

|| 企業調査レポート ||

TOKAI ホールディングス

3167 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 8 月 27 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 3 月期第 1 四半期業績	01
2. 2020 年 3 月期業績見通し	01
3. 中期経営計画について	02
4. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2020 年 3 月期第 1 四半期の業績概要	03
2. 事業セグメント別動向	05
■ 今後の見通し	07
1. 2020 年 3 月期業績見通し	07
2. 中期経営計画について	09
■ 株主還元策	11
■ 情報セキュリティ対策	11

■ 要約

2020 年 3 月期第 1 四半期の営業利益は順調な滑り出し

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。「Total Life Concierge」（暮らしの総合サービス）構想^{※1}の実現に加えて、2019 年 3 月期より新たな戦略として「ABCIR + S（アブサーズ）^{※2}」を打ち出し、M&A 戦略も推進しながら更なる飛躍を目指している。なお、同社株式は、資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点等、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たし、2019 年 8 月 30 日適用予定の「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄に選定されている。

※1 Total Life Concierge 構想：同社グループが提供する様々なサービスにより、顧客の快適な生活を総合的、かつきめ細かにサポートし、顧客満足度の向上を目指すビジョンのこと。

※2 アブサーズ：同社グループの技術革新に向けた戦略のこと。AI (A)、Big Data (B)、Cloud (C)、IoT (I)、Robotics (R)、Smart Phone (S) の頭文字をつなげた造語で、関連する新規サービスの創出・育成に注力する。

1. 2020 年 3 月期第 1 四半期業績

2020 年 3 月期第 1 四半期（2019 年 4 月 - 6 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 2.8% 増の 45,804 百万円、営業利益で同 35.2% 増の 3,231 百万円となり、第 1 四半期として過去最高業績を更新した。主力の LP ガス事業や CATV 事業、アクア事業において顧客件数が増加したことに加えて、法人向け情報通信サービス事業が好調に推移したことが主因だ。第 1 四半期末のグループ顧客件数は前年同期末比で 24 千件増の 2,907 千件となった。なお、社内計画比では顧客件数が若干未達となったものの、コスト抑制効果もあって営業利益は 6.5 億円強上回ったもようだ。

2. 2020 年 3 月期業績見通し

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.8% 増の 200,800 百万円、営業利益で同 8.5% 増の 14,170 百万円、期末のグループ顧客件数で前期末比 10 万件増の 300 万件と期初計画を据え置いている。グループ顧客件数については、第 2 四半期以降に顧客獲得コストを積み増していくほか、M&A の推進によって計画達成を目指す考えだ。また、2021 年 3 月期以降の成長を見据えた「ABCIR + S」関連の投資や人材投資で合わせて 19 億円のコスト増を見込んでいるが、グループ顧客件数拡大による月額課金収入の増加や、ガス及び石油事業における仕入コスト低減等による収益改善効果で吸収する見通し。

要約

3. 中期経営計画について

中期経営計画（Innovation Plan 2020“JUMP”）では2021年3月期に売上高で3,393億円、営業利益で225億円を目標として掲げている。グループ顧客件数はM&Aを積極活用しながら432万件以上に拡大していくほか、顧客の複数サービス契約率※を2019年3月期末の17.8%から20%に引き上げることで、1顧客当たり収益の最大化を目指していく。中期経営計画を達成するためにはM&Aの成否がカギを握ることになる。CATV事業やガス及び石油事業、情報及び通信サービス事業に加えて「ABCIR + S」に関連する新規事業でのM&Aについて、1,000億円規模の投資枠を設定して検討を進めており、今後の動向が注目される。

※ 複数サービス契約率 = (サービス総契約件数 ÷ 顧客数) - 1

4. 株主還元策

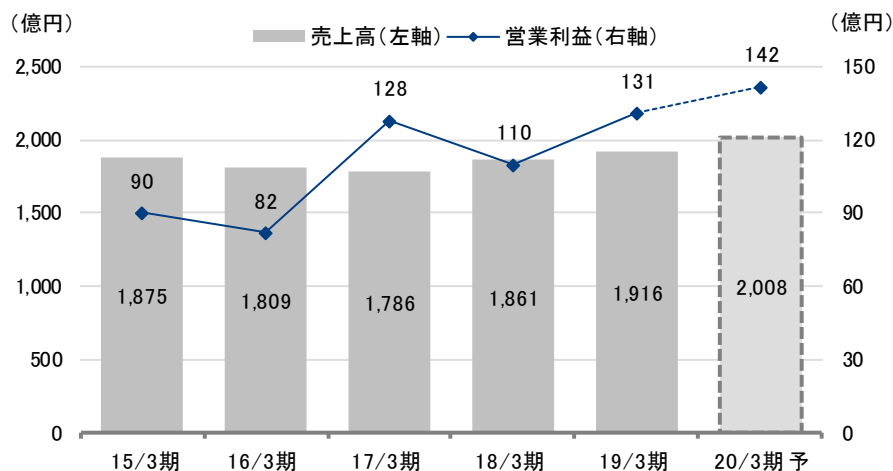
株主還元については、継続的かつ安定的な還元を継続していく方針に変わりはない。2020年3月期の1株当たり配当金は28.0円（配当性向44.6%）と前期比横ばい見込みだが、今後も配当性向40～50%を目安に収益動向や資金需要を勘案しながら配当を実施していく。株主優待ではアクア商品やQUOカード、1,000円相当の「TLC会員サービス」のポイントなど複数の候補品から1つを3月末、9月末の株主に贈呈している。株主優待も含めた単元当たり総投資利回りを現在の株価水準（2019年8月23日終値984円）で試算すると3.9～7.0%※となる。

※ 株主優待をQUOカード、またはアクア商品で選択した場合。

Key Points

- ・ 2020年3月期第1四半期の営業利益は顧客基盤の拡大と法人向け情報通信サービスの好調により計画を上回る
- ・ 顧客獲得施策と成長投資に注力するため、2020年3月期業績は期初計画を据え置く
- ・ 中期経営計画（IP20）ではM&Aと「ABCIR + S」戦略の推進により、成長を加速していく方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2020 年 3 月期第 1 四半期の営業利益は顧客基盤の拡大と法人向け情報通信サービスの好調により計画を上回る

1. 2020 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

2020 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 2.8% 増の 45,804 百万円、営業利益が同 35.2% 増の 3,231 百万円、経常利益が同 34.7% 増の 3,351 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 56.3% 増の 2,239 百万円と増収増益となり、売上高、利益ともに過去最高を更新した。第 1 四半期末のグループ顧客件数が LP ガス事業、CATV 事業、アクア事業を中心に前年同期末比で 24 千件増の 2,907 千件となり、月額課金収入が増加したほか、法人向け情報通信サービス事業が好調に推移したことが増収要因となった。また、営業利益は増収効果に加えて販管費の抑制に取り組んだことも増益に寄与し、社内計画比では 6.5 億円上回ったもようだ。事業セグメント別では、情報及び通信サービス事業、ガス及び石油事業の増益寄与度が高く、CATV 事業やアクア事業も堅調に推移した。

2020 年 3 月期第 1 四半期の連結業績

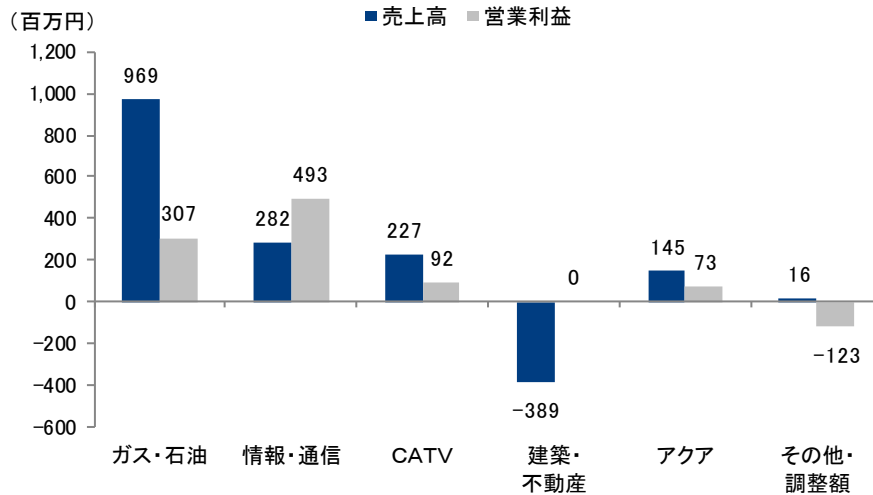
(単位：百万円)

	19/3 期 1Q		20/3 期 1Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	44,553	-	45,804	-	2.8%
売上原価	26,587	59.7%	27,097	59.2%	1.9%
販管費	15,575	35.0%	15,475	33.8%	-0.6%
営業利益	2,390	5.4%	3,231	7.1%	35.2%
経常利益	2,487	5.6%	3,351	7.3%	34.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,432	3.2%	2,239	4.9%	56.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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控除前ベースとなり、決算短信とは算出方法が異なる
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

M&A については7月までに3件の成約を発表している。2019年5月に静岡県の一部（田方郡函南町、駿東郡清水町、沼津市大平、伊豆の国市で顧客数は約3千件）をサービスエリアとする（有）シオヤとCATV事業の譲受契約を締結（事業譲受日は2019年10月1日予定）した。5月には秋田県にかほ市が運営する都市ガス事業を譲受する契約を締結し、2020年4月1日を譲受日として事業を引き継ぐことになっている。顧客件数は5,172件で、年間売上高は417百万円となる。また、7月には岡山県でソフトウェアの受託開発を行う（株）アムズブレーンの株式を取得し子会社化した。主要顧客に大手通信教育事業者があり、アムズブレーンを通じて取引シェアの拡大を狙っている。3件とも規模としては小粒であるが、引き続き大型ディールも含めて検討及び交渉を行っている状況にあり、今後の動向が注目される。

業績動向

主力事業がそろって増収増益に

2. 事業セグメント別動向

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	17/3 期 1Q	18/3 期 1Q	19/3 期 1Q	20/3 期 1Q	前年同期比
ガス及び石油	17,479	17,392	17,608	18,577	5.5%
情報及び通信サービス	11,780	12,447	12,513	12,795	2.3%
CATV	6,241	6,406	7,511	7,738	3.0%
建築及び不動産	3,414	3,617	4,166	3,777	-9.3%
アクア	1,424	1,456	1,653	1,798	8.8%
その他	1,277	1,211	1,100	1,116	1.4%
合計	41,618	42,531	44,553	45,804	2.8%

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	17/3 期 1Q	18/3 期 1Q	19/3 期 1Q	20/3 期 1Q	前年同期比
ガス及び石油	2,197	1,324	1,182	1,489	26.0%
情報及び通信サービス	913	774	724	1,217	68.1%
CATV	717	875	1,194	1,286	7.7%
建築及び不動産	81	90	213	213	0.0%
アクア	19	56	96	169	76.0%
その他・調整額	-1,060	-969	-1,022	-1,145	-
合計	2,870	2,152	2,390	3,231	35.2%

注：数値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)

	17/3 期 1Q 末	18/3 期 1Q 末	19/3 期 1Q 末	20/3 期 1Q 末	前年同期末比 増減数
ガス	634	645	664	687	23
LP ガス	580	591	610	631	21
都市ガス	54	54	55	56	1
情報・通信サービス	1,081	1,057	1,035	992	-43
従来型 ISP 等	595	507	451	411	-40
光コラボ	251	310	327	326	-1
LIBMO	-	8	32	42	10
モバイル	235	232	225	214	-11
CATV	716	738	1,039	1,069	30
放送サービス	501	510	778	791	13
通信サービス	215	229	261	278	17
アクア	134	138	151	157	6
セキュリティ	17	17	17	17	0
グループ合計顧客件数	2,557	2,570	2,883	2,907	24

注：千件未満四捨五入。情報・通信サービスと CATV で通信サービスが重複、合計値からは除外。
 出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) ガス及び石油事業

ガス及び石油事業の売上高は前年同期比 5.5% 増の 18,577 百万円、営業利益※は同 26.0% 増の 1,489 百万円となった。このうち、LP ガス事業の売上高は前年同期比 4.8% 増の 15,446 百万円となった。既存エリア及び新規エリアでの顧客獲得が進み、契約件数が前年同期末比 21 千件増の 631 千件となったほか、平年よりも気温が低く推移したことによる顧客当たり消費量の増加が増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて顧客獲得コストの削減により前年同期比で 3 億円の増益要因となった。また、計画比では低気温による消費量の増加により 1 億円弱の上振れ要因となっている。なお、当第 1 四半期より新規エリアとして三重県に初進出している。一方、都市ガス事業については 4 月から新たに事業譲受した群馬県下仁田町での営業を開始したことにより、顧客件数が前年同期末比 1 千件増の 56 千件となったほか、原料費調整制度による販売単価の上昇等により、売上高は同 9.1% 増の 3,131 百万円となった。下仁田町では約 1 千件の顧客に対して、毎月リフォーム関連の商品展示会等を行うなど、グループ内の複数サービス契約獲得に向けた営業活動もスタートしている。

※ 間接費用配賦前営業利益となり、決算短信とは算出方法が異なる。

(2) 情報及び通信サービス事業

情報及び通信サービス事業の売上高は前年同期比 2.3% 増の 12,795 百万円、営業利益は同 68.1% 増の 1,217 百万円となった。このうち、コンシューマー向け事業に関しては、大手携帯キャリアとの競争激化による契約件数の減少により、売上高は前年同期比 6.2% 減の 7,294 百万円となった。ただ、利益面では顧客獲得コストの減少等により前年同期並みの水準を維持し、計画比も若干上回った。契約件数の内訳を見ると、光コラボが前年同期末比 1 千件減の 326 千件、従来型 ISP 等が同 40 千件減の 411 千件、モバイル（携帯電話販売代理店）が同 11 千件減の 214 千件となり、格安スマートフォン LIBMO のみ同 10 千件増の 42 千件となっている。また、計画比でも 3 千件減となり弱含みで推移している。

一方、法人向け事業の売上高は前年同期比 16.2% 増の 5,501 百万円となった。クラウドサービス市場の成長を背景にソリューションビジネスが拡大したほか、システム受託開発が好調に推移した。利益面では増収効果により前年同期比 5 億円の増益となり、計画比でも 1 億円程度上回った。

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 3.0% 増の 7,738 百万円、営業利益は同 7.7% 増の 1,286 百万円となった。放送・通信セット加入による割引サービスや大手携帯キャリアとの連携によるスマートフォンセット割引等により、放送サービスの顧客件数が前年同期末比 13 千件増の 791 千件、通信サービスが同 17 千件増の 278 千件と順調に拡大したこと、並びに減価償却費やリース費用の減少により増収増益となった。会社計画比でも若干上回って推移している。

(4) 建築及び不動産事業

建築及び不動産事業の売上高は前年同期比 9.3% 減の 3,777 百万円、営業利益は前年同期比横ばいの 213 百万円となった。前年同期に売上計上した大型建築工事がなくなった影響で減収となったが、同案件の利益率が低かったことや原価低減に取り組んだことにより、利益面では前年同期並みの水準を維持した。

業績動向

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 8.8% 増の 1,798 百万円、営業利益は同 76.0% 増の 169 百万円となった。大型商業施設等での顧客獲得に積極的に取り組んだことで、顧客件数が前年同期末比 6 千件増の 157 千件に拡大したほか、製造及び物流コストの低減に取り組んだ効果により大幅増益となった。

(6) その他・調整額

その他の売上高は前年同期比 1.4% 増の 1,116 百万円となった。内訳を見ると、介護事業は施設の利用者数増加に伴い同 9.1% 増の 285 百万円となったほか、造船事業も船舶修繕の工事量増加により同 9.6% 増の 356 百万円となった。一方、婚礼催事事業は婚礼挙式組数の減少により、同 18.3% 減の 274 百万円と減少傾向が続いた。なお、内部調整額も含めた営業損失は 1,145 百万円（前年同期は 1,022 百万円の損失）となっている。

■ 今後の見通し

顧客獲得施策と成長投資に注力するため、 2020 年 3 月期業績は期初計画を据え置く

1. 2020 年 3 月期業績見通し

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.8% 増の 200,800 百万円、営業利益が同 8.5% 増の 14,170 百万円、経常利益が同 5.9% 増の 14,040 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.9% 増の 8,230 百万円と期初計画を据え置いている。第 1 四半期の営業利益は社内計画比では 6.5 億円程度上回ったが、グループ顧客件数で前期末比 10 万件増の 300 万件を達成すべく、第 2 四半期以降に顧客獲得及び解約防止コストの積み増しを予定しているためだ。また、2021 年 3 月期以降の成長戦略となる「ABCIR + S」関連の投資費用で約 5 億円、エンジニアを中心とした人材の積極採用による人件費の増加で約 14 億円を見込んでいる。「ABCIR + S」に関してはデジタルマーケティング活用推進本部を立ち上げ、グループ会社の本部長を集めてプロジェクトの検討を開始している。

2020 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		前期比
	実績	対売上比	通期計画	対売上比	
売上高	191,600	-	200,800	-	4.8%
営業利益	13,057	6.8%	14,170	7.1%	8.5%
経常利益	13,259	6.9%	14,040	7.0%	5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,772	4.1%	8,230	4.1%	5.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	59.36		62.85		

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

主要事業の業績見通しについては以下のとおり。

(1) ガス及び石油事業

ガス及び石油事業に関しては顧客件数の拡大や仕入コスト減少等により増収増益を見込んでいる。LP ガス事業の顧客件数は前期末比 56 千件増の 684 千件を見込んでいる。純増分のうち 32 千件は既存営業エリアで、23 千件は新規営業エリアでそれぞれ商圏買収を進めながら獲得していく方針だ。新規営業エリアに関しては、2019 年 4 月に三重県津市で営業を開始したのに続き、第 4 四半期に愛知県愛西市に進出する予定となっている。新規営業エリアは合計 10 拠点となるが、今後も M&A も視野に入れながら拡大していく予定となっている。新規営業エリアは進出後、5 年間で 1 万件の顧客獲得を目標としており、今のところ順調に進んでいる。新規営業エリアの顧客件数については、2019 年 3 月期末の 27 千件から 2020 年 3 月期は 50 千件、2021 年 3 月期は 70 件に拡大する計画となっている。なお、LP ガスの原材料価格は今後も変動する可能性があるものの、2020 年 3 月期の仕入れ分の一部（家庭用のみ）については前期水準を下回る価格で予約を終えており増益要因となる。

一方、都市ガス事業については顧客件数で前期末比 5 千件増の 61 千件を計画している。ただ、この 5 千件の増加分は 2020 年 4 月より事業譲受により営業を開始する秋田県にかほ市の顧客分となるため、売上に寄与するのは 2021 年 3 月期からとなる。2020 年 3 月期については群馬県下仁田町の約 1 千件分、売上高で 1.4 億円程度の増収効果が見込まれる。

(2) 情報及び通信サービス事業

情報通信サービス事業は 1 ケタ台前半の増収増益となる見通し。コンシューマー向けについては顧客件数で前期末比 1 千件減の 1,003 千件（内訳は従来型 ISP 等で 35 千件減の 384 千件、光コラボで 18 千件増の 345 千件、「LIBMO」で 21 千件増の 62 千件、モバイルで 5 千件減の 212 千件）を見込んでいるが、減少幅は 4 千件程度に拡大する可能性がある。光コラボが競争激化で若干ながら減少に転じているほか、「LIBMO」の増加ペースも緩やかなためだ。光コラボに関しては大手携帯キャリアとの競争が激しいため、コストコントロールを行いながら現状水準をキープしていく考えだ。一方、法人向けについては引き続きクラウドサービス市場の拡大を追い風に、好調な業績を見込んでいる。

(3) CATV 事業、アクア事業

CATV 事業は、携帯キャリアとの連携によるセット販売施策により、顧客件数で前期末比 27 千件増の 1,090 千件を見込んでおり、業績については若干の増収増益を見込んでいる。4K/8K 放送に対応した光化投資（前期比 3 億円増の 58 億円）をグループ各社で進めていく計画となっており、利益率もほぼ前期並みの水準となる見通しだ。

アクア事業は、主要都市における大型商業施設等での店頭実演販売により、顧客件数で前期末比 11 千件増の 167 千件を見込んでいる。第 1 四半期は前期末比で 1 千件の増加にとどまったため、第 2 四半期以降は顧客獲得コストを積み増して、顧客獲得を強化していく方針となっている。このため、売上高は顧客件数増により前期比 1 ケタ台後半の増収となるが、利益面では横ばい水準にとどまる見通しだ。

中期経営計画 (IP20) では M&A と「ABCIR + S」戦略の推進により、成長を加速していく方針

2. 中期経営計画について

(1) 基本方針

2018 年 3 月期よりスタートした新中期経営計画 (IP20) では、基本戦略としてトップラインの成長を最優先に「守りの経営」から「攻めの経営」に転じることを打ち出した。2021 年 3 月までに顧客基盤の拡大につながる M&A やアライアンスを積極的に推進し、総額 1,000 億円の戦略的投資を実行していく方針となっている。

M&A の対象としては、中核事業であるガス、CATV、情報及び通信サービス等で顧客基盤を持つ企業のほか、既存の生活関連サービスの周辺領域についても対象としている。2019 年 7 月までの実績としては、CATV 事業で 3 件 (東京ベイネットワーク (株)、(株) テレビ津山、(有) シオヤ)、都市ガス事業で 2 件 (群馬県下仁田町、秋田県にかほ市)、情報及び通信サービス事業で 2 件 ((株) サイズ、(株) アムズブレーション) の合計 7 件となり、株式取得費用として 50 億円強を投下している。同社は現在も大型ディールも含めて複数の案件について検討、交渉を進めている状況にあり、今後の動向が注目される。

また、「ABCIR + S」をテーマとした先進技術を活用した新たな顧客基盤の拡大や競争力の強化を目的とした新サービスの開発にも取り組んでいる。とりわけ、グループで 290 万件に上る大量の顧客データを保有していることから、これらデータの有効に活用すべく「デジタルマーケティングプラットフォーム (以下、DMP)」の構築を推進していく方針となっている。DMP は同社グループの顧客データベースと Web 閲覧情報を顧客単位でデータ統合することで、個人ごとの傾向 (趣味嗜好、解約予兆等) を把握し、これらデータをもとに効果的な営業活動 (新規サービスの販促等) や解約防止活動を行うことで、顧客件数の拡大並びに 1 顧客当たり収益最大化につなげていく考えだ。既にプラットフォームは完成しており、今後、データベースの収集・分析を行い、シナリオを複数用意した上で実用化していく予定にしている。

(2) 業績の進捗状況

中期経営計画 (IP20) では経営数値目標として、2021 年 3 月期に連結売上高で 3,393 億円、営業利益で 225 億円、親会社株主に帰属する当期純利益で 115 億円、グループ顧客件数で 432 万件以上を掲げた。これに対して、2019 年 3 月期までの進捗状況を見ると、当初目標に対して売上高で 104 億円、営業利益で 9 億円、親会社株主に帰属する当期純利益で 1 億円、顧客件数で 9 万件の未達となっている。顧客件数を事業別で見れば、ガス及び石油事業はほぼ計画どおり、CATV 事業で計画をやや上回るペースで進捗しているのに対して、情報及び通信サービス事業が計画の下振れ要因となっている。

2020 年 3 月期の業績計画について見ると、当初目標値に対して売上高で 236 億円乖離している。これは顧客件数の前提が 372 万件から 300 万件に引き下げられていることが主因となっている。また、営業利益については 20 億円乖離しているが、中期計画策定段階と比較して LP ガスの仕入価格が上昇し、一時的に収益が落ち込んだことが影響しており、同要因を除けばおおむね順調に推移しているとの認識だ。2021 年 3 月期の目標達成については、今後の M&A の状況次第となる。

TOKAI ホールディングス | 2019年8月27日(火)
 3167 東証1部 | <http://www.tokaiholdings.co.jp/>

今後の見通し

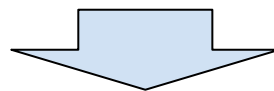
また、収益拡大施策として注力しているグループ内サービスの複数契約率に関しては、2019年3月期末の17.8%（前期末16.7%）から2021年3月期末に20%に引き上げていくことを目標としている。複数契約率に関してはCATVや都市ガスユーザーが相対的に高くなっているため、都市ガス事業においては新規サービスエリアとなる群馬県下仁田町や秋田県にかほ市、また、CATV事業においては東京ベイネットワークやテレビ津山、シオヤの顧客に対する営業活動を強化していく方針だ。

財務面を見ると2019年3月期末は自己資本比率で37.4%、有利子負債/EBITDA倍率で1.8倍とおおむね中期経営計画目標の範囲内で推移している。今後、大型のM&A案件が決まれば株式取得費用等を有利子負債で賄っていくため、一時的に財務体質の悪化が想定されるものの、自己資本比率では30%台をキープし財務の健全性を維持しながら積極投資を実施していく方針となっている。

なお、同社株式は、資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点等、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たし、2019年8月30日適用予定の「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に選定されている。

中期経営計画（IP20）発表時点における経営数値目標（2017年5月時点）

	18/3期 計画	19/3期 目標	20/3期 目標	21/3期 目標
売上高（億円）	1,894	2,020	2,244	3,393
営業利益（億円）	114	140	162	225
親会社株主に帰属する 当期純利益（億円）	64	79	87	115
総資産（億円）	1,698	1,738	1,912	2,834
有利子負債/EBITDA倍率（倍）	2.0	1.7	1.8	2.6
自己資本比率（%）	33.9	35.6	34.9	31.6
ROE（%）	11.1	12.8	13.0	13.0
顧客件数（万件）	288	299	372	432以上



2019年3月期までの実績と2020年3月期計画

	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 計画	21/3期 目標
売上高（億円）	1,861	1,916	2,008	3,393
営業利益（億円）	110	131	142	225
親会社株主に帰属する 当期純利益（億円）	66	78	82	115
総資産（億円）	1,660	1,676	-	2,834
有利子負債/EBITDA倍率（倍）	1.9	1.8	-	2.6
自己資本比率（%）	36.3	37.4	-	31.6
ROE（%）	11.4	12.6	-	13.0
顧客件数（万件）	288	290	300	432以上

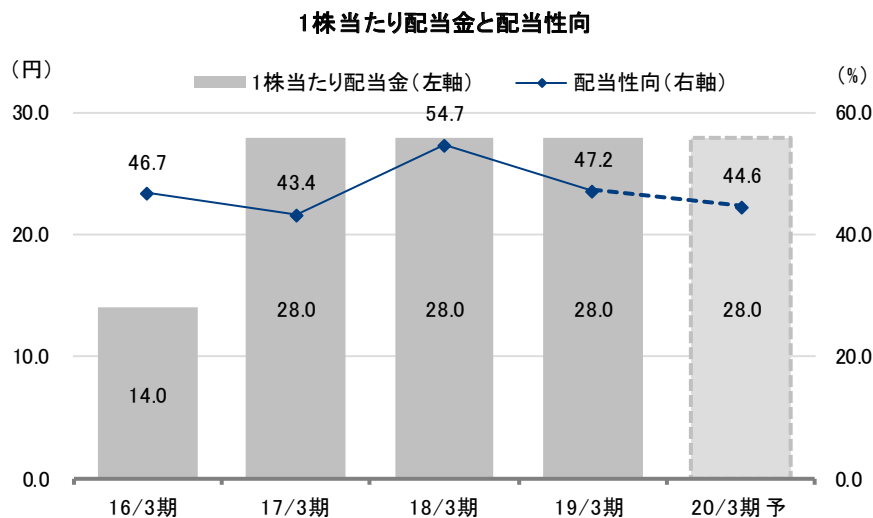
出所：会社発表資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

株主優待と配当を合わせた年間投資利回りは 3 ~ 7%

同社は株主還元策として、配当金や株主優待制度に加えて、状況に応じて自社株買いを実施している。配当金に関しては安定配当の継続を基本方針に、配当性向で 40 ~ 50% を目安としており、2020 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比横ばいの 28.0 円（配当性向 44.6%）を予定している。

また、3 月末、9 月末に 100 株以上保有している株主に対して、保有株数に応じて各種優待を実施している。100 株保有の株主の場合、2,050 円相当のアクア商品（うるのん「富士の天然水さらり」等）、500 円分の QUO カード、1,000 円分のお食事券、1,000 円相当の「TLC 会員サービス」のポイント、「LIBMO」の利用料金 2,100 円分（350 円 / 月 × 6 ヶ月間）の割引のいずれかを贈呈する。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（2019 年 8 月 23 日終値 984 円）で試算すると 3.9 ~ 7.0% 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）。



注：17/3 期は記念配当 6.0 円含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

情報セキュリティ対策として、同社では従来、グループ会社ごとに個人情報管理の徹底やシステム障害等が発生した場合の対策、サイバー攻撃等に対する対策に取り組んでいるほか、2018 年 3 月期からは新たにグループ横断型の専門委員会を立ち上げ、各社で情報の共有を図ると同時にセキュリティ対策に対する意識を高めている。

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp