

|| 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 12 月 3 日 (木)

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 2 四半期累計業績	01
2. 2021 年 3 月期業績見通し	01
3. 重点施策の進捗状況	02
4. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2021 年 3 月期第 2 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. 重点施策の進捗状況	10
■ 株主還元策	12

■ 要約

2021年3月期業績は過去最高益を更新見通し、 「ABCIR+S」戦略も着々と進行

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^{※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}」を打ち出した。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 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、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2四半期累計業績

2021年3月期第2四半期累計(2020年4月-9月)の連結業績は、売上高で前年同期比3.4%減の89,836百万円、営業利益で同0.9%減の5,452百万円となった。売上高は、エネルギー事業(LPガス、都市ガス事業)における仕入価格下落に伴う販売価格低下や、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)における営業活動の遅れが影響し減収となった。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、エネルギー事業における仕入れコスト低減効果、法人向け情報通信事業の増益等により前年同期並みの水準を確保し、社内計画に対しても数億円程度上回って着地した。2020年9月末の継続取引顧客件数は前年同期比124千件増加の3,042千件となった。

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15,000百万円と期初計画を据え置いた。4期連続増収、3期連続の最高益更新を見込んでいる。コロナ禍の状況が不透明ではあるものの、営業利益の通期計画に対する第2四半期までの進捗率は36.3%と、直近3年間平均(31.6%)を上回るペースとなっていることから、達成可能な水準と言える。引き続き「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」などに取り組み、2022年3月期以降の成長につなげていく考えだ。継続取引顧客件数に関しては、前期末比102千件増加の3,105千件を目指す。

要約

3. 重点施策の進捗状況

重点施策として取り組んでいる「ABCIR+S」戦略では、プライベート DMP※「D-sapiens (ディーサ)」を使ってサービスの解約予兆顧客を抽出し、解約抑止施策を打つ取り組みをアクア事業でスタートした。解約率低下に一定の効果を確認できたことから、2020 年秋以降はその他のサービスにも横展開し、デジタルマーケティング施策によって効率的に顧客数の拡大とクロスセル率の向上による 1 顧客当たり売上高の拡大を目指していく。また LP ガス事業では、新基幹システムの導入に合わせて、無線通信技術を活用した自動検針化を推進していく。自動収集する検針データを基に配送業務等の効率化等を図るほか、「D-sapiens」と連携して新たなサービス提案にもつなげていく考えだ。M&A 戦略では、2020 年 4 月以降で M&A2 件（電気工事会社、ビルメンテナンス会社）とアライアンス 1 件（ベトナム LP ガス事業会社）を実施しており、今後も積極推進していく方針となっている。また、TLC の具現化に向けた新規事業への取り組みとして、アライアンスによるヘルスケアサービス事業への新規参入を予定しており、今後の動向が注目される。

※ 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を言う。

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。今後についても、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 11 月 16 日終値 1,072 円）で試算すると 3.5～6.4%※となる。

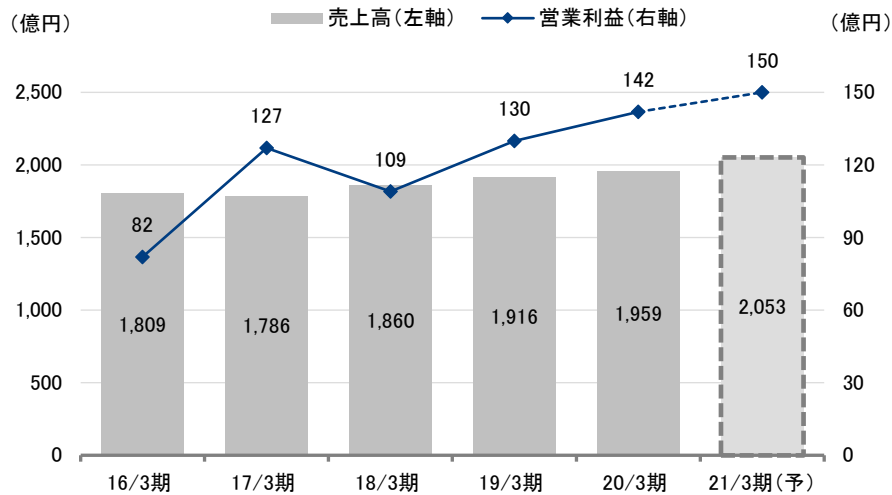
※ 株主優待を QUO カード、またはアクア商品で選択した場合。

Key Points

- ・ 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、継続取引顧客件数の拡大等により前年同期並みの収益水準を確保
- ・ コロナ禍でも生活インフラサービスは堅調、2021 年 3 月期業績は連続最高益を更新する見通し
- ・ 「D-sapiens」を活用したデジタルマーケティングの本格運用を開始し、顧客の解約防止、クロスセルの強化に取り組む

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2四半期累計業績は、 継続取引顧客件数の拡大等により前年同期並みの収益水準を確保

1. 2021年3月期第2四半期の業績概要

2021年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比3.4%減の89,836百万円、営業利益が同0.9%減の5,452百万円、経常利益が同1.9%減の5,499百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同6.1%減の3,279百万円となった。

売上高は、継続取引顧客件数の増加（前年同期比124千件増の3,042千件）や法人向け情報通信事業の拡大等による増収があったものの、ガスの仕入価格下落に伴う販売価格の低下や、コロナ禍における営業活動の遅れが影響し、若干の減収となった。利益面では、一部の事業においてコロナ禍の影響を受けたものの、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、前年同期並みの水準を確保した。社内計画に対してもコロナ禍の影響を強く受けた建築設備不動産事業や婚礼催事事業を除いておおむね計画を上回って推移し、営業利益は全体で計画を数億円程度上回ったものと見られる。

TOKAI ホールディングス | 2020年12月3日(木)
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

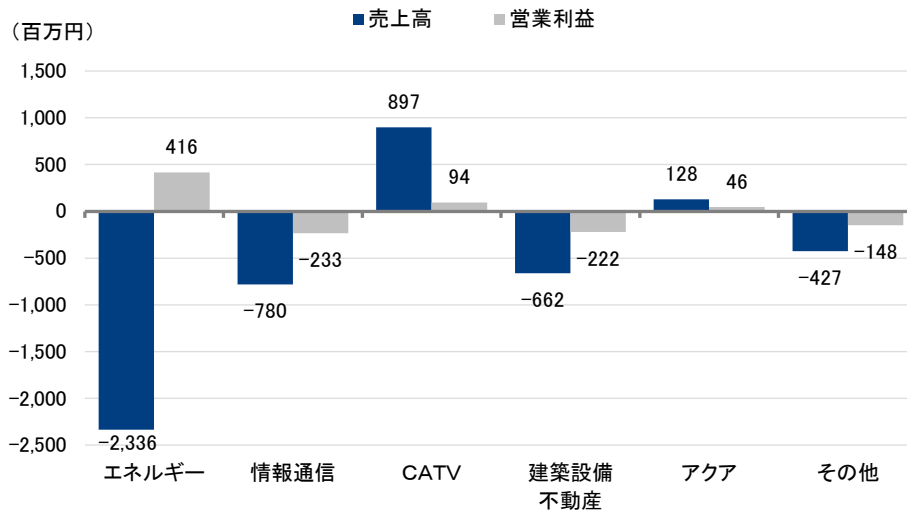
2021年3月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	20/3期2Q累計		21/3期2Q累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	93,015	-	89,836	-	-3.4%
売上原価	55,850	60.0%	51,604	57.4%	-7.6%
販管費	31,664	34.0%	32,779	36.5%	3.5%
営業利益	5,500	5.9%	5,452	6.1%	-0.9%
経常利益	5,608	6.0%	5,499	6.1%	-1.9%
特別損益	-337	-	-67	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,492	3.8%	3,279	3.6%	-6.1%
継続取引顧客件数(千件)	2,918		3,042		4.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績の前年同期比増減額



注: 営業利益は間接費用等配賦前ベース

出所:決算短信、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、法人向け情報通信事業、CATV 事業、 アクア事業が増益に

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 2 Q 累計	19/3 期 2 Q 累計	20/3 期 2 Q 累計	21/3 期 2 Q 累計	前年 同期比
エネルギー	32,777	33,948	35,766	33,430	-6.5%
情報通信	24,906	25,154	25,911	25,131	-3.0%
CATV	13,607	15,135	15,593	16,490	5.8%
建築設備不動産	8,349	8,987	9,736	9,074	-6.8%
アクア	3,055	3,490	3,752	3,880	3.4%
その他	2,214	2,123	2,255	1,828	-18.9%
合計	84,911	88,840	93,015	89,836	-3.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	18/3 期 2 Q 累計	19/3 期 2 Q 累計	20/3 期 2 Q 累計	21/3 期 2 Q 累計	前年 同期比
エネルギー	1,562	1,084	1,966	2,382	21.2%
情報通信	1,541	1,608	2,269	2,036	-10.3%
CATV	1,769	2,330	2,539	2,633	3.7%
建築設備不動産	388	554	843	621	-26.3%
アクア	135	291	400	446	11.5%
その他	-2,282	-2,393	-2,519	-2,667	-
合計	3,114	3,475	5,500	5,452	-0.9%

注：数値は間接費用等配賦前ベース

出所：決算短信、決算短信補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

主要サービスのグループ顧客数

(単位：千件)

	19/3 期 2Q 末	20/3 期 2Q 末	21/3 期 2Q 末	前年同期比 増減数	前期末比 増減数
エネルギー	670	696	728	32	15
LP ガス	615	639	667	28	15
都市ガス	55	56	61	5	0
情報通信	804	770	762	-8	1
ISP	768	727	710	-17	-3
(従来型 ISP 等)	440	403	379	-24	-10
(光コラボ)	328	324	332	8	8
LIBMO	36	43	51	8	4
CATV	1,046	1,076	1,179	103	25
放送サービス	781	794	868	74	6
通信サービス	265	282	311	29	19
アクア	156	159	161	2	0
モバイル	223	215	209	-6	-3
セキュリティ	17	16	16	0	0
グループ合計顧客件数	2,893	2,918	3,042	124	39
(TLC 会員数)	757	852	938	86	42
(TLC 会員率)	26.2%	29.2%	30.8%	1.6pt	1.0pt

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、合計からは除外
 出所：決算短信、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 6.5% 減の 33,430 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 21.2% 増の 2,382 百万円となった。前年同期比での増益要因としては、顧客件数の増加 (5.0 億円)、仕入価格の下落 (5.2 億円)、気温その他要因 (1.1 億円) が挙げられる。一方、減益要因としては、顧客獲得コストの増加 (1.9 億円) や機器販売の減少 (2.6 億円)、その他コスト増加 (2.6 億円) となり、合計で 4.2 億円の増益となった。

このうち、LP ガス事業の売上高は前年同期比 4.8% 減の 27,842 百万円、営業利益は仕入れ価格の下落や顧客件数増により 2 ケタ増益となった。2021 年 3 月期第 2 四半期末の顧客件数は前期末比で 15 千件増の 667 千件となり、前年同期の純増数 (11 千件) を上回るペースで増加した。商圈買収を積極的に進めたほか、新規エリア 11 拠点*での顧客獲得が着実に進んでいることが要因だ (商圈買収で 12 千件増、新規エリアで 4 千件増)。数量ベースでは前年同期比 1% 増となった。家庭用については顧客件数の増加により同 4% 増となったものの、コロナ禍において業務用や工業用の需要が減少した。

* 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 年に福岡、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。

一方、都市ガス事業の売上高は前年同期比 14.4% 減の 5,587 百万円となった。原料費調整制度による販売単価の下落に加えて、前年同期は小中学校向け空調工事が含まれていた影響もあり減収率が大きくなっており、営業利益も若干減となった。顧客件数については、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とで、前年同期比 5 千件増の 61 千件となっている。

業績動向

(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 3.0% 減の 25,131 百万円、営業利益は同 10.3% 減の 2,036 百万円となった。前年同期比での増益要因として、法人向け事業の増益（2.0 億円）、LIBMO の増益（0.5 億円）があったものの、顧客獲得コストの増加（2.7 億円）やコンシューマー向け売上高の減少による減益（2.1 億円）をカバーしきれず、合計では 2.3 億円の減益となった。

コンシューマー向け事業の売上高は前年同期比 9.8% 減の 13,142 百万円となった。LIBMO の顧客件数が前年同期比 8 千件増の 51 千件、光コラボが同 8 千件増の 332 千件と増加したものの、従来型 ISP サービスの減少分（同 24 千件減の 379 千件）をカバーしきれなかった。ただ、前期末比ではこれら合計の契約件数で 1 千件増と 2015 年 3 月期以来の増加に転じた点は注目される。ここ数年は、大手携帯電話キャリアとの競争激化によって顧客件数の減少が続いていたが、大手家電量販店が全国店舗で光コラボの販促キャンペーンを実施したことや、在宅勤務の増加などを背景に、光コラボが前期末比で 8 千件増と増加に転じたことが大きい。光コラボの増加傾向が継続するようであれば、コンシューマー向け売上高も回復に向かう可能性があるだけに、今後の動向が注目される。

一方、法人向け事業の売上高は前年同期比 5.6% 増の 11,988 百万円と増収基調が続いたが、従来の 2 ケタ増ペースからはやや鈍化した。クラウドサービスやテレワークの需要取り込みによるストックビジネスは好調を持続したものの、コロナ禍の影響により 2021 年 3 月期第 1 四半期に受注が低調だった受託開発部門の売上が減少に転じた。

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 5.8% 増の 16,490 百万円、営業利益は同 3.7% 増の 2,633 百万円となった。2020 年 3 月に子会社化した仙台 CATV（株）の売上高が約 5 億円の上乗せ要因（営業利益はのれん償却後ベースで影響無し）となり、同要因を除けば約 3% の増収だったと見られる。利益面では、顧客件数の増加による増益で 2.1 億円となり、人件費等その他費用の増加 1.2 億円を吸収して増益となっている。

顧客件数は前年同期比 103 千件増（うち、仙台 CATV 57 千件）の 1,179 千件となった。このうち、放送サービスの契約件数は同 74 千件増の 868 千件、通信サービスは同 29 千件増の 311 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 6.8% 減の 9,074 百万円、営業利益は同 26.3% 減の 621 百万円となった。コロナ禍による営業活動の遅れにより、リフォーム・設備機器販売の売上減少が響いた。利益面では、リフォーム事業で 0.8 億円、設備機器販売で 1.4 億円の減益となっている。

2019 年 9 月に子会社化した日産工業（株）の営業利益は 10 百万円だった。また、2020 年 8 月に愛知県内の電気工事会社である中央電機工事（株）の全株式を取得し、完全子会社化している。官公庁や大手企業を顧客としており、2021 年 3 月期第 2 四半期の営業利益としては約 20 百万円を計上している。今回の子会社化によって、同社グループは総合建設事業者として設備工事業における空調・衛生・電気といった主要 3 工事を受注できる体制が構築できたことになり、今後、中京圏における更なる受注拡大を目指していく。

業績動向

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 3.4% 増の 3,880 百万円、営業利益は同 11.5% 増の 446 百万円となった。コロナ禍の影響により、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 千件増の 161 千件にとどまった。一方、巣ごもり需要を背景とした契約世帯当たり消費量の増加が売上げの押し上げ要因となった。また、利益面では顧客件数増加による増益 (1.1 億円) に加えて、顧客獲得コストの減少 (1.0 億円) によって、その他コスト増 (1.6 億円) を吸収し増益となった。

(6) その他

その他の売上高は前年同期比 18.9% 減の 1,828 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) テンダーを子会社化したことにより、同 14.1% 増の 655 百万円となった。一方、造船事業は船舶修繕工事の減少により、同 9.1% 減の 660 百万円に、婚礼催事事業は 4 月の緊急事態宣言を受けて施設を一時休館したこと、解除後においても婚礼の延期や宴会の自粛等が続いたことで、同 80.4% 減の 112 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 2,667 百万円 (前年同期は 2,519 百万円の損失) となっている。

■ 今後の見通し

コロナ禍でも生活インフラサービスは堅調、 2021 年 3 月期業績は連続最高益を更新する見通し

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、「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、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。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で 43.8%、営業利益で 36.3% となっており、直近 3 年間の平均値 (売上高 46.5%、営業利益 31.6%) と比較すると、売上高はやや下回っているものの、営業利益は過去平均を上回るペースで進捗している。同社はガスや放送、情報通信など生活インフラサービスを主力事業としていることから、コロナ禍においても需要が大きく変動するリスクは小さく、利益ベースでは会社計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

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		前期比	2Q進捗率	過去3年間 平均進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比			
売上高	195,952	-	205,300	-	4.8%	43.8%	46.5%
営業利益	14,224	7.3%	15,000	7.3%	5.5%	36.3%	31.6%
経常利益	14,479	7.4%	14,870	7.2%	2.7%	37.0%	31.7%
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%	38.8%	28.6%
1株当たり当期純利益(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、顧客件数の拡大が続くものの販売単価下落が影響して、売上高は減収となる可能性があるものの、仕入価格下落による利幅改善が続き、通期でも前期比11億円程度の増益となる見通し。

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2四半期までで15千件の増加と進捗率はやや低いが、コロナ禍で交渉が遅れていた商圏買収を積極推進していくほか、新規エリアでの顧客獲得に注力していくことで計画達成を目指す。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。販売単価の下落が続き売上高は減収となる見通しだ。

(2) 情報通信事業

情報通信事業は売上高で前期比若干の増収、営業利益で2.5億円の増益を見込んでいる。内訳は、法人向けで4.8億円の増益、コンシューマー向けで減益を見込んでいる。

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。2021年3月期第2四半期までの進捗は、従来型ISP等で10千件減、光コラボで8千件増、LIBMOで3千件増、モバイルで3千件減となっている。LIBMOの進捗が低い反面、光コラボは計画を上回るペースで進捗している。LIBMOについては第1四半期にコロナ禍の影響で店舗が休業していた影響もある。下期以降は光コラボとのセットプランによる販促を強化してキャッチアップを図る考えだ。一方、法人向けについては受託開発部門で下振れ懸念があるものの、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等の拡大により増益を目指す。

(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 の寄与となり、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 2020 年 3 月期の 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) いちはらコミュニティー・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している。

建築設備不動産事業は期初計画で増収増益を見込んでいたが、コロナ禍の影響で 2021 年 3 月期第 2 四半期までの進捗が計画を下回っており、下期にどの程度挽回できるかにかかっている。足元の受注状況は徐々に戻り歩調にあり、前期並みの水準を目指していく。

アクア事業は売上高で前期比 6% 増、営業利益で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プロモーションも再開していることから、顧客件数は前期末比 11 千件増の 172 千件に拡大する見通しとしている。顧客獲得コストの増加が減益要因となるが、コスト低減に取り組むことで通期でも増益となる可能性がある。

「D-sapiens」を活用したデジタルマーケティングの本格運用を開始し、顧客の解約防止、クロスセルの強化に取り組む

2. 重点施策の進捗状況

(1) 「ABCIR+S」戦略

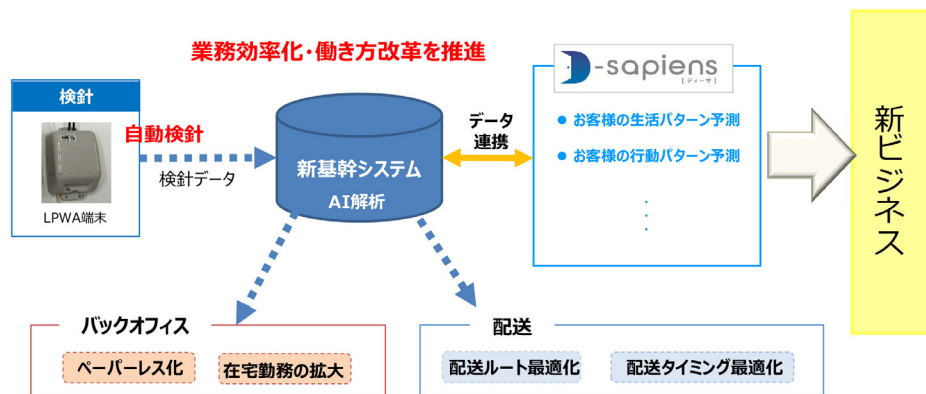
同社は「ABCIR+S」戦略の基盤となる DMP「D-sapiens」の運用を 2021 年 3 月期より本格的に開始している。第 1 四半期よりアクア事業にて、「D-sapiens」に蓄積した顧客の行動履歴 (Web 履歴や取引履歴、問い合わせ等) などを AI で分析することによって解約予兆パターンを抽出し、抽出群の顧客に対して特典付きアンケートを DM で送るなどの施策を実施した結果、何も施策を打たなかった群に対して、解約率が 2 割低下したことを確認した。

今後の見通し

こうした結果を受け、第3四半期以降はLPガスや情報通信、CATVなどその他の事業においても、「D-sapiens」とTCL会員サービスを組み合わせた数十種類のクロスセル・リテンション施策を本格的に実践していく計画となっている。同施策の本格運用によって、解約率の低減やクロスセル率の上昇、LTVの最大化を今まで以上に効率的に実現していくことが可能になると見られる。特に、クロスセル率の水準を引き上げていくことができれば、顧客当たり売上高の上昇と顧客獲得維持コストの低減によって収益性の一段の向上が可能となるだけに期待は大きい。クロスセル率は2020年3月末18.8%から2020年9月末は19.5%と緩やかに上昇しており、2021年3月期末は20.0%の水準を目標としている。

また、LPガス事業において2021年3月期から新基幹システムを導入、運用を開始しており、業務の効率化や働き方改革に取り組んでいる。なかでも注目されるのが、LPWA端末を活用した自動検針システムの構築となる。同端末を顧客先に設置し、無線通信でガスボンベの使用量データを自動収集し、配送タイミングの最適化や配送ルートの効率化、並びに間接部門の業務効率化につなげていく考えだ。また、「D-sapiens」とも連携することで、顧客の行動パターンを分析し、新サービスの提案にもつなげていく。同社では今後、5年間で自動検針化を進めていく計画となっている。同システムの構築を含めて新基幹システムへの投資額は数十億円を予定している。自動検針化によってLPガス事業の収益性を向上させ、市場シェアの更なる拡大につなげていく。

「ABCIR+S」戦略における「D-sapiens」の活用



出所：決算説明会資料より掲載

(2) M&A 戦略

2018年3月期以降のM&A戦略の成果として、13案件を実施し、12,989百万円の投資によって、売上高で8,528百万円、営業利益で618百万円、顧客件数で350千件を上積みしている。また、現在も20件以上、ディール総額で1,000億円以上となるM&A案件の検討を進めている状況にある。直近では2020年11月に静岡県東部を中心にビルメンテナンス事業を展開している(株)イノウエテクニカの全株式を取得し、子会社化したことを発表している。業績への影響は軽微だが、今後、同社グループの組織力を最大限活用し、営業エリアを静岡県全域から全国へと展開しながら事業規模の拡大を図っていく方針となっている。

今後の見通し

M&A 及びアライアンスの実績 (2017年から2020年9月)

(単位：百万円)

事業	社数	投資額	売上高	営業利益	顧客件数
都市ガス	4社	1,953	626	42	6千件
CATV	4社	3,997	4,769	221	344千件
情報通信	2社	655	398	67	-
建築不動産	2社	3,394	2,735	288	-
海外※	1社	2,992	-	-	-
合計	13社	12,989	8,528	618	350千件

※海外はベトナムのLPガス販売事業者とのアライアンスとなり、持分法適用会社となっている。
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 新規事業の取り組み

同社は経営ビジョンとして、人々の暮らしにおける「安心・安全」「便利・快適」「喜び・生きがい」を提供する「Total Life Concierge (TLC：暮らしの総合サービス) 構想」を掲げており、その具現化のための新規事業創出にも取り組んでいる。

具体的には、ヘルスケアサービスの事業化を検討している。健康を基礎に今後の人生がより豊かで生きがいのあるものにしていくための、がんや生活習慣病等の予防、あるいは健康増進を目的としたサービスを想定している。これらのサービスは単独ではなく、ヘルスケア分野で実績のある事業者と連携して、サービス内容等のビジネスモデルを構築していく方針となっている。8月から9月にかけて実施したマーケティング調査では良好な感触を得ているようで、今後の動向が注目される。

■ 株主還元策

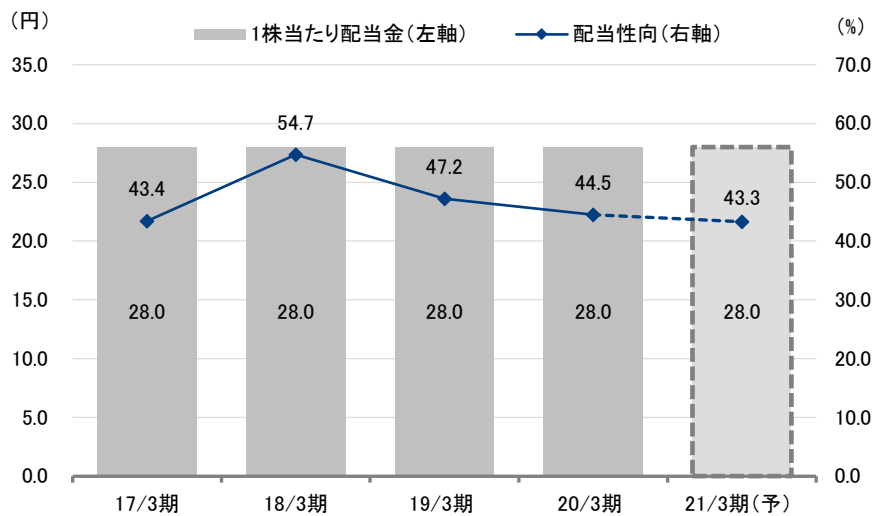
株主優待と配当を合わせた年間投資利回りは3～6%

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、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。

TOKAI ホールディングス | 2020年12月3日(木)
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

株主還元策

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11月16日終値1,072円)で試算すると3.5～6.4%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


注：17/3期は記念配当6.0円含む
 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