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 >>>

2023 年 7 月 3 日 (月)

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2023 年 7 月 3 日 (月)
https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/

目次

■要約 01
1. 2023 年 3 月期の業績概要 01
2. 新中期経営計画 2025 を発表 01
3. 2024 年 3 月期の業績見通し 01
4. 株主還元策 02

■事業概要 03
1. エネルギー事業 04
2. 情報通信事業 04
3. CATV 事業 05
4. 建築設備不動産事業 05
5. アクア事業 05
6. その他 05

■業績動向 06
1. 2023 年 3 月期の業績概要 06
2. 事業セグメント別動向 08
3. 財務状況 12

■事業概要 14
1. 新中期経営計画 2025 の概要 14
2. 成長戦略 15
3. 2024 年 3 月期の業績見通し 20

■株主還元策 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

TOKAI ホールディングス
3167 東証プライム市場

2023 年 7 月 3 日 (月)
https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/

要約

新中期経営計画を始動、収益基盤の強化と人財投資強化により持続的成長を目指す

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である。320 万件を超える「顧客基盤」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「営業力」を強みに着実な成長を続けている。

1. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.3% 増の 230,190 百万円、営業利益で同 5.5% 減の 14,919 百万円となった。売上高は顧客件数の拡大やエネルギー価格の上昇に連動した販売価格の上昇、法人向け情報通信事業の拡大などにより 6 期連続の増収、過去最高を更新した。営業利益は顧客件数の拡大による月次課金収入の増加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 ガス仕入価格高騰による影響や顧客獲得費用の増加等により減益となった。ただ、会社計画（売上高 223,000 百万円、営業利益 14,500 百万円）に対してはいずれも上回って着地した。期末の継続顧客件数は前期末比 106 千件増加の 3,299 千件となった。

2. 新中期経営計画 2025 を発表

2023 年 5 月に新中期経営計画 2025 を発表した。人的資本投資を強化しながら顧客基盤の拡大と多様なライフスタイル、脱炭素の実現につながるサービスを提供することで持続的な成長を目指す。経営数値目標として 2026 年 3 月期に売上高 2,600 億円、営業利益 175 億円、継続取引顧客件数 357 万件を掲げた。年平均成長率は売上高で 4.1%、営業利益で 5.5% となる。営業利益は約 26 億円の増加を見込んでいるが、このうち 10 億円は建築設備不動産事業の成長による見込みである。ここ数年で M&A してきた会社の総合力を生かした受注活動を東海エリアで展開し、事業規模を拡大していく。そのほか主力事業も顧客基盤の拡大により着実な成長を見込んでいる。3 期間累計で 690 億円の営業キャッシュ・フローを創出し、そのうち 550 億円を投資資金に、130 億円を株主還元に充当する計画だ。また、長期ビジョンとしては、2031 年 3 月期に売上高 4,000 億円、営業利益 300 億円、継続顧客件数 500 万件を目指す。

3. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 4.3% 増の 240,000 百万円、営業利益で同 0.5% 増を見込む。売上高は建築設備不動産事業や法人向け情報通信事業がけん引する。継続顧客件数は 84 千件増の 3,384 千万件と着実な拡大を目指す。営業利益は人的資本投資の拡大による人件費の増加 10 億円が足枷となり前期並みの水準を想定しているが、持続的成長を実現するための必要投資と捉えている。なお、経常利益では前期に計上した持分法投資損失がなくなるため、同 12.9% 増の 15,000 百万円と 2 期振りの増益に転じる見通しだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

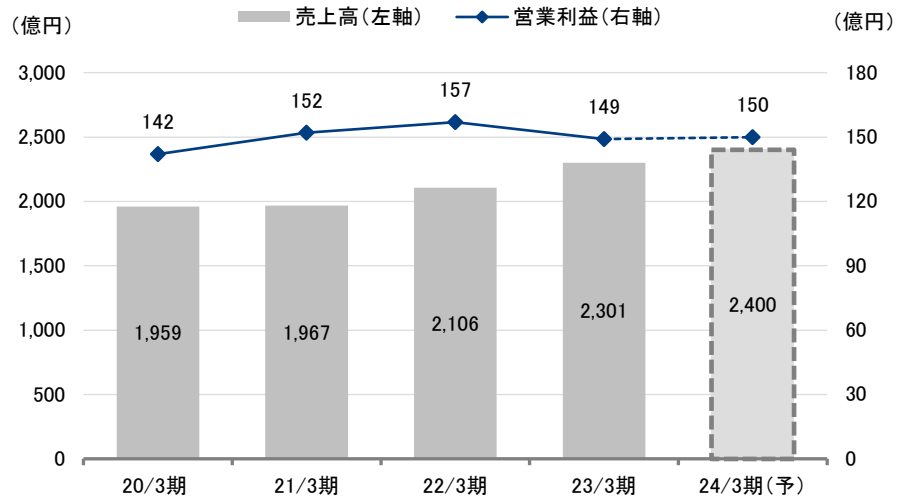
4. 株主還元策

同社は株主還元に積極的で、配当金と株主優待制度を導入している。配当金については安定的かつ継続的な配当を行う方針で配当性向 40 ～ 50% を目安とし、2024 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比横ばいの 32.0 円（配当性向 49.2%）を予定している。株主優待については、3 月末及び 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（2023 年 6 月 8 日終値 878 円）で試算すると 4.8 ～ 8.3% となる（株主優待を QUO カードもしくはアクア商品で選択した場合）。そのほか自己株式取得についても、必要と判断すれば機動的に実施する方針である。

Key Points

- CATV 事業が過去最高業績を更新、エネルギー事業は売上高 1,000 億円の大台に乗せる
- 新中期経営計画を発表、2026 年 3 月期に営業利益 175 億円を目指す
- 2024 年 3 月期業績は人的資本投資を強化しつつ増収増益を見込む

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

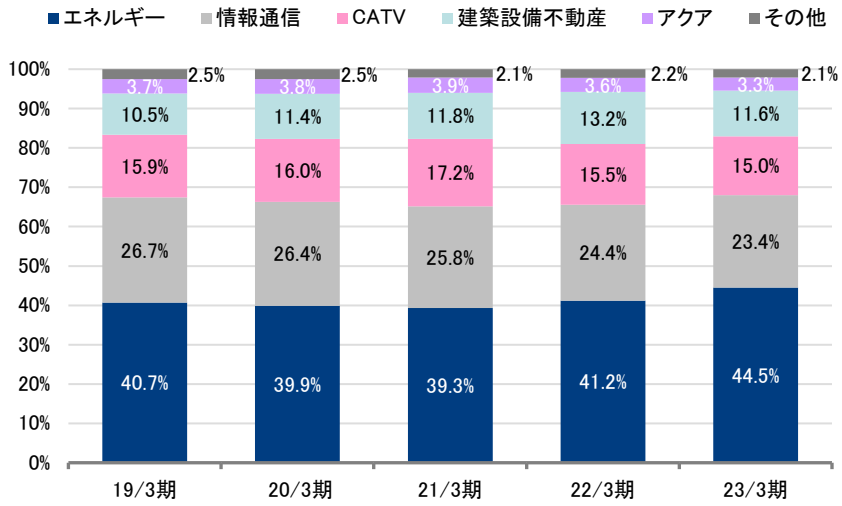
事業概要

LP ガスや情報通信、CATV など生活インフラサービスに加えて、法人向け情報通信サービスや建築設備不動産事業にも展開

同社は静岡県を地盤に 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」を主軸に事業を展開し暮らしに関わるあらゆるサービスをワンストップで総合的に提供し、顧客やその先の地域・社会・地球環境とのつながりを深めながら、人々の豊かな生活、地域社会の発展、地球環境保全に貢献し、日本を代表する生活総合サービス企業に成長していくことを目指している。

現在の事業セグメントは、「エネルギー事業」「情報通信事業」「CATV 事業」「建築設備不動産事業」「アクア事業」「その他」の 6 つに分けて開示している。事業セグメント別の売上構成比（2023 年 3 月期）では、祖業である「エネルギー事業」が 44.5%、「情報通信事業」が 23.4%、「CATV 事業」が 15.0% で、これら 3 事業で全体の 80% を超える水準となっている。直近 5 年間の推移では大きな変化は見られないが、2023 年 3 月期はエネルギー価格高騰に連動した販売価格上昇によりエネルギー事業の構成比率がやや上昇した。

事業セグメント別売上高構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

1. エネルギー事業

エネルギー事業では、売上高の約 81% を LP ガス事業、約 19% を都市ガス事業で占めている。主力の LP ガス事業は (株)TOKAI で家庭・産業用を主に販売し、一部卸販売も行っている。サービスエリアは静岡や関東圏が中心であるが、2015 年以降は南東北エリアや中部・東海、中国、九州エリアなどにも順次進出し、顧客基盤の拡大を推進している。契約件数は 2023 年 3 月末時点で 746 千件で、直販では岩谷産業 <8088>、日本瓦斯 <8174> に続く 3 番手となる。市場シェアは、地盤である静岡県で約 2 割とトップで、競争の激しい関東圏でも 1 割弱と 2 番手に位置する。LP ガス利用世帯数は全国で約 2,000 万世帯あるため、全国シェアで見ると 3% 強の水準だが、今後も営業エリアの拡大と M&A の推進によりシェアを拡大する戦略である。国内の LP ガス販売事業者数は約 1.6 万社とここ数年は緩やかに減少し、大手資本による集約化が進んでいることから、同社のシェア拡大余地も大きいと弊社では見ている。

都市ガス事業は東海ガス (株) が静岡県の焼津市、藤枝市、島田市で都市ガスの販売を行っている。このほか、自治体が運営していた都市ガス事業を、群馬県の下仁田町（2019 年 4 月より）、秋田県にかほ市（2020 年 4 月より）から譲受し、サービエリアを拡大した。顧客件数は 2023 年 3 月末時点で 75 千件となっている。都市ガス事業者は全国で 193 事業者（私営 175、公営 18）あり、このうち大手 4 社を除けば地域の中小規模事業者がほとんどである。2017 年 4 月にガス小売りの自由化が解禁されたことを契機に、同社も M&A 戦略により営業エリアの拡大を進める方針を打ち出している。

2. 情報通信事業

(株)TOKAI コミュニケーションズで展開する情報通信事業は、コンシューマー向けの ISP（インターネットサービスプロバイダ）事業、モバイル事業（携帯電話販売代理店事業）と、法人向けの通信回線提供サービス、データセンターサービス、クラウドシステム構築支援、システム開発受託事業などを展開している。2023 年 3 月期の売上構成比は、コンシューマー向けが約 45%、法人向けが約 55% とここ数年は法人向けの比率が上昇傾向にある（2017 年 3 月期の法人向けは約 35%）。また、EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却費）の構成比率では法人向けが約 85% を占めている。

ISP 事業は、全国をサービスエリアとする「@T COM（アットティーコム）」と静岡県をサービスエリアとする「TOKAI ネットワーククラブ（TNC）」の 2 つのブランドで展開しており、静岡県内でのシェアは約 2 割と首位を占める。また、2015 年 2 月より NTT（日本電信電話 <9432>）から光回線の卸提供を受け、自社の光インターネット接続サービスとセットで提供する光コラボサービス（「@T COM ヒカリ」「TNC ヒカリ」）の提供を開始したほか、現在は大手携帯キャリアのサービスとセットにしたプランの提供も行っている。2017 年からは MVNO ※を利用した格安 SIM/ スマートフォン「LIBMO（リブモ）」の販売も開始した。2023 年 3 月末の顧客件数は、従来型 ISP サービス等で 407 千件、光コラボサービスで 363 千件、「LIBMO」で 71 千件となっている。

※ MVNO（Mobile Virtual Network Operator）：携帯電話等の無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供する事業者。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

モバイル事業では、ソフトバンク <9434> の代理店として静岡県内を中心にモバイルショップ 15 店舗を展開している。2023 年 3 月末の顧客件数は 179 千件と 2016 年 3 月期の 236 千件をピークに漸減傾向が続いている。また、iPhone の修理サービスを行う iCracked Store を静岡県内に 7 店舗出店している。

3. CATV 事業

CATV 事業は M&A 戦略によりサービスエリアを徐々に広げており、直近では 2022 年 10 月に沖縄ケーブルネットワーク (株) をグループ化し、2023 年 3 月末現在で静岡県、東京都、神奈川県、千葉県、長野県、岡山県、宮城県、沖縄県の 1 都 7 県をサービスエリアとして事業展開している (グループ会社 10 社)。顧客件数は放送サービスで 914 千件、通信サービスで 373 千件、合計で 1,287 千件と緩やかながら増加基調が続いている。国内の CATV サービスの契約件数は通信サービス等も含めて全体で 2,690 万件に達しており、業界では J:COM ((株) ジュピターテレコム) グループが視聴世帯数ベースで 5 割強のシェアを握るが、2 番手以下は同社も含めて数 % 程度のシェアとなっている。このため、同社は今後も M&A によってシェアを拡大する戦略となっている。

4. 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業では、TOKAI が戸建や集合住宅、店舗、オフィスビル等の設計・建築、建物管理サービス、住宅設備機器の販売、不動産の開発・売買等を行っており、TOKAI と東海ガスがリフォーム事業を展開している。M&A も積極的に推進しており、2019 年 9 月に岐阜県に拠点を置く総合建設会社の日産工業 (株) を子会社化したのを皮切りに、2020 年 8 月に愛知県内で電気設備工事を行う中央電機工事 (株)、同年 11 月に静岡県内でビルメンテナンス事業を行う (株) イノウエテクニカ、2021 年 4 月に東海エリアで建物の大規模修繕工事や改修工事を行う (株) マルコオ・ポーロ化工、2022 年 5 月に岐阜県で産業廃棄物処理や木材チップの製造を行う (株) ウッドリサイクルを相次いで子会社化した。今後はこれらグループ会社が持つリソースを結集することで、東海エリアにおける総合建築事業者として事業規模を一段と拡大する戦略である。

5. アクア事業

アクア事業 (宅配水事業) は、TOKAI が 2007 年に静岡県内でリターナブル方式 (ボトル回収型)「おいしい水の宅配便」のサービスを開始し、2011 年からは静岡県以外のエリアでワンウェイ方式 (ボトル使い切り型)「おいしい水の贈りもの うるのん」のブランド名でサービス展開している。富士山の天然水を静岡県内にある 2 つの工場で製造しており、2023 年 3 月末の顧客件数は 165 千件と緩やかながら増加基調が続いている。業界全体の 2022 年末の顧客件数は 4,820 千件で、年間の市場規模は 2,115 億円となっており、同社のシェアは件数で 3.4%、売上シェアで 3.6% の水準となっている (静岡県内では約 50% のシェア)。

6. その他

その他には、TOKAI ライフプラス (株) の介護事業、トーカイシティサービス (株) の婚礼催事事業、東海造船運輸 (株) の船舶修繕事業などが含まれる。介護事業は 2011 年より開始しており、2023 年 3 月末時点で静岡県内にデイサービス施設 6 ヶ所、ショートステイ施設、介護付有料老人ホームを各 1 ヶ所運営しているほか、ケアプランセンター 2 ヶ所を開設している。また、婚礼催事事業は JR 静岡駅前葵タワー内にある「グランディエール プケトーカイ」を運営している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2023 年 3 月期は減益となるも、売上高は過去最高を更新

1. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.3% 増の 230,190 百万円、営業利益で同 5.5% 減の 14,919 百万円、経常利益で同 16.5% 減の 13,289 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 27.9% 減の 6,465 百万円となった。

2023 年 3 月期連結業績

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期				
	実績	売上比	会社計画※	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	210,691	-	223,000	230,190	-	9.3%	3.2%
売上原価	125,479	59.6%	-	144,129	62.6%	14.9%	-
販管費	69,418	32.9%	-	71,141	30.9%	2.5%	-
営業利益	15,794	7.5%	14,500	14,919	6.5%	-5.5%	2.9%
（持分法投資損益）	-259	-		-1,977	-	-	-
経常利益	15,907	7.5%	12,600	13,289	5.8%	-16.5%	5.5%
（特別損益）	-917	-		-1,408	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	8,969	4.3%	6,300	6,465	2.8%	-27.9%	2.6%

※会社計画は 2023 年 2 月修正発表値
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は継続取引顧客件数の増加に加えて、エネルギーの仕入価格に連動した販売価格の上昇、法人向け情報通信事業の拡大等により 6 期連続の増収となり、過去最高を更新した。計画比では建築設備不動産事業で受注が低迷し未達となったものの、エネルギー事業における販売価格上昇効果で吸収し、全体では 3.2% 上回った。2023 年 3 月期末における継続取引顧客件数は前期末比 106 千件増の 3,299 千件となった。事業別ではエネルギー事業で 36 千件、情報通信事業で 25 千件、CATV 事業で 56 千件の増加となり、CATV 事業については沖縄ケーブルネットワークの子会社化で 25 千件が上積みされた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主要サービスの顧客数

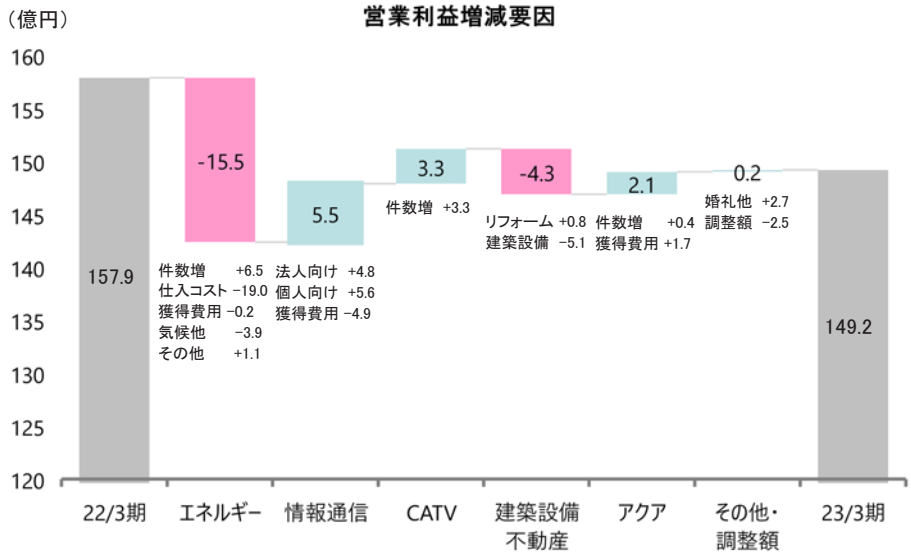
（単位：千件）

	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	前期末比増減数
エネルギー	713	744	785	821	36
ＬＰガス	652	681	715	746	31
都市ガス	61	63	70	75	5
情報通信	761	785	816	841	25
従来型 ISP 等	389	395	415	407	-8
光コラボ	324	337	346	363	17
LIBMO	48	53	55	71	16
CATV	1,154	1,198	1,231	1,287	56
放送サービス	862	875	887	914	27
通信サービス	292	322	344	373	29
アクア	161	162	165	165	0
モバイル	212	206	191	179	-12
セキュリティ	16	16	16	16	0
グループ合計顧客件数	3,003	3,099	3,194	3,299	105

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。
情報通信（従来型 ISP 等）には、21/3 期 4Q より ISP 付加サービス（PC 訪問サポートサービス）、22/3 期 4Q より同（PC 遠隔サポートサービス）の契約を含む。
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益の前期比増減を事業セグメント別で見ると、情報通信事業で 5.5 億円、CATV 事業で 3.3 億円、アクア事業で 2.1 億円の増益となった一方で、エネルギー事業で 15.5 億円、建築設備不動産事業で 4.3 億円の減益となり、全体の利益を押し下げる格好となった。計画比では 4 億円の上振れとなったが、建築設備不動産事業の下振れ分をエネルギー事業の上振れでカバーした格好で、その他の事業セグメントに関してはおおむね計画どおりに着地したと見られる。

営業利益増減要因



注：営業利益の増減数値は間接費用配賦前ベース
出所：決算説明会資料

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

経常利益の減益率が 2 ケタ台となったのは、2023 年 3 月期第 2 四半期にベトナムで LP ガス販売事業を営む持分法適用関連会社※1 に係るのれんの減損損失 1,746 百万円を計上したことなどにより、持分法投資損失が前期比 1,718 百万円増加したことが主因だ。また、特別利益として投資有価証券売却益 146 百万円や負ののれん発生益 51 百万円※2 等を計上した一方、特別損失として減損損失 373 百万円、投資有価証券評価損 224 百万円、特別調査費用 324 百万円等を計上したことで、親会社株主に帰属する当期純利益の減益率もさらに拡大する格好となった。

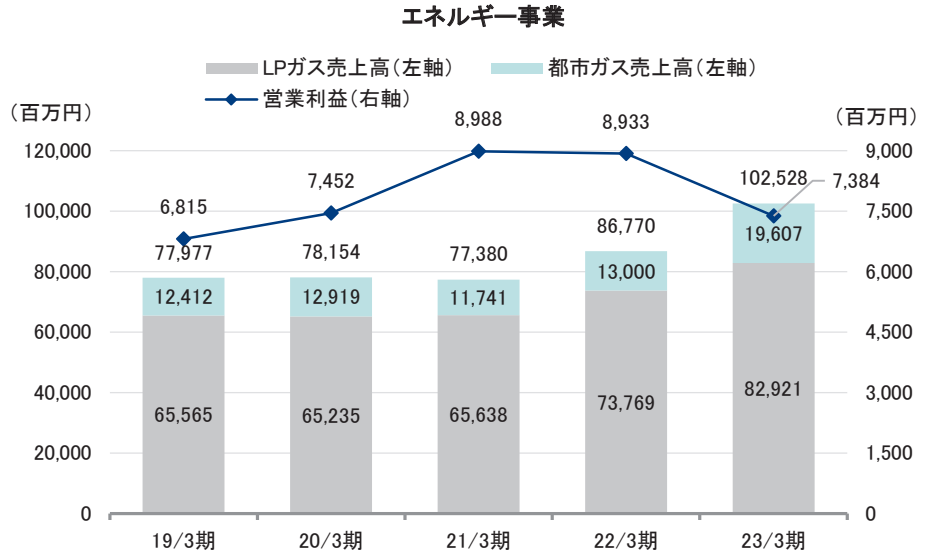
※1 2020 年 6 月にベトナムの大手 LP ガス販売事業者の一角である PETRO CENTER CORPORATION の子会社である MIEN TRUNG GAS JOINT STOCK COMPANY（LP ガス卸売事業）及び V-GAS PETROLEUM CORPORATION（LP ガス卸売業、容器製造業）に各 45% 出資した（出資額約 21 億円）。
※2 2022 年 10 月に株式取得（出資比率 70%）により子会社化した沖縄ケーブルネットワーク (株) に係る負ののれん発生益。

CATV 事業が過去最高業績を更新、エネルギー事業は売上高 1,000 億円の大台に乗せる

2. 事業セグメント別動向

(1) エネルギー事業

エネルギー事業の売上高は前期比 18.2% 増の 102,528 百万円と過去最高を更新した一方で、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 17.3% 減の 7,384 百万円となった。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加により 6.5 億円、その他費用の削減等で 1.1 億円の増益となったものの、仕入コストの増加（売価値上げ相殺後）で 19.0 億円、顧客獲得コストの増加で 0.2 億円、気温変動（平均気温で 0.2 度上昇）等による顧客当たり販売数量の減少などにより 3.9 億円の減益となった。



注：利益は間接費用等配賦前ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主力の LP ガス事業の売上高は前期比 12.4% 増の 82,921 百万円となった。総販売量は前期比 5% 減となったが平均販売単価が同 10% 程度上昇したほか、2022 年 3 月期に低調だった機器販売等が増加したことも増収要因となった。販売量の内訳を見ると、家庭用・業務用で前期比 1% 弱の減少となり、その他（卸売含む）が 6% 強落ち込んだ。特定顧客向けの販売契約が 2022 年 3 月で終了したためだが、利幅は薄いため利益への影響は軽微であった。平均販売単価は各用途ともに 10% 程度の上昇となった。

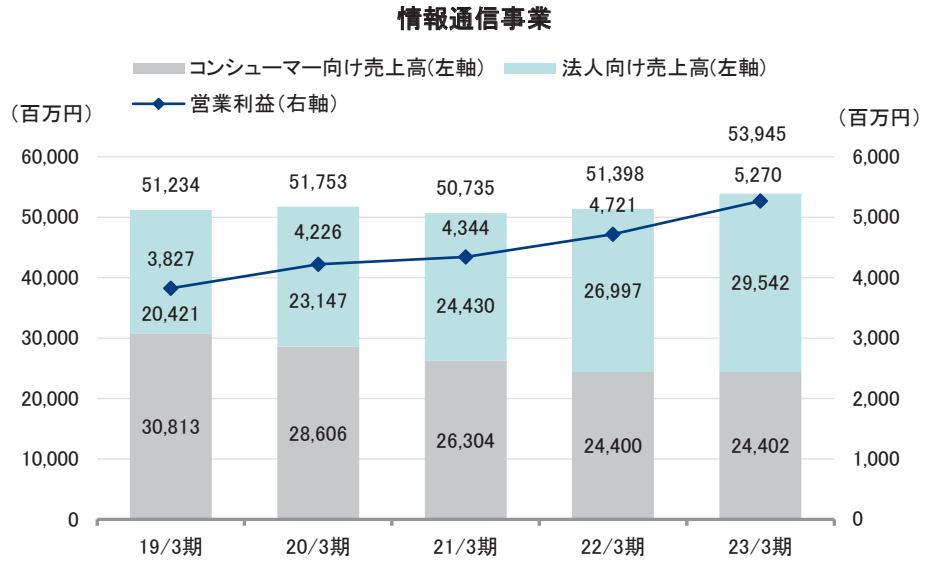
期末の顧客件数は前期末比で 31 千件の増加の 746 千件となった。増減の内訳は、新規契約獲得で 36 千件、M&A 及びアライアンスによる獲得で 20 千件となり、中止・解約が 25 千件であった。また、既存エリア（静岡県及び首都圏）で 16 千件増、新規エリア（その他地域）で 20 千件増といずれのエリアにおいても顧客件数が増加した。新型コロナウイルス感染症の拡大の影響で交渉期間が長期化したこともあり、M&A による件数増加が計画を下回ったものの、これを除けば順調に顧客獲得が進んだと言える。また、中止・解約件数も前期の 26 千件から減少し、解約防止施策などの成果も表れた。

都市ガス事業の売上高は前期比 50.8% 増の 19,607 百万円と大幅増収となり、顧客件数は同 5 千件増の 75 千件となった。顧客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) ※の契約分となっている。増収要因の大部分は、原料費調整制度による販売単価の上昇によるもので、そのほか機器販売等も回復した。

※ 2019 年に東京電力エナジーパートナー (株) と (株)TOKAI の合弁会社として設立。東海 3 県にて都市ガスと電気の小売事業等を展開している。

(2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 5.0% 増の 53,945 百万円、営業利益は同 11.6% 増の 5,270 百万円となり、売上高は 3 期ぶりに過去最高を更新した。



注：利益は間接費用等配賦前ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

コンシューマー向け事業は売上高で 24,402 百万円と前期比横ばい水準に留まったが、営業利益は同 0.7 億円の増益となった。顧客獲得コストが 4.9 億円増加したものの、光コラボや「LIBMO」(格安 SIM サービス)の顧客件数増加により 5.6 億円の増益要因となった。期末顧客件数の内訳を見ると、従来型 ISP 等は前期末比 8 千件減の 407 千件となったが、光コラボが同 17 千件増の 363 千件、「LIBMO」が同 16 千件増の 71 千件となった。光コラボについては提携先の大手携帯キャリア経由での顧客獲得が増加となったほか、従来の家電量販店経由での顧客獲得も進んだ。また、「LIBMO」についてもデジタルマーケティング施策が奏功したほか、2022 年 12 月より (株)NTT ドコモの格安モバイルサービスの 1 つに採用※されたことも増加要因となった。

※ 2022 年 12 月 21 日から全国ドコモショップでエコノミー MVNO のサービスメニューの 1 つとして取り扱いを開始した。エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ (株) の「OCN モバイル ONE」、フリービット <3843> の「トーンモバイル」に続く 3 つ目のサービスとして「LIBMO」の取り扱いを開始した。

顧客件数が増加した一方で売上高が伸びていないのは、光コラボの 1 件当たり平均売上高が低下しているためだ。大手携帯キャリアとの提携契約分については光通信サービス部分の売上を除外して計上しており (売上総利益への影響はない)、平均売上高の押し下げ要因となっている。ただ、こうしたマイナス影響も一巡し、第 2 四半期以降は前年同期比で増収に転じており (第 4 四半期は前年同期比 1.8% 増)、2024 年 3 月期は通期で増収に転じるものと期待される。

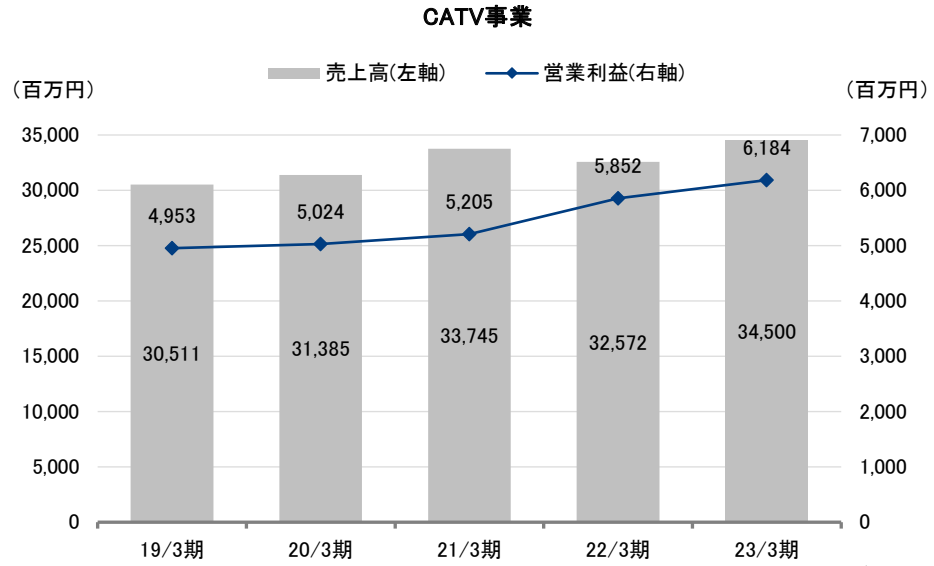
法人向け事業は売上高で前期比 9.4% 増の 29,542 百万円と好調に推移し、営業利益も増収効果により同 4.8 億円の増益となった。ストック型となるデータ通信サービスやクラウドサービスが順調に拡大したほか、受託開発案件も旺盛な需要を背景に増収となった。

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前期比 5.9% 増の 34,500 百万円、営業利益は同 5.7% 増の 6,184 百万円となり、過去最高業績を更新した。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拡大により放送 + 通信サービスのセット契約が増加したことなどにより増収増益となった。2022 年 10 月に沖縄ケーブルネットワークを子会社化したことによる収益への影響額は、売上高で 4 億円弱、営業利益で約 1 億円の増額と見られる。

期末顧客件数は放送サービスで前期末比 26 千件増の 914 千件 (うち、沖縄 CATV で 16 千件)、通信サービスで同 29 千件増の 373 千件 (同 9 千件) となった。放送サービス契約件数に対する通信サービス契約件数の比率は前期末の 38.7% から 40.8% と上昇傾向が続いており、複数契約加入により 1 世帯当たりの売上単価も上昇しているものと思われる。

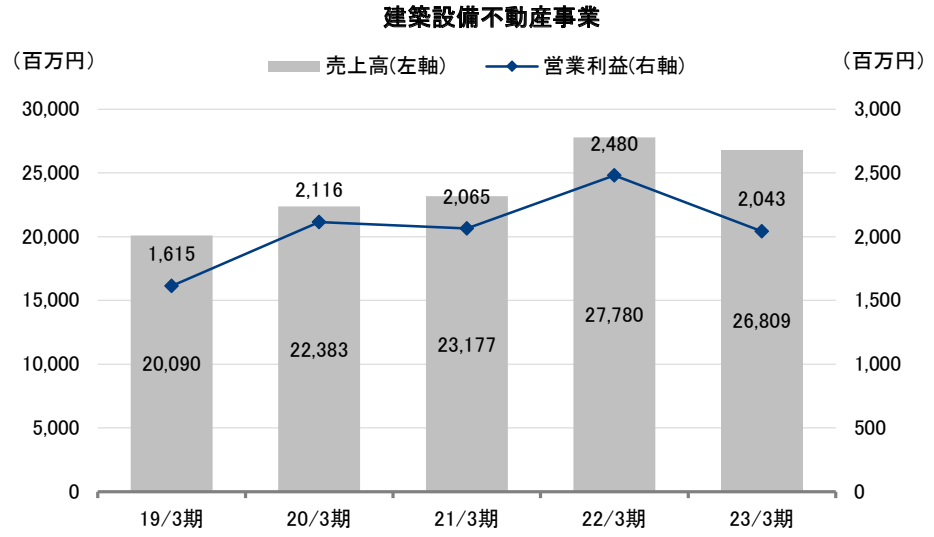
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：利益は間接費用等配賦前ベース、22/3 期売上高は収益認識会計基準等の適用により減収となったが、実質は増収基調が続いている。
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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期比 3.5% 減の 26,809 百万円、営業利益は同 17.6% 減の 2,043 百万円となった。大型の設備工事や土木工事、店舗等の新築工事等が減少したことにより減収減益となった。子会社の業績については、日産工業が減収減益となった。前期に岐阜県内で発生した河川氾濫による修復工事の反動減が出た格好だ。そのほかの子会社の業績は堅調に推移したようだ。

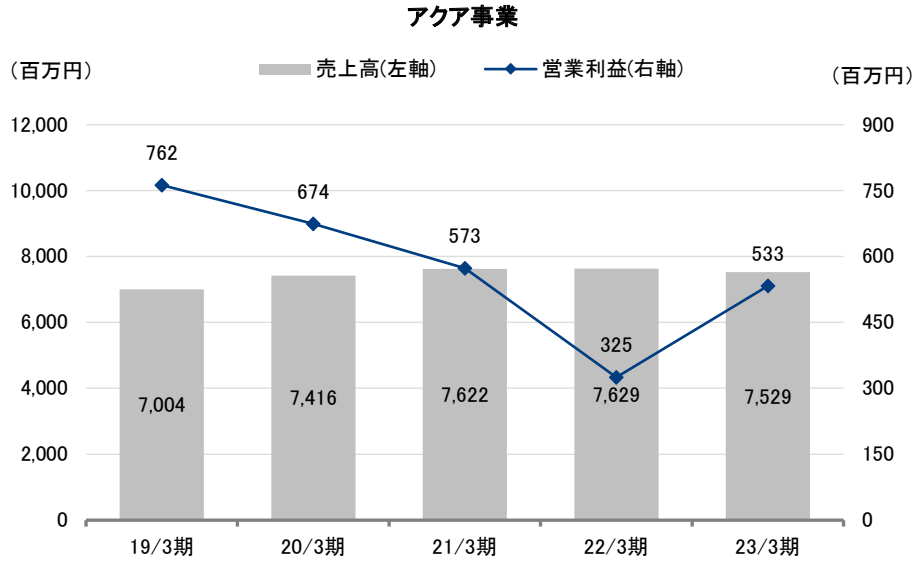


注：利益は間接費用等配賦前ベース
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前期比 1.3% 減の 7,529 百万円、営業利益は同 64.0% 増の 533 百万円となった。顧客件数が前期末比横ばいの 165 千件に留まったほか、世帯当たり消費量も巣ごもり需要の一巡により減少したことが減収要因となった。利益面では、顧客獲得コストが若干増加し、巣ごもり需要の一巡による顧客当たり平均消費量の減少があったものの、期中平均契約件数の増加により増益となった。



注：利益は間接費用等配賦前ベース
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(6) その他・調整額

その他の売上高は前期比 7.4% 増の 4,876 百万円と 2 期連続で増収となった。内訳を見ると、介護事業が利用者数の増加により同 0.7% 増の 1,362 百万円となったほか、婚礼催事事業も婚礼・宴会需要の回復により同 56.5% 増の 1,012 百万円と急回復した。造船事業は船舶修繕工事量の増加により同 2.2% 増の 1,709 百万円と堅調に推移した。内部調整額も含めた営業損失は 6,497 百万円（前期は 6,518 百万円の損失）と前期比横ばい水準となった。

財務状況は良好、
毎期生み出されるフリーキャッシュ・フローを株主還元に充当

3. 財務状況

2023 年 3 月期末の財務状況は次のとおり。資産合計は前期末比 8,865 百万円増加の 193,339 百万円となった。主な変動要因を見ると、現金及び預金が 384 百万円減少した一方で、M&A 効果により有形固定資産が 4,367 百万円増加したほか商品及び製品が 1,418 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が 1,333 百万円、未収入金の増加等により流動資産「その他」が 1,778 百万円、それぞれ増加した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債合計は前期末比 5,507 百万円増加の 111,034 百万円となった。有利子負債が 2,460 百万円増加したほか、支払手形及び買掛金が 1,133 百万円、固定負債のリース債務が 933 百万円、契約負債の増加等により流動負債のその他が 1,251 百万円、それぞれ増加した。純資産合計は前期末比 3,358 百万円増加の 82,304 百万円となった。配当金支出 4,334 百万円があった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 6,465 百万円を計上したこと、その他有価証券評価差額金が 852 百万円、為替換算調整勘定が 371 百万円、それぞれ増加したことによる。

財務の健全性を示す自己資本比率については、前期末比 0.4 ポイント低下の 41.5% となったほか、有利子負債依存度が 23.9% から 24.1% に、有利子負債 /EBITDA 倍率は 1.39 倍から 1.50 倍にそれぞれ上昇した。フリーキャッシュ・フローは 7,041 百万円と引き続き安定したプラスを維持しており、これの範囲内で配当金などの株主還元を実施できている。継続取引顧客件数を毎期拡大し、月額課金収入を積み上げていることが安定したフリーキャッシュ・フローを生み出す一因になっていると考えられ、同社の強みと言える。今後も営業活動で獲得したキャッシュについては、M&A を含めた成長投資や株主還元に充当する方針だ。

連結財務諸表

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	増減額
資産合計	169,972	178,974	184,473	193,339	8,865
(現金及び預金)	4,629	5,577	4,743	4,359	-384
負債合計	103,989	102,917	105,527	111,034	5,507
(有利子負債)	48,273	42,128	44,148	46,608	2,460
純資産合計	65,982	76,056	78,946	82,304	3,358
自己資本比率	38.0%	41.6%	41.9%	41.5%	-0.4pt
有利子負債依存度	28.4%	23.5%	23.9%	24.1%	0.2pt
有利子負債 /EBITDA 倍率	1.63	1.36	1.39	1.50	0.11 倍

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,535	32,223	20,808	21,193
投資活動によるキャッシュ・フロー	-12,131	-17,068	-14,592	-14,152
フリーキャッシュ・フロー	10,404	15,155	6,216	7,041
財務活動によるキャッシュ・フロー	-10,375	-14,064	-6,905	-7,459
現金及び現金同等物の期末残高	4,046	5,136	4,447	4,028

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

新中期経営計画を発表、2026 年 3 月期に営業利益 175 億円を目指す

1. 新中期経営計画 2025 の概要

同社は 2022 年 3 月期からスタートした 4 ヶ年の中期経営計画を見直し、新たに 2026 年 3 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を発表した。基本的な戦略は従来と変わりない。この 1 ～ 2 期の間で市場環境の不確実性が高まると同時に、価値観の多様化や IT 技術の進歩、社会の持続的な成長に向けた中長期課題に対するニーズが顕在化した。こうした現在の状況も踏まえての更新である。

今後 3 年間で取り組むべき重点テーマとして、「事業収益力の成長（収益基盤の拡大＋新サービスの展開）」「脱炭素化社会の実現に向けた持続的成長基盤の強化」「成長の源泉となる人財の育成と組織の活力の最大化」の 3 点を掲げた。経営数値目標としては、最終年度となる 2026 年 3 月期に売上高で 2,600 億円、営業利益 175 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 100 億円、継続取引顧客件数 357 万件を掲げた。3 年間の年平均成長率は、売上高で 4.1%、営業利益で 5.5% となり、継続取引顧客件数については 2.7% 成長を見込んでいる。直近 3 期間の顧客件数の年平均成長率は 3.2% だったことを考えると、蓋然性の高い計画になっているものと弊社では見ている。また、経営指標では ROE を前期の 8.2% から 10.8% に、ROIC を 8.3% から 8.7% に引き上げ資本効率の向上を目指す。成長投資も継続することから自己資本比率については 40% 程度と現状並みの水準を想定している。

中期経営計画（2025）経営数値目標（2023 年 5 月発表）

（単位：億円）

	23/3 期 実績	24/3 期 計画	25/3 期 計画	26/3 期 計画	年平均成長率
売上高	2,302	2,400	2,500	2,600	4.1%
営業利益	149	150	160	175	5.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	65	85	90	100	15.4%
営業キャッシュ・フロー	212	217	230	244	4.8%
継続取引顧客件数（万件）	330	338	348	357	2.7%
配当性向	64.8%	49.2%	40 ～ 50%		
ROE	8.2%	10.3%	10.4%	10.8%	
ROIC	8.3%	8.0%	8.2%	8.7%	
自己資本比率	41.5%	40% 程度			

注：数値は四捨五入で記載
出所：中期経営計画資料、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業別継続取引顧客件数

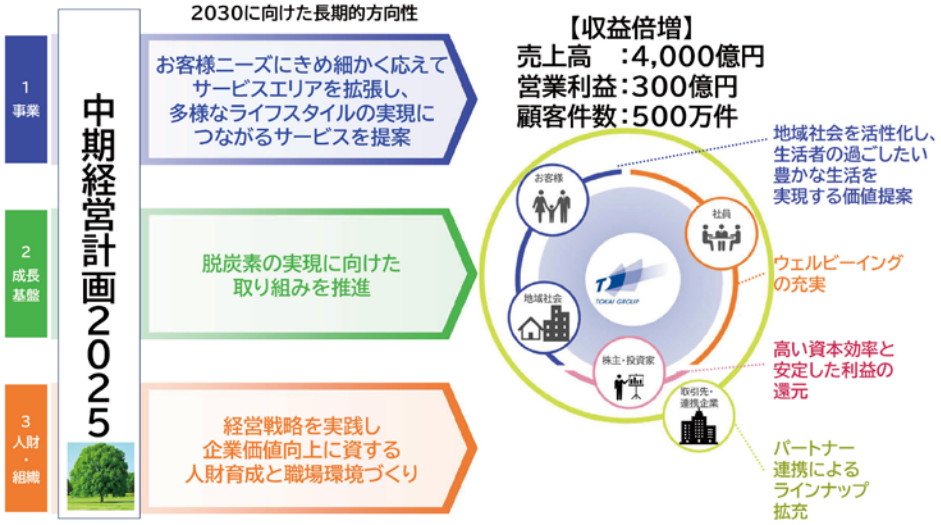
（単位：万件）

	23/3 期	26/3 期計画	年平均成長率
ＬＰガス・都市ガス	82	94	4.7%
ISP 等（光コラボ含む）	84	93	3.5%
CATV（放送・通信）	129	135	1.5%
アクア	17	19	3.8%
モバイル、セキュリティ	20	16	-7.2%
グループ合計顧客件数	330	357	2.7%

出所：取材よりフィスコ作成

さらに長期ビジョンとして、2030 年度に目指す姿として売上高 4,000 億円、営業利益 300 億円、継続取引顧客件数 500 万件を掲げた。オーガニックな成長だけではハードルが高いため、M&A 戦略も推進しながら目指すものと予想される。

2030 年度に目指す姿



出所：中期経営計画資料より掲載

収益基盤の拡大と新サービスの展開により持続的成長を目指す

2. 成長戦略

(1) 事業収益力の成長

同社は成長戦略として、新規エリアへの展開並びに既存エリアでのさらなる顧客獲得を推進することで収益基盤の拡大を図る。併せて各地域のニーズに合わせてライフスタイル・価値観の多様化に応える新サービスを、現場力を生かして展開し、収益化と事業拡大を目指す方針だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業セグメント別戦略と業績目標値

	収益基盤の拡大（エリア / 顧客件数）	新サービスの展開	業績目標 23/3 期	業績目標 26/3 期
エネルギー事業	・既存エリア深耕（クロスセルによる ARPU 向上 ・西日本エリア、中京エリアの営業力拡大 ・LP ガス、都市ガスの M&A・アライアンス推進	・地域を活性化する新サービス展開 ・社会課題解決型新サービス展開（PPA モデルによる「TOKAI ゼロソーラー」拡販、その他防災サービス）	売上高　1,025 億円 営業利益　74 億円 顧客件数　82 万件	売上高　1,087 億円 営業利益　78 億円 顧客件数　94 万件
法人向け情報通信事業	・国内におけるビジネスエリア拡大	・クラウド事業の海外展開	売上高　295 億円 営業利益　47 億円	売上高　390 億円 営業利益　51 億円
個人向け情報通信事業	・チャネル連携強化による獲得件数増加	・サービスラインナップの拡充	売上高　244 億円 営業利益　6 億円 顧客件数　84 万件	売上高　259 億円 営業利益　14 億円 顧客件数　93 万件
CATV 事業	・直近 M&A2 社（仙台、沖縄）の成長加速	・ネットオプションサービスの拡充 ・地域事業を深掘りした新事業、新サービスの開発・提供	売上高　345 億円 営業利益　62 億円 顧客件数　129 万件	売上高　379 億円 営業利益　64 億円 顧客件数　135 万件
建築設備不動産事業	・中京エリアの事業拡大 ・部門連係による複合受注	・工事種別のラインアップ拡張（建築・設備工事・電気工事・土木・修繕工事） ・自給自足型住宅システム「GQ システム」販売 ・省エネへの取り組み（太陽光、EV コンセント等）	売上高　268 億円 営業利益　20 億円	売上高　373 億円 営業利益　30 億円
アクア事業	・静岡・関東・中京エリアの販売強化（リターナブル・ワンウェイ）	・「給水型浄水サーバー」の全国販売	売上高　75 億円 営業利益　5 億円 顧客件数　17 万件	売上高　87 億円 営業利益　8 億円 顧客件数　19 万件

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

a) エネルギー事業

エネルギー事業では、点から線、線から面へと営業密度を高めながら効率の良いエリア拡大を図るほか、DX による事業効率化、顧客満足度の向上を図ることで他社との差別化を図る。また、地域を活性化する新サービスの展開も推進する予定だ。

エリア拡大については、2025 年度までの 3 年間で西日本・中京エリアで 8 拠点を新設する予定だ（愛媛県松山市内に 2023 年 3 月に 1 拠点開設済み）。DX の取り組みにおいては、タブレット端末と電子承認システムの導入によるペーパーレス化を進めているほか、LPWA※技術を活用した電子メーターを導入することで、検針業務の効率化だけでなく配送時期や配送ルートの最適化を図る。電子メーターは収集した検針データから配送予測精度が向上する機能を備えている。2020 年から導入を開始し、既に設置率は 70% に達しており 2024 年内に 100% 設置を目指す。新サービスについては、東海ガスのショールームにてコインランドリー事業を開始したほか、藤枝市との連携によりキャンプ場や道の駅を展開する予定となっている。また、LP ガス等の顧客（集合住宅オーナー、戸建住宅）に対して太陽光発電システムの導入提案も進めていく。

※ LPWA（Low Power Wide Area：低消費電力広域通信）。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績目標は、売上高で 2023 年 3 月期の 1,025 億円から 2026 年 3 月期は 1,087 億円に、営業利益で 74 億円から 78 億円、顧客件数で 82 万件から 94 万件を目指す。なお、LP ガス等の販売単価は 2023 年 3 月期に前期比 2 ～ 3% 下落したが、2024 年 3 月期以降は横ばいで推移する前提である。顧客件数については直近 3 期間で 11 万件増加したことから、12 万件の積み上げは可能と見られる。

b) 情報通信事業

法人向け情報通信事業では国内外での DX ニーズの高まりや、行政も含めたクラウドサービスの進展が見込まれ、ネットワークインフラの投資も含めて積極的な事業展開を図る。国内においては、光通信ネットワークインフラを九州エリアまで延伸するほか、東京 - 大阪間及び岡山の通信ネットワークを増強する予定だ。また、クラウドシステムの導入支援事業については、事業拡大の訴求点となる AWS プレミアパートナーの取得を目指す。導入件数や認定資格取得者数などは基準をクリアしているもようで、認定されれば国内で 13 社目となる。

業績目標は、売上高で 2023 年 3 月期 295 億円から 2026 年 3 月期は 390 億円、営業利益は 47 億円から 51 億円を目指す。売上高の成長に対して営業利益の伸びが小さく見えるのは、光通信ネットワークの設備投資増強で、減価償却負担の増加を見込んでいるためだ。

個人向け情報通信事業は従来と同様、販売チャネルの連携強化により顧客獲得を進めるほか、サービスラインナップの拡充により顧客の多様なニーズに対応する考えだ。業績目標としては、売上高で 2023 年 3 月期の 244 億円から 2026 年 3 月期は 259 億円、営業利益は 6 億円から 14 億円、顧客件数は 84 万件から 93 万件を目指す。利益率の上昇は販売ミックスの改善や減価償却負担の軽減が要因と見られる。

c) CATV 事業

国内の有料放送サービス市場については緩やかな縮小傾向にあるが、CATV サービスについては今後もインターネットや電話サービスなど複合サービスでの提供が可能なことから市場全体は堅調に推移すると見ている。こうしたなかで、同社は新規エリアを含む顧客基盤の拡充及び顧客接点の強化により、契約件数の積み上げを図る。また、各グループ会社にて地域のニーズに合わせた新事業・新サービスを展開し、新たな収益の創出を目指す。

当面は 2020 年以降にグループ化した仙台 CATV (株) と沖縄ケーブルネットワークを成長軌道に乗せてることを重点方針として掲げている。仙台 CATV では光化投資の実施により顧客獲得件数も伸び始めており、2024 年 3 月期以降の利益化を目指す。沖縄ケーブルネットワークは黒字経営となっているが、顧客獲得の余地は大きいと見て営業リソースを強化し、顧客件数をさらに積み上げていく。新事業・新サービスについては、ネットオプションサービス（訪問サポート、遠隔サポート、ネットセキュリティサービス等）の拡充を図るほか、家電のサブスク・空き家管理サービスや、フィットネスジム起点の健康系事業、シェアサイクル起点の地産電気活用事業など各種サービスを企画開発して取り組んでいる。

業績目標は、売上高で 2023 年 3 月期の 345 億円から 2026 年 3 月期に 379 億円、営業利益で 62 億円から 64 億円、顧客件数で 129 万件から 135 万件を目指す。売上高の伸びに対して営業利益の伸びが小さいのは、光熱費の増加や人件費の増加を見込んでいるためだ。なお、同社は M&A も引き続き検討している。実現した場合には業績の上乗せ要因となる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

d）建築設備不動産事業

建築設備不動産事業では、グループのリソースを結集した総合建設事業者として中京エリアでの事業拡大を推進する。建築や設備工事、電気工事、土木、修繕工事など子会社によって異なる事業を展開しており、今まではそれぞれが単独で受注活動を展開してきた。2024 年 3 月期からはグループのリソースを結集して、建築プロジェクトなどを一括受注することで売上規模の最大化を図る方針である。これにより今後はグループシナジーも顕在化してくるものと期待される。グループ会社は土木工事をメインに展開する日産工業のほか、電気設備工事を行う中央電機工事、大規模修繕工事を行う（株）マルコオ・ポーロ化工、構造物などの非破壊検査事業を行う東海非破壊検査（株）など建築に関わる様々な事業を行っている。

業績目標は、売上高で 2023 年 3 月期の 268 億円から 2026 年 3 月期に 373 億円、営業利益で 20 億円から 30 億円を目標としている。事業セグメント別では今回の中期経営計画において情報通信事業の次に売上高、営業利益の増加を見込んでいる事業となり、今後の展開が期待される。

e）アクア事業

アクア事業については、静岡・関東・中京エリアにおける販売強化を推進する。特に、静岡県内については今までリターナブルシステムでサービスを提供してきたが、物流コストの上昇を受けてワンウェイシステムでの販売も開始する。2023 年 4 月より給水型浄水ウォーターサーバーの販売も全国で開始しており、解約防止策の 1 つとして活用していく。

業績目標は、売上高で 2023 年 3 月期の 75 億円から 2026 年 3 月期に 87 億円、営業利益で 5 億円から 8 億円、顧客件数で 17 万件から 19 万件を目指す。

（2）持続的成長基盤の強化

持続可能な社会の実現に向けて、GX※への取り組みを推進し、2050 年にカーボンニュートラルの実現を目指す。顧客のエネルギー利用における GX の取り組みとして、省エネ機器や再生可能エネルギーの導入促進のほか地域と一体となった取り組みとして、公共施設の省エネ化・脱炭素化の推進、エネルギーの地産地消の推進などがある。原料の脱炭素化対応については、2030 年までにカーボンニュートラルガスを供給し、2050 年までにカーボンフリー燃料の供給を目指す。一方、自らの事業活動による GX の取り組みとしては、LP ガス事業における LPWA 技術活用による配送効率の最適化による CO_2 排出量削減、太陽光パネルの自社施設への設置、各事業所で使用する電力の 100% 再エネ化などが挙げられる。

※ GX（Green Transformation）とは、脱炭素化社会実現に向けた取り組みを通じた経済社会システム全体の変革のことを指す。

（3）人財、組織の活力最大化

同社は、人への投資は人材「コスト」ではなく企業価値向上のための投資と位置付け、人財育成と活気のある職場環境づくりに取り組むことで人財・組織の活力最大化を図り、長期的かつ持続的な企業価値向上を目指す。このため、人的資本に係る KPI を人財育成と社内職場環境それぞれで設定し、その達成に取り組んでいく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

具体的な施策としては、キャリア支援制度やリスキリング等に関する支援制度の充実を図るほか、社員それぞれが能力を最大限発揮できる環境や制度を整備する。また、働くモチベーションを高めるための給与制度の見直しにも着手し、2024 年 3 月期は給与実質 5% のアップを実施し（総額 10 億円）、今後も弾力的に対応していく。また、業績連動型賞与制度も新たに導入した。また、健康経営の実践にも取り組んでいる。

人的資本に係る KPI

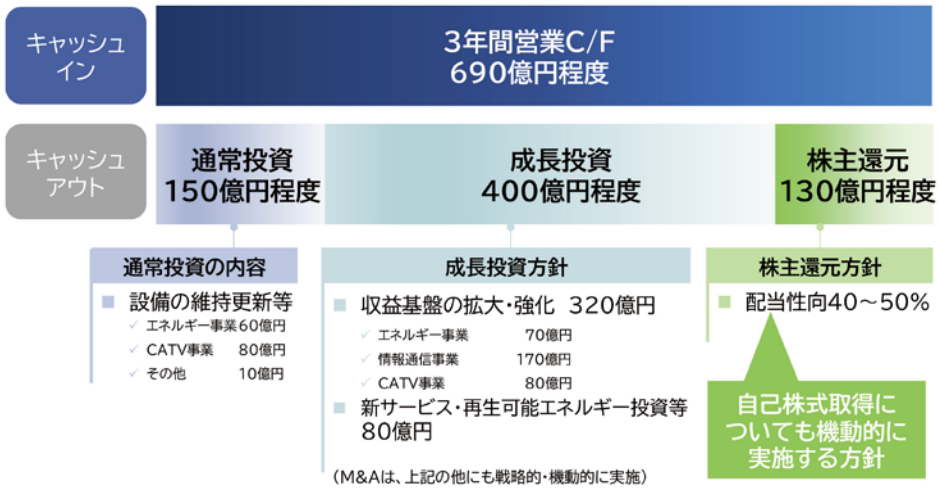
		23/3 期 実績	26/3 期 目標	31/3 期 目標
人財	ストレングス指標※1	56.5%	65.0%	70%※3
育成	セルフキャリア指標※2	65.2%	70.0%	80%※3
社内	セーフ（心理的安全性）指標	62.7%	70.0%	80%※3
環境	WLB（社内環境整備）指標	62.2%	70.0%	80%※3
整備	健康リテラシーの高い従業員割合	68.1%	80.0%	85.0%
	女性管理職比率	1.4%	3.7%	10.0%
	介護離職者ゼロ			

※ 1 社員が自分の強みをどれだけ生かすことができているかを測定
※ 2 社員が自律的なキャリア形成を意識し、行動に移せているかを測定
※ 3 設問への回答のうち、肯定的な回答の割合を指標とする。
出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(4) 経営資源の最適配分

中期経営計画では、3 年間で合計 690 億円程度の営業キャッシュ・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 400 億円程度、通常投資に 150 億円程度を配分し、残り 130 億円程度を株主還元に振り向ける方針である。成長投資のうち 100 億円程度は M&A で充当していくことも視野に入れており、これを除けば年間 150 億円ペースの投資額となり、ここ数年とほぼ同水準となる。

キャッシュ・フロー配分



出所：中期経営計画資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2024 年 3 月期業績は人的資本投資を強化しつつ、増収増益を見込む

3. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.3% 増の 240,000 百万円、営業利益で同 0.5% 増の 15,000 百万円、経常利益で同 12.9% 増の 15,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 31.5% 増の 8,500 百万円となる見通し。売上高はすべての事業セグメントで増収を見込んでおり、継続取引顧客件数は前期末比 81 千件増加の 3,380 千件を目指す。営業利益は人的資本への投資強化による人件費の増加 10 億円により微増益に留まるが、経常利益は前期に計上した持分法投資損失がなくなること、親会社株主に帰属する当期純利益も特別損失が減少することにより、それぞれ 2 ケタ増益となる見通しだ。

2024 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	230,190	-	240,000	-	4.3%
営業利益	14,919	6.5%	15,000	6.3%	0.5%
経常利益	13,289	5.8%	15,000	6.3%	12.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,465	2.8%	8,500	3.5%	31.5%
1 株当たり当期純利益(円)	49.41		65.10		
継続取引顧客件数（千件）	3,299		3,380		2.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績

(単位：百万円)

＜売上高＞	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期（予）	前期比
エネルギー	77,380	86,770	102,528	103,000	0.5%
情報通信	50,735	51,398	53,945	57,200	6.0%
CATV	33,745	32,572	34,500	36,000	4.3%
建築設備不動産	23,177	27,780	26,809	30,600	14.1%
アクア	7,622	7,629	7,529	7,800	3.6%
その他	4,065	4,540	4,876	5,400	10.7%
合計	196,726	210,691	230,190	240,000	4.3%

＜営業利益＞	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期（予）	前期比
エネルギー	8,988	8,933	7,384	7,500	1.6%
情報通信	4,344	4,721	5,270	5,400	2.5%
CATV	5,205	5,852	6,184	6,000	-3.0%
建築設備不動産	2,065	2,480	2,043	2,200	7.7%
アクア	573	325	533	500	-6.2%
その他・調整額	-5,949	-6,518	-6,497	-6,600	-
合計	15,226	15,794	14,919	15,000	0.5%

注：24/3 期は同社ヒアリングベース
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(1) エネルギー事業

エネルギー事業の売上高は前期比 0.5% 増、営業利益は同 1.6% 増と若干の増収増益となる見通し。顧客件数は LP ガス、都市ガス合わせて前期末比で 42 千件増加の 862 千件を見込む。2023 年 3 月期の純増分 36 千件に対して増加ペースが加速するが、2023 年 3 月期に遅れ気味となっていた M&A・アライアンス案件の伸びを見込んでいる。仕入単価並びに販売単価ともに 2 ～ 3% の低下を前提としている。営業利益の増減要因は、販売単価下落で 14 億円、人件費の増加で 3 億円の減益要因となるが、件数増加による 19 億円の増益で吸収する格好となる。DX による業務効率の向上などが見込まれることを考えると計画はやや保守的な印象をである。

(2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比 6.0% 増、営業利益は同 2.5% 増となる見通し。売上高は法人向けが引き続き拡大するほか、個人向けも増収に転じる見込み。営業利益は法人向けが増収効果で 2 億円の増益、電気料金の値上がりで 2 億円の費用増を見込んでおり、2023 年 3 月期の横ばい圏に留まる見通し。個人向けは増収効果等で 3 億円の増益を見込んでいる。ただ、人的資本投資の拡大により 2 億円の費用増となり、合計では前期比 1 億円増益となる計算だ。

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前期比 4.3% 増、営業利益は同 3.0% 減となる見通し。顧客件数の増加により増収となり、営業利益は顧客件数の増加で 1 億円の増益となる。しかし、電気料金の負担増 1 億円や人的資本投資の拡大による 2 億円の費用増をカバーできず、合計では 2 億円の減益となる。

(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 14.1% 増、営業利益は同 7.7% 増と増収増益に転じる見通し。営業利益は大型設備工事やカーボンニュートラル関連の設備工事増加により 2 億円の増益となるほか、リフォーム工事の増加により 1 億円の増益を見込んでいる。そして人的資本投資拡大による費用増 1 億円を吸収して、前期比 2 億円の増益となる。

アクア事業の売上高は前期比 3.6% 増、営業利益は同 6.2% 減となる見通し。件数の拡大による増益を人的資本投資の拡大による費用増で相殺する格好となる。その他については、介護事業や婚礼催事事業を中心に売上高は前期比 10.7% 増と増収基調が続く見通しだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

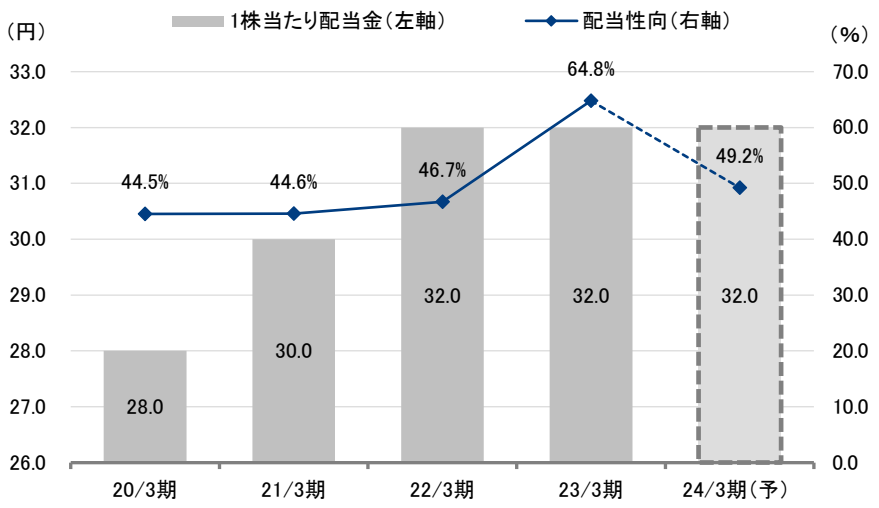
株主還元策

配当性向 40 ～ 50% を目安に配当を実施、株主優待も合わせた総投資利回りは 4 ～ 8% の水準

同社は株主還元策として、配当金や株主優待制度を導入しており、加えて状況に応じて自己株式の取得も実施するなど株主還元に積極的に取り組んでいる。配当金については配当性向 40 ～ 50% を目安に今後も実施する方針である。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 64.8%）となり、2024 年 3 月期については 1 株当たり配当金は前期と同額の 32.0 円（配当性向 49.2%）を予定している。

また、3 月末及び 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（2023 年 6 月 8 日終値 878 円）で試算すると 4.8 ～ 8.3% となる（株主優待を QUO カードもしくはアクア商品で選択した場合）。

1株当たり配当金及び配当性向



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	2,080 円相当	4,160 円相当	8,320 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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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