 1,734 百万円の損失）となった。

2026 年 3 月期業績は過去最高益を連続更新する見通し

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、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 百万円と期初計画を据え置いた。売上高は 9 期連続の増収、段階利益は 2 期連続で過去最高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 千件増とし、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。主要事業における M&A も引き続き検討しており、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		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
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 (千件)	3,423		3,462		1.1%

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

TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

2025 年 9 月 18 日 (木)

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

業績動向

(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。第 1 四半期は営業利益で会社計画に対し上振れとなったが、第 2 四半期に入って酷暑が続いており、家庭用で若干のマイナス影響が出るものと見込まれる。ただ、通期の計画は達成できるものと弊社では見ている。

LP ガス事業の売上高は家庭用の契約件数増加や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込み。工業用・卸売については販売量で横ばいとなるものの、仕入価格に連動する販売価格がやや落ち込むことを想定している。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。

家庭用の契約件数は第 1 四半期末で 5 千件増と順調に進捗している。国内の家庭業務用 LP ガス市場は緩やかな減少傾向が続いており、事業者数も 2024 年で 15,181 事業者と 2010 年と比較して 7 割弱の水準まで減少している。近年は人手不足や物価上昇による厳しい経営環境に加え、経営者の高齢化も進んでおり、M&A・商圏買取案件が一段と増えていくことが予想される。同社にとって、今後数年間はシェア拡大により収益を伸ばす好機になると考えられる。

(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。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。契約件数についてはブロードバンド、「LIBMO」とともに若干の増加を見込んでいるが、「LIBMO」については(株)NTT ドコモが競合サービスとなる「irumo/eximo」の新規契約受付を 2025 年 6 月で終了したこともあり、業績が上振れする可能性もある。

一方、法人向けは営業利益で 3 億円増を計画している。光ファイバーを九州まで延伸したことで、通信回線サービスやクラウドサービスなどストック型ビジネスの高成長が続く見通し。また、システム受託開発も企業の IT 投資が活況を呈するなか、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を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、通信サービスで増加を前提としている。第 1 四半期はおおむね計画どおりに進捗しており、今後も営業を強化して件数を積み上げていく。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。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2025 年 9 月 18 日 (木)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

(4) 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業は、若干の増収増益を見込んでいる。東海エリアで M&A した子会社（日産工業（株）、中央電機工事（株）、（株）マルコオ・ポーロ化工）のリソースを持ち寄ることで、従来よりも受注できる業務範囲が広くなり、大型案件も受注できるようになってきた。今後もグループシナジーを生かして東海エリアでのシェアを拡大しながら収益成長を目指す。

(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、顧客件数をさらに積み上げる方針だ。また、コスト低減施策として、ワンウェイ方式の宅配水（営業エリアは静岡県内）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。ボトル容器の製造ラインは 2026 年 3 月末に完成する予定だ。

「中期経営計画 2025」はおおむね順調に進捗

3. 中期経営計画の進捗状況

同社は、「中期経営計画 2025」（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）の重点施策として、「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 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における顧客件数の下振れを主因として、当初目標に対して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って拡大したことにより、目標を上回って進捗している。2026 年 3 月期の業績計画は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、当初目標に対して売上高で 70 億円引き下げたが、段階利益については当初目標値を維持した。

営業利益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に注力することが重要と考えており、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。

TOKAI ホールディングス | 2025 年 9 月 18 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		26/3 期	
	実績	当初目標	実績	当初目標	実績	当初目標	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%

※数値は四捨五入

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、同社は企業価値向上に向けて、資本収益性と成長性を 2 軸としてグループ全体最適を実現する事業ポートフォリオ経営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、新規事業等）、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付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。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図るとともに、AI 技術と TLC 会員アプリを活用し、サービス解約率の抑制やクロスセル率（1 顧客当たりの複数サービス利用率）の向上にも取り組んでいる。

2027 年 3 月期からスタートする次期中期経営計画は現在策定中だが、基本的な事業戦略については継続し、ROE や ROIC を意識した経営を推進するものと予想される。また、同社は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、継続取引顧客件数 500 万件を目標に掲げていることから、2027 年 3 月期以降は M&A 戦略も一段と強化していくと見られる。

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

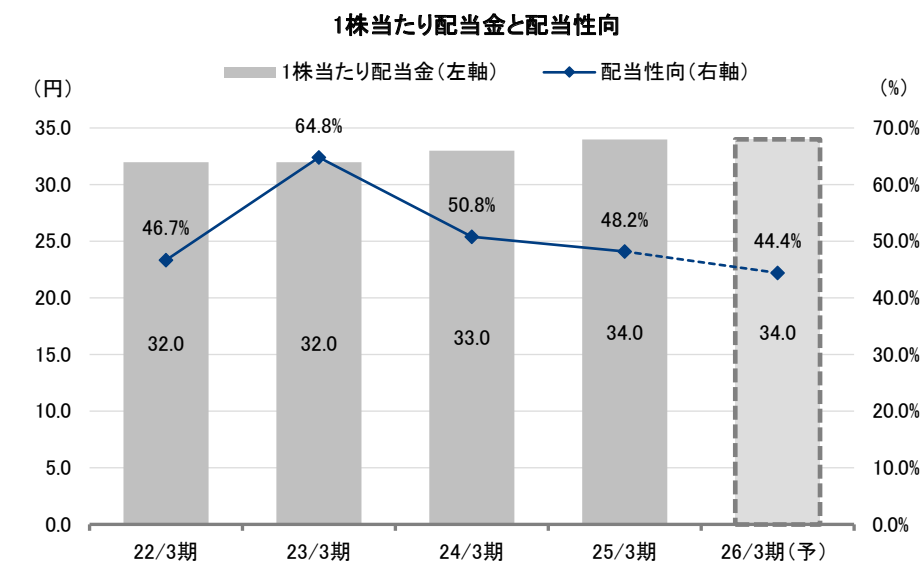
2025 年 9 月 18 日 (木)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

株主還元策

配当性向 40 ～ 50% を目安に配当、 配当金と株主優待を合わせた利回りは 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、配当金と株主優待を合わせた利回りを現在の株価水準（2025 年 9 月 9 日終値 1,056 円）で試算すると 4.2 ～ 7.3% 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 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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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