

# 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12月16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. 2026年3月期中間期の業績概要	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	04
5. アクア事業	05
6. その他	05
■ 業績動向	05
1. 2026年3月期中間期の業績概要	05
2. 事業セグメント別動向	07
■ 今後の見通し	12
1. 2026年3月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画の進捗状況	14
3. 企業価値向上に向けた取り組み	15
■ 株主還元策	17

## 要約

### 2026年3月期は過去最高業績更新に向け視界良好

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月に創立75周年を迎える。約345万件の「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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期（2025年4月～9月）の連結業績は、売上高で前年同期比3.0%増の114,458百万円、営業利益で同34.1%増の6,249百万円と増収増益となった。すべての事業セグメントで増収増益となり、中間期として過去最高業績を更新した。営業利益はグループ顧客件数の増加（前年同期比1.7%増の3,457千件）に伴う増益や、エネルギー事業及びコンシューマー向け情報通信事業で顧客獲得費用の見直しを図ったこと、さらには法人向け情報通信事業や建築設備不動産事業の増収が増益要因となった。会社計画比でも顧客獲得コストを抑制できたこと、建築設備不動産事業において前倒し計上する案件が発生したことなどにより上振れした模様だ。

#### 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となる見通しだ。中間期の営業利益の進捗率が35.7%と直近3年間平均の進捗率27.9%※を上回るペースとなっており、計画の上振れが期待される。LPガスの需要期となる冬場の気温動向が不透明なことから同社では期初計画を据え置いたが、情報通信事業やCATV事業などは下期も堅調に推移する見通しであることから、会社計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。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。

※ 2023年3月期～2025年3月期業績累計額の進捗率

#### 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やや未達となりそうだが、営業利益は達成できる可能性が高まった。2027年3月期以降もこれまでの事業戦略を踏襲し、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ポートフォリオの構築に取り組みながら、着実な成長を目指すものと予想される。特に主力のLPガス事業については、M&Aや商圏買収でシェア拡大を図る好機になると見られ、今後の展開が注目される。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11月21日終値1,066円で換算）の水準となる。

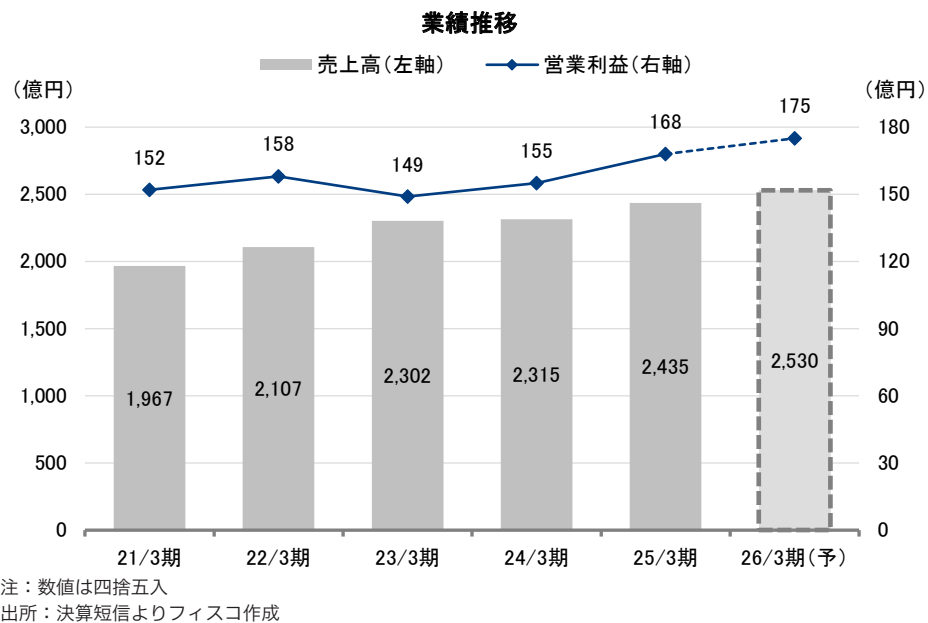
**TOKAIホールディングス**  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

要約

### Key Points

- ・ 2026年3月期中間期業績は過去最高を更新、すべての事業セグメントで増収増益に
- ・ 2026年3月期業績は会社計画を達成し過去最高を連続更新する見通し
- ・ 資本収益性と成長性の2軸で事業ポートフォリオの全体最適化に取り組む
- ・ 配当性向は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



## 事業概要

### 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にも展開

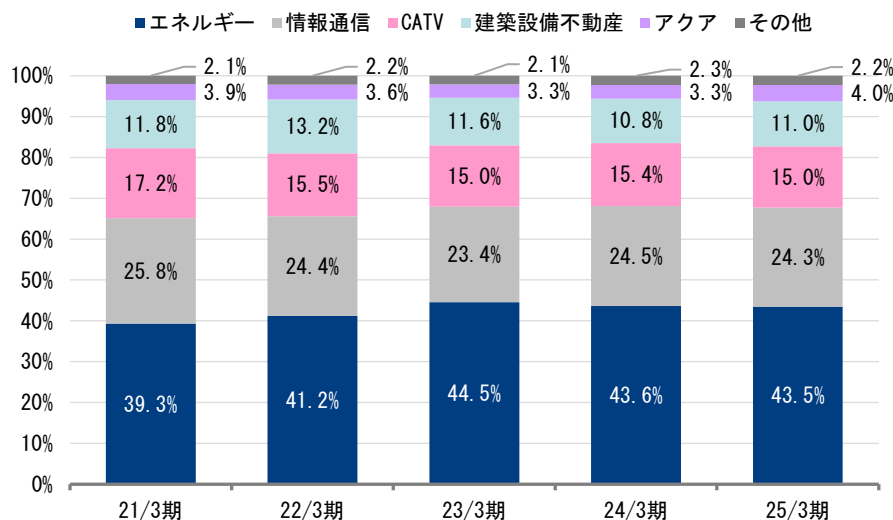
同社グループは、静岡県を起点としてLPガスを中心とした生活インフラサービスや法人向け情報通信サービス、建築設備不動産事業などを展開している。現在の事業セグメントは、「エネルギー事業」「情報通信事業」「CATV事業」「建築設備不動産事業」「アクア事業」「その他」の6つに分けて開示している。事業セグメント別の売上構成比（2025年3月期）を見ると、祖業である「エネルギー事業」が43.5%、「情報通信事業」が24.3%、「CATV事業」が15.0%で、これら3事業で全体の80%を超えており、直近5年間の推移を見ても大きな変化はない。

TOKAIホールディングス  
3167 東証プライム市場

2025年12月16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9月末時点の顧客件数は813千件で、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2,100万世帯と見られ、全国シェアで見ると4%弱の水準だが、今後もM&Aや商圏買収などにより営業エリアを拡大し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2023年は約1.5万事業者と年々減少傾向にある。

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9月末時点で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り、今後もM&A案件が出てくれば検討していく方針だ。

## TOKAIホールディングス

3167 東証プライム市場

2025年12月16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<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9月末の顧客件数は、光コラボも含めたブロードバンドサービスで674千件、「LIBMO」で83千件となっている。

※ 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9月末の顧客件数は159千件と2016年3月末の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8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9月末時点で静岡県、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(グループ会社10社)、顧客件数は1,346千件(放送サービス924千件、通信サービスで422千件)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JCOM(株)グループが視聴世帯数ベースで5割強とトップシェアを確立している。2番手以下は同社も含めて数%程度のシェアで混戦状況となっており、同社はM&Aによるシェア拡大を目指している。

## 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。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年に東海エリアでマンション等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のリソースを結集することで、東海エリアにおける事業規模を拡大していく戦略だ。

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.

**TOKAIホールディングス**  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

#### 事業概要

### 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、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9月末の顧客件数は207千件となっており、業界全体の2024年末の顧客件数571万件に対して4%弱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、3,300円/月または2,970円/月（税込）で、ろ過フィルターは無料で提供している。

### 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9月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1ヶ所を開設している。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 ブuketokai」を運営している。

## 業績動向

### 2026年3月期中間期業績は過去最高を更新、すべての事業セグメントで増収増益に

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比3.0%増の114,458百万円、営業利益で同34.1%増の6,249百万円、経常利益で同32.6%増の6,475百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同51.1%増の3,611百万円となった。売上高は、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受注が順調に推移するなどすべての事業セグメントで増収となり、中間期として5期連続の増収、過去最高を更新した。利益面でも、グループ顧客件数増加に伴う増益や、LPガス事業及びコンシューマー向け情報通信事業で顧客獲得費用の見直しを図ったこと、さらには法人向け情報通信事業や建築設備不動産事業の増収等により、すべての事業セグメントで増益となり、各利益項目において過去最高を更新した。



**TOKAIホールディングス**  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

# 業績動向

また、会社計画比でも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とコンシューマー向け情報通信事業において顧客獲得コストの見直しによる増益効果が想定を上回ったこと、法人向け情報通信事業におけるクラウドサービスの売上が好調に推移したこと、建築設備不動産事業で一部前倒しで売上計上した案件が発生したことなどが主な上振れ要因となり、すべての事業セグメントで計画を超過達成した模様だ。

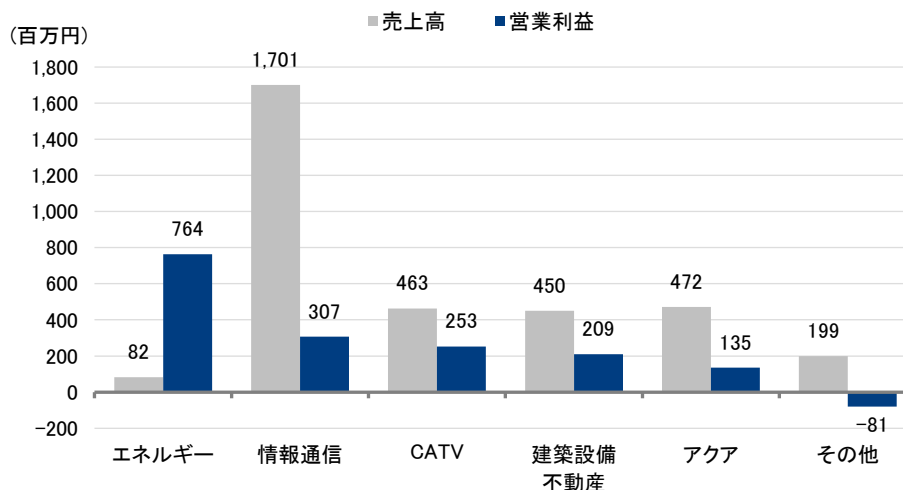
## 2026年3月期中間期業績 (連結)

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	111,088	-	114,458	-	3.0%
売上原価	68,535	61.7%	69,931	61.1%	2.0%
販管費	37,892	34.1%	38,277	33.4%	1.0%
営業利益	4,660	4.2%	6,249	5.5%	34.1%
経常利益	4,882	4.4%	6,475	5.7%	32.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,390	2.2%	3,611	3.2%	51.1%
継続取引顧客件数 (千件)	3,399		3,457	-	1.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2026年3月期中間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：決算説明資料よりフィスコ作成

2026年3月期中間期末の継続取引顧客件数は3,457千件と前年同期比で58千件増と着実に積み上がった。事業セグメント別ではLPガス事業で9千件増、情報通信事業で10千件増、CATV事業で22千件増、アクア事業で27千件増と主力サービスが順調に増加し、なかでもアクア事業は浄水型ウォーターサーバーの販売好調により想定を上回るペースで増加した。また、サービス利用でポイントが貯まるTLC会員の登録数も前年同期比53千件増の1,295千件と順調に増加した。



TOKAIホールディングス  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

# 業績動向

## 主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	23/3期 中間期末	24/3期 中間期末	25/3期 中間期末	26/3期 中間期末	前年同期比 増減数
エネルギー	804	837	878	887	9
LPガス	731	762	804	813	9
都市ガス	72	75	74	75	1
情報通信	725	741	747	757	10
ブロードバンド	663	666	670	674	4
LIBMO	62	75	78	83	5
CATV	1,247	1,300	1,324	1,346	22
放送サービス	894	916	920	924	4
通信サービス	354	384	403	422	19
アクア	167	166	180	207	27
モバイル	185	174	165	159	-6
その他	115	109	105	101	-4
グループ合計顧客件数	3,242	3,328	3,399	3,457	58
(TLC会員数)	1,123	1,188	1,242	1,295	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。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：決算説明資料よりフィスコ作成

## 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年同期比0.2%増の45,489百万円と微増にとどまったが、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48.4%増の2,343百万円と大幅増益となった。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で2.0億円、顧客獲得費用の見直しで3.6億円、仕入価格低減等により2.0億円となった。顧客獲得費用については、2024年7月に「LPガス商慣行是正に向けた改正省令」※が施行された影響で、既存集合住宅（他社契約）向けの営業が実質困難となったことが減少要因となった。

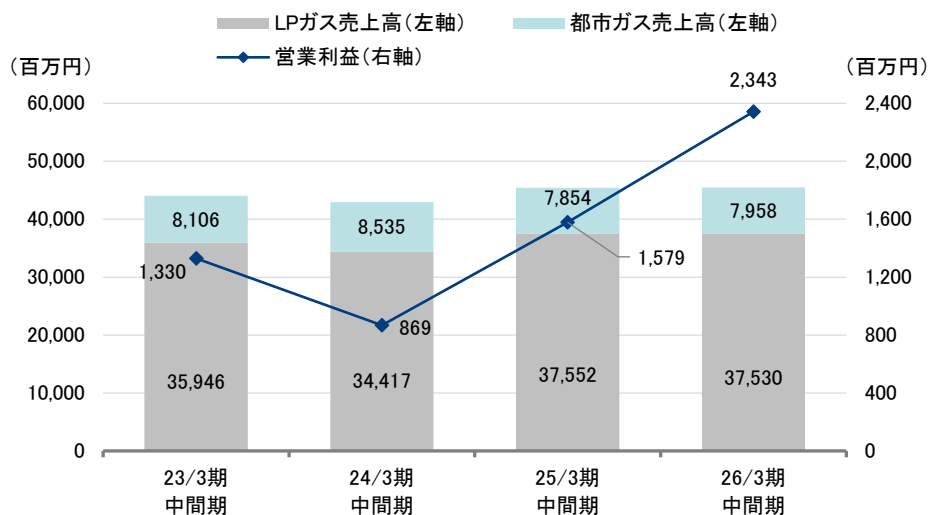
※ 賃貸集合住宅等の顧客獲得の際に行っていた物品や金銭の授受など過大な営業行為に対して制限を設けた。

**TOKAIホールディングス**  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

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

売上高の内訳を見ると、LPガス事業は同0.1%減の37,530百万円となった。顧客件数は前年同期比9千件増の813千件となったものの、世帯当たりガス消費量が省エネ化の意識の高まりもあって同1.5%減少し、家庭用ガス販売量が前年同期比横ばい水準にとどまったこと、また、産業用ガス販売高が仕入れ価格に連動した販売価格の引き下げにより同3.9%減となったことが響いた。中間期における平均気温はほぼ前年同期並みの水準であった。

前期末比で顧客件数は6千件の増加となった。内訳は、新規獲得で8千件、M&A・商圏買収で8千件、休止・解約で9千件となった。新規獲得は省令改正の影響で前年同期の9千件から若干減少したが、一方、休止・解約も12千件から9千件に減っており、省令改正の影響は件数だけで見るとほぼ中立要因だったと見ることができる。一方、損益面では顧客獲得コストの減少につながっている。M&A・商圏買収では2025年7月に愛媛県松山市をサービスエリアとするLPガス事業者をM&Aした。今後は取得した充填所を起点として自社の物流網を構築し、愛媛県内を中心に四国エリアのシェア拡大を図っていく。一方、都市ガス事業の顧客件数は同1千件増の75千件となり、売上高は同1.3%増の7,958百万円と若干ながら増収に転じた。

### (2) 情報通信事業

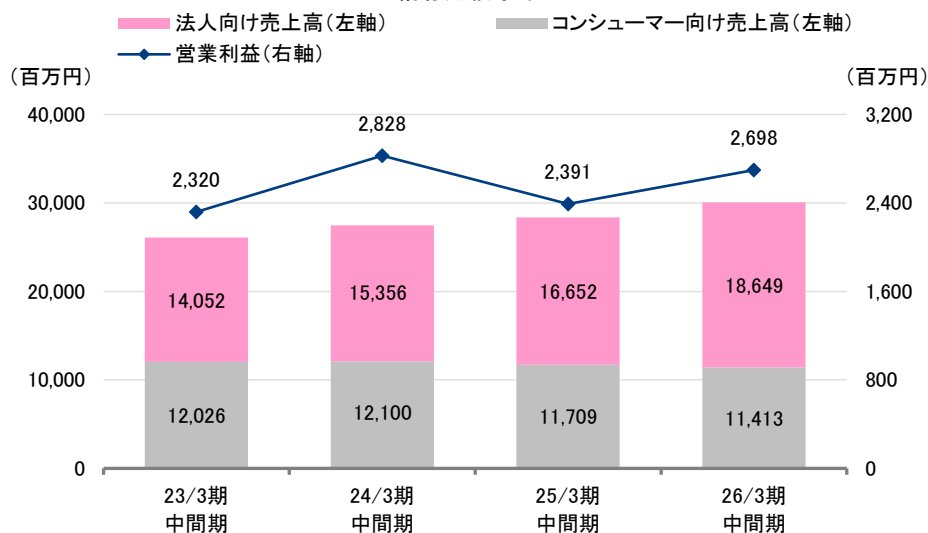
情報通信事業の売上高は前年同期比6.0%増の30,063百万円、営業利益は同12.8%増の2,698百万円となり、2期ぶりに増益に転じた。

**TOKAIホールディングス**  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

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

このうち、コンシューマー向け事業は売上高で同2.5%減の11,413百万円、営業利益で同45.4%増の621百万円と2期ぶりに増益に転じた。顧客件数はブロードバンドサービスが同4千件増の674千件、格安スマホサービスの「LIBMO」が同5千件増の83千件と増加したものの、ブロードバンドサービスでARPUの低い大手キャリア経由の契約件数が増加傾向にあることが減収要因となった（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収要因となった。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12.0%増の18,649百万円、営業利益で同5.8%増の2,077百万円となった。2025年4月に自社の光ファイバー回線を福岡県まで延伸した効果もあって、企業向け高速通信サービスが伸長したほか、クラウドサービスも順調に拡大するなどストック型ビジネスが増収に貢献した。システム受託開発については横ばい水準にとどまった。利益面では、賃金改定や人員増に伴う人件費の増加をストック型ビジネスの増収効果で吸収、2期ぶりの増益に転じた。

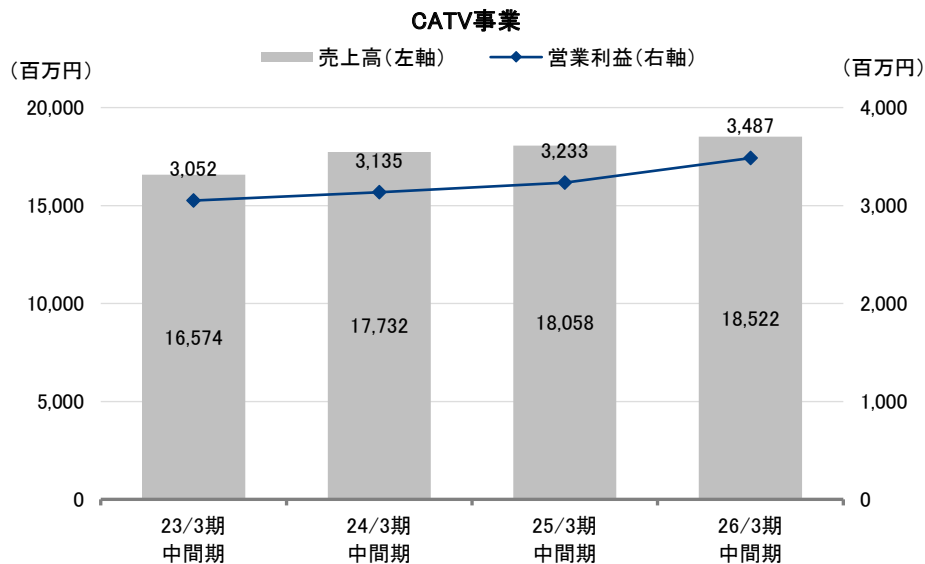
### (3) CATV事業

CATV事業の売上高は前年同期比2.6%増の18,522百万円、営業利益は同7.9%増の3,487百万円と連続増収増益となり、過去最高を更新した。地域密着の事業者として地域に根差した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4千件増の924千件となったほか、放送顧客に対して高品質かつ競争力のある価格でインターネットサービスのクロスセルを推進した結果、通信サービスも同19千件増の422千件と順調に増加したことが増収要因となった。利益面では、人件費を中心に販管費等が1.9億円増加したものの、顧客件数の増加による4.4億円の増益効果で吸収した。

TOKAIホールディングス  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

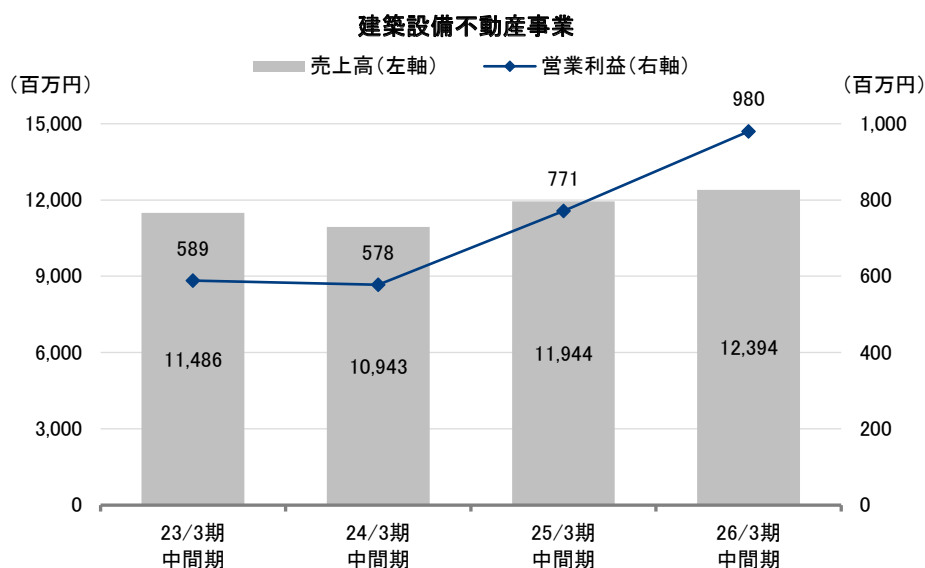


注：営業利益は間接費用等配賦前ベース  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (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年同期比3.8%増の12,394百万円、営業利益は同27.1%増の980百万円と2期連続の増収増益となった。

売上高は、日産工業で展開する土木工事業が公共予算執行の遅れ等により前年同期比27.8%減と落ち込んだものの、TOKAI等による建築・設備工事が同6.8%増や不動産販売・管理事業が同4.5%増といずれも伸長し、増収要因となった。利益面でも、TOKAIにおける増収が寄与し2ケタ増益となった。



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

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.

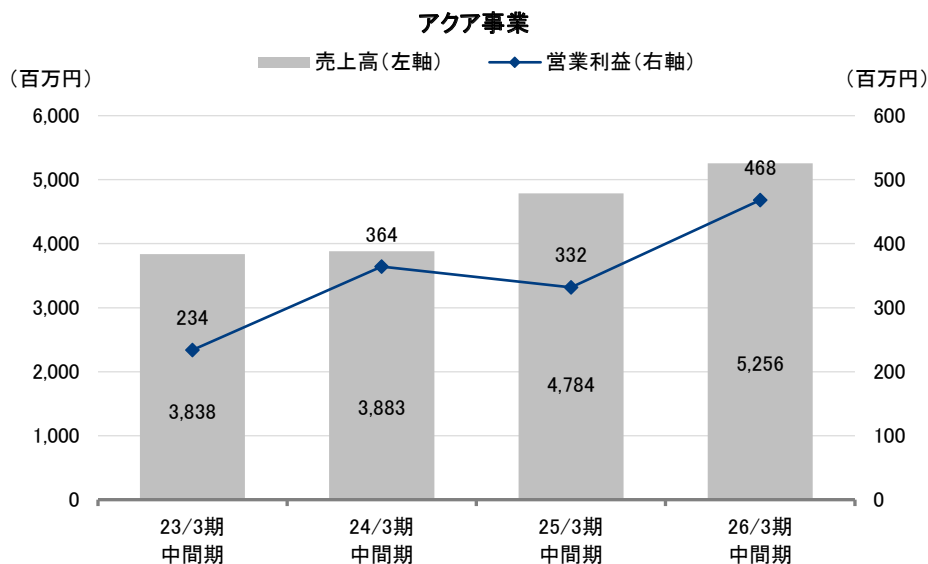
TOKAIホールディングス  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

## (5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比9.9%増の5,256百万円、営業利益は同40.8%増の468百万円と増収増益となり、過去最高を更新した。



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

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の非対面営業に注力したことにより、顧客件数が前年同期比27千件増の207千件と会社計画を上回るペースで伸長したことが増収要因となった。2023年より提供を開始した給水型浄水ウォーターサーバー「しずくりあ」の販売が好調で、件数増加の大半を占めた。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おり、「しずくりあ」の新規契約のうち、約1割が既存サービスからのリプレイスとなっているようだ。利益面では、顧客獲得費用等の増加で1.0億円の減益要因となったものの、顧客件数増加による増益2.4億円で吸収した。

## (6) その他・調整額

その他の売上高は前年同期比7.9%増の2,731百万円となった。介護事業がデイサービスの利用者数が減少したことなどにより同2.6%減の701百万円となったものの、船舶修繕事業が受注増加により同10.8%増の867百万円となったほか、婚礼催事事業も法人・各種団体の一般宴会需要の増加により同1.9%増の556百万円と堅調に推移した。本社費用を含めた営業損失は3,729百万円（前年同期は3,647百万円の損失）となった。

## ■ 今後の見通し

### 2026年3月期業績は会社計画を達成し、過去最高を連続更新する見通し

#### 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10,000百万円と期初計画を据え置いた。売上高は9期連続の増収、各利益ともに3期連続の増益、2期連続で過去最高業績を更新する見通しだ。中間期までの進捗率は売上高で45.2%、営業利益で35.7%となっており、直近3年間累計の平均進捗率(売上高45.4%、27.9%)や会社計画比で上振れペースとなっていることから、下期に大きな費用計上が発生しないかぎり、会社計画を超過達成する公算が大きいと弊社では見ている。

#### 2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			中間期 進捗率	3年間平均 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比		
売上高	243,482	-	253,000	-	3.9%	45.2%	45.4%
営業利益	16,841	6.9%	17,500	6.9%	3.9%	35.7%	27.9%
経常利益	17,370	7.1%	17,500	6.9%	0.7%	37.0%	24.8%
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%	36.1%	18.1%
1株当たり利益(円)	70.55		76.55				
継続取引顧客件数(千件)	3,423		3,462		1.1%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社では営業利益を期初計画から据え置いた理由として、1) 建築設備不動産事業において、一部の案件を中間期に前倒し計上した影響があること、2) 2025年10～11月の平均気温が平年よりも1℃程度高く、需要期である冬場の気温状況によってLPガスの販売量にマイナス影響を与える可能性があること、3) LPガス事業及びCATV事業における顧客獲得競争激化に備えたコスト増(顧客獲得・維持費用)を考慮していること、の3点を挙げている。ただ、これら要因を含めても会社計画は保守的な印象が強く、上振れする可能性は高いと弊社では見ている。

継続取引顧客件数は3,462千件と前期末から39千件増を見込んでいるが、中間期末で34千件の増加とアクア事業の好調により計画を上回るペースとなっている。下期もLPガス事業を中心にM&A戦略を推進していくこともあり、通期でも計画を上回る可能性が高い。

## TOKAIホールディングス

3167 東証プライム市場

2025年12月16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水準にとどまるものの、営業利益は1億円の増益を見込んでいる。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する見通しだ。売上高は第3四半期の平均気温が平年より若干高く推移していることもあり、世帯当たりLPガス消費量の減少が見込まれるため、顧客件数をどの程度伸ばせるかが売上計画達成のカギを握る。同社では新築住宅の顧客開拓を進めると同時に、M&A・商圏買収の取り組みを強化していく戦略だ。利益面では、中間期で7.6億円の増益を達成したこともあり、平均気温の対平年比上昇幅が1℃程度で収まれば、通期計画を達成できると弊社では見ている。

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・商圏買収案件が一段と増加するものと予想される。同社にとっては、今後数年間が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、営業利益で前期比6億円増を見込んでいる。中間期は3.1億円の増益となっており、下期は法人向け事業でさらなる伸長が見込めることを考えれば順調に進んでいると言える。

コンシューマー向け売上高は横ばい見通しだが、顧客獲得販路の見直しにより3億円の増益を見込んでいる(中間期2億円の増益)。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目指しているが、「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って契約件数が伸びているほか、下期からはCATV子会社の(株)TOKAIケーブルネットワークと(株)トコちゃんねる静岡にて、CATVとのセット割プランの提供を開始するなどグループ力を生かした販売活動も強化しており、契約件数の上振れが期待される。

一方、法人向けは営業利益で前期比3億円増を計画している(中間期1.1億円の増益)。光ファイバーを九州まで延伸したことで、企業向け通信回線サービスの引き合いが増加しているほか、クラウドサービスの需要も好調を持続しており、下期も順調に推移するものと予想される。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、営業利益で前期比2億円増と安定成長が続く見通しだ。中間期で2.5億円の増益と計画を上回るペースとなっているが、下期は競争激化による顧客獲得コストの増加を考慮している。特に静岡や神奈川エリアにおいて同業他社の営業攻勢が強くなっているようで、顧客維持コストの増加を保守的に想定しておく必要がある。とは言え、通信サービスの契約件数が着実に積み上がっていることから、安定成長が続く見通しだ。なお、防犯意識の高まりを背景に、2025年8月よりクラウド型AI防犯カメラサービスの提供を開始した。外出先でもリアルタイムで映像情報を確認でき、異常を検知した際のプッシュ通知機能もある。3年後の売上目標が1億円で収益インパクトは小さいが、契約件数は順調に増加しているようだ。



TOKAIホールディングス  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

#### (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。土木工事業は政府の補正予算策定が遅れていることもあり、下期も低迷が続く可能性があるが、TOKAIによる建築設備工事業や不動産販売・管理事業の拡大によりカバーする見通しだ。

#### (5) アクア事業

アクア事業は、営業利益で0.2億円増を見込んでいたが、中間期で1.4億円の増益となっており、通期でも計画を上回る可能性が高い。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、顧客件数のさらなる積み上げを図っていく。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いたが、予定どおり2026年3月末に製造ラインが完成する見込みで、2027年3月期からコスト低減に寄与する見通しだ。

## 「中期経営計画2025」の利益やROEは当初目標を達成する見込み

### 2. 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。

#### 「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%

注：数値は四捨五入

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

これまでの業績の進捗状況を見ると、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以上に増加したことにより目標を上回るペースとなっている。最終年度となる2026年3月期の業績計画は、当初目標に対して売上高で70億円引き下げたものの、各利益やROE、ROICについては当初目標値を達成する公算が大きい。

TOKAIホールディングス  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

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、並びに株主還元も意識した経営を推進していくものと予想される。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。

## 資本収益性と成長性の2軸で 事業ポートフォリオの全体最適化に取り組む

### 3. 企業価値向上に向けた取り組み

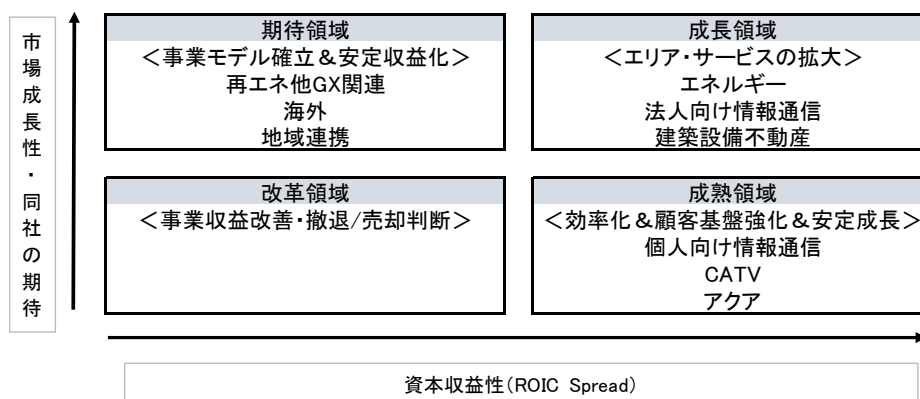
同社は企業価値の向上に向けて、1) 事業ポートフォリオ経営、2) 各事業の拡大・効率化の推進、3) ESG経営、の3点に取り組んでいる。

#### (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。期待領域についてはグループの持続的成長につながる新規事業の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にも取り組んでいく。コンシューマー向けを対象としたLPガスや情報通信、CATV、アクア事業などは、複数のサービスを利用する顧客に対して割安なセット料金プランの提供や、ポイント付与率を高めるなどしてクロスセルを推進し、LTV（顧客生涯価値）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

## TOKAIホールディングス

3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)

<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やサービスエリアの拡大により顧客基盤を拡大し、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戦略による業務効率化、生産性向上にも取り組んでいく。具体的には、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（設置率は2024年3月末時点の70%から2025年9月末は99%に上昇）。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んでいる。2027年3月期以降は検針員（現在400人程度）の削減による固定費削減にも取り組む方針だ。

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事業規模の拡大に加えて、旺盛なDX需要に対応すべくM&A戦略によりデジタル人財の強化を進めている。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することで大型案件を受注し、総合建築不動産グループとして東海エリア内でのシェア拡大を目指す。

## b) 期待領域

再生エネ他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の株式を取得し、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月に発電用の浮体式垂直軸型洋上風車※の開発に取り組むベンチャー企業である（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となる。

※ 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であり、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運営しているほか、子会社の東海ガスが静岡県内で2ヶ所のキャンプ場を運営している。

TOKAIホールディングス

3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)

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

今後の見通し

### (3) ESG経営への取り組み

#### 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、原料の脱炭素化などに取り組んでいる。また、自らの事業活動においては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。

#### 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

### 配当性向は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いるほか、状況に応じて自己株式の取得を実施するなど株主還元に対して前向きな企業の1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、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。2026年3月期の1株当たり配当金は同方針に基づき、前期と同額の34.0円(配当性向44.4%)を予定している。

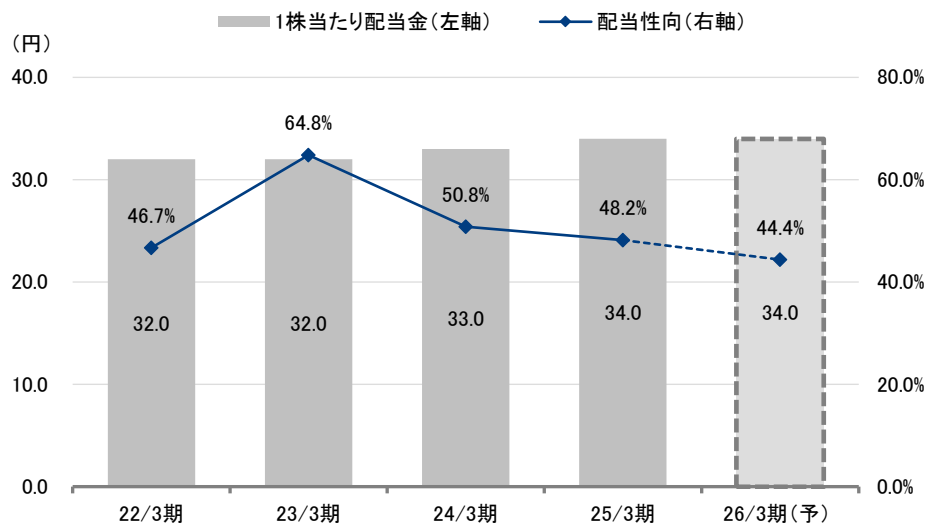
また、3月末及び9月末に100株以上保有している株主に対して、保有株数に応じてQUOカードの贈呈など各種優待を実施しており、配当金と株主優待を合わせた利回りを現在の株価水準(2025年11月21日終値1,066円)で試算すると4.1～7.3%となる(株主優待をQUOカードもしくはアクア商品で選択した場合)。

TOKAIホールディングス  
3167 東証プライム市場

2025年12月16日 (火)  
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

株主還元策

### 1株当たり配当金と配当性向



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月額利用料金割引	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 (ディスクレーマー)

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