

|| 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 >>>](#)

2022 年 2 月 24 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2022 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要	01
2. 2022 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」の進捗について	02
■ 業績動向	03
1. 2022 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	07
1. 2022 年 3 月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」の進捗について	09
■ 株主還元策	12

## ■ 要約

### 法人向け情報通信事業、CATV 事業の伸長により、 2022 年 3 月期も増収増益を見込む

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。314 万件を超える「顧客力」と多彩な商品・サービスをワンストップで提供する「総合力」、顧客ニーズに即応する「機動力」を強みに、ABCIR+S（アブサーズ）※<sup>1</sup> 戦略を推進しながら、「Total Life Concierge（暮らしの総合サービス）構想※<sup>2</sup>」の実現を目指している。

※<sup>1</sup> ABCIR+S（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。

※<sup>2</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。

#### 1. 2022 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要

2022 年 3 月期第 3 四半期累計（2021 年 4 月～12 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 6.9% 増の 149,420 百万円、営業利益で同 6.6% 減の 9,248 百万円となった。継続取引顧客件数の増加による増収や法人向け情報通信事業の拡大、建築設備不動産事業の M&A 効果等により、第 3 四半期累計として 2 期ぶりの増収、過去最高売上を更新した。一方、営業利益は、継続取引顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加等による増益や法人向け情報通信事業の増益があったものの、LP ガス事業やアクア事業における顧客獲得コストの増加等により減益となった。ただ、社内計画に対しては数億円程度上回ったと見られる。なお、2022 年 3 月期第 3 四半期末の継続取引顧客件数は前期末比 43 千件増加の 3,142 千件となった。

また、2022 年 3 月期より収益認識に関する会計基準等を適用したことにより、CATV 事業で 14 億円、エネルギー事業で 14 億円の減少要因となった一方で、建築設備不動産事業で 8 億円、その他事業で 3 億円の増加要因となった。なお、販管費も同等程度減少したため、営業利益への影響はない。

#### 2. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.2% 増の 207,000 百万円、営業利益で同 0.1% 増の 15,240 百万円と期初計画を据え置いた。売上高はエネルギー事業における販売価格上昇等により計画をやや上回る可能性がある。一方、営業利益は顧客獲得コストを第 4 四半期にどの程度積み増すかにもよるが、CATV 事業や情報通信事業の伸長により会社計画の達成は可能と見られる。

要約

### 3. 中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」の進捗について

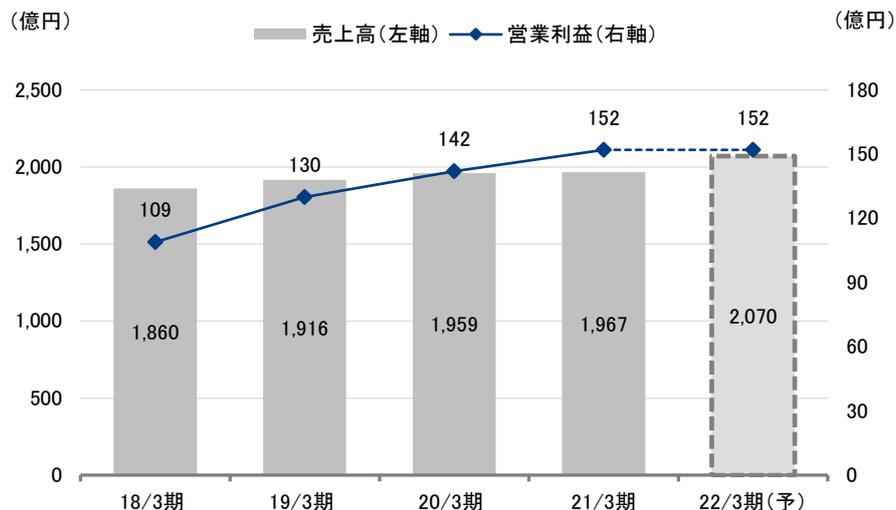
2021年5月に発表した中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」では、2025年3月期までの4年間で「Life Designの実現に向けた基盤を造るステージ」と位置付け、経営数値目標として2025年3月期に売上高2,450億円、営業利益186億円、継続取引顧客件数356万件を掲げた。4年間の年平均成長率は売上高で5.6%、営業利益で5.2%と堅実な成長を見込んでおり、前半の2年間は先行投資を積極的に行い、後半の2年間で利益成長を加速していく計画となっている。継続取引顧客件数目標の356万件（千件単位にすると前期末比459千件増の3,558千件）については、M&Aなども活用しながら積み上げを図っていく。重点施策として、1) LNG戦略\*の推進、2) TLCの進化、3) DX戦略の本格化、4) 経営資源の最適配分、5) SDGsに向けた取り組み強化の5つを掲げ、これらを推進することで持続的成長を目指す。現在までの進捗状況は、継続取引顧客件数を除いておおむね順調に進んでいるものと見られる。

\* LNG戦略のLNGとは、Local（既存エリアにおけるシェア拡大）、National（国内新規エリアの拡大）、Global（海外への展開）の3つの頭文字を組み合わせたもの。

#### Key Points

- ・2022年3月期第3四半期累計業績は増収減益となるも、社内計画比では売上高、各利益ともに上回る
- ・2022年3月期業績も増収増益が続き、過去最高を更新する見通し
- ・2025年3月期まで年率5%の収益成長を目指す
- ・配当性向は40～50%を目安に実施、自己株取得も機動的に実施していく方針

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2022年3月期第3四半期累計業績は増収減益となるも、社内計画比では売上高、各利益ともに上回る

#### 1. 2022年3月期第3四半期累計業績の概要

2022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6.9%増の149,420百万円、営業利益で同6.6%減の9,248百万円、経常利益で同6.1%減の9,324百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同21.9%減の4,634百万円と増収減益決算となった。親会社株主に帰属する四半期純利益については、特別損失として固定資産除却損542百万円、周年事業費用244百万円、その他損失496百万円※<sup>1</sup>を計上したことにより減益率が大きくなっている。ただ、社内計画比では売上高、各利益ともに上回ったようだ。なお、2022年3月期より会計方針を変更したことに伴い売上高で約17億円の減少要因※<sup>2</sup>となったが、販管費も同様に約17億円減少したため、営業利益への影響は軽微であった。

- ※<sup>1</sup> 子会社2社の元従業員が2014年から架空請求や会社資金の私的流用を行うなど、合わせて541百万円の不正な利益を得ていたことが名古屋国税局の税務調査により発覚し、関連費用として見込まれる額496百万円を計上した。  
 ※<sup>2</sup> CATV事業で14億円、エネルギー事業で14億円、アクア事業で1億円の減少要因となった一方で、建築設備不動産事業で8.8億円、情報通信事業で0.4億円、その他で3.7億円の増加要因となっている。

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、エネルギー事業における販売価格上昇、法人向け情報通信事業の拡大、建築設備不動産事業におけるM&A効果などが増収要因となり、第3四半期累計として2期ぶりに過去最高を更新した。また、2022年3月期第3四半期末の継続取引顧客件数は前年同期末比で79千件増加の3,142千件、TLC会員サービス※の会員数は同108千件増加の1,066千件と順調に拡大した。

- ※ TLC会員サービスとは、同社グループのサービス利用者が入会できるサービスで、利用額に応じてポイントが付与されるほか、会員限定特典サービス等を受けることができる。

増収にもかかわらず営業利益が減益となった要因は、エネルギー事業やアクア事業において顧客獲得費用が増加したことによる。事業セグメント別では、エネルギー事業、アクア事業、その他・調整額が減益となり、情報通信事業、CATV事業、建築設備不動産事業が増益となった。また、社内計画比ではエネルギー事業、情報通信事業、CATV事業が上回り、建築設備不動産事業、アクア事業、その他がそれぞれ若干下回った。

**TOKAI ホールディングス** | 2022年2月24日(木)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

**2022年3月期第3四半期累計連結業績**

(単位：百万円)

	21/3 期 3Q 累計		22/3 期 3Q 累計		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	139,792	-	149,420	-	6.9%
売上原価	80,147	57.3%	89,321	59.8%	11.4%
販管費	49,743	35.6%	50,850	34.0%	2.2%
営業利益	9,901	7.1%	9,248	6.2%	-6.6%
経常利益	9,929	7.1%	9,324	6.2%	-6.1%
特別損益	-153	-	-1,000	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,936	4.2%	4,634	3.1%	-21.9%
継続取引顧客件数 (3Q 末、千件)	3,063		3,142		2.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 法人向け情報通信事業、CATV 事業が順調に拡大、 エネルギー事業とアクア事業は顧客獲得が着実に進む

### 2. 事業セグメント別動向

**セグメント別売上高及び営業利益**

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	
	3Q 累計	3Q 累計	3Q 累計	3Q 累計	前年同期比
<b>【売上高】</b>					
エネルギー	54,675	55,191	53,437	58,717	9.9%
情報通信	37,959	38,834	37,831	38,206	1.0%
CATV	22,829	23,433	24,994	24,265	-2.9%
建築設備不動産	13,846	14,919	14,815	19,025	28.4%
アクア	5,279	5,603	5,778	5,811	0.6%
その他	3,352	3,575	2,934	3,395	15.7%
合計	137,943	141,557	139,792	149,420	6.9%
<b>【営業利益】</b>					
エネルギー	2,954	3,964	5,034	4,317	-14.2%
情報通信	2,595	3,366	3,081	3,492	13.3%
CATV	3,568	3,790	4,102	4,539	10.7%
建築設備不動産	915	1,242	1,094	1,126	2.9%
アクア	444	597	578	287	-50.3%
その他・調整額	-3,442	-3,682	-3,988	-4,514	-
合計	7,038	9,278	9,901	9,248	-6.6%

注：数値は間接費用等配賦前ベース

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	19/3期 3Q末	20/3期 3Q末	21/3期 3Q末	22/3期 3Q末	前年同期比 増減数	前期末比 増減数
エネルギー	674	703	737	774	37	30
LPガス	620	647	676	705	29	24
都市ガス	55	56	61	68	7	6
情報通信	797	766	763	779	16	-6
ISP	758	720	711	725	14	-7
従来型ISP等	430	396	375	382	7	-13
光コラボ	328	324	335	342	7	5
LIBMO	39	45	52	55	3	2
CATV	1,055	1,088	1,188	1,224	36	26
放送サービス	785	801	871	885	14	10
通信サービス	270	287	317	339	22	16
アクア	157	160	162	166	4	3
モバイル	220	214	209	195	-14	-11
セキュリティ	17	16	16	16	0	0
グループ合計顧客件数	2,897	2,933	3,063	3,142	79	43
(TLC会員数)	783	875	958	1,066	108	87

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。21/3期4Qより従来型ISP等にISP付加サービスの契約を含む。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (1) エネルギー事業

エネルギー事業の売上高は前年同期比9.9%増の58,717百万円、営業利益(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。以下、同様)は同14.2%減の4,317百万円となった。会計方針の変更による売上高の影響額は14億円強の減少要因となっており、実質ベースでは12%強の増収であった。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加で7.4億円、仕入コストの改善(販売価格転嫁分含む)で6.5億円の増収要因となった一方、顧客獲得コストの増加で7.9億円、気温変動・他(世帯当たり消費量減少)で4.6億円、人件費・その他コストの増加で8.6億円の減収要因となった。

LPガス事業の売上高は前年同期比10.7%増の49,969百万円となり、顧客件数は前年同期末比で29千件増加の705千件となった。増収要因は販売量の増加と販売価格上昇による。販売量については家庭用が巣ごもり消費の反動減により前年同期比1%の増加にとどまったものの、業務用・工業用の回復により全体では同8%増となった。また、販売価格についても仕入価格に連動する業務用・工業用の上昇により同8%の上昇となった。

都市ガス事業の売上高は前年同期比5.4%増の8,747百万円となり、顧客件数は前年同期末比7千件増加の68千件となった。原料費調整制度による販売単価の上昇等が増収要因となった。なお、顧客件数の増加分の大半は、持分法適用関連会社であるT&Tエナジー(株)における東海エリアでの契約件数増加※によるものとなっている(販売手数料のみ売上計上)。

※ T&Tエナジーは東京電力エナジーパートナー(株)との合併(出資比率50%)で2019年10月に設立され、愛知県、岐阜県、三重県の東海3県で都市ガスの小売事業等を行っている。

業績動向

## (2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比 1.0% 増の 38,206 百万円、営業利益は同 13.3% 増の 3,492 百万円と 2 期ぶりの増収増益に転じている。会計方針変更による売上高の影響額は 0.4 億円の増収要因となった。また、営業利益は法人向けの好調等により社内計画を 4 億円程度上回ったと見られる。

コンシューマー事業の売上高は前年同期比 7.6% 減の 18,303 百万円と減収基調が続いたが、営業利益は顧客獲得コストの減少や LIBMO（格安スマートフォン）の収益改善等によりその他コストの増加（ワークスタイル改革の環境整備費用 1.9 億円）を吸収して、同 1.5 億円の増益となった。顧客件数は前年同期末比 17 千件増加の 779 千件と増加に転じている。内訳を見ると、従来型 ISP 等で同 7 千件増加の 382 千件※、光コラボで同 7 千件増加の 342 千件、LIBMO で同 3 千件増加の 55 千件となった。光コラボについては大手携帯キャリアとの提携によるメニュー拡充を図ったことが増加につながっている。ただ、携帯キャリアとの連携案件が増えたこと等による ARPU（顧客当たり平均売上高）の低下が減収要因となった。また、LIBMO については料金プランの見直しを実施したことが収益改善につながっている。

※ 2021年3月期第4四半期より従来型ISP等にISP付加サービスの契約件数も加えたため増加しており、同要因を除けば2万件程度減少していると見られる。

法人向け事業の売上高は前年同期比 10.4% 増の 19,903 百万円、営業利益は同 3.2 億円の増益となった。Amazon Web Services（アマゾンウェブサービス。以下、AWS）の構築案件やクラウドサービスが順調に推移したほか、システム受託開発案件も増加した。なお 2021 年 4 月末に、システム開発会社の（株）クエリの全株式を（株）TOKAI コミュニケーションズが取得し子会社化している。クエリの持つ技術力を融合することで、顧客へのさらなる付加価値の提供や取引先の拡大を見込んでいる（クエリの 2020 年 12 月期業績は売上高 355 百万円、営業利益 39 百万円）。

## (3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 2.9% 減の 24,265 百万円、営業利益は同 10.7% 増の 4,539 百万円となった。売上高は会計方針変更（セット販売している大手携帯キャリアの通信サービス料金分を売上高から除外等）による影響で 14 億円強の減収要因となったが、実質ベースでは約 3% の増収だった。顧客件数の増加が増収要因となっており、社内計画比でも営業利益は 3 億円程度上回ったと見られる。

顧客件数は放送サービスで前年同期末比 14 千件増加の 885 千件、通信サービスで同 22 千件増加の 339 千件となった。地域密着型の番組制作に注力するとともに、大手動画配信事業者と提携するなど放送コンテンツの充実に取り組んだことや、高速光通信サービスの提供エリア拡大が顧客件数の増加、並びに ARPU の上昇につながっていると見られる。

業績動向

#### (4) 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業の売上高は前年同期比 28.4% 増の 19,025 百万円、営業利益は同 2.9% 増の 1,126 百万円となった。増収の内訳を見ると、M&A 効果<sup>\*</sup>で 26 億円、リフォーム工事など既存事業の回復で 7 億円、会計方針変更による影響で 8.8 億円となっている。また、営業利益についてはのれん償却費用が 1.2 億円増加したものの、M&A 子会社の利益でほぼ相殺され、リフォーム事業の回復で 0.3 億円の増益となった。

※ 中央電機工事(株)は愛知県内で電設工事業を従業員 30 名弱で展開している(2020年8月子会社化)。(株)イノウエテクニカは静岡県東部でビルメンテナンス事業を展開し、年間売上高は約 5 億円(同年 11 月子会社化)。(株)マルコオ・ポーロ化工は愛知県でマンションや公共施設の大規模修繕工事等を展開し、2020年4月期の売上規模は約 22 億円(2021年4月子会社化)。

#### (5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 0.6% 増の 5,811 百万円、営業利益は同 50.3% 減の 287 百万円となった。顧客件数は前年同期末比 4 千件増加の 166 千件となったが、巣ごもり需要の反動による顧客当たり消費量の減少で売上高は微増にとどまった。利益面では、顧客獲得費用が 2.6 億円増加したこと等により減益となった。

#### (6) その他・調整額

その他の売上高は前年同期比 15.7% 増の 3,395 百万円となった。内訳を見ると、介護事業は利用者数の増加により同 1.1% 増の 1,006 百万円、造船事業は船舶修繕の隻数が増加したことや会計方針変更の影響(工事進行基準の採用により 3.7 億円の増収要因)により同 22.2% 増の 1,212 百万円、婚礼催事事業は、婚礼及び会議の利用について若干の回復が見られ同 60.0% 増の 515 百万円といずれも増収となった。また、内部調整額も含めた営業損失は 4,514 百万円と前年同期比で 526 百万円増加した。ワークスタイル改革の環境整備費用(オフィスリノベーション、IT 機器導入費用等)を 230 百万円計上したことが主な増加要因となっている。

## ■ 今後の見通し

### 2022年3月期業績も増収増益が続き、過去最高を更新する見通し

#### 1. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比 5.2% 増の 207,000 百万円、営業利益で同 0.1% 増の 15,240 百万円、経常利益で同 0.1% 増の 15,320 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 0.2% 増の 8,830 百万円と期初計画を据え置いている。売上高は継続取引顧客件数の積み上げや法人向け情報通信事業の拡大、建築設備不動産事業における M&A 効果等により増収を見込む。利益面では、顧客獲得コストの増加やワークスタイル改革のための環境整備費用(約 5 億円)、設備投資拡大に伴う減価償却費の増加(約 5 億円)などを見込んでいるため増益にとどまる見通し。

**TOKAI ホールディングス** | 2022年2月24日(木)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

今後の見通し

第3四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で72.2%、営業利益で60.7%となっており、直近3年間の平均進捗率とほぼ同様のペースとなっている。売上高はエネルギー事業や情報通信事業、アクア事業における顧客件数が当初計画を下回る可能性が高いものの、LPガスや都市ガス料金の値上げ効果で吸収可能と見られる。一方、営業利益も第3四半期まで社内計画を数億円程度上回って進捗しており、今後市場環境に大きな変化がなければ達成できる見通しだ。親会社株主に帰属する当期純利益については、特別損失の計上により第3四半期までの進捗率が52.5%とやや低くなっているが、第4四半期に特別利益の計上を見込んでいることもあり、会社計画を確保できるものと予想される。

**2022年3月期連結業績見通し**

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		前期比	3Q進捗率	直近3年間 平均進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比			
売上高	196,726	-	207,000	-	5.2%	72.2%	71.8%
営業利益	15,226	7.7%	15,240	7.4%	0.1%	60.7%	61.4%
経常利益	15,312	7.8%	15,320	7.4%	0.1%	60.9%	61.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,815	4.5%	8,830	4.3%	0.2%	52.5%	60.1%
1株当たり当期純利益(円)	67		67		0.1%		
継続取引顧客件数(千件)	3,099		3,195		3.1%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

**(1) エネルギー事業**

エネルギー事業の売上高は前期比4.0%増、営業利益は5.6%減と増収減益を見込む。前提となる家庭用LPガスの販売単価は前期比横ばいを想定していたため、第3四半期以降の値上げは売上高の上振れ要因となる。LPガスの顧客件数は前期末比57千件増加の738千件の計画に対して、第3四半期までで24千件の増加にとどまっている。新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)でM&A・アライアンスの交渉が延伸していることなどが響いている。ただ、LPガス業界における大手資本への集約化が進む流れは変わらないと見られ、コロナ禍が収束すれば顧客獲得ペースも上がってくるものと弊社では予想している。なお、同社は2021年10月に熊本市(熊本県)、2022年1月に福山市(広島県)にそれぞれ営業拠点を新たに開設しており、両地域で合わせて2.6千件の顧客獲得を見込んでいる。

**(2) 情報通信事業**

情報通信事業の売上高は前期比3.2%増、営業利益は横ばい水準を見込んでいる。売上高はコンシューマー向けの顧客件数が想定を下回っていることから若干下振れする可能性が高いものの、利益面では顧客獲得コストの減少や法人向けの好調により計画を上回るものと予想される。コンシューマー向けの顧客件数は、ISPサービス(光コラボ含む)で前期末比横ばい水準の732千件、LIBMOで同8千件増加の61千件を計画していたが、第3四半期までの実績はISPサービスで同7千件の減少、LIBMOで同2千件の増加にとどまっている。

今後の見通し

法人向け事業では、2021年12月にSCSK<9719>のデータセンター拠点であるnetXDC印西キャンパス（千葉県印西市）内に、TOKAI コミュニケーションズが提供するキャリア・企業向け通信サービス「BroadLine」の接続ポイントを開設し、同データセンターの利用顧客向けに通信サービスの提供を開始している。また、同年11月にTOKAI コミュニケーションズと監査法人3社（仰星監査法人、監査法人アヴァンティア、RSM清和監査法人）の共同出資により、（同）監査D&Iコンソーシアム（ADIC）を設立した。中小監査法人向けに電子監査調査システム※をセキュアに利用できる共通ITインフラ環境を提供していく。既に3社に対して共通ITインフラを導入済みであり、今後、ほかの中小監査法人向けに電子監査調査システムの導入が拡大していけば、ITインフラサービスの売上増が見込めることになる。

※ 監査法人が作成し整理保管する義務を負う監査調書を電子的に統合管理するシステム。ADICでは、アヴァンティアが自社開発した「AQuA」のライセンス販売・導入支援のほか、カナダCaseWare International Inc.製の「CaseWare Working Papers」の導入支援などを行っている。

### (3) CATV 事業

CATV事業の売上高は前期比3.5%減、営業利益は同7.7%増と減収増益を見込む。会計方針変更の影響で20億円の減収要因となるが、実質的には2%程度の増収となる。顧客件数は前期末比25千件増の1,223千件（うち放送サービスで同8千件増の883千件、通信サービスで同18千件増の340千件）を計画しているが、第3四半期末で同26千件の増加（うち放送サービスで同10千件増、通信サービスで同16千件増）となっており、通期業績も計画を上回る可能性が高い。

### (4) 建築設備不動産事業、アクア事業、その他

建築設備不動産事業の売上高は前期比25.2%増、営業利益は同14.5%増と2ケタ増収増益を見込む。コロナ禍の影響で2021年3月期に落ち込んだ既存事業の回復とM&Aで取得した子会社の収益貢献を見込んでいる。また、アクア事業の売上高は前期比4.3%増、営業利益は横ばいを見込む。顧客件数は前期末比9千件増加の171千件を計画しているが、第3四半期までで3千件の増加にとどまっていることから、計画をやや下回る可能性がある。その他事業の売上高は前期比14.6%増となる見通し。コロナ禍のマイナス影響が一巡し、介護事業が堅調に推移するほか、婚礼催事事業についても回復を見込んでいる。一方、社内調整額も含めた損失額はワークスタイル改革に伴う関連費用の計上により、3億円程度拡大する見込みとなっている。

## 2025年3月期まで年率5%の収益成長を目指す

### 2. 中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」の進捗について

#### (1) 経営ビジョンと経営数値目標

2022年3月期からスタートした4年間の中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」では、同社グループが10年後に目指す姿を“Life Design Group”とした。「お客様の過ごしたいライフスタイルをデザイン・提案することを通じて、社会課題の解決に貢献していく企業」を目指し、この姿勢を持って同社が掲げる経営ビジョン「TLC（トータルライフコンシェルジュ）」のさらなる充実に取り組んでいく。今回の中期経営計画は、“Life Design Group”の実現に向けた経営基盤を構築する期間と位置付けている。

**TOKAI ホールディングス** | 2022年2月24日(木)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

今後の見通し

経営数値目標は2025年3月期に売上高2,450億円、営業利益186億円、親会社に帰属する当期純利益110億円を掲げた。4年間の年平均成長率は5%台と堅実な成長を計画している。前半の2年間で先行投資を積極的に進めるため、利益成長は後半に加速していく計画となっている。

**中期経営計画 (IP24) 経営数値目標 (2021年5月発表)**

	21/3期 実績	22/3期 計画	23/3期 計画	24/3期 計画	25/3期 計画	年平均 成長率
売上高(億円)	1,967	2,070	2,210	2,320	2,450	5.6%
営業利益(億円)	152	152	156	165	186	5.2%
親会社株主に帰属する当期純利益(億円)	88	88	90	95	110	5.7%
営業キャッシュ・フロー※	224	218	230	240	260	3.8%
顧客件数(万件)	310	320	332	344	356	3.5%
配当性向	44.6%		40～50%			
ROE	12.7%		→		13%以上	
ROIC	9.2%		→		9.9%以上	
自己資本比率	41.6%		→		40%程度	

※営業キャッシュ・フロー＝営業利益＋減価償却費－リース料支払－税金支払  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**継続取引顧客件数**

(単位：万件)

	21/3期末	25/3期末	増減数	増減率
LPガス	68.1	88.1	20.0	29.2%
都市ガス	6.3	7.3	1.0	15.9%
ISP等(光コラボ含む)	73.2	80.5	7.3	10.0%
LIBMO	5.3	9.4	4.1	77.4%
CATV(放送)	87.5	90.3	2.8	3.2%
CATV(通信)	32.2	38.6	6.4	19.9%
アクア	16.2	21.4	5.2	32.1%
モバイル	20.6	19.0	-1.6	-7.8%
セキュリティ	1.6	1.8	0.2	12.5%
<b>グループ合計顧客件数</b>	<b>309.9</b>	<b>355.8</b>	<b>45.9</b>	<b>15.0%</b>

出所：取材よりフィスコ作成

**(2) 重点戦略**

**a) LNG戦略の推進**

既存エリアでのシェア拡大や新規エリアへの展開によって、主力のエネルギー事業、CATV事業、アクア事業を中心に収益基盤となる継続取引顧客件数を積み上げていく。また、法人向け情報通信事業では、AWSの導入支援からインフラサービスの提供に至るまでワンストップで提供できる強みを生かして、クラウドサービス関連事業の拡大に取り組んでいく。建築設備不動産事業ではM&A戦略によって総合建設事業者としての基盤を固めており、グループシナジーを生かしながら東海エリアを中心に事業規模を拡大していく戦略だ。

#### b) TLC の進化

顧客の潜在ニーズを察知し、新しいライフスタイルをデザイン・提案するためのデジタルマーケティングを推進していく。約 314 万件の顧客データを一元管理するデータ分析プラットフォーム「D-sapiens」を活用することで顧客に最適なサービスを提案し、高付加価値化、顧客体験の向上に取り組んでいく。現在、TLC 会員アプリ等を通じて様々なマーケティング施策を実施しており、今後こうした取り組みの成果が出てくるものと期待される。

#### c) DX 戦略の本格化

DX 戦略では、約 314 万件の顧客データや「ABCIR+S」を最大限に活用することで、「業務効率化」「サービスの高付加価値化」に取り組んでいる。また、ベンチャー企業との協業による「新たなビジネスの創造」にも挑戦すべく、2021 年 4 月に (株) TOKAI ベンチャーキャピタル&インキュベーションを設立しており、ベンチャー企業への投資活動を実施している。

#### d) 経営資源の最適配分

中期経営計画では、今後 4 年間で合計 950 億円の営業キャッシュ・フロー（経営資源）の創出を見込んでいる。これらの最適配分として事業基盤拡大のため成長投資に 650 億円を投下し、残り 300 億円については株主還元や株主価値の向上に充当していく方針としている。

#### e) SDGs に向けた取り組み

SDGs に向けた取り組みとして、2021 年 5 月に「TOKAI グループ カーボンニュートラル ビジョン」を公表している。同社グループでは 2050 年にカーボンニュートラルの達成を目指しており、その前段階として 2030 年までの CO<sub>2</sub> 削減施策を打ち出している。具体的には、LP ガスの自動検針導入及び配送ルート最適化等による CO<sub>2</sub> 削減のほか、高効率ガス機器や太陽光発電システムの住宅への普及促進等によって、住宅における CO<sub>2</sub> 削減に貢献していく。2021 年 8 月には都市ガス事業において、J-クレジット制度※を活用し、CO<sub>2</sub> 排出量をオフセットして実質的に CO<sub>2</sub> 排出量をゼロとする「カーボンニュートラルガス」の販売を開始したほか、2022 年 1 月からはアストモスエネルギー（株）からカーボンニュートラル LPG を購入するなど、LP ガス事業においてもカーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを開始している。

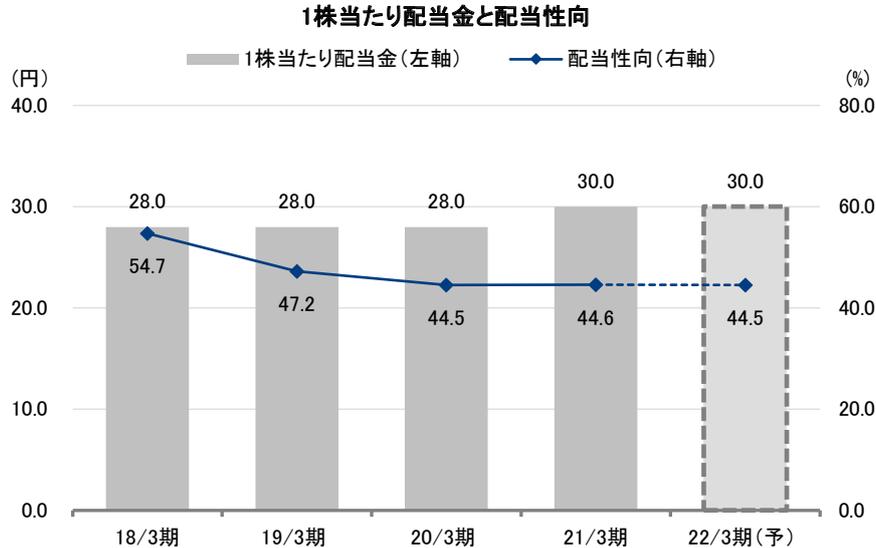
※ 省エネ設備の導入や再生可能エネルギーの利用による CO<sub>2</sub> 等の排出量削減や、適切な森林管理による CO<sub>2</sub> 等の吸収量をクレジットとして国が認証する制度。

## ■ 株主還元策

### 配当性向は40～50%を目安に実施、 自己株式の取得も機動的に実施していく方針

同社は株主還元策として、配当金や株主優待制度の導入に加えて、状況に応じて自己株式の取得も実施するなど、従来から株主還元には積極的に取り組んでおり、今後もその方針に変わりはない。配当金については、配当性向で40～50%を目安に実施していく方針としており、2022年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の30.0円（配当性向44.5%）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（2022年2月2日終値894円）で試算すると4.5～7.9%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）。



出所：決算短信よりフィスコ作成

**TOKAI ホールディングス** | 2022年2月24日(木)  
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

## 株主還元策

## 優待内容

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(割引上限20万円)及び「ヴォーシエル」「葵」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：ホームページよりフィスコ作成

#### 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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp