

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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9月14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>

目次

■要約	01
1. 2027年3月期第1四半期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 「中期経営計画2028」の概要	01
4. 株主還元方針	02
■業績動向	03
1. 2027年3月期第1四半期の業績概要	03
2. 2027年3月期の業績見通し	07
3. 「中期経営計画2028」の概要	08
■株主還元策	10

要約

顧客件数増加とクラウドサービス関連の好調で収益拡大続く。 2027年3月期業績は過去最高更新を見込む

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. 2027年3月期第1四半期の業績概要

2027年3月期第1四半期の連結業績は、売上高で前年同期比3.2%増の59,993百万円、営業利益で同14.8%増の4,524百万円といずれも過去最高を更新した。グループ顧客件数が前年同期比35千件増、前期末比で6千件増の3,476千件と着実に増加したこと、またクラウドサービス関連収入を中心に法人向け情報通信事業が好調に推移したことが主因だ。エネルギー事業でスポット案件を受注したほか、コンシューマー向け情報通信事業の顧客獲得コストが減少したこと、間接部門におけるシステム刷新費用の計上時期が第2四半期以降にずれ込んだこともあり、利益面では計画をやや上回る順調な滑り出しとなったようだ。

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19,000百万円と期中計画を据え置き、過去最高更新を見込んでいる。賃金改定に伴う人件費の増加や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原油高で仕入れコストが上昇しているが、工業用ではスライド価格制を導入していること、家庭用では2026年7月に実施した料金改定や顧客件数の増加等で吸収し、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の拡大も増収増益要因となる。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。

3. 「中期経営計画2028」の概要

同社は2027年3月期から新たに「中期経営計画2028」をスタートさせた。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、資本効率を高めながら企業価値の最大化を目指す。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（2026年3月期からの年平均成長率は売上高で3.8%、営業利益で7.9%）。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・アライアンス戦略を積極的に推進する方針だが、業績目標には戦略的M&Aの効果を織り込んでおらず、上振れ余地を残している。

TOKAIホールディングス
3167 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

要約

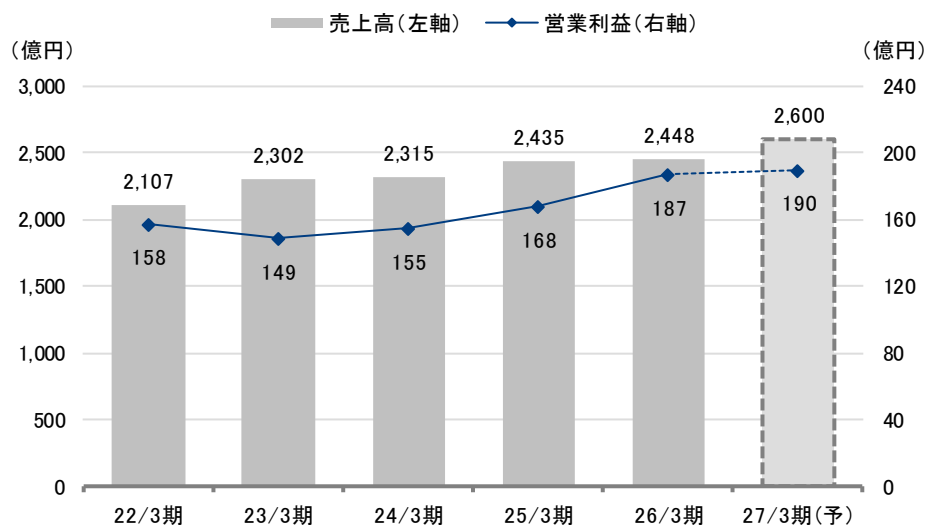
4. 株主還元方針

株主還元については、従来は連結配当性向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、自己株式取得も機動的に検討してきたが、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100億円以上と具体的な目標を掲げ、実施していく方針を打ち出した。同方針に基づき、2027年3月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の38.0円（連結配当性向45.0%）と4期連続の増配を予定しており、自己株式取得についても2026年8月6日付で発表している（取得額50億円、取得期間：2026年8月7日～2027年2月26日）。なお、株主優待については従来どおり継続する。

Key Points

- ・ 2027年3月期第1四半期業績は利益ベースで計画を上回る滑り出し
- ・ 2027年3月期業績は期初計画を据え置き、過去最高更新を見込む
- ・ “Triple Accel戦略”で顧客基盤と事業規模のさらなる拡大を目指す
- ・ 配当性向45%以上、自己株式取得も3年間で100億円以上を計画

業績推移



注：数値は億円未満を四捨五入している
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2027年3月期第1四半期業績は、利益ベースで計画を上回る滑り出し

1. 2027年3月期第1四半期の業績概要

2027年3月期第1四半期の連結業績は、売上高で前年同期比3.2%増の59,993百万円、営業利益で同14.8%増の4,524百万円、経常利益で同18.6%増の4,878百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同21.7%増の3,005百万円と増収増益となり、第1四半期として過去最高を更新した。売上高は、継続取引顧客件数の増加やクラウドサービス関連収入を中心とした法人向け情報通信事業がけん引し、利益面でも顧客件数の増加に伴う増益や法人向け情報通信事業の増収効果等により増益となった。事業セグメント別では、エネルギー事業や情報通信事業、CATV事業など主力事業が揃って増収増益となった。営業外収支が前年同期比で183百万円改善したが、主に受取配当金の増加に伴う金融収支の改善による。

第1四半期業績の計画は公表していないものの、利益面ではやや上回る順調な滑り出しとなったようだ。エネルギー事業において好採算のスポット案件を受注できたこと、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が減少したことに加えて、予定していた経理・人事システムの刷新が第2四半期以降にずれ込んだことなどが要因だ。

2027年3月期第1四半期連結業績

(単位：百万円)

	26/3期1Q		27/3期1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	58,128	-	59,993	-	3.2%
営業利益	3,941	6.8%	4,524	7.5%	14.8%
経常利益	4,112	7.1%	4,878	8.1%	18.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,469	4.2%	3,005	5.0%	21.7%
継続取引顧客件数(千件)	3,441		3,476		1.0%

出所：決算短信、「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

TOKAIホールディングス

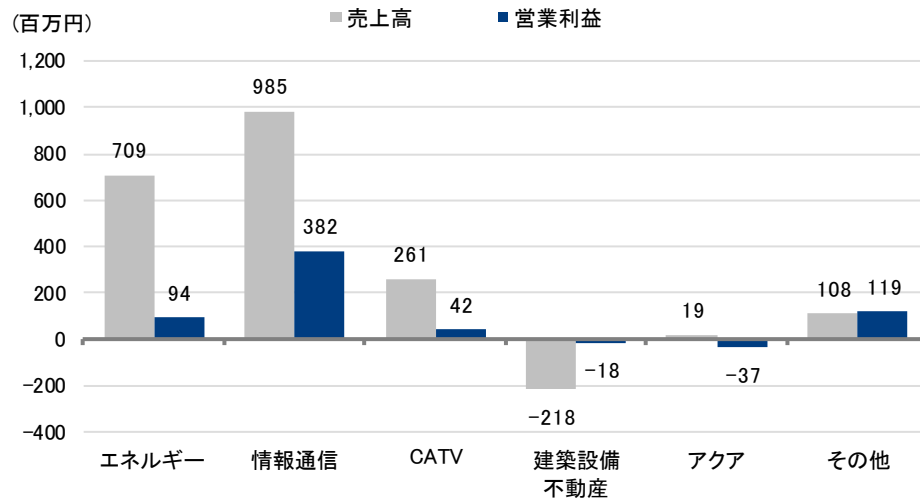
3167 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)

<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

2027年3月期第1四半期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：「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

第1四半期末における継続取引顧客件数は、前年同期比35千件増、前期末比で6千件増の3,476千件となった。前年同期比で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た。なお、LPガス事業において2026年4月に静岡県東伊豆エリアをサービスエリアとする長田ガス(株)を子会社化した。顧客件数は1～2千件程度の規模となり、第2四半期より顧客件数に織り込む。

主要サービスの顧客数

(単位：千件)

	25/3期1Q末	26/3期1Q末	27/3期1Q末	前期末比増減数	前年同期比増減数
エネルギー	874	886	895	2	9
LPガス	800	812	822	2	10
都市ガス	75	74	74	0	0
情報通信	747	756	741	-6	-15
ブロードバンド	668	676	659	-5	-17
LIBMO	79	80	82	0	2
CATV	1,318	1,339	1,360	5	21
放送サービス	919	922	926	1	4
通信サービス	398	417	434	4	17
アクア	173	198	226	7	28
モバイル	166	161	156	-1	-5
その他	106	101	97	-1	-4
グループ合計顧客件数	3,384	3,441	3,476	6	35
(TLC会員数)	1,229	1,282	1,339	14	57

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のサービスを含む

出所：決算短信、「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

TOKAIホールディングス

3167 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)

<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】	23/3期1Q	24/3期1Q	25/3期1Q	26/3期1Q	27/3期1Q	前年同期比
エネルギー	23,274	23,966	24,669	25,005	25,714	2.8%
情報通信	12,873	13,468	13,994	14,664	15,649	6.7%
個人向け	5,961	6,035	5,845	5,688	5,615	-1.3%
法人向け	6,911	7,433	8,149	8,976	10,034	11.8%
CATV	8,239	8,820	8,978	9,174	9,435	2.8%
建築設備不動産	4,641	4,852	5,080	5,485	5,267	-4.0%
アクア	1,860	1,871	2,285	2,519	2,538	0.7%
その他・調整額	915	992	1,197	1,278	1,386	8.4%
合計	51,803	53,971	56,205	58,128	59,993	3.2%

【営業利益】	23/3期1Q	24/3期1Q	25/3期1Q	26/3期1Q	27/3期1Q	前年同期比
エネルギー	1,936	924	1,862	2,287	2,381	4.1%
情報通信	1,236	1,456	1,177	1,163	1,545	32.8%
個人向け	-	272	177	289	499	72.7%
法人向け	-	1,184	1,000	874	1,046	19.7%
CATV	1,559	1,618	1,652	1,750	1,792	2.4%
建築設備不動産	53	126	226	284	266	-6.3%
アクア	62	98	136	216	179	-17.1%
その他・調整額	-1,494	-1,739	-1,734	-1,760	-1,641	-
合計	3,355	2,484	3,319	3,941	4,524	14.8%

注：営業利益は間接費用等配賦前ベース

出所：決算短信、「第1四半期決算について」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2.8%増の25,714百万円、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）は同4.1%増の2,381百万円と増収増益が続いた。営業利益の増減要因を見ると、顧客件数の増加、LPガスのスポット案件の受注が増益要因となり、単位消費量の減少や仕入コストの上昇による減益を吸収した。スポット案件については、LPガスの原材料価格が高騰するなか競合他社が供給できなかった案件を、在庫に余裕のあった同社が受注したものとなる。

主力のLPガス事業の売上高は前年同期比4.7%増の21,930百万円となった。販売量は家庭用が同2%減、業務用が同4%減、小売用が同2%減、工業用・卸売用が同19%減と総じて減少し、全体では12%減となったが仕入価格と連動する工業用の販売価格が同30%上昇したことが増収要因となった。第1四半期末の顧客件数は前年同期比10千件増の822千件となったが、平均気温が前年同期比0.2℃上昇したことや高効率ガス給湯器の普及等による世帯当たり消費量低下が家庭用の販売量減少要因となった。都市ガス事業の売上高は同6.7%減の3,784百万円となった。顧客件数が同横ばいの74千件、販売量も横ばい水準であったが、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。

業績動向

(2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比6.7%増の15,649百万円、営業利益は同32.8%増の1,545百万円と3期ぶりに増益に転じた。法人向けがクラウドサービス関連収入の拡大により2ケタ増収増益となったほか、コンシューマー向けも減収となったものの、顧客獲得コストの削減で増益を確保した。

法人向け事業は売上高で同11.8%増の10,034百万円、営業利益で同19.7%増の1,046百万円となった。引き続きクラウドサービスの需要拡大とそれに伴う通信回線サービスの伸長により、2ケタ増収基調が続いた。2025年4月に光ファイバー網を北九州圏まで延伸したことで、同エリアでの需要を取り込んだことも増収に寄与した。利益面では、人件費やクラウドシステム刷新に伴う費用増があったものの、クラウドサービス関連収入の増収効果で吸収した。

コンシューマー向け事業は売上高で同1.3%減の5,615百万円、営業利益で同72.7%増の499百万円となった。第1四半期末の「LIBMO」の契約件数が同2千件増の82千件となったものの、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17千件減の659千件となったことが減収要因となった。利益面では、顧客獲得コストを削減したことが増益要因となった。

(3) CATV事業

CATV事業の売上高は前年同期比2.8%増の9,435百万円、営業利益は同2.4%増の1,792百万円と増収増益基調が続いた。顧客件数の積み上げにより増益となり、人件費を中心とした販管費の増加を吸収した。

第1四半期末の顧客件数は放送サービスで同4千件増の926千件、通信サービスで同17千件増の434千件と着実に積み上がった。同社は放送サービスの顧客に対して高速通信サービスを提案するクロスセル戦略を強化しており、クロスセル率も前年同期の45.2%から46.9%に上昇し、収益増要因となった。

(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年同期比4.0%減の5,267百万円、営業利益は同6.3%減の266百万円と減収減益に転じた。建築及び不動産販売事業は堅調に推移したものの、前年同期に施工した設備工事の大型案件がなくなったことが減収減益要因となった。ただ、計画に対しては順調な進捗となった。

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比0.7%増の2,538百万円、営業利益は同17.1%減の179百万円となった。第1四半期末の顧客件数は給水型浄水サーバー「しずくりあ」を中心に同28千件増の226千件と順調に増加した。顧客件数の増加に対して増収率が低くなっているのは、「しずくりあ」の契約形態が売切り型から月額課金のレンタル型へとシフトしていることが要因だ。前年同期は契約の大半が売切り型だったのに対して、当期第1四半期はレンタル型が約5割を占めるまでになった。売上成長は鈍化したものの、ストック型収入が積み上がることで収益の安定性は向上する。営業利益の減益要因は、顧客獲得コストの増加によるもので、計画どおりの進捗となった。

業績動向

(6) その他・調整額

その他の売上高は前年同期比8.4%増の1,386百万円となった。事業別の売上高は、介護事業が施設利用者数の増加で同4.9%増の362百万円となったほか、船舶修繕事業は修繕隻数の増加により同17.0%増の364百万円、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7.0%増の334百万円とそれぞれ増加した。本社費用を含めた営業損失はこれら事業の増収効果や間接費用の低減により、前年同期比119百万円縮小の1,641百万円となった。

2027年3月期業績は期初計画を据え置き、過去最高更新を見込む

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11,000百万円と期初計画を据え置いた。売上高は10期連続の増収、段階利益は4期連続の増益となり、過去最高業績を更新する見通しである。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るほか、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。

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	予想	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%	0.2%
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、「第1四半期決算について」よりフィスコ作成

(1) エネルギー事業

エネルギー事業は、顧客件数の積み上げによる増収と販売単価引き上げにより、仕入コストの上昇分を吸収し、増収増益を見込んでいる。工業用・卸売用は仕入価格に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月に料金改定を実施しており、仕入コスト上昇分を吸収していく。平均気温については前期並みの水準を想定している。中小零細事業者の多いLPガス業界では、経営環境が厳しくなるなかで大手資本による集約化が進んでいるが、ここにきて売却案件が増加傾向となっているようで、同社にとってはM&Aや商圏買収により顧客件数を拡大していく好機となっている。

TOKAIホールディングス

3167 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)

<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

(2) 情報通信事業

情報通信事業のうち、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だ。2026年6月には、世界のAI市場をけん引する米国Anthropic PBCとの間で、同社が開発・提供する大規模AIモデル「Claude」のリセラー（代理店）契約を締結し、同年7月より提供を開始した。同サービスをAWSユーザーに提供することにより、企業のAI活用ニーズを取り込んでいく。「Claude」のマージンは低いものの、「Claude」を活用することで通信トラフィック量の増加が見込まれ、通信回線サービスの収益増が期待できる。一方、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、引き続き顧客獲得コストの低減に取り組むことで増益を確保していく。

(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堅調な推移が見込まれ、引き続きクロスセルに取り組むことで収益増を目指す。

(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んでいる。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い。2027年3月期第1四半期は減収減益となったものの、第2四半期以降の挽回を見込む。

(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。引き続き顧客獲得コストをかけ、契約件数を積み上げていく方針だ。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月期第1四半期より開始したが、資材費の上昇で相殺する格好となっている。

“Triple Accel戦略”で顧客基盤と事業規模のさらなる拡大を目指す

3. 「中期経営計画2028」の概要

(1) 経営数値目標

同社は2027年3月期から3ヶ年の中期経営計画をスタートさせた。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。最終年度となる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。2026年3月期からの年平均成長率は売上高で3.8%、営業利益は7.9%となる。また、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おらず、上振れ余地を残している。

TOKAIホールディングス
3167 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

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	予想	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

注：数値は億円未満を四捨五入している

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(2) 成長戦略

同社はArea (エリアの拡大)・Account (顧客数・契約数・対応業種の拡大)・ARPU (1顧客当たり売上単価の向上)の3つの頭文字を取った“Triple Accel戦略”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目指す。

事業ポートフォリオの中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付け、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。

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。新規エリアへの進出と積極的なM&Aで顧客基盤を拡大するとともに、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。新規エリアは西日本エリアを中心に進出を計画している。

LPガス業界全体は、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、中小零細事業者がまだ多く残っており、M&Aや新規エリア進出による成長余地は大きい。今後数年間で大手資本による集約化の動きが加速していくと見られ、同社にとってシェア拡大の好機になると弊社では見ている。

b) 法人向け情報通信事業

法人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を見込んでいる。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。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。今後も旺盛な需要に応えるため、M&Aも活用しながら専門人材の増強を進めていくなど、積極的な投資を継続していく方針だ。

TOKAIホールディングス

3167 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)

<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

業績動向

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。サービスエリア内の世帯数増加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）を推進することで安定成長を目指す。クロスセル率は2026年3月末の46.5%から3年後に50%水準まで引き上げていく。クロスセル率が上昇すると、顧客獲得・維持コストの低減で収益性向上にも寄与する。また、M&Aによるエリアの拡大も目指している。

d) その他の事業

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。ブロードバンド事業では契約件数の緩やかな減少を想定しており、新規サービス開発を通じたARPUの向上と運営体制の見直し等による効率化・コスト削減に取り組むこと、また、モバイル事業は自社・提携他社店舗での「LIBMO」の拡販を強化することで増益を目指す。

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。建築・設備工事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ほか、再生可能エネルギービジネスやリフォーム・リニューアル工事、非住宅案件の取り組みについても強化する。不動産事業では取扱い物件の種類を拡大すると同時に、収益性をより意識した仕入活動を推進していく。

e) 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。宅配水と給水型浄水サーバーの両サービスを展開することで、幅広いニーズに対応していく。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。

株主還元策

配当性向45%以上、自己株式取得も3年間で100億円以上を計画

同社は株主還元を強化する方針を2026年5月に発表した。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、また戦略的M&Aの機会を見極めつつ、機動的な自己株式取得を行う方針で、2029年3月期までの3期間で100億円以上の自己株式取得を実施する計画だ。総還元性向は70%程度となり、株主還元額は直近3期間累計実績に対して1.7倍以上に拡大することになる。

2027年3月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配となる38.0円（連結配当性向45.0%）と4期連続の増配を予定している。また、8月6日付で自己株式取得も発表している。取得額50億円、取得株数500万株を上限に、2026年8月7日から2027年2月26日までに取得する。

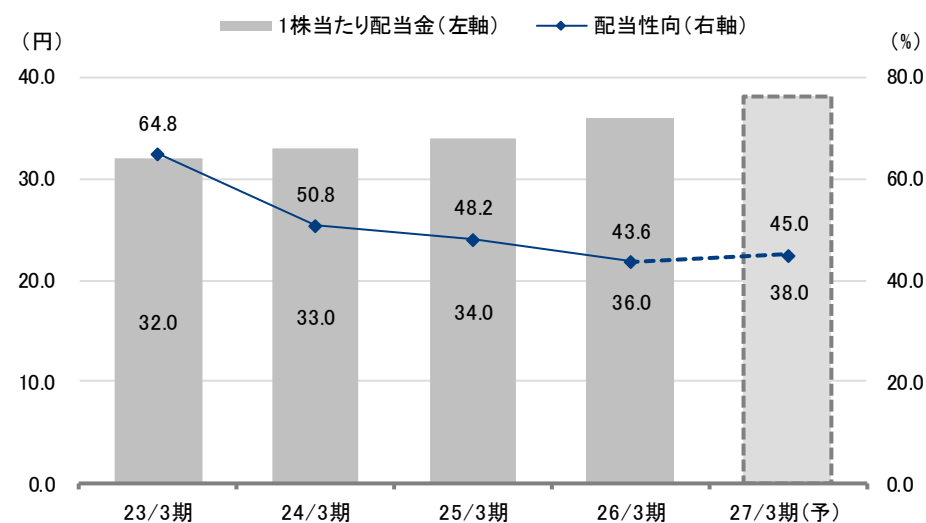
TOKAIホールディングス
3167 東証プライム市場

2026年9月14日 (月)
<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

株主還元策

株主優待については従来と変更なく、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する。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8月28日終値1,295円）で試算すると3.7～6.3%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