

|| 企業調査レポート ||

## TOKAI ホールディングス

3167 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年8月24日(水)

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. 2023 年 3 月期第 1 四半期累計業績の概要	01
2. 2023 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗について	02
■ 業績動向	03
■ 今後の見通し	07
1. 2023 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	10
■ 株主還元策	12

## ■ 要約

### 2023 年 3 月期第 1 四半期累計業績は会社計画を上回る順調な滑り出し

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。320 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・育成に注力している。

※<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. 2023 年 3 月期第 1 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 1 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 7.0% 増の 51,803 百万円と 2 期連続で増収、過去最高を更新し、営業利益も同 4.0% 増の 3,355 百万円と 2 期振りの増益に転じた。売上高は LP ガスの仕入価格に連動した販売価格の上昇に加えて、継続取引顧客件数が前年同期比 105 千件増の 3,213 千件と着実に積み上がったことが増収要因となった。一方、利益面では LP ガスの仕入価格上昇を価格改定により吸収したほか、継続取引顧客件数の増加による増益、並びに法人向け情報通信事業の拡大が増益要因となった。社内計画に対しては、建築設備不動産事業がやや低調だったものの、エネルギー事業を中心にそのほかの事業が順調に推移したことにより、売上高で 4 億円弱、営業利益で 5 億円強それぞれ上回ったものと見られる。

#### 2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.8% 増の 223,000 百万円、営業利益で同 8.2% 減の 14,500 百万円と期初計画を据え置いた。売上高は継続取引顧客件数の積み上げや LP ガスの販売価格上昇等により、過去最高を更新する見込みだが、利益面では LP ガスの仕入価格上昇によるマイナス影響（51 億円）をその他事業の増益でカバーしきれず、減益に転じる見通しとなっている。ただ、第 1 四半期は計画を上回るペースで進捗しており、今後、エネルギー価格が一段と上昇するようになれば、利益面で上振れする可能性も十分考えられる。継続取引顧客件数については前期末比 102 千件増の 3,295 千件を計画しており、M&A も行いながら達成を目指すとしている。

要約

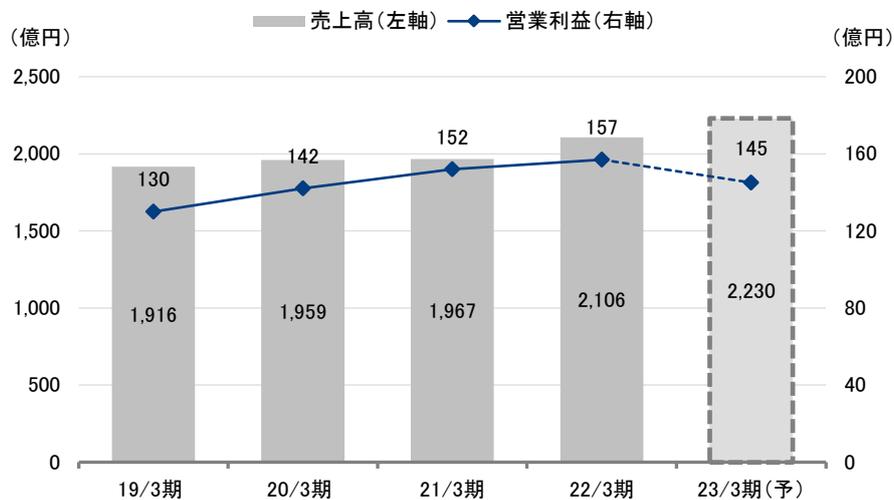
### 3. 中期経営計画の進捗について

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・営業利益はともに5%台となり、前半の2年間で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する戦略だ。計画2年目となる2023年3月期は、エネルギー価格上昇の影響により一旦減益となるが、成長投資の効果が顕在化する2024年3月期以降は増益基調に転じる見通しだ。新規ビジネスの創出を視野に入れたM&Aやアライアンスについても進めており、今後の動向が注目される。

#### Key Points

- ・2023年3月期第1四半期累計業績はエネルギー事業がけん引し、会社計画を上回る増収増益を達成
- ・2023年3月期は過去最高売上を更新、利益も会社計画を達成する可能性が高い
- ・中期経営計画は順調な滑り出し、2024年3月期以降に利益成長が加速する見通し
- ・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する方針

#### 業績推移



## 業績動向

### 2023年3月期第1四半期累計業績はエネルギー事業がけん引し、会社計画を上回る増収増益を達成

2023年3月期第1四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比7.0%増の51,803百万円、営業利益で同4.0%増の3,355百万円、経常利益で同1.1%増の3,389百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同4.0%減の1,795百万円となった。売上高は2期連続で増収となり過去最高を更新し、営業利益・経常利益は2期振りの増益に転じた。投資有価証券評価損等を特別損失として計上したため、親会社株主に帰属する四半期純利益は減益となったものの、会社計画に対してはいずれも上回り順調な滑り出しとなった。

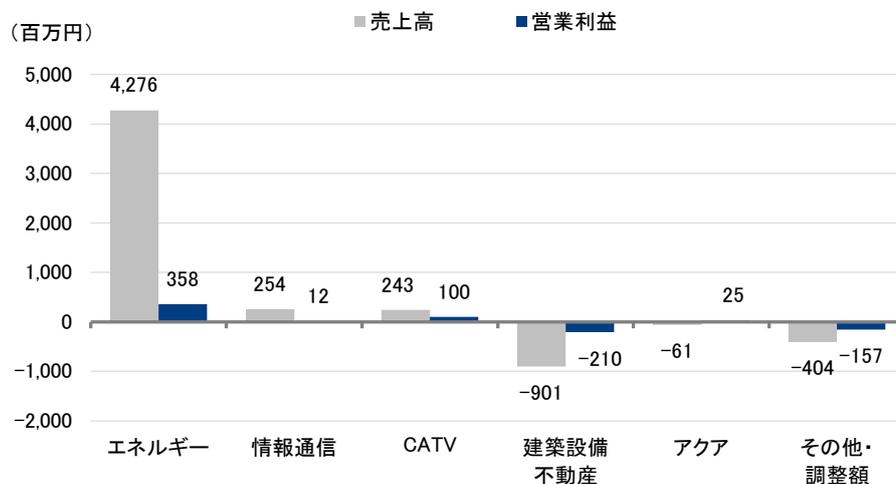
#### 2023年3月期第1四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/3期 1Q		23/3期 1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	48,396	-	51,803	-	7.0%
売上原価	28,677	59.3%	31,267	60.4%	9.0%
販管費	16,491	34.1%	17,181	33.2%	4.2%
営業利益	3,226	6.7%	3,355	6.5%	4.0%
経常利益	3,353	6.9%	3,389	6.5%	1.1%
特別損益	-235	-	-429	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,870	3.9%	1,795	3.5%	-4.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2023年3月期第1四半期累計の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：決算補足説明資料よりフィスコ作成

**TOKAI ホールディングス** | 2022年8月24日(水)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

## 業績動向

事業セグメント別で見ると、建築設備不動産事業が減収減益となったものの、主力のエネルギー事業がLPガス仕入価格に連動した販売価格の上昇や顧客件数の増加により売上高で前年同期比22.5%増と大きく伸ばしたほか、CATV事業も顧客件数の増加に伴い増収増益基調が続き、業績をけん引した。2023年3月期第1四半期末における継続取引顧客件数は前年同期比105千件増の3,213千件となり、前期末比でも19千件増となり、2022年3月期第1四半期(同9千件増)との比較では約2倍の純増ペースとなった。

会社計画比では、売上高で3.9億円、営業利益で5.4億円上回ったものと見られる。事業セグメント別で見ると、売上高は建築設備不動産事業で2億円下振れたものの、エネルギー事業が工業用・卸売用販売価格の上昇により6億円上振れた。一方、利益面では建築設備不動産事業で0.5億円の振れとなり、エネルギー事業が3.3億円、そのほかの事業もそれぞれ数千万円程度の上振れになったと見られる。

## 主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	20/3 期 1Q 末	21/3 期 1Q 末	22/3 期 1Q 末	23/3 期 1Q 末	前年同期比 増減数	前期末比 増減数
エネルギー	687	718	752	791	39	6
LPガス	631	657	687	720	33	5
都市ガス	56	61	64	71	7	1
情報通信	778	760	781	823	42	7
ISP	737	711	-	-	0	0
従来型ISP等	411	383	391	413	22	-2
光コラボ	326	328	337	351	14	5
LIBMO	42	50	53	58	5	3
CATV	1,069	1,161	1,206	1,240	34	9
放送サービス	791	864	878	891	13	3
通信サービス	278	297	328	349	21	5
アクア	157	159	164	166	2	1
モバイル	214	211	201	187	-14	-4
セキュリティ	17	16	16	16	0	0
グループ合計顧客件数	2,907	3,012	3,108	3,213	105	19

注1：千件未満四捨五入。情報通信とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外。

注2：情報通信(従来型ISP等)には、22/3期1QよりISP付加サービス(PC訪問サポートサービス)、23/3期1Qより同(PC遠隔サポートサービス)の契約を含む。

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

## セグメント別売上高

(単位：百万円)

	20/3 期 1Q	21/3 期 1Q	22/3 期 1Q	23/3 期 1Q	前年同期比
エネルギー	18,577	17,634	18,998	23,274	22.5%
情報通信	12,795	12,650	12,619	12,873	2.0%
CATV	7,738	8,226	7,996	8,239	3.0%
建築設備不動産	3,777	3,819	5,542	4,641	-16.3%
アクア	1,798	1,896	1,921	1,860	-3.2%
その他	1,116	885	1,319	915	-30.7%
合計	45,804	45,113	48,396	51,803	7.0%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	20/3 期 1Q	21/3 期 1Q	22/3 期 1Q	23/3 期 1Q	前年同期比
エネルギー	1,489	1,972	1,578	1,936	22.7%
情報通信	1,217	1,110	1,224	1,236	1.0%
CATV	1,286	1,367	1,459	1,559	6.9%
建築設備不動産	213	233	263	53	-79.8%
アクア	169	271	37	62	67.6%
その他・調整額	-1,145	-1,171	-1,337	-1,494	-
合計	3,231	3,783	3,226	3,355	4.0%

出所：決算補足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 22.5% 増の 23,274 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 22.7% 増の 1,936 百万円と 2 ケタ増収増益となった。

このうち、LP ガス事業の売上高は前年同期比 19.4% 増の 19,332 百万円となり、顧客件数は前年同期比 33 千件増の 720 千件と順調に増加した。販売量は顧客件数の増加により家庭用が伸長したものの、工業用の減少が響いて全体では前年同期比 0.8% 減となった。一方、販売単価は仕入コストに連動する工業用が同 69% の上昇となり、家庭用も段階的な値上げ実施により同 4% 上昇し、全体では同 22% 上昇となった。家庭用の価格上昇率が小幅にとどまったが、これは新規エリア等での顧客獲得を進めるため、戦略価格で販売しているケースがあるためと考えられる。

顧客件数は前期末比で 5 千件増となったが、内訳を見ると新規獲得で 8.2 千件（うち、関東・静岡エリアで 5.7 千件、新規エリアで 2.5 千件）、M&A・アライアンスで 2.6 千件、中止・解約で 5.4 千件となった。新規獲得と中止・解約の防止は順調に進む一方で、M&A・アライアンスについてはコロナ禍の影響が続いていることもあり、計画を下回る進捗となっている。

都市ガス事業の売上高は前年同期比 40.7% 増の 3,941 百万円となり、顧客件数は前年同期比 7 千件増の 71 千件となった。原料費調整制度による販売単価の上昇が主な増収要因となった。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\*によるものである（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。

### (2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比 2.0% 増の 12,873 百万円、営業利益は同 1.0% 増の 1,236 百万円と 3 期振りの増収、2 期連続の増益となった。

**TOKAI ホールディングス** | 2022 年 8 月 24 日 (水)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

コンシューマー向け事業については、売上高で同 3.6% 減の 5,961 百万円と減収傾向が続き、EBITDA（営業利益＋減価償却費）も同 46.5% 減の 232 百万円となった。第 1 四半期末の顧客件数は、従来型 ISP 等が前年同期比 22 千件増の 413 千件、光コラボが同 14 千件増の 351 千件、LIBMO（格安 SIM サービス）が同 5 千件増の 58 千件となったが、このうち従来型 ISP 等については 2023 年 3 月期第 1 四半期より PC 遠隔サポートサービスの契約件数（36 千件）を加えたことが増加要因となっており、実質的には減少となった。また、光コラボは 2021 年 10 月より大手携帯キャリアと提携し、家電量販店や携帯ショップ経由での顧客獲得を強化したことが増加要因となった。ただ、大手携帯キャリアとの提携分は光通信サービス部分の売上が除外されるため、売上高では前年同期比で約 60 百万円減少している（売上総利益への影響はない）。光コラボの利益に関しては、顧客件数の増加により増益となった。LIBMO はデジタルマーケティング等の顧客獲得コストを積み増したことで顧客件数は増加したものの、利益面では減益となった。

法人向け事業は売上高で前年同期比 7.4% 増の 6,911 百万円、EBITDA で同 7.8% 増の 1,807 百万円と増収増益基調が続いた。クラウドサービスの伸長が続いているほか、受託開発案件も旺盛な受注を背景に順調に拡大した。

### (3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 3.0% 増の 8,239 百万円、営業利益は同 6.9% 増の 1,559 百万円となった。前年同期は会計基準の変更により減収となったものの実質的には増収であり、顧客件数の拡大により増収増益基調が続いた。第 1 四半期末の顧客件数は放送サービスで前年同期比 13 千件増の 891 千件、通信サービスで同 21 千件増の 349 千件となった。地域密着型の番組制作や情報発信に注力したほか、大手動画配信事業者との提携による放送コンテンツの充実に取り組んだこと、高速光通信サービスの提供エリアを拡大したことが顧客件数の増加、並びに ARPU の上昇につながったと見られる。

### (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 16.3% 減の 4,641 百万円、営業利益は同 79.8% 減の 53 百万円と減収減益に転じた。大型の設備工事や店舗の新築工事等が減少したことに加えて、土木工事等を展開する日産工業（株）の売上低迷が減収減益要因となった。

なお、2022 年 5 月に岐阜県内で産業廃棄物（枝葉・小径木）等から木材チップを製造販売する（株）ウッドリサイクルを子会社化した。従業員は数名程度で当面の業績への影響は軽微だが、木材チップは木質バイオマス発電の燃料として用いられており今後も需要の拡大が見込めること、また、将来的にはグループ内でバイオマス発電事業を展開することも視野に入れており、同事業に今後リソースを投入する予定にしている。

### (5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 3.2% 減の 1,860 百万円、営業利益は同 67.6% 増の 62 百万円となった。第 1 四半期末の顧客件数は前年同期比 2 千件増の 166 千件と増加ペースは鈍化したものの、計画どおりの進捗となった。売上高は世帯当たり消費量の減少により減収となったが、顧客獲得コストを抑制したことが増収要因となった。

業績動向

**(6) その他・調整額**

その他の売上高は前年同期比 30.7% 減の 915 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 13.4% 増の 359 百万円となり、婚礼催事事業も婚礼・宴会需要の回復により同 34.0% 増の 217 百万円となった。一方で、造船事業が船舶修繕の隻数減少により、同 78.4% 減の 125 百万円と大きく落ち込んだ。内部調整額も含めた営業損失は 1,494 百万円となり、前年同期比で 157 百万円増加した。

## ■ 今後の見通し

### 2023年3月期は過去最高売上を更新、利益も会社計画を達成する可能性が高い

#### 1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比 5.8% 増の 223,000 百万円、営業利益で同 8.2% 減の 14,500 百万円、経常利益で同 10.1% 減の 14,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.5% 減の 8,300 百万円と期初計画を据え置いた。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、建築設備不動産事業の拡大、エネルギー販売価格の上昇等が増収要因となる。利益面ではエネルギー事業を除くすべての事業で増益を見込んでいるが、同社は LP ガスの仕入価格上昇によるエネルギー事業の減益をカバーしきれないものと見ている。

第1四半期の状況を見ると、建築設備不動産事業で下振れする可能性があるものの、そのほかの事業セグメントについては順調に推移しており、エネルギー事業の仕入価格が今後一段と上昇するようことがなければ、売上高・利益ともに上振れする可能性が高く、全体業績についても計画を達成できるものと弊社では見ている。継続取引顧客件数については前期末比 102 千件増の 3,295 千件を計画しており、M&A 等も積極的に推進する方針である。

#### 2023年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	210,691	-	223,000	-	5.8%
営業利益	15,794	7.5%	14,500	6.5%	-8.2%
経常利益	15,907	7.5%	14,300	6.4%	-10.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,969	4.3%	8,300	3.7%	-7.5%
1 株当たり当期純利益 (円)	68.49		63.43		
継続取引顧客件数 (千件)	3,194		3,295		3.2%

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

**TOKAI ホールディングス** | 2022年8月24日(水)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

**セグメント別売上高**

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 (予)	前期比
エネルギー	78,154	77,380	86,770	91,300	5.2%
情報通信	51,753	50,735	51,398	53,200	3.5%
CATV	31,385	33,745	32,572	34,400	5.6%
建築設備不動産	22,383	23,177	27,780	31,500	13.4%
アクア	7,416	7,622	7,629	7,700	0.9%
その他	4,858	4,065	4,540	4,900	7.9%
合計	195,952	196,726	210,691	223,000	5.8%

出所：決算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)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 (予)	前期比
エネルギー	7,452	8,988	8,933	6,520	-27.0%
情報通信	4,226	4,344	4,721	5,100	8.0%
CATV	5,024	5,205	5,852	6,040	3.2%
建築設備不動産	2,116	2,065	2,480	2,560	3.2%
アクア	674	573	325	595	83.1%
その他・調整額	-5,271	-5,949	-6,518	-6,315	-
合計	14,224	15,226	15,794	14,500	-8.2%

注：数値は間接費用等配賦前ベース

出所：決算補足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期比 5.2% 増、営業利益は同 27.0% 減と増収減益を見込む。顧客件数は LP ガス事業が前期末比 42 千件増の 757 千件、都市ガス事業が同 9 千件増の 79 千件 (T&T エナジーによる増加) となり、LP ガス事業の純増数は前期の 34 千件から拡大する計画となっている。第 1 四半期は M&A・アライアンスによる獲得件数が計画を下回ったが、第 2 四半期以降に巻き返す方針だ。

営業利益の増減要因を見ると、減益要因としては仕入価格上昇の影響で 51 億円、人件費・経費の増加で 9 億円、世帯当たり消費量の減少で 5 億円 (年間平均気温が前期比 0.2 度上昇する前提、第 1 四半期は 0.7 度低下した) となり、増益要因として販売価格の値上げで 20 億円、顧客件数の増加で 8 億円、顧客獲得維持コストの減少で 9 億円等としている。仕入価格の前提は 2022 年 4 月時点の FOB 価格 940 ドル/トン※より低い水準で設定しているもようで、直近 8 月の FOB 価格は 670 ドル/トンと前年同月並みの水準まで低下している状況だ。コスト上昇圧力は一旦沈静化したように見えるが、ウクライナ情勢の終結が見えないなかで先行きに関して不透明感が続く状況に変わりない。同社では社内設定価格よりも FOB 価格が下回れば、家庭用について予約ヘッジする方針である。

※ FOB 価格：サウジアラビアから輸入業者への販売価格。

**TOKAI ホールディングス** | 2022 年 8 月 24 日 (水)  
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

同社は、販売価格の値上げ効果及び顧客件数の増加で 28 億円の増益要因を見込んでいるが、仕入価格に連動する工業用の販売価格が想定以上に上昇したことから、第 1 四半期ですでに 28 億円の増益効果が出ており、仕入価格と販売価格のギャップによる売上総利益も会社計画を上回った。今後、このギャップがどのように変化するかで利益の動向も変わってくるが、仕入及び販売価格に大きな変化がなければ、売上高は計画に対して上振れする可能性が高い。一方、利益に関しても計画を上回るペースとなっているが、顧客獲得を優先するため獲得コストを積み増すことも想定され、全体業績の進捗も見ながらコントロールするものと予想される。なお、2023 年 3 月期も新規営業拠点として、愛知県西部エリアに 1 拠点開設する予定となっている。

**(2) 情報通信事業**

情報通信事業の売上高は前期比 3.5% 増、営業利益は同 8.0% 増を見込んでいる。このうち、コンシューマー向け事業については売上高で前期比微減、営業利益で同微増益を見込んでいる。顧客件数は従来型 ISP 等と光コラボの合計で前期末比横ばいの 760 千件、LIBMO で同 14 千件増の 69 千件を計画している。第 1 四半期まで顧客獲得状況は順調に進んでおり（従来型 ISP 等及び光コラボで 764 千件、LIBMO で 58 千件）、計画を達成できるものと予想される。一方、法人向け事業は前期比 1 ケタ台後半の増収増益を見込んでいる。クラウドサービス、受託開発ともに第 2 四半期以降も順調に推移する見通しだ。

**(3) CATV 事業**

CATV 事業の売上高は前期比 5.6% 増、営業利益は同 3.2% 増と堅調に推移する見通し。引き続きネットワークの光化やコンテンツの充実に取り組むことで、顧客件数の積み上げを図る。顧客件数は放送サービス、通信サービスの合計で前期末比 42 千件増の 1,273 千件を計画している。M&A も前向きに検討を進めており、今後の動向が注目される。

**(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 13.4% 増、営業利益は同 3.2% 増と増収増益を見込んでいるが、2022 年 3 月期に好調であった土木工事の日産工業が低調な滑り出しとなっており、今後の受注状況次第では計画を下回る可能性もある。

アクア事業の売上高は前期比 0.9% 増、営業利益は同 83.1% 増と 4 期ぶりの増益に転じる見通し。顧客件数は前期末比 1.5 千件増の 167 千件と微増にとどめ、商業施設での対面営業だけでなく、デジタルマーケティングを強化することで顧客獲得コストを引き下げ、収益性の改善を図る。その他については、介護サービスや婚礼催事事業を中心に前期比 7.9% 増と増収基調が続く見通し。

## 中期経営計画は順調な滑り出し、 2024年3月期以降に利益成長が加速見通し

### 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” (LDG) と位置付けた。「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「Total Life Concierge (TLC)」のさらなる充実に取り組む。今回の中期経営計画は、「LDG」の実現に向けて経営基盤を構築する期間となる。

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。年平均成長率は売上高、営業利益ともに5%台となり、前半の2年間で先行投資を積極的に行い、後半の2年で投資の成果を刈り取っていく計画だ。2023年3月期はエネルギー価格上昇の影響で一旦減益に転じる見通しとなっているが、2024年3月期以降は増益基調に転じるものと予想される。

#### 中期経営計画 (IP24) 経営数値目標 (2021年5月発表)

(単位：億円)

	21/3期	22/3期		23/3期		24/3期	25/3期	年平均成長率
	実績	当初計画	実績	当初計画	修正計画	当初計画	当初計画	
売上高	1,967	2,070	2,107	2,210	2,230	2,320	2,450	5.6%
営業利益	152	152	158	156	145	165	186	5.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	88	88	90	90	83	95	110	5.7%
営業キャッシュ・フロー※	224	218	208	230	212	240	260	3.8%
継続取引顧客件数 (万件)	310	320	319	332	330	344	356	3.5%
配当性向	44.6%		46.7%		50.5%		40～50%	
ROE	12.7%		11.8%		→		13%以上	
ROIC	9.2%				→		9.9%以上	
自己資本比率	41.6%		41.9%		→		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

注：数値は四捨五入

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## (2) 重点戦略の進捗状況

### a) LNG 戦略の推進

LNG 戦略とは、「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である。事業エリアを広げていくと同時に、収益性を重視した「選択と集中」にも取り組みながら、継続取引顧客件数の積み上げを図る。グループ全体の継続取引顧客件数は2022年3月期末の319万件から2025年3月期末は356万件を目指しており、現時点では順調に進んでいるものと判断される。

法人向け情報通信事業では、クラウドサービス関連事業のさらなる成長が見込まれる。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(土木工事、電気工事、給排水工事、空調工事、大規模修繕工事等)としての基盤を固め、今後グループシナジーを高めていくことで、東海エリアを中心に事業拡大を図る戦略である。海外展開についてはコロナ禍の影響でやや動きが鈍いものの、中期的な取り組みとして推進する。

### 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する。TLC 会員アプリやLPガスのスマートメーター等から収集した顧客属性等の情報をもとに、データ分析プラットフォーム「D-sapiens (ディーサピエンス)」の活用によるデジタルマーケティング施策によって、LTV (顧客生涯価値) の最大化を目指す。現状は各種施策のトライアルを行いながら評価・分析・改善を行う段階にある。

### c) DX 戦略の本格化

DX 戦略では、約320万件の顧客データや「ABCIR+S」を最大限に活用することで、既存ビジネスモデルの最適化を進め、「業務効率化」「サービスの高付加価値化」を実現していく。また、技術やノウハウを持ったベンチャー企業等とも協業しながら「新たなビジネスの創造」にも取り組む方針だ。

### d) 経営資源の最適配分

中期経営計画では、4年間で合計950億円の営業キャッシュ・フロー(経営資源)の創出を見込み、これらの最適配分として成長投資に650億円、残りを財務基盤の強化や株主還元に充当する方針となっている。具体的には、2025年3月期にROIC 9.9%以上、ROE 13%以上を目指し、株主還元については配当性向40~50%の範囲で配当を実施するとともに、自己株式取得を機動的に実施していく。

### 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」を公表した。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>削減に取り組んでいく。また、再生可能エネルギーの利用についても積極的に推進する方針だ。

#### f) 新規分野の取り組み

「LDG」の実現に向けて、既存事業に加えて「ヘルスケア・農業・教育・シニアサービス・EV」をテーマとした新規分野への取り組みも進めている。ヘルスケア分野では、ライフログテクノロジー（株）と共同で 2022 年 7 月より新たなソリューションサービスの実現に向けた実証実験を開始している。具体的には、ライフログテクノロジーが開発・運営する健康管理アプリ「カロミル<sup>※</sup>」を同社の TLC 会員に利用してもらい、その利用データ等から会員の健康管理サポートにつながる新たなサービスを検討する。また、同年 7 月に（株）倉敷ケーブルテレビ（岡山県）において、24 時間営業のフィットネスクラブを 1 店舗オープンした。農業分野では（株）TOKAI ベンチャーキャピタル&インキュベーションが、静岡県でオリーブ生産及びオリーブオイル・加工品の販売等に取り組む（株）クリアファームに出資を行ったことを発表した。

<sup>※</sup> 食事写真を撮るだけで AI が画像を解析、自動計算された栄養価を記録・可視化する健康管理アプリのことで 2016 年にリリースされ、ダウンロード件数は 140 万件に達した。

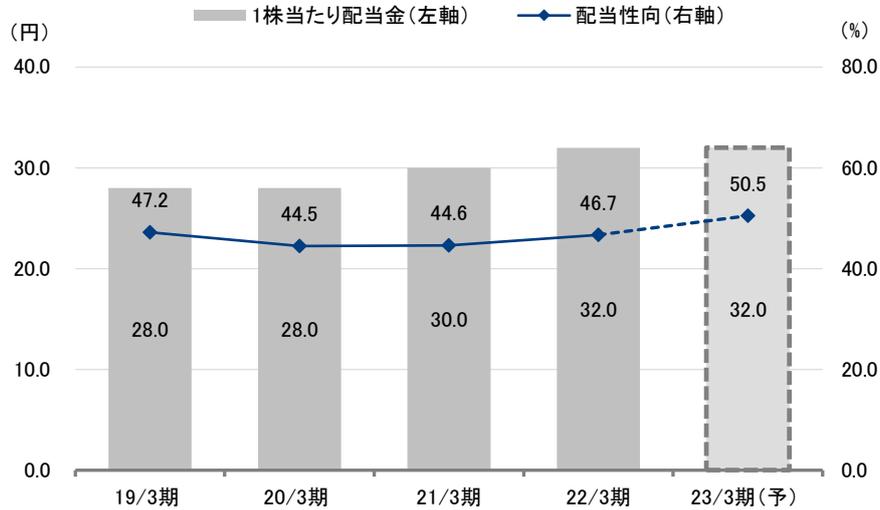
## 株主還元策

### 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する方針

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% を目安に実施する方針で、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 32.0 円（配当性向 50.5%）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 QUO カードの贈呈など各種優待を実施しており、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 8 月 3 日終値 870 円）で試算すると 4.8 ~ 8.4% となる（株主優待を QUO カードまたは QUO カード Pay、もしく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**


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点と同社グループ結婚式場共通婚禮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カードまたはQUOカードPay*	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

\* QUOカードPayについては、ネット申込み限定で選択可能

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