

|| 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8月24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. 2021 年 3 月期第 1 四半期業績    | 01 |
| 2. 2021 年 3 月期業績見通し        | 01 |
| 3. トピックス                   | 02 |
| 4. 株主還元策                   | 02 |
| ■ 業績動向                     | 03 |
| 1. 2021 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              | 05 |
| ■ 今後の見通し                   | 08 |
| 1. 2021 年 3 月期業績見通し        | 08 |
| 2. トピックス                   | 11 |
| ■ 株主還元策                    | 12 |

## ■ 要約

### 2021年3月期第1四半期の営業利益はエネルギー事業を中心に会社計画を上回る増益を達成

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 (TLC:暮らしの総合サービス) 構想<sup>※1</sup>」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) <sup>※2</sup>」を打ち出した。M&A戦略も推進しながら更なる飛躍を目指している。

<sup>※1</sup> 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やかにサポートし、顧客満足度の向上を目指すビジョンのこと。

<sup>※2</sup> アブサーズ: 同社グループのデジタル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ある。関連する新規サービスの創出・育成に注力する。

#### 1. 2021年3月期第1四半期業績

2021年3月期第1四半期(2020年4月-6月)の連結業績は、売上高で前年同期比1.5%減の45,113百万円、営業利益で同17.1%増の3,783百万円となった。売上高は、エネルギー事業(LPガス、都市ガス事業)の販売価格低下が影響して微減収となった。利益面では継続取引顧客件数の増加に伴う月次課金収益の増加や法人向け情報通信事業の増益、LPガス事業の利幅改善等によりカバーした。これにより、3期連続増益、2期連続で最高益を更新した。新型コロナウイルスの影響もあり、会社計画に対して継続取引顧客件数は下回った。しかし、巣ごもり需要の増加やテレワークの普及といったプラス要因もあり、営業利益は会社計画を上回る進捗となった。

#### 2. 2021年3月期業績見通し

2021年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.8%増の205,300百万円、営業利益で同5.5%増の15,000百万円と4期連続増収、3期連続の最高益更新を見込む。中期経営計画「Innovation Plan 2020「JUMP」(IP20)の最終年度としての総仕上げとなる。それに加えて、次期以降の成長につなげる土台づくりとして、「継続取引顧客件数の拡大」「M&Aの更なる推進」「ABCIR+Sの実践」「TLCの深化」などに注力していく方針だ。継続取引顧客件数は前期末比102千件増加の3,105千件を目指す。

要約

### 3. トピックス

2020 年 6 月に同社の子会社である (株) TOKAI コミュニケーションズが、駅探 <3646> 及びゼンリン <9474> の子会社である (株) ゼンリンデータコムと MaaS (Mobility as a Service) ※領域を中心とした事業展開にかかる戦略的な業務提携を締結したことを発表した。また、同じく 6 月に LP ガス事業における海外戦略として、ベトナムの大手 LP ガス販売事業者である PETRO CENTER CORPORATION の子会社 2 社に出資 (出資比率各 45%) したことを発表した。いずれも 2021 年 3 月期の業績への影響は軽微だが、中長期的な成長を見据えた取り組みとなる。

※ MaaS (Mobility as a Service) は、ICT を活用して交通をクラウド化し、マイカー以外のすべての交通手段によるモビリティ (移動) を一つのサービスとして捉え、シームレスにつなぐもの。

### 4. 株主還元策

株主還元については、継続的かつ安定的な配当に努めていく方針に変わりはない。2021 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 43.3%) を予定している。そして、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 8 月 3 日終値 992 円) で試算すると 3.8 ~ 7.0% ※となる。

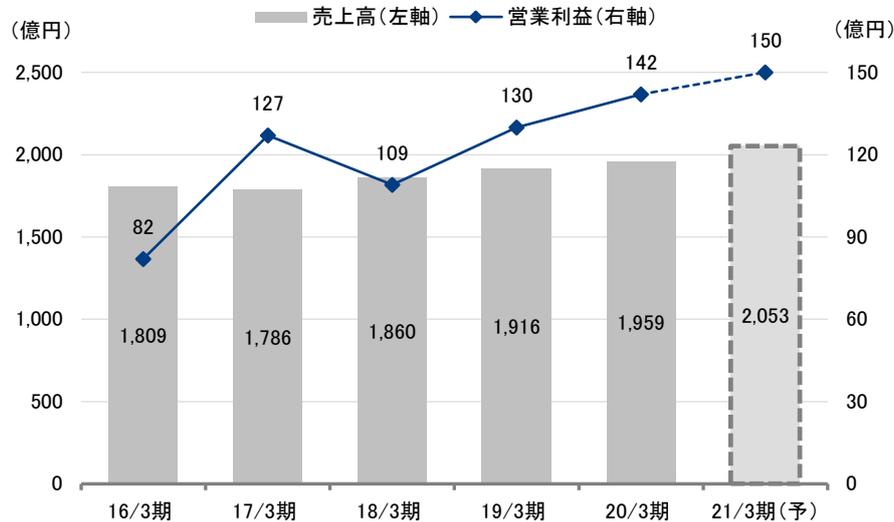
※ 株主優待を QUO カード、またはアクア商品で選択した場合。

### Key Points

- ・ 2021 年 3 月期第 1 四半期は減収となったものの、エネルギー事業の採算改善が寄与し、営業利益は 2 ケタ増益を達成
- ・ 成長基盤構築のための投資も行いつつ、2021 年 3 月期業績は連続最高益更新を目指す
- ・ MaaS 分野での戦略的提携や、ベトナムの LP ガス販売会社への出資を発表

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2021年3月期第1四半期は減収となったものの、エネルギー事業の採算改善が寄与し、営業利益は2ケタ増益を達成

#### 1. 2021年3月期第1四半期の業績概要

2021年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比1.5%減の45,113百万円、営業利益が同17.1%増の3,783百万円、経常利益が同14.3%増の3,830百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同9.2%増の2,445百万円と減収増益となった。

売上高は、継続取引顧客件数の増加(前年同期比105千件増の3,012千件)や法人向け情報通信事業の拡大等による増収があった。しかし、ガスの販売価格低下やコンシューマー向け情報通信サービスの顧客件数減少等により若干の減収となった。利益面では顧客件数増加に伴う月次課金件数増加等による増益や、法人向け情報通信事業の増益、LPガス事業の利幅改善による増益等でカバーした。これにより、各利益ともに3期連続増益、2期連続で最高益を更新した。また、営業利益に関してはほぼすべての事業セグメントにおいて会社計画を超過し、全体では数億円程度上回ったものと見られる。

新型コロナウイルスの影響で対面型の営業が制限を受けるなか、LPガス事業やアクア事業の顧客件数が計画を下回るペースとなった。しかし、Webマーケティングなど新たな営業手法にも取り組んでおり、顧客獲得コストも積み増すなどして第2四半期以降は顧客獲得ペースを加速していく考えだ。

**TOKAI ホールディングス** | 2020年8月24日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

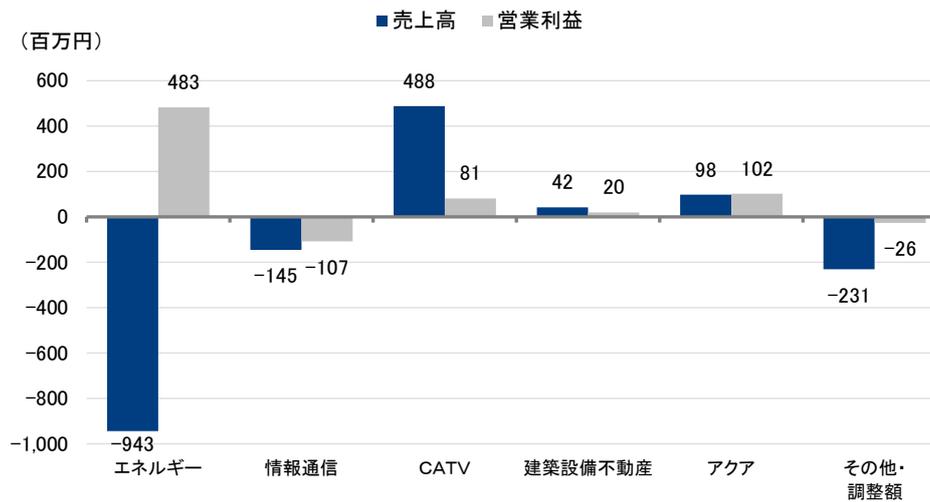
2021年3月期第1四半期連結業績

(単位：百万円)

|                      | 20/3期1Q累計 |       | 21/3期1Q累計 |       | 前年同期比 |
|----------------------|-----------|-------|-----------|-------|-------|
|                      | 実績        | 対売上比  | 実績        | 対売上比  |       |
| 売上高                  | 45,804    | -     | 45,113    | -     | -1.5% |
| 売上原価                 | 27,097    | 59.2% | 25,461    | 56.4% | -6.0% |
| 販管費                  | 15,475    | 33.8% | 15,868    | 35.2% | 2.5%  |
| 営業利益                 | 3,231     | 7.1%  | 3,783     | 8.4%  | 17.1% |
| 経常利益                 | 3,351     | 7.3%  | 3,830     | 8.5%  | 14.3% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 2,239     | 4.9%  | 2,445     | 5.4%  | 9.2%  |
| 継続取引顧客件数(千件)         | 2,907     |       | 3,012     |       | 3.6%  |

出所：決算短信よりフィスコ作成

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：決算短信補足説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

エネルギー事業は仕入コスト低減効果により利益率が向上、  
 情報通信事業は光コラボの顧客件数が増加に転じ、  
 CATV事業は着実な成長が続く

## 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<br>1Q累計 | 19/3期<br>1Q累計 | 20/3期<br>1Q累計 | 21/3期<br>1Q累計 | 前年同期比  |
|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------|
| エネルギー   | 17,392        | 17,608        | 18,577        | 17,634        | -5.1%  |
| 情報通信    | 12,447        | 12,513        | 12,795        | 12,650        | -1.1%  |
| CATV    | 6,406         | 7,511         | 7,738         | 8,226         | 6.3%   |
| 建築設備不動産 | 3,617         | 4,166         | 3,777         | 3,819         | 1.1%   |
| アクア     | 1,456         | 1,653         | 1,798         | 1,896         | 5.4%   |
| その他     | 1,211         | 1,100         | 1,116         | 885           | -20.7% |
| 合計      | 42,531        | 44,553        | 45,804        | 45,113        | -1.5%  |

出所：決算短信、決算短信補足説明資料よりフィスコ作成

## セグメント別営業利益

(単位：百万円)

|         | 18/3期<br>1Q累計 | 19/3期<br>1Q累計 | 20/3期<br>1Q累計 | 21/3期<br>1Q累計 | 前年同期比 |
|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------|
| エネルギー   | 1,324         | 1,182         | 1,489         | 1,972         | 32.4% |
| 情報通信    | 774           | 724           | 1,217         | 1,110         | -8.8% |
| CATV    | 875           | 1,194         | 1,286         | 1,367         | 6.3%  |
| 建築設備不動産 | 90            | 213           | 213           | 233           | 9.4%  |
| アクア     | 56            | 96            | 169           | 271           | 60.4% |
| その他・調整額 | -969          | -1,022        | -1,145        | -1,171        | -     |
| 合計      | 2,152         | 2,390         | 3,231         | 3,783         | 17.1% |

注：数値は間接費用等配賦前ベース

出所：決算短信補足説明資料よりフィスコ作成

**TOKAI ホールディングス** | 2020年8月24日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

主要サービスの顧客件数

(単位：千件)

|             | 18/3 期<br>1Q 末 | 19/3 期<br>1Q 末 | 20/3 期<br>1Q 末 | 20/3 期<br>4Q 末 | 21/3 期<br>1Q 末 | 前年同期比<br>増減数 |
|-------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| エネルギー       | 645            | 664            | 687            | 713            | 718            | 31           |
| 情報通信        | 1,057          | 1,035          | 992            | 973            | 971            | -21          |
| ISP         | 817            | 778            | 736            | 713            | 711            | -25          |
| (従来型 ISP 等) | 507            | 451            | 411            | 389            | 383            | -28          |
| (光コラボ)      | 310            | 327            | 326            | 324            | 328            | 2            |
| LIBMO       | 8              | 32             | 42             | 48             | 50             | 8            |
| モバイル        | 232            | 225            | 214            | 212            | 211            | -3           |
| CATV        | 738            | 1,039          | 1,069          | 1,154          | 1,161          | 92           |
| アクア         | 138            | 151            | 157            | 161            | 159            | 2            |
| セキュリティ      | 17             | 17             | 17             | 16             | 16             | -1           |
| グループ合計顧客件数  | 2,570          | 2,883          | 2,907          | 3,003          | 3,012          | 105          |

注：千件未満単位四捨五入。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：決算短信補足説明資料よりフィスコ作成

**(1) エネルギー事業 (旧ガス及び石油事業)**

エネルギー事業の売上高は前年同期比 5.1% 減の 17,634 百万円、営業利益（間接費用配賦前営業利益となり、決算短信とは算出方法が異なる。以下、同様）は同 32.4% 増の 1,972 百万円となった。LP ガス事業の顧客件数は前年同期比 26 千件増の 657 千件となり、家庭用については販売量が同 7% 増となった。しかし、販売単価が同 2% 強下落したことから、新型コロナウイルスの影響で業務用や産業用の販売量が落ち込んだことにより、売上高は同 4.2% 減の 14,796 百万円となった。一方、利益面では仕入コスト低下による利幅の改善や顧客獲得コストの減少等により、前年同期比で 2 ケタ増となった。

営業エリアの拡大施策として、2020年6月末に愛知県春日井市、三重県四日市市に新たに営業拠点を開設した。同社は 2015 年以降、LP ガス事業拡大のため、南東北や東海、岡山、福岡と段階的に営業拠点を開設している\*。当面は既存エリアと新規営業エリアでのシェア拡大に注力していく方針だ。前期末比で顧客件数は 5 千件増加したが、このうち新規営業エリアについては、同 2 千件増の 45 千件と着実に増加している。

\* 2015 年に仙台、いわき、豊川、2016 年に西三河、岐阜、2017 年に多治見、岡山、2018 年に九州、2019 年に津、2020 年 6 月に春日井、四日市と合計 11 拠点で営業所を開設。

都市ガス事業については 2020 年 4 月から新たに事業譲受した秋田県にかほ市での営業を開始した。これにより、顧客件数が前年同期比 5 千件増の 61 千件となった。しかし、原料費調整制度による販売単価の下落により、売上高は同 9.4% 減の 2,837 百万円となった。にかほ市の売上寄与分は約 90 百万円となり、既存エリアだけで見ると同 12% 減収だったことになる。

**(2) 情報通信事業 (旧情報及び通信サービス事業)**

情報通信事業の売上高は前年同期比 1.1% 減の 12,650 百万円、営業利益は同 8.8% 減の 1,110 百万円と 2 四半期連続の減収減益となった。法人向け事業は増収増益が続いているものの、コンシューマー向け事業の収益減が響いた。

**TOKAI ホールディングス** | 2020年8月24日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

コンシューマー向け事業は、大手通信キャリアとの競争激化によるISP顧客件数の減少が響き、売上高で前年同期比9.7%減の6,586百万円となった。営業利益は減収要因に加えて顧客獲得コストの増加もあって同3億円の減益となったようだ。ISPの顧客件数は711千件となり前年同期比で25千件減少、前期末比でも2千件の減少となった。しかし、このうち光コラボに関しては328千件と前年同期比2千件増、前期末比でも4千件増と回復に転じている。2020年1月以降、大手家電量販店の一部地域で取り組みを開始した他商材(LIBMO等)とのセット販売について、地域を広げて拡販を進めたこと、新型コロナウイルスの影響で高まったテレワーク需要を取り込めたこと等が増収要因になったと考えられる。また、LIBMO(格安モバイル/SIM)の顧客件数については、2020年5月に30GBの大容量格安プランを投入したことや光コラボとのセット販売が奏功し、前年同期比8千件増、前期末比で2千件増の50千件となった。

一方、法人向け事業の売上高は前年同期比10.2%増の6,063百万円と2ケタ成長が続き、営業利益も約1.6億円の増益となったようだ。受託開発部門については、新型コロナウイルスの影響で受注ベースにおいて前年同期比1ケタ減に転じた。しかし、クラウドサービスやテレワーク需要の取り込みなどによりストックビジネスが好調に推移した。

### (3) CATV 事業

CATV事業の売上高は前年同期比6.3%増の8,226百万円、営業利益は同6.3%増の1,367百万円となった。2020年3月に子会社化した仙台CATV(株)の売上高が248百万円の上乗せ要因(営業利益はのれん償却後ベースで影響無し)となった。同要因を除けば売上高は3.1%増だった。

新型コロナウイルスの影響で営業が制限されるなか、大手携帯キャリアとの連携によるスマホセット割引等により、契約件数は前年同期比92千件増(うち、仙台CATV57千件)、前期末比で7千件増の1,161千件となった。放送サービスの契約件数は前年同期比73千件増、前期末比2千件増の864千件、通信サービスは前年同期比19千件増、前期末比5千件増の297千件となっている。

### (4) 建築設備不動産事業(旧建築及び不動産事業)

建築設備不動産事業の売上高は前年同期比1.1%増の3,819百万円、営業利益は同9.4%増の233百万円となった。2019年9月に子会社化した日産工業(株)の上乗せ分が増収増益要因となっている。日産工業の売上高は280百万円、のれん償却後営業利益は30百万円だった。このため、既存事業だけで見ると若干の減収減益となった。主因として、新型コロナウイルスの影響による建築需要の冷え込みによるものと考えられる。

なお、日産工業の本社がある岐阜県下呂市では、2020年7月の集中豪雨により河川の氾濫及び国道の崩落が発生したが、復旧工事の一部を日産工業で受注している。

### (5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比5.4%増の1,896百万円、営業利益は同60.4%増の271百万円となった。新型コロナウイルスの影響により、新規顧客獲得の主要販路となる大型商業施設での販売が制限されたことで、顧客件数は前年同期比2千件増、前期末比2千件減の159千件にとどまった。しかし、巣ごもり需要により契約世帯当たりの消費量が増加したことが増収要因となった。また、利益面では増収効果に加えて顧客獲得コストが減少したことも増益要因となった。

**TOKAI ホールディングス** | 2020年8月24日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

なお、同社は「ABCIR+S」戦略の基盤となるDMP※「D-sapiens（ディーサ）」の運用を2021年3月期第1四半期よりアクア事業で開始している。「D-sapiens」では、顧客の行動履歴（Web履歴や取引履歴、問い合わせ等）などをAIで分析することにより、「潜在需要の発掘」「解約予兆」といった顧客行動パターンを高精度に予測し、顧客ニーズに合わせたサービスを適切なタイミング・手段により案内することで新規契約の獲得につなげていくことができる。このほか、解約予兆のある顧客に対しては事前にアプローチすることで解約防止につなげるといった効果が期待されている。今回、アクア事業では顧客の取引履歴等から解約予兆を早期発見し、解約防止において一定の成果が確認されている。このため、2021年3月期第2四半期からはコンシューマー向け情報通信サービス事業においても、「D-sapiens」を活用して解約防止や他商材の販促などに取り組んでいく予定にしている。

※DMP（データ・マネジメント・プラットフォーム）とは、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。

**(6) その他**

その他の売上高は前年同期比20.7%減の885百万円となった。内訳を見ると、介護事業は前期にサービス付き高齢者住宅を運営（19室）する（株）テングーを子会社化したことにより、同13.1%増の323百万円となった。一方、造船事業は船舶修繕工場の減少により、同9.1%減の324百万円に、婚礼催事事業は緊急事態宣言を受けて施設を一時休館した影響等により同89.9%減の27百万円と大幅減収となった。なお、内部調整額も含めた営業損失は1,171百万円（前年同期は1,145百万円の損失）となっている。

## ■ 今後の見通し

### 成長基盤構築のための投資も行いつつ、 2021年3月期業績は連続最高益更新を目指す

**1. 2021年3月期業績見通し**

2021年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.8%増の205,300百万円、営業利益が同5.5%増の15,000百万円、経常利益が同2.7%増の14,870百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.7%増の8,460百万円と期初計画を据え置き、4期連続増収、3期連続の最高益更新となる見通しだ。当期は中期経営計画「Innovation Plan 2020 “JUMP”」の総仕上げに加え、次期中期経営計画につなげる土台づくりに取り組む重要な1年と位置付けている。

引き続き継続取引顧客件数の拡大（前期末比102千件増の3,105千件を計画）による月次課金収益の積み上げを図ると同時に、「継続取引顧客件数の拡大」「M&Aの更なる推進」「ABCIR+Sの実践」「TLCの深化」に取り組むことで、中長期的なグループの成長につなげていく考えだ。事業セグメント別では、すべての事業で増収を目指し、営業利益に関しても主要事業となるエネルギー事業や情報通信事業、CATV事業を中心に増益を見込んでいる。

**TOKAI ホールディングス** | 2020年8月24日(月)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

今後の見通し

**2021年3月期連結業績見通し**

(単位：百万円)

|                 | 20/3期   |      | 21/3期   |      |      |
|-----------------|---------|------|---------|------|------|
|                 | 実績      | 対売上比 | 会社計画    | 対売上比 | 前期比  |
| 売上高             | 195,952 | -    | 205,300 | -    | 4.8% |
| 営業利益            | 14,224  | 7.3% | 15,000  | 7.3% | 5.5% |
| 経常利益            | 14,479  | 7.4% | 14,870  | 7.2% | 2.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 8,241   | 4.2% | 8,460   | 4.1% | 2.7% |
| 1株当たり利益(円)      | 62.93   |      | 64.60   |      | 2.7% |
| 継続取引顧客件数(千件)    | 3,003   |      | 3,105   |      | 3.4% |

出所：決算短信、決算短信補足説明資料よりフィスコ作成

主要事業の業績見通しについては以下のとおり。

**(1) エネルギー事業**

エネルギー事業に関しては、販売単価の下落を顧客件数の拡大により吸収し、売上高で前期比2%増、営業利益で同9%増となる見通し。第2四半期についても販売単価は下落が見込まれるものの、仕入コストも低下するため利幅については第1四半期とほぼ同水準となり、増益基調が続くものと予想される。

LPガス事業の顧客件数は前期末比51千件増の703千件を見込む。第1四半期は5千件の増加にとどまったため、第2四半期以降は遅れ気味となっている商圈の買収や、顧客獲得コストを積み増すことで計画達成を目指していく考えだ。2020年6月に新規開設した春日井市、四日市市では合わせて3千件の顧客獲得を見込んでいる。

一方、都市ガス事業については、顧客件数で前期末比横ばいの61千件となる見通し。前期末の数字には2020年4月より事業を開始した秋田県にかほ市の顧客5千件分が含まれているため、実際の顧客件数は前期比9%の増加となる。販売単価の今後の動向次第で、売上高は減収となる可能性もある。

**(2) 情報通信事業**

情報通信事業は売上高で2%増、営業利益で5%増を見込む。第1四半期と同じく、コンシューマー向けの落ち込みを、法人向けの拡大によりカバーする格好となる。

コンシューマー向けの顧客件数は前期末比2千件増の975千件と増加に転じる見通し。内訳は、従来型ISP等で21千件減の368千件、光コラボで13千件増の337千件、「LIBMO」で15千件増の63千件、モバイルで5千件減の207千件となる。光コラボについては、他商材とのセット販売に注力することで顧客を獲得していく。また、「LIBMO」についても光コラボとのセット販売やWebプロモーションを強化することで契約件数の増加を図る。利益面では、減収要因に加えて顧客獲得コストを積み増すことで減益を見込んでいる。

**TOKAI ホールディングス** | 2020 年 8 月 24 日 (月)  
 3167 東証 1 部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

今後の見通し

一方、法人向けについてはクラウドサービス市場の拡大を追い風としたネットワーク接続サービスやクラウドシステムの構築、並びにシステム受託開発の拡大等により増収増益を計画している。しかし、前述したとおり新型コロナウイルスの影響で受託開発の受注にブレーキが掛かっている。このため、2021 年第 2 四半期（2020 年 7 月 - 9 月）の売上高は前年同期比で減少に転じる見通しとなっており、新型コロナウイルスの動向次第では通期計画を下回る可能性がある。

**(3) CATV 事業、建築設備不動産事業、アクア事業**

CATV 事業は売上高で前期比 6% 増、営業利益で同 2% 増を見込んでいる。顧客件数は前期末比 37 千件増加の 1,191 千件を計画している。前期比で約 20 億円の増収となるが、このうち半分は新たに子会社化した仙台 CATV の寄与となる。残り半分は既存子会社での増収となる。仙台 CATV を除いた増収率は 3% 増と前期並みの増収率となっており、達成可能な水準と見られる。営業利益の伸び率が低いのは、人員体制の強化や減価償却費の増加が要因である。現在、グループ子会社で光化投資を進めており、設備投資額は前期の 53 億円から 67 億円に増加する計画となっている。なお、2020 年 10 月に営業体制の効率化や事業運営コストの削減を目的に、千葉県内の（株）いちほらコミュニティー・ネットワーク・テレビと（株）イースト・コミュニケーションズを合併することを発表している。2021 年 3 月期の連結業績に与える影響は軽微となっている。

建築設備不動産事業は売上高で前期比 15% 増、営業利益で 4% 増を見込む。日産工業の業績が通年でフルに寄与するほか、既存事業においても 2020 年 3 月期下期に消費税引き上げの影響で冷え込んだ需要が回復すると見ている。ただ、新型コロナウイルスの影響により、2021 年 3 月期第 1 四半期の受注は低調に推移しており、売上面では下振れリスクがあると弊社では見ている。

アクア事業は売上高で前期比 6% 増となるものの、営業利益は減益を見込んでいる。主要都市における大型商業施設等での販売強化により、顧客件数を前期末比 11 千件増の 172 千件に拡大することを目標としており、顧客獲得コストの増加が減益要因となる。ただ、7 月以降も新型コロナウイルスの影響で商業施設における販売プロモーションは十分に実施できていない状況が続いているもようである。このため、顧客件数については当初計画を下回る可能性が高い。一方で、利益面では顧客獲得コストが減少するため、増益となる可能性がある。

**(4) 新規事業の取り組み状況**

新規事業として健康・予防医療などヘルスケアサービスの提供を検討しており、2020 年 4 月より「ヘルスケアビジネス企画室」を新設し、新規ビジネスに関する需要調査を行っている。現在、事業化の検討を進めている案件としては、がん疾患と生活習慣病の 2 つの領域がある。がん疾患では、遺伝子解析技術を用いて将来の発症の可能性や早期発見を可能とする遺伝子検査サービスの提供を想定している。生活習慣病領域では、IoT やスマートフォンアプリなどを活用して生活習慣の課題を改善する健康増進プログラムや、認知力・筋力をスコアリング評価するための身体機能の維持・強化プログラムのサービス提供を想定している。2021 年 3 月期中にはいずれかのサービスを発表したい考えだ。

## MaaS 分野での戦略的提携や、 ベトナムの LP ガス販売会社への出資を発表

### 2. トピックス

中長期的な成長に向けた取り組みの一環として、同社は以下の 3 つの発表を行っている。

#### (1) 駅探と戦略的業務提携

2020 年 6 月に同社の子会社である TOKAI コミュニケーションズが、駅探と MaaS 領域を中心とした事業展開にかかる戦略的業務提携についての基本合意書を締結したことを発表した。具体的な取り組みとしては、MaaS 対応の新乗り換えエンジンの開発とサービス化についての共同開発を進めていく。このほか、MaaS エンジンに関する各交通事業者や MaaS オペレーターに向けた共同営業及び周辺のシステムソリューション開発、観光型 MaaS に関するソリューションサービスの開発と共同営業、MaaS エンジンについてのデータセンサー構築やサービスプラットフォーム構築などに取り組んでいく予定にしている。

#### (2) ゼンリンデータコムとの戦略的業務提携

2020 年 6 月に TOKAI コミュニケーションズとゼンリンデータコムが、MaaS 領域を中心とした事業展開にかかる戦略的業務提携についての覚書を締結したことを発表した。具体的な取り組みとしては、「D-sapiens」とゼンリンデータコムが保有する地図データを用いた位置情報プラットフォームを連携し、移動全般に関するマーケティングデータや需要予測データを生成し、企業や自治体、交通事業者や MaaS オペレーターが活用できる MaaS プラットフォームの構築とソリューションを共同で開発していくことを検討する。そのほか、同社グループの営業や配送業務において、ゼンリンデータコムのサービスを活用することで、業務の効率化と生産性向上を実現に取り組んでいく予定だ。

#### (3) ベトナムの大手 LP ガス販売事業者へ出資

2020 年 6 月に同社の子会社である (株) TOKAI が、ベトナムの大手 LP ガス販売事業者である PETRO CENTER CORPORATION の子会社である MIEN TRUNG GAS JOINT STOCK COMPANY、及び V-GAS PETROLEUM CORPORATION の株式の各 45% を取得し、持分法適用関連会社としたことを発表した。これら 2 社はベトナムの中部と南部で LP ガスの卸売販売を行っており、出資額は合計で 20 億円以上と見られる。ベトナムは経済成長とともに LP ガスの需要も年々拡大しており、有望市場となっている。同社が直接ベトナムでの LP ガス事業に関わることはないが、今回の出資を通じて出資先企業の企業価値向上と、ベトナムにおける LP ガス市場の更なる発展に貢献していく意向だ。

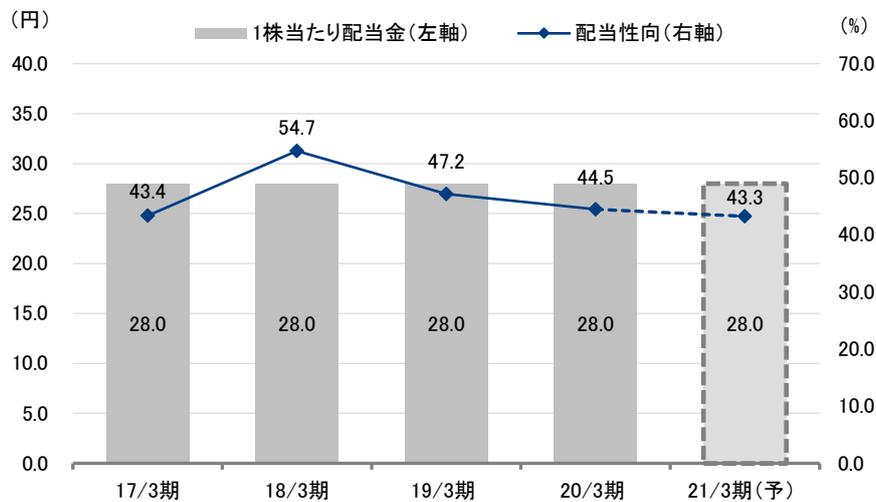
## 株主還元策

### 株主優待と配当を合わせた年間投資利回りは3～7%

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、2021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43.3%）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8月3日終値992円）で試算すると3.8～7.0%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）。

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

#### 重要事項（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