

TOKAI ホールディングス

3167 東証 1 部

<http://tokaiholdings.co.jp/>

2016 年 6 月 20 日（月）

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

企業情報はこちら >>>

※ NTT の光回線卸と同社の ISP サービスをセットにした「@T COM ヒカリ」「TNC ヒカリ」サービスを指す。2015 年 3 月よりサービスを開始した。

■ 成長戦略の実行を加速させるトータルライフコンシェルジュ

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。「Total Life Concierge」（暮らしの総合サービス）構想を掲げ、2015 年 3 月期よりスタートした中期経営計画（3 ヶ年計画）「Innovation Plan 2016 “Growing”」では事業収益力強化に取り組み、ほぼ当初の目標を達成する見込みとなっている。次期中期経営計画では、「成長戦略の実行」をテーマに掲げており、グループのシナジーを更に高めていくことで成長スピードを加速していく考えだ。

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.5% 減の 180,940 百万円、営業利益が同 8.4% 減の 8,245 百万円となった。売上高はガス事業の仕入価格低下に伴い販売価格を値下げしたことで、103 億円の減収要因となったことが影響した。また、営業利益では光コラボ※の拡販に伴う販促費など先行費用 30 億円をかけたことが減益要因となった。ただ、ガス事業における仕入価格が予想以上に低下したことや全社的な業務効率の向上を進めたことにより、利益面では期初計画を上回って着地した。

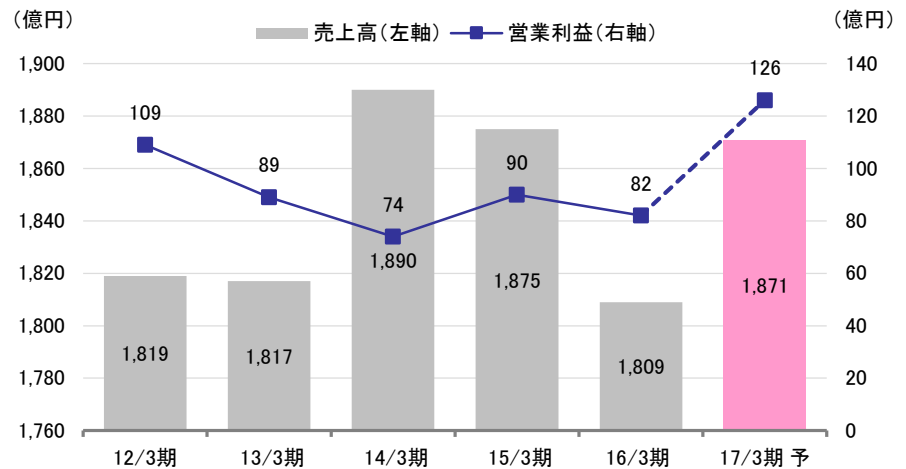
2017 年 3 月期の業績は売上高が前期比 3.4% 増の 187,100 百万円と 3 期ぶりの増収に転じ、営業利益は同 52.3% 増の 12,560 百万円と過去最高を 5 期ぶりに更新する見通しだ。前期比で 43 億円の増益となるが、このうち光コラボ関連で 22.8 億円、アクア事業で 11.3 億円の損益改善を見込んでいる。また、のれん償却額が 8 億円減少することも増益要因となる。グループ顧客数に関しては CATV、ガス事業を中心に前期末比 47 千件増の 2,604 千件と純増ベースで前期末比 2 倍強の増加を見込んでいる。アクア事業の損益改善がリスク要因ではあるものの、LP ガスの仕入価格前提を 370 ドル / トンと現在の水準（5 月で 325 ドル / トン）から保守的な水準となっていることから、アクア事業が未達であってもガス事業の上振れで十分カバーできると弊社では見ている。

株主還元では、2016 年 3 月期に 1 株当たり配当金を前期比 2.0 円増の 14.0 円としたほか、自社株買いを実施するなど総還元性向 100% を達成した。2017 年 3 月期についても配当性向 40% を目安に、配当金を前期比 8.0 円増の 22.0 円へ大幅増配するほか、資本効率の向上を目的とした自社株買いも引き続き検討していく模様だ。株主優待内容も充実しており、株主還元積極的に企業として注目される。

■ Check Point

- ・ 17 年 3 月期は大幅な増収増益、過去最高益を更新する見込み
- ・ 中期経営計画は概ね順調に推移、次期計画の策定をスタート
- ・ 連続増配に加え、株主優待、自社株買いによる株主還元積極的に

業績推移



決算動向

16 年 3 月期は外部環境要因により減収減益ながら顧客件数は着実に増加

(1) 2016 年 3 月期の業績概要

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.5% 減の 180,940 百万円、営業利益が同 8.4% 減の 8,245 百万円、経常利益が同 4.7% 減の 8,150 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.1% 減の 3,458 百万円と減収減益決算となった。売上高はガス原料価格の値下がりに伴う値下げが影響した（103 億円の減収要因）。また、利益面では光コラボに関する販促費など先行費用 30 億円をかけたことが減益要因となったが、グループ全体の顧客件数増加やガス値下げのタイムラグによる利益増などにより、減益幅は小幅にとどまり、また会社計画に対しても上回る格好で着地した。

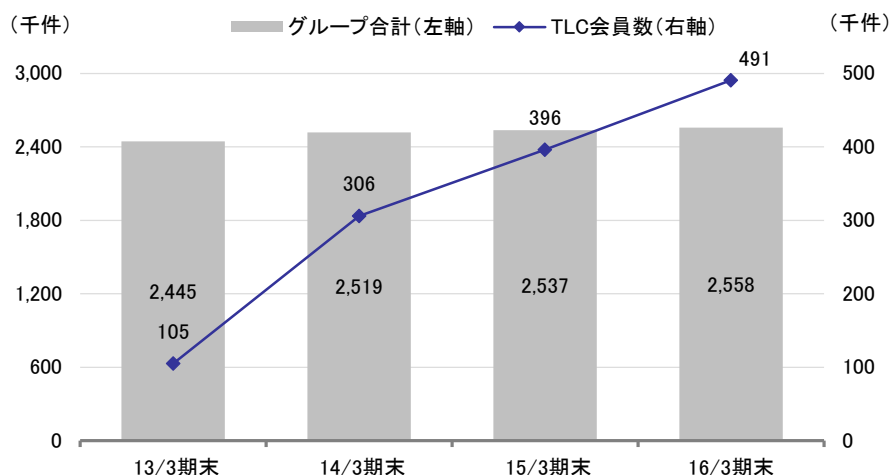
2016 年 3 月末のグループ全体の顧客件数は前期末比 20 千件増の 2,558 千件と計画（2,611 千件）には届かなかったものの、CATV 事業やガス・石油事業などここ数年伸び悩んでいた両事業が再び増加トレンドに転じた点は注目されるだろう。また、顧客との接点強化・優遇施策である「TLC 会員サービス」の会員数も前期末比 96 千件増の 491 千件と順調に拡大した。

2016 年 3 月期連結業績

（単位：百万円）

	15/3 期		16/3 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	187,511	-	192,200	180,940	-	-3.5%	-5.9%
売上原価	118,579	63.2%	-	111,127	61.4%	-6.3%	-
販管費	59,928	32.0%	-	61,566	34.0%	2.7%	-
営業利益	9,003	4.8%	7,760	8,245	4.6%	-8.4%	6.3%
経常利益	8,549	4.6%	7,410	8,150	4.5%	-4.7%	10.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,934	2.1%	3,240	3,458	1.9%	-12.1%	6.7%

グループ顧客件数



情報・通信は順調に増収、販促費投下で更なる顧客獲得を進める

(2) セグメント別状況

セグメント別の収益動向については以下のとおりとなる。

セグメント別売上高

(単位：億円)

	15/3 期	16/3 期			
	実績	期初計画	実績	前期比	計画比
ガス・石油	931	861	807	-13.2%	-54
情報・通信	401	472	442	10.3%	-30
CATV	244	248	246	1.0%	-2
建築・不動産	200	227	210	4.8%	-17
アクア	50	58	55	10.7%	-3
その他・調整額	50	55	49	-2.2%	-6
合計	1,875	1,922	1,809	-3.5%	-113

セグメント別営業利益

(単位：億円)

	15/3 期	16/3 期			
	実績	期初計画	実績	前期比	計画比
ガス・石油	77	79	90	+13	+11
情報・通信	50	27	23	-26	-4
CATV	17	18	20	+3	+2
建築・不動産	10	14	13	+2	-1
アクア	-13	-10	-11	+2	-1
その他・調整額	-50	-51	-52	-2	-1
合計	90	78	82	-8	+4

注：数値は間接費用等配賦前ベース



TOKAI
ホールディングス

3167 東証 1 部

<http://tokaiholdings.co.jp/>

2016 年 6 月 20 日（月）

サービス別顧客件数

（単位：千件）

	15/3 期末	16/3 期末			
	実績	期初計画	実績	前期末比	計画比
ガス（LP ガス・都市ガス）	626	639	634	+8	-5
情報・通信（固定・無線）	864	881	852	-12	-29
（うち光コラボ）	4	320	219	+215	-101
情報・通信（モバイル）	235	240	236	+1	-4
CATV	690	712	710	+20	-2
アクア	130	146	133	+3	-13
セキュリティ	18	18	18	-0	± 0
合計	2,537	2,611	2,558	+20	-53

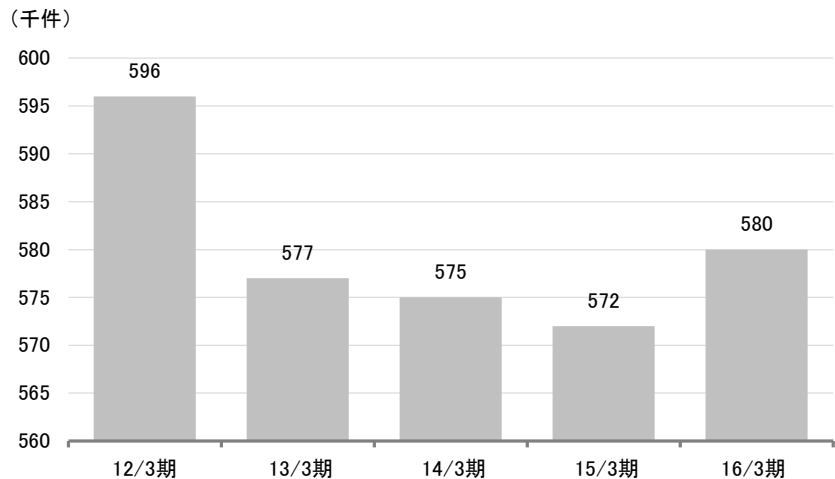
〇ガス・石油事業

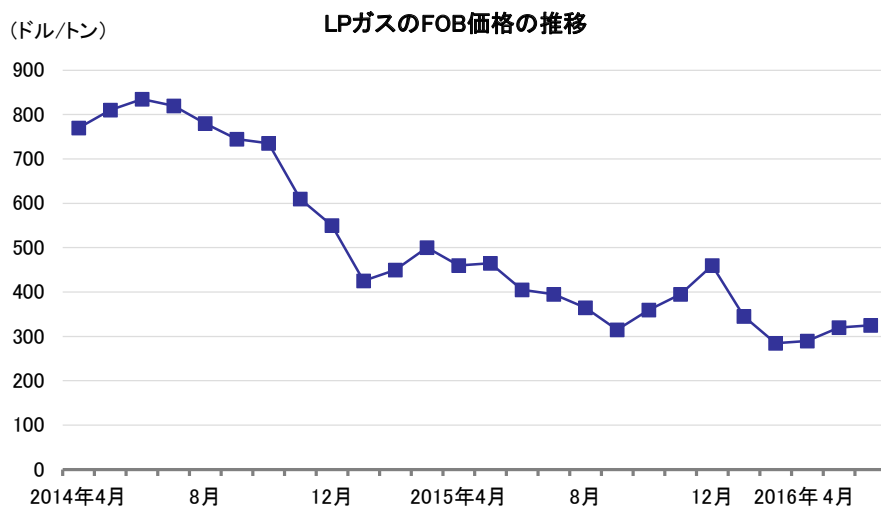
ガス・石油事業の売上高は前期比 13.2% 減の 807 億円、営業利益は同 13 億円増の 90 億円となった。主力の LP ガス事業の顧客件数は、営業エリアを南東北エリアや愛知エリアに拡大したこと及び継続的な解約防止策に取り組んできたことが奏功して、前期末比 8 千件増の 580 千件と 7 期ぶりに増加に転じ、また、都市ガス事業においてもほぼ変わらずの 54 千件となった。販売数量は暖冬の影響もあっていずれも前期比横ばい水準にとどまったが、仕入価格の低下に伴い、販売価格を引き下げた影響（11.1%）で 103 億円の減収要因となった。

営業利益の増益要因の大半は、仕入価格低下による原価減少によるものとなっている。LP ガスの 1 トン当たり平均仕入価額は CP 価格の低下に伴い、前々期の 75,790 円から前期は 47,829 円と 37% 低下した。また、業務効率の向上による間接コストの削減による利益増分は、営業エリアの拡大に伴うマーケティング費用の増加によってほぼ相殺された格好となっている。

期初計画比で見ると、顧客件数が 5 千件下回ったことや販売価格の引下げの影響により、売上高は 54 億円下回ったが、営業利益は仕入価格の低下を主因に 11 億円上回った。

LPガス顧客件数の推移





出所：日本LPガス協会、FOB価格（サウジアラビアから輸入業者への契約価格）

○情報・通信事業

情報・通信事業の売上高は前期比 10.3% 増の 442 億円、営業利益は同 26 億円減の 23 億円となった。

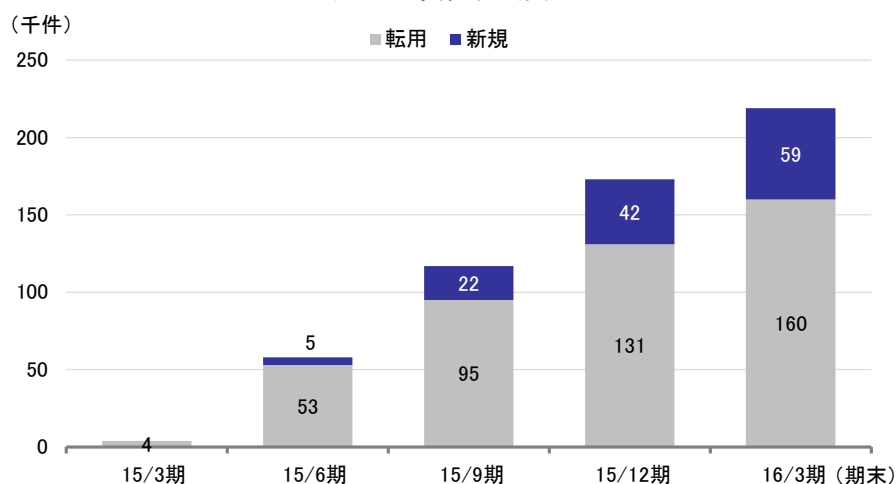
ブロードバンド事業では、2015 年 3 月より開始した光コラボを利用したサービス「@T COM ヒカリ」「TNC ヒカリ」への転用及び新規顧客開拓に注力した。顧客件数は既存サービスからの転用で 160 千件（転用率 27.8%）、新規顧客の獲得で 59 千件の合計 219 千件となった。大手携帯キャリアを始めとした新規参入事業者との競争が激化するなかで期初計画（転用 260 千件、新規 60 千件）は下回ったものの、顧客獲得は順調に進んだと言える。光コラボは光通信回線利用料がサービス料金に上乗せされるため、売上高の増収に寄与したが、一方で販促費用を積極投下したことにより 28 億円の減益要因となった。

この結果、FTTH 顧客件数は前期末比 4 千件増の 748 千件となったが、一方で、ADSL サービス等その他が 17 千件減少したことにより、ブロードバンド全体の顧客件数は同 13 千件減の 833 千件と初の減少に転じている。

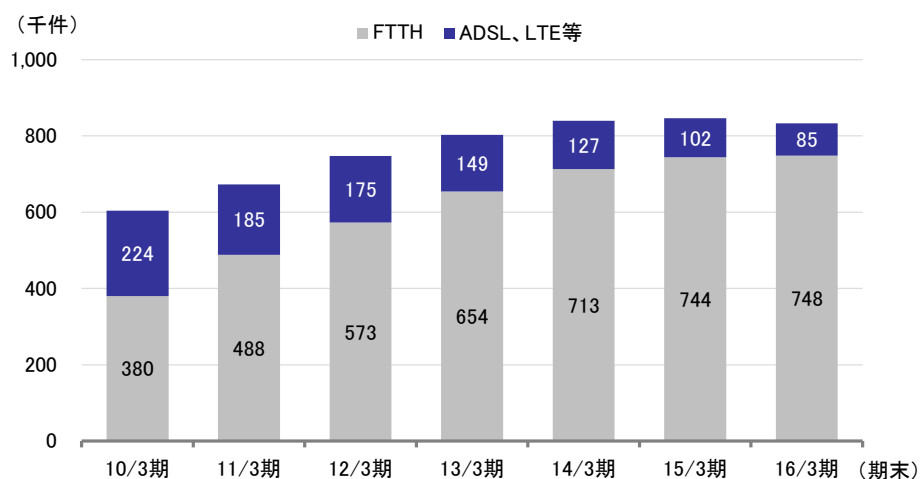
なお、法人向けデータ通信サービスはクラウドサービスの市場拡大を背景に需要が旺盛で、前期比 2 ケタ増収増益となった。一方、システム開発事業に関してはやや低迷する結果となった。

期初計画比で見ると、顧客件数が光コラボで 101 千件下回ったことを主因に、売上高で 30 億円、営業利益で 4 億円下回る結果となった。

光コラボ契約数の推移



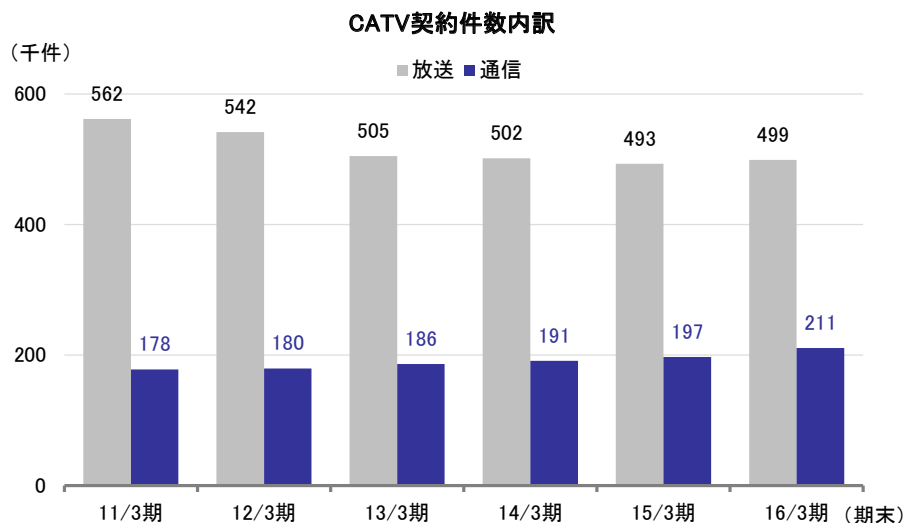
ブロードバンド契約件数内訳



○ CATV 事業

CATV 事業の売上高は前期比 1.0% 増の 246 億円、営業利益は同 3 億円増の 20 億円となった。顧客件数は、放送サービスと通信サービスのセット割引に加え、複数携帯キャリアとの連携によるスマートフォンとのセット割引を導入したこと、また、集合住宅向けバルク販売に注力したほか、カスタマーセンターの強化による解約防止策を展開したことで、前期末比 20 千件増の 710 千件となった。このうち放送サービスは同 6 千件増の 499 千件と 5 期ぶりに増加した点は注目されるだろう。また、通信サービスについても同 14 千件増の 211 千件と順調に増加している。利益面では、顧客獲得費用やカスタマーセンター強化費用などが増加したものの、増収効果や減価償却費の減少等により増益となった。

期初計画比で見ると、顧客件数が 2 千件下回ったことで売上高は 2 億円未達となったものの、営業利益は 2 億円上回って着地した。



アクア事業は増収・損失減少、建築・不動産事業が増収増益

○アクア事業

アクア事業の売上高は前期比 10.7% 増の 55 億円、営業損失は 11 億円（前期は 13 億円の損失）となった。主力市場である静岡、関東エリアに加えて、当期は関西・北陸・東北エリアなど営業エリアの拡大を進めたことで、顧客件数が前期末比 3 千件増の 133 千件となり、増収要因となった。利益面では、顧客獲得のためのマーケティング費用を中心に販管費が前期比 3 億円増の 38 億円となったが、増収効果による粗利益増により、営業損失で 2 億円の縮小となった。ただ、顧客数の増加ペースは会社想定よりも緩やかとなっており、期初計画比では売上高で 3 億円、営業利益で 1 億円下回る格好となった。

○建築・不動産事業

建築・不動産事業は売上高が前期比 4.8% 増の 210 億円、営業利益が同 2 億円増の 13 億円となった。住宅販売や店舗新築工事、建物管理サポート等が拡大し、増収増益要因となった。

○その他・調整額

その他・調整額においては、売上高が前期比 2.2% 減の 49 億円、営業損失が 52 億円（前期は 50 億円）に拡大した。婚礼事業は 2015 年 3 月に 1 施設を閉館し、2 施設での運営となったことで減収となった。一方、介護事業は 2015 年 3 月期に開設した 4 施設（合計 7 施設）が通年で寄与したほか、利用者数の増加もあって増収となった。また、造船事業についても修繕隻数は減少したものの、1 隻当たりの修繕工事が増加したことで増収となった。

■ 今後の見通し

17 年 3 月期は大幅な増収増益、過去最高益を更新する見込み

(1) 2017 年 3 月期の業績見通し

2017 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.4% 増の 187,100 百万円、営業利益が同 52.3% 増の 12,560 百万円、経常利益が同 45.1% 増の 11,830 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 80.4% 増の 6,240 百万円と大幅増益となる見通しだ。利益ベースではいずれも過去最高益を更新することになり、同社が 2015 年 3 月期より開始した中期経営計画（3 年計画）「Innovation Plan 2016 “Growing”」で目標に掲げた利益計画を達成する見通しだ。

2017 年 3 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	16/3 期		17/3 期		
	実績	対売上比	計画	対売上比	前期比
売上高	180,940	-	187,100	-	3.4%
営業利益	8,245	4.6%	12,560	6.7%	52.3%
経常利益	8,150	4.5%	11,830	6.3%	45.1%
特別損益	-1,714	-0.9%	-	-	-
親会社株主に帰属する 同期純利益	3,458	1.9%	6,240	3.3%	80.4%

主力のガス・石油事業及び CATV 事業を中心に顧客数は前期末比 47 千件増の 2,604 千件を計画している。ガス事業は引き続き販売価格の値下げ要因により減収が続くものの、光コラボや CATV、アクア事業の契約件数増加により、売上高は 3 期ぶりに増収に転じる見通しだ。また、利益面では光コラボとアクア事業の損益改善効果で合わせて 34 億円の増益要因となるほか、のれん償却費が 8 億円減少することも増益に寄与する。これら増益要因を除けば前期並みの水準であることから、光コラボとアクア事業が計画どおり進捗すれば、計画を上回ることも十分考えられる。また、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が高くなっているが、これは前期に固定資産除却損や減損損失など特別損失を多く計上した反動と実効税率の低下によるものとなっている。

セグメント別売上高

（単位：億円）

	15/3 期	16/3 期		17/3 期	
	実績	実績	前期比	計画	前期比
ガス・石油	931	807	-13.2%	759	-6.0%
情報・通信	401	442	10.3%	518	17.1%
CATV	244	246	1.0%	254	3.1%
建築・不動産	200	210	4.8%	225	7.2%
アクア	50	55	10.7%	58	6.4%
その他・調整額	50	49	-2.2%	57	16.9%
合計	1,875	1,809	-3.5%	1,871	3.4%

セグメント別営業利益

（単位：億円）

	15/3 期	16/3 期		17/3 期	
	実績	実績	前期比	期初計画	前期比
ガス・石油	77	90	+13	90	+0
情報・通信	50	23	-26	42	+19
CATV	17	20	+3	24	+4
建築・不動産	10	13	+2	15	+2
アクア	-13	-11	+2	0	+11
その他・調整額	-50	-52	-2	-46	+6
合計	90	82	-8	126	+43

注：数値は間接費用等配賦前ベース

サービス別顧客件数

（単位：千件）

	15/3 期末	16/3 期末		17/3 期末	
	実績	実績	前期末比	計画	前期末比
ガス（LP ガス・都市ガス）	626	634	+8	650	+16
情報通信（固定・無線）	864	852	-12	857	+4
（うち光コラボ）	4	219	+215	357	+138
情報通信（モバイル）	235	236	+1	237	+1
CATV	690	710	+20	730	+20
アクア	130	133	+3	138	+4
セキュリティ	18	18	-0	18	+0
合計	2,537	2,558	+20	2,604	+46

情報・通信が増収をけん引、ガス・石油を除くすべての事業で増収目指す

（2）事業セグメント別見通し

○ガス・石油事業

ガス・石油事業の売上高は前期比 6.0% 減の 759 億円、営業利益はほぼ前期並みを見込んでいる。顧客件数は前期末比 16.2 千件増と拡大ペースを加速する。既存営業エリアでの顧客獲得に加えて、営業エリアを拡大していくことで新規顧客を増やしていく考えだ。前期は愛知県や、宮城県など南東北エリアへの進出を開始したが、今期は加えて三重県、岐阜県にもエリアを拡大していく。

顧客数が拡大する一方で、料金値下げの影響が残るため、売上高は減収を見込んでいる。ただ、仕入原価も引き続き低減していることから、利益ベースでは横ばい水準を見込んでいる。前提となる CP 価格は 370 ドル / トン（為替 119 円 / トン）で、円換算での下落率は約 8% となる。なお、5 月の CP 価格は 325 ドル / トンで、為替も 109 円 / ドル前後と前提を下回る水準となっていることから、利益面で上振れする可能性は大きいと弊社では見ている。

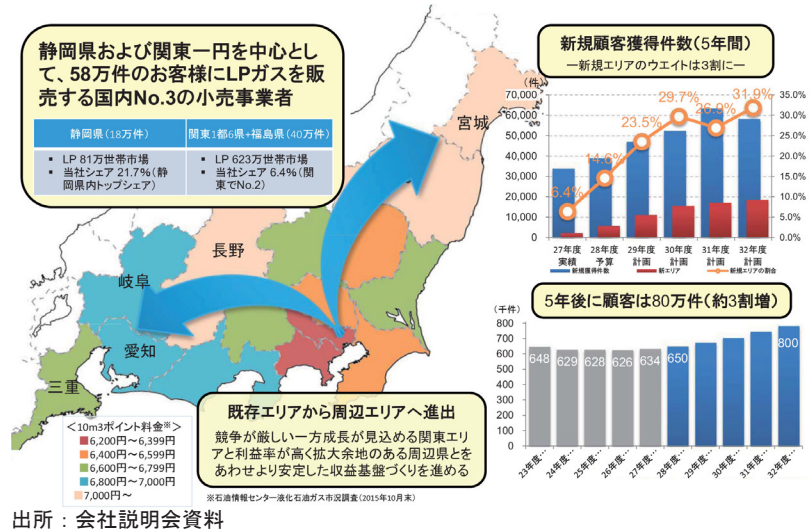
なお、新規エリアでの営業活動強化に伴い、マーケティング費用や人件費で約 5 億円の費用増要因となるが、業務効率の向上など間接コストの抑制を進めていくことで相殺できると見られる。

LP ガス業界では中小事業者が多いが、今後は大手事業者の寡占化が進むものと予想される。通信や電力など生活インフラサービスの販売自由化が進み、セット販売による顧客獲得競争が今後激化していくなかで、中小事業者は価格競争力の面から淘汰されていくと考えられるためだ。このため同社でもグループの CATV 会社が営業エリアとしている長野県や岡山県にも来期以降、進出する計画となっている。

2021 年 3 月期には新規顧客獲得件数のうち、新規営業エリアでの獲得比率を 3 割程度にまで引き上げていく。同時に、既存営業エリア内でのシェア拡大も進めていく方針で、ガス事業全体の顧客件数で見ると、2021 年 3 月期に 800 千件まで拡大していく計画だ。このうち、新規エリアの顧客数で 70 千件の獲得を目標としている。

ガス事業についてはここ数年、顧客件数が伸び悩んでいたが、今後は顧客件数の拡大により、成長事業に転換していくものと予想される。

エリア拡大によるガス事業の収益拡大

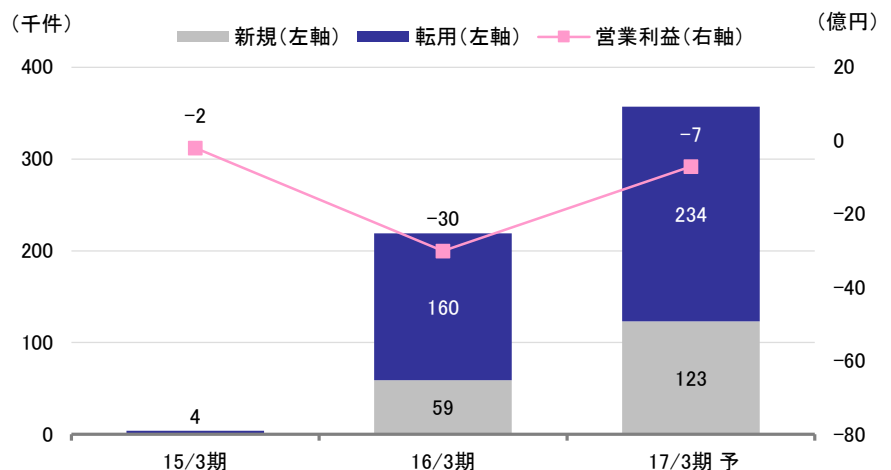


○情報・通信事業

情報・通信事業の売上高は前期比 17.1% 増の 518 億円、営業利益は同 19 億円増の 42 億円が見込まれる。売上高の増収要因の大半は光コラボ関連の顧客件数増加によるもので、営業利益についても 23 億円の増益要因となる。光コラボの顧客件数は今期末で転用が前期末比 74 千件増の 234 千件、新規が同 64 千件増の 123 千件、合計で 138 千件増の 357 千件を計画している。月平均の顧客獲得ペースは前期の 17.9 千件 / 月から 11.5 千件 / 月と保守的に見積もっており、計画の達成は十分可能な水準と言える。

光コラボ関連サービスの黒字化時期は 2018 年 3 月期となる見通しで、顧客件数が 439 千件まで拡大すれば、営業利益は 7 億円程度が見込まれる。その他、企業向けデータ通信サービスは今期も良好な市場環境が続くことから、10% 台の増収増益が続くと弊社では見ている。

光コラボ契約数と営業利益の推移



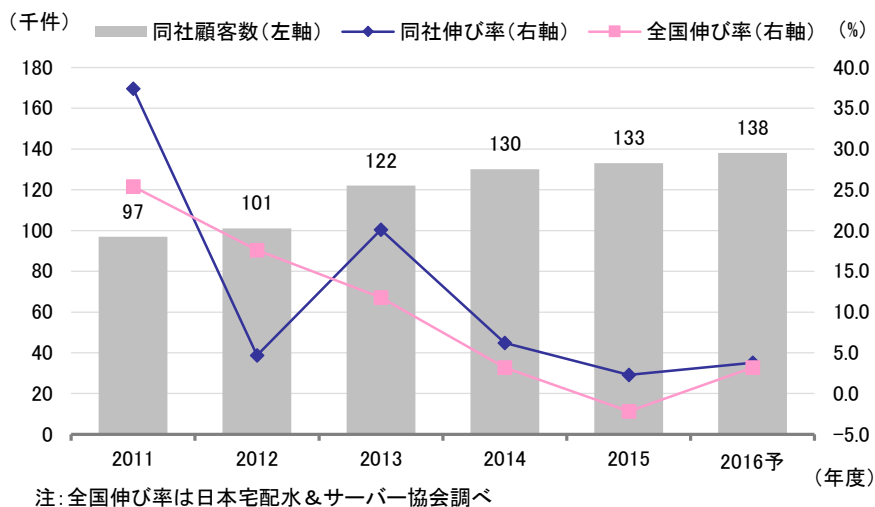
○アクア事業

アクア事業の売上高は前期比 6.4% 増、前期 11 億円の営業損失から黒字転換を見込んでいる。顧客件数は前期末比で 4.9 千件の増加を見込んでいる。宅配水市場全体の伸びが鈍化傾向にあるなかで、同社の顧客拡大ペースも同様に鈍化してきたことから、今期は黒字化に向け営業戦略の見直しを行っていく。

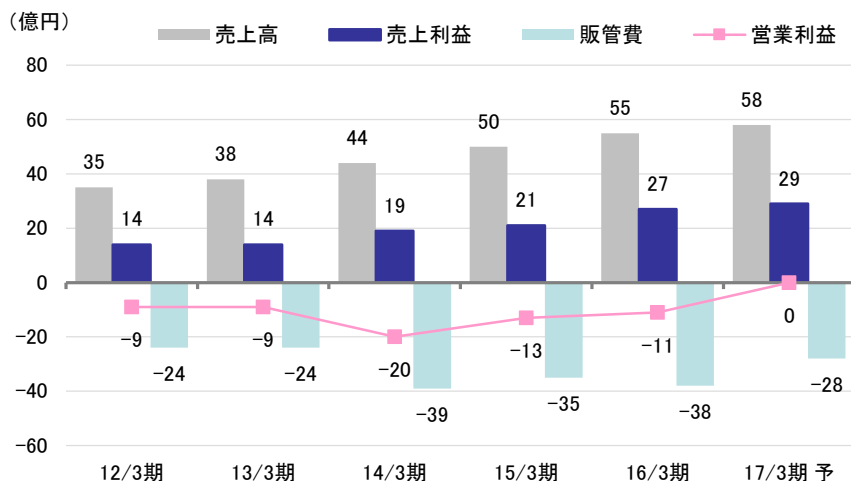
具体的には、前期まで顧客獲得のため関西、北陸、東北など地方主要都市に営業エリアを拡大し、積極的に顧客獲得フェアを開催してきたが、1 件当たりの平均顧客獲得コストが上昇し、費用回収期間が長期化していた。このため、今期より顧客獲得効率の高いエリアにターゲットを絞って販促活動を実施していく方針に改め、人員体制の見直しも進めていく。販促フェアも前期は年間で 8,800 回開催したが、今期は 6,600 回と 25% 削減する予定だ。

営業利益の増減要因で見ると、顧客件数の拡大に伴う販売本数の増加で 3 億円、顧客獲得手数料の効率化で 4 億円、営業体制の効率化で 4.3 億円の増益要因となる計算だ。このため、今期はいかに効率良く顧客数を増やせるかが、計画達成のポイントとなる。

アクア事業の顧客数と業界伸び率



アクア事業の業績推移



2016 年 6 月 20 日（月）

○CATV 事業

CATV 事業の売上高は前期比 3.1% 増の 254 億円、営業利益は同 4 億円増の 24 億円と増収増益が続く見通し。顧客件数は前期末比 20.6 千件増の 730 千件を見込んでいる。引き続き、セット割引等の販促施策や、集合住宅向けバルク販売、解約防止などに注力していくことで顧客数の拡大に取り組んでいく。増収効果に加えて、設備投資の一巡により減価償却費の減少が続くことも増益要因となる。

○建築・不動産事業

建築・不動産事業の売上高は前期比 7.2% 増の 225 億円、営業利益は同 2 億円増の 15 億円を見込んでいる。機器工事や住宅販売、リフォーム事業などの売上高が伸びる見通しとなっている。

○その他・調整額

その他・調整額の売上高は前期比 16.9% 増の 57 億円、営業損失は 6 億円縮小の 46 億円を見込んでいる。このうち、介護事業は施設の稼働率上昇により大幅増収を見込んでおり、営業利益では初の黒字化を目指している。また、婚礼事業も閉館によるマイナスの影響が一巡し、今期は既存会館の稼働率上昇で増収増益を見込む。

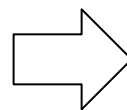
中期経営計画は概ね順調に推移、次期計画の策定をスタート

(3) 中期経営計画（3ヶ年計画）「Innovation Plan 2016 “Growing”」の着地見通しと次期中期経営計画

同社は 2014 年 6 月に 2017 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画（3ヶ年計画）「Innovation Plan 2016 “Growing”」を発表し、基本方針として「顧客件数の積み上げによる増収と収益性の向上」「財務体質改善の継続」「継続的かつ安定的な株主還元の実施」の 3 つを掲げ、業績の拡大と財務体質の改善に取り組んできた。最終年度となる 2017 年 3 月期の経営目標値としては、グループ顧客件数 273 万件、売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円、有利子負債残高 647 億円、自己資本比率 28.6% の水準を掲げた。前期までの業績進捗及び足元の状況からすると、顧客件数及び売上高は目標をやや下回るものの、営業利益については達成する見通しであるほか、有利子負債に関しては削減ペースが想定以上に進んでいる。また、自己資本比率も目標の 28.6% を上回る 30% 台に乗せる見通しとなっている。ガス原料価格の下落や光コラボサービスの開始など、中期経営計画策定時と事業環境が大きく変わった部分もあったが、おおむね順調に推移していると言えよう。

中期経営計画の経営目標値と着地見通し

	17/3 期 当初計画		17/3 期 今回計画
顧客件数（万件）	273		260
売上高（億円）	2,095		1,871
営業利益（億円）	126		126
EBITDA（億円）	287		283
有利子負債（億円）	647		622
自己資本比率	28.6%		30.8%



こうした進捗状況を受け、同社では次期中期経営計画を今後 1 年かけて策定していく予定にしている。次期中期経営計画では「成長戦略の実行」をテーマとして積極的な事業展開を進めていくものと予想される。主なポイントとしては、「サービスエリアの拡大 / M&A 推進」「クロスセル拡大」「新サービスの創出」が挙げられる。

次の成長期に向かって

- 進行中のIP16"Growing"は、IP13期間の課題であった「事業収益力強化」を実現する期間であり、最終年度に過去最高値を更新して仕上げる。
- 一年をかけ2020年までの次期計画（4年計画）を策定する予定。グループの将来の成長の道筋をつけていく年とする。



出所：会社説明会資料

「サービスエリアの拡大 /M&A 推進」では、前述した LP ガス事業でサービスエリアの拡大を進めていくほか、CATV 事業においても M&A を活用したエリア拡大を検討していく。CATV 事業は現在、静岡県、千葉県、神奈川県、長野県、岡山県の 5 県でサービスを提供している。業界構造はシェア 5 割を持つ最大手の（株）ジュピターテレコムを除けば、地域ごとに運営を行っている CATV 事業者がまだ多くあるだけに、今後の展開が注目される。

「クロスセル拡大」では、同社の課題となっている 1 顧客当たり複数サービスの契約率向上に取り組んでいく。現在、同社グループが提供するサービスの中で複数契約している顧客の比率は全体の 7% にしか満たず、ガスや情報通信、CATV、宅配水など様々な生活インフラサービスを展開している同社にとっては、その強みを活かしきれていない。同社では複数契約による割安プランの導入や、「TLC 会員サービス」の拡充など、クロスセル向上に向けた施策を打っているものの、まだ数字となってその効果が顕在化していないのが実情だ。このため同社では、今期より TLC 推進組織を新設し、明確な目標を設定してクロスセル率の向上に取り組んでいくこととした。2016 年からは電力サービスもメニューに加わっているが、まだ契約件数は微々たるものとなっている。クロスセル率が向上すれば、顧客の解約防止や顧客獲得コストの低減など収益力の向上にもつながるため、今後の取り組み状況が注目される。

「新サービスの創出」に関しては、生活総合サービス企業として、ライフイベントに関わる新規事業の立ち上げを進めていく予定だ。出生から教育、医療、保険など様々な生活に関連するサービスの中から、既存事業と親和性の高いサービスを新規事業として育成していく考えだ。

■財務状況と株主還元策

有利子負債の減少により財務体質の改善が順調に進む

(1) 財務状況

2016 年 3 月期末の総資産残高は前期末比 54 億円減の 1,603 億円となった。現金及び預金や売上債権の増加に伴い流動資産が 22 億円増加した一方で、固定資産が 75 億円減少した。減少の内訳を見ると、有形固定資産で 39 億円、退職給付にかかる資産で 18 億円、のれんで 17 億円、投資有価証券で 18 億円となっている。

一方、負債は前期末比 39 億円減の 1,183 億円となった。有利子負債が 17 億円減少したほか、リース債務が 11 億円減少した。また、純資産は前期末比 15 億円減の 420 億円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 35 億円を計上したが、自己株式取得で 18 億円、配当金の支払いで 14 億円の減少要因となったほか、有価証券評価差額金が 12 億円、退職給付にかかる調整累計額が 12 億円それぞれ減少したことによる。

経営指標について見ると、有利子負債の減少により財務体質の改善が順調に進んでいると言える。収益性について見れば、営業利益率は 4% 台で安定して推移している。また、ROE については 1 ケタ台後半の水準となっているが、2017 年 3 月期の業績が会社計画を達成すれば、10% 台前半の水準まで上昇することが予想される。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	13/3 期末	14/3 期末	15/3 期末	16/3 期末	増減額
流動資産	40,351	40,606	35,959	38,117	2,157
（現金及び預金）	4,235	3,182	2,861	4,077	1,216
固定資産	137,147	132,928	129,699	122,153	-7,546
（のれん）	12,632	10,241	8,270	6,589	-1,681
総資産	177,642	173,620	165,702	160,303	-5,399
負債合計	143,631	135,291	122,234	118,332	-3,902
（有利子負債）	93,668	85,843	73,114	71,409	-1,705
純資産	34,011	38,329	43,467	41,970	-1,496
主要経営指標					
自己資本比率	18.6%	21.6%	25.7%	25.6%	
有利子負債比率	283.0%	229.4%	171.9%	173.9%	
ROE（純利益÷自己資本）	10.4%	7.4%	9.9%	8.3%	
売上高営業利益率	4.9%	3.9%	4.8%	4.6%	

連続増配に加え、株主優待、自社株買いによる株主還元に積極的

(2) 株主還元策

同社は株主還元策として、配当金と株主優待制度及び、状況に応じた自社株買いなどの実施を行っている。

配当金に関しては安定配当の継続を基本方針とし、配当性向で 40% を目安としている。2016 年 3 月期は利益が計画を上振れたことに伴い、前期比 2.0 円増の 14.0 円と持株会社化以降では初の増配を実施した。2017 年 3 月期については利益が大幅増益見込みとなることから、前期比 8.0 円増の 22.0 円（配当性向 40.0%）と連続増配を予定している。



TOKAI ホールディングス

3167 東証 1 部

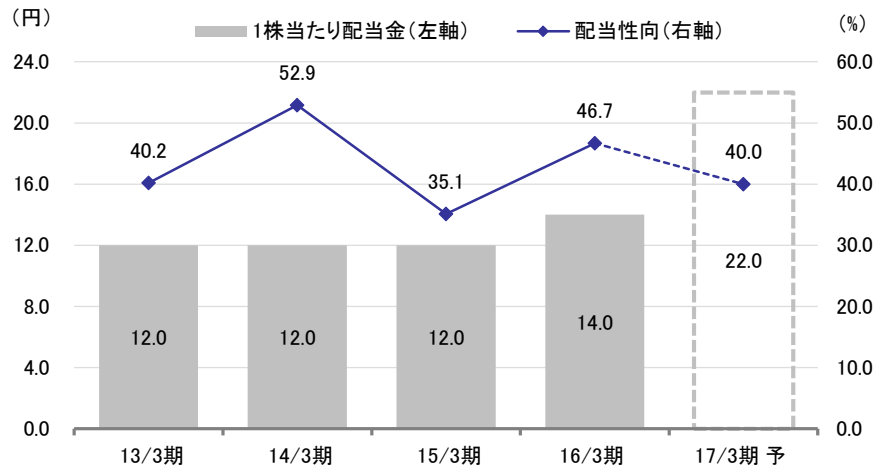
<http://tokaiholdings.co.jp/>

2016 年 6 月 20 日（月）

また、株主優待としては 3 月末、9 月末に 100 株以上保有している株主に対して 1,900 円相当のアクア商品（うるのん「富士の天然水さらり」等）、500 円相当の QUO カード、1,000 円相当のお食事券、1,000 円相当の「TLC 会員サービス」のポイントのいずれかを贈呈している。株主優待も含めた単元当たり総投資利回りを現在の株価水準（5 月 30 日終値 677 円）で試算すると 5 ～ 9% となる（株主優待を QUO カード、またはアクア商品で選択した場合）。

自社株買いに関しては、前期に 330 万株の自社株取得を実施したほか、2015 年 11 月に 1552 万株の消却を実施した。また、2016 年 3 月には子会社が保有している同社株式 340 万株の取得も行うなど、株主価値向上に向けた取り組みを実施した。今期以降も状況次第では、自社株買いを実施することが予想される。

1株当たり配当金と配当性向



ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ