

TOKAI ホールディングス

3167 東証 1 部

<http://tokaiholdings.co.jp/>

2016 年 3 月 25 日（金）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

企業情報はこちら >>>

※ NTT の光回線卸と同社の ISP サービスをセットにした「@T COM ヒカリ」「TNC ヒカリ」サービスを 2015 年 3 月より開始している。

■ 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

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。「Total Life Concierge」（暮らしの総合サービス）構想を掲げ、2015 年 3 月期より 3 ヶ年中期経営計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」をスタート。最終年度となる 2017 年 3 月期に売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円の達成を目指していく。

1 月 29 日付で発表された 2016 年 3 月期第 3 四半期累計（2015 年 4 月－12 月期）の連結業績は、売上高で前年同期比 4.3% 減の 130,103 百万円、営業利益で同 17.7% 減の 4,006 百万円となった。売上高は LP ガスの仕入価格低下に伴う価格改定を実施した影響で減収となった。一方、利益面では光コラボ※事業における既存顧客の転用、新規顧客獲得費用が増加したことを主因に減益となった。2015 年 12 月末のグループ顧客件数は 2,553 千件と前年同期比 13 千件増加し、また、顧客との接点強化・優遇施策となる「TLC 会員サービス」の会員数も 464 千件と前年同期比で 86 千件増加するなど、順調に推移した。

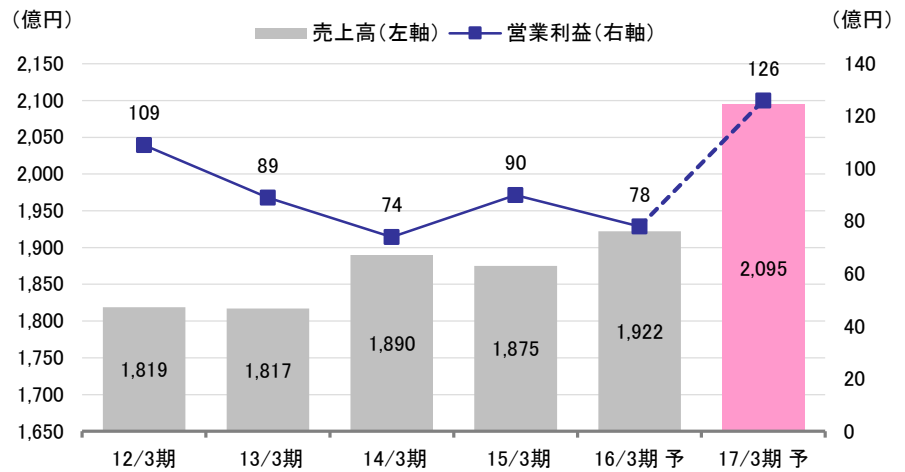
2016 年 3 月期の業績は売上高が前期比 2.5% 増の 192,200 百万円、営業利益は同 13.8% 減の 7,760 百万円と期初計画を据え置いている。第 3 四半期累計までの会社計画との比較では、売上高は LP ガスの価格改定が影響して下回っているものの、営業利益は LP ガス事業の収益改善を主因に、6 億円程度上回って推移している。第 4 四半期は例年よりも暖冬となっており、ガス事業の販売数量落ち込みが懸念されるが、ガス原料価格が低下していることもあり、利益ベースでは計画を達成できるものとみられる。

2017 年 3 月期は中期経営計画の最終年度となるが、営業利益で 126 億円という目標は達成する可能性が高いと弊社では見ている。増益要因として光コラボ事業で約 30 億円、アクア事業で約 10 億円のほか、のれん償却費の減少で約 8 億円が見込まれるためだ。加えて、その他の事業についても収益改善が進むことが期待される。中期経営計画が達成されれば 1 株当たり利益は 50 円台半ばの水準になる見通しで、配当性向 40% を目安とすると 1 株当たり配当金は今期予定の 14.0 円から大幅増配が期待されることになる。加えて同社は株主優待も実施しており、これらを合わせた単元当たりの年間投資利回りを現在の株価水準（3 月 24 日 606 円）で試算すると 4～9% 前後になる（株主優待を QUO カード～アクア商品で選択した場合）。

■ Check Point

- ・ セット割引プランで顧客の囲い込みを図る
- ・ いずれのセグメントも契約件数は増加の見通し
- ・ 売上高 2095 億円、営業利益 126 億円を目指す

業績推移



■ 決算動向

営業利益はガス事業の収益改善を主因として計画を 6 億円程度上回る

(1) 2016 年 3 月期第 3 四半期累計の業績概要

1 月 29 日付で発表された 2016 年 3 月期第 3 四半期累計 (2015 年 4 月 - 12 月期) の連結業績は、売上高で前年同期比 4.3% 減の 130,103 百万円、営業利益で同 17.7% 減の 4,006 百万円、経常利益で同 13.2% 減の 3,921 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 23.3% 減の 1,395 百万円となった。

売上高は光コラボの顧客増加による収入増 37 億円や、アクア事業の顧客増加に伴う収入増 4 億円があったものの、ガス原料価格の値下がりに伴う価格改定を実施したことで 82 億円の減収要因となり、グループ全体では前年同期比 59 億円の減収となった。一方、営業利益は光コラボの新規顧客獲得等による販促費用増 24 億円があったものの、LP ガスやその他事業の収益改善により、全体で 9 億円の減益にとどまった。期初計画比で見れば、売上高はガスの価格改定の影響で計画を下回る進捗となっているが、営業利益はガス事業の収益改善を主因として、計画を 6 億円程度上回っている。

グループのサービス加入件数については 12 月末で 2,553 千件となり、前年同期比 13 千件増、前四半期比でも 10 千件増と順調に拡大した。また、顧客の囲い込みとクロスセルの促進を目的とした「TLC 会員サービス」についても 464 千件となり、前年同期比 86 千件増、前四半期比でも 26 千件増と着実に増加している。なお、サービス加入者のうち、複数サービスを契約する加入者の比率は約 7% と横ばい水準であった。

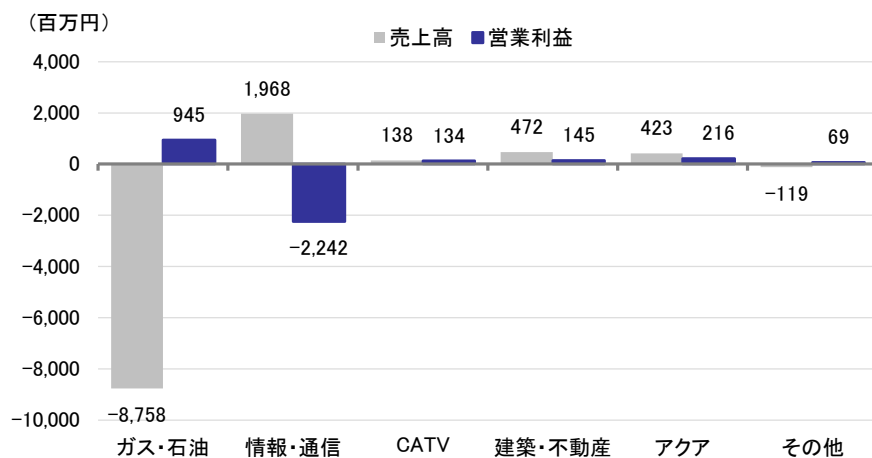
2016 年 3 月 25 日 (金)

2016 年 3 月期第 3 四半期累計業績 (連結)

(単位: 百万円)

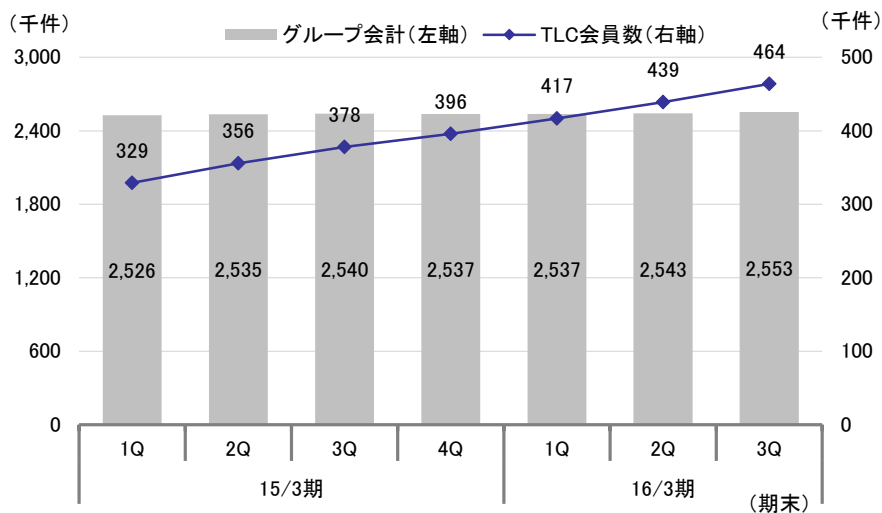
| | 15/3 期 3Q 累計 | | 16/3 期 3Q 累計 | | |
|----------------------|--------------|-------|--------------|-------|--------|
| | 実績 | 対売上比 | 実績 | 対売上比 | 前年同期比 |
| 売上高 | 135,981 | - | 130,103 | - | -4.3% |
| 売上原価 | 86,424 | 63.6% | 80,047 | 61.5% | -7.4% |
| 販管費 | 44,690 | 32.9% | 46,049 | 35.4% | 3.0% |
| 営業利益 | 4,866 | 3.6% | 4,006 | 3.1% | -17.7% |
| 経常利益 | 4,517 | 3.3% | 3,921 | 3.0% | -13.2% |
| 特別損益 | -528 | -0.4% | -866 | -0.7% | - |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,819 | 1.3% | 1,395 | 1.1% | -23.3% |

事業別業績(16/3期3Q累計、前年同期比)



注: 営業利益は間接費用配賦後

サービス契約件数



既存顧客における光コラボへの転用が進む

(2) セグメント別業績動向

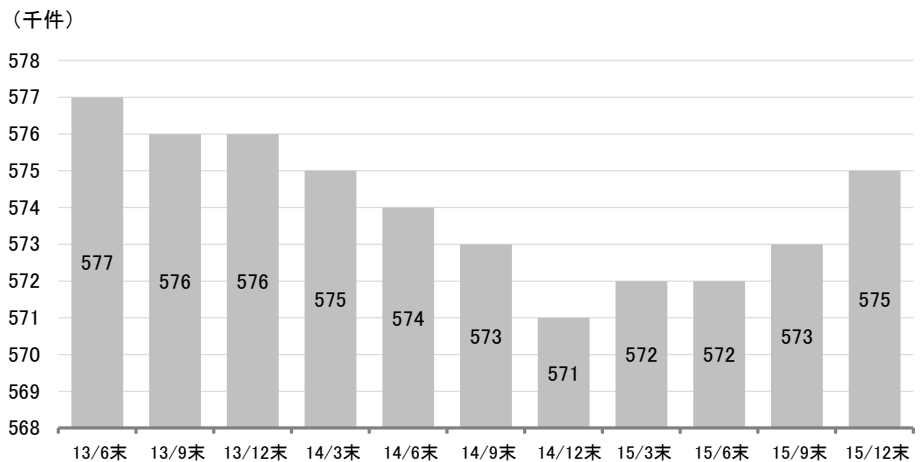
○ガス・石油事業

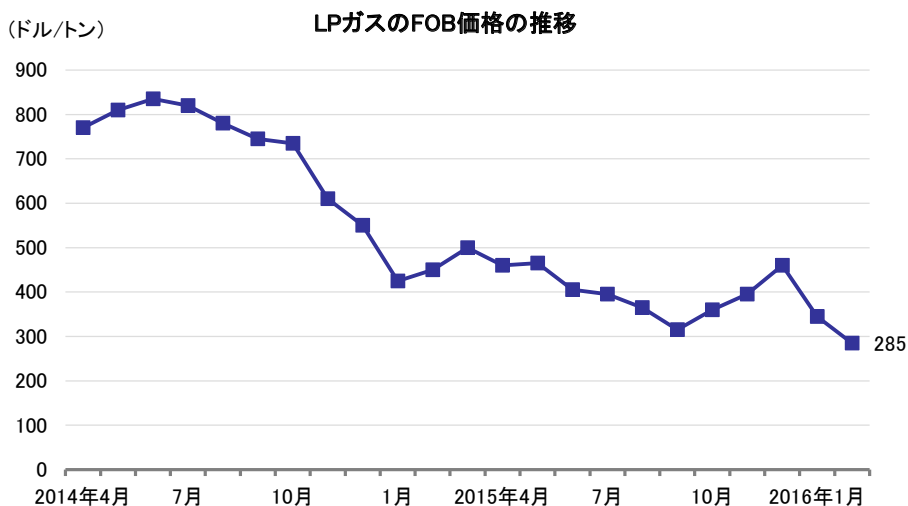
ガス・石油事業の売上高は前年同期比 13.1% 減の 58,348 百万円、営業利益は同 33.8% 増の 3,742 百万円と減収増益となった。減収要因はガス原料価格の低下による販売価格の引き下げによるもので、主力の LP ガス事業で約 64 億円、都市ガス事業で約 16 億円の減収要因となった。なお、LP ガスの販売数量は前年同期並みの水準であった。

営業利益の増益要因は、ガス原料価格の低下に伴う販売価格との差益が主因で約 8 億円の増益要因となっている。なお、顧客件数については LP ガス事業で前期末比 3 千件増の 575 千件と緩やかながら増加傾向に転じている。営業エリアを従来の首都圏・静岡県から、北関東、南東北エリア、中部エリアへと展開し、新規顧客の開拓に結びついているほか、既存顧客に対する解約防止策の取組みを継続的に実施した効果が出ているものと考えられる。

なお、LP ガスの仕入れ価格については原油価格とほぼ連動する動きとなっており、その先行指標となる FOB 価格については 2 月に 285 ドル/トンと直近最安値を更新するなど、今後についてもさらに低下することが予想される。

LPガス契約件数の推移

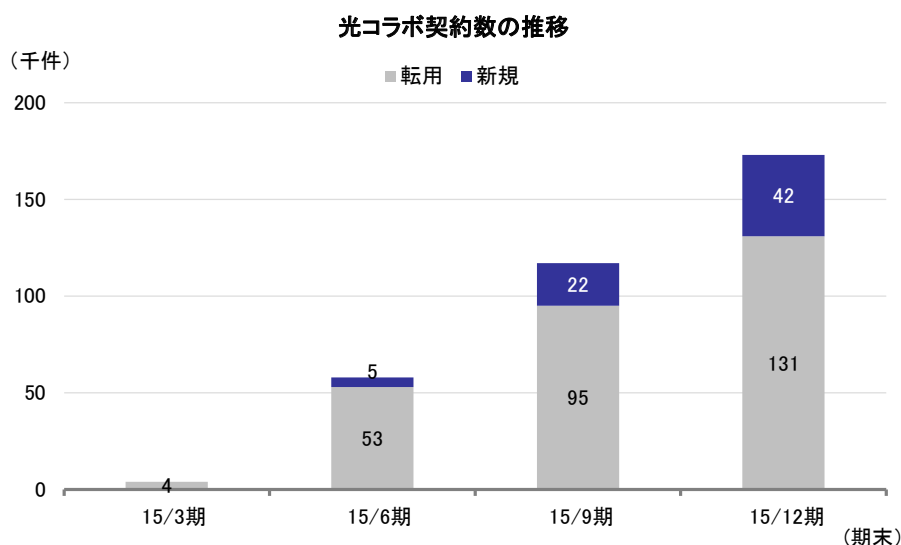




出所: 日本LPガス協会, FOB価格(サウジアラビアから輸入業者への契約価格)

○情報・通信サービス事業

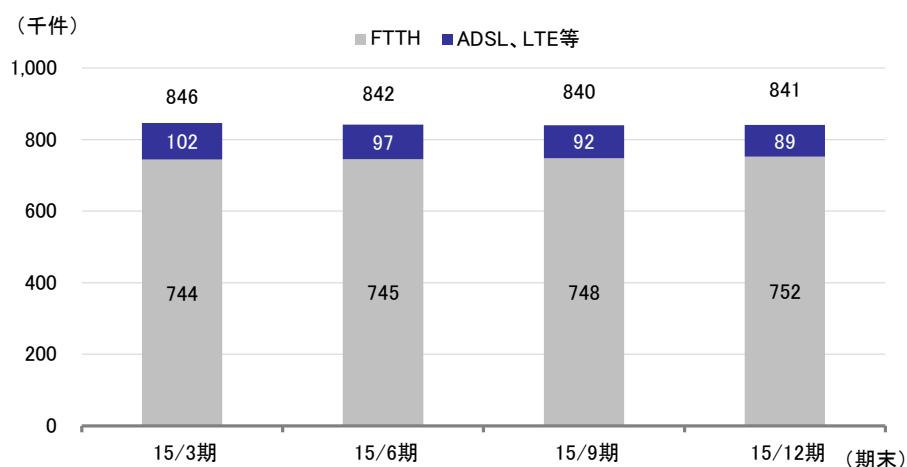
情報・通信サービス事業の売上高は前年同期比 6.6% 増の 31,988 百万円、営業利益は同 85.1% 減の 391 百万円となった。売上高は光通信回線料が上乘せとなる光コラボの契約件数が 12 月末で 173 千件 (うち、新規契約 42 千件、転用 131 千件) となったほか、企業向け通信回線サービスやデータセンター売上が好調に推移したことが増収要因となった。なお、光コラボの転用率について見ると、NTT 東日本・西日本全体で 15.8% の水準であるのに対して同社は 22.7% となっており、既存顧客における光コラボへの転用が市場より早いペースで進捗していると言える。



営業利益の減益要因は、光コラボの新規顧客獲得及び転用促進に伴う販促費によるもので、第 3 四半期までに 30 億円を投下している。その他費用も含めると光コラボ関連だけで 34 億円の事業費用を投下し、売上利益が 10 億円なので利益面では 24 億円の減益要因となっている。転用のペースが計画よりもやや鈍いが、業績面では概ね計画通りの進捗となっている模様だ。

なお、ブロードバンドサービス契約件数全体で見ると、前期末比 5 千件減の 841 千件となっている。これは ADSL の契約件数が減少したことが要因で、FTTH だけで見れば同 8 千件増の 752 千件と着実に増加している。

ブロードバンド契約件数内訳

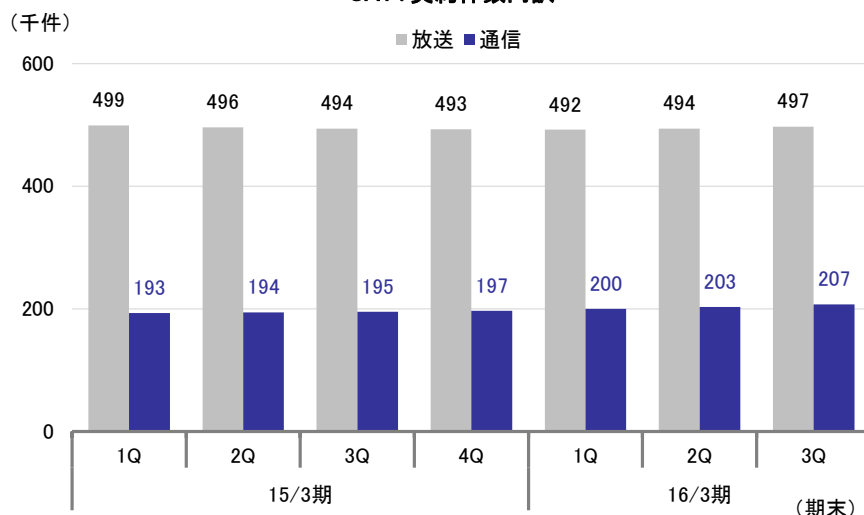


○CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 0.8% 増の 18,345 百万円、営業利益は同 18.8% 増の 842 百万円となった。大手通信事業者との競争激化で漸減傾向が続いていた放送サービスの契約件数が前期末比 4 千件増の 497 千件と増加に転じたほか、通信サービスも同 10 千件増の 207 千件と順調に拡大したのが増収増益要因となった。

放送サービス向けの契約者数は当第 1 四半期の 492 千件を底にして 2 四半期連続で増加したが、これは集合住宅向けに新たに一括バルクサービスを開始し、魅力ある価格・サービスを提供したことで新規顧客の開拓が進んだ効果が大きく、今後もこうした取り組みを進めることで、契約件数の積み上げを図っていく方針だ。

CATV契約件数内訳



○建築・不動産事業

建築・不動産事業の売上高は前年同期比 3.5% 増の 13,783 百万円、営業利益は 117 百万円（前年同期は 28 百万円の損失）となった。リフォーム事業は前年並みだったものの、戸建住宅販売や店舗新築工事、建物管理サポート等がいずれも増収となった。営業利益の増益要因としては、店舗新築工事や建物管理サポート事業の拡大が寄与した。建物管理サポート事業については関東、福岡エリアを中心に前年同期比で 26% 増収と順調に拡大している。

○アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 11.4% 増の 4,130 百万円、営業損失は 1,054 百万円（前年同期は 1,270 百万円）の損失となった。静岡・関東に加えて関西・北陸・東北エリアの大型商業施設などにおける営業活動を強化したことで、顧客件数が前期末比 4 千件増の 134 千件となり、増収要因となった。利益改善要因としては、増収効果に加えて広告宣伝費を抑制したことが挙げられる。

○その他

その他事業においては、売上高が前年同期比 3.3% 減の 3,507 百万円、営業損失が 255 百万円（前年同期は 324 百万円の損失）となった。介護事業は前期に新設した静岡県内のデイサービス施設及び介護付き有料老人ホームの利用者増により増収となったほか、造船事業も修繕隻数は減少したものの、単価アップにより増収となった。一方で、婚礼催事事業は 2015 年 3 月末に「クレアシオン M ブケ東海御殿場」を閉館したことにより減収となった。

■今後の見通し

売上高は前期比 2.5% 増の 192 億円を見込む

(1) 2016 年 3 月期の業績見通し

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.5% 増の 192,200 百万円、営業利益が同 13.8% 減の 7,760 百万円、経常利益が同 13.3% 減の 7,410 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.7% 減の 3,240 百万円と期初計画を据え置いている。減益要因となる光コラボ関連の販促費用については期初計画どおり 30 億円程度を見込んでいる。第 3 四半期までの進捗状況から判断すると、売上高に関しては LP ガス事業の販売価格低下の影響により計画を下回る可能性があるものの、営業利益に関しては達成できるものと弊社では見ている。第 4 四半期のリスク要因として、暖冬の影響により LP ガスの販売数量が減少する懸念があるものの、第 3 四半期までで営業利益は会社計画を 6 億円上回っていること、原料価格の低下による販売価格との差益が第 4 四半期も見込まれることなどから、計画を達成する可能性は十分あるとみられる。

2016 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 15/3 期 | | 16/3 期 | | |
|---------------------|---------|------|---------|------|--------|
| | 実績 | 対売上比 | 会社計画 | 対売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 187,511 | - | 192,200 | - | 2.5% |
| 営業利益 | 9,003 | 4.8% | 7,760 | 4.0% | -13.8% |
| 経常利益 | 8,549 | 4.6% | 7,410 | 3.9% | -13.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 3,934 | 2.1% | 3,240 | 1.7% | -17.7% |

セット割引プランで顧客の囲い込みを図る

(2) 電力小売りサービス開始に向けたセット割引プランを発表

同社は東京電力〈9501〉との業務提携により、2016 年 4 月から家庭向け電力販売サービスに参入するが、それに先立ちグループ内サービスとのセットプラン「TOKAI Smart Plus」を 2016 年 1 月に発表し、予約受付を開始した。LP ガスや光インターネット、CATV と電力サービスを組み合わせることで、それぞれ割引サービスを受けられるものとなる。また、同社グループのサービス契約数に応じて月々付与される「TLC ポイント」のボーナスポイントも増加する格好となり、さらにお得感が増すプランとなっている。

電力小売りサービスに新規参入する事業者は都市ガス事業者や携帯電話事業者、CATV 事業者など数多くあり、サービス開始当初から顧客獲得競争の激化が予想されるものの、同社では電力サービスの契約を獲得することによって、既存顧客の囲い込みがより強固に図れるほか、新規顧客開拓にあたって重要な差別化戦略になると考えている。とりわけ、LP ガス事業においてその効果は大きいと考えられる。LP ガス業界には中小の事業者も数多く存在し、電力サービスを取り扱える企業は大手事業者に限られるためだ。

例えば、東京電力管内では約 700 万世帯で LP ガスを利用しているが、このうち東京電力と提携して電力サービスの開始を表明している同社と日本瓦斯〈8174〉の大手 2 社の顧客数は 110 万世帯にとどまっている。残りの約 600 万世帯に向けて電力サービスとのセットプランを提案することで、新規獲得できる可能性が高まったと言える。中部電力管内でも同様の戦略で顧客開拓を進めていくことになる。LP ガス業界では今後、中小零細企業の淘汰が進んでいくことが予想されるが、同社はこうした業界環境の変化をビジネスチャンスと捉え、M&A も活用しながら効果的に顧客数を拡大していく。

また、今後は電力や現在のグループサービスにこだわらない、生活に関わる全てのサービスを視野に新たなセットプランをリリースしていくことで、TLC 構想の拡充を進めていく方針となっている。

TOKAI グループサービスと電力とのセットメニュー

| TOKAIグループ | | 東京電力 | 特典内容 | アクア追加特典 |
|------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|--|---------|
| TOKAI | LPガス | 新電気料金プラン ・プレミアムプラン ・スタンダードプラン | LPガスの新規顧客向けに、お得感のあるセットメニューを用意。但し、個別の割引額については、顧客の使用条件等により個対応。 | ○ |
| TOKAI GAS | | | - | |
| TOKAI コミュニケーションズ | 光インターネット ・@T COMヒカリ ・TNCヒカリ | | 毎月300円の割引※1・2016年3月末までに、東電エリアのスタンダードプランを申し込みれば、TLCポイント3,000ポイント進呈。 | - |
| TOKAI ケーブルネットワーク | CATV | | 毎月200円の割引※2・2016年3月末までに、電力とのセットで、CATV放送またはインターネットサービスに新規契約すると、TLCポイントで最大2,000ポイント進呈。 | - |

※1:ファミリータイプに加入、かつ「ヒカリ電話」の利用者が対象(既契約、新規契約とも対象)。また、対象エリアは東京電力及び中部電力サービスエリア内

※2:戸建てCATV放送はデジパックスモール以上のコース、インターネットは50Mbps以上のコースに加入の世帯が対象(既契約、新規契約とも対象)。

ポイント特典

| 契約数 | ボーナスポイント数 |
|-------|-----------|
| 2 契約 | 50 |
| 3 契約 | 150 |
| 4 契約 | 300 |
| 5 契約～ | 500 |

・東京電力の新電気料金プランも、「TLC会員サービス」のボーナスポイント対象に※3 (TOKAIグループのサービス利用数に応じ、月々ボーナスポイントが貯まる)

※3:電気料金に応じたポイントは東京電力の会員サイト「くらしTEPCO」にて付与される。

出所:1月15日付リリース資料

いずれのセグメントも契約件数は増加の見通し

(3) 事業セグメント別見通し

セグメント別売上高

(単位：億円)

| | 13/3 期 | 14/3 期 | 15/3 期 | 16/3 期 予 | 増減額 |
|----------|--------|--------|--------|----------|-----|
| ガス・石油 | 945 | 972 | 931 | 861 | -69 |
| 情報通信サービス | 385 | 388 | 401 | 472 | 71 |
| CATV | 238 | 242 | 244 | 248 | 5 |
| 建築・不動産 | 158 | 192 | 200 | 227 | 27 |
| アクア | 38 | 44 | 50 | 58 | 9 |
| その他・調整額 | 54 | 51 | 50 | 55 | 5 |
| 合計 | 1,817 | 1,890 | 1,875 | 1,922 | 47 |

セグメント別営業利益

(単位：億円)

| | 13/3 期 | 14/3 期 | 15/3 期 | 16/3 期 予 | 増減額 |
|----------|--------|--------|--------|----------|-----|
| ガス及び石油 | 74 | 65 | 77 | 79 | 2 |
| 情報通信サービス | 49 | 44 | 50 | 27 | -23 |
| CATV | 13 | 18 | 17 | 18 | 1 |
| 建築及び不動産 | 6 | 14 | 10 | 14 | 4 |
| アクア | -9 | -20 | -13 | -10 | 3 |
| その他・調整額 | -43 | -47 | -50 | -51 | -1 |
| 合計 | 89 | 74 | 90 | 78 | -12 |

注：数値は間接費用等配賦前ベース

サービス別契約件数

(単位：千件)

| | 13/3 期 | 14/3 期 | 15/3 期 | 16/3 期 予 | 増減額 |
|-----------------|--------|--------|--------|----------|-----|
| ガス (LP ガス、都市ガス) | 629 | 628 | 626 | 639 | 13 |
| セキュリティ | 19 | 19 | 18 | 18 | 0 |
| アクア | 102 | 122 | 130 | 145 | 16 |
| 情報通信 (固定・無線) | 816 | 853 | 864 | 882 | 18 |
| 情報通信 (モバイル) | 213 | 227 | 235 | 240 | 5 |
| CATV | 691 | 693 | 690 | 712 | 22 |
| 合計 | 2,445 | 2,519 | 2,537 | 2,611 | 74 |

○ガス・石油事業

ガス・石油事業の通期売上高は前期比 69 億円減少の 861 億円、営業利益（間接費用配賦前ベース、以下同）は同 2 億円増の 79 億円を見込んでいる。前述した通り、LP ガスや都市ガスの販売価格引き下げの影響により、売上高の減少額が計画を上回る可能性が高いが、営業利益は逆に計画を上回るものと予想される。LP ガス事業については、引き続き既存顧客の解約防止への取組みや南東北、中部エリアでの新規顧客開拓を強化していくことで、契約件数の増加傾向が続くものとみられる。

また、2017 年 3 月期についても、電力サービスとのセット販売による顧客件数増加が期待されるほか、間接コストの低減も継続することから、引き続き増益基調が続くものと予想される。リスク要因としては、ガス原料価格が上昇に転じた場合となる。販売価格に反映されるまでにはタイムラグが生じるため、利益面で一時的なマイナスのインパクトが出る可能性はある。ただ、原油市況は需給バランスの面から低迷が長期化するとみられており、当面はガス原料価格も低水準が続くことが予想される。

2016 年 3 月 25 日（金）

○情報通信サービス事業

情報通信・サービス事業の通期売上高は前期比 71 億円増の 472 億円、営業利益は 23 億円減少の 27 億円を見込んでいる。第 3 四半期までの進捗率では法人向けの情報サービス事業で受注遅れなどがあった影響により、売上高はやや計画を下回るペースとなっている。光コラボについては今期末で顧客件数 224 千件、売上利益 17 億円、顧客獲得費用 40 億円、その他費用 8 億円を見込み、営業損益は 31 億円の損失を見込んでいる。

2017 年 3 月期については光コラボの契約件数が 38 万件、売上利益 40 億円、顧客獲得費用 31 億円、その他費用 8 億円となり、営業利益で 1 億円の黒字転換を見込んでいる。その後も契約件数の増加に伴い、光コラボについては増収増益基調が続く見通しだ。

○CATV 事業

CATV 事業の通期売上高は前期比 5 億円増の 248 億円、営業利益は同 1 億円増の 18 億円を見込んでいる。第 3 四半期までは利益ベースで計画をやや上回って推移している。同事業では今後も集合住宅向けのバルクサービスを強化しながら契約件数を積み上げていくほか、リーズナブルな通信・多チャンネル放送メニューを提供していくことで ARPU を維持向上し、収益を拡大していく戦略だ。

また、CATV 事業会社のうち静岡県内でサービスを展開する(株)TOKAI ケーブルネットワーク及び(株)トコちゃんねる静岡で、2016 年 2 月より 4K の本放送を開始した。全国のケーブルテレビ事業者が制作したオリジナル番組のほか、番組供給事業者が制作するエンターテインメント性の高い番組などを放送する。4K 放送はフル HD の 4 倍の高精細化を実現した放送コンテンツとなり、視聴するには 4K 対応 STB や 4K 対応テレビが必要となるが、多様な顧客ニーズに対応していく取り組みの 1 つとなる。

○アクア事業

アクア事業の通期売上高は前期比 9 億円増の 58 億円、営業損失は同 3 億円縮小し 10 億円となる見通し。第 3 四半期までの契約件数が計画をやや下回っていることから、売上高は未達となる可能性があるが、顧客獲得コストを抑制することで営業損失は計画通り縮小が見込まれる。契約数が想定よりも伸び悩んでいる要因としては、静岡県内の解約が増えてきたことが挙げられる。同社では今後、顧客獲得コストをかけずに業務提携などによって営業エリアを拡大し契約件数の増加を目指していく方針で、2017 年 3 月期の黒字化を目指している。

売上高 2095 億円、営業利益 126 億円を目指す

(4) 中期経営計画 Innovation Plan 2016 “Growing” の概要

同社は 2014 年 6 月に 2017 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」を発表している。中期経営計画の基本方針としては、「顧客件数の積上げによる増収継続と収益力の回復」「財務体質改善の継続と経営の安定性引上げ」「継続的かつ安定的な株主還元の実施」の 3 つを挙げている。具体的な経営数値の目標としては、最終年度に売上高 2,095 億円、営業利益 126 億円を掲げている。

2016 年 3 月期は光コラボにかかる販促費積み増しの影響で、営業利益は減益となるが、2017 年 3 月期に関しては光コラボで約 30 億円、アクア事業で約 10 億円の増益を見込んでいるほか、のれん償却費も 8 億円の減少が見込まれるなど、ある程度見込みが立っている増益要因があることから、市場環境に大きな変化が無ければ会社計画の達成は可能と弊社では見ている。

中期経営計画 (IP16 “Growing”) における経営指標目標値

| | 14/3 期 | 15/3 期 | 16/3 期 | 17/3 期 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 実績 | 期初予想 | 計画 |
| 顧客件数 (万件) | 252 | 254 | 261 | 273 |
| 売上高 (億円) | 1,890 | 1,875 | 1,922 | 2,095 |
| 営業利益 (億円) | 74 | 90 | 78 | 126 |
| EBITDA (億円) | 249 | 262 | 253 | 287 |
| 有利子負債 (億円) | 858 | 731 | 725 | 647 |
| 自己資本比率 | 21.6% | 25.7% | 26.1% | 28.6% |

注：17/3 期は 2014 年 6 月の中計発表値

有利子負債の削減などで自己資本比率は 30% 前後まで上昇する見通し
(5) 財務状況

2015 年 12 月末の総資産は前期末比 1,201 百万円減少の 164,500 百万円となった。主な増減要因を見ると、仕掛品や現預金の増加により流動資産が 2,170 百万円増加したが、減価償却費等により有形固定資産が 2,791 百万円減少したほか、のれんが 1,317 百万円減少するなど、固定資産が 3,366 百万円減少した。

一方、負債合計は前期末比 6 百万円減少の 122,228 百万円となった。転換社債型新株予約権付社債 10,000 百万円の発行、及び借入金の減少により有利子負債は 6,425 百万円増加したが、未払い法人税等で 1,904 百万円、その他流動負債で 2,448 百万円それぞれ減少した。

純資産合計は前期末比 1,195 百万円減少の 42,272 百万円となった。四半期純利益 1,395 百万円を計上したが、配当金支払いで 1,389 百万円、自己株式の取得で 1,059 百万円減少した。

中期計画の折り返し地点である 2Q 末において、中計最終年度に目標値である自己資本比率 28.6%、有利子負債 647 億円を達成できる見通した。

なお、転換社債型新株予約権付社債の転換価格は 585 円。今後、株価が上昇し株式への転換が 100% 進んだとすれば、12 月末で 25.1% の水準だった自己資本比率が 2017 年 3 月期には 30% 台半ばまで上昇することとなる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 13/3 期 | 14/3 期 | 15/3 期 | 16/3 期 3Q | 増減額 |
|------------|---------|---------|---------|-----------|--------|
| 流動資産 | 40,351 | 40,606 | 35,959 | 38,130 | 2,171 |
| (現預金) | 4,235 | 3,182 | 2,861 | 3,306 | 445 |
| (在庫) | 8,141 | 8,178 | 6,695 | 7,466 | 771 |
| 固定資産 | 137,147 | 132,928 | 129,699 | 126,333 | -3,366 |
| (のれん) | 12,632 | 10,241 | 8,270 | 6,953 | -1,317 |
| 繰延資産 | 143 | 85 | 43 | 36 | -7 |
| 総資産 | 177,642 | 173,620 | 165,702 | 164,500 | -1,202 |
| 負債合計 | 143,631 | 135,291 | 122,234 | 122,228 | -6 |
| (有利子負債) | 93,668 | 85,843 | 73,114 | 79,538 | 6,425 |
| 純資産 | 34,011 | 38,329 | 43,467 | 42,272 | -1,195 |
| 自己資本比率 (%) | 18.6% | 21.6% | 25.7% | 25.1% | |

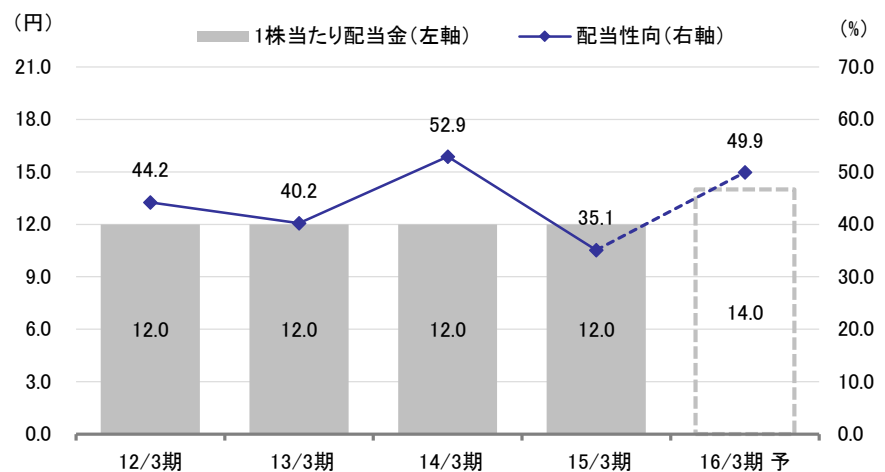
■ 株主還元策について

総還元性向 100% の方針を打ち出す

同社は財務体質の改善が順調に進んでいることから、2016 年 3 月期は株主還元の強化を進めるべく、総還元性向 100% の方針を打ち出し、自己株式の取得を実施した (330.8 万株、18.0 億円)。連結業績も順調に推移していることから、配当金に関しては 3 月 10 日に、期末配当予想を前回予想の 6.0 円から 2.0 円増配し 8.0 円としており、年間配当は 14.0 円 (配当性向 49.9%) を予定している。2017 年 3 月期についても業績が順調に推移すれば、自己株式取得など株主還元の充実策を検討していく意向を示している。中期経営計画の業績目標が達成されれば、1 株当たり利益は 55 円前後となり、配当性向 40% とすると大幅増配が見込めることになる。

また、同社は株主優待として 3 月末、9 月末に 100 株以上保有している株主に対して 1,900 円相当のアクア商品 (うるのん「富士の天然水さらり」等)、500 円相当の QUO カード、1,000 円相当のお食事券、1,000 円相当の「TLC 会員サービス」のポイントのいずれかを贈呈している。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 (3 月 24 日終値 606 円) で試算すると 4 ~ 9% 前後となる (株主優待を QUO カード、また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



ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ