

|| 企業調査レポート ||

TOKAI ホールディングス

3167 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 8 月 31 日 (金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 3 月期第 1 四半期業績	01
2. 再生可能エネルギー事業開始に向けた検討を開始	01
3. 2019 年 3 月期業績見通し	01
4. 中期経営計画 (IP20)	02
5. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2019 年 3 月期第 1 四半期の業績概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
■ 今後の見通し	07
1. 再生可能エネルギー事業の取り組みについて	07
2. 2019 年 3 月期の業績見通し	08
3. 中期経営計画について	09
■ 株主還元策	11
■ 情報セキュリティ対策	12

■ 要約

2019 年 3 月期第 1 四半期業績は 2 期ぶりの過去最高益更新に向けて順調な滑り出し

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」を展開しており、「Total Life Concierge」（暮らしの総合サービス）構想※を掲げて事業を拡大中。2018 年 3 月期よりスタートした中期経営計画「Innovation Plan 2020“JUMP”」（以下、IP20）では、M&A やアライアンス等を活用した積極投資により高成長を実現する方針を打ち出している。

※ Total Life Concierge 構想：暮らしに関わるあらゆるサービスをワンコントラクト、ワンストップ、ワンコールセンターで提供し、顧客やその先の地域・社会・地球環境とのつながりを深めながら、人々の豊かな生活や地域社会の発展、地球環境保全に貢献する企業を目指している。

1. 2019 年 3 月期第 1 四半期業績

2019 年 3 月期第 1 四半期（2018 年 4 月 - 6 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 4.8% 増の 44,553 百万円、営業利益で同 11.0% 増の 2,390 百万円となった。CATV 事業が M&A 効果もあり同 17.2% 増収となったほか、建築・不動産事業、アクア事業が 2 ケタ増収と好調に推移した。利益面では、LP ガス事業が高気温による単位（顧客）当たり販売量の減少で減益となったものの、CATV 事業、建築・不動産事業、アクア事業が 2 ケタ増益となり、利益のけん引役となった。また、社内予算比でも、営業利益で 1 億円強上回るなど順調な滑り出しとなっている。2019 年 3 月期第 1 四半期末のグループ顧客件数は 2,883 千件となり、前年同期比で 313 千件増、前期末比で 7 千件と順調に拡大している。

2. 再生可能エネルギー事業開始に向けた検討を開始

2018 年 8 月 13 日付で同社は、新電力会社のみんな電力（株）と資本業務提携を締結し、再生可能エネルギー由来の電力販売等を行う 100% 子会社を 2019 年 4 月に設立し、事業化に向けた検討に着手したことを発表した。2019 年以降、電力の固定価格買取制度による買取期間が終了する太陽光発電設備の電力を買い取り、新設する子会社で販売していく。まずは静岡県内の法人・個人、公共施設向けなどへ販売し、その後、同社がサービスエリアとする地域へと販売エリアを拡大していく予定にしている。また、再生可能エネルギー由来の電力販売を全国のガス事業者や CATV 事業者とのアライアンス施策として積極的に活用していくことも考えている。

3. 2019 年 3 月期業績見通し

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.1% 増の 195,600 百万円、営業利益で同 27.2% 増の 13,960 百万円と 2 期ぶりの過去最高益更新を目指す。前期比で約 30 億円の増益となるが、内訳としては顧客件数の増加による増収効果で 21 億円、前期に実施した先行コストの減少で 8 億円の増益要因となる。グループ顧客件数は M&A も進めながら、前期末比 65 千件増の 2,941 千件を見込んでいる。利益面では、LP ガス事業が高気温による単位当たり販売量の減少、並びに仕入価格の上昇により下振れする可能性があるものの、CATV 事業を中心にその他事業の拡大でカバーできると弊社では見ている。

要約

4. 中期経営計画 (IP20)

中期経営計画(IP20)では2021年3月期に売上高で3,393億円、営業利益で225億円を目標として掲げている。グループ顧客件数を4,320千件以上(2018年3月末比1.5倍)に拡大していくほか、顧客のクロスセル率を現在の約7%から20%に引き上げることで、1顧客当たり収益も拡大していく戦略だ。目標達成のために、今後積極的にM&Aを活用していく方針だ

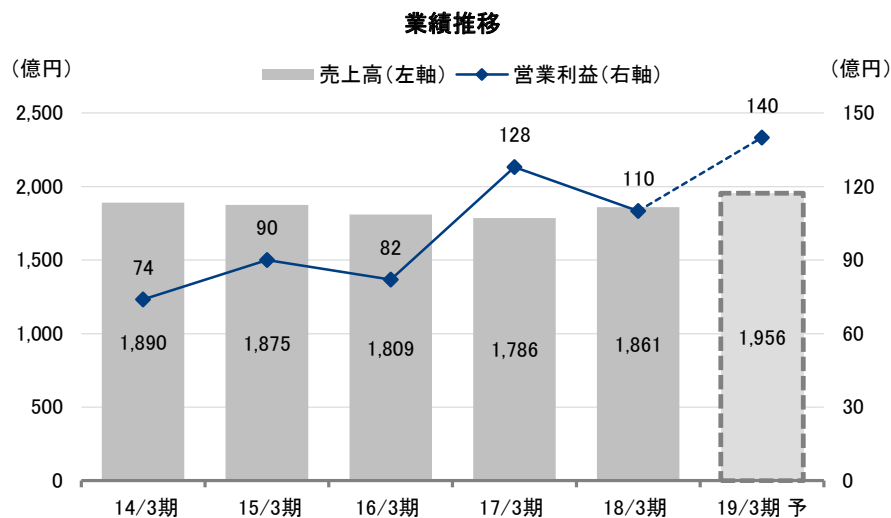
5. 株主還元策

株主還元については、継続的かつ安定的な還元を維持していく方針に変わりはない。2019年3月期の1株当たり配当金は28.0円(配当性向46.3%)と前期比横ばい見込みだが、今後も配当性向40~50%を目安に収益動向や資金需要を勘案しながら配当を実施していく。株主優待ではアクア商品やQUOカード、1,000円相当の「TLC会員サービス」のポイントなどから1つを3月末、9月末の株主に贈呈している。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(2018年8月16日終値1,036円)で試算すると4~7%※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。

Key Points

- ・再生可能エネルギー事業分野への参入を本格検討
- ・2019年3月期は顧客基盤拡大による増収効果とコスト削減により、2期ぶりに過去最高益を更新する見通し
- ・2021年3月期にグループ顧客件数で432万件超、連結営業利益で225億円を目指すため、25件のM&A案件を検討中



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2019年3月期第1四半期はCATV事業、 建築・不動産事業が好調で社内予算を上回る増益に

1. 2019年3月期第1四半期の業績概要

2019年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比4.8%増の44,553百万円、営業利益が同11.0%増の2,390百万円、経常利益が同12.9%増の2,487百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同21.2%増の1,432百万円となった。第1四半期末のグループ顧客件数がM&Aの効果もあって前年同期末比313千件増の2,883千件（前期末比7千件増）と順調に拡大し、増収増益要因となった。

事業セグメント別※で見ると、ガス・石油事業、情報・通信サービス事業が前年同期比で増収減益となったものの、CATV事業、建築・不動産事業、アクア事業がそれぞれ2ケタ増収増益と好調に推移し、なかでもCATV事業が全体のけん引役となった。また、社内予算比ではガス・石油事業が顧客当たり販売量の減少で下振れたものの、CATV事業や建築・不動産事業が想定以上の増益となったことで、営業利益では1.5億円程度上振れて着地したものと見られる。

※セグメント利益は、間接費用等配賦前営業利益となり、決算短信とは算出方法が異なる

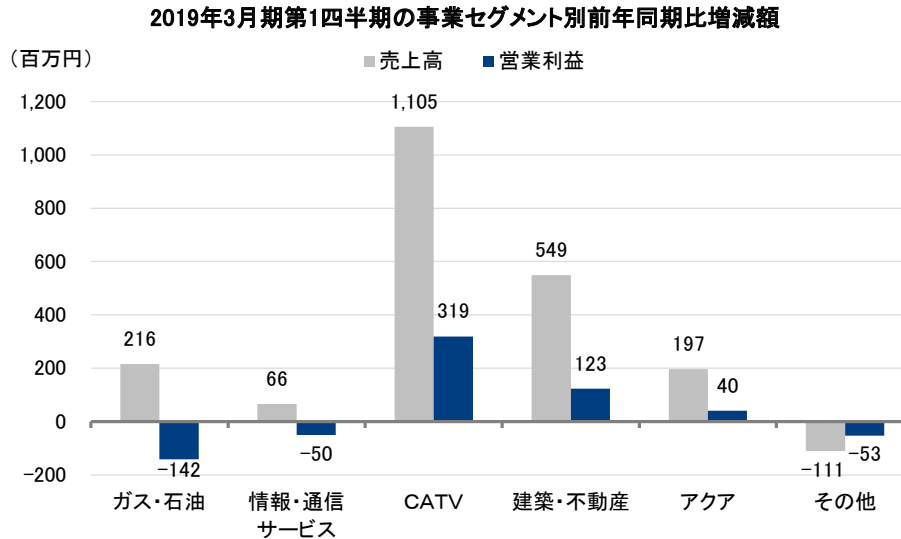
2019年3月期第1四半期連結業績

(単位：百万円)

	18/3期1Q		19/3期1Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	42,531	-	44,553	-	4.8%
売上原価	24,897	58.5%	26,587	59.7%	6.8%
販管費	15,481	36.4%	15,575	35.0%	0.6%
営業利益	2,152	5.1%	2,390	5.4%	11.0%
経常利益	2,204	5.2%	2,487	5.6%	12.9%
特別損益	-255	-	-136	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,182	2.8%	1,432	3.2%	21.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



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

CATV 事業が 2 ケタ増収増益と好調に推移

2. 事業セグメント別動向

セグメント別売上高・営業利益

売上高 (単位：百万円)

	16/3 期 1 Q	17/3 期 1 Q	18/3 期 1 Q	19/3 期 1 Q	前年同期比
ガス及び石油	20,288	17,479	17,392	17,608	1.2%
情報及び通信サービス	9,826	11,780	12,447	12,513	0.5%
CATV	6,074	6,241	6,406	7,511	17.2%
建築及び不動産	4,012	3,414	3,617	4,166	15.2%
アクア	1,320	1,424	1,456	1,653	13.5%
その他	1,149	1,277	1,211	1,100	-9.1%
合計	42,672	41,618	42,531	44,553	4.8%

営業利益 (単位：百万円)

	16/3 期 1 Q	17/3 期 1 Q	18/3 期 1 Q	19/3 期 1 Q	前年同期比
ガス及び石油	1,865	2,197	1,324	1,182	-10.7%
情報及び通信サービス	691	913	774	724	-6.5%
CATV	498	717	875	1,194	36.5%
建築及び不動産	63	81	90	213	136.7%
アクア	-227	19	56	96	71.4%
その他・調整額	-1,182	-1,060	-969	-1,022	-
合計	1,708	2,870	2,152	2,390	11.0%

※数値は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス | 2018年8月31日(金)
 3167 東証1部 | <http://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	16/3 期 1Q 末	17/3 期 1Q 末	18/3 期 1Q 末	19/3 期 1Q 末	前年同期比 増減数
ガス (LP ガス・都市ガス)	625	634	645	664	19
LP ガス	572	580	591	610	19
都市ガス	53	54	54	55	1
情報通信	1,095	1,081	1,057	1,035	-22
従来型 ISP 等	802	595	507	451	-56
光コラボ	58	251	310	327	17
LIBMO	-	-	8	32	24
モバイル	235	235	232	225	-7
CATV	692	716	738	1,039	301
CATV 放送	492	501	510	778	268
CATV 通信	200	215	229	261	32
アクア	130	134	138	151	13
セキュリティ	18	17	17	17	0
グループ合計顧客件数	2,537	2,557	2,570	2,883	313
(TLC 会員数)	417	515	613	731	118
(TLC 会員率)	16.4%	20.1%	23.9%	25.4%	1.5pt

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：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(1) ガス及び石油事業

ガス及び石油事業の売上高は前年同期比 1.2% 増の 17,608 百万円、営業利益は同 10.7% 減の 1,182 百万円となった。このうち、LP ガス事業については既存エリアでの顧客獲得・解約防止に加え新規エリアでの顧客開拓が順調に進んだことで、顧客件数は前年同期末比 19 千件増の 610 千件となった。前年同期よりも気温が高く推移したことにより、家庭向けの単位当たり販売量が減少したものの、原料価格の値上がりに伴う販売価格の上昇等により、売上高は前年同期 0.4% 増の 14,737 百万円と若干ながら増収となった。一般的に気温が 1℃ 高いと家庭のガス消費量は 3% 減少すると言われており、2019 年 3 月期第 1 四半期に関しては平均気温で 1.6℃ 高く推移し、単位当たり販売量が 5% 程度減少したと見られる。一方、都市ガス事業については顧客件数が前年同期比で 1 千件増の 55 千件となり、原料費調整制度による販売単価の上昇等により、売上高は同 5.8% 増の 2,871 百万円となった。

営業利益の減益要因は、単位当たり販売量の減少が主因となっている。また、LP ガスの新規販売エリアとして 2018 年 6 月に福岡県に「九州営業所」を開設し、営業を開始している。九州エリアでは建物管理サポート事業、工業ガス事業、アクア事業を展開しており、新たに LP ガス事業で顧客開拓を進めていくことになる。

業績動向

(2) 情報及び通信サービス事業

情報及び通信サービス事業の売上高は前年同期比 0.5% 増の 12,513 百万円、営業利益は同 6.5% 減の 724 百万円となった。このうち、コンシューマー向け事業に関しては、月額収入が高い光コラボの顧客件数が前年同期末比 17 千件増の 327 千件と増加したものの、大手携帯キャリアとの競争激化により従来型 ISP サービス等の顧客件数が同 56 千件減の 451 千件と減少したことにより、売上高は前年同期比 1.2% 減の 7,777 百万円となった。同社では格安スマートフォン「LIBMO」とのセット販売により割安感を打ち出すことで大手携帯キャリアと対抗したものの、減少傾向に歯止めは掛からなかった。なお、「LIBMO」に関しては顧客件数が前年同期末比 24 千件増の 32 千件となった。

一方、法人向け事業の売上高は前年同期比 3.5% 増の 4,736 百万円と堅調に推移した。クラウドサービス市場の拡大を背景としてデータ通信サービスが伸長したほか、システム受託開発についても増収となった。ただ、いずれも前期と比較すると伸び率は鈍化している。

営業利益に関しては、コンシューマー向け、法人向けともに減益となった。NTT 接続料が 2018 年春より値上がりし、原価率が上昇したことが減益要因となっている。ただ、減益幅としてはほぼ会社計画どおりの水準となっている。

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 17.2% 増の 7,511 百万円、営業利益は同 36.5% 増の 1,194 百万円と、主要 3 事業の中では唯一、増収増益となった。2018 年 3 月期には第 2 四半期に東京ベイネットワーク（株）、第 4 四半期に（株）テレビ津山をそれぞれ子会社化したことで 273 千件（放送 254 千件、通信 18 千件）の顧客件数を獲得したほか、既存エリアでの顧客件数も着実に伸びたことが増収増益要因となっている。2019 年 3 月期第 1 四半期末の顧客件数は前年同期末比で 301 千件増の 1,039 千件となっている（うち放送 268 千件増、通信 32 千件増）。

営業利益率が前年同期の 13.7% から 15.9% に上昇したが、これは既存エリアにおいて放送と通信のセット契約率が上昇し、顧客当たり収益の増加していること、並びに償却費等の減少傾向が続いていることが要因となっている。

(4) 建築及び不動産事業

建築及び不動産事業の売上高は前年同期比 15.2% 増の 4,166 百万円、営業利益は同 136.7% 増の 213 百万円となった。増収要因は、リフォーム事業や建物工事の案件増加によるもの。特に、リフォーム事業では静岡エリアの営業体制を強化した効果がでている。営業利益に関しては、リフォーム事業の増収効果が増益要因の大半を占めている。

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 13.5% 増の 1,653 百万円、営業利益は同 71.4% 増の 96 百万円となった。大型商業施設等での顧客獲得に積極的に取り組んだことで、2019 年 3 月期第 1 四半期末の顧客件数が前年同期末比 13 千件増の 151 千件に拡大したことが増収増益要因となった。

(6) その他・調整額

その他の事業の売上高は前年同期比 9.1% 減の 1,100 百万円となった。内訳を見ると、介護事業は施設の利用者数増加に伴い同 6.5% 増の 261 百万円となり、営業損益も改善した。婚礼催事事業については、婚礼挙式組数が減少し、売上高は前年同期比 11.6% 減の 336 百万円に、また、造船事業も船舶修繕の工事が減少したことにより同 17.2% 減の 325 百万円とそれぞれ 2 ケタ減収となり、営業利益も減益となった。なお、内部調整額も含めた営業損失は 1,022 百万円（前年同期は 969 百万円の損失）となっている。

■ 今後の見通し

再生可能エネルギー事業を 2019 年 4 月より子会社を設立して始動

1. 再生可能エネルギー事業の取り組みについて

2018 年 8 月 13 日付で同社は、新電力会社のみんな電力と資本業務提携を締結し、再生可能エネルギー由来の電力販売等を行う 100% 子会社を 2019 年 4 月に設立し、事業化に向けた検討に着手したことを発表した。2019 年以降、電力の固定価格買取制度（FIT）による買取期間が終了する太陽光発電設備の電力を買い取り、新設する子会社で販売していくことになる。実際の販売はグループ会社や地域の工務店などの代理店も活用していく。

まずは静岡県内の法人・個人、公共施設向けなどへ販売し、その後、同社の CATV 等のサービスエリアに販売エリアを拡大していく予定にしている。また、再生可能エネルギー由来の電力販売を全国のガス事業者や CATV 事業者とのアライアンス施策として積極的に活用するなど、M&A のフック役としての役割にも期待している。

みんな電力の特徴は自社の電力取引プラットフォームにブロックチェーン技術を実装し、電源由来証明（どの電源の電力を購入したのかの証明）の発行や、個人・企業間での電力直接取引など先進的なサービスを実現可能にしていることにある。特に、電源由来の証明に関しては環境意識の高い法人・個人向けに需要があると見られる。ここ最近では ESG（環境・社会・ガバナンス）に対する取組みを強化する企業が増えてきており、RE100 加盟企業[※]等の環境意識の高い法人や自治体向けに再生可能エネルギー比率 100% のプレミアムプランのメニュー化も検討していくとしている。具体的な事業計画の発表は 2018 年 11 月に予定している。

[※] RE100：使用する電力の 100% を再生可能エネルギーにより発電された電力にすることに取り組んでいる企業が加盟している国際的な企業連合。2018 年 5 月時点で世界 132 社が加盟しており、日本ではリコー <7752> やイオン <8267>、アスクル <2678> など 7 社が加盟している。

今後の見通し

2019年3月期業績はCATV事業等の好調持続で 2期ぶりに過去最高益を更新する見通し

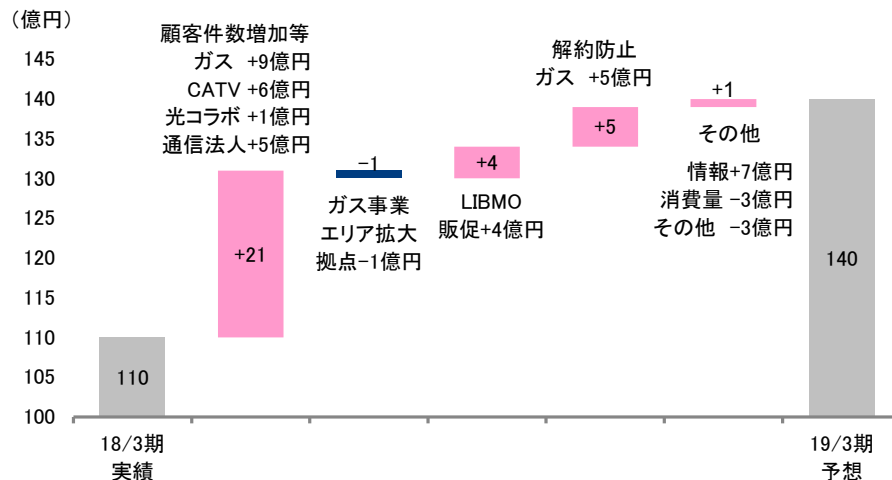
2. 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.1%増の195,600百万円、営業利益が同27.2%増の13,960百万円、経常利益が同24.0%増の13,880百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.6%増の7,920百万円と期初計画を据え置いている。売上高は2期連続増収で5期ぶりに過去最高を更新、利益ベースでは2期ぶりに過去最高を更新することになる。

営業利益の増益額は約30億円となるが、その内訳は2018年3月期からの顧客件数増加に伴う増収効果で21億円、2018年3月期に投下した顧客獲得コスト等の先行コストの減少で8億円となっている。2019年3月期も顧客件数の増加に取り組んでいく方針で、2021年3月期に向けた成長の基盤づくりを進めていく方針だ。なお、2019年3月期末の顧客件数は前期末比65千件増の2,941千件を見込んでいる。

なお、第2四半期以降のリスク要因として、LPガス事業の収益悪化リスクが挙げられる。夏場の気温が高めで推移したことで第2四半期も単位当たり販売量の減少が想定されるほか、原材料価格の上昇傾向が続いており、価格転嫁までのタイムラグによる原価率上昇で、同事業の収益が計画を下回るリスクがある。ただ、第1四半期同様、CATV事業の好調が続く見通しであることから、通期計画の達成は可能と弊社では見ている。

2019年3月期の営業利益増減要因



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

主要 3 事業の業績見通しについて見ると、ガス及び石油事業については、顧客件数の増加により売上高で前期比 3% 増収を見込む。営業利益は顧客件数の増加による利益増で 9 億円、解約防止コストの減少で 5 億円の増益となる一方で、単位消費量の減少で 3 億円、エリア拡大による拠点コスト増で 1 億円の減益を見込み、全体では 10 億円の増益を見込んで見られる。新規顧客獲得件数は前期の 47 千件から 60 千件まで増やすことを目標としている。2018 年 3 月期に新規進出した岡山県や岐阜県、2018 年 6 月に進出した福岡県での顧客獲得が期待される。なお、2020 年 3 月期には新たに三重県や長野県への進出も予定している。

情報及び通信サービス事業については、売上高で前期比 3% 増収を見込む。法人向けについては順調に伸びるものの、コンシューマー向けが顧客数減少に伴い伸び悩むと見ている。一方、営業利益については「LIBMO」や光コラボの販促費減少及び法人向けの増収効果により 2 ケタ増益を見込んでいようだ。

CATV 事業については売上高で前期比 7% 増収、営業利益で 2 ケタ増益となる見通し。顧客件数は前期末比 29 千件の増加を見込んでいる。第 2 四半期以降も放送・通信のセット契約率上昇により、収益性向上が期待される。

2021 年 3 月期にグループ顧客件数で 432 万件超、連結営業利益で 225 億円を目指す

3. 中期経営計画について

(1) 基本方針

2018 年 3 月期よりスタートした新中期経営計画 (IP20) では、基本戦略としてトップラインの成長を最優先に「守りの経営」から「攻めの経営」に転じることを打ち出した。2021 年 3 月までに顧客基盤の拡大につながる M&A やアライアンスを積極的に推進し、総額 1,000 億円の戦略的投資を実行していく方針となっている。

M&A の対象としては、中核事業であるガス、CATV、情報通信サービス等で顧客基盤を持つ企業のほか、既存の生活関連サービスの周辺領域についても対象としており、現在複数の案件について精査を進めている状況にある。また、AI やビッグデータ、クラウド、IoT、ロボティクスといった先進技術を活用した新規事業の創出にも取り組んでいく。同社ではこれらキーワードの頭文字と、これら技術を使いこなすデバイスとなるスマートフォンの頭文字を組み合わせ「ABCIR + S (アブサーズ)」と呼び、専任組織として「次世代経営戦略本部」を立ち上げ、グループ横断で「ABCIR + S」活用モデルの検討 (新規事業の創出、顧客接点の高度化、情報活用戦略等) を進めている。これら先端技術で自社が保有していないリソースについても M&A の対象となる。

TOKAI ホールディングス | 2018年8月31日(金)
 3167 東証1部 | <http://www.tokaiholdings.co.jp/>

今後の見通し

(2) 経営数値目標

中期経営計画の経営数値目標としては、2021年3月期に連結売上高で3,393億円、営業利益で225億円、親会社株主に帰属する当期純利益で115億円、ROEで13.0%を掲げている。2018年3月期との比較で見れば、売上高で1.8倍、営業利益で2.0倍、親会社株主に帰属する当期純利益で1.7倍の水準となる。M&Aも活用しながらグループ顧客件数を432万件以上と1.5倍以上に拡大し、また、クロスセル率も引き上げていくことで計画の達成を目指していく考えだ。なお、中期経営計画策定時点における2019年3月期の業績目標値に対して、利益計画は変わっていないが、売上高の直近計画では1,956億円と当初目標値の2,020億円をやや引き下げている。これは情報・通信サービスのうちコンシューマー向けサービスの顧客件数が競争激化の影響で当初目標を下回る見込みとなっているのが主因となっている。

また、財務面を見るとM&Aやアライアンス等の加速により1,000億円規模の投資を実行していくことを前提に、有利子負債の増加を見込んでいる。このため、有利子負債/EBITDA（営業利益+のれん費用を含む償却費）倍率で見ると、2018年3月期の1.9倍から2021年3月期には2.6倍とやや拡大するものの、自己資本比率は30%台をキープし財務の健全性を保ちながら積極投資を実施していく方針となっている。なお、M&A費用を除く通常の設備投資については、2018年3月期が126億円で2019年3月期以降は年間140億円の水準を計画している。設備投資のうち60億円程度はCATV事業における光化投資となる。4K、8Kの高精細放送サービスを可能とするインフラを整備することでCATV事業の競争力を維持向上し、投資余力のない同業他社をM&Aでグループ化しながら事業規模を拡大していく戦略となっている。

放送光化スケジュール

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度～
TCN (100%通信光化済み)	センター構築	放送通信	セット光化	放送のみ顧客光巻取り開始	2024年度に完了予定
イースト (100%通信光化済み)		センター構築	放送通信顧客セット光化	放送のみ顧客光巻取り開始	2022年度に完了予定
トコちゃんねる (放送光配信開始済み)	光化エリア率90% 放送通信 セット光化	99% 放送通信	100% セット光化	100%	2025年度に完了予定
いちばら (並行して通信光拡張)	光化エリア率52%	56% センター構築	69% 放送通信	75% 放送通信セット光化	2025年度に完了予定
倉敷 (並行して通信光拡張)	光化エリア率65%	81% センター構築	86% 放送通信	100% 放送通信セット光化	2026年度に完了予定
厚木 (並行して通信光拡張)	光化エリア率69%	74% センター構築	79% 放送通信	83% 放送通信セット光化	2026年度に完了予定
L C V (新たに放送通信光化)	光化エリア率18%	48% センター構築	76% 放送通信	100% 放送通信セット光化	2024年度に完了予定
津山 (新たに放送通信光化)	光化エリア率0%	下期より光化開始 センター構築	55% センター構築	80% 放送通信セット光化	2024年度に完了予定

出所：決算説明会資料より掲載

今後の見通し

中期経営計画 (IP20) における経営指標目標値

	18/3 期 計画	18/3 期 実績	19/3 期 計画	20/3 期 計画	21/3 期	
					計画	18/3 期比
売上高 (億円)	1,894	1,861	2,020	2,244	3,393	1.8 倍
営業利益 (億円)	114	110	140	162	225	2.0 倍
親会社株主に帰属する 当期純利益 (億円)	64	66	79	87	115	1.7 倍
総資産 (億円)	1,698	1,664	1,738	1,912	2,834	1.7 倍
有利子負債 / EBITDA 倍率 (倍)	2.0	1.9	1.7	1.8	2.6	
自己資本比率 (%)	33.9	36.3	35.6	34.9	31.6	
ROE (%)	11.1	11.4	12.8	13.0	13.0	
顧客件数 (万件)	288	288	299	372	432 以上	1.5 倍以上

出所：決算説明会資料、中期経営計画発表資料（2017年5月9日）よりフィスコ作成

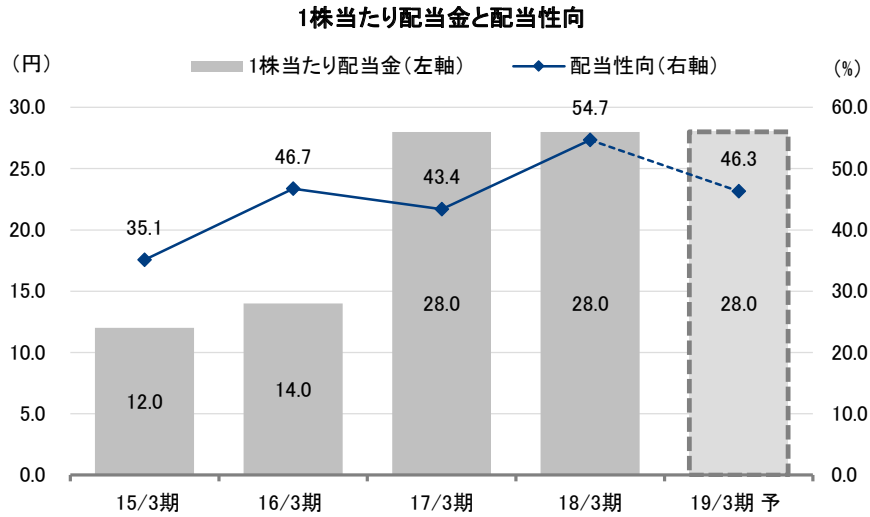
■ 株主還元策

株主還元については今後も積極的に実施していく方針

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て自社株買いなどを実施している。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 40～50% を目安としている。2019年3月期の1株当たり配当金は 28.0 円（配当性向 46.3%）と前期比横ばいだが、業績動向や資金需要も勘案しながら配当を決定していくことにしている。

また、3月末、9月末に 100 株以上保有している株主に対して、保有株数に応じて各種優待を実施している。100 株保有の株主の場合、2,050 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する。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（2018年8月16日終値 1,036 円）で試算すると 4～7% 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）。

株主還元策



注：17/3期は記念配当6円含む
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

情報セキュリティ対策として、同社では従来、グループ会社ごとに個人情報管理の徹底やシステム障害等が発生した場合の対策、サイバー攻撃等に対する対策に取り組んできたが、2018年3月期より新たにグループ横断型の専門委員会を立ち上げ、各社で情報の共有を図ると同時に、セキュリティ対策に対する意識を高めている。

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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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