

|| 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 >>>](#)

2021年2月22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. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績	01
2. 2021 年 3 月期業績見通し	01
3. 重点施策の進捗状況	02
■ 業績動向	03
1. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
■ 今後の見通し	08
1. 2021 年 3 月期業績見通し	08
2. 重点施策の進捗状況	10
■ 株主還元策	12

■ 要約

エネルギー事業、CATV 事業がけん引し、 2021 年 3 月期は 3 期連続で最高益更新へ

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。「Total Life Concierge (TLC: 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。

※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、かつきめ細かくサポートし、顧客満足度の向上を目指すビジョンのこと。

※2 ABCIR+S: 同社グループのデジタル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. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績

2021 年 3 月期第 3 四半期累計 (2020 年 4 月～12 月) の連結業績は、売上高で前年同期比 1.2% 減の 139,792 百万円、営業利益で同 6.7% 増の 9,901 百万円となった。売上高は、エネルギー事業 (LP ガス、都市ガス事業) における販売価格低下や新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) の影響を一部事業で受けたことにより若干減収となったものの、利益面では、継続取引顧客件数の増加に伴う月次課金収益の増加やエネルギー事業における仕入コスト低減効果、法人向け情報通信事業の増益等により 2 期連続で過去最高を更新した。また、営業利益はエネルギー事業や CATV 事業を中心に社内計画に対して数億円程度上回ったもようだ。なお、2020 年 12 月末の継続取引顧客件数は前年同期比 130 千件増加の 3,063 千件となった。

2. 2021 年 3 月期業績見通し

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.8% 増の 205,300 百万円、営業利益で同 5.5% 増の 15,000 百万円と期初計画を据え置いた。継続取引顧客件数に関しては、前期末比 102 千件増加の 3,105 千件を目指す。売上高に関しては LP ガスの商圈買収がやや遅れていることやコロナ禍の影響等もあって未達となりそうなものの、利益ベースでは若干の上振れ余地があると弊社では見ている。CATV 事業もグループ会社で光化投資を進めている。通信サービスの契約件数が着実に伸びており、業績をけん引する見通しだ。クロスセル率 (複数取引率) も 2021 年 3 月期第 3 四半期時点で 19.7% (前期末は 18.8%) となっており、目標としていた 20% は射程圏に入っている。同社では引き続き「継続取引顧客件数の拡大」「M&A の更なる推進」「ABCIR+S の実践」「TLC の深化」などに取り組み、2022 年 3 月期以降の成長につなげていく考えだ。

要約

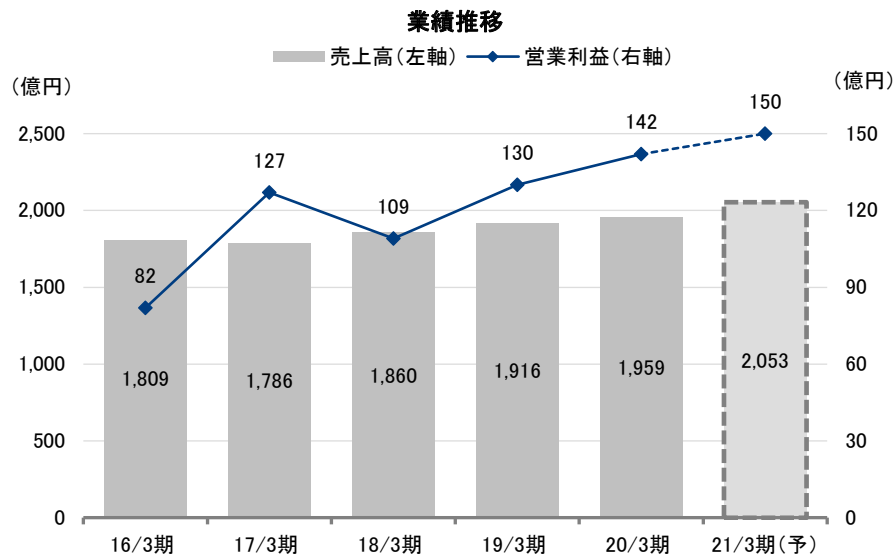
3. 重点施策の進捗状況

重点施策として取り組んでいる「ABCIR+S」戦略では、プライベート DMP※「D-sapiens (ディーサ)」を使ったデジタルマーケティング施策として、アクア事業での解約抑止施策に加えて、TLC 会員向けに LIBMO (格安スマホ) の販促施策を開始している。また、2021 年春には LP ガスサービスの Web サイトを新設して、顧客のデジタル会員化を推進していくほか、無線通信技術を活用した自動検針システムの導入も順次進めていく。これら施策によって業務効率の向上だけでなく、顧客へのサービス提案の最適化が可能となり、クロスセル率の向上につながるものと期待される。M&A 戦略については引き続き積極的に取り組んでいるほか、TLC の具現化に向けた新規事業への取り組みとしては、アライアンスによるヘルスケアサービス事業への新規参入を検討しており、今後の動向が注目される。

※ DMP (データマネジメントプラットフォーム) : インターネット上の様々なサーバーに蓄積されるビッグデータや自社サイトのログデータなどを一元管理・分析し、最終的に広告配信などのアクションプランの最適化を実現するためのプラットフォームを言う。

Key Points

- ・ 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績は 2 期連続で過去最高益を更新、会社計画を上回る進捗
- ・ 2021 年 3 月期業績はエネルギー事業、CATV 事業がけん引し、利益ベースで会社計画を上回る見通し
- ・ クロスセル率は着実に上昇、LP ガスの自動検針システム導入率は今後 5 年間で 100% を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績は 2 期連続で過去最高益を更新、会社計画を上回る進捗

1. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 3 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 1.2% 減の 139,792 百万円、営業利益が同 6.7% 増の 9,901 百万円、経常利益が同 4.8% 増の 9,929 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 16.3% 増の 5,936 百万円となった。

2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

	20/3 期 3Q 累計		21/3 期 3Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	141,557	-	139,792	-	-1.2%
売上原価	84,254	59.5%	80,147	57.3%	-4.9%
販管費	48,024	33.9%	49,743	35.6%	3.6%
営業利益	9,278	6.6%	9,901	7.1%	6.7%
経常利益	9,478	6.7%	9,929	7.1%	4.8%
特別損益	-1,465	-	-153	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,103	3.6%	5,936	4.2%	16.3%
継続取引顧客件数 (3Q 末、千件)	2,933		3,063		4.4%

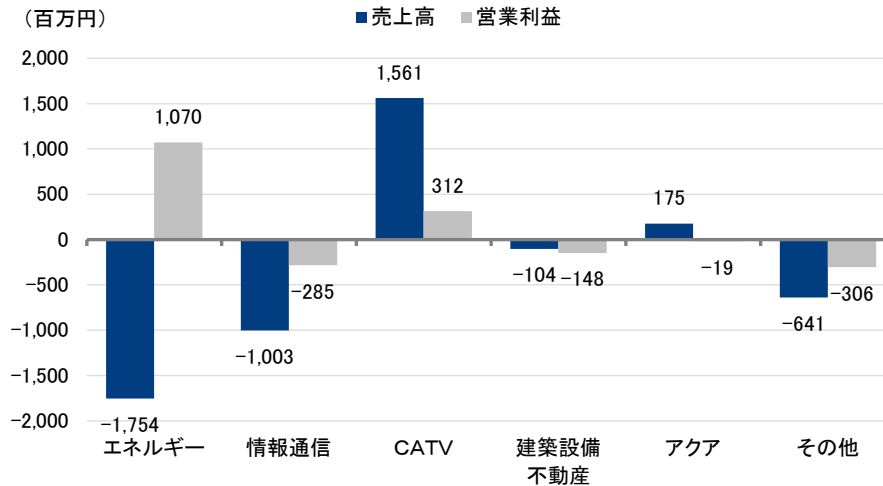
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、継続取引顧客件数の増加（前年同期比 130 千件増の 3,063 千件）や法人向け情報通信事業の拡大等による増収があったものの、ガスの仕入価格に連動した販売価格の低下（利益影響なし）やコロナ禍における営業活動の遅れが影響し、前年同期比で若干減収となった。利益面では、一部の事業においてコロナ禍の影響を受けたものの、顧客件数増加に伴う月次課金件数増加等による増益や、法人向け情報通信事業の増益、LP ガス事業の利幅改善による増益等でカバーし、各利益は 2 期連続で過去最高を更新した。

事業セグメント別で見れば、売上高は CATV 事業やアクア事業が増収となったもののエネルギー事業や情報通信事業などその他の事業で減収となった。利益面ではエネルギー事業や CATV 事業の増益により、その他事業の減益をカバーした。また、社内計画に対しては売上高で約 4% 下回ったものの各利益で 10% 強上回ったものと見られる。売上高ではエネルギー、建築設備不動産、その他事業が下回り、利益面ではエネルギー、CATV、アクア事業が上振れ要因となった。

業績動向

事業セグメント別業績の前年同期比増減額



注：2021年3月期第1四半期よりセグメント名を変更
 注：営業利益は間接費用等配賦前ベース
 出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

エネルギー事業、CATV事業、法人向け情報通信事業が利益をけん引

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)

	18/3期 3Q累計	19/3期 3Q累計	20/3期 3Q累計	21/3期 3Q累計	前年同期比
エネルギー	53,145	54,675	55,191	53,437	-3.2%
情報通信	37,760	37,959	38,834	37,831	-2.6%
CATV	20,871	22,829	23,433	24,994	6.7%
建築設備不動産	13,491	13,846	14,919	14,815	-0.7%
アクア	4,652	5,279	5,603	5,778	3.1%
その他	3,415	3,352	3,575	2,934	-17.9%
合計	133,336	137,943	141,557	139,792	-1.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

TOKAI ホールディングス | 2021年2月22日(月)
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	18/3期 3Q累計	19/3期 3Q累計	20/3期 3Q累計	21/3期 3Q累計	前年同期比
エネルギー	3,857	2,954	3,964	5,034	27.0%
情報通信	2,410	2,595	3,366	3,081	-8.5%
CATV	2,758	3,568	3,790	4,102	8.2%
建築設備不動産	681	915	1,242	1,094	-11.9%
アクア	221	444	597	578	-3.2%
その他・調整額	-3,350	-3,442	-3,682	-3,988	-
合計	6,579	7,038	9,278	9,901	6.7%

注：数値は間接費用等配賦前ベース

出所：決算短信、決算短信補足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)

	18/3期 3Q末	19/3期 3Q末	20/3期 3Q末	21/3期 3Q末	前年同期比 増減数
エネルギー	653	674	703	737	34
LPガス	599	620	647	676	29
都市ガス	54	55	56	61	5
情報通信	818	797	766	763	-3
ISP	797	758	720	711	-9
(従来型ISP等)	478	430	396	375	-21
(光コラボ)	319	328	324	335	11
LIBMO	21	39	45	52	7
CATV	1,002	1,055	1,088	1,188	100
放送サービス	751	785	801	871	70
通信サービス	251	270	287	317	30
アクア	143	157	160	162	2
モバイル	229	220	214	209	-5
セキュリティ	17	17	16	16	0
グループ合計顧客件数	2,839	2,898	2,933	3,063	130
(TLC会員数)	669	783	875	958	83

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

(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 3.2% 減の 53,437 百万円、営業利益（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。以下、同様）は同 27.0% 増の 5,034 百万円となった。前年同期比での増益要因としては、顧客件数の増加（7.8 億円）、仕入価格の下落（6.8 億円）、巣ごもり需要による世帯当たり消費量の増加（2.7 億円）が挙げられる。一方、減益要因は顧客獲得コストの増加（3.4 億円）や人件費・その他コスト増加（3.0 億円）となり、合計で 10.7 億円の増益となった。なお、四半期ベースで見ると第 3 四半期は売上高で前年同期比 3.0% 増と 5 四半期振りに増収に転じ、営業利益も同 32.7% 増と 2 四半期ぶりの増益となっている。

TOKAI ホールディングス | 2021年2月22日(月)
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

業績動向

LPガス事業の売上高は前年同期比1.1%減の45,135百万円、営業利益は仕入価格下落に伴う利幅改善や顧客件数増加により2ケタ増益となった。2021年3月期第3四半期末の顧客件数は前年同期比で29千件増の676千件となり、前年同期の純増数(27千件)を上回るペースで増加した。商圏買収を積極的に進めたほか、新規エリア11拠点*での顧客獲得が着実に進んでいることが要因だ。期首からは24千件の増加となったが、このうち、既存エリアで16千件、新規エリアで8千件増加している。ただ、コロナ禍の影響により商圏買収が遅れたこともあって、計画比では12千件ほど下回ったもようだ。

* 2015年に仙台、いわき、豊川、2016年に西三河、岐阜、2017年に多治見、岡山、2018年に福岡、2019年に津、2020年6月に春日井、四日市と合計11拠点で営業所を開設。

一方、都市ガス事業の売上高は前年同期比13.3%減の8,301百万円となった。原料費調整制度による販売単価の下落に加えて、前年同期は小中学校向け空調工事が含まれていた影響で減収率が大きくなっており、営業利益も減益となった。顧客件数については、2020年4月から新たに事業譲受した秋田県にかほ市(5千件)での営業を開始したことで、前年同期比5千件増の61千件となっている。

(2) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比2.6%減の37,831百万円、営業利益は同8.5%減の3,081百万円となった。法人向け事業についてはストック型サービスの好調により増収増益となったものの、コンシューマー向け事業が顧客件数の減少並びに顧客獲得コストの増加で減収減益となったことが響いた。第3四半期だけで見ても、売上高は前年同期比1.7%減、営業利益は同4.7%減となったが、社内計画に対しては営業利益で数千万円程度の下振れにとどまっている。

コンシューマー向け事業の売上高は前年同期比8.6%減の19,801百万円となった。営業利益は同5億円強の減益となったようで、主な減益要因としては顧客件数の減少で2.6億円、顧客獲得コストの増加で3.1億円となっている。2021年3月期第3四半期末のサービス別顧客件数を見ると、LIBMOが前年同期比7千件増の52千件、光コラボが同11千件増の335千件と増加したものの、従来型ISPサービスが同21千件減の375千件となり減収要因となった。ただ、前期末比ではこれら合計の契約件数で2千件増と2015年3月期以来の増加に転じた点は注目される。ここ数年は、大手携帯電話キャリアとの競争激化によって顧客件数の減少が続いていたが、大手家電量販店で光コラボの販促キャンペーンを展開しており、在宅勤務の需要を取り込めたことが大きい。新規顧客加入件数が増加しているほか、解約件数も減少しているようで、光コラボに関しては前四半期比で3四半期連続の増加となっているのも良い兆候だ。顧客当たり売上単価の高い光コラボを中心に顧客件数が今後も増加すれば、コンシューマー向け売上高は、2022年3月期の第1四半期には前年同期比で4年ぶりに増収に転じる可能性が高く、今後の動向が注目される。

一方、法人向け事業の売上高は前年同期比5.0%増の18,030百万円、営業利益は増収効果で2.2億円の増益となった。受託開発事業がコロナ禍の影響と前年同期に大型案件があった反動で減収となったものの、クラウドサービスやテレワークの需要取り込みによるストックビジネスの好調でカバーした。

業績動向

(3) CATV 事業

CATV 事業の売上高は前年同期比 6.7% 増の 24,994 百万円、営業利益は同 8.2% 増の 4,102 百万円となり、会社計画を上回る進捗となっている。2020 年 3 月に子会社化した仙台 CATV(株)の売上高が 7~8 億円の上乘せ要因(営業利益はのれん償却後ベースで影響無し)となり、同要因を除けば約 3% の増収だった。利益面では、顧客件数の増加による増益で人件費等その他費用の増加を吸収し増益となっている。2021 年 3 月期第 3 四半期の業績については売上高で前年同期比 8.5% 増、営業利益で同 17.4% 増と利益の伸びが大きくなっているが、このうち 1 億円弱は法人事業税の還付によるものとなっている。

顧客件数は前年同期比 100 千件増(うち、仙台 CATV57 千件)の 1,188 千件となった。このうち、放送サービスの契約件数は同 70 千件増の 871 千件、通信サービスは同 30 千件増の 317 千件といずれも順調に拡大している。通信サービスについては、グループ会社で 4K 放送への対応を含めた光化投資を進めており、CATV-FTTH サービスの加入件数が増加している。

(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 0.7% 減の 14,815 百万円、営業利益は同 11.9% 減の 1,094 百万円となった。コロナ禍による営業活動の遅れによりリフォーム・設備機器販売の売上減少が響き、利益面では計画を 2 億円強下回ったと見られる。

2019 年 9 月に子会社化した日産工業(株)^{※1}の営業利益は 1 億円となり、また、2020 年 8 月に子会社化した中央電機工事(株)^{※2}、同年 11 月に子会社化した(株)イノウエテクニカ^{※3}の営業利益は合わせて 0.8 億円となった。これら M&A の実施によって、同社グループは総合建設事業者として土木・建築工事から空調・衛生・電気といった屋内工事、ビルメンテナンスまで総合的に提供できる体制を構築したことになり、今後東海地方における更なる事業規模拡大を目指していく。

※1 日産工業は岐阜県内で公共工事や一般建築などを手掛け、年間売上高は 20 億円規模。

※2 中央電機工事は愛知県内で電設工事業を従業員 30 名弱で展開している。

※3 イノウエテクニカは静岡県東部でビルメンテナンス事業を展開しており、年間売上高は約 5 億円。

(5) アクア事業

アクア事業の売上高は前年同期比 3.1% 増の 5,778 百万円、営業利益は同 3.2% 減の 578 百万円となった。コロナ禍の影響により主要販路となるショッピングモール等での営業自粛を余儀なくされたことから、顧客件数は前年同期比 2 千件増の 162 千件にとどまったものの、巣ごもり需要による契約世帯当たり消費量の増加が増収要因となった。利益面では顧客件数増加による増益に加えて顧客獲得コストの減少(1.4 億円)があったものの、組織体制変更に伴うコスト増や物流費用の増加が減益要因となった。2021 年 3 月期第 3 四半期の業績は売上高で前年同期比 2.5% 増、営業利益で同 33.0% 減となり、2 四半期連続で減益となっている。ただし会社計画比では、顧客獲得コストの減少に伴い、営業利益では 1 億円強上回ったもようだ。

(6) その他

その他の売上高は前年同期比 17.9% 減の 2,934 百万円となった。内訳を見ると、介護事業は 2020 年 3 月期にサービス付き高齢者住宅を運営(19 室)する(株)テンダーを子会社化したことにより、同 9.9% 増の 995 百万円となった。一方、造船事業は船舶修繕工事の減少により、同 5.8% 減の 991 百万円に、婚礼催事事業はコロナ禍における婚礼の延期や宴会の自粛等により同 68.8% 減の 322 百万円と大幅減収となった。なお、内部調整額も含めた営業損失は 3,988 百万円(前年同期は 3,682 百万円の損失)となっている。

■ 今後の見通し

2021年3月期業績はエネルギー事業、CATV事業がけん引し、利益ベースで会社計画を上回る見通し

1. 2021年3月期業績見通し

2021年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.8%増の205,300百万円、営業利益が同5.5%増の15,000百万円、経常利益が同2.7%増の14,870百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.7%増の8,460百万円と期初計画を据え置いた。2021年3月期第3四半期までの進捗率を見ると、売上高で68.1%、営業利益で66.0%となっており、直近3ヶ年の平均進捗率（売上高72.0%、営業利益59.9%）と比較すると、売上高は若干下回るペースとなっているものの営業利益は1割強上回るペースとなっている。各利益については会社計画をやや上回り、3期連続で最高益を更新する可能性が高いと弊社では見ている。

2021年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期		前期比	3Q進捗率	直近3年間平均進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比			
売上高	195,952	-	205,300	-	4.8%	68.1%	72.0%
営業利益	14,224	7.3%	15,000	7.3%	5.5%	66.0%	59.9%
経常利益	14,479	7.4%	14,870	7.2%	2.7%	66.8%	60.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,241	4.2%	8,460	4.1%	2.7%	70.2%	55.2%
1株当たり利益(円)	62.93		64.60		2.7%		
継続取引顧客件数(千件)	3,003		3,105		3.4%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年3月期第4四半期においても引き続き「継続取引顧客件数の拡大」（前期末比102千件増の3,105千件を計画）による月次課金収益の積み上げを図ると同時に、「M&Aの更なる推進」「ABCIR+Sの実践」「TLCの深化」に取り組むことで、中長期的なグループ成長を支える収益基盤を構築していく考えだ。事業セグメント別では、主要事業となるエネルギー事業や情報通信事業、CATV事業を中心に増益を見込んでいる。顧客件数については2021年3月期第3四半期までの遅れを第4四半期ですべて取り戻すのは困難で、計画を数千件下回る可能性があるが、着実に顧客基盤が拡大していることに変わりない。

主要事業の業績見通しについては以下の通り。

(1) エネルギー事業

エネルギー事業に関しては、顧客件数の拡大が続くものの販売単価の下落が影響して売上高は減収となる可能性が高い。しかし、仕入価格下落による利幅改善が続き2021年3月期通期では前期比14億円程度の増益となる見通し。

TOKAI ホールディングス | 2021年2月22日(月)
 3167 東証1部 | <https://www.tokaiholdings.co.jp/>

今後の見通し

LPガス事業の顧客件数は前期末比51千件増の703千件を計画しているが、2021年3月期第3四半期末までで24千件の増加にとどまっている。第4四半期に商圈買収や新規エリアの顧客開拓に注力することで、前期末比40千件以上の増加は可能と見られる。このうち、2020年6月に新規開設した春日井市、四日市市では2021年3月期第4四半期から営業活動を本格的に開始しており、合わせて3千件の顧客獲得が見込まれる。

一方、都市ガス事業については、顧客件数で前期末比横ばいの61千件となる見通し。2020年3月期末の数字には2020年4月より事業を開始した秋田県にかほ市の顧客5千件分が含まれるため、実際の顧客件数は前期末比9%の増加となる。販売単価の下落により売上高は減収となる見通しだ。

(2) 情報通信事業

情報通信事業は売上高で前期比若干の増収、営業利益で2.5億円の増益を見込んでいるが、利益の増益幅は若干縮小する見通しだ。内訳は、法人向けで4億円強の増益、コンシューマー向けで減益を見込んでいる。

コンシューマー向けの顧客件数は前期末比2千件増の975千件と増加に転じる見通し。内訳は、従来型ISP等で21千件減の368千件、光コラボで13千件増の337千件、LIBMOで15千件増の63千件、モバイルで5千件減の207千件となる。2021年3月期第3四半期までの進捗は、従来型ISP等で14千件減、光コラボで11千件増、LIBMOで4千件増、モバイルで3千件減となっている。LIBMOの加入増ペースが計画から遅れている一方で、光コラボはやや上回るペースとなっている。LIBMOについては2021年3月期第1四半期にコロナ禍で店舗が休業していたこと、格安スマホ市場における競争が激化していることなどが伸び悩んでいる要因となっており、今後、光コラボとのセットプランによる販促を強化してキャッチアップを図る考えだ。

一方、法人向けについては受託開発部門で下振れ懸念があるものの、クラウドサービス市場の拡大を追い風としたネットワーク接続サービスなどストック収入の成長により増収増益が続く見通しだ。

(3) CATV事業、建築設備不動産事業、アクア事業

CATV事業は売上高で前期比6%増、営業利益で同2%増を見込んでいたが、2021年3月期第3四半期までの進捗は計画を上回るペースとなっており、通期でも計画を上回る増収増益が見込まれる。顧客件数は前期末比37千件増加の1,191千件を計画しているが、2021年3月期第3四半期末までに34千件の増加と計画を若干上回るペースとなっている。人員体制の強化や光化投資に伴う減価償却費の増加等により、期初計画では利益率が若干低下すると見ていたが、第3四半期に法人事業税の還付などがあったこともあり、利益率も2020年3月期並みの水準を維持する可能性が高い。なお、設備投資額は2020年3月期の53億円から67億円に増加する計画となっている。

建築設備不動産事業は期初計画で増収増益を見込んでいたが、コロナ禍の影響で2021年3月期第3四半期までは減収減益となっている。ただ、受注状況が徐々に回復しているほかM&A効果もあって、通期では期初計画通り増収増益を目指していく方針となっている。

今後の見通し

アクア事業は売上高で前期比6%増、営業利益で減益を見込んでいる。顧客件数は前期末比11千件増の172千件を見込んでいたが、2021年3月期第3四半期末までで1千件の増加にとどまっており、売上高は3%前後の増収にとどまる見通しだ。一方、営業利益に関しては物流費用の増加はあるものの顧客獲得コストの減少等により、ほぼ計画並みの減益となる見通しとなっている。

クロスセル率は着実に上昇、 LPガスの自動検針システム導入率は今後5年間で100%を目指す

2. 重点施策の進捗状況

(1) 「ABCIR+S」戦略

同社は「ABCIR+S」戦略の基盤となるDMP「D-sapiens」を活用したデジタルマーケティング施策を本格的に開始している。2021年3月期第1四半期よりアクア事業にて、「D-sapiens」に蓄積した顧客の行動履歴(Web履歴や取引履歴、問い合わせ等)などをAIで分析することによって解約予兆パターンを抽出し、抽出群の顧客に対して特典付きアンケートをDMで送るなどの施策を実施した結果、無施策だった群に対して解約率が2割低下したことを確認した。

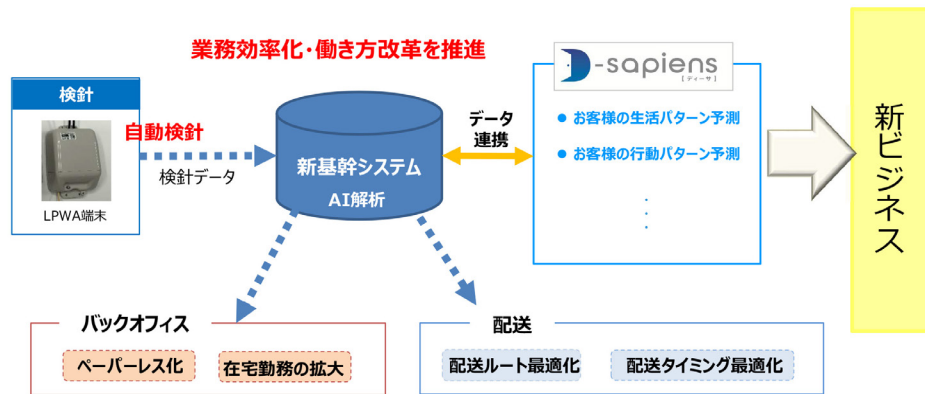
2021年3月期第3四半期にはTLC会員を対象に、LIBMOの販促キャンペーンを実施するなど「D-sapiens」とTLC会員サービス※を組み合わせたクロスセル・リテンション施策も開始している。今後も各種サービスにおいて同様の取り組みを推進していく計画で、解約率の低減やクロスセル率の上昇、顧客LTVの最大化に取り組んでいく方針となっている。特にクロスセル率を引き上げていくことができれば、顧客当たり売上高の上昇と顧客獲得維持コストの低減によって収益性の一段の向上が可能となるだけに期待は大きい。クロスセル率は2020年3月末の18.8%から2020年9月末は19.5%、12月末は19.7%と着実に上昇しており、当面の目標であった20%水準の達成が射程圏に入っている。

※ TLC会員サービスとは、TOKAIグループのサービスを利用している顧客が入会できる、お得なポイントサービスのこと。各種サービスの利用状況ごとにポイントがたまり、利用料金の支払いのほか電子マネーや他のポイントサービスとの交換も可能となっている。会員数は2021年3月期第3四半期末で958千人。

また、LPガス事業では2021年3月期から新基幹システムを導入、運用を開始しており、業務の効率化や働き方改革に取り組んでいる。2022年3月期の第1四半期を目途に専用のWebサイトも開設し、顧客のデジタル会員化を進める。LPガスの顧客にはTLC会員になっていない顧客も一定数あり、こういった顧客を会員化することで、「D-sapiens」との連携によるデジタルマーケティング施策を推進していく。さらに、LPWA端末を活用した自動検針システム構築の取り組みも注目される。同端末を顧客先に設置し無線通信でガスボンベの使用量データを自動収集して、配送タイミングの最適化や配送ルート効率化、並びに間接部門の業務効率向上などの効果が期待される。現在は、新規顧客並びに従来設備の更新時のタイミングで導入を進めており、2021年3月期末で全顧客の6%に当たる4万件強に導入し、今後5年程度をかけて導入率100%まで引き上げていく計画となっている。同システムの構築を含めて新基幹システムへの投資額は数十億円程度を予定しているが、配送費や業務効率の向上等によって相殺できる見通しで、市場シェアの更なる拡大が期待される。

今後の見通し

「ABCIR+S」戦略における「D-sapiens」の活用



出所：決算説明会資料より掲載

(2) M&A 戦略

2018年3月期以降2020年9月までのM&A戦略の成果として、13案件を実施し、12,989百万円の投資によって、売上高で8,528百万円、営業利益で618百万円、顧客件数で350千件を上積みしている。また、2020年11月には前述したとおりビルメンテナンス事業を展開するイノウエテクノを子会社化するなど、現在も20件以上、ディール総額で1,000億円以上となるM&A案件の検討を進めている状況にある。コロナ禍で相手先との交渉機会が限定されるなど、M&A戦略においても少なからずコロナ禍の影響を受けているが、引き続き積極的にM&Aを推進していく方針に変わりない。

M&A 及びアライアンスの実績 (2017年から2020年9月)

(単位：百万円)

事業	社数	投資額	売上高	営業利益	顧客件数
都市ガス	4社	1,953	626	42	6千件
CATV	4社	3,997	4,769	221	344千件
情報通信	2社	655	398	67	-
建築不動産	2社	3,394	2,735	288	-
海外※	1社	2,992	-	-	-
合計	13社	12,989	8,528	618	350千件

※海外はベトナムのLPガス販売事業者とのアライアンスとなり、持分法適用会社となっている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 新規事業の取り組み

同社は経営ビジョンとして、人々の暮らしにおける「安心・安全」「便利・快適」「喜び・生きがい」を提供する「Total Life Concierge (TLC：暮らしの総合サービス) 構想」を掲げており、その具現化のための新規事業創出にも取り組んでいる。

具体的には、ヘルスケアサービスの事業化を検討している。健康を基礎に今後の人生がより豊かで生きがいのあるものにしていくための、がんや生活習慣病等の予防、あるいは健康増進を目的としたサービスを想定している。これらのサービスは単独ではなく、ヘルスケア分野で顧客基盤を持つ事業者やITベンチャーなどと連携して、サービス内容等のビジネスモデルを構築していく方針となっている。2020年8～9月にかけて実施したマーケティング調査では良好な感触を得ているようで、今後の動向が注目される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

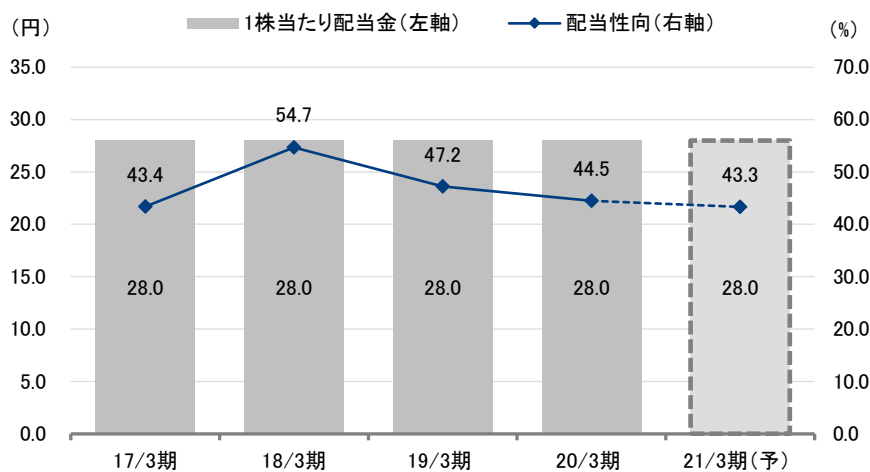
株主還元策

株主優待と配当を合わせた年間投資利回りは3～6%

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、2021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43.3%）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（2021年2月5日終値1,000円）で試算すると3.8～6.9%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



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

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