

|| 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 >>>](#)

2020 年 3 月 2 日 (月)

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. 2020年3月期第3四半期累計業績の概要	01
2. 2020年3月期業績見通し	01
3. 中期経営計画（IP20）の進捗状況	02
4. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2020年3月期第3四半期累計業績の概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
■ 今後の見通し	08
1. 2020年3月期の業績見通し	08
2. 中期経営計画（IP20）の進捗状況	10
■ 株主還元策	11
■ 情報セキュリティ対策	12

## 要約

### 2020年3月期は2期連続最高益更新に向けて順調に進捗

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。「Total Life Concierge（暮らしの総合サービス）構想※1」の実現に加えて、2019年3月期より新たな戦略として「ABCIR+S（アブサーズ）※2」を打ち出し、M&A 戦略も推進しながら更なる飛躍を目指している。

※1 Total Life Concierge 構想：同社グループが提供する様々なサービスにより、顧客の快適な生活を、総合的かつきめ細かくサポートし、顧客満足度の向上を目指すビジョンのこと。

※2 ABCIR+S（アブサーズ）：同社グループの技術革新に向けた戦略のこと。AI（A）、Big Data（B）、Cloud（C）、IoT（I）、Robotics（R）、Smart Phone（S）の頭文字をつなげた造語で、関連する新規サービスの創出・育成に注力する。

#### 1. 2020年3月期第3四半期累計業績の概要

2020年3月期第3四半期累計（2019年4月-12月）の連結業績は、売上高で前年同期比2.6%増の141,557百万円、営業利益で同31.8%増の9,278百万円となり、売上高・利益ともに過去最高を更新した。LP ガス事業やCATV 事業、アクア事業を中心とした継続取引顧客件数拡大（前年同期末比35千件増加の2,933千件）による月額課金収入の増加に加えて、顧客獲得維持コストの減少、法人向け情報通信サービス事業の拡大が増収増益要因となった。営業利益ベースでは会社計画を約7.5億円上回ったものと見られる。なお、当第3四半期（10月-12月）業績は、売上高で前年同期比1.1%減の48,542百万円、営業利益は同6.0%増の3,778百万円となった。売上高はLP ガス事業のうち工業用及び卸売の仕入価格低減に連動した販売価格改定が影響して減収となったものの、営業利益（間接費用等配賦前ベース）はすべての事業セグメントで増益となっている。

#### 2. 2020年3月期業績見通し

2020年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.8%増の200,800百万円、営業利益で同8.5%増の14,170百万円と期初計画を据え置いている。売上高はM&A 案件の締結に時間を要していることや、個人向け情報通信サービス事業の契約件数減少などにより計画を下回る可能性が高いものの、営業利益に関しては第3四半期までの通期計画に対する進捗率が65.5%と直近3ヶ年平均の60.0%を上回る進捗となっており、計画達成は十分可能と見られる。期末の継続取引顧客件数は期首比10万件増の300万件を計画していたが、第3四半期までは計画をやや下回るペースとなっている。ただ、2020年2月20日にはTOKAI ケーブルネットワークが、仙台CATV（株）の株式を取得し、連結子会社化することを発表している。2020年3月期における売上寄与は限定的であるものの、将来を見越したM&Aの実施による業容の拡大は着実に進んでいると言えよう。

要約

### 3. 中期経営計画 (IP20) の進捗状況

中期経営計画「Innovation Plan 2020“JUMP”」(IP20)では、M&A戦略を推進することでグループ顧客件数を432万件以上に拡大すること、顧客の複数サービス契約率※を前期末の17.8%から20.0%に引き上げ、1顧客当たりの収益最大化に取り組むこと等により、最終年度となる2021年3月期に売上高3,393億円、営業利益225億円を目標として掲げてきた。直近までの進捗状況は、M&A戦略が遅れ気味となっていることから当初の計画達成は難しくなっているが、顧客件数は着実に増加しており、増収増益基調が続く見通しであることに変わりはない。M&Aについては現在も大型案件を含めてディール総額で1千億円超の交渉を進めており、今後の動向が注目される。

※ 複数サービス契約率 = (サービス総契約件数 ÷ 顧客数) - 1。現在は約18%の水準。

### 4. 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継続していく方針に変わりはない。2020年3月期の1株当たり配当金は28.0円(配当性向44.6%)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」のポイントなど複数の候補品から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(2020年2月3日終値1,022円)で試算すると3.7～6.7%※となる。

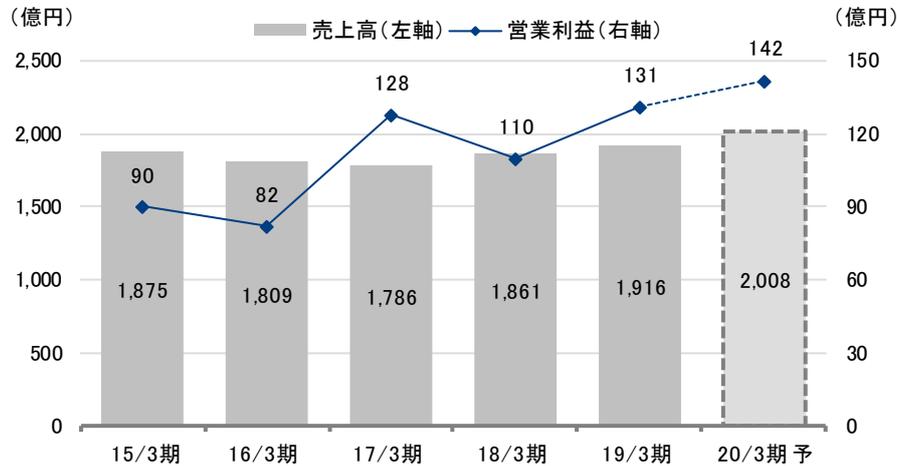
※ 株主優待をQUOカード、またはアクア商品で選択した場合。

### Key Points

- ・ 2020年3月期第3四半期累計業績は、顧客件数の増加と法人向け情報通信サービス事業の好調により、売上高・利益ともに過去最高を更新
- ・ LPガス事業と法人向け情報通信サービス事業が利益増のけん引に
- ・ M&A戦略はやや遅れ気味だが、顧客件数拡大と複数サービス契約率の引き上げによる成長戦略は変わらず

要約

**業績推移**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2020年3月期第3四半期累計業績は、顧客件数の増加と法人向け情報通信サービス事業の好調により、売上高・利益ともに過去最高を更新

#### 1. 2020年3月期第3四半期累計業績の概要

2020年3月期第3四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比2.6%増の141,557百万円、営業利益で同31.8%増の9,278百万円、経常利益で同30.8%増の9,478百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同28.6%増の5,103百万円となり、売上高は2期連続で過去最高を更新し、各利益も3期ぶりに過去最高を更新した。

売上高は継続取引顧客件数の拡大に伴う月額課金収入の増加に加え、法人向け情報通信サービス事業の好調持続が増収要因となった。当第3四半期末の継続取引顧客件数は前年同期末比で35千件増加の2,933千件となり、LPガス、CATV、アクア事業などが着実に増加した。また、営業利益は月額課金収入の増加に加えて、法人向け情報通信サービス事業の増益、顧客獲得維持コストの減少などが主な増益要因となり、会社計画比では約7.5億円上回ったものと見られる。

**TOKAI ホールディングス** | 2020年3月2日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

第3四半期業績で見ると、売上高は前年同期比1.1%減の48,542百万円と減収となっているが、これはLPガス事業において、仕入価格の低減に連動した工業用及び卸売の販売価格の下落が主因となっている。営業利益は同6.0%増の3,778百万円と増益を維持しており、すべての事業セグメントで増益となっている(間接費用等配賦前ベース)。なお、第3四半期に特別損失として訴訟損失引当金繰入額1,150百万円※を計上したため、親会社株主に帰属する四半期純利益は同27.8%の減益となっている。

※ 連結子会社の(株)TOKAI コミュニケーションズが(株)日立ソリューションズに発注したシステム開発案件(ISP事業の顧客管理システム)について、開発遅延などの債務不履行があったため契約を解除し、請負先を変更して開発を完了させたが、当初の契約より過大にかかった費用に関して損害賠償請求を行ったところ、相手先からも開発費の一部未払金の履行と遅延損害金の支払いを求める反訴が行われた。地裁ではTOKAI コミュニケーションズが勝訴したが、2020年1月16日に行われた東京高等裁判所の判決では一転して敗訴となったため、当該判決が確定した場合に備えて引当金を計上した。なお、同社は最高裁に上告した。

2020年3月期第3四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	19/3期3Q累計		20/3期3Q累計			19/3期3Q		20/3期3Q	
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比	実績	実績	前年同期比	
売上高	137,943	-	141,557	-	2.6%	49,103	48,542	-1.1%	
売上原価	83,616	60.6%	84,254	59.5%	0.8%	29,857	28,404	-4.9%	
販管費	47,289	34.3%	48,024	33.9%	1.6%	15,684	16,360	4.3%	
営業利益	7,038	5.1%	9,278	6.6%	31.8%	3,563	3,778	6.0%	
経常利益	7,247	5.3%	9,478	6.7%	30.8%	3,667	3,870	5.5%	
特別損益	-491	-	-1,465	-	-	-196	-1,128	-	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,966	2.9%	5,103	3.6%	28.6%	2,230	1,611	-27.8%	
継続取引顧客件数 (3Q末、千件)	2,898		2,933		1.2%				

出所:決算短信よりフィスコ作成

## LPガス事業と法人向け情報通信サービス事業が利益増をけん引

### 2. 事業セグメント別動向

セグメント別売上高

(単位:百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	前年同期比	19/3期	20/3期	前年同期比
	3Q累計	3Q累計	3Q累計		3Q	3Q	
ガス及び石油	53,145	54,675	55,191	0.9%	20,727	19,425	-6.3%
情報及び通信サービス	37,760	37,959	38,834	2.3%	12,805	12,923	0.9%
CATV	20,871	22,829	23,433	2.6%	7,694	7,840	1.9%
建築及び不動産	13,491	13,846	14,919	7.7%	4,859	5,183	6.7%
アクア	4,652	5,279	5,603	6.1%	1,789	1,851	3.5%
その他	3,415	3,352	3,575	6.6%	1,229	1,320	7.4%
合計	133,336	137,943	141,557	2.6%	49,103	48,542	-1.1%

出所:決算短信よりフィスコ作成

**TOKAI ホールディングス** | 2020年3月2日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	18/3 期 3 Q 累計	19/3 期 3 Q 累計	20/3 期 3 Q 累計	前年同期比	19/3 期 3 Q	20/3 期 3 Q	前年同期比
ガス及び石油	3,857	2,954	3,964	34.2%	1,870	1,998	6.8%
情報及び通信サービス	2,410	2,595	3,366	29.7%	987	1,097	11.1%
CATV	2,758	3,568	3,790	6.2%	1,238	1,251	1.1%
建築及び不動産	681	915	1,242	35.7%	361	399	10.5%
アクア	221	444	597	34.5%	153	197	28.8%
その他・調整額	-3,350	-3,442	-3,682	-	-1,049	-1,163	-
合計	6,579	7,038	9,278	31.8%	3,563	3,778	6.0%

注：数値は間接費用等配賦前ベース  
出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	17/3 期 3Q	18/3 期 3Q	19/3 期 3Q 末	20/3 期 3Q 末	前年同期比 増減数
ガス	635	653	674	703	29
LP ガス	582	599	620	647	27
都市ガス	54	54	55	56	1
情報・通信サービス	1,060	1,047	1,017	979	-38
従来型 ISP 等	538	478	430	396	-34
光コラボ	288	319	328	324	-4
LIBMO	-	21	39	45	6
モバイル	234	229	220	214	-6
CATV	728	1,002	1,055	1,088	33
放送サービス	506	751	785	801	16
通信サービス	222	251	270	287	17
アクア	135	143	157	160	3
セキュリティ	17	17	17	16	-1
グループ合計顧客件数*	2,551	2,839	2,898	2,933	35

\*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：決算説明補足資料よりフィスコ作成

**(1) ガス及び石油事業**

第3四半期累計の売上高は前年同期比0.9%増の55,191百万円、営業利益※は同34.2%増の3,964百万円となった。このうち、LPガス事業の売上高は前年同期比0.4%減の45,618百万円と微減にとどまった。家庭用に関しては、既存エリア、新規エリアとも顧客獲得が進み、契約件数で前年同期末比27千件増加の647千件と伸長し、増収となったが、仕入価格の低減に連動した工業用及び卸売の販売価格の下落により減収となった。販売価格下落による影響額は、第3四半期累計で約15億円の減収要因となったが、利益面での影響は出ていない。契約件数については商圏の買取りが遅れ気味となっており、会社計画比で18千件の未達となっている（うち、商圏買取りの遅れで13千件の未達）。利益面では、体制強化に伴う人件費の増加があったものの、家庭用の契約件数増に伴う利益増に加えて、平均気温が前年同期比で0.7℃低く推移し世帯当たり消費量が増加したこと、仕入コストが減少したこと等により大幅増益となった。なお、当第1四半期より新たに進出した津市（三重県）では4千件の顧客を獲得し、順調な滑り出しとなっている。

※ 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。

**TOKAI ホールディングス** | 2020年3月2日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

一方、都市ガス事業については、2019年4月から新たに事業譲受した群馬県下仁田町での営業を開始したことで、顧客件数が前年同期末比1千件増の56千件となったほか、原料費調整制度による販売単価の上昇や設備機器の販売増等により、売上高は同7.7%増の9,573百万円となった。下仁田町では、約1千件の顧客に対してグループの各種サービスの営業も開始しており、電気や宅配水、LIBMO、ISP等合わせて約100件の契約を獲得している。同社では、グループの複数商材を提案していくことで1顧客当たり最大2.5倍の売上増が期待できると見ており、今後も引き続き営業活動を推進していく。

なお、第3四半期の業績は工業用及び卸売の落ち込みを主因として、売上高が前年同期比6.3%減の19,425百万円となったが、営業利益は同6.8%増の1,998百万円と増益基調が続いている。

**(2) 情報及び通信サービス事業**

第3四半期累計の売上高は前年同期比2.3%増の38,834百万円、営業利益は同29.7%増の3,366百万円となった。このうち、コンシューマー向け事業に関しては、大手携帯キャリアとの競争激化によるISPサービスの契約件数減少が続いており、売上高は前年同期比6.7%減の21,661百万円となった。利益面でも第2四半期までは顧客獲得コストの減少で増益となっていたが、第3四半期累計では売上減少要因により減益となっている。

契約件数の内訳を見ると、光コラボが前年同期末比4千件減の324千件、従来型ISP等が同34千件減の396千件、モバイル（携帯電話販売代理店）が同6千件減の214千件、格安スマートフォン「LIBMO」のみ同6千件増の45千件となった。第2四半期末との比較では、光コラボが横ばいとなり3四半期連続の減少に歯止めをかけた格好だが、従来型ISPサービスについては7千件の減少となっており、減少傾向が続いていることに変わりない。一方、「LIBMO」は2千件増となっている。モバイルショップの立地場所を、従来の郊外やロードサイド型から大型ショッピングセンターに移転し（3店舗）、店舗でスマートフォンの販売だけでなく「LIBMO」や光コラボの販売及びiPhoneの修理サービスなど、多様なサービスを展開している効果が出ているものと思われる。

一方、法人向け事業の売上高は前年同期比16.5%増の17,173百万円と好調に推移した。クラウドサービス市場の高成長を背景に、クラウド接続通信回線契約数が2ケタ増で伸びているほか、AWS構築やシステム受託開発の受注が引き続き旺盛に推移していることが要因だ。利益面でも増収効果により大幅増益となっている。

第3四半期の業績も、売上高で前年同期比0.9%増の12,923百万円、営業利益は同11.1%増の1,097百万円となっており、コンシューマー向けの落ち込みを法人向けの好調でカバーする格好となっている。会社計画比では利益ベースで上回って推移しているようだ。

## 業績動向

**(3) CATV 事業**

第3四半期累計の売上高は前年同期比2.6%増の23,433百万円、営業利益は同6.2%増の3,790百万円とほぼ会社計画どおりに推移した。放送・通信セット加入による割引サービスや大手携帯キャリアとの連携によるスマートフォンセット割引、地域に根差したコミュニティチャンネルの番組作り等の顧客獲得施策に加えて、解約防止の取り組みも進めたことで、顧客件数が放送サービスで前年同期末比16千件増の801千件、通信サービスで同17千件増の287千件とそれぞれ順調に拡大し増収要因となった。なお、事業譲受により取得した(有)シオヤ(静岡県)の顧客3千件も2019年10月より新たに加わっている。営業利益は2億円強の増益となったが、このうち1億円弱は減価償却費やリース費用の減少によるものとなっている。

第3四半期の業績も、売上高で前年同期比1.9%増の7,840百万円、営業利益で同1.1%増の1,251百万円と堅調な推移となっている。

**(4) 建築及び不動産事業**

第3四半期累計の売上高は前年同期比7.7%増の14,919百万円、営業利益は同35.7%増の1,242百万円となった。設備機器販売やリフォーム事業の案件、学校の空調工事案件などの増加が増収増益要因となり、会社計画に対しても若干上回って推移した。なお、2019年9月に子会社化した岐阜県の総合建設会社である日産工業(株)の業績も加わっているが、影響は軽微となっている。

第3四半期の業績も、売上高で前年同期比6.7%増の5,183百万円、営業利益で同10.5%増の399百万円と増収増益基調が続いている。

**(5) アクア事業**

第3四半期累計の売上高は前年同期比6.1%増の5,603百万円、営業利益は同34.5%増の597百万円となった。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、顧客件数が前年同期末比3千件増の160千件と着実に増加した。利益面では、増収効果に加えて製造及び物流コストの低減を進めたことが増益要因となった。

第3四半期の業績も、売上高で前年同期比3.5%増の1,851百万円、営業利益で同28.8%増の197百万円と増収増益基調が続いている。

**(6) その他・調整額**

その他の売上高は前年同期比6.6%増の3,575百万円となった。内訳を見ると、介護事業は施設の利用者数増加に伴い同12.3%増の905百万円、造船事業は船舶修繕の工事量増加により同12.4%増の1,053百万円となった一方、婚礼催事事業は婚礼挙式組数の減少により、同4.5%減の1,032百万円となった。なお、内部調整額も含めた営業損失は3,682百万円(前年同期は3,442百万円の損失)となっている。

## ■ 今後の見通し

### 2020年3月期業績は2期連続で過去最高益を更新する見通し

#### 1. 2020年3月期の業績見通し

2020年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.8%増の200,800百万円、営業利益が同8.5%増の14,170百万円、経常利益が同5.9%増の14,040百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.9%増の8,230百万円と期初計画を据え置いている。第3四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で70.5%、営業利益で65.5%となっている。直近3年間の平均進捗率は売上高で71.7%、営業利益で60.0%と利益ベースでの進捗率が高いこと、また、第3四半期累計で営業利益は会社計画を約7.5億円上振れて推移していることから、利益ベースでは計画をやや上回る可能性もある。

一方、売上高については会社計画をやや下回る可能性が高い。会社計画の達成に必要となる第4四半期の売上高は前年同期比で10.4%増が必要となるが、LPガスの工業用及び卸売の売上高が減少に転じているほか、継続取引顧客件数が計画を下回りそうなためだ。顧客件数に関しては前期末比10万件増の300万件を目指していたが、LPガスや光コラボ、「LIBMO」、アクア事業等の顧客獲得が計画を下回る進捗となっている。ただ、2020年2月20日にはTOKAIケーブルネットワークが、仙台CATV(株)の株式を取得し、連結子会社化することを発表している。2020年3月期における売上寄与は限定的であるものの、将来を見越したM&Aの実施による業容の拡大は着実に進んでいると言えよう。

#### 2020年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	3Q進捗率	過去3年間 平均進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比			
売上高	191,600	-	200,800	-	4.8%	70.5%	71.7%
営業利益	13,057	6.8%	14,170	7.1%	8.5%	65.5%	60.0%
経常利益	13,259	6.9%	14,040	7.0%	5.9%	67.5%	59.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,772	4.1%	8,230	4.1%	5.9%	62.0%	51.9%
1株当たり利益(円)	59.36		62.85				

出所：決算短信よりフィスコ作成

主要事業の業績見通しについては以下のとおり。

#### (1) ガス及び石油事業

ガス及び石油事業に関しては顧客件数の拡大や仕入コスト減少等により増収増益となる見通し。

LPガス事業の顧客件数は前期末比56千件増(既存営業エリアで32千件増、新規営業エリアで23千件増)の684千件を目指していたが、商圈買収の遅れにより同32千件の増加にとどまる見通しだ。第3四半期末では既存エリアで6千件、新規エリアで13千件の増加にとどまっていた。第4四半期は商圈買収に注力していくほか、2020年3月より新たに愛西市(愛知県)にも進出する予定となっている。

**TOKAI ホールディングス** | 2020年3月2日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

今後の見通し

なお、LPガスの原材料価格が今後変動する可能性があるものの、2021年3月期までの仕入れ分（家庭用のみ）については前期水準を下回る価格で予約を終えている。2021年3月期分については、今期よりもさらに低い仕入価格で予約を終えており、販売価格が今期並みの水準で続けば仕入コストの低減効果が増益要因となることが期待される。

一方、都市ガス事業については、顧客件数で前期末比5千件増の61千件を計画している。ただ、この5千件の増加分は2020年4月より事業譲受により営業を開始する秋田県にかほ市の顧客分となるため、売上げに寄与するのは2021年3月期からとなる。2020年3月期の売上高については原料費調整制度による販売単価の上昇に加えて、群馬県下仁田町の約1千件分（1.4億円程度）が増収要因となる。

### (2) 情報及び通信サービス事業

情報通信サービス事業は1ケタ前半の増収増益となる見通し。

コンシューマー向けについては顧客件数で前期末比1千件減の1,003千件（内訳は従来型ISP等で35千件減の384千件、光コラボで18千件増の345千件、「LIBMO」で21千件増の62千件、モバイルで5千件減の212千件）を見込んでいたが、当第3四半期末の状況を見ると前期末比で25千件減（内訳は従来型ISP等で23千件減、光コラボで3千件減、「LIBMO」で4千件増、モバイルで3千件減）となっており、想定よりも光コラボと「LIBMO」の契約件数が下回っている。

第4四半期はモバイルショップの出店戦略変更（郊外型店舗からショッピングモール内へ）や新規顧客獲得コストを積み増すことで、光コラボや「LIBMO」の顧客件数を増やしていく方針となっているが、売上高については通期でも1ケタ台の減収が続くものと予想される。利益面では顧客獲得維持コストの増減次第ではあるが、前期並みか若干の減益となる見通しだ。

一方、法人向けについては、引き続きクラウドサービス市場の拡大を追い風としたクラウドサービスとのネットワーク接続及びクラウド活用に伴うインテグレーションの増加並びにシステム開発需要の拡大等により、通期でも2ケタ増収増益が見込まれる。

### (3) CATV事業、アクア事業、建築・不動産事業

CATV事業は、携帯キャリアとの連携によるセット販売施策により、顧客件数で前期末比27千件増の1,090千件を見込んでおり、ほぼ計画どおりの進捗となっている。4K/8K放送に対応した光化投資（前期比3億円増の58億円）をグループ各社で進めているため、業績に関しては1ケタ前半の増収増益となる見通しだ。

アクア事業は、主要都市における大型商業施設等での販売により、顧客件数で前期末比11千件増の167千件を見込んでいる。ただ、当第3四半期末では4千件の増加と計画を5千件下回っており、第4四半期に顧客獲得コストを積み増して挽回を図る計画となっている。このため、売上高は顧客件数増により前期比1ケタ台の増収となるが、利益面では横ばい水準にとどまる見通しだ。

建築・不動産事業では、2019年9月に日産工業を新たに子会社化したことに伴う上乗せ分が見込まれる。日産工業の2019年2月期業績は売上高で2,046百万円、営業利益で197百万円となっており、この半分程度の寄与が見込まれる（のれんは165百万円で5年定額償却）。

## M&A 戦略はやや遅れ気味だが、顧客件数拡大と複数サービス契約率の引き上げによる成長戦略は変わらず

### 2. 中期経営計画 (IP20) の進捗状況

2018年3月期よりスタートした中期経営計画「Innovation Plan 2020“JUMP”」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、また、デジタル化社会が進むなかで「ABCIR+S」戦略を推進していくことで成長を加速化し、経営ビジョンである「TLC」構想の実現を目指していく方針となっている。

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115億円を掲げている。複数サービス契約率を前期末の17.8%から20.0%まで引き上げることで1顧客当たり収益を拡大していくほか、M&Aの積極推進により継続取引顧客件数を432万件以上に拡大することで目標の達成を目指している。

計画策定当初は4年間で総額1,000億円規模のM&Aを実行し、顧客件数の拡大を目指していたが、大型案件の締結までに時間がかかっており、2021年3月期の数値目標については先送りされる可能性がある。とはいえ、顧客件数の着実な拡大と複数サービス契約率の引き上げに取り組むことで、2021年3月期も増収増益基調が続く見通しであることに変わりない。なお、M&Aについては現在も40案件以上、ディール総額で1千億円超の交渉を進めている。M&Aの対象としては、中核事業であるガス、CATV、情報及び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や新規事業分野となる。同社では対象企業を十分精査したうえで、適正価格でM&Aを実行していく方針のため、成約までに時間を要していると思われるが、堅実なM&A戦略を遂行していることを評価したい。

#### 2019年3月期までの実績と2020年3月期計画及び2021年3月期目標

	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 計画	21/3期 目標
売上高(億円)	1,860	1,916	2,008	3,393
営業利益(億円)	109	131	142	225
親会社株主に帰属する当期純利益(億円)	66	78	82	115
総資産(億円)	1,659	1,676	-	2,834
有利子負債/EBITDA倍率(倍)	1.9	1.8	-	2.6
自己資本比率(%)	36.3	37.4	-	31.6
ROE(%)	11.4	12.6	-	13.0
顧客件数(万件)	287	290	300	432以上

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

今後の見通し

なお、2019年10月に東京電力エナジーパートナー(株)と共同で、東海エリアにおいて都市ガス小売り事業を展開する合併会社、T&T エナジー(株)を設立した(出資比率50.0%)。東京電力エナジーパートナーの強みである「ガス調達力を始めとした都市ガス小売り事業のノウハウ」と、同社の強みである「東海エリアの販売ネットワーク」を生かして、東海エリアにおける都市ガス小売事業(家庭用)を合併会社のT&T エナジーで展開していく計画で、2021年3月までに1万件の契約獲得を目標としている。東海エリアでは東邦ガス<9533>、サラコーポレーション<2734>が競合となるが、販売価格を3%程度低く抑え、同時に電気や情報通信、宅配水等のその他生活周辺サービスを提供していくことで顧客を獲得していく戦略となっており、2021年3月期以降の展開が注目される。

また、「ABCIR+S」戦略では、顧客基盤の拡大や競争力の強化、新サービス創出に向けて重要なプラットフォームとなるDMP※(Data Management Platform)「D-sapiens(ディーサ)」を構築したことを2019年10月末に発表している。今後は「D-sapiens」に日々蓄積されるグループ顧客の情報をマーケティングデータベースとして一元管理し、AI技術により分析(顧客情報の掘り起こし→顧客行動予測→潜在的顧客の可視化)することで、顧客に対して最適なサービスを最適なタイミングで提案し、契約に結び付けていく、あるいは解約を防止していく取り組みを進めていく。データの蓄積とシナリオ設計が必要となるため、まずはアクア事業において取り組みを進めていく予定にしている。効果が出てくるのは早くても2021年3月期以降となりそうだが、「D-sapiens」の稼働によって、マーケティング費用の効率化と顧客件数の拡大、複数サービス契約率の上昇が期待できることになり、収益力の更なる向上が見込まれる。

※ DMP：インターネット上の様々なサーバーに蓄積されるビッグデータや自社サイトのログデータなどを一元管理・分析し、最終的に広告配信などのアクションプランの最適化を実現するためのプラットフォーム。

## ■ 株主還元策

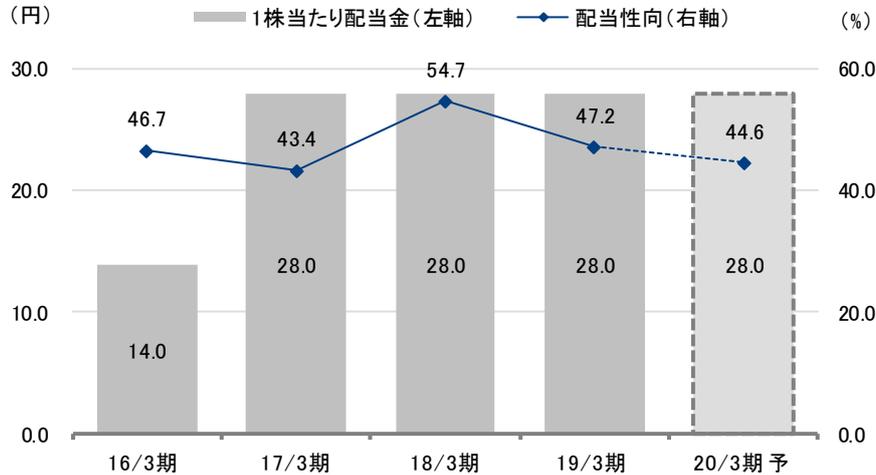
### 株主優待と配当を合わせた年間投資利回りは3～6%

同社は株主還元策として、配当金や株主優待制度に加えて、状況に応じて自社株買いを実施している。配当金に関しては安定配当の継続を基本方針に、配当性向で40～50%を目安としており、2020年3月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの28.0円(配当性向44.6%)を予定している。

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円分のQUOカード、1,000円分のお食事券、1,000円相当の「TLC会員サービス」のポイント、「LIBMO」の利用料金2,100円分(350円/月×6ヶ月間)の割引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(2020年2月3日終値1,022円)で試算すると3.7～6.7%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

**1株当たり配当金と配当性向**



注：17/3期は記念配当 6.0円を含む  
 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点と当社グループ結婚式場共通婚礼10%+10万円割引券及び「ヴォーシエル」「葵」お食事券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	2,050円相当	4,100円相当	8,200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お食事券	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円分	5,100円分	11,280円分

出所：会社HP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、当社では従来、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いるほか、2018年3月期からは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。

#### 免責事項（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て作成されていますが、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、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、配布等することは堅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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp