

2013年12月16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

■顧客・会員サービス加入件数は順調に拡大

静岡を地盤に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、2012年12月からはグループ横断の「TLC会員サービス」を開始。グループで抱える250万件のユーザーに対し、付加サービスの訴求を進めていくほか、顧客拡大も同時に進めていく。

2014年3月期の第2四半期（4-9月期）累計の連結業績は、売上高が前年同期比0.8%増、営業利益が同84.0%減となった。期初会社計画を下回る格好となったが、将来の成長に向けたマーケティング費用等を前倒しで積み増したことが主因だ。グループ全体の顧客件数は2013年9月末で250万件（3月末245万件）と順調に拡大しているほか、「TLC会員サービス」加入件数も27万件と当初想定を上回るペースで推移。下期は需要期を迎えるガスを中心とした安定収益に加え、顧客基盤拡大による増益、新サービスの展開、合理化など収益改善に取り組むことにより、通期業績は売上高で前期比3.7%増、営業利益で同2.5%増と期初計画の達成を目指している。

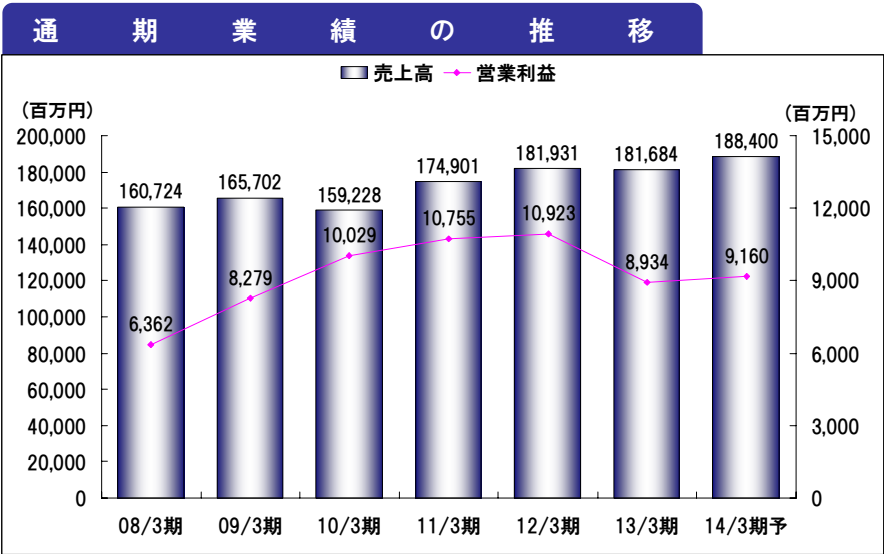
10月にはモバイル系ソフト開発で強みを持つテックファーム<3625>と資本業務提携を締結した。グループ内で展開するモバイル系サービスの拡充を進めていく。また、SIM付きタブレットサービス「Com Pad」を開始。MVNO（仮想移動体通信事業者）（注）として、タブレット端末を使った通信サービスを、現在83万件にのぼるブロードバンド回線ユーザー向けに販売していく。

2014年3月期は中期計画「Innovation Plan 2013（IP13）」の最終年度となる。業績面ではほぼ公表値を達成できる見通しであるほか、財務面では有利子負債の削減が想定以上に進む等体質改善が順調に進んでいる。2014年春に発表が予定されている次期中期計画では、現在、注力中のアクア事業や介護事業等の収益化が見込まれるほか、その内容が注目される。

（注）MVNO（Mobile Virtual Network Operator）：携帯電話などの無線通信インフラを他社から借り受けて、独自ブランドとしてサービスを提供している事業者のこと。

■Check Point

- ・2Qは注力事業への先行費用増加で減益
- ・「TLC会員サービス」加入件数は想定を上回るペースで推移
- ・通期は、顧客基盤拡大・新サービスの展開等により期初計画達成の見込み
- ・中期経営計画は財務面で想定以上の改善が進む



注) 11/3期以前はザ・トーカイの連結業績

■決算動向

2Qはマーケティング・販促費用の積み増しと前倒しで減益

(1) 2014年3月期の第2四半期累計決算

10月31日付で発表された2014年3月期の第2四半期（4-9月期）累計の連結業績は、売上高が前年同期比0.8%増の84,315百万円、営業利益が同84.0%減の411百万円、経常利益が同85.9%減の303百万円、四半期純損失が354百万円（前年同期は331百万円の利益）となった。

2014年3月期の第2四半期累計業績

(単位：百万円、円)

	13/3期2Q累計		14/3期2Q累計				前年比	計画比
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比			
売上高	83,610	-	85,400	84,315	-	0.8%	-1.3%	
売上原価	51,757	61.9%	-	53,567	63.5%	3.5%	-	
販管費	29,279	35.0%	-	30,337	36.0%	3.6%	-	
営業利益	2,573	3.1%	1,080	411	0.5%	-84.0%	-61.9%	
経常利益	2,155	2.6%	670	303	0.4%	-85.9%	-54.8%	
特別損益	-1,028	-	-	-242	-	-	-	
当期純利益	331	0.4%	-270	-354	-0.4%	-	-	
1株当たり配当金	6.0		6.0	6.0				



■決算動向

セグメント別業績

(単位：億円)

	13/3期 2Q累計	14/3期 2Q累計	増減額
セグメント別売上高			
ガス及び石油	426	418	-8
情報通信サービス	185	189	4
CATV	118	120	2
建築及び不動産	65	73	7
アクア	19	21	2
その他	22	22	0
合計	836	843	7
セグメント別営業利益			
ガス及び石油	18	12	-6
情報通信サービス	26	20	-7
CATV	8	9	1
建築及び不動産	1	2	2
アクア	-4	-13	-9
その他	-2	-1	0
調整額	-22	-24	-2
合計	26	4	-22

注) 数値は間接費用等配賦前ベース

営業利益が前年同期比で22億円の減益となったが、セグメント別で見ると、アクア事業で9億円、情報・通信事業で7億円、ガス・石油事業で6億円の減益となり、これら3事業の減益がそのまま全体の減益となったことがわかる。減益の主な要因としてはアクア事業の関東参入への初期ブランディング費用と、TLC会員サービスの上期前倒し費用が大きく影響した。また、期初会社計画比で7億円の減益となっているが、その内訳としてはTLC会員サービスの早期拡大に向けた販促費用の積み増しで2億円、アクア事業のマーケティング費用積み増しで2億円、LPガスの単位消費量減少で2億円等となっている。

なお、営業外収支が前年同期比で3億円改善しているが、このうち有利子負債の圧縮による金融収支の改善で1.5億円、貸倒引当金戻入額の計上により1.4億円の改善要因となった。また、特別損益は固定資産除却損の縮小や投資有価証券評価損が消滅したこと等で7.9億円の改善となった。

セグメント別の動向は以下の通りとなる。

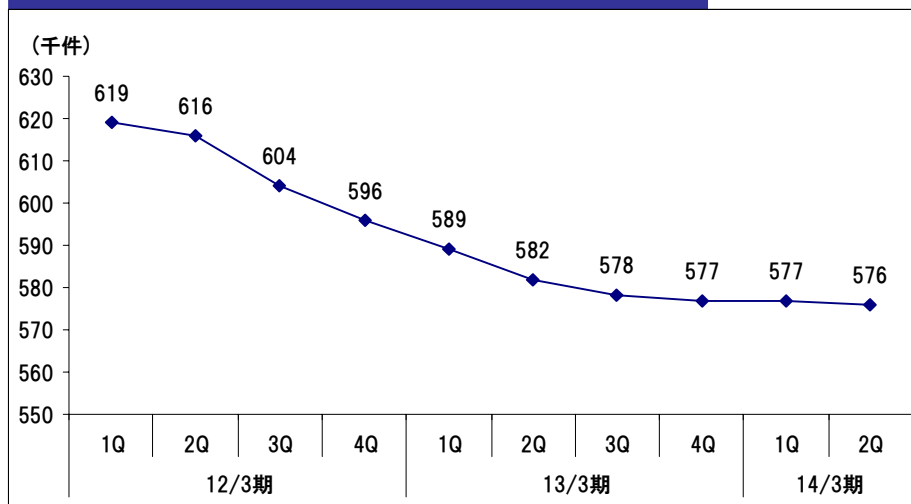
アクア事業は関東に本格進出、順調に顧客件数拡大

○ガス・石油セグメント

第2四半期累計期間の売上高は前年同期比8億円減少の418億円、営業利益は同6億円減少の12億円となった。競合他社との競争激化によって減少傾向が続いていたLPガスの顧客件数は、9月末で576千件と今年に入って下げ止まったものの、前年同期との比較ではマイナスとなっていること、また、今夏の猛暑の影響で契約当たりの消費量が若干減少したことが、売上高の減少につながった。また、営業利益に関しては減収に加えて、顧客の維持、囲い込みの費用を2億円ほど積み増したことで減益となっている。ただ、足元は顧客件数も前月比でプラスに転じる模様で、下期以降の顧客件数は前年同期比で横ばい、または若干のプラスに転じる可能性がある。

■決算動向

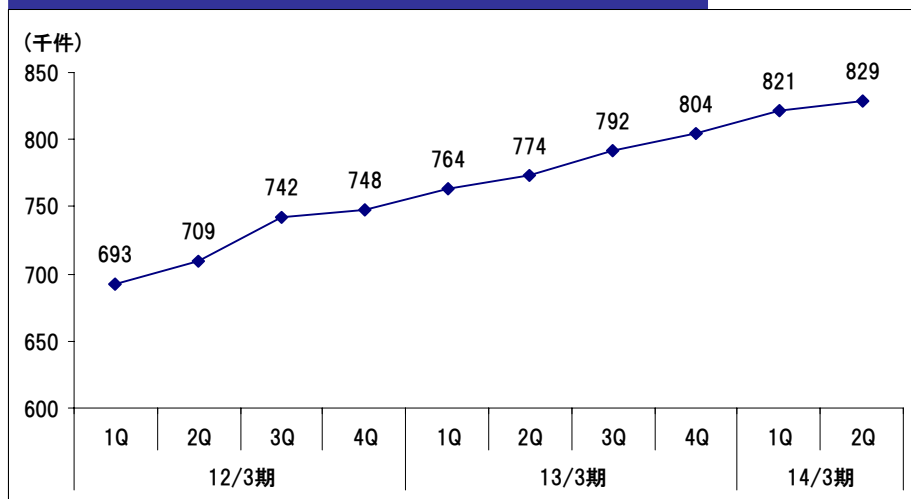
LP ガス 顧客 件 数 の 推 移



○情報・通信サービスセグメント

第2四半期累計期間の売上高は前年同期比4億円増の189億円、営業利益は同7億円減少の20億円となった。売上高の5割強を占めるブロードバンド事業（インターネット接続サービス事業）で、大手家電量販店における新規顧客獲得が順調に推移し、顧客件数で829千件と順調に拡大したが、この獲得費用が嵩んだことと一部家電量販店における顧客獲得コストの増加が響き、営業利益は減益となった。

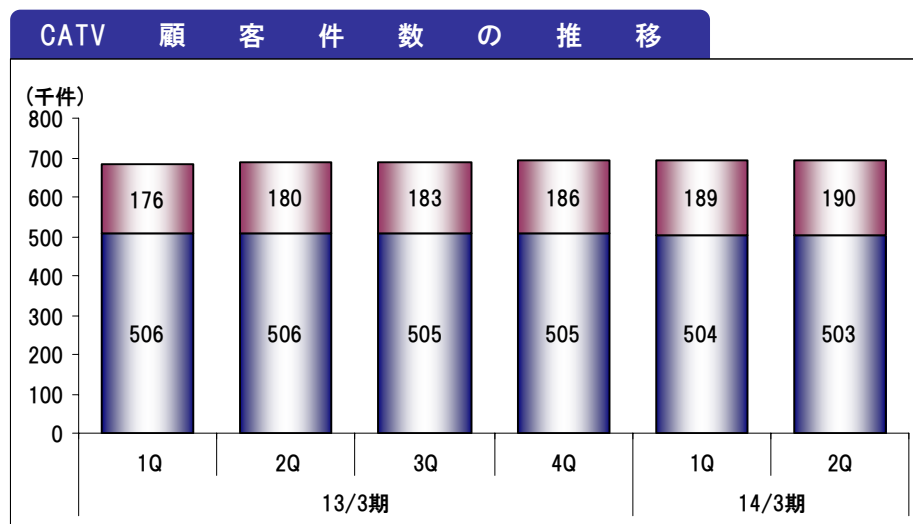
ブロードバンド 顧客 件 数 の 推 移



OCATVセグメント

第2四半期累計期間の売上高は前年同期比2億円増の120億円、営業利益は同1億円増の9億円と増収増益となった。同社グループ会社のCATV放送サービスエリア内で、大手通信事業者が放送サービスエリアを拡大したことが影響し、放送サービスの顧客件数は503千件と前年同期比で3千件減少したが、バンドル化の推進、長期継続約束割引サービスの導入による囲い込みを行ったことで、CATV通信サービスの顧客件数が190千件と前年同期比で10千件増加したことが、増収増益要因となった。

■決算動向



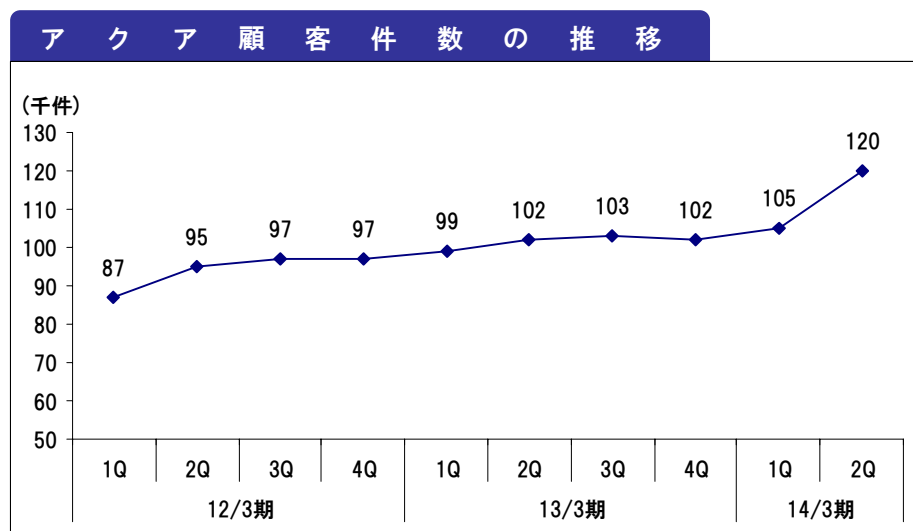
○建築・不動産セグメント

第2四半期累計期間の売上高は前年同期比7億円増の73億円、営業利益は同2億円増の2億円となった。戸建て住宅販売が好調に推移したことに加え、前期から本格スタートした総合リフォームサービス事業についても「TOKAI Will リフォーム」ブランドの浸透により、売上が好調に推移した。

○アクアセグメント

第2四半期累計期間の売上高は前年同期比2億円増の21億円と順調に拡大したが、今年5月より関東に本格進出し、マーケティング費用を積み増したことで、営業損失は13億円と前年同期の4億円から拡大する格好となった。第2四半期累計期間のマーケティング費用は前年同期比で7億円増加の10億円を費やしている。

関東進出にあたっては、使いきり型のワンウェイ方式でのサービス展開を図り、ブランド名を「うののん」に改めるとともに、イメージキャラクターとして「ドラえもん」を起用した。また、販売ルートとしては大型商業施設や家電量販店の店頭販売をメインに、LPガス直販ルートと両面から拡販を進めている。子育て主婦層に販売ターゲットを絞ったことが奏功して登録件数が当初の想定を1割上回り、9月末の顧客件数は120千件となった。このうち、関東での顧客件数は36千件で期首から14千件の増加となり、静岡でも80千件から84千件と順調に拡大している。なお、静岡エリアに関しては既に営業利益で黒字化している。



■決算動向

○その他セグメント

第2四半期累計期間の売上高は前年同期比横ばいの22億円、営業損失は若干縮小し1億円の損失となった。注力中の介護事業は8月に3施設目となる「リフレ清水村松（デイサービス施設）」を開設し順調に推移したほか、婚礼催事事業も婚礼数の増加で増収となった。一方で船舶修繕事業が受注先送りの影響で減収となり、事業全体としてはほぼ前年同期並みの水準にとどまった。

「TLC会員サービス」加入件数は想定を上回るペースで推移

(2) 「TLC会員サービス」加入状況と効果について

同社は現在グループで250万件にのぼるサービス加入件数を抱えているが、従来はグループ戦略として、これら複数のサービス間を相互連携し、加入を促進させるようなツールを持っていなかった。こうした課題を解決するために2012年12月から導入したのが「TLC会員サービス」だ。

同サービスに入会した会員には、電子マネーWAONを搭載したカード「TLC WAONカード」が発行され、利用サービスの状況に応じてTLCポイントが付与されることになる。同ポイントはWAONポイントに自動交換され、全国17万ヶ所（2013年9月末現在）のイオングループ店舗及びWAON加盟店での買い物で利用できるサービスとなる。また、グループ内の複数のサービスに加入すれば加算ポイントが付与される仕組みとなっており、割安感が増幅される格好となる。

加入件数は2013年3月末の11万件から9月末には27万件と当初想定を上回るペースで推移した。販促費用を第2四半期までに集中して3億円ほど投下したことが加入増につながっているとみられる。

TLC会員サービスを導入することによって得られる効果として、会員当たりの平均サービス加入数の増加と、解約の防止が挙げられる。実際、9月までのデータによれば、TLC会員の平均RGU（サービス契約数の合計）は1.4件と非会員の1.1件に対して高くなっている。また、会員加入後に追加でサービスを契約した件数は第2四半期累計期間で7千件となっており、非会員と比較して約8.4倍の開きとなり、会員になることでサービス契約数が増加する傾向にあることがわかった。

一方、解約の防止に関しては、TLC会員のサービス解約率が0.5%と、非会員の1.1%に対して半分以下という結果が得られた。TLC会員として囲い込むことで、自社グループサービスからの解約を防止することになり、ひいてはグループ全体の顧客件数の拡大につながっていくことになる。

有利子負債残高は今期末で861億円まで圧縮する見込み

(3) 財務状況について

2013年9月末の財務状況は表の通りとなっている。前期末との比較では総資産残高で93億円減少の1,683億円となっている。減少要因としては、売上債権が48億円、現預金が14億円、有形固定資産が16億円、のれんが13億円の減少となっている。一方、負債側では有利子負債（社債と借入金の合計）が29億円減少したほか、支払債務で20億円、その他流動負債で35億円の減少となっている。株主資本が9億円減少しているのは、期間損益が赤字だったことと、配当金支払い等によるものである。

■決算動向

全体的には引き続き、有利子負債の削減が進んでおり、財務体質の改善が進んでいることがわかる。同社では2014年3月末時点で、有利子負債残高を861億円まで圧縮する見込みで、自己資本比率では20.0%とさらに改善を進めていく計画となっている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期 2Q
流動資産	51,236	49,744	41,093	40,351	33,842
（現預金）	11,084	8,622	2,602	4,235	2,765
（在庫）	8,885	9,568	8,051	8,141	8,063
有形固定資産	107,778	110,613	110,207	106,602	104,923
無形固定資産	14,810	16,654	17,266	14,906	13,582
（のれん）	13,186	15,022	15,540	12,632	11,307
投資等	17,138	15,996	14,995	15,638	15,832
繰延資産	72	229	171	143	114
総資産	191,036	193,239	183,735	177,642	168,296
流動負債	96,682	89,783	85,179	82,563	80,719
固定負債	74,804	81,866	71,374	61,068	54,263
（有利子負債）	127,686	122,156	104,238	92,707	89,754
負債合計	171,487	171,650	156,553	143,631	134,983
株主資本	13,851	15,425	26,424	32,096	31,109
純資産合計	19,549	21,589	27,181	34,011	33,313
負債純資産合計	191,036	193,239	183,735	177,642	168,296
<安全性>					
流動比率（流動資産÷流動負債）	53.0%	55.4%	48.2%	48.9%	41.9%
自己資本比率（自己資本÷総資産）	7.2%	7.7%	14.3%	18.6%	19.3%
D/Eレシオ（有利子負債÷自己資本）	921.9%	791.9%	394.5%	288.8%	288.5%
<収益性>					
ROA（営業利益÷期末総資産）	5.2%	5.6%	5.9%	5.0%	-
ROE（純利益÷期末自己資本）	22.2%	14.0%	10.3%	9.6%	-
売上高営業利益率	6.3%	6.1%	6.0%	4.9%	0.5%

注1) 11/3期以前はザ・トーカイの連結業績

注2) 有利子負債は社債と借入金の合計額

下期はグループ横断の合理化推進と新サービスの投入に注力

(4) 2014年3月期の見通し

2014年3月期の会社側連結業績見通しは、売上高が前期比3.7%増の188,400百万円、営業利益が同2.5%増の9,160百万円、経常利益が同3.8%増の8,370百万円、当期純利益が同14.4%増の3,530百万円と期初会社計画を維持している。第2四半期累計期間における計画未達分のうち2億円は費用の前倒し計上によるもので、通期計画に対する影響はない。アクア事業の先行費用2億円とLPガス単位消費量の減少による2億円の未達分を下期に挽回する方策として、会社側ではグループ横断の合理化推進と新サービスの投入効果で期初計画を達成できるとみている。

同社では今下期以降の新たな取り組みとして、以下の4点を挙げている。

- ・ SIM付きタブレット通信サービス「Com Pad」の開始
- ・ プライベートクラウドサービス「Pracla（プラクラ）」の販売
- ・ テックファームとの資本業務提携による協業
- ・ 人材派遣サービスへの展開



■決算動向

(注) SIM (Subscriber Identity Module)・・・電話番号を特定するための固有のID番号が記録されたICカードのこと

○SIM付きタブレット通信サービス

このうち、今期の業績へのインパクトがあるものとしては「Com Pad」が挙げられる。同サービスはタブレット端末にSIM（注）を組み込んだ形でユーザーに提供するもので、同サービスの加入者は初期費用5,250円、月額費用2,280円（3年目以降は945円）で、同社プロバイダメールアドレス付きのワイヤレス通信サービスを利用できることになる。このような低価格SIMによるサービスは、昨今注目を集めており、本格的な普及期を迎えている。販売ターゲットは、83万件ある自社のISPユーザーのほかCATV通信ユーザー等のライトユーザーを想定している。サービス開始時期は2013年12月20日からを予定している。

○プライベートクラウドサービス

また、プライベートクラウドサービスの「Pracla」は、台湾で官民共同開発されたクラウドサービスを日本に導入したものとなる。7月からトライアルサービスを開始していたもので、この11月から本格的に販売を開始している。同サービスの特徴は、プライベートクラウドとしての高いセキュリティ性を持ちながら、業界で最安値水準のサービス料金を実現したことにある。子会社のTOKAIコミュニケーションズ（以下、TOKAI COM）が国内総代理店となり、地域のデータセンター事業者17社に卸売販売する形態となる。顧客層は中堅企業をターゲットにして、TOKAI COMを含め18社のデータセンター事業者（地域電力系、ガス系事業者等）で拡販を進めていく格好だ。収益への寄与は来期以降とみられる。

○テックファームとの協業について

10月に子会社のTOKAI COMと業務資本提携を結んだテックファームとの協業に関しては、今後、BtoB、BtoCと幅広い分野において、シナジーが期待できるものとして注目される。テックファームはモバイル系のシステム開発で高い実績と技術力を持つ会社であり、TOKAI COMの事業としては強化したい部分であったためだ。テックファームの開発力を使って、フロントオフィス（営業・販売関連部署）分野で導入されるモバイル技術を使った業務システムのソリューション提案が可能となるほか、BtoC分野でも携帯端末を使った様々なサービスの開発が今後出てくるものと思われ、同社サービスでの顧客開拓に貢献しよう。

○人材派遣サービスへの展開

同社はグループ会社の間接部門業務の集約化を進めるために、2012年4月にTOKAIホールディングス内に「SSC本部（シェアードサービスセンター）」を設置し、コスト削減と効率化に取り組んできた。SSC本部の設置によって一定の成果は上げてきたが、更なるコスト削減を進めるため、2013年10月にSSC本部を分社化し、TOKAIマネジメントサービスとして新たに設立した。最初のミッションとして、現在、グループで600名ほど勤務している派遣社員のうち300名を自社に集約化し、1億円弱のコスト削減を目指していく。実施時期は2014年4月以降となる。また、将来的にはグループ外への人材派遣も視野に入れている。そのために、11月に静岡県で人材派遣を展開するマックスフィールズと合弁会社TOKAIヒューマンリソースエボルを設立し（出資比率39%）、人材派遣業務を共同で推進していく方針だ。

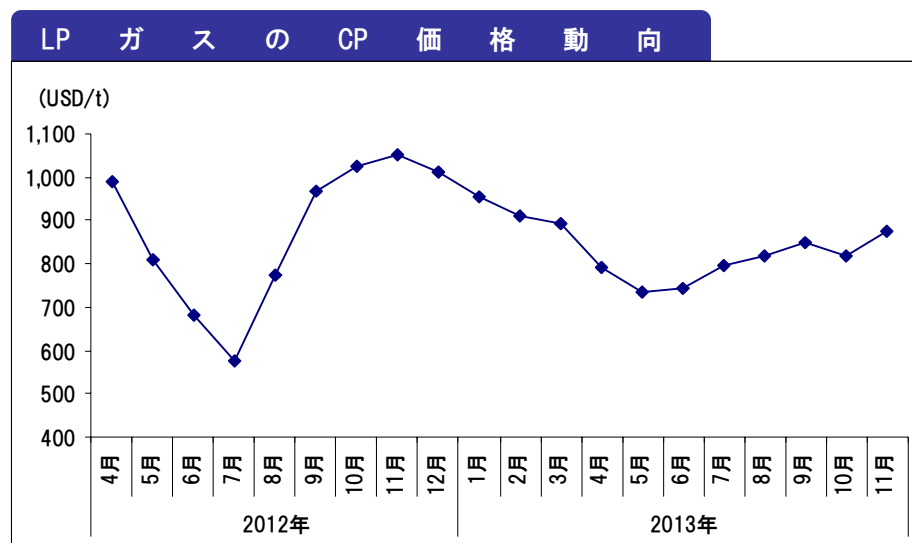
なお、主要事業部門における通期の見通しに関しては、以下の通りとなる。

■決算動向

アクア事業、介護事業は2016年3月期の黒字化を見込む

○ガス・石油セグメント

ガス・石油事業の会社計画は、売上高で前期比5億円増の950億円を見込んでいる。このうち主力のLPガス事業については、更なるコスト削減や業務の効率化に取り組み、収益性の維持を図るとしている。ガス販売量に関しては、冬の気温次第だが、今冬は例年よりも平均気温は低くなるとの長期予報も出ており、下期にかけて販売量の回復が期待される。また、前述したように顧客件数も下げ止まりから、若干プラスに転じていることもプラス材料となる。一方で、LPガスの仕入価格が直近で上昇傾向となっているのは懸念材料となる。同価格はサウジアラビアの国営石油会社サウジアラムコ社が毎月決定する通告価格（CP：Contract Price）に連動する。このCPが前年高騰した反動で今期は下落する見込みであったが、為替の円安進展もあって、今後上昇する可能性が出てきている。同社においては、仕入価格の上昇分については、販売価格に転嫁しやすいためさほど影響は出ないが、販売価格が上昇すると、節約指向が高まり販売量が伸び悩むといったケースも考えられるだけに、今後の価格動向は、気候変動も含めて注意して見ておく必要がある。



出所：日本LPガス協会

CP：サウジアラムコ社の通告価格

○情報・通信サービスセグメント

情報・通信サービス事業の会社計画は、売上高で前期比9億円増の394億円を見込んでいる。売上高は顧客件数が計画を上回るペースで拡大していることから増額余地があるとみられる。「Com Pad」のサービス開始もプラスに寄与しよう。一方、利益面では顧客獲得費用の増加等もあり、ほぼ計画通りに着地しそうだ。

○CATVセグメント

CATVセグメントの会社計画は、売上高で前期比横ばいの238億円を見込んでいる。第2四半期までほぼ計画通りのペースで推移しており、通期も同様の傾向となりそうだ。

■決算動向

○建築及び不動産セグメント

建築及び不動産セグメントの会社計画は、売上高で前期比41億円増の199億円を見込む。今期は消費税引き上げ前の駆け込み需要で不動産販売が好調に推移するほか、マンションの販売や総合リフォーム事業も好調持続が見込まれる。

○アクアセグメント

アクア事業に関しては引き続き関東エリアでの積極拡販を進めるが、販促費用は一巡するため、下期の赤字幅が縮小する見通しだ。2014年3月末の顧客件数は130千件、売上高は前期比10億円増の48億円を見込んでいる。

なお、アクア事業の黒字化の目途としては2016年3月期を目途としている。黒字となる顧客件数としては200千件弱を想定している。このうち関東エリアを主とするワンウェイサービスで83千件を見込んでおり、現在の潜在需要から考えると十分可能な水準と同社ではみている。商品の競争力としては、富士山麓で採れるミネラル成分豊富な天然水を用いており子育て主婦層に安心・安全を訴求していくこと、ワンウェイ方式の天然水としては業界最安値水準であること、等を前面に出していく。

○その他セグメント

その他事業の会社計画は、売上高で前期比1億円増の55億円を見込んでいる。介護事業に関しては、デイサービスやショートステイ施設に加えて、今後は介護付き有料老人ホーム等にも展開していく計画となっている。きめ細かなサービスを差別化要素として、今後も積極的な事業展開を進めていく方針だ。施設数としては、今期の3施設から2019年3月期には16施設まで拡大する目標を立てている。黒字化の時期としてはアクア事業と同様2016年3月期を目途としている。

セグメント別売上高見通し

(単位：億円)

	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期予	増減額
ガス及び石油	957	983	983	998	15
情報通信サービス	347	379	385	394	9
CATV	226	243	238	238	0
建築及び不動産	149	159	158	199	41
その他	69	55	54	55	1
合計	1,749	1,819	1,817	1,884	67

注1) 11/3期はザ・トーカイの連結業績

注2) アクアはガス及び石油に含む

サービス別顧客件数見通し

(単位：千件)

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期予
ガス (LPガス、都市ガス)	679	674	648	629	635
LPガス	627	622	596	577	582
都市ガス	52	52	52	53	53
セキュリティ	22	21	20	20	20
アクア	57	71	97	102	130
情報通信 (固定・無線)	614	684	758	816	836
ブロードバンド	604	673	748	804	824
情報通信 (モバイル)	145	171	193	213	228
CATV	685	740	722	691	698
CATV放送	521	562	542	505	508
CATV通信	164	178	180	186	190
合計	2,190	2,343	2,415	2,445	2,521

注1) 11/3期以前はザ・トーカイの連結数値

注2) 合計値はFTTH (ISP) とCATV通信 (キャリア) 等の重複を除く

■中期計画

中期経営計画は財務面で想定以上の改善が進む

同社は、経営ビジョンとして「Total Life Concierge」＝「暮らしの総合サービス」で日本を代表する企業として成長拡大していくことを目指している。そうしたなかで、2014年3月期を最終年度とする中期経営計画「Innovation Plan 2013」（IP13）は、2012年5月の修正公表値に対して、損益面では売上高を除いてほぼ達成できる見通しで、財務面に関しては前述した通り、想定以上の改善が進んでいる。

次期中期経営計画は、2014年春に発表される予定となっており、現在、注力中のアクア事業や介護事業等の収益化が見込まれるほか、その内容が注目されよう。

中期経営計画（IP13）の進捗状況

（単位：億円）

	12/3期～14/3期累計額		
	2011年5月 公表値	2012年5月 公表値	予想
売上高	5,738	5,659	5,520
営業利益	339	276	290
経常利益	276	240	263
当期純利益	103	80	93
フリーキャッシュフロー	429	471	473

（単位：億円）

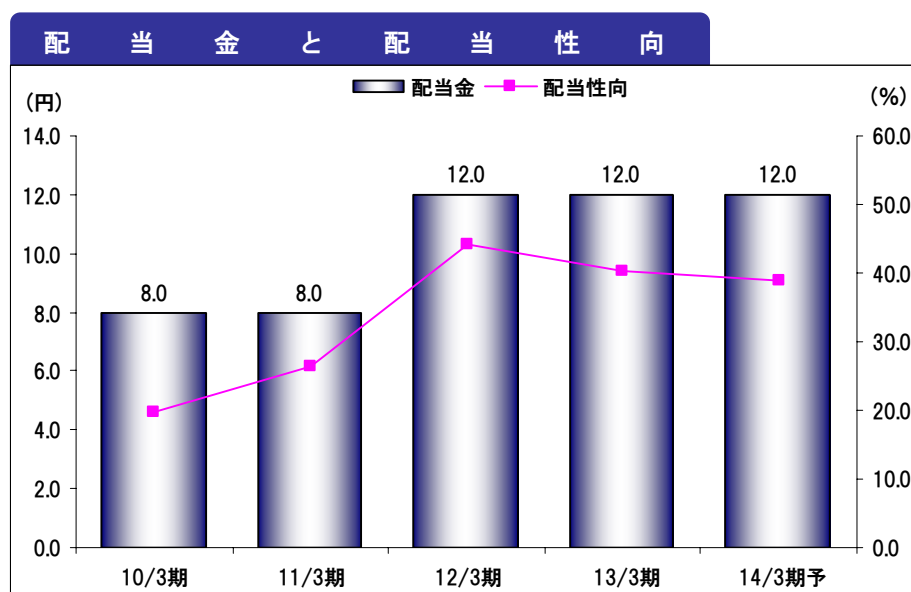
	2014年3月末		
	2011年5月 公表値	2012年5月 公表値	予想
有利子負債残高	996	909	861
自己資本比率（％）	17.5%	16.7%	20.0%
ROA（％）	2.5%	1.6%	2.0%

■株主還元策

配当性向40%をベースとした若干の増配に期待

株主還元策として、配当金に関しては安定配当を基本方針としているが、持株会社体制移行後2期間の実績配当性向が40%を超えており、2014年3月期も会社計画並みの業績を達成すれば、配当性向40%をベースに若干の増配が期待されよう。また、株主優待としても引き続き単元株当たり1,750円相当のアクア商品（うるのん「富士の天然水」等）、または500円相当のQuoカード、1,000円相当のお食事券、1,000円相当のグループ総合会員サービス「TLC会員サービス」のポイントのいずれかを3月末と9月末の年2回贈呈する。現在の株価水準で見た総合利回りでは14%超となる計算（アクア商品を選択した場合）で、魅力的な水準と言えよう。

■株主還元策



注) 11/3期以前はザ・トーカイの連結数値

株主優待

	100～999株	1,000～4,999株	5,000株以上
A コース アクア商品 「うるのん 天然水」500ml ボトル OR 飲料水宅配サービス「おいしい水の宅配便」 「うるのん」の全商品 120ボトル	1,750円相当 ×12本 OR ×1本	3,500円相当 ×24本 OR ×2本	7,000円相当 ×48本 OR ×4本
B コース QUOカード 	500円分	1,500円分	2,500円分
C コース ヴォーシエル お食事券 	1,000円分	3,000円分	5,000円分
D コース グループ会員サービス TLCポイント NEW http://tlc.tokai.jp/ 	1,000円分	2,000円分	4,000円分

A
B
C
D

のいずれか1つ

さらに、各コース共通で

グランディエール プクレーカイ、
 プケ東海三島、プケ東海御殿場共通
婚礼10% 割引券
 (割引上限10万円)

AND

ヴォーシエル
お食事20% 割引券
 (12枚つづり)

出所：会社資料より引用

損益計算書

(単位：百万円、%)

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期予
売上高	159,228	174,901	181,931	181,684	188,400
(対前期比)	-3.9	9.8	4.0	-0.1	3.7
売上原価	95,880	107,455	112,393	112,875	-
(対売上比)	60.2	61.4	61.8	62.1	-
販管費	53,317	56,690	58,614	59,874	-
(対売上比)	33.5	32.4	32.2	33.0	-
営業利益	10,029	10,755	10,923	8,934	9,160
(対前期比)	21.1	7.2	1.6	-18.2	2.5
(対売上比)	6.3	6.1	6.0	4.9	4.9
営業外収益	3,266	973	1,095	983	-
受取利息・配当金	213	200	152	164	-
その他	3,053	773	943	819	-
営業外費用	2,472	2,240	2,200	1,852	-
支払利息・割引料	2,064	2,075	1,816	1,434	-
その他	408	165	384	418	-
経常利益	10,822	9,489	9,818	8,065	8,370
(対前期比)	-	-12.3	3.5	-17.9	3.8
(対売上比)	6.8	5.4	5.4	4.4	4.4
特別利益	130	265	270	59	-
特別損失	2,317	3,533	2,626	1,954	-
税引前利益	8,635	6,221	7,463	6,170	-
(対前期比)	-	-28.0	20.0	-17.3	-
(対売上比)	5.4	3.6	4.1	3.4	-
法人税等	4,546	3,015	4,695	3,073	-
(実効税率)	52.6	48.5	62.9	49.8	-
少数株主利益	1,008	1,054	52	11	-
当期純利益	3,080	2,152	2,715	3,085	3,530
(対前期比)	-	-30.1	26.2	13.6	14.4
(対売上比)	1.9	1.2	1.5	1.7	1.9
発行済株式数(千株)	70,623	70,586	99,935	114,408	114,408
1株当り利益(円)	43.5	30.5	27.2	29.9	30.9
1株当り配当(円)	8.0	8.0	12.0	12.0	12.0
1株当り純資産(円)	195.4	210.8	262.9	289.3	-
配当性向(%)	18.4	26.2	44.2	40.2	38.9

注) 11/3期以前はザ・トーカイの連結業績

ディスクレマー（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・大阪証券取引所・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、株式会社大阪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・表示したものです。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、企業との面会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