

|| 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 >>>](#)

2024年3月5日(火)

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. 2024 年 3 月期第 3 四半期累計の業績概要	01
2. 2024 年 3 月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画の進捗状況	02
■ 業績動向	03
1. 2024 年 3 月期第 3 四半期累計の業績概要	03
2. 2024 年 3 月期の業績見通し	07
3. 新中期経営計画の進捗状況	10
■ 株主還元策	13

要約

2024年3月期は顧客件数の積み上げにより 2期ぶりに増益に転じる見通し

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である。330万件を超える「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. 2024年3月期第3四半期累計の業績概要

2024年3月期第3四半期累計(2023年4月～12月)の連結業績は、売上高で前年同期比0.3%増の164,676百万円、営業利益で同3.9%増の8,797百万円となった。売上高はエネルギー事業が高気温による家庭用ガス販売量の減少等により減収となったものの、CATV事業の顧客件数増加や情報通信事業の法人向けストックビジネスの拡大等により、3期連続で過去最高を更新した。利益面では、顧客件数増加に伴う月次課金売上の伸長やエネルギー事業における仕入原価低減効果により増益を確保した。会社計画比では、建築設備不動産事業の下振れ分を情報通信事業やエネルギー事業の増益でカバーし、全体では若干上回る進捗となったようだ。第3四半期末における継続取引顧客件数は3,341千件となり、前年同期比で83千件増、前期末比で41千件増となった。

2. 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15,000百万円と期初計画を据え置いた。エネルギー事業は家庭用ガス販売量の減少や販売価格低下により減収となりそうだが、原料価格が計画を下回る水準で契約できたことで、利益面では計画達成が可能と見ている。建築設備不動産事業の受注回復が遅れているが、法人向け情報通信事業の好調でカバーし、全体の営業利益も会社計画を達成できる見通しだ。継続取引顧客件数は前期末比84千件増の3,384千件の計画に対して、第3四半期までの進捗率が49%とやや遅れ気味だが、第4四半期はエネルギー事業でM&A・受託案件が見込まれているほか、情報通信サービスで顧客獲得コストを積み増すことで計画達成を目指す。

要約

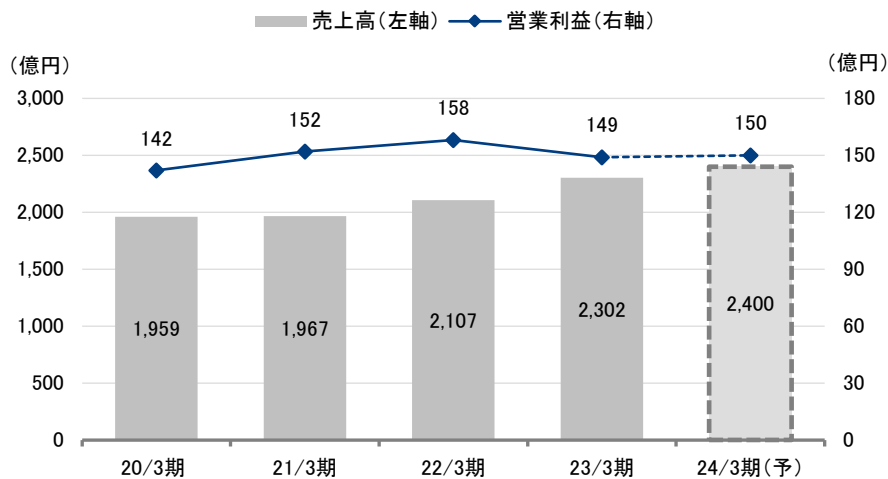
3. 新中期経営計画の進捗状況

2023年5月に発表した「中期経営計画2025」では、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、脱炭素社会の実現に貢献するサービスを提供することで成長を図る。最終年度となる2026年3月期の経営数値目標は売上高で2,600億円、営業利益で175億円（年平均成長率で4.1%増収、5.5%増益）、継続取引顧客件数は357万件と堅実な成長を目指す。生産性向上につながるDX戦略として、LPガス事業におけるスマートメーター化（2026年3月末までに設置率100%目標）や、デジタルマーケティング施策を強化するツールとなる会員アプリの登録件数拡大に取り組んでいる。M&A戦略では、2024年1月にシステム受託開発やアプリケーション開発を行う（株）ユー・アイ・エス（年間売上規模6億円）を子会社化するなど、情報通信領域における旺盛な需要に対応すべく体制強化を進めている。今後も既存事業における顧客基盤の積み上げと、M&Aも含めたサービス領域及びサービスエリアの拡大により総合生活インフラ企業として堅実な成長が期待される。

Key Points

- ・2024年3月期第3四半期累計の売上高は3期連続で過去最高を更新、営業利益も会社計画を上回る増益を確保
- ・2024年3月期は利益ベースで期初計画を達成し、2期ぶりの増益に転じる見通し
- ・2026年3月期の業績目標は売上高で2,600億円、営業利益で175億円と堅実な成長を目指す
- ・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4～7%の水準

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024 年 3 月期第 3 四半期累計の売上高は 3 期連続で過去最高を更新、営業利益も会社計画を上回る増益を確保

1. 2024 年 3 月期第 3 四半期累計の業績概要

2024 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 0.3% 増の 164,676 百万円、営業利益で同 3.9% 増の 8,797 百万円、経常利益で同 33.8% 増の 8,968 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 75.2% 増の 4,934 百万円となった。売上高はエネルギー事業や建築設備不動産事業が減少したものの、情報通信事業や CATV 事業の増加でカバーし、3 期連続で過去最高を更新した。一方、利益面では建築設備不動産事業や CATV 事業で減益となったが、エネルギー事業や情報通信事業、アクア事業等の増益でカバーし、営業利益で若干の増益を確保した。また、前年同期はベトナムの持分法適用関連会社に係るのれんの減損処理等により、持分法による投資損失を 2,001 百万円計上したが、2024 年 3 月期第 3 四半期累計では同損失が 75 百万円と大幅に縮小した結果、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益ともに 2 ケタ増益となった。

四半期業績で見ると、第 3 四半期の売上高はエネルギー事業、建築設備不動産事業の減少により前年同期比 1.1% 減の 59,450 百万円に、営業利益はエネルギー事業の収益改善効果により同 7.8% 増の 4,543 百万円となった。なお、第 3 四半期末における継続取引顧客件数は 3,341 千件となり、前年同期末比で 83 千件増、前期末比で 41 千件増と着実に積み上がった。LP ガスや CATV、情報通信では光コラボや LIBMO が増加した。

会社計画に対する進捗状況は、エネルギー事業や建築設備不動産事業が弱含んだことで売上高が数十億円程度下振れたものの、営業利益は建築設備不動産事業の下振れをエネルギー事業、情報通信事業の上振れでカバーし、若干超過したものと見られる。

2024 年 3 月期第 3 四半期累計業績 (連結)

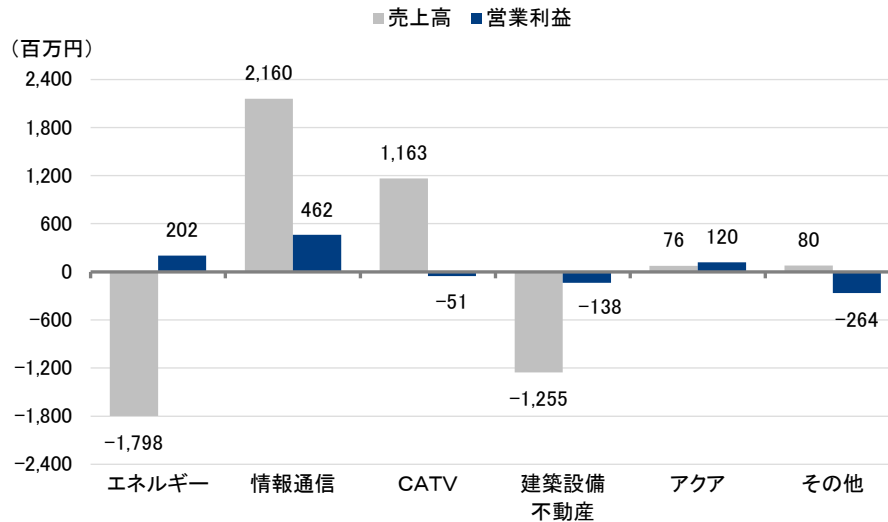
(単位：百万円)

	23/3 期 3Q 累計		24/3 期 3Q 累計			23/3 期 3Q		24/3 期 3Q
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	実績	実績	前年同期比
売上高	164,249	-	164,676	-	0.3%	60,139	59,450	-1.1%
営業利益	8,466	5.2%	8,797	5.3%	3.9%	4,213	4,543	7.8%
(持分法による投資損益)	-2,001	-	-75	-	-	-38	-38	-
経常利益	6,705	4.1%	8,968	5.4%	33.8%	4,273	4,613	8.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,816	1.7%	4,934	3.0%	75.2%	2,669	2,715	1.7%
継続取引顧客件数 (3Q 末、千件)	3,258		3,341		2.5%			

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年3月期第3四半期の事業セグメント別前年同期比増減額



※ 営業利益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

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	22/3 期 3Q 末	23/3 期 3Q 末	24/3 期 3Q 末	前年同期末比 増減数	前期末比 増減数
エネルギー	774	811	842	31	21
LP ガス	705	737	767	30	22
都市ガス	68	73	75	2	0
情報通信	779	838	844	6	3
従来型 ISP 等	382	411	396	-15	-11
光コラボ	342	362	372	10	8
LIBMO	55	65	77	12	6
CATV	1,224	1,255	1,307	52	20
放送サービス	885	896	918	22	4
通信サービス	339	359	389	30	16
アクア	166	166	166	0	2
モバイル	195	182	172	-10	-6
セキュリティ	16	16	16	0	1
グループ合計顧客件数	3,142	3,258	3,341	83	41

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、22/3 期 4Q より同（PC 遠隔サポートサービス）の契約を含む

TOKAI ホールディングス | 2024年3月5日(火)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

<売上高>	22/3期 3Q累計	23/3期 3Q累計	24/3期 3Q累計	前年 同期比	23/3期 3Q	24/3期 3Q	前年 同期比
エネルギー	58,717	71,069	69,271	-2.5%	27,016	26,319	-2.6%
情報通信	38,206	39,662	41,822	5.4%	13,584	14,365	5.7%
CATV	24,265	25,510	26,673	4.6%	8,936	8,941	0.1%
建築設備不動産	19,025	18,840	17,585	-6.7%	7,354	6,642	-9.7%
アクア	5,811	5,720	5,796	1.3%	1,882	1,913	1.6%
その他	3,395	3,446	3,526	2.3%	1,369	1,269	-7.3%
合計	149,420	164,249	164,676	0.3%	60,139	59,450	-1.1%

<営業利益>	22/3期 3Q累計	23/3期 3Q累計	24/3期 3Q累計	前年 同期比	23/3期 3Q	24/3期 3Q	前年 同期比
エネルギー	4,317	3,552	3,754	5.7%	2,222	2,885	29.8%
情報通信	3,492	3,563	4,025	13.0%	1,243	1,197	-3.7%
CATV	4,539	4,706	4,655	-1.1%	1,654	1,520	-8.1%
建築設備不動産	1,126	1,195	1,057	-11.5%	606	479	-21.0%
アクア	287	394	514	30.5%	160	150	-6.3%
その他・調整額	-4,514	-4,947	-5,211	-	-1,673	-1,691	-
合計	9,248	8,466	8,797	3.9%	4,213	4,543	7.8%

※ 営業利益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

(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 2.5% 減の 69,271 百万円、営業利益（間接費用等配賦前営業利益で決算短信とは算出方法が異なる。以下、同様）は同 5.7% 増の 3,754 百万円となった。営業利益の増減要因を見ると、高気温の影響による販売量の減少で 8 億円の減益、人件費の増加で 2 億円の減益となった一方で、顧客件数の積み上げによる月次課金収入の増加で 3 億円の増益、原料の仕入価格低下により 9 億円の増益となった。第 2 四半期までは販売量の減少が足かせとなり減益が続いていたが、第 3 四半期は仕入価格の低減効果で 6 億円の増益要因となり、利益ベースでは計画を若干上回ったものと見られる。

LP ガス事業の売上高は前年同期比 1.8% 減の 56,491 百万円となった。第 3 四半期末の顧客件数は前年同期末比 30 千件増加の 767 千件と順調に増加したものの、高気温の影響で家庭用の販売量が同 3% 減少したほか、仕入価格に連動した販売価格の引き下げが減収要因となった。LP ガス全体の販売量は、工業用・卸売用の増加により前年同期比 1% 増と若干ながら増加した。なお、顧客件数は前期末比で 22 千件の増加となったが、これは前年同期と同様のペースである。内訳を見ると新規獲得及び M&A・アライアンスによる獲得で 38 千件、中止・解約で 16 千件となった。エリア別では既存エリア（関東、静岡）で 10 千件増、新規エリアで 12 千件増とそれぞれ着実に積み上げている。

TOKAI ホールディングス | 2024 年 3 月 5 日 (火)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

都市ガス事業の売上高は同 5.7% 減の 12,780 百万円となり、第 3 四半期末の顧客件数は同 2 千件増加の 75 千件となった。売上高は原料費調整制度による販売価格の引き下げにより第 2 四半期以降、減収傾向が続いている。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（販売手数料のみ売上計上）、収益に与える影響は軽微となっている。

※ 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 月に設立し、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 5.4% 増の 41,822 百万円、営業利益は同 13.0% 増の 4,025 百万円となり、売上高、営業利益とも過去最高を更新し、会社計画に対しても営業利益で超過した。

コンシューマー向け事業については、売上高で同 0.1% 増の 18,220 百万円と微増収にとどまったものの、営業利益は約 2 倍増となる 719 百万円となった。売上高は光コラボの ARPU 低下で伸び悩んだが、営業利益は光コラボや LIBMO 等の顧客件数増加で 3 億円、顧客獲得コストの減少で 1 億円の増益要因となった。光コラボは大手携帯キャリア経由での新規獲得比率が上昇して ARPU の低下要因となっているが、売上総利益への影響はなく、顧客獲得コストの低減により利益面ではプラスに寄与している。ただ、2023 年 6 月に消費者契約法が改正され、違約金支払いの縛りがなくなったことで解約件数が増加しており、全体の契約件数については計画を下回っており、今後の課題となっている。LIBMO についてはサービスメニューの拡充や固定回線とのセットプラン導入等の効果により顧客件数が着実に増加し、利益面でも若干ながら黒字に転じたもようだ。第 3 四半期末の顧客件数を見ると、従来型 ISP 等が前年同期末比 15 千件減少の 396 千件、光コラボが同 10 千件増加の 372 千件、LIBMO が同 12 千件増加の 77 千件となり、合計で同 6 千件増加の 844 千件となった。

法人向け事業の売上高は同 9.9% 増の 23,601 百万円と好調を持続した。ストックビジネスとなる通信回線サービスやクラウドサービスが順調に拡大したことが増収要因となった。また、システム受託開発部門も旺盛な受注を背景に堅調に推移した。一方、営業利益は同横ばい水準となる 3,306 百万円となった。増収による利益増 3 億円に対して、賃金改定による人件費の増加 2 億円、電気料金の増加 1 億円などが減益要因となった。ただ、会社計画に対してはやや上回る進捗となっている。

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 4.6% 増の 26,673 百万円、営業利益は同 1.1% 減の 4,655 百万円と計画通りの進捗となった。2022 年 10 月に沖縄ケーブルネットワーク（株）を子会社化した効果で 7 億円の増収要因（営業利益では約 1 億円の減益要因）となっており、同要因を除いたベースでは若干の増収増益であった。

地域密着の事業者として地元の情報発信や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コンテンツの充実に努めたこと、また FTTH による高速インターネットサービスの営業活動を積極的に推進し、第 3 四半期末の顧客件数は放送サービスで前年同期末比 22 千件増の 918 千件、通信サービスで同 30 千件増の 389 千件、合計で同 52 千件増の 1,307 千件となった。前期末比では放送サービスで 4 千件増、通信サービスで 16 千件増となり、FTTH のサービスエリア拡大で通信サービスの件数が特に増加した。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加で 2 億円の増益となった一方で、賃金改定による人件費の増加 1.5 億円、顧客獲得コストの増加 1 億円が減益要因となった。

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 6.7% 減の 17,585 百万円、営業利益は同 11.5% 減の 1,057 百万円となった。中京エリアにおける設備工事の受注は順調に推移したものの、静岡エリアの設備工事やリフォーム案件の受注低迷が続いたほか、前期に特需のあった土木工事が反動減で減少したこと、また賃金改定による人件費の増加などが減収減益要因となった。

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 1.3% 増の 5,796 百万円、営業利益は同 30.5% 増の 514 百万円と概ね計画通りの進捗となった。第 3 四半期末の顧客件数は前年同期比横ばいの 166 千件となったものの、前期末比では 2 千件増となった。2023 年 4 月より新たに取り扱いを開始した給水型浄水サーバー「しずくりあ」で 3 千件を獲得したことが主因だ。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加で 1 億円の増益、顧客獲得コストの削減で 0.7 億円の増益となり、賃金改定による人件費の増加 0.7 億円を吸収した。

(6) その他・調整額

その他の売上高は前年同期比 2.3% 増の 3,526 百万円となった。介護事業は第 2 四半期以降、デイサービス利用者数の回復により同 1.9% 増の 1,058 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 26.5% 増の 931 百万円となった。一方、船舶修繕事業は工事量の減少により同 9.2% 減の 962 百万円となった。内部調整額も含めた営業損失は 5,211 百万円となり、前年同期比で 264 百万円増加した。広告宣伝費の増加や賃金改定に伴う人件費の増加が主因と見られる。

2024 年 3 月期は利益ベースで期初計画を達成し、 2 期ぶりの増益に転じる見通し

2. 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 百万円と期初計画を据え置いた。売上高は高気温による LP ガス販売量の伸び悩みや販売単価引き下げの影響等で計画を若干下回る可能性があるものの、利益ベースでは原料の仕入単価が想定以上に下がったこともあり計画を達成できる見込みで、2 期振りの増益に転じる見通し。なお、継続取引顧客件数は期初計画の前期末比 84 千件増加の 3,384 千件に対して、第 3 四半期末までで 41 千件の増加と進捗率は低いが、第 4 四半期に LP ガス事業で M&A・受託案件の増加が見込まれているほか、顧客獲得施策の強化により計画達成を目指す。

業績動向

2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比	3Q進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	230,190	-	240,000	-	4.3%	68.6%
営業利益	14,919	6.5%	15,000	6.3%	0.5%	58.6%
経常利益	13,289	5.8%	15,000	6.3%	12.9%	59.8%
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%	58.0%
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		3,384		2.6%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

<売上高>	22/3期	23/3期	24/3期(予)	前期比	3Q進捗率
エネルギー	86,770	102,528	103,000	0.5%	67.3%
情報通信	51,398	53,945	57,200	6.0%	73.1%
CATV	32,572	34,500	36,000	4.3%	74.1%
建築設備不動産	27,780	26,809	30,600	14.1%	57.5%
アクア	7,629	7,529	7,800	3.6%	74.3%
その他	4,540	4,876	5,400	10.7%	65.3%
合計	210,691	230,190	240,000	4.3%	68.6%

<営業利益>	22/3期	23/3期	24/3期(予)	前期比	3Q進捗率
エネルギー	8,933	7,384	7,500	1.6%	50.1%
情報通信	4,721	5,270	5,400	2.5%	74.5%
CATV	5,852	6,184	6,000	-3.0%	77.6%
建築設備不動産	2,480	2,043	2,200	7.7%	48.0%
アクア	325	533	500	-6.2%	102.8%
その他・調整額	-6,518	-6,497	-6,600	-	-
合計	15,794	14,919	15,000	0.5%	58.6%

注：24/3期予想は会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

(1) エネルギー事業

エネルギー事業は売上高で前期比0.5%増、営業利益で同1.6%増となる見通し。期初計画で仕入・販売単価は前期比2～3%の低下、販売量に影響する平均気温は前期並みの水準を前提としていたが、仕入・販売単価とも想定を下回るペースとなっているほか、平均気温についても前期よりも1～2℃高く推移していることから、売上高については計画を下振れする可能性が高い。ただ、仕入マージンが想定以上に改善しているほかDX推進による業務の効率化も進んでおり、利益ベースは計画を達成できる見通しだ。

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。第3四半期までで21千件の増加と進捗率は低いが、第4四半期に17千件を計画しているM&A・受託案件の交渉が順調に進んでおり、計画達成を目指す方針に変わらない。

業績動向

(2) 情報通信事業

情報通信事業は売上高で前期比 6.0% 増、営業利益で同 2.5% 増となる見通し。第 3 四半期までの進捗率は売上高で 73.1%、営業利益で 74.5% となっている。このうち、コンシューマー向けについては売上高で若干の増収、営業利益で 1 億円の増益（増収効果等で 3 億円の増益、賃金改定に伴う人件費増で 2 億円の費用増）を見込んでいる。第 3 四半期累計で 1 億円の増益となったが、第 4 四半期に光コラボの顧客獲得コストを積み増す予定にしておき、通期ではほぼ計画どおりに着地する見込みだ。

一方、法人向けの売上高はストックビジネスを中心に前期比 10% 台の増収が見込まれるが、営業利益は計画通り横ばい水準となる見通し。賃金改定に伴う人件費の増加や電気料金の増加が足かせ要因となる。なお、法人向けビジネスでは、グループ会社の（株）TOKAI コミュニケーションズが 2024 年 1 月にシステム受託開発や医療機関向けのアプリケーション開発等を手掛けるユー・アイ・エス^{*}を新たに子会社化した。子会社化の目的は、旺盛なクラウド・ネットワーク領域の需要に対応するためのエンジニアの確保によるグループ体制の強化と、両社の事業領域における新たな営業機会の創出によって顧客との取引深耕を図ることにある。今後同事業領域の拡大に向けて M&A を積極的に推進する。

| ^{*} 従業員数は 47 名、年間売上規模は約 6 億円、営業利益率は 8% 程度で業績は安定して推移。 |

(3) CATV 事業

CATV 事業は売上高で前期比 4.3% 増、営業利益で同 3.0% 減となる見通し。第 3 四半期までの進捗率は売上高で 74.1%、営業利益で 77.6% と計画通りの進捗となっている。営業利益は顧客件数の増加で 1 億円の増益となるものの、賃金改定に伴う人件費増 2 億円や顧客獲得コストの増加 1 億円により、通期では前期比 2 億円の減益を見込んでいる。

(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は売上高で前期比 14.1% 増、営業利益で同 7.7% 増と増収増益を見込んでいる。賃金改定に伴う人件費の増加は 1 億円を見込んでいる。

アクア事業は売上高で前期比 3.6% 増、営業利益で同 6.2% 減となる見通し。第 3 四半期までの進捗率は売上高で 74.3%、営業利益で 102.8% となっており、利益ベースでは計画を超過している。このため、第 4 四半期は顧客獲得のためのプロモーション費用を投下していくものと見られる。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増収基調が続く見通しだ。

2026 年 3 月期の業績目標は売上高で 2,600 億円、 営業利益で 175 億円と堅実な成長を目指す

3. 中期経営計画の進捗状況

同社は、2026 年 3 月期を最終年度とした 3 ヶ年の「中期経営計画 2025」を 2023 年 5 月に発表した。「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 点を重点施策として取り組み、経営数値目標として最終年度となる 2026 年 3 月期に売上高 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 万件を掲げる。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% 成長と堅実な計画となっている。さらに長期ビジョンでは 2030 年度の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。同目標値を達成するためには、2027 年 3 月期以降の成長スピードを加速する必要があり、オーガニックな成長に加えて M&A 戦略も推進することになりそうだ。

「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

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

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	26/3 期
エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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、そのほか防災サービス） 	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	<ul style="list-style-type: none"> 国内におけるビジネスエリア拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> チャンネル連携強化による獲得件数増加 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 直近 M&A2 社（仙台、沖縄）の成長加速 	<ul style="list-style-type: none"> 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
建設設備不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> 中京エリアの事業拡大 部門・会社連係による複合受注 	<ul style="list-style-type: none"> 工事種別のラインナップ拡張（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	<ul style="list-style-type: none"> 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） 	<ul style="list-style-type: none"> 「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：「新中期経営計画 2025」より掲載

2024 年 3 月期における重点施策の取り組み実績は以下のとおり。

(1) 事業収益力の成長（収益基盤の拡大 + 新サービスの展開）

LP ガス事業において、三重県伊勢市に県内 3 カ所目となる営業拠点を開設し、顧客基盤の拡大に取り組んだ。また、情報通信事業においてグループ体制の強化を目的として、2024 年 1 月にユー・アイ・エスを子会社化した。新規事業では子会社の東海ガス（株）が静岡県内に 2 ケ所のキャンプ場を開設すべく準備を進めている。1 ケ所目は「びく石山 静かな夜のキャンプ場」で藤枝市が取り組む「ふじえだ陶芸村構想」の実現に向けた中山間地域の活性化を図るための拠点とし、2024 年 3 月にオープンする予定だ。もう 1 ケ所は掛川市が開設したキャンプ場及び温泉施設「森の都ならこの里」（2022 年度利用者数：キャンプ場 7.4 万人 / 温泉館 6.3 万人）の事業譲受案件となる。掛川市が民営化を目的に公募し、同社が 2023 年 10 月に選定され、2024 年 4 月の譲受を予定している。また、CATV 事業を担う（株）TOKAI ケーブルネットワークが 2024 年 2 月に、静岡市内にフィットネスジムを 1 店舗※オープンした。

※（株）ケイアイリンクがフランチャイズ展開する 24 時間年中無休のフィットネスジム「RETIO BODY DESIGN（レシオボディデザイン）」の「レシオボディデザイン静岡駅葵タワー店」をオープンした。グループとしては、2022 年 7 月に（株）倉敷ケーブルテレビが 1 店舗オープンしており、2 店舗目となる。

業績動向

(2) 脱炭素化社会の実現に向けた持続的成長基盤の強化

同社は 2050 年のカーボンニュートラルの達成を目指しており、自社施設の省エネ化・脱炭素化など GX(グリーン
 トランスフォーメーション) を推進しているほか、太陽光発電パネルや蓄電システムの拡販に取り組んでいる。
 新たな取り組みとしては、TOKAI ケーブルネットワークが静岡市内で提供するシェアサイクルサービス
 「PULCLE」のステーション(駐輪場、静岡駅北口駅前広場)を、「発電+蓄電+サイネージ」を実装した「災
 害レジリエンス強化型 再エネステーション」へリニューアルしたことを 2023 年 12 月に発表した。新たに設
 置した太陽光発電と蓄電池システムで自転車の充電とサイネージの電力を賄うだけでなく、災害時には防災拠
 点としての活用も想定したつくりとなっている。今後もこのように再エネ電力を活用した新たな都市インフラ
 (モビリティ、防災) サービスを展開していくものと見られる。

そのほか、GX 推進の一環として新規出資も行っている。2023 年 7 月に(株)TOKAI がフィリピンの水力発
 電事業会社である REPOWER ENERGY DEVELOPMENT CORPORATION(以下、REDC)の新規株式公開
 に参加し、65 百万株(出資比率 10%、1 株当たり 5 フィリピンペソ)を約 8 億円で取得したほか、同年 12
 月に(株)TOKAI ベンチャーキャピタル&インキュベーションが、発電用の浮体式垂直軸型洋上風車※の開発
 に取り組む(株)アルバトロス・テクノロジーに出資した。REDC への出資は、フィリピンの再生可能エネルギー
 市場のさらなる発展やインフラ基盤の充実への貢献と、再生エネルギー事業の運営ノウハウ収集を目的として
 いる。また、アルバトロスへの出資は、グループとして GX 領域における情報収集・知見の集積を目的とした
 ものだ。

※ 浮体式垂直軸型洋上風車は、海に浮かべる浮体部分の小型化が実現できるほか風車の製造方法の工夫によって、従来
 型(水平軸型)の風車と比べ製造コストや運用コストの低減が期待されている技術。既に様々な企業・団体との共同
 研究が開始されている。

(3) 人財・組織の活力最大化

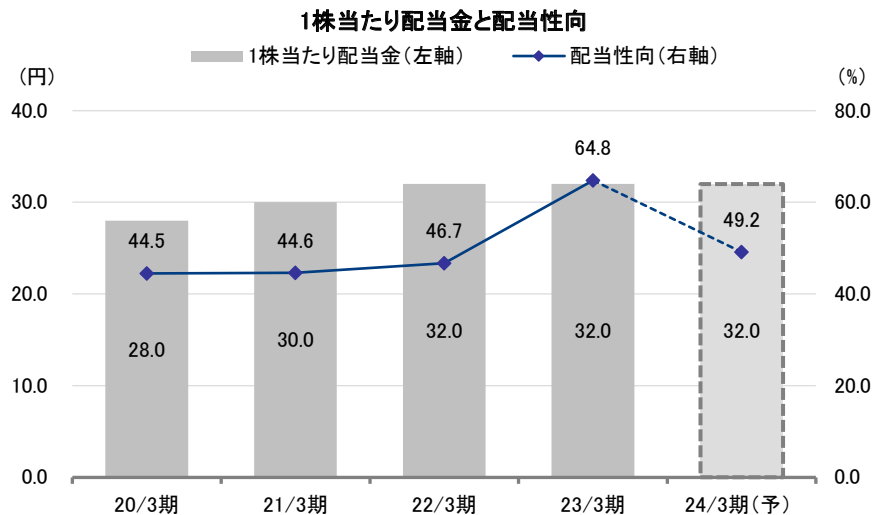
人的資本投資として、2024 年 3 月期は働き甲斐を高めるための給与制度の改革、子育て支援策の充実(出産
 祝い金制度、一時預かり支援制度を新たに導入)、リスキリング制度の導入などを行った。

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4～7%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。2024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 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（2024年2月7日終値1,005円）で試算すると4～7%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）。



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	2,080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

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