

2013年6月7日（金）

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■主力事業の収益改善と合理化効果で増収増益へ

静岡を地盤に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」を中心に展開。「Total Life Concierge」（暮らしの総合サービス）企業としての成長を経営ビジョンとして掲げている。グループが持つ245万件の顧客基盤を強固なものとするべく、各サービス間で共通のポイントが貯まるTLC会員サービスを2012年12月から開始。

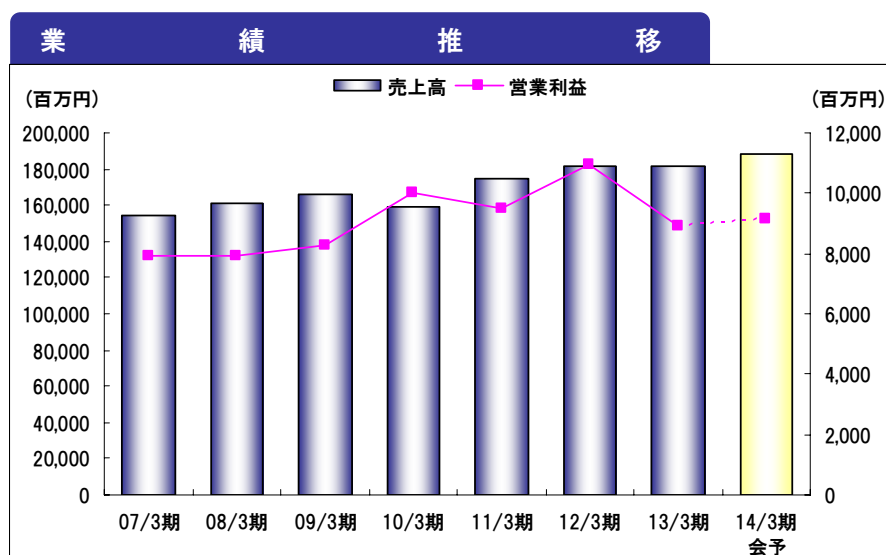
2013年3月期の連結業績は売上高が前期比横ばい、営業利益は顧客獲得費用の増加などにより同18.2%減と減益に転じた。ただし、LPガス事業の収益性が想定以上に改善したことで、利益ベースでは会社計画を上回って着地した。また、有利子負債の削減に関しては2014年3月期を最終年度とする目標値を1年前倒しで達成するなど、財務体質の改善は想定以上のペースで進んだ格好だ。

2014年3月期の会社業績予想は、売上高が前期比3.7%増、営業利益が同2.5%増と増収増益を見込む。LPガス事業の収益改善が続くほか、CATV事業での顧客件数増加、合理化効果などが寄与する。業績が会社計画を達成すれば、過去の配当性向実績が40%以上であることから、増配の可能性もある。

注力中のアクア事業はブランド名を「うるのん」に変更し、子育て主婦層に的を絞った営業展開を首都圏中心に展開、契約件数で前期比3割増の13万件を狙う。まだ先行投資段階で、2年後の黒字化を見込んでいる。また、情報通信部門では台湾企業と合併会社を設立。台湾でのSI事業を開始したほか、合併先企業の技術を導入したコストパフォーマンスの高いプライベートクラウドサービスをスタートしており、今後の動向が注目される。

■Check Point

- ・ 2013年3月期は注力事業への先行投資費用の増加で減益
- ・ 2014年3月期は顧客基盤を拡大し増収増益の見通し
- ・ 直近2期は配当性向40%超、業績の上振れによる増配に期待



注）11/3期以前はザ・トーカイの連結業績

■決算動向

13年3月期は注力事業への先行投資費用の増加で減益

(1) 2013年3月期決算

5月9日付で発表された2013年3月期の連結業績は、売上高が前年同期比0.1%減の181,684百万円、営業利益が同18.2%減の8,934百万円、経常利益が同17.9%減の8,065百万円、当期純利益が同13.6%増の3,085百万円となった。情報通信事業やCATV事業における顧客獲得費用が一時的に増加したほか、注力事業であるアクア事業や総合リフォーム事業における先行投資費用の増加が減益要因となった。

ただ、同社の期初計画や7月の上方修正の計画値からは、利益段階ではいずれも上回る着地となった。主力のLPガス事業において、当初見込みよりも合理化効果や仕入コストの低減が進み収益性が改善したことが主因だ。また、当期純利益のみ前期比で増益となったが、これは固定資産除却損などの特別損失が前期比で672百万円減少したこと、実効税率が62.9%から49.8%へと低下したことが主因となっている。

なお、売上高に関しては2012年4月に熊谷CATVを売却したこと、2012年3月にブライダル施設の「ブケ東海沼津」を閉鎖したことなどで約1,400百万円の減収要因となっており、この影響を除けば増収となっている。セグメント別の状況は以下の通り。

2013年3月期連結業績

(単位：百万円、%、円)

	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比	EPS	DPS
期初計画	189,200	4.0	6,990	-36.0	5,750	-41.4	1,980	-27.1	19.80	12.0
2012年7月時点計画	187,200	2.9	7,990	-26.9	6,750	-31.2	2,380	-12.3	23.82	12.0
実績	181,684	-0.1	8,934	-18.2	8,065	-17.9	3,085	13.6	29.85	12.0

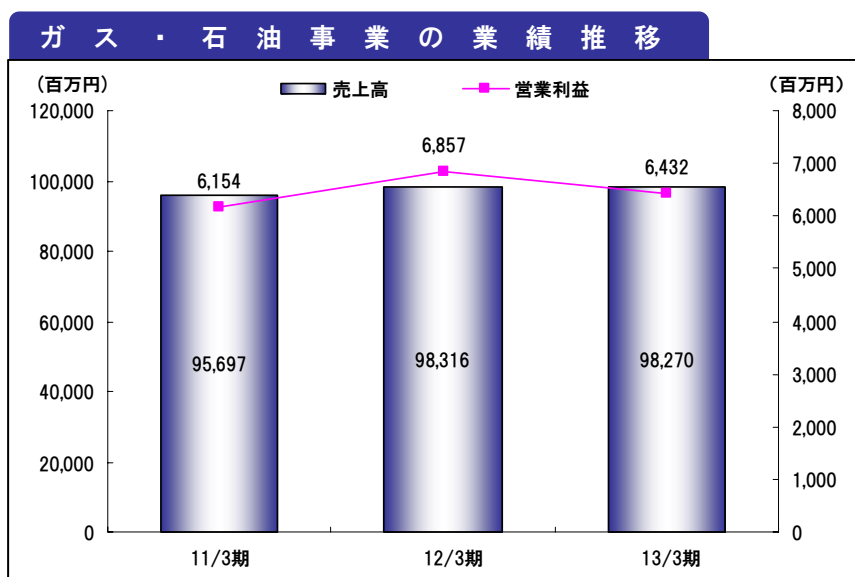
注力事業のアクア事業で順調に顧客数を拡大

(a) ガス・石油セグメント

ガス及び石油セグメントの2013年3月期売上高は前期比横ばいの98,270百万円、営業利益は同425百万円減の6,432百万円となった。同セグメントの8割を占めるLPガス事業は顧客件数が前期末比19千件減の577千件となったほか、1世帯当たりのガス消費量も減少するなど減少要因があったものの、LPガスの仕入価格変動によって、機動的に販売価格を改定したことにより、売上高は前期並みを維持した。また、15%程度を占める都市ガス事業においても、販売数量は前期比で減少したものの、価格改定により売上高は前期比増収となった。

■決算動向

また、注力事業であるアクア事業（宅配水事業）は顧客件数が前期末比5千件増の102千件と順調に拡大した。静岡県内はこのうち約80千件とほぼ飽和状態となったが、新たに新規開拓中の関東エリアの増加が寄与した格好だ。損益的には静岡エリアでは損益分岐点を上回り黒字化したものの、関東エリアは新規開拓に伴う先行投資段階にあり赤字となっており、事業全体でも赤字となっている。また、2013年3月に第2工場となる「アクア富士山プラント」が完成している（生産能力は最大で30万件まで対応可能）。



注1) 営業利益は間接費用等配賦前ベース

注2) 11/3期はザ・トーカイの連結業績

顧客数拡大も通信キャリアからの顧客獲得支援金減少で減益

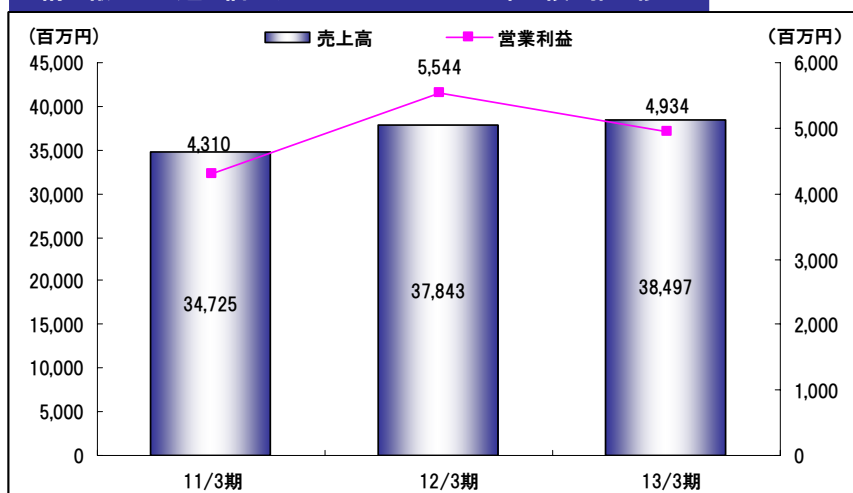
(b) 情報・通信サービスセグメント

情報・通信サービスセグメントの2013年3月期売上高は前期比554百万円増の38,497百万円、営業利益は同610百万円減の4,934百万円となった。売上高の5割強を占めるISP（インターネット接続サービス）事業では東北エリアでの家電量販店における販促活動や、「Webしずおか（富士通ソフトウェアテクノロジーのISP事業）」の事業承継、また、2012年11月からは高速モバイルデータサービス「LTE」の開始もあって、ブロードバンド顧客件数が前期末比56千件増加の804千件へと拡大し、増収要因となった。

一方、売上の3割強を占める企業向け情報処理サービス事業についても、企業のBCP（事業継続計画）への取り組みが活発化するなかで、データバックアップや、セキュリティ、クラウドサービスの提供など、ITアウトソーシング事業を中心に堅調に推移した。利益面では、通信サービス事業において、通信キャリアからの顧客獲得支援金が減少したことを主因に減益となっている。

■決算動向

情報・通信サービスの業績推移



注1) 営業利益は間接費用等配賦前ベース

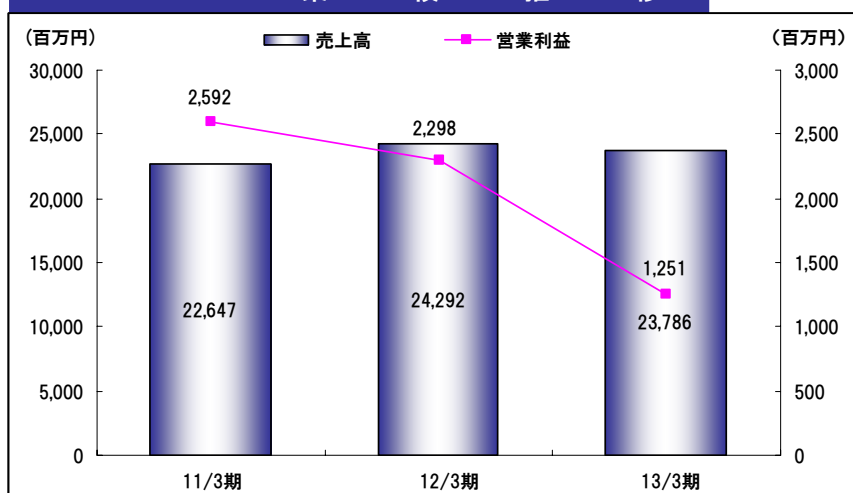
注2) 11/3期はザ・トーカイの連結業績

CATV経由のインターネット接続サービスは増益基調

(c) CATVセグメント

CATVセグメントの2013年3月期売上高は前期比505百万円減の23,786百万円、営業利益は同1,047百万円減の1,251百万円となった。CATV放送の顧客件数は前期末比37千件減少の505千件となっており、このうち、通信サービスの契約件数は7千件増加の186千件で、CATV経由でのインターネット接続サービスは拡大基調を維持している。なお、熊谷CATVの売却によるマイナスの影響は、CATV放送契約で20千件、通信サービス契約で4千件となっており、売上高で換算すると700百万円の減収要因となっている。また、休眠客の整理（16千件）を同時に行っており、こうした特殊要因を除くと、契約件数は実質純増だったと言える。営業利益の減益要因は償却費の増加（+165百万円）に加えて、顧客獲得のため長期割引キャンペーンを導入するなど販促費用が増加したことなどが挙げられる。

CATVの業績推移



注1) 営業利益は間接費用等配賦前ベース

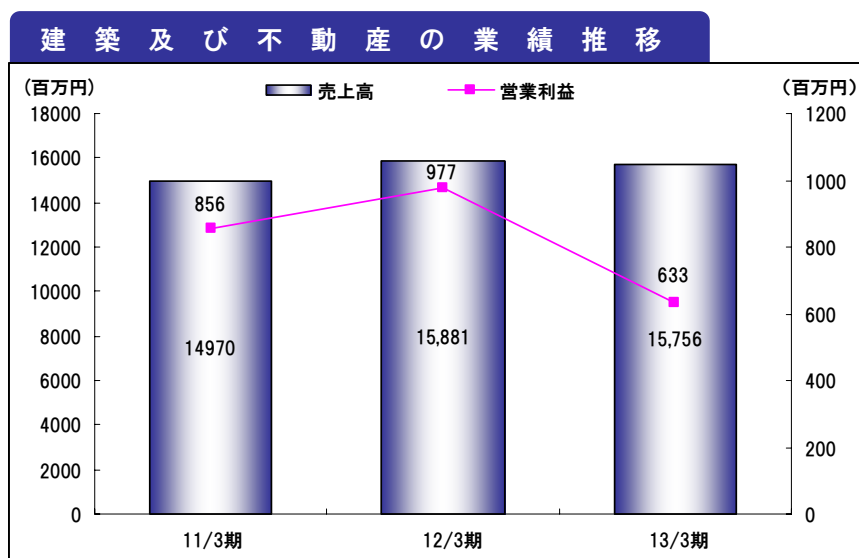
注2) 11/3期はザ・トーカイの連結業績

■決算動向

総合リフォームサービス事業が本格稼働

(d) 建築及び不動産セグメント

建築及び不動産セグメントの2013年3月期売上高は前期比124百万円減の15,756百万円、営業利益は同344百万円減の633百万円となった。2012年4月より「TOKAI Willリフォーム」のブランド名で総合リフォームサービス事業を本格的にスタートした。売上高は前期比11%増の7,900百万円と順調に拡大したが、利益面では、営業拠点の拡大（静岡、関東エリアで14拠点→21拠点）や、ブランド力向上のため自社ブランドを冠したテレビ番組を放映するなど広告宣伝費を強化したことにより、減益となった。



注1) 営業利益は間接費用等配賦前ベース

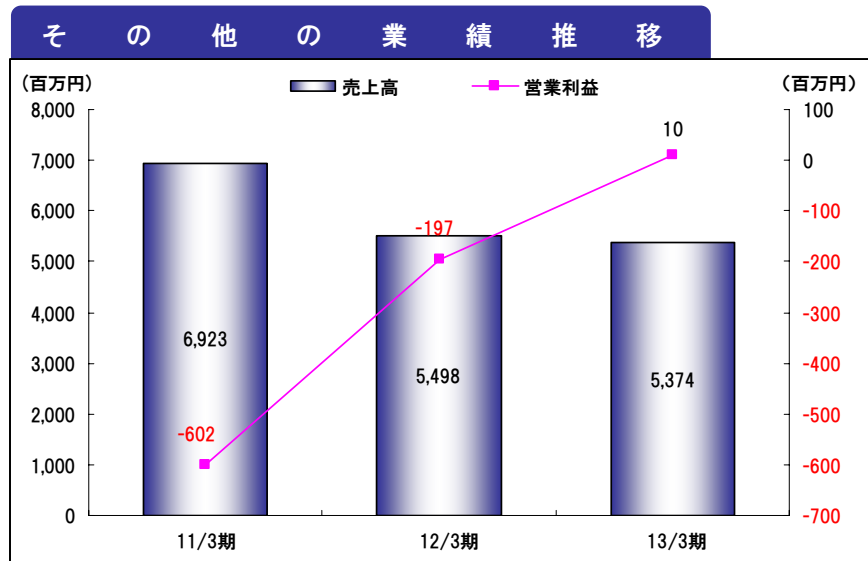
注2) 11/3期はザ・トーカイの連結業績

新規事業である介護事業で2施設目をオープン

(e) その他セグメント

その他セグメントの2013年3月期売上高は前期比124百万円減の5,374百万円、営業利益は同207百万円増の10百万円となった。新規事業である介護事業では、2012年5月に2施設目を静岡市内に開設したが2施設ともに利用状況は順調に推移した。一方、婚礼催事事業は「ブケ東海沼津」の閉鎖によって700百万円の減収要因となった。

■決算動向



注1) 営業利益は間接費用等配賦前ベース

注2) 11/3期はザ・トーカイの連結業績

セグメント別の動向

(単位：百万円)

セグメント別売上高	12/3期	13/3期
ガス及び石油	98,316	98,270
情報通信サービス	37,943	38,497
CATV	24,292	23,786
建築及び不動産	15,881	15,756
その他	5,498	5,374
合計	181,931	181,684
セグメント別営業利益	12/3期	13/3期
ガス及び石油	6,857	6,432
情報通信サービス	5,544	4,934
CATV	2,298	1,251
建築及び不動産	977	633
その他	-197	10
調整額	-4,557	-4,328
合計	10,923	8,934
注) 数値は間接費用等配賦前ベース		
セグメント別償却費	12/3期	13/3期
ガス及び石油	7,073	6,435
情報通信サービス	3,000	2,918
CATV	7,095	7,260
建築及び不動産	518	513
その他	175	169
調整額	42	148
合計	17,907	17,447
(注) 償却費＝減価償却費＋のれん償却費		
セグメント別償却前営業利益	12/3期	13/3期
ガス及び石油	13,930	12,867
情報通信サービス	8,544	7,852
CATV	9,393	8,511
建築及び不動産	1,495	1,146
その他	-22	179
調整額	-4,510	-4,174
合計	28,830	26,381
注) 数値は間接費用等配賦前ベース		

■決算動向

キャッシュフロー経営とCMS導入で財務体質は大きく改善

(2) 財務状況について

2013年3月期の業績は減益に終わったものの、財務体質は同社が中期計画で策定した想定を上回るペースで改善している。2013年3月期末の有利子負債残高は93,700百万円と2年間で30,300百万円の削減を実現した。2011年5月に発表した中期計画上では最終年度となる2014年3月期末で有利子負債残高を99,600百万円まで削減することを計画していたが、1年前倒しで達成したことになる。早期に削減を実現できた背景には、キャッシュフロー経営の強化とCMS(※)の導入により、資金効率を持続的に向上させたことに加えて、自己株式を処分したこと(3,700百万円)などが挙げられる。これにより自己資本比率は直近2年間で7.7%から18.6%へと大きく改善している。

(※)CMS(キャッシュ・マネジメント・システム)：グループ経営を行う企業体などで、グループ全体の現金や流動資産を一元的に管理し、グループ各社で生じる資金の過不足を調整することで、効率的な資金利用を図るシステムのこと。

B/Sの状況(期末)

(単位：百万円)

	11/3期	12/3期	13/3期	前期末比
資産合計	193,239	183,735	177,642	-6,092
負債合計	171,650	156,553	143,631	-12,922
純資産合計	21,589	27,181	34,011	6,829
有利子負債残高	124,036	10,569	93,668	11,990
自己資本比率(%)	7.7	14.3	18.6	4.3
一株当たり純資産(円)	210.78	262.92	289.34	26.42

注) 11/3期はザ・トーカイの連結業績

■2014年3月期の見通し

2014年3月期は顧客基盤を拡大し増収増益の見通し

2014年3月期の会社側連結業績見通しは、売上高が前期比3.7%増の188,400百万円、営業利益が同2.5%増の9,160百万円、経常利益が同3.8%増の8,370百万円、当期純利益が同14.4%増の3,530百万円と増収増益を見込んでいる。当期純利益の増益率が高くなっているのは、特別損失の減少を見込んでいるためだ。

増減益要因を分解すれば、減益要因として、アクア事業のマーケティング強化費用で約700百万円、岡山データセンターを含む西日本エリアでの本格稼働に伴う費用増で約100百万円、LPガス消費量の減少で約600百万円、増益要因として合理化・効率化で約900百万円、CATV顧客の増加で約400百万円、その他約300百万円となっている。

なお、顧客件数の前提は表の通りとなっている。伸びが大きいのはアクア事業、ISP接続サービス(FTTH)事業、モバイル事業などとなっている。



■2014年3月期の見通し

サービス別契約件数

(単位：千件)

	12/3期	13/3期	14/3期予	増減
ガス計	648	629	635	+5
LPガス	596	577	582	+5
都市ガス	52	53	53	0
セキュリティ	20	20	20	0
アクア	97	102	130	+28
情報通信（固定・無線）	758	816	836	+20
ブロードバンド	748	804	824	+20
FTTH	573	655	696	+41
ADSL	148	115	93	-22
LTE・MVNO	27	34	35	0
ダイヤルアップ	10	11	13	+1
情報通信（モバイル）	193	213	228	+15
CATV	722	691	698	+7
CATV放送	542	505	508	+3
CATV通信	180	186	190	+3
合計	2,415	2,445	2,521	+75

注）合計値はFTTH（ISP）とCATV通信（キャリア）等の重複を除く

LPガス事業ではコスト削減や業務効率化で収益性の維持へ

(a) ガス・石油セグメント

ガス及び石油セグメントの会社計画は、売上高99,800百万円（前期比1.6%増）を見込んでいる。このうち主力のLPガス事業については、前述したように、1世帯当たりのガス消費量が少子化傾向もあって減少傾向となっており、売上高の減少は避けられないが、更なるコスト削減や業務の効率化に取り組み、収益性の維持を図るとしている。

LPガスの仕入価格はサウジアラビアの国営石油会社サウジアラムコ社が毎月決定する通告価格（CP：Contract Price）に連動するが、このCPが前年高騰した反動で当期は下落する見込みとなっている。その一方で、為替の影響があるため、同社の仕入コストは前期比8%ダウンする前提となっている。実際、4月以降のCPは700ドル台まで下落してきており、会社想定線で動いている。

なお、シェールガスが日本に輸入されるようになれば、競争原理が働き、今後サウジアラビアへの牽制となる（単価引き下げ）可能性がある。価格が下がれば、LPガスの競合である電力とのコスト競争力を高めることができる。

LPガスの仕入価格

	13/3期	14/3期予
CP（USD/トン）	948	729
為替前提レート	82.6	99.0
同社仕入コスト（円/Kg）	78.3	72.2

注）CP：サウジアラムコ社の通告価格

■2014年3月期の見通し



出所：日本LPガス協会
CP：サウジアラムコ社の通告価格

一方、アクア事業に関しては関東エリアでの普及拡大を一気に進めるため、2014年3月期はマーケティング費用を大きく積み増している。また、全国向けワンウェイサービスのブランド名も「おいしい水の宅配便ワンウェイ」から「うるのん」に変更し、親しみやすさを持たせた。対象顧客層として育児ママに焦点をあてて営業活動を行っていく方針で、キャラクターとして「ドラえもん」を採用したほか、TVCMの放映もスタートするなど、広告宣伝費を一気に投下している。また、家電量販店や大型商業施設などでのデモ販売等も行っていく予定で、2014年3月末に顧客件数で28千件増の130千件、売上高は前期比1,000百万円増の4,800百万円を目指している。ただ、損益的には広告宣伝費の拡大で赤字幅も拡大する計画となっている。

アクア事業に関して、同社では2年後の黒字化を目指すと同時に、顧客件数としては5年後に200千件を目指している。静岡県内はほぼ飽和状態になっているため、目標達成のカギを握るのは関東エリアでの顧客開拓となる。同社は関東エリアでLPガスの顧客400千件を抱えており、家電量販店や大型商業施設経由だけでなく、LPガスの直販ルートも最大限活用しながら契約件数の拡大を進めていく方針だ。商品の競争力としては、富士山麓で採れるミネラル成分豊富な天然水を用いており、子育て主婦層に安心・安全を訴求していくこと、ワンウェイの天然水としては業界最安値であること、などを前面に出していく。

■2014年3月期の見通し

台湾の大手情報サービス会社との合併会社の動向に注目

(b) 情報・通信サービスセグメント

情報・通信サービスセグメントの会社計画は、売上高39,400百万円（前期比2.3%増）を見込んでいる。ISP事業における顧客契約件数の増加やSIS事業の案件増加等により増収を見込み、法人向け通信サービス事業において、2013年4月稼働の岡山データセンターを起点とした西日本エリアでの本格稼働費用が増加するとみている。

なお、2013年4月に子会社のTOKAIコミュニケーションズと台湾の情報サービス会社大手になるSYSCOM社とで、合併会社「CloudMaster Co.」を台湾に設立した（出資比率50%）。クラウドサービス事業やヘルスケアシステム事業、システム開発事業などを台湾、日本、中国を中心にアジア市場で展開していく計画だ。

合併会社の会社概要

クラウド事業	
・台湾Institute for Information Industryと共同でクラウド基盤を日本市場に最適化しTOKAIコミュニケーションズにライセンス提供する	
・TOKAIコミュニケーションズは国内総代理店となって連携データセンター事業者へ卸売を行う。連携データセンター事業者（全13社）はそれぞれの地域で中堅企業へ販売する。	
ヘルスケア情報システム（HIS）事業	
・台湾の医療機関向けにヘルスケア情報システムを提供する。	
・SYSCOMの成大医院（国立大学病院）向けHIS提供実績とノウハウ、TOKAIコミュニケーションズのサービス運用ノウハウを組み合わせ、台湾の医療機関にHISに係るシステムインテグレーション、システム構築、運用サービスを提供する。	
システム開発事業	
・TOKAIコミュニケーションズの国内でのシステム開発事業におけるオフショア開発を受託する。	
・TOKAIコミュニケーションズが国内で展開する顧客企業の情報システム開発について、SYSCOMの西安開発センターと共同でオフショア開発を担い、TOKAIコミュニケーションズの価格競争力向上を図る。	
EDI/EAI SaaS事業	
・TOKAIコミュニケーションズが開発したEDI ※1ミドルウェア「JET」をSaaS化して中国に進出する日本法人向けにEDI / EAI ※2 サービスを提供する。	
・「JET」のSaaS化開発に加え、日系企業が中国に進出する際に必要となる物流システム事業者、決済・収納代行事業者等の各事業者の情報システムとの連携機能をあらかじめ準備し、顧客の中国での速やかな事業展開をサポートする。	

※1 EDI：受発注や見積、決済、出入荷などのデータを取引先企業間で電子的に交換する仕組みのこと

※2 EAI：企業内の多様なコンピュータシステム群やビジネスパッケージ群を有機的に連携/統合すること

なかでも注目される事業としては、クラウド事業が挙げられる。台湾の官民共同開発のクラウドサービスを「プラクラ（プライベートクラウド）」という商品名で日本で販売していく計画で、「プラクラ」の特徴としてはプライベートクラウドでありながら低コストであり、かつパブリッククラウドと比較するとセキュリティ面で強固な信頼性を持っていることが挙げられる。サービス料金に関しては同程度のサービス内容で国内事業者の約3分の1程度の水準で提供が可能となる。TOKAIコミュニケーションズが国内総代理店となり、地域のデータセンター事業者（13社：地域電力系、ガス系事業者等）に卸売販売する形態となる。顧客層は中堅企業をターゲットにして、7月からトライアルサービスをスタートし、10月から本サービスに移行する計画だ。なお、同事業に関しては今期の売上計画には織り込んでいない。

■2014年3月期の見通し

CATV事業は効率化により増益を見込む

(c) CATVセグメント

CATVセグメントの会社計画は、売上高23,800百万円（前期比0.1%増）を見込む。顧客件数の増加を見込むものの割引施策の影響により売上高は伸び悩む。一方、顧客獲得費用の効率化など営業費用の減少により増益を見込んでいる。

リフォーム事業は消費税値上げ前の駆け込み需要を想定

(d) 建築及び不動産セグメント

建築及び不動産セグメントの会社計画は、売上高19,900百万円（前期比26.3%増）を見込む。今期は消費税値上げ前の駆け込み需要が見込まれることと、総合リフォーム事業の拡大などにより収益も拡大する見通しとなっている。

■中期計画

顧客基盤をベースに「暮らしの総合サービス」を拡大

同社は、経営ビジョンとして「Total Life Concierge」＝「暮らしの総合サービス」で日本を代表する企業として成長拡大していくことを目指している。

そうしたなかで、2014年3月期を最終年度とする中期経営計画「Innovation Plan 2013」（IP13）が現在、進行中となっているが、現段階では前述したように財務体質の改善という点においては、想定を上回るペースで進捗している。有利子負債に関しては2013年3月期末の93,700百万円から2014年3月期末は86,100百万円と更に削減していく方針で、D/Eレシオで前期末の2.8倍から2.5倍程度に、自己資本比率では20%台の達成を2014年3月期の目標としている。

2012年5月の時点で修正した中期計画との比較でみると、2014年3月期の営業利益の水準が下回っているが、これはアクア事業や総合リフォーム事業などの注力事業の先行投資負担によるもので、基本的に収益体質も着実に改善が進んでいると言えよう。また、売上高に関しても、中期計画からは下回る格好となるが、これは地上デジタル放送への完全移行によるCATV加入者の伸び悩み、解約、あるいは通信サービス事業に関する特定エリアでの競争激化などが要因として挙げられる。

■中期計画

このため、今後は情報通信分野における顧客契約件数の拡大をいかに進めていくことができるか、解約率を抑制することができるかということも、成長の鍵を握ってこよう。それらの面で期待されるのが、2012年12月より開始した「TLC会員サービス」だ。同サービスは、入会した会員に電子マネーWAONを搭載したカード「TLC WAONカード」が発行され、利用サービスの状況に応じてTLCポイントが付与、同ポイントはWAONポイントに自動交換され、全国約16万ヶ所（2013年3月末現在）のイオングループ店舗及びWAON加盟店での買い物で利用できるというサービスだ。グループ内の複数のサービスに加入すれば加算ポイントが付与される仕組みとなっており、割安感が増幅される格好となる。既に2013年3月末で11万件的会員を獲得し、2014年3月期末は50万件、将来的には150万件程度まで拡大していくことを目標としている。

TLC会員サービスの利用によって、個々のサービスの解約率を抑制するだけでなく、複数のサービス利用の加入を促進してARPUを引き上げる効果も期待できるだけに、今後の会員数の増加が期待される。なお、同社では同会員サービスにおいて自社グループサービスの利用だけでなく、会員にとって魅力の高いサービスに拡充すべく、会員特典を付した生活に密着した質の高いサービスの提供も始めていく予定としている。

こうした会員サービス戦略も絡めながら、継続取引顧客契約数の拡大を進めていき、またそれにアクア事業や総合リフォーム事業など成長性の高い事業が収益に貢献してくることによって、業績は中期的に安定成長が見込まれる。なお、M&Aに関しても投資効率がよく、シナジー効果が期待できる案件に関しては前向きに検討していく意向で、その際には現在、保有している自社株（26%を保有）を活用していくことも十分考えられる。

中期計画（2011～2013年度）経営目標値と実績比較

(単位：連結、億円、%)

	12/3期		13/3期			14/3期		
	計画	実績	計画	修正値	実績	計画	修正値	今回予
売上高	1,854	1,819	1,911	1,872	1,817	1,972	1,948	1,884
営業利益	85	109	117	80	89	137	97	92
経常利益	66	98	96	68	81	115	84	84
当期純利益	16	27	38	24	31	49	33	35
設備投資	170	119	122	128	114	90	96	118
フリーキャッシュフロー	80	185	145	131	157	204	160	130
有利子負債残高	1,226	1,057	1,138	990	937	996	909	861
自己資本比率	12.5%	14.3%	14.0%	16.9%	18.6%	17.5%	16.7%	20.0%
ROA	0.8%	1.4%	1.9%	1.1%	1.7%	2.5%	1.6%	2.0%

注) 修正値は2012年5月段階

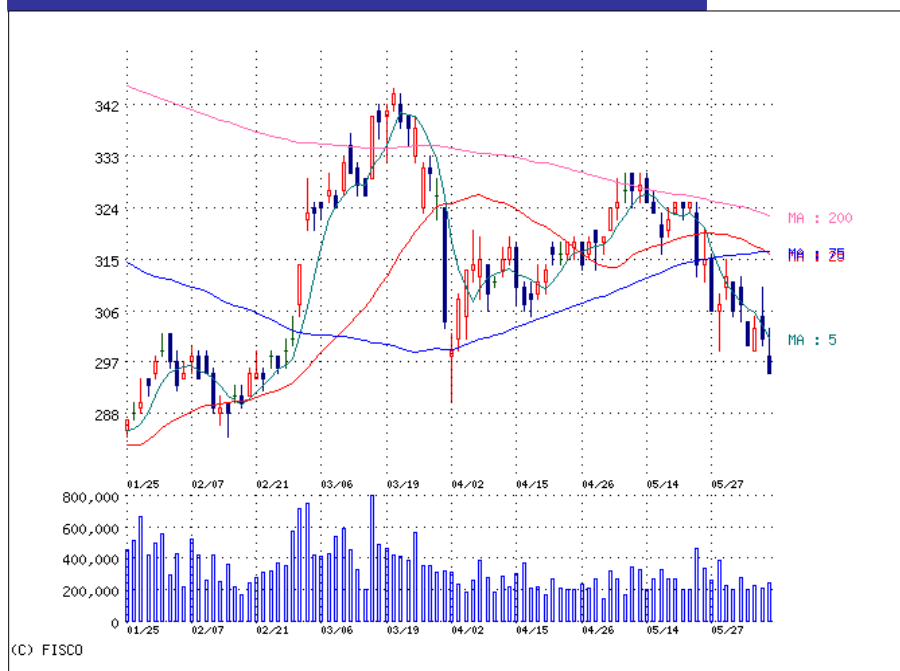
■株主還元策

直近2期は配当性向40%超、業績の上振れによる増配に期待

株主還元策として、配当金に関しては安定配当を基本方針としているが、直近2期間の実績配当性向が40%を超えていることから、2014年3月期も会社計画並みの業績を達成すれば、配当性向40%をベースに若干の増配が期待される。また、株主優待としても引き続き単元株あたり1,750円※相当の飲料水宅配サービス（「おいしい水の宅配便」／「うるのん」関連商品）が贈呈され、現在の株価水準でみれば総合利回りで9%超となり、魅力的な水準と言える。

※価格は「うるのん」における「富士の天然水」の価格をもとに試算

株価の推移（日足、6月6日終値）



損益計算書

(単位：百万円)

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期予
売上高	159,228	174,901	181,931	181,684	188,400
(対前期比)	-3.9	9.8	4.0	-0.1	3.7
売上原価	95,880	107,455	112,393	112,875	-
(対売上比)	60.2	61.4	61.8	62.1	-
販管費	53,317	56,690	58,614	59,874	-
(対売上比)	33.5	32.4	32.2	33.0	-
営業利益	10,029	10,755	10,923	8,934	9,160
(対前期比)	21.1	7.2	1.6	-18.2	2.5
(対売上比)	6.3	6.1	6.0	4.9	4.9
営業外収益	3,266	973	1,095	983	-
受取利息・配当金	213	200	152	164	-
その他	3,053	773	943	819	-
営業外費用	2,472	2,240	2,200	1,852	-
支払利息・割引料	2,064	2,075	1,816	1,434	-
その他	408	165	384	418	-
経常利益	10,822	9,489	9,818	8,065	8,370
(対前期比)	-4310.9	-12.3	3.5	-17.9	3.8
(対売上比)	6.8	5.4	5.4	4.4	4.4
特別利益	130	265	270	59	-
特別損失	2,317	3,533	2,626	1,954	-
税引前利益	8,635	6,221	7,463	6,170	-
(対前期比)	-910.8	-28.0	20.0	-17.3	-
(対売上比)	5.4	3.6	4.1	3.4	-
法人税等	4,546	3,015	4,695	3,073	-
(実効税率)	52.6	48.5	62.9	49.8	-
少数株主利益	1,008	1,054	52	11	-
当期利益	3,080	2,152	2,715	3,085	3,530
(対前期比)	-240.8	-30.1	26.2	13.6	14.4
(対売上比)	1.9	1.2	1.5	1.7	1.9
発行済株式数(千株)	70,623	70,586	99,935	114,408	114,408
1株当り利益(円)	43.5	30.5	27.2	29.9	30.9
1株当り配当(円)	8.0	8.0	12.0	12.0	12.0
1株当り純資産(円)	195.4	210.8	262.9	289.3	-
配当性向(%)	18.4	26.2	44.2	40.2	38.9

注) 11/3期以前はザ・トーカイの連結業績

貸借対照表

(単位：百万円)

	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期
流動資産	52,715	51,236	49,744	41,093	40,351
（現金）	7,405	11,084	8,622	2,602	4,235
（在庫）	9,340	8,885	9,568	8,051	8,141
有形固定資産	88,356	107,778	110,613	110,207	106,602
無形固定資産	8,795	14,810	16,654	17,266	14,906
（のれん）	7,490	13,186	15,022	15,540	12,632
投資等	18,653	17,138	15,996	14,995	15,638
繰延資産	33	72	229	171	143
総資産	168,554	191,036	193,239	183,735	177,642
流動負債	98,308	96,682	89,783	85,179	82,563
固定負債	53,513	74,804	81,866	71,374	61,068
（有利子負債）	112,608	127,686	122,156	104,238	92,707
負債合計	151,822	171,487	171,650	156,553	143,631
株主資本	11,604	13,851	15,425	26,424	32,096
資本金	14,004	14,004	14,004	14,000	14,000
資本準備金	8,511	4,786	2,207	21,868	22,183
利益準備金	-8,477	-2,239	-651	1,780	4,225
自己株式	-2,434	-2,700	-135	-11,224	-8,313
その他包括利益累計額	-364	-51	-547	-149	1,006
新株予約権・少数株主持分	5,492	5,749	6,710	905	908
純資産合計	16,732	19,549	21,589	27,181	34,011
負債純資産合計	168,554	191,036	193,239	183,735	177,642
（安全性）					
流動比率	53.6%	53.0%	55.4%	48.2%	48.9%
自己資本比率	6.7%	7.2%	7.7%	14.3%	18.6%
D/Eレシオ	970.4%	921.9%	791.9%	394.5%	288.8%
（収益性）					
ROE	-18.8%	22.2%	14.0%	10.3%	9.6%
ROA	-1.3%	1.6%	1.1%	1.5%	1.7%
売上高営業利益率	5.0%	6.3%	6.1%	6.0%	4.9%

注1) 11/3期以前はザ・トーカイの連結業績

注2) 表の数値が会社資料と異なる場合がある

ディスクレーマー（免責条項）

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・大阪証券取引所・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、株式会社大阪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、企業との面会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・加工することは強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・譲渡することは強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