

■ 株主メモ

決算期	3月31日
定時株主総会	6月
株主確定基準日	3月31日 なお、中間配当を実施するときの株主確定日は9月30日
1単元の株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
証券コード	3167
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内1丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内1丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵送物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎0120-782-031 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
公告方法	当社のホームページ (http://tokaiholdings.co.jp/ir/publicnotices/) に掲載します。 ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。

- 住所変更、単元未満株式の買取のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払いについて
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

■ ホームページのご案内



(免責事項)

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

個人投資家の皆様向けにまとめた情報は、こちらをご覧ください。当社の事業をわかりやすく解説しています。

最新のお知らせをこちらに
掲示しています。

社長メッセージと当社の経営戦略が
掲載されています。

TOKAIホールディングス

検索

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

株式会社TOKAIホールディングス

本社 〒420-0034 静岡県静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8



TOKAIホールディングス

目次

ご挨拶／株主の皆様へ	1
業績ハイライト	2
セグメント別概況	3
グループ顧客件数／IP13の達成に向けて	4
トピックス	5-6
2013年度下期の主な取り組み	7-8
株主様アンケート結果のご報告	9
株主優待制度について	10
財務諸表の要旨	11-12
会社概要／グループ会社紹介	13
株主の状況	14

株主通信

第3期第2四半期

2013年4月1日から2013年9月30日まで

【証券コード：3167】



継続取引顧客数は5万件増加し 250万件へ拡大

代表取締役社長 (CEO)

はじめに

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

この度、2013 (平成25) 年度第2四半期の株主通信をお届けさせていただくにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

2013年度第2四半期累計期間の業績について

2013年度第2四半期累計期間の売上高は843億円と過去最高を更新し、経営統合前 (TOKAI連結) から含め4期連続の増収となりました。これは、グループの主力事業で顧客件数が着実に増加したため、グループ全体の継続取引顧客件数が前期末の245万件から250万件 (純増5万件) に増加したことが、増収に大きく寄与しました。

営業利益については4億円と、減益となりました。この主な要因は、今期よりアクア事業で関東市場に本格参入しており、この拡販に戦略的な広告宣伝費・販売促進費をかけたこと、並びに、リテール顧客の囲い込みを目的として、昨年末より進めているグループ総合会員サービス「TLC会員サービス」の加入促進を上期に前倒しして行ったためです。この成果として、アクア事業では前年同期比90%増の約3万件の新規加入者を獲得でき、会員サービスでは27万件まで会員数を拡大することができました。

また、一昨年に公表の中期経営計画 (Innovation Plan 2013) で重要課題に掲げた財務面では、一層の改善を進めることができました。有利子負債残高は前期末比32億円圧縮して905億円となり、経営統合前 (1,240億円) と比べ330億円以上の削減ができました。自己資本比率におきましても、資産並びに負債の圧縮を進めたことにより前期末比0.7%

アップの19.3%となり、経営統合前の7.7%と比べ、2.5倍に向上しています。

2013年度通期業績予想について

2013年度の通期業績予想につきましては、収益基盤である顧客件数が順調に推移しているほか、合理化施策なども進捗しているため、今年5月に公表の予想値に変更はありません。下期には、10月に資本業務提携を行ったテックファーム(株)との情報通信事業の展開、プライベートクラウドサービス「Pracla」の販売、SIM付タブレットサービス「Com Pad」の販売、介護事業の事業拡大 (いずれもP7・8参照) などの取り組みにより収益の拡大に努めてまいります。

株主様への利益還元について

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題のひとつと位置づけており、剰余金の配当については、経営体質の強化と将来の事業展開を考慮しつつ、株主の皆様への安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針としています。

この方針に基づき、2013年度の中配当金は、今年5月に公表の通り1株あたり6円といたしました。また、期末配当金につきましても、公表通り1株あたり6円とし、年間12円を実施する予定です。

昨年6月末に新設した年2回の株主優待も好評でしたので、引き続き実施してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも倍旧のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

- 顧客増加により4期連続で増収 (過去最高を更新)。
- アクアの関東展開、TLC会員サービスによる顧客囲い込みの推進など戦略的な費用により減益。

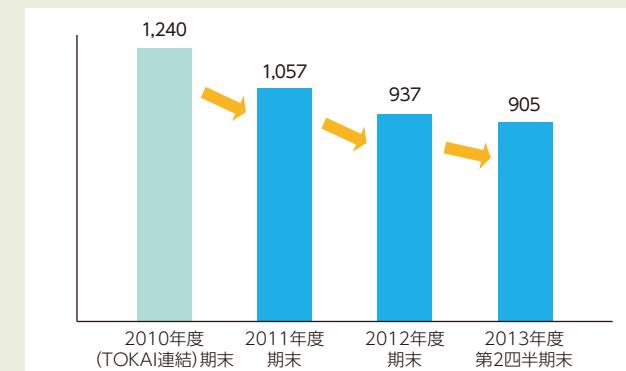
	2013/3期 Q2累計	2014/3期 Q2累計	前年同期比
売上高	836 億円	843 億円	+7 億円
営業利益	26 億円	4 億円	△22 億円
経常利益	22 億円	3 億円	△19 億円
四半期純利益	3 億円	△ 4 億円	△7 億円

(注) 表示単位未満四捨五入

主な経営指標

有利子負債残高

(億円)

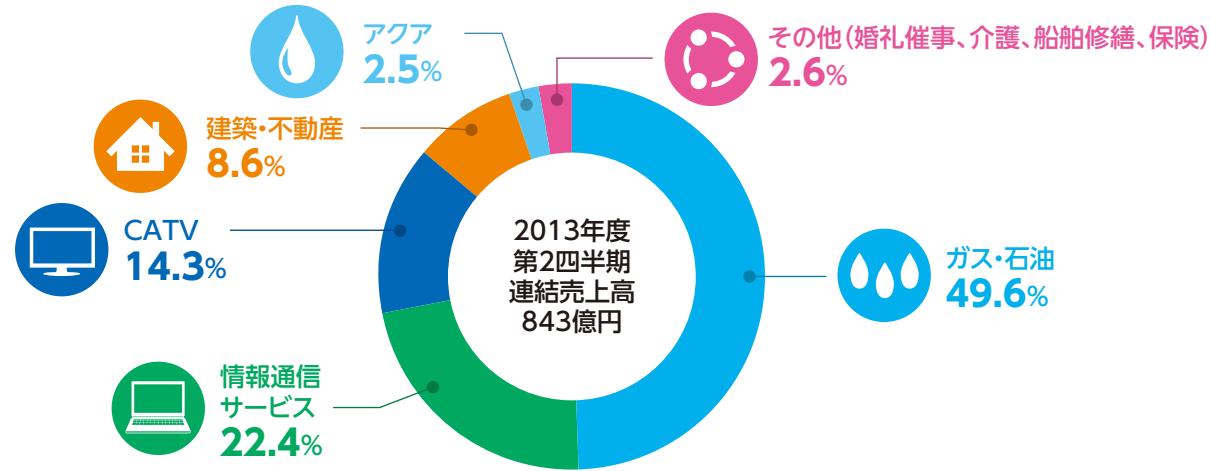


自己資本比率

(%)



(注) 表示単位未満四捨五入



(主要3セグメントの概況)

ガス・石油セグメント



事業概要

LPガス、都市ガス、太陽光発電などの環境エネルギー、セキュリティ

418億円 (前年同期比1.8%減)

LPガス事業の顧客件数は横ばいでしたが、猛暑の影響やお客様の節約志向の高まりなどによりLPガスの販売数量が前年同期を下回ったため、減収となりました。

情報通信サービスセグメント



事業概要

固定・無線インターネット、ソフトウェア開発、データセンター、企業向け通信、モバイル

189億円 (前年同期比2.1%増)

個人向けブロードバンド事業においてFTTHサービスの顧客件数の伸びが好調に推移したことなどにより、増収となりました。

CATVセグメント



事業概要

CATV放送、CATV/FTTH網によるインターネット

120億円 (前年同期比1.8%増)

バンドル化の推進や長期継続約束割引の適用により通信(インターネット)サービスの顧客件数が増加し、増収となりました。

(注) 表示単位未満四捨五入

■グループ顧客件数

グループ収益の基盤である顧客件数は、この上期に、全体で5万件強純増して250万件となりました。中でも固定・無線によるインターネットとアクアで件数が大きく伸びました。

もう一つの成果としては、ガス事業において、ここ2年間純減傾向が続いていましたが、顧客の管理体制強化や会員化による囲い込みを進めた結果、顧客件数を堅持することができました。

	2012年度 期末	2013年度 第2四半期末	前期末比
ガス (LPガス・都市ガス)	629	629	0
情報通信 (固定・無線)	816	842	+26
情報通信 (モバイル)	213	221	+8
CATV	691	693	+2
アクア	102	120	+18
セキュリティ	19	19	0
合計	2,445	2,498	+53

(注) 千件未満四捨五入

■現行中期経営計画 (IP13) の達成に向けて

当社は、2011年5月に、ホールディングス体制での最初の3ヶ年計画としてInnovation Plan 2013 (IP13) を公表しました。

収益面では、初年度に受けた環境変化の影響で当初計画には及ばないものの、昨年修正した計画値は達

成できる見通しです。

また、財務面では重要課題に掲げた有利子負債残高の削減と自己資本比率の向上という目標について大きな成果を上げることができ、当初の計画を上回る見込みです。

(単位：億円)

	損益面 (IP13期間累計)		
	2011/5公表	2012/5公表	予想
売上高	5,737	5,659	5,520
営業利益	339	276	290
経常利益	277	240	263
当期純利益	103	80	93
FCF	429	471	473

(単位：億円)

	財務面 (2013年度末)		
	2011/5公表	2012/5公表	予想
有利子負債	996	909	861
自己資本比率	17.5 %	16.7 %	20.0 %
ROA	2.5 %	1.6 %	2.0 %

(注) 表示単位未満四捨五入

1 関東エリアにおけるアクア事業の積極展開

当社のアクア（宅配水サービス）事業は、今期期初より、営業組織を強化し、需要が見込める関東市場での販売活動を積極的に展開しています。

ワンウェイサービスのブランド名を「うるのん」に変え、また、国民的人気を誇る「ドラえもん」をキャラクターとして採用してCM展開を図るなど、参入初期段階でのブランド浸透に欠かせない広告宣伝に特に注力しました。

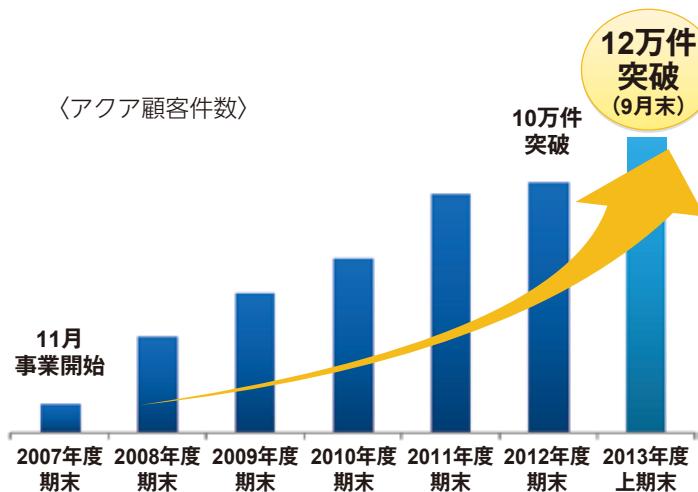
世界遺産となった富士山の水であることや、無料で定期的にサーバー洗浄を行う安心・安全性、さらには親しみあるブランドイメージで、ターゲットとしていた子育て主婦層への訴求が功を奏し、この上期での獲得件数は、当初計画を1割上回る3万件となり、静岡県も含めたアクア事業全体の顧客件数は12万件となりました。

（株）TOKAIの宅配水サービスのイメージキャラクター「ドラえもん」



©藤子プロ・小学館・テレビ朝日・シンエイ・ADK

〈アクア顧客件数〉



「アクア富士山プラント」では工場見学を実施しています。ご希望の方は「うるのん」ホームページ (<http://ulunom.jp/>) まで。

所要時間：約30分
開催日：月曜日～金曜日
(定休日を除く)



2 TLC会員サービスの会員数は27万件に拡大

昨年12月より当社顧客を対象に開始しましたグループ横断の総合会員サービス「TLC会員サービス」につきましては、上期に積極的な推進活動を行った結果、この9月末で27万件まで会員数を拡大することができました。

なお、27万会員の1会員あたりの当社サービス契約数を見ますと、TLC非会員が1.1サービスであるのに対して、TLC会員は1.4サービスと、複合取引をいただいている割合が30%以上も高くなっております。

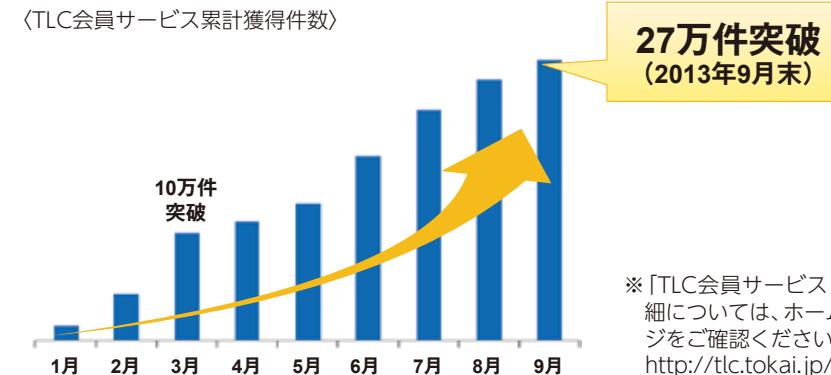
また、この上期における当社サービス中止率を見ますと、TLC非会員の中止率が月間1.1%であったのに対し、TLC会員の中止率は月間0.5%と、半分以下となっています。

続いて、この「TLC会員サービス」によるもう1つの成果として、TLC会員による追加

サービス数が上期で約7千契約となりました。これは月次利用で付与する基本ポイントのほかに複数契約でボーナスポイントを付与するしくみが功を奏していると考えられます。

このように、優良顧客を囲い込むことによって、複数取引の増加と中止の抑制につながり、販促費用の削減にも寄与しています。

〈TLC会員サービス累計獲得件数〉



※「TLC会員サービス」の詳細については、ホームページをご確認ください。
<http://tlc.tokai.jp/>

TLC WAONカード



イオングループ、ファミリーマート、ミニストップ、吉野家、マクドナルド、ビックカメラ、ヤマト運輸など、全国約17万（2013年9月現在）の加盟店でご利用いただけます。



※一部ご利用いただけない店舗がございます。

1 テックファーム(株)との資本業務提携の今後の展開

今年10月に、TOKAIコミュニケーションズがテックファーム(株)と資本業務提携契約を締結しました(発行済株式の10%、319,000株を取得)。狙いとしては大きく分けて2つあります。

1つは、BtoBビジネスにおいて、両者の相互補完で提供サービスの範囲を拡大することです。TOKAIコミュニケーションズがもつインフラ及び基幹システムの開発・運用での強みと、テックファーム(株)がもつモバイルソリューションなどフロントオフィス*系の技術を組み合わせることにより、相互の得意領域を最大限に活用し、事業領域の拡大を図ります。

もう1つは、BtoCビジネスにおいて、当社グループの生活インフラサービス250万件のリテール顧客に向

け、テックファーム(株)のサービス・技術を活用して、新たなサービスを提供することです。

この提携により、事業領域のさらなる拡大、提供サービスの多様化が図られると期待しており、新サービスの早期実現に向け、鋭意検討を進めてまいります。

*フロントオフィス：企業などの組織において、営業部門やコールセンターなど顧客に直接対応する部門のこと。



2 プライベートクラウドサービス「Pracla (プラクラ)」の販売開始

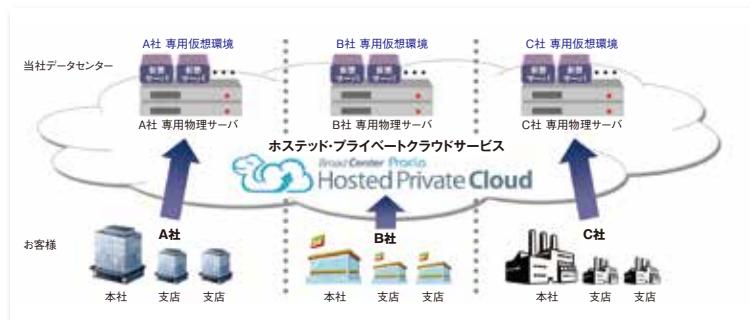
今年3月にTOKAIコミュニケーションズと台湾SYSCOM社との間で、合併会社「CloudMaster」を設立しました。

この「CloudMaster」の取り組みの第1弾として、台湾の官民で開発した安価なプライベートクラウドサービスを、10月末よりTOKAIコミュニケーションズが日本国内向けに販売を開始しました。商品名は「Pracla (プラクラ)」です。

業界最安値水準のコストパフォーマンスと、一般のパブリッククラウドサービスに比べセキュリティ性が高い点が最大の長特です。

TOKAIコミュニケーションズは、東日本大震災以降、高まる企業のBCP**・DR**ニーズに対応

するため、全国18社のデータセンター事業者でアライアンスを組み、より広範なサービスを提供しています。将来的には、「Pracla」についてもこのアライアンスを活用し、全国のデータセンター事業者を通じて販売していく計画です。



**BCP (Business Continuity Plan)：企業が自然災害などの緊急事態に遭遇した場合において、事業継続に取り組むうえで基本となる計画のこと。

**DR (Disaster Recovery)：自然災害などで被害を受けたシステムを復旧・修復すること。

3 SIM付タブレットサービス「Com Pad」の販売開始

今年12月より、インターネットのコンシューマー向けのサービスとして、7インチサイズのSIM付タブレットを販売してまいります。MVNO*として低価格な通信SIMを新たに商材に加えます。

サービス名は「Com Pad」です。当社グループには約80万件のインターネットユーザーがいますが、この中のインターネット初心者やライトユーザーで、まだタブレットを利用したことのない方を主な対象として販売してまいります。事前に行ったアンケートでも多くの方が関心を持っているという結果が得られています。

このサービスの長特としては、①7インチタブレットに低価格SIMをあらかじめセット

して提供すること、②TOKAIコミュニケーションズのプロバイダメールアドレスが新規で付き、通信料込みで月額2,280円(3年目からは通信費945円のみ)という低価格なタブレットサービスであることです。

*MVNO (Mobile Virtual Network Operator)：携帯電話など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している事業者のこと。

4 介護事業での今後の新たな拠点展開

当社グループは、介護事業を2011年4月より開始し、前期までにデイサービス1施設、ショートステイ1施設の計2施設を開設しました。

さらに、今年8月、3施設目となるリフレア清水村松デイサービスを開設し、順調に事業を拡大しています。

高齢化社会に向けたグループのサービスとして、便利で快適な施設としてご利用いただくことはもちろん、培ってきた顧客対応ノウハウや、きめ細かなサービスを追求し、地域に密着した生活インフラサービスを提供するグループとしての地位を確かなものとすべく拡充を図ってまいります。

今後もデイサービス、ショートステイ、介護付有料老人ホームを含めたサービスラインナップを拡充しなが

ら、2018年度には16施設まで事業を拡大していく計画です。

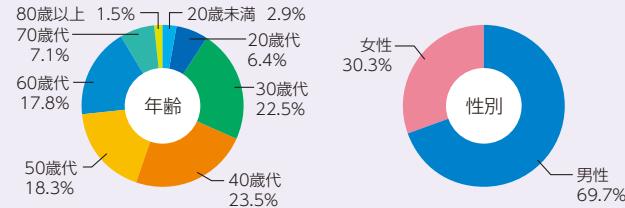


株主様アンケート結果のご報告

2013年6月末の株主通信に同封しました「株主様アンケート」におきまして、13,250名(回答率50.1%)と大変多くの株主様よりご回答をお寄せいただきました。アンケートのご協力につきまして御礼を申し上げますとともに、主な集計結果をご報告させていただきます。頂戴した株主様の貴重なご意見・ご要望は、今後の経営やIR活動の参考にさせていただきます所存です。

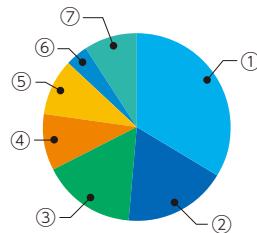
当アンケートにおける粗品につきましては、QUOカードをご希望の皆様から厳正なる抽選の結果1,000名様に当社オリジナルQUOカードを、TLCポイントをご希望の皆様(TLC会員サービス加入者様)には所定のTLCポイントをプレゼントさせていただきました。

ご回答者の構成



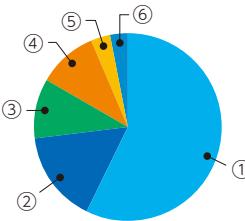
Q. 当社株式を購入された理由をお聞かせください。(3つまで)

- ① 株主優待 33.9%
- ② 配当金 17.6%
- ③ 事業内容 16.1%
- ④ 安定性 9.9%
- ⑤ 将来性 9.6%
- ⑥ 収益性 3.9%
- ⑦ その他 9.1%



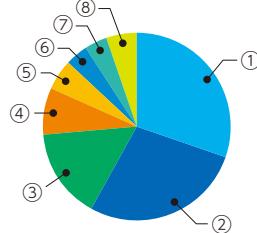
Q. 当社株式の今後の保有方針について、お聞かせください

- ① 長期保有(3年以上) 57.5%
- ② 未定 15.7%
- ③ 買い増し 10.3%
- ④ 中期保有(1~3年未満) 10.2%
- ⑤ 売却 3.4%
- ⑥ 短期(1年未満) 2.9%



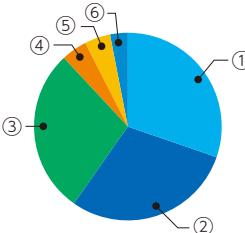
Q. 当社グループのどの事業に特に期待されますか。(3つまで)

- ① エネルギー 30.5%
- ② アクア 27.7%
- ③ 情報・通信 15.5%
- ④ 介護 8.2%
- ⑤ CATV 5.2%
- ⑥ 建築・不動産 4.0%
- ⑦ セキュリティ 3.8%
- ⑧ その他 5.1%



Q. 当社グループに今後特に期待することを、お聞かせください(3つまで)

- ① 株主優待の充実 30.3%
- ② 安定配当 29.7%
- ③ 業績の向上 28.2%
- ④ 地域・社会貢献 4.5%
- ⑤ エリア拡大 4.4%
- ⑥ その他 2.9%



Q. 当社に対するご意見・ご要望をお聞かせください

- ・財務体質の改善に今後も期待します。
- ・関東へのアクア事業拡大を嬉しく思います。
- ・富士山の世界遺産登録で富士の天然水の人気も高まると思います。

- ・株主優待を長く継続してください。
- ・今後も地域社会貢献に期待しています。
- ・TLC会員サービスをどんどん普及させてください。

今後も株主の皆様とのより良いコミュニケーションの実現を目指し、定期的なアンケートを実施していきたいと考えておりますので、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

株主優待制度について

当社では、株主の皆様への日頃の感謝をこめて年に2回株主優待を実施しております。

3月31日現在及び9月30日現在の株主名簿に記載された1単元株(100株)以上ご所有の株主様を対象に、ご所有株式数に応じて下記の商品からお選びいただけます。

対象となる株主様には、**別封にてご案内状(申込書、各コース共通の割引券を同封)を送付させていただきます(11月28日発送)。ご案内状に同封の申込書(はがき)にてご希望の商品をお申し込みいただけますようお願いいたします。詳細につきましては、ご案内状をご覧ください。**

お申込受付開始	2013年12月1日
お申込期限	2014年2月28日

	100~999株	1,000~4,999株	5,000株以上
A コース アクア商品 「うるのん 富士の天然水」500mlボトル OR 飲料水宅配サービス「おいしい水の宅配便」12本ボトル	1,750円相当 ×12本	3,500円相当 ×24本	7,000円相当 ×48本
B コース QUOカード	500円分	1,500円分	2,500円分
C コース ヴォーシエルお食事券	1,000円分	3,000円分	5,000円分
D コース グループ会員サービス TLCポイント http://tlc.tokai.jp/	1,000円分	2,000円分	4,000円分

の、いずれか1つ

さらに、各コース共通で

グランディエールブテーカー、ブケ東海三島、ブケ東海御殿場共通

婚礼10%割引券(割引上限10万円)

AND

ヴォーシエル

お食事20%割引券(12枚つづり)

「TLCポイント」は、当社グループ独自の会員サービス「TLC会員サービス」にご加入の皆様へお配りしている「TLC WAONカード」のポイントです。付与された「TLCポイント」は、WAONポイントに交換して、全国のイオン及びWAON加盟店で電子マネー(WAON)としてご利用いただけます。

なお、「TLC会員サービス」にご加入いただくためには、当社グループの規定するサービスをご利用いただく必要があります。

連結貸借対照表

(単位：百万円、端数切捨て)

科目	期別	2012年度	2013年度
		2013年3月31日現在	2013年9月30日現在
(資産の部)			
流動資産		40,351	33,842
固定資産		137,147	134,339
有形固定資産		106,602	104,923
無形固定資産		14,906	13,582
投資その他の資産		15,638	15,832
繰延資産		143	114
資産合計		177,642	168,296

(負債の部)			
流動負債		82,563	80,719
固定負債		61,068	54,263
負債合計	POINT 1	143,631	134,983

(純資産の部)			
株主資本		32,096	31,109
その他の包括利益累計額		1,006	1,303
新株予約権		324	322
少数株主持分		584	578
純資産合計	POINT 2	34,011	33,313
負債純資産合計		177,642	168,296

ポイント解説

POINT 1

有利子負債残高が905億円まで削減
有利子負債残高は、前期末に比べ32億円圧縮し、905億円となりました。これは支払金利の減少にも寄与しています。経営統合前の1,240億円と比べ、330億円以上が削減できており、着実に改善が進んでいます。

POINT 2

自己資本比率は19.3%に向上
自己資本比率は、資産並びに負債の圧縮を進めたことにより、前期末比0.7%増加し、19.3%となりました。経営統合前の7.7%と比べて、2.5倍に向上しています。

連結損益計算書

(単位：百万円、端数切捨て)

科目	期別	2012年度	2013年度
		第2四半期 自 2012年4月 1日 至 2012年9月30日	第2四半期 自 2013年4月 1日 至 2013年9月30日
売上高	POINT 3	83,610	84,315
売上原価		51,757	53,567
売上総利益		31,852	30,748
販売費及び一般管理費		29,279	30,337
営業利益	POINT 4	2,573	411
営業外収益		466	629
営業外費用		883	737
経常利益		2,155	303
特別利益		23	146
特別損失		1,051	388
税金等調整前四半期純利益		1,126	61
法人税等		786	417
少数株主損益調整前四半期純利益又は 少数株主損益調整前四半期純損失(△)		339	△ 355
少数株主利益又は少数株主損失(△)		8	△ 0
四半期純利益又は四半期純損失(△)		331	△ 354

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円、端数切捨て)

科目	期別	2012年度	2013年度
		第2四半期 自 2012年4月 1日 至 2012年9月30日	第2四半期 自 2013年4月 1日 至 2013年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	POINT 5	12,533	10,043
投資活動によるキャッシュ・フロー		△ 4,657	△ 5,049
財務活動によるキャッシュ・フロー		△ 7,717	△ 6,378
現金及び現金同等物に係る換算差額		△ 5	15
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)		153	△ 1,369
現金及び現金同等物の期首残高		2,432	4,116
現金及び現金同等物の四半期末残高		2,585	2,747

ポイント解説

POINT 3

売上高は4期連続の増収で過去最高を更新

売上高は、ガス事業において猛暑等の影響により単位消費量が減少したものの、それ以外の事業における顧客数が順調に増加したため、全体では4期連続の増収となり、過去最高を更新しました。

POINT 4

営業利益は戦略的な費用投入により減益

営業利益は、今期より関東市場に本格参入したアクア事業の拡販に戦略的な広告宣伝費をかけたこと、並びにTLC会員サービス加入促進を上期に前倒して進めた結果、前年同期に比べ減益となりました。

POINT 5

安定した事業を中心に100億円の営業キャッシュフローを確保

ガス事業・CATV事業における安定したキャッシュフローをベースとして、100億円の営業キャッシュフローを確保しています。投資については、前期に引き続き成長分野に投資し、フリーキャッシュフロー(50億円)のうち32億円を有利子負債削減に充てました。

会社概要／グループ会社紹介

▶ 会社の概要 (2013年9月30日現在)

会社名	株式会社 TOKAIホールディングス
設立	2011年4月1日
資本金	140億円
従業員	連結 3,944名
事業内容	エネルギー事業、情報通信事業等を行う子会社等の経営管理及びそれに付帯又は関連する業務
証券コード	3167
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部

▶ 役員 (2013年9月30日現在)

取締役	
代表取締役社長 (CEO)	嶋田 勝彦
代表取締役専務執行役員	真室 孝教
取締役常務執行役員	溝口 英嗣
取締役常務執行役員	鈴木 光速
取締役常務執行役員	高田 稚彦
取締役 (非常勤)	高橋 信吾
取締役 (非常勤)	福田 安広
取締役 (非常勤)	村松 邦美
取締役 (社外)	小林 憲一
取締役 (社外)	曾根 正弘

監査役	
常勤監査役	望月 廣
監査役 (社外)	瀬下 明
監査役 (社外)	立石 健二
監査役 (社外)	雨貝 二郎

▶ TOKAIグループ

株式会社TOKAIホールディングス

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

株式会社TOKAI

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

株式会社TOKAIコミュニケーションズ

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

東海ガス株式会社

静岡県焼津市塩津74-3

株式会社TOKAIケーブルネットワーク

静岡県沼津市寿町8-28

株式会社TOKAIマネジメントサービス

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

株式会社いちほらコミュニティー・ネットワーク・テレビ

千葉県市原市五井中央東2-23-18

厚木伊勢原ケーブルネットワーク株式会社

神奈川県厚木市岡田3050

株式会社イースト・コミュニケーションズ

千葉県千葉市緑区あすみが丘1-20-1

エルシービー株式会社

長野県諏訪市大字四賀821

株式会社倉敷ケーブルテレビ

岡山県倉敷市中島2661-1

株式会社トコちゃんねる静岡

静岡県静岡市清水区中之郷2-1-5

東海造船運輸株式会社

静岡県焼津市小川3899-4

株式会社ブケ東海三島

静岡県三島市梅名393-1

株式会社ブケ東海御殿場

静岡県御殿場市東田中1505-3

トーカイシティサービス株式会社

静岡県静岡市葵区紺屋町17-1

TOKAIライフプラス株式会社

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

拓開 (上海) 商貿有限公司

上海市浦東新区世紀大道100号 上海環球金融中心17階T-40号室

株主の状況 (2013年9月30日現在)

▶ 株式の状況

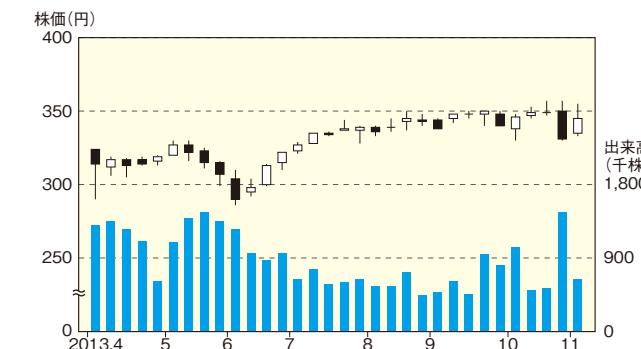
会社が発行する株式の総数	300,000,000 株
発行済株式総数	155,199,977 株
1単元の株式数	100 株
株主数	31,551 名

▶ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	7,559,820	4.87%
鈴与商事株式会社	5,799,700	3.74%
東京海上日動火災保険株式会社	4,986,887	3.21%
株式会社静岡銀行	4,065,527	2.62%
三井住友信託銀行株式会社	3,816,000	2.46%
TOKAIグループ従業員持株会	3,655,517	2.36%
株式会社みずほ銀行	3,588,577	2.31%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	3,083,100	1.99%
アストモスエネルギー株式会社	2,724,848	1.76%
明治安田生命保険相互会社	2,599,389	1.67%

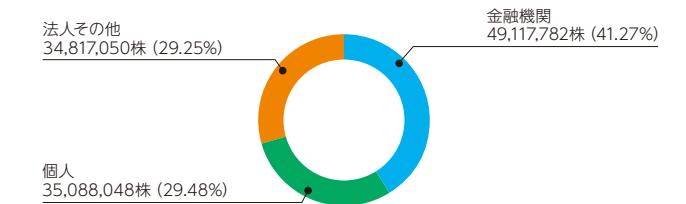
※上記のほか、当社が、自己株式として36,177,097株を保有しております。

▶ 株価の推移



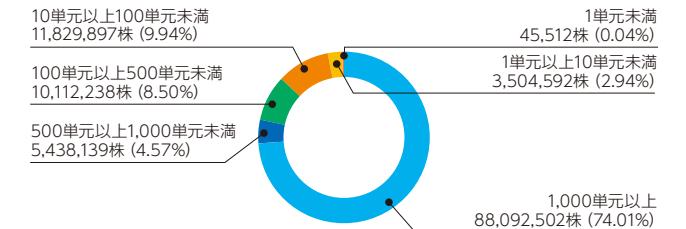
▶ 株式分布状況

所有者別分布状況



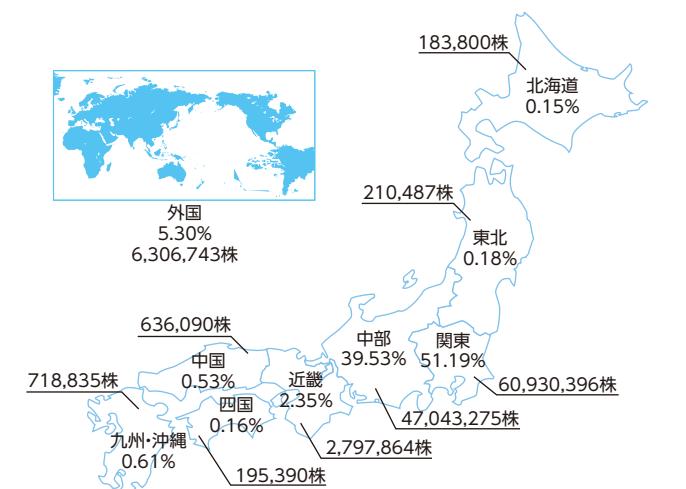
※自己株式36,177,097株は、所有者別分布状況から除いております。

所有株式数別分布状況



※自己株式36,177,097株は、所有株式数別分布状況から除いております。

▶ 地域別株式分布状況



※自己株式36,177,097株は、地域別分布状況から除いております。