

|| 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 >>>](#)

2026年6月23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. 2026年3月期の業績概要 | 01 |
| 2. 「中期経営計画2028」の概要 | 01 |
| 3. 2027年3月期の業績見通し | 01 |
| 4. 株主還元方針 | 02 |
| ■ 事業概要 | 03 |
| 1. エネルギー事業 | 03 |
| 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. 2026年3月期の業績概要 | 06 |
| 2. 事業セグメント別動向 | 07 |
| 3. 財務状況 | 12 |
| ■ 今後の見通し | 13 |
| 1. 「中期経営計画2028」 | 13 |
| 2. 2027年3月期の業績見通し | 18 |
| ■ 株主還元策 | 20 |

要約

事業成長と株主還元強化でROE13%を目指す新中期経営計画を発表

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。約347万件の「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、着実に成長を続けている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比0.6%増の244,838百万円、営業利益で同11.0%増の18,699百万円となり、過去最高業績を連続更新した。仕入れ価格に連動した販売価格の引き下げの影響でエネルギー事業が減収となった一方で、継続取引顧客件数の増加（前期末比48千件増の3,471千件）による増収や情報通信事業の法人向けストックビジネスの拡大などで吸収して、売上高は9期連続の増収となった。利益面では継続取引顧客件数の増加による増益や、法人向け情報通信事業、建築設備不動産事業の増益に加えて、エネルギー事業やコンシューマー向け情報通信事業における顧客獲得コストの削減に取り組み3期連続の増益となった。

2. 「中期経営計画2028」の概要

同社は2027年3月期からスタートする3ヶ年の新中期経営計画を発表した。経営基盤の強化による安定的な事業利益拡大と、株主還元強化を両輪として資本効率を高めながら、企業価値の最大化を目指す方針である。成長戦略として、Area（エリアの拡大）・Account（顧客数・契約数・対応業種の拡大）・ARPU（サービスメニューの充実やクロスセルによる1顧客当たり売上単価の上昇）の3軸で事業成長を加速度的に推進する“Triple Accel”戦略に取り組む。2029年3月期の経営数値目標として、売上高2,740億円、営業利益235億円、ROE13.0%、継続取引顧客件数360万件を掲げた。年平均成長率は売上高で約4%、営業利益で約8%となり安定成長を目指す。成長事業として位置付けるエネルギー事業、法人向け情報通信事業、CATV事業では、M&A・アライアンス戦略も積極的に推進する方針で、約200億円の投資枠を設定している。継続取引顧客件数の目標値には、戦略的M&Aの効果を織り込んでいない。

3. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は売上高で前期比6.2%増の260,000百万円、営業利益で同1.6%増の19,000百万円と増収増益が続く見通しである。賃金改定に伴う人件費の増加や人事・経理システム刷新に伴う費用増があるものの、増収効果で吸収する。主力のエネルギー事業は仕入れコスト高となっているが、第2四半期以降に家庭用で実施する料金改定で吸収し、増収増益を見込んでいる。また、クラウドサービスが好調な法人向け情報通信事業も増収増益基調が続く見通しである。継続取引顧客件数は3,500千件と前期末比で29千件増を見込んでいる。

要約

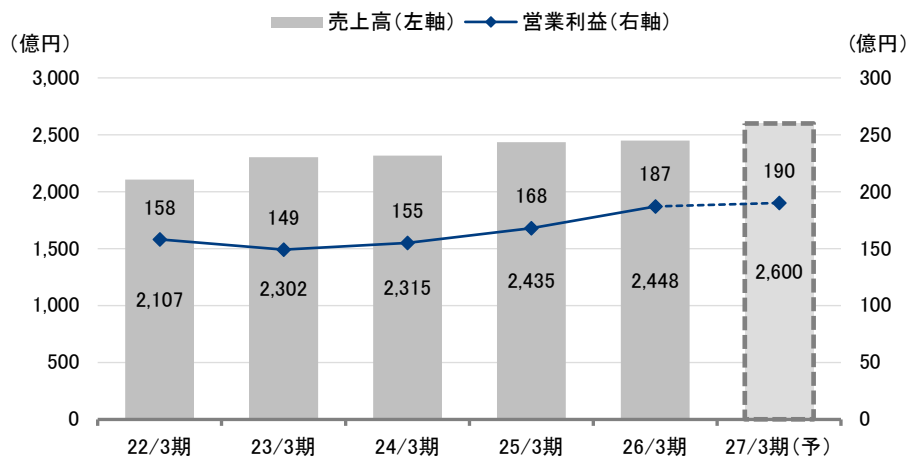
4. 株主還元方針

株主還元については従来、連結配当性向40～50%を目安に安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としていた。また、これまで機動的に自己株式取得を検討してきたが、本中期経営計画では配当性向45%以上に加え、自己株式取得についても100億円以上の具体的な目標を掲げ、機動的に実施していく方針を打ち出した。2026年3月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の36.0円(連結配当性向43.6%)を実施し、2027年3月期も同2.0円増配となる38.0円(同45.0%)を予定している。なお、株主優待については従来どおり継続する。

Key Points

- ・ 2026年3月期業績は過去最高を連続更新、当期純利益は初の100億円突破
- ・ 2029年3月期に当期純利益135億円、ROE13%を目指す中期経営計画を発表
- ・ 2027年3月期はシステム費用や人件費増を増収効果で吸収、連続増収増益へ
- ・ 配当性向を40～50%から45%以上に変更、自己株式取得も含めて株主還元を強化

業績推移

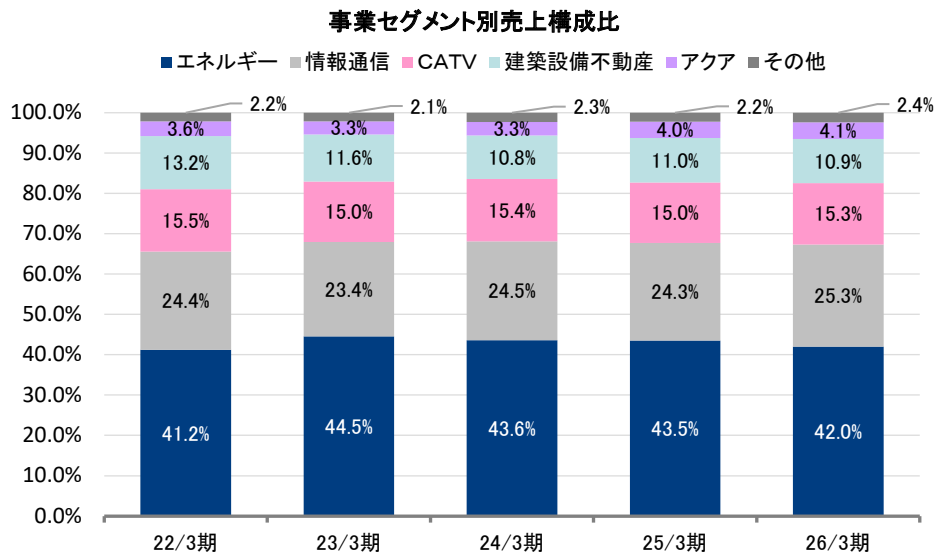


注：数値は四捨五入
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

生活インフラを基盤に、情報通信・建築設備不動産も展開

同社グループは、静岡県を起点としてLPガスを中心とした生活インフラサービスや法人向け情報通信事業、建築設備不動産事業などを展開している。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(2026年3月期)を見ると、祖業である「エネルギー事業」が42.0%と最も高く、次いで「情報通信事業」が25.3%、「CATV事業」が15.3%となっており、これら3事業で全体の80%を超えている。直近5年間の推移を見ても大きな変化はない。



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. エネルギー事業

エネルギー事業では、売上高の8割強をLPガス事業、2割弱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年以降は新規エリアとして南東北、中部・東海、中国・四国、九州エリアなどにも順次進出し、顧客基盤を拡大している。2026年3月末時点の顧客件数は819千件で、業界ポジションとしては直販で岩谷産業<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割とトップを占め、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2,100万世帯と見られ、全国シェアで見ると4%の水準だが、今後も営業エリアの拡大とM&Aでシェアを拡大する戦略だ。国内のLPガス販売業界は中小零細企業が多く、人手不足や後継者難、販売規制の強化などを背景に大手資本への集約化が進んでおり、販売事業者数は2015年末の約2.0万事業者から2025年末は1.4万事業者*と年率3%ペースで減少している。

* 経済産業省調べ。

事業概要

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ほか、2017年4月のガス小売り自由化解禁を契機に、自治体が運営していた都市ガス事業を譲受して営業エリアを拡大している。具体的には、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)から都市ガス事業を譲受した。顧客件数は2026年3月末時点で74千件となっている。都市ガス事業者は全国で190事業者(私営172、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、今後もM&A案件が出てくれば前向きに検討する考えだ。

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と法人向けのサービスを展開している。コンシューマー向けはISP(インターネットサービスプロバイダ)事業やモバイル事業(携帯電話販売代理店事業)を、法人向けは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行っている。競争激化によりコンシューマー向けの売上が緩やかな減少傾向にあるものの、クラウドサービス市場の拡大を背景に法人向け売上高の拡大が続いている。2026年3月期は法人向けが売上高の6割強、営業利益の8割強を占めるまでになっている。

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割とトップである。2015年よりNTT<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、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。2026年3月末の顧客件数は、光コラボサービスを含むブロードバンドサービスで664千件、「LIBMO」で83千件となっている。

※ 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。

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14店舗を展開しているほか、iPhoneの修理サービスを行うiCracked Storeを静岡県内に7店舗出店しているが、業績への影響は軽微である。

法人向けサービスのうち、データセンターサービスは、静岡県、岡山県及び長野県にデータセンターを保有し、顧客企業の情報システムのバックアップサービスやクラウドプラットフォームなどのアウトソーシングサービスを提供している。また、通信サービスでは北関東から北九州まで施設総距離1.2万kmの光ファイバー網を構築しており、インターネット接続や拠点間通信サービス、大手パブリッククラウドとの接続サービスを提供している。

事業概要

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)をグループ化した。2026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県で事業展開している(グループ会社10社)。2026年3月末の顧客件数は放送サービスで925千件、通信サービスで430千件、合計で1,356千件と緩やかながら増加基調が続いている。2024年度末の国内におけるCATVサービス加入世帯数は3,187万世帯と増加している。業界ではJ:COM(JCOM(株))グループが視聴世帯数ベースで5割強のシェアを握っており、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M&Aによるシェア拡大を目指している。

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、オフィスビルなどの設計・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年に愛知県内で電気設備工事を行う中央電機工事(株)、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事業規模を拡大していく戦略だ。

5. アクア事業

アクア事業(宅配水事業)は、TOKAIが2007年より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」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」のサービスを開始した。また、新たな取り組みとして2023年4月より水道水を内蔵フィルターでろ過する給水型浄水ウォーターサーバー「しずくりあ」※の販売を開始した。2026年3月末の顧客件数は219千件となっており、業界全体の2024年末の顧客件数595万件に対して4%弱のシェアとなっている(静岡県内では約50%のシェア)。

※ウォーターサーバーのレンタル料は機種によって2,640円/月、2,970円/月、3,300円/月(税込)がある。交換する濾過フィルターは無料で提供。

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、2026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1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。

業績動向

2026年3月期業績は最高益更新、純利益100億円突破

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比0.6%増の244,838百万円、営業利益で同11.0%増の18,699百万円、経常利益で同10.3%増の19,152百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.6%増の10,749百万円とおおむね会社計画どおりに着地し、過去最高業績を連続更新した。また、親会社株主に帰属する当期純利益は創立以来初の100億円を突破した。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

| | 25/3期 | | 会社計画 | 26/3期 | | | |
|-----------------|---------|-------|---------|---------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | | 実績 | 売上比 | 前期比 | 計画比 |
| 売上高 | 243,482 | - | 246,000 | 244,838 | - | 0.6% | -0.5% |
| 売上原価 | 149,742 | 61.5% | - | 148,208 | 60.5% | -1.0% | - |
| 販管費 | 76,898 | 31.6% | - | 77,930 | 31.8% | 1.3% | - |
| 営業利益 | 16,841 | 6.9% | 18,300 | 18,699 | 7.6% | 11.0% | 2.2% |
| 経常利益 | 17,370 | 7.1% | 18,700 | 19,152 | 7.8% | 10.3% | 2.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 9,216 | 3.8% | 10,600 | 10,749 | 4.4% | 16.6% | 1.4% |
| 継続取引顧客件数(期末、千件) | 3,423 | - | 3,462 | 3,471 | - | 1.4% | 0.3% |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は、エネルギーの仕入価格に連動した販売価格の引き下げ等の影響があったものの、継続取引顧客件数の積み上げによる増収や法人向け情報通信事業の拡大等により、9期連続の増収となった。継続取引顧客件数はコンシューマー向け情報通信事業が減少したものの、LPガス、CATV、アクアの各事業が順調に増加し、前期末比48千件増の3,471千件となった。期初計画比でもアクア事業の好調により、9千件上回って着地した。また、TLC会員※は同59千件増の1,326千件となった。TLC会員は非会員と比較して解約率が低くARPUも2倍以上と高いことから、同社では会員獲得に注力している。

※ 同社グループが提供するサービスを利用すると、利用額に応じたポイントが付与され(複数サービス利用者はポイントも割増しで付与)、料金の支払いや電子マネーに交換できる会員制度。そのほかにも様々な会員向けの特典がついている。

TOKAIホールディングス | 2026年6月23日 (火)
 3167 東証プライム市場 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

| | 23/3期 | 24/3期 | 25/3期 | 26/3期 | 前期末比 |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------|
| エネルギー | 821 | 853 | 880 | 894 | 13 |
| LPガス | 746 | 778 | 807 | 819 | 12 |
| 都市ガス | 75 | 75 | 74 | 74 | 1 |
| 情報通信 | 736 | 748 | 752 | 747 | -5 |
| ブロードバンド | 665 | 668 | 674 | 664 | -10 |
| LIBMO | 71 | 80 | 79 | 83 | 5 |
| CATV | 1,287 | 1,313 | 1,335 | 1,356 | 21 |
| 放送サービス | 914 | 919 | 922 | 925 | 4 |
| 通信サービス | 373 | 394 | 413 | 430 | 17 |
| アクア | 165 | 167 | 191 | 219 | 28 |
| モバイル | 179 | 170 | 162 | 157 | -5 |
| その他 | 112 | 107 | 102 | 99 | -4 |
| グループ合計顧客件数 | 3,299 | 3,358 | 3,423 | 3,471 | 48 |
| (TLC会員数) | 1,158 | 1,214 | 1,267 | 1,326 | 59 |

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。その他にはセキュリティ及び情報通信のその他サービスを含む

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

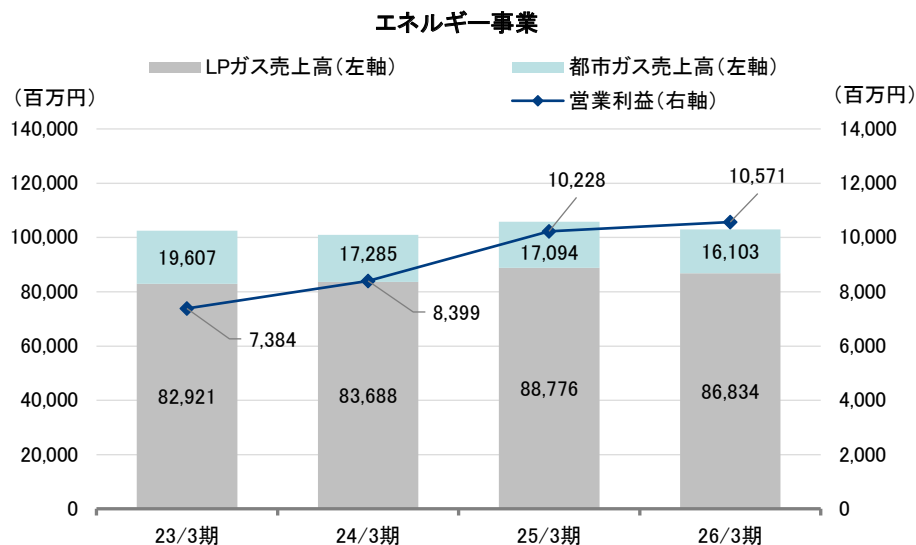
利益面では、グループ全体で数億円の人件費増となったものの、継続取引顧客件数の積み上げによる増益や、法人向け情報通信事業及び建築設備不動産事業の増益に加えて、エネルギー事業並びにコンシューマー向け情報通信事業における顧客獲得コストの削減効果等で吸収し、各段階利益で3期連続の増益となった。

エネルギー事業がコスト削減効果もあって大幅増益に

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2.8%減の102,937百万円、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3.4%増の10,571百万円となった。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加で4億円、顧客獲得コストの減少で3.0億円の増益要因となり、単位消費量の減少による減益2.0億円やシステム開発費用等の増加1.6億円を吸収した。



注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

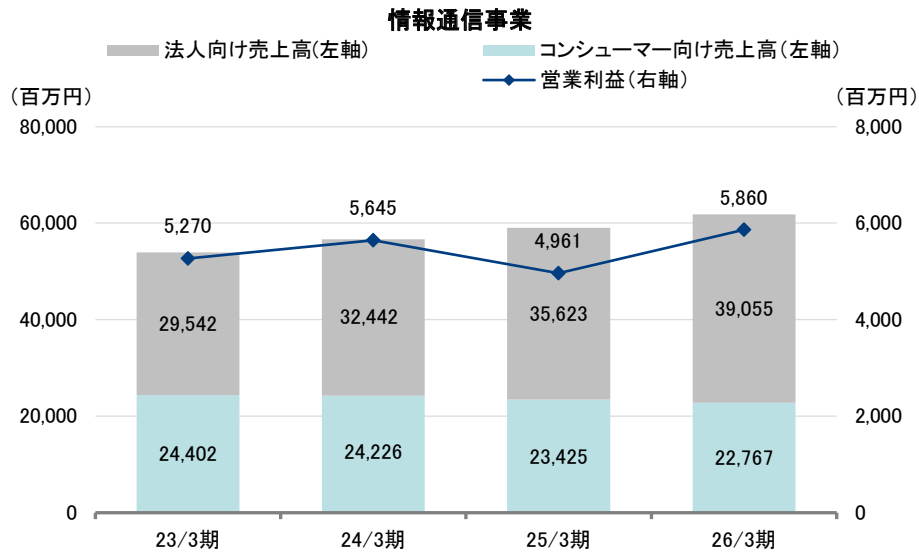
主力のLPガス事業の売上高は前期比2.2%減の86,834百万円となった。家庭用が販売量で同1%増、販売単価で同横ばいと堅調に推移したものの、工業用・卸売用が販売数量で同6%減、仕入価格に連動する販売単価で同9%減となったことが減収要因となった。期末の顧客件数は前期末比12千件増の819千件となり、新規獲得と商圈買取件数が解約件数を上回った。平均気温は前期並みの水準となり、世帯当たり消費率は同0.5%低下した。LPガス業界では2024年7月に施行された「LPガス商慣行是正に向けた改正省令※」によって、既存集合住宅のリプレースが事実上難しくなり、今後は新築物件での契約獲得と営業エリアの拡大、並びにM&Aにより顧客件数を積み上げる。都市ガス事業の売上高は同5.8%減の16,103百万円となった。顧客件数は74千件と横ばい水準だったものの、原料費調整制度による販売価格の低下が主な減収要因となった。

※ 賃貸集合住宅等の顧客獲得の際に行っていた物品や金銭の授受など過大な営業行為に対して制限を設けた。

業績動向

(2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前期比4.7%増の61,823百万円、営業利益は同18.1%増の5,860百万円と2期ぶりに過去最高益を更新した。消費者向けは減収基調が続いたものの、顧客獲得コストの削減で増益を確保したほか、前期は先行投資で減益となった法人向けもストックビジネスの成長により増収増益に転じた。



注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

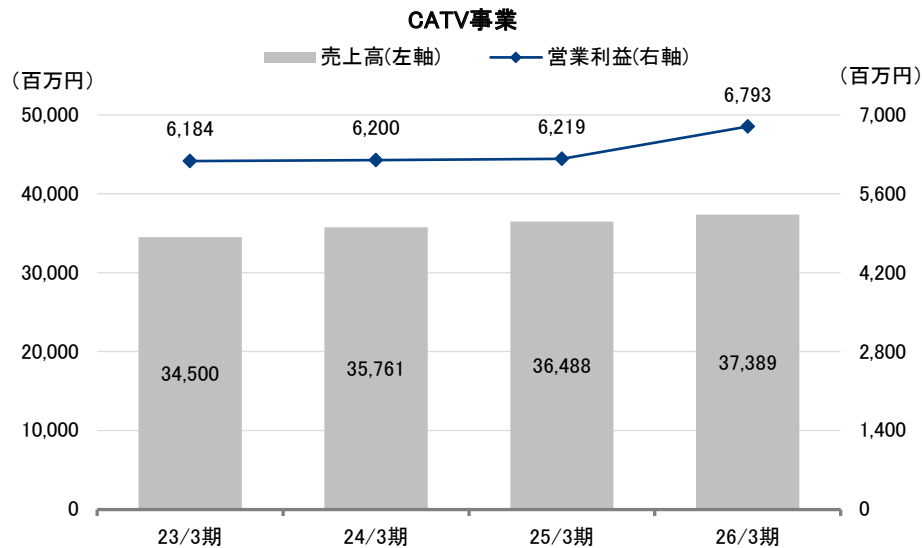
消費者向け事業は売上高で前期比2.8%減の22,767百万円、営業利益で同28.6%増の984百万円となった。売上高は、「LIBMO」の契約件数が前期末比5千件増の83千件と伸長したものの、ISP事業で採算を重視した販売施策を推進した結果、ブロードバンド顧客件数が同10千件減の664千件と減少に転じたことが減収要因となった。利益面では、ISP事業において顧客獲得コストを2億円削減したことが増収要因となった。

法人向け事業は売上高で前期比9.6%増の39,055百万円、営業利益で同16.2%増の4,876百万円と2期ぶりに過去最高業績を更新した。売上高は引き続き通信回線サービスやクラウドサービスなどのストックビジネスが順調に拡大したことが増収要因となった。利益面では、クラウドサービスの増収効果で7億円の増収要因となり、人件費等の増加を吸収した。なお、2025年4月に光ファイバー網を北九州圏まで延伸し、同エリアの顧客開拓を行う。

業績動向

(3) CATV事業

CATV事業の売上高は前期比2.5%増の37,389百万円、営業利益は同9.2%増の6,793百万円と過去最高業績を連続更新した。顧客件数の積み上げにより8.0億円の増益となり、人件費等の増加2.3億円を吸収した。



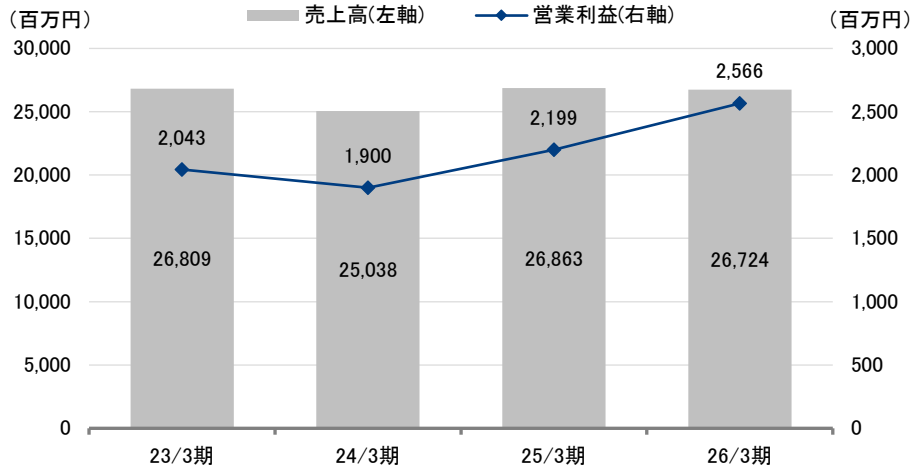
注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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、魅力的なコンテンツの充実と、高速インターネットサービスの契約件数の積み上げに取り組んだことにより、期末の顧客件数は放送サービスで前期比4千件増の925千件、通信サービスで同17千件増の430千件となった。放送サービスの顧客が新たに通信サービスを契約するケースが増えており、クロスセル率が前期末の44.8%から46.5%に上昇した。

(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0.5%減の26,724百万円、営業利益は同16.7%増の2,566百万円となった。静岡エリアを中心に建築・不動産販売事業が伸長したほか、中京エリアの設備・土木工事業も堅調に推移した。利益面では、建築・不動産販売事業で2.6億円の増益、設備・土木工事業で1.1億円の増益となった。

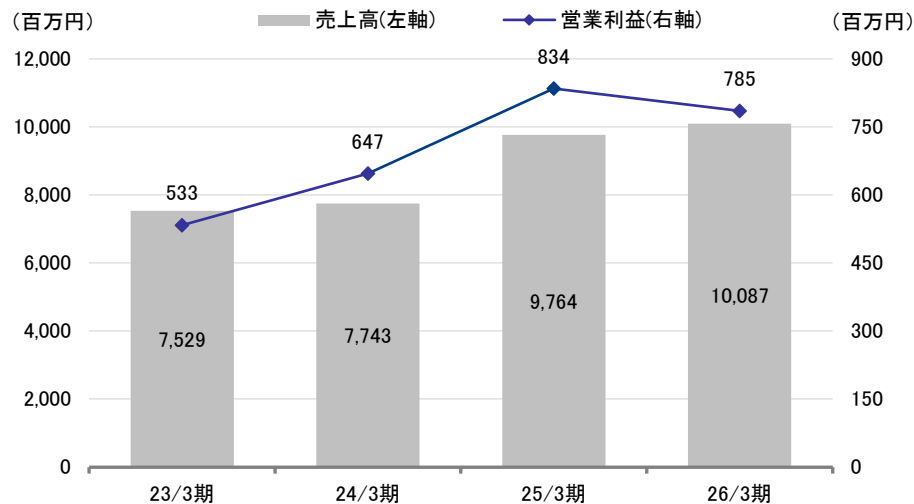
業績動向

建築設備不動産事業


注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前期比3.3%増の10,087百万円、営業利益は同5.8%減の785百万円となった。売上高は顧客件数の拡大を背景に増収となり、過去最高を更新した。大型商業施設等での催事営業やWebマーケティングの推進により、期末の顧客件数が前期末比28千件増加の219千件と想定を上回って増加した。一方、増加分の大半は給水型浄水サーバー「しずくりあ」だったことから、売上高の伸び率は限定的となった。利益面では、顧客件数の増加で1.4億円の増益要因となったものの、顧客獲得コストの増加0.8億円や販管費等の増加1.1億円を吸収しきれず、減益となった。

アクア事業


注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(6) その他・調整額

その他の売上高は前期比7.9%増の5,876百万円となった。事業別の売上高は、介護事業が同0.8%増の1,410百万円と堅調に推移したほか、船舶修繕事業は修繕隻数の増加により同11.8%増の1,887百万円、婚礼催事事業は法人向けを中心とした一般宴会の増加により同2.8%増の1,357百万円となった。本社費用を含めた営業損失は7,878百万円(前期は7,600百万円の損失)となった。

自己資本比率は40%台、ROE11.0%と前中期経営計画の目標をクリア

3. 財務状況

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比8,472百万円増加の219,586百万円となった。主な変動要因を見ると、現金及び預金が230百万円減少した一方で、投資有価証券が4,090百万円、退職給付に係る資産が2,635百万円、有形固定資産が1,242百万円、それぞれ増加した。

負債合計は同136百万円減少の115,123百万円となった。有利子負債が1,727百万円増加した一方で、支払手形及び買掛金が2,523百万円減少した。また、純資産合計は同8,607百万円増加の104,462百万円となった。配当金支出4,463百万円と自己株式2,000百万円の取得を実施した一方で、親会社株主に帰属する当期純利益10,749百万円を計上した。また、有価証券評価差額金が2,756百万円、退職給付に係る調整累計額が1,316百万円それぞれ増加した。

財務指標を見ると、自己資本比率が前期比2.1ポイント上昇の46.4%、ROEが同0.9ポイント上昇の11.0%、ROICが同0.5ポイント上昇の8.9%となり、前中期経営計画(2024年3月期~2026年3月期)で掲げた目標値(配当性向40~50%、ROE10.8%、ROIC8.7%)をいずれもクリアしている。3年間で取り組んできた事業戦略や資本政策の成果が出たものと評価される。同社は今後も収益性向上と併せて株主還元強化によるROEの向上に取り組む、企業価値の向上を目指す方針である。

連結財務諸表

(単位：百万円)

| | 23/3期 | 24/3期 | 25/3期 | 26/3期 | 前期比 |
|----------|---------|---------|---------|---------|-------|
| 資産合計 | 193,339 | 205,301 | 211,114 | 219,586 | 8,472 |
| (現金及び預金) | 4,359 | 5,758 | 5,636 | 5,406 | -230 |
| 負債合計 | 111,034 | 114,000 | 115,259 | 115,123 | -136 |
| (有利子負債) | 46,608 | 46,295 | 46,120 | 47,847 | 1,727 |
| 純資産合計 | 82,304 | 91,300 | 95,855 | 104,462 | 8,607 |
| 自己資本比率 | 41.5% | 43.4% | 44.3% | 46.4% | 2.1pp |
| 有利子負債依存度 | 24.1% | 22.5% | 21.8% | 21.8% | 0.0pp |
| ROE | 8.2% | 10.0% | 10.1% | 11.0% | 0.9pp |
| ROIC | 8.3% | 8.2% | 8.4% | 8.9% | 0.5pp |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

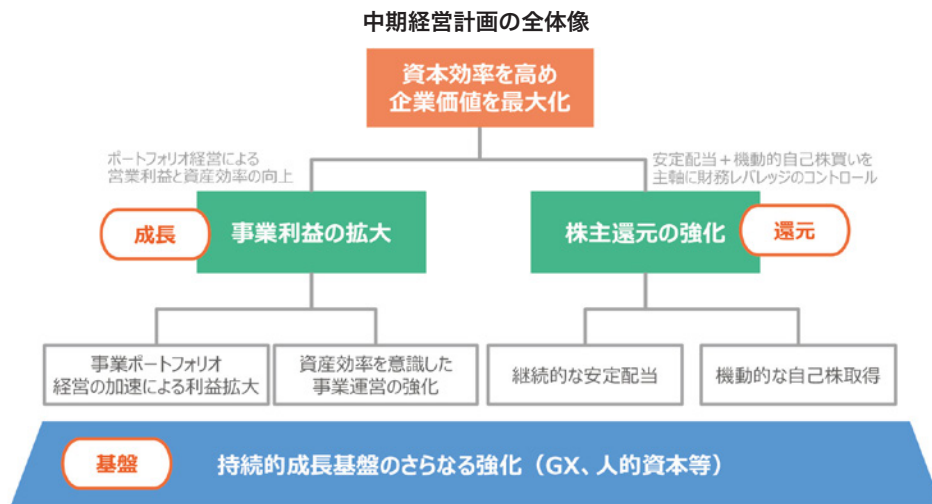
■ 今後の見通し

2029年3月期に純利益135億円・ROE13%目標の中期経営計画

1. 「中期経営計画2028」

(1) 中期経営計画の概要

同社は2027年3月期からスタートする3ヶ年の中期経営計画を発表した。経営基盤の強化による安定的な事業利益拡大と、株主還元強化を両輪として資本効率を高めながら、企業価値の最大化を目指す。事業利益の拡大に向けては、事業ポートフォリオ経営の加速による利益拡大と資産効率を意識した事業運営を推進する。また、株主還元については連結配当性向の水準を引き上げるとともに、機動的な自己株式取得を実施する。



出所：中期経営計画資料より掲載

2029年3月期の定量目標として、売上高2,740億円、営業利益235億円、経常利益235億円、親会社株主に帰属する当期純利益135億円、継続取引顧客件数360万件を掲げた。年平均成長率で売上高は約4%、営業利益は約8%となる。前中期経営計画(2024年3月期～2026年3月期)の年平均成長率は売上高で約5%、営業利益で約6%となっており、引き続き安定成長を目指す。なお、継続取引顧客件数は今後の戦略的M&Aの効果を織り込んでいない目標値となっている(LPガス事業における商圏買収は含む)。

経営指標としては、ROEで13.0%、ROICで9.7%、自己資本比率で41.0%、従業員1人当たり営業利益で2026年3月期比15%以上の増加を目標としている。ROE、ROICについてはそれぞれ前期実績と比較して、2.0ポイント、0.8ポイントの上昇を見込んでいる。一方、自己資本比率については5.4ポイント低下する見込みであるが、財務の健全性を維持したうえで、成長投資資金として有利子負債約100億円の積み増しを想定しているためだ。市場環境としては、地政学リスクの高まりや物価上昇など景気の先行き不透明感が強まっているものの、後述する“Triple Accel”戦略を推進することで弊社では達成可能と見ている。

今後の見通し

中期経営計画2028の経営数値目標

(単位：億円)

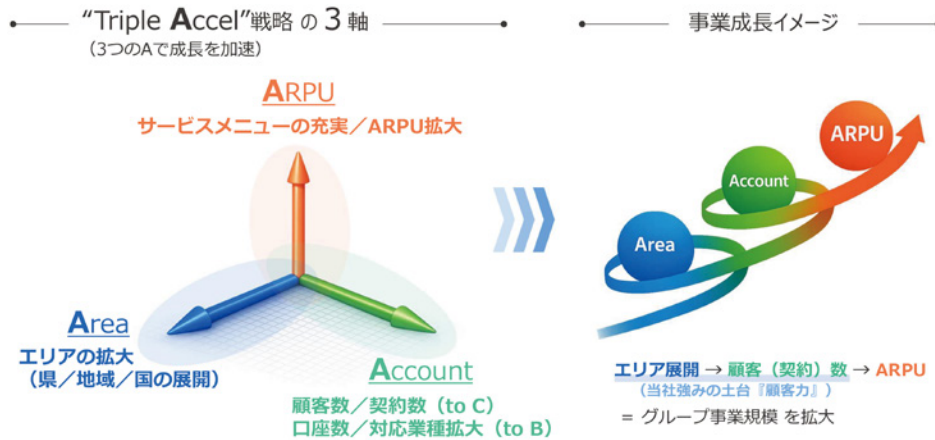
| | 26/3期 | 27/3期 | | 29/3期 | |
|------------------|-------|-------|--------|-------|--------|
| | 実績 | 計画 | 前期比 | 計画 | 26/3期比 |
| 売上高 | 2,448 | 2,600 | 152 | 2,740 | 292 |
| 営業利益 | 187 | 190 | 3 | 235 | 48 |
| 経常利益 | 192 | 192 | 0 | 235 | 43 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 107 | 110 | 3 | 135 | 28 |
| 継続取引顧客件数 (期末、万件) | 347 | 350 | 3 | 360 | 13 |
| ROE | 11.0% | 11.0% | 0.0pp | 13.0% | 2.0pp |
| ROIC | 8.9% | 8.7% | -0.2pp | 9.7% | 0.8pp |
| 自己資本比率 | 46.4% | 46.0% | -0.4pp | 41.0% | -5.4pp |

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

(2) 事業成長戦略

同社は“Triple Accel”戦略の3軸で事業成長を加速的に推進していく方針だ。Area、Account、ARPUの3つの頭文字を取ったもので、エリアの拡大、顧客数・契約数・対応業種の拡大、サービスメニューの充実やクロスセルによる1顧客当たり売上単価の上昇に取り組むことで、顧客基盤並びに事業規模のさらなる拡大を図る。

事業成長戦略

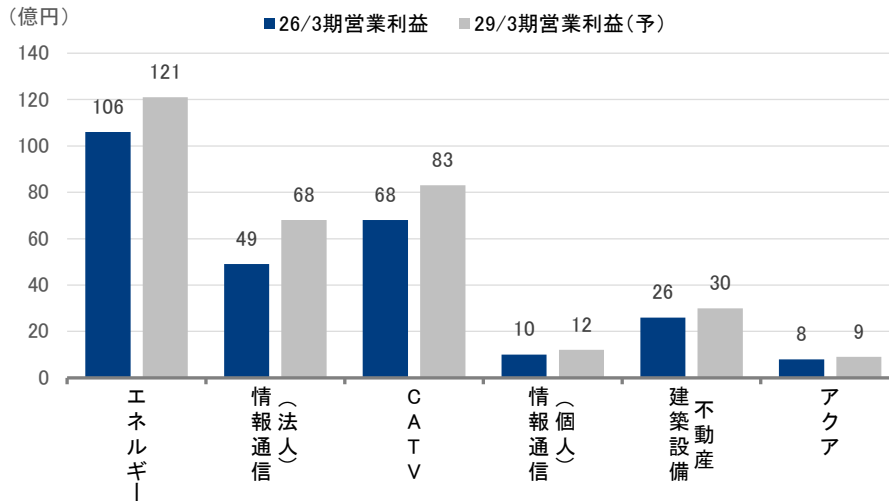


出所：中期経営計画資料より掲載

また、事業ポートフォリオのなかで資本収益性や成長余地の大きいエネルギー事業、法人向け情報通信事業、CATV事業の3つの事業を注力事業と位置づけ、戦略的M&A投資枠（エネルギー事業で約150億円、情報通信・CATV事業で約50億円）を設けて、積極的な事業投資を進める計画である。一方、消費者向け情報通信事業や建築設備不動産事業、アクア事業については、効率化を推進し現在の競争力を持続するための投資枠を配分する予定である。

今後の見通し

事業別営業利益計画



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

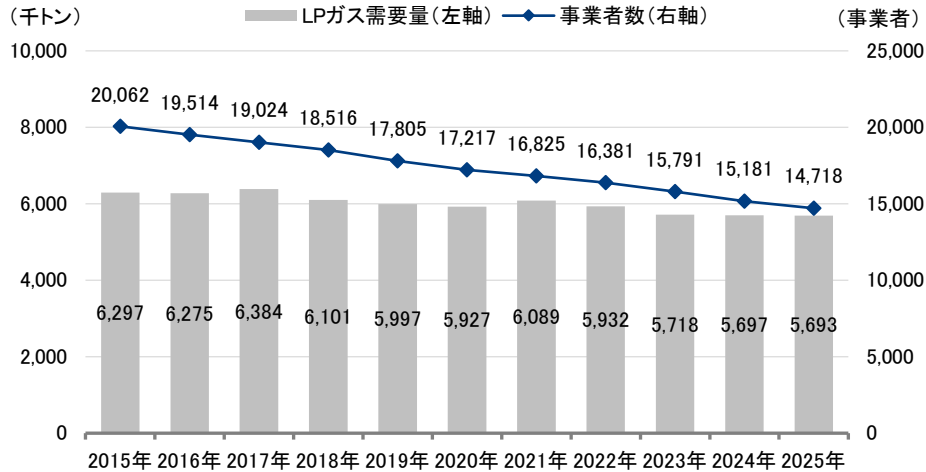
エネルギー事業の2029年3月期営業利益は、2026年3月期比14%増となる121億円を見込む。トップクラスのシェアを持つ静岡での成功モデルを生かし、新規エリアへの進出と積極的なM&Aで顧客基盤を拡大し、また、機器販売や追加サービスの積み上げでARPUの向上を図り、収益を拡大していく戦略だ。

LPガス業界は、人口減少や省エネ機器の普及により需要量が年率1%強のペースで減少が続いているが、一方で、中小零細事業者がまだ多く残っておりシェア拡大による成長余地の大きい市場とも言える。実際、直近10年間の事業者数は年率3%のペースで減少しており、M&Aや商圈買取によって同社を含む大手企業は顧客件数を積み上げ、事業規模を拡大している。2024年7月に施行された「LPガス商慣行是正に向けた改正省令」によって、既存集合住宅のリプレースが事実上難しくなったことで、中小事業者の経営環境はより厳しくなっており、今後数年間は業界再編の動きが加速すると見られ、同社にとってはシェア拡大の好機になると弊社では見ている。

同社は今後3年間で約150億円のM&A投資枠を設けており、グループシナジーが見込める案件を中心に、積極的に検討する。150億円分のM&Aを実施した場合、年間の粗利益額は20~30億円の上乗せが想定されるが、中期経営計画期間内はのれん償却費等で相殺される見込みで営業利益への影響は軽微となる見通しだ。なお、新規エリアの進出については、引き続き九州や中・四国など西日本エリアを中心に進める。

今後の見通し

家庭業務用LPガスの需要量と販売事業者数



出所：経済産業省資料よりフィスコ作成

b) 情報通信 (法人向け) 事業

情報通信 (法人向け) 事業の2029年3月期営業利益は、2026年3月期比40%増の68億円と事業別では伸び率、増益額ともに最も高い成長が見込まれる事業となる。年率10%超の成長ペースが続くクラウドサービス市場において、AI・クラウドの利用増に対する迅速な対応と顧客内製化を支援していくほか、新技術への迅速な対応により新規顧客の獲得並びに契約件数の積み上げを推進する。また、新規エリアとして海外市場への展開を進めている。2024年にインドネシアの現地企業と合弁で設立した子会社で展開しているクラウドサービス関連事業が順調に伸びており、今後もさらなる成長を目指す。ARPUの向上については、生成AI等の新技術を活用したサービスなどを追加することで推進する。

同社では自社で総延長約1.2万kmの光ファイバー網を構築していることや、AWSプレミアティア (最上位) パートナーに認定されており、クラウド導入支援において豊富な実績やノウハウを持つこと、エンジニア700名とビジネスパートナーをあわせて最大2,000名の体制を構築しており、様々な需要に対応可能であることなどを強みとしており、今後も人的リソース拡大のためのM&Aなども検討しながら、事業拡大を図る。

c) CATV事業

CATV事業の2029年3月期営業利益は、2026年3月期比22%増の83億円を見込んでいる。同社グループのサービスエリアにおける世帯数の伸びは鈍化しており、放送サービスについては伸びが見込みにくいなか、クロスセル (通信サービス契約との同時加入) を推進することでARPUを引き上げ、安定成長を目指す。クロスセル率は2026年3月末で46.5%とここ数年は毎年2ポイント前後のペースで上昇を続けており、今後も年間1~2ポイントの上昇は可能と見ている。クロスセル率が上昇すると、顧客獲得・維持コスト低減により収益性向上にも寄与する見通しである。また、エリアの拡大についてはM&Aを実行することで実現を目指す。

d) 情報通信(コンシューマー向け)事業

コンシューマー向け情報通信事業の2029年3月期営業利益は、2026年3月期比20%増の12億円を見込む。市場環境として、ブロードバンド市場は緩やかな成長が続き、モバイル市場では市場の成熟に伴いキャリア再編や代理店の統廃合が進むものと予想される。また、MVNO市場についてはスマートフォンやIoT用途での市場拡大が期待される。

こうしたなか、ブロードバンド事業では新規サービス開発を通じた売上・ARPUの向上に取り組むほか、運営体制の見直し等による効率化・コスト削減を継続する。中期経営計画では契約件数について緩やかな減少が続く前提としている。一方で、モバイル事業については自社・提携他社店舗での「LIBMO」の拡販を強化していくほか、商品設計や料金プランの見直しによる市場競争力の維持を図る。

e) 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業の2029年3月期営業利益は、2026年3月期比17%増の30億円を見込む。市場環境は建設コストの高騰によるコスト高が続く見込みで、戸建て新築は需要減少が想定されるなか、省エネルギー建築や設備工事市場は堅調に推移する見通しである。

こうしたなか、建築・設備工事業では、大型新築案件の受注強化、並びに保守業務との連携を強化していくことで収益拡大を図る。また、オフサイトPPAやセカンダリー太陽光発電所の購入による再生可能エネルギービジネスの強化、リフォーム・リニューアル工事や非住宅案件の受注を強化する。不動産事業では取扱い物件の種類を拡大(収益物件、中古事業用物件等)していくと同時に、収益性の観点から仕入物件を厳選する方針である。

f) アクア事業

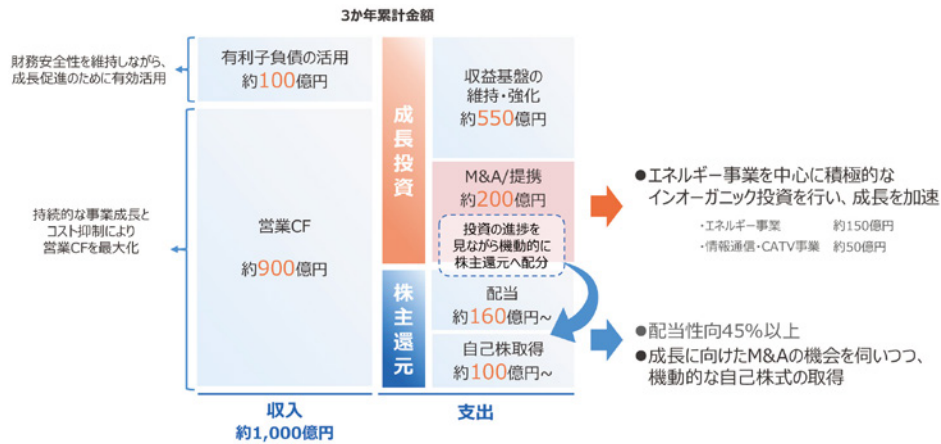
アクア事業の2029年3月期営業利益は、2026年3月期比15%増の9億円を見込む。宅配水市場全体が成熟化する一方で、浄水型サーバーの需要が拡大し、物流・資材・製造コストの上昇や環境課題への対応が求められるなかで、宅配水と給水型浄水サーバーの両サービスを展開し、幅広いニーズに対応していく方針だ。また、Webを通じた顧客獲得体制を強化し、顧客獲得コストの低減を進めるほか、物流・資材・製造コストの削減に取り組む。同社の強みは宅配水と給水型浄水サーバーの両サービスに対応していること、グループネットワークを生かした販売が可能なこと(グループ共通ポイント制度等)、味と品質については各審査機関から表彰されており、ブランド力を有していることなどが挙げられる。こうした強みを生かして着実な成長を目指す。

(3) キャピタルアロケーション

3年間累計のキャピタルアロケーションについては、安定した利益成長を実現し、ROE向上に向け戦略的に資金を配分する考えである。キャッシュ・インとして3年間累計の営業キャッシュ・フローで約900億円、有利子負債の活用で約100億円とし、キャッシュ・アウトとして収益基盤の維持・強化を目的とした投資で約550億円、M&A・アライアンス戦略による投資で約200億円、株主還元のうち配当金で160億円以上、自己株式取得で100億円以上としている。M&A・アライアンス戦略による投資額が約200億円に届かない場合は、その差額分を株主還元へ振り向ける方針である。直近3期間の配当総額は約134億円、自己株式取得は約20億円で、株主還元額としては少なくとも1.7倍に拡大する見通しである。

今後の見通し

キャピタルアロケーション



出所：中期経営計画資料より掲載

(4) 人的資本・人財育成方針

人的資本・人財育成方針については、従業員のスキル・エンゲージメントの向上に取り組むとともに、働きがいのある組織を実現することで、グループ全体の経営戦略を実現し、企業価値の向上を図る方針である。このため、新たに生産性指標として「1人当たり営業利益※」をKGIに設定した。2026年3月期の1人当たり営業利益372万円を2029年3月期は437万円へ引き上げ、15%以上の増加を目指す。2023年3月期から2026年3月期は5%の増加にとどまっていた。2029年3月期の連結従業員数を逆算すると約5,380人となり、2026年3月期末の5,033人から年率約2%の増加ペースとなる。

※ 連結営業利益 ÷ 期末連結従業員数 (嘱託・パート社員除く)

社員個々のスキル向上と生成AIの活用などにより、間接部門だけでなく営業や開発部門など全社で生産性向上に取り組む方針で、その一環として、AI戦略室も新たに設置した。KGIを達成できれば、2029年3月期の営業利益目標235億円の達成も見込まれる。

2027年3月期はシステム費用や人件費増を増収効果で吸収、連続増収増益へ

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は売上高で前期比6.2%増の260,000百万円、営業利益で同1.6%増の19,000百万円、経常利益で同0.2%増の19,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.3%増の11,000百万円を計画している。売上高は10期連続の増収、各利益段階では4期連続の増益となる見通しである。賃金改定に伴う人件費の増加で前期と同様、数億円を見込んでいたほか、人事・経理システムの刷新に伴う費用増があるものの、増収効果で吸収し増益を確保する。継続取引顧客件数は3,500千件と前期末比で29千件増を見込んでいる。

今後の見通し

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 26/3期 | | 27/3期 | | |
|---------------------|---------|------|---------|------|------|
| | 実績 | 売上比 | 会社計画 | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 244,838 | - | 260,000 | - | 6.2% |
| 営業利益 | 18,699 | 7.6% | 19,000 | 7.3% | 1.6% |
| 経常利益 | 19,152 | 7.8% | 19,200 | 7.4% | 0.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 10,749 | 4.4% | 11,000 | 4.2% | 2.3% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 82.53 | - | 84.53 | - | - |
| 継続取引顧客件数(千件) | 3,471 | - | 3,500 | - | 0.8% |

出所：決算短信、決算説明よりフィスコ作成

(1) エネルギー事業

エネルギー事業は仕入価格の上昇に伴う販売単価の引き上げにより増収増益を見込んでいる。工業用・卸売用については仕入価格と連動して販売単価も上昇するが、家庭用については2026年7月以降の料金改定を予定している。このため第1四半期は仕入れコスト高によるマージン悪化が見込まれるものの、第2四半期以降の料金改定により吸収する見通しである。なお、平均気温については前期並みの水準を想定している。

(2) 情報通信事業

情報通信事業のうち、コンシューマー向けはブロードバンド契約件数の減少により減収が続くものの、利益面では顧客獲得コストの削減により増益となる見通しだ。一方、法人向けはクラウドサービスや通信回線サービスなどストックビジネスの伸長により、増収増益が続く見通しである。

(3) CATV事業

CATV事業は売上高で若干の増収、営業利益は人件費の増加等により横ばいを見込んでいる。契約件数については、放送サービス・通信サービスを中心に堅調な推移が見込まれ、引き続きクロスセル率が上昇する見通しである。

(4) 建築設備不動産事業

建築設備不動産事業は若干の増収増益を見込む。ナフサ由来の建設資材の不足やコスト高が懸念されるものの、2027年3月期に必要な量は既に手当て済みで影響はほとんどなく、影響が出るとすれば、2028年3月期以降となる。

(5) アクア事業

アクア事業は売上高で微増収、営業利益は横ばいの見通しである。契約件数は増加基調を維持していると推察されるものの、給水型の増加が大半を占めるため、業績への影響は軽微にとどまる見通しだ。また、コスト低減施策としてワンウェイ方式の宅配水で利用するボトル容器の内製化を2027年3月期より開始する予定となっている。

■ 株主還元策

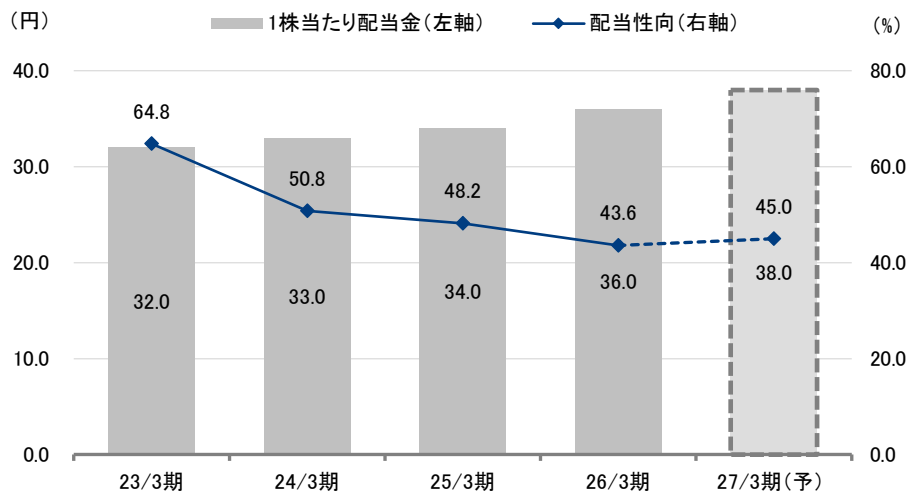
配当性向45%以上へ、自己株式取得も含め還元強化

同社は株主還元を強化する方針を発表した。具体的には、連結配当性向の目安を従来の40～50%から45%以上に変更し、安定的かつ継続的な配当を実施すること、また成長に向けたM&Aの機会を見極めつつ、機動的な自己株式の取得を行う方針で、2029年3月期までの3期間累計で100億円以上の自己株式取得を実施する方針を明らかにした。総還元性向は70%程度となり、配当金と自己株取得をあわせた株主還元額は直近3期間累計実績に対して、少なくとも1.7倍に拡大する見通しである。

2026年3月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の36.0円（連結配当性向43.6%）を実施し、2027年3月期も同2.0円増配となる38.0円（同45.0%）と4期連続の増配を予定している。配当性向が45.0%を下回る状況となればさらなる増配が期待できる。

また、株主優待については継続する。同社は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年間投資利回りを現在の株価水準（2026年6月5日終値1,083円）で試算すると4.4～7.5%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株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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