

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

当連結会計年度におけるわが国経済は、政府の経済政策や日銀の追加金融政策等が実施されるなか、景気は緩やかな回復基調で推移しました。しかしながら、中国を始め新興国経済の減速や原油価格の低下、年明けからは円高が急速に進むなど、先行きは不透明な状況にあります。

そのような状況下、当社グループは中期経営計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」の基本方針である、①顧客件数の増加により増収を継続し、収益力を回復する、②引き続き財務体質改善を進め経営の安定性を引き上げる、③継続的かつ安定的な還元方針で株主に報いていく、の3点に沿って、事業の運営を行ってまいりました。

これら基本方針に従い営業活動に取り組み、当社グループの継続取引の顧客件数につきましては、2,558千件と前連結会計年度末から20千件増加いたしました。顧客との接点強化・優遇施策である「TLC会員サービス」の会員数につきましても、491千件と前連結会計年度末から96千件増加いたしました。

また、当連結会計年度においては、次のふたつの事業環境の変化に対し、鋭意取り組んでまいりました。

ひとつめは、通信分野におけるNTT東日本・NTT西日本の光回線サービスを活用した光コラボレーションサービス（以下「光コラボ」という。）への取り組みです。このサービスへの参入は当社グループのブロードバンド事業を再成長させる好機と捉え、既存顧客の転用、新規顧客獲得の両面からシェア拡大に努めました。

ふたつめは、エネルギー分野において、平成28年4月から始まった電力の小売全面自由化への取り組みです。様々な業種の事業者が参入を表明するなか、当社グループは、東京電力㈱（現：東京電力エナジーパートナー㈱）をパートナーとして、法人事業者向けに平成27年10月より高压電力の販売を開始いたしました。家庭向けには平成28年1月より、低压電力と当社グループが提供する液化石油ガス、インターネット、CATVとのセット販売の予約受付を開始いたしました。

一方、財務体質の強化・改善を目的として、スイス連邦を中心とする海外市場で、株式への転換が行われた場合は自己資本の増強を図ることが出来る無利子の転換社債型新株予約権付社債を100億円発行し、資金調達のコスト低減、調達の多様化に努めました。

当連結会計年度の当社グループの業績は、ガスの仕入価格低下に伴う販売価格の引下げを行ったことにより売上高は180,940百万円（前連結会計年度比3.5%減）、営業利益は光コラボの顧客獲得、転用にかかる先行費用の負担により8,245百万円（同8.4%減）、経常利益は8,150百万円（同4.7%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は3,458百万円（同12.1%減）となりました。

セグメントごとの業績は次のとおりであります。

(ガス及び石油)

液化石油ガス事業につきましては、いわき・仙南エリアや愛知エリアへの進出、継続的に取り組んできた解約防止策が奏功し、需要件数は前連結会計年度末から8千件増加し、580千件となりました。なお、液化石油ガスの販売数量は前連結会計年度並みとなりましたが、仕入価格の低下に伴い販売価格を引下げたため、売上高は前連結会計年度を下回りました。

都市ガス事業につきましても、需要件数は前連結会計年度末と変わらず54千件でしたが、原料費調整制度により販売価格が低下し、売上高は前連結会計年度を下回りました。

これらにより、当セグメントの売上高は80,745百万円（同13.2%減）と減少しましたが、液化石油ガスの仕入価格の低下による原価の減少や業務の効率化などにより、営業利益は6,973百万円（同25.7%増）となりました。

(建築及び不動産)

建築及び不動産事業につきましては、住宅販売、店舗新築工事や建物管理サポート等において、前連結会計年度を上回る売上高を計上しました。

これらにより、当セグメントの売上高は20,975百万円（同4.8%増）、売上高の増加に伴い営業利益についても676百万円（同36.4%増）となりました。

(CATV)

CATV事業につきましては、放送サービスと通信サービスとのセット販売に積極的に取り組みました。放送と通信とのセット割引に加え、複数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を活用して、新規獲得を推し進めました。さらにコミュニティチャンネルの制作を通じた質の高い地域情報の発信、カスタマーセンターの強化等の解約予防施策を展開した結果、放送サービスの顧客件数は前連結会計年度末から6千件増加し、499千件となりました。また通信サービスの顧客件数は前連結会計年度末から14千件増加し、211千件（CATV-FTH156千件、CATVインターネット54千件）となりました。

これらにより、当セグメントの売上高は24,608百万円（同1.0%増）、営業利益は1,161百万円（同34.6%増）となりました。

(情報及び通信サービス)

ブロードバンド事業につきましては、既存顧客に対し、光コラボを利用したサービス「@T COMヒカリ」「TNCヒカリ」への転用を積極的に進めてまいりました。当社グループの既存顧客の光コラボへの転用につきましては、160千件（転用率27.8%）と順調に進捗いたしました。また、大手携帯キャリアをはじめ光コラボへの新規参入事業者が多く、競争が激化しましたが、新規顧客獲得につきましても積極的に取り組んだ結果、F T T H顧客件数は前連結会計年度末から4千件増加し、748千件となりました。

一方、A D S L顧客等が前連結会計年度末から17千件減少したことで、ブロードバンド全体の顧客件数は前連結会計年度末から13千件減少し833千件となりました。

これらにより、当セグメントの売上高は44,246百万円（同10.3%増）となりましたが、光コラボの顧客獲得及び転用にかかる先行費用が増加したことにより、営業利益は829百万円（同76.2%減）となりました。

(アクア)

アクア事業につきましては、静岡・関東に加えて、関西・北陸・東北エリアにおいても、大型商業施設を中心に営業活動に取り組み、全国のおお客様にご利用いただけるよう積極的に取り組んでまいりました。「ドラえもん」をイメージキャラクターとした当社ブランド「おいしい水の贈りものうるのん」が浸透してきたこともあり、顧客件数は前連結会計年度末から3千件増加し、133千件となりました。

これらにより、当セグメントの売上高は5,487百万円（同10.7%増）、営業損失は1,275百万円（前連結会計年度は1,448百万円の損失）と縮小し、黒字化に向けて改善が進みました。

(その他)

介護事業につきましては、快適・安心にご利用いただける施設運営に努め利用者が増加したことで、売上高が増加しました。

造船事業につきましては、前連結会計年度に比べ、修繕隻数が減少しましたが、一隻当たりの修繕工事が増加したため、売上高は増加しました。

婚礼催事事業につきましては、平成27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売上高は減少しました。

これらにより、当セグメントの売上高は4,875百万円（同2.2%減）、営業損失は197百万円（前連結会計年度は386百万円の損失）となりました。

なお、当連結会計年度より、「企業結合に関する会計基準」（企業会計基準第21号 平成25年9月13日）等を適用し、「当期純利益」を「親会社株主に帰属する当期純利益」としております。

(2) キャッシュ・フロー

当連結会計年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」といいます。）は、前連結会計年度末から1,223百万円増加し4,044百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは、21,395百万円の資金の増加（前連結会計年度比△5,870百万円）となりました。これは税金等調整前当期純利益及び非資金項目である減価償却費等の要因により資金が増加したことによるものであります。

また、前連結会計年度に比べて営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に減少しておりますが、これは情報及び通信サービスにおける既存顧客の光コラボへの転用による売上債権の増加や、消費税の納付額が増加したこと等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは、11,015百万円の資金の減少（前連結会計年度比△2,164百万円）となりました。これは有形及び無形固定資産の取得等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは、9,150百万円の資金の減少（前連結会計年度比+9,613百万円）となりました。これは転換社債型新株予約権付社債の発行があったこと等により資金が増加しましたが、借入金及びリース債務の返済や、自己株式の取得等により資金が減少したことによるものであります。

また、前連結会計年度に比べ財務活動によるキャッシュ・フローが大幅に増加しておりますが、これは期中に、転換社債型新株予約権付社債を発行したこと等によるものであります。

2【仕入、受注及び販売の状況】

(1) 仕入実績

当連結会計年度（自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日）の仕入実績をセグメントごとに示すと次のとおりであります。

セグメントの名称	金額（百万円）	前連結会計年度比（%）
ガス及び石油	37,532	74.4
建築及び不動産	8,062	92.6
CATV	—	—
情報及び通信サービス	3,688	97.6
アクア	460	107.6
その他	962	89.2
合計	50,706	78.7

(注) 1. セグメント間の取引については相殺消去しております。

2. 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 受注実績

当連結会計年度（自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日）の受注実績をセグメントごとに示すと次のとおりであります。

セグメントの名称	受注高 （百万円）	前連結会計 年度比（%）	受注残高 （百万円）	前連結会計 年度比（%）
ガス及び石油	—	—	—	—
建築及び不動産	8,005	125.1	2,107	92.5
CATV	—	—	—	—
情報及び通信サービス	10,276	99.4	886	93.7
アクア	—	—	—	—
その他	1,081	108.2	92	114.3
合計	19,364	109.2	3,086	93.4

(注) 当社グループは一部を除き受注生産を行っておりません。「建築及び不動産」は住宅等の請負工事、「情報及び通信サービス」はソフトウェア開発、「その他」は船舶修繕の受注高を記載しております。

(3) 販売実績

当連結会計年度（自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日）の販売実績をセグメントごとに示すと次のとおりであります。

セグメントの名称	金額（百万円）	前連結会計年度比（%）
ガス及び石油	80,745	86.8
建築及び不動産	20,975	104.8
CATV	24,608	101.0
情報及び通信サービス	44,246	110.3
アクア	5,487	110.7
その他	4,875	97.8
合計	180,940	96.5

(注) 1. セグメント間の取引については相殺消去しております。

2. 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

3 【対処すべき課題】

当社グループは、平成23年4月にホールディングス体制に移行し、主に財務体質改善を最優先課題として経営を進め、経営統合前に1,240億円あった有利子負債残高を714億円まで削減し、自己資本比率についても利益の蓄積、自己株式の処分などにより経営統合前の7.7%を25.6%まで向上させる等、財務面において一定の成果を収めることができました。一方、収益の面では光コラボレーションサービス（以下「光コラボ」という。）の顧客獲得に費用を集中したことで、情報通信事業は減益となりましたが、ガス事業をはじめとした各事業の増益により、平成28年3月期の営業利益は82億円となり、減益を最小限に留めながら、光コラボによる強固な収益基盤を構築することができました。当社グループは今後一層収益力の強化を図るべく、リテール各事業における競争力の強化、顧客基盤の維持・拡大を図ってまいります。

また、平成28年4月から開始される電力の小売全面自由化に向け、様々な業種の事業者が参入し、本業のサービスとのセット販売による熾烈な競争が繰り広げられることが想定されます。こうした競争に対し、当社グループは東京電力エナジーパートナー(株)と業務提携し、安定的な電力サービスを提供するとともに、液化石油ガス・都市ガスをはじめ、情報通信、CATV、アクアといった当社グループの生活インフラサービスと複合的に提供することで、他社との差別化を図り、既存顧客の解約防止、新規顧客の獲得を積極的に推進してまいります。

今後も当社グループは、顧客の生活を支えるインフラサービスをワンストップ・ワンコントラクトで提供する「Total Life Concierge」構想(以下「TLC構想」)に基づき、事業環境の変化に柔軟に対応し、新事業・サービスの創出に取り組むとともに、お客様との接点を強化し、あらゆる生活インフラサービスを総合的に提供することを目指してまいります。

当社グループのガス事業を取り巻く環境は、人口の減少や消費者のライフスタイルの変化、さらにはエネルギー事業者間での競合、原油価格の変動等により、販売競争・価格競争がさらに激化することが想定されております。

液化石油ガス事業につきましては、地域社会の生活を支えるとともに、緊急時にも貢献できる分散型エネルギーとして、社会的に重要性が再認識されております。当社グループは配送業務や検針等の客先業務の効率化を進め、効率化・コスト低減による価格競争力の強化を図るとともに、エリアの拡大及びM&Aによる新規顧客の獲得を進めることで、顧客基盤の維持・拡大を図ってまいります。

また、都市ガス事業につきましては、平成29年に小売全面自由化を控え、様々な新規事業者の参入が想定されております。これに対し、当社グループは地域密着の都市ガス事業者として、一層の保安体制の充実や、地域・顧客に根差した付加サービス・商品の提供に取り組むとともに、新たな事業拡大を目指し、事業基盤の確立と継続的な成長を実現してまいります。

CATV事業につきましては、アンテナによる地上波・BS・CSデジタル放送への切り替えは終息したものの、大手通信事業者が提供する放送・通信・電話サービスと依然競合しており、厳しい状況にあります。これに対し、本業である放送サービス顧客の獲得を進めるとともに、通信サービスとのセット商品の提供を推進してまいります。また、独自のサービスであるコミュニティチャンネルについては、視聴者参加型番組、また地域イベント、スポーツの生中継など、より地域に密着した活動と情報発信に努めることで、本コンテンツを活用した営業活動を推進してまいります。今後も地域に根差したサービスを開発・展開していくことで、CATVの価値を訴求し、収益の維持・拡大を図ってまいります。

情報通信事業は、技術革新のスピードが速く、同時にお客様ニーズへの迅速な対応が要求されており、激しい競争下に置かれています。情報通信システム分野では、クラウドコンピューティングの進展に合わせ、グループの光ファイバーネットワーク網とデータセンター、システム開発を三位一体で提供するソリューションサービスを展開するなど、ストックビジネスの拡充により一層の成長を図ってまいります。ブロードバンド・モバイル分野では、国内ブロードバンド市場におけるFTTHの伸びが鈍化することが予測される中、平成27年2月よりNTTより光回線サービスの卸提供を受け、光回線によるインターネット接続サービスをワンストップ提供する光コラボのサービス提供を開始いたしました。今期は既存ISP顧客の光コラボへのサービス変更(転用)に注力することで、ワンストップ提供によるARPUの上昇に努めてまいりました。その結果、平成28年2月には光コラボの顧客件数が20万件を突破いたしました。今後も光コラボ顧客の新規獲得・転用を積極的に推進することで、事業基盤のさらなる強化を進めてまいります。

アクア事業については東日本大震災以降、安心・安全でおいしい水を求める消費者のニーズが急激に高まっており、市場の成熟期における需要獲得が急務となっております。当社グループは自然豊かな富士山麓で汲み上げたミネラル豊富な天然水を、リターナブル方式によるブランド「おいしい水の宅配便」にて静岡県で展開し、ワンウェイ方式によるブランド「うるのん」を全国展開しており、認知度の向上と顧客の獲得を推進しております。また、「アクア富士山プラント」等自社工場では、製造設備改修による品質向上と管理体制の強化を図り、引き続き安心・安全で高品質な飲料水を提供してまいります。中国上海市に進出している拓開(上海)商貿有限公司では、「富士思源」を販売ブランドとして、中国上海市にて宅配水サービスを展開しております。世界遺産に登録された富士山の水というブランド力を武器に、新たに開発したインテリア性を備えた自社製ウォーターサーバーと定期メンテナンスサービスを組み合わせることで安心・安全を訴求し、富裕層をターゲットとして顧客獲得を図ってまいります。

平成23年4月に施設運営を開始した介護事業は順調に推移し、現在静岡県にてデイサービス・ショートステイ、介護付有料老人ホームを計7施設運営しております。今後日本の社会の高齢化がますます進んでいく中で、当社グループの事業展開もこうした社会環境への変化に対応していかなければなりません。今後もデイサービスを中心に、介護付有料老人ホーム等、運営施設の拡大を図ってまいります。さらに当社グループが培った情報通信技術を活用し、介護利用者のご家族を繋ぐサービス等を展開することで、利用者の利便性にも配慮した介護サービスの展開を進めてまいります。

各種の生活インフラサービスを提供する当社グループにとって、顧客との継続取引を維持するとともに、複数取引を推進し、取引を拡大することが今後の成長に不可欠であると考え、平成24年12月より、グループ横断の会員サービス「TLC会員サービス」を提供しております。本制度は当社グループのサービスの利用数・利用額等に応じて、当社の独自のポイントである「TLCポイント」を付与し、複数取引等多くご利用いただくお客様に、より多く還元する制度です。

本制度の会員数は順調に増加し、平成28年3月末時点で49万件を突破いたしました。当社グループのお客様への還元制度として、またグループ横断でのお客様との接点として定着しつつあります。今後もポイント還元メニューの拡大・強化、会員組織を活かしたイベントやサービス提供・優遇等によるメリット提供を推進し、各事業において本制度を活用した新規顧客の獲得と解約防止を図り、収益基盤を強化してまいります。

また、当社グループとお客様との接点をより総合的に活用していくために、各事業・サービスにおける取り組みに加え、グループ全体で対面・コールセンター・Webといったあらゆるチャネルの強化を図ってまいります。日々収集される顧客情報を集積して分析し、お客様のニーズ・ライフスタイルに最適なサービスの提案・提供が可能な体制を構築してまいります。

ホールディングス体制のもと、以上のような取り組みにより、グループの大切な顧客基盤である256万件のお客様に、グループが有する多彩な商品・サービス、さらには新たな商品・サービスを提供し続けることで「TLC構想」の実現を目指してまいります。

4 【事業等のリスク】

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、有価証券報告書提出日現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 有利子負債依存度について

当社グループの連結総資産に対する借入金及び社債等の有利子負債の割合は以下のとおりとなっております。

連結純資産等の推移

項目	第1期 (平成24年3月期)		第3期 (平成26年3月期)		第4期 (平成27年3月期)		第5期 (平成28年3月期)	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
期末有利子 負債残高	105,659	57.5	85,843	49.4	73,114	44.1	71,410	44.5
純資産額	26,275	14.3	37,421	21.6	42,544	25.7	41,063	25.6
総資産額	183,735	100.0	173,620	100.0	165,702	100.0	160,303	100.0

(注) 1. 上記表中の期末有利子負債残高は、連結会計年度末現在の短期借入金、社債（1年以内に償還予定分を含む）、長期借入金（1年以内に返済予定分を含む）及びセールアンド割賦バック取引の合計額であります。

2. 構成比は総資産額に対する比率を記載しております。

3. 純資産額より非支配株主持分及び新株予約権は除いております。

当社グループは、ガス及び石油事業、建築及び不動産事業、CATV事業、情報及び通信サービス事業、アクア事業等において経営基盤の強化・拡充を図っております。一方で、中期経営計画に基づくキャッシュフロー経営によって有利子負債の削減、自己資本比率の向上に努めております。しかし、今後の金利動向によっては、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 事業提携やM&Aについて

当社グループは、既存サービス等との相乗効果が期待できる場合や、新サービスを導入することにより将来的な事業展開につながる可能性があるかと判断した場合には、事業提携やM&A等について積極的に検討をしていく方針です。しかしながら、提携先の事業や譲受事業等が計画どおりに進展せず、期待した成果が上がらない場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 投資資金の回収について

当社グループの事業の中核を形成するガス及び石油事業、CATV事業、情報及び通信サービス事業は、事業拡大のために多額の設備投資を行っております。また、新たな技術の開発・導入やこれに伴う新しいサービスを提供し、事業を拡大していくためには、既存の投資計画の変更・見直しを余儀なくされることがあります。投資効果を検証し、投資計画の見直しを適宜行っておりますが、景気動向・市場動向等、情勢に大きな変化が生じた等の理由により、当初想定していた投資収益が期待できなくなる可能性があります。その場合には、投下した投資資金の回収が遅れる可能性があります。個別の投資案件に係る収支状況については担当事業部等が常に把握し、必要に応じて事業計画の見直しを行うなど、投資資金の回収可能性について厳格に管理を行っておりますが、経済情勢の急激な変化、突如の需要減退等の環境変化に対応できず、所期の投資成果が期待できない可能性が高くなった場合には、固定資産の減損処理が必要になるなど、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(4) 与信管理について

当社グループは、債権管理規程等の社内ルールを策定し、取引先の与信管理・債権管理に係る体制整備・強化に努めておりますが、取引先の経営状況が悪化し、売掛金・貸付金等の回収が遅延したり、貸し倒れ等が発生すること等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 個人情報の管理について

当社グループは、個人情報取扱事業者として、「個人情報保護ポリシー」を定め、ホームページ等で開示しております。当社グループは、個人情報保護法等の法令及び社内規程に基づき顧客情報の取り扱いに細心の注意を払っておりますが、万一、大規模な顧客情報の流出等が生じた場合には、風評による社会的信用の失墜や損害賠償金の支払等によって、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 情報システムの障害発生について

当社グループでは、情報及び通信サービス事業を中心に、自社の情報処理システムやデータセンター・自社回線等によるサービスを提供しております。システム障害の防止には細心の注意を払っておりますが、機器不良及び人為的なミス、大規模な自然災害等により情報システムの停止、誤作動等の障害が発生する可能性があり、これらの事故によって、当社グループにおけるサービス提供の継続が困難となった場合には、風評による社会的信用の失墜や損害賠償金の支払等によって、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 法的規制について

当社グループの事業は多岐に亘っており、液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律、ガス事業法、宅地建物取引業法、建設業法、放送法、電気通信事業法、青少年ネット規制法等、関係する法令や監督官庁も様々です。また、訪問販売等の事業に適用される特定商取引法や景品表示法、下請会社を使う事業に共通な下請法の規制を受けております。さらに一般消費者に直結した事業が多いため、昨今の消費者保護行政の強化を受け、適用される法令や行政指導も増加する傾向にあります。また、将来において、現在予測し得ない法的規制等が設けられる可能性があり、これらに適切に対応できなかった場合には、行政当局等からの指導・摘発等を受けることとなり、風評による社会的信用の失墜等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 訴訟について

当社グループが事業活動を行う過程において、相手方が法人・個人を問わず、トラブル・クレーム等が訴訟に発展する可能性があります。取引上のトラブルの発生を未然に防止するべく、法務室等の専門管轄部署が契約書の事前チェックや契約相手の信用調査、法的対応を行っており、必要に応じて取締役会及び監査役会に報告する管理体制となっております。しかし、万一訴訟を提起された場合には、風評による社会的信用の失墜や損害賠償金の支払等によって、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(9) 大規模災害の発生について

当社グループの事業展開エリアは、静岡県及び関東地区が大きな割合を占めておりますが、静岡県は東海地震・南海トラフ地震、関東は首都直下型地震など大規模地震の発生が想定されています。地震等の大規模災害の発生により、当社グループの人員・施設等に大きな被害が発生するだけでなく、事業継続に不可欠な電力の供給不能や、通信回線等の障害が長期化する場合や、道路等の交通インフラの遮断が長期化する場合には、事業の維持・継続に支障が生じ、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(10) カントリーリスクについて

当社グループは、ガス及び石油事業、アクア事業、システムイノベーションサービス事業部門等において、海外への事業展開及び海外企業との取引を行っております。現地の商習慣や法律・規制等の制約、人件費の高騰、為替レートの変動、テロ等による社会的混乱等により、事業展開及び取引に重大な支障が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(11) 他社との競合について

ガス及び石油事業や情報及び通信サービス事業等における競合事業者には、当社グループより大きな資本力、技術力、販売力等を有している企業が数多く存在しており、近年、益々競合関係が激化する傾向にあります。

また、液化石油ガス、都市ガス、電力等、エネルギー間競争が激化しており、液化石油ガス仕入価格の上昇を販売価格に転嫁することが困難となる可能性があります。

CATV事業においては、大手通信事業者によるIP放送の提供等、従来の事業の枠を越えて競争が激化しております。

これらの同業者、異業種業者との競争が当社グループの想定を上回って激化した場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(12) ガス仕入価格及び為替の変動について

ガス及び石油事業における主力商品である液化石油ガスの仕入価格は、その大半を中近東からの輸入に依存している関係上、地政学的要因や需給バランス等に起因する市況や為替変動の影響を受けます。この市況や為替変動による影響を最小限に食い止めるべく、一部固定化のためのヘッジ取引を実施する場合があります。これは、原料価格の急激な上昇による販売価格への影響を抑えるために行うものですが、実際の仕入時点における商品価格が、予想に反して大幅に下落した場合には、価格の固定化により損失が発生し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(13) 不動産市況悪化のリスクについて

当社グループは不動産事業を行っておりますが、不動産価格が大幅に下落した場合には、販売用不動産の評価額の引下げ、自社不動産の減損処理が必要になるなど、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(14) 気候変動の影響について

ガス及び石油事業、アクア事業においては、天候、特に気温・水温の影響を大きく受けます。猛暑・厳冬等の異常気象が発生した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(15) C A T V事業、情報及び通信サービス事業等における技術陳腐化について

当社グループが行っているC A T V事業、情報及び通信サービス事業では、技術革新が目覚ましいスピードで進んでおります。技術革新により当社製品及びサービスの陳腐化や市場の喪失が発生した場合、技術革新に対応できない場合及び新たなサービス提供のための設備投資が十分でない場合には、競争力の低下につながり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(16) 仕入先、業務委託先、下請先との関係について

当社グループは、ガス及び石油事業、建築及び不動産事業、C A T V事業、情報及び通信サービス事業、アクア事業等、多くの事業において商品の仕入を行い、また、業務の一部を他社に委託するもしくは下請に出す等を行っております。これらの仕入・業務委託・下請先において、何らかのトラブル等が発生し、お客様へ安定的な商品・サービスの提供が困難になる事態が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(17) 特定の取引先・受注先への依存について

当社グループのソフトウェア開発事業は、特定のシステムインテグレータに対する依存度が比較的高い水準にあります。高度な要請に的確に応えることにより、システム構築・運用ノウハウ等を培い、より強固な関係を築いてまいりました。しかしながら、取引先システムインテグレータの経営状況や事業戦略の変更等があった場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループのブロードバンドサービスは、キャリア事業者から回線の提供を受けたうえで、直販もしくは家電量販店等を通じた個人向け販売及び提携関係にあるI S P事業者を通じた卸売販売がありますが、キャリア事業者、家電量販店等及びI S P事業者の事業戦略等に変更があった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループはソフトバンク㈱の代理店としてモバイル事業を営んでおります。同社の事業戦略や代理店施策等に重要な変更があった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(18) 受注業務における不採算取引の発生について

当社グループの建築及び不動産事業等における、大手メーカー・ゼネコン等からの受注・下請業務においては、何らかのトラブル等が発生し、納期が遅れる、受注先の検収条件を満たせない等の事態により、採算が悪化した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループのソフトウェア開発事業等においては、引き合い・見積もり・受注段階から、プロジェクト管理の徹底を図り、効率的なシステム構築・開発を目指しております。しかしながら、納入後の不具合の発生、お客様からの開発方式の変更要求、仕様追加の発生等、工数の追加、開発途上の不測事故等により採算が悪化した場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(19) 食品提供における衛生管理・品質管理について

当社グループは、アクア事業において宅配水ボトルの製造販売を、婚礼催事事業部門等において飲食物等の提供を行っておりますが、提供する飲食物等の品質や衛生管理上の問題が生じた場合には、風評による社会的信用の失墜や損害賠償金の支払等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(20) 規制緩和の影響について

電力及び都市ガスのシステム改革による家庭向け小売市場の自由化、また通信業界において、N T T東日本・N T T西日本による光回線卸サービスの提供によって、異業種からの新規参入や大規模事業者の提供エリア・サービス拡大等が予想されます。販売競争や価格競争等が当社グループの想定を上回って激化した場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

5 【経営上の重要な契約等】

当連結会計年度において、新たに締結した重要な契約等は次のとおりであります。

(1) 業務提携契約

契約会社名	相手方の名称	契約締結日	契約内容	契約期間
当社	東京電力㈱ (現：東京電力エナジーパートナー㈱)	平成27年 10月14日	両社の供給するサービスに関する販売チャンネルの相互提供	平成27年10月14日から 平成29年3月31日まで (以後自動更新)
当社	テブコカスタマーサービス㈱	平成27年 10月14日	テブコカスタマーサービス㈱の商材の高圧向け販売に関する販売代理契約	平成27年10月14日から 平成27年12月25日まで (以後自動更新)
㈱ザ・トーカイ ㈱TOKAIコミュニケーションズ 東海ガス㈱ ㈱TOKAIケーブルネットワーク	東京電力㈱ (現：東京電力エナジーパートナー㈱)	平成27年 12月28日	東京電力㈱ (現：東京電力エナジーパートナー㈱)の商材の低圧向け販売に関する販売代理契約	平成27年12月28日から 平成29年3月31日まで (以後自動更新)

(2) 株式交換契約

当社は、平成28年1月29日開催の当社取締役会において、当社を完全親会社、当社の連結子会社である東海造船運輸株式会社を完全子会社とする株式交換を行うことを決議し、平成28年3月4日を効力発生日として本株式交換を実施しました。

詳細については「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 注記事項 (企業結合関係)」に記載しております。

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中における将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

なお、当連結会計年度より、「企業結合に関する会計基準」(企業会計基準第21号 平成25年9月13日)等を適用し、「当期純利益」を「親会社株主に帰属する当期純利益」としております。

(1) 当連結会計年度の財政状態の分析

① 資産の状況

当連結会計年度末における資産合計は160,303百万円となり、前連結会計年度末と比較して5,399百万円の減少となりました。これは主として、現金及び預金、受取手形及び売掛金の増加等により流動資産が2,157百万円増加しましたが、減価償却等により有形固定資産が3,871百万円、退職給付に係る資産が1,828百万円、投資有価証券が1,799百万円、それぞれ減少したこと等によるものであります。

② 負債の状況

負債合計は118,332百万円となり、前連結会計年度末と比較して3,902百万円の減少となりました。これは主として、転換社債型新株予約権付社債の発行により10,000百万円増加しましたが、リース債務(1年以内含む)が1,063百万円、借入金等が11,703百万円、それぞれ減少したこと等によるものであります。

③ 純資産の状況

純資産合計は41,970百万円となり、前連結会計年度末と比較して1,496百万円の減少となりました。これは主として、親会社株主に帰属する当期純利益3,458百万円を計上しましたが、自己株式の取得により1,801百万円、剰余金の配当により1,391百万円減少したこと及びその他有価証券評価差額金が1,224百万円、退職給付に係る調整累計額が1,172百万円減少したこと等によるものであります。

なお、自己株式の消却を行った結果、資本剰余金と自己株式がそれぞれ3,198百万円減少しておりますが、純資産合計に与える影響はありません。

また、当連結会計年度末における自己株式保有数は26,488,216株となっております。

この結果、当連結会計年度末の1株当たり純資産額は362円77銭（前連結会計年度末368円15銭）となりました。

(2) 当連結会計年度の経営成績の分析

当社グループの当連結会計年度の経営成績は以下のとおりであります。

① 売上高

売上高は、180,940百万円（前連結会計年度比3.5%減）となりました。売上高の主な内訳をセグメント別で見ると、下記のとおりであります。

ガス及び石油事業におきましては、仕入価格の低下により販売価格を引下げたため、80,745百万円（同13.2%減）となりました。

建築及び不動産事業におきましては、住宅販売、店舗新築工事や建物管理サポートの受注増加等により20,975百万円（同4.8%増）となりました。

CATV事業におきましては、放送と通信のセット販売の推進による顧客件数の増加により、24,608百万円（同1.0%増）となりました。

情報及び通信サービス事業におきましては、当連結会計年度から新たに光コラボレーションサービス（以下「光コラボ」という。）の回線売上を計上したこと、及び法人向けサービスの受注が増加したことにより、44,246百万円（同10.3%増）となりました。

アクア事業におきましては、顧客件数の増加によるボトルの販売本数が増加したことで、5,487百万円（同10.7%増）となりました。

その他の事業におきましては、介護事業の施設利用者が順調に増加しましたが、婚礼催事事業の施設閉館等により4,875百万円（同2.2%減）となりました。

② 売上原価、販売費及び一般管理費

売上原価は、ガスの仕入価格の減少等により7,451百万円減少し、111,127百万円（同6.3%減）となりましたが、販売費及び一般管理費は、光コラボをはじめとする顧客獲得費用の増加などにより1,638百万円増加したことで61,566百万円（同2.7%増）となりました。売上高の減少に加えて、販売費及び一般管理費が増加したことにより、営業利益は757百万円減少し、8,245百万円（同8.4%減）となりました。

③ 営業外損益

営業外損益は95百万円の損失（前連結会計年度は454百万円の損失）となりました。なお、支払利息は前連結会計年度から248百万円減少し、710百万円となりました。これらにより、経常利益は8,150百万円（前連結会計年度比4.7%減）となりました。

④ 特別損益

特別損益は、主として固定資産除却損を1,002百万円、減損損失を693百万円それぞれ計上したこと等により、1,714百万円の損失（前連結会計年度は1,007百万円の損失）となりました。

以上により、税金等調整前当期純利益は6,436百万円（前連結会計年度比14.7%減）となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、法人税等の負担（法人税等調整額を含む）、非支配株主に帰属する当期純利益を差し引き、3,458百万円（同12.1%減）となりました。1株当たり当期純利益は30円01銭（前連結会計年度は34円16銭）となりました。

(3) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この連結財務諸表の作成に当たりまして、以下の重要な会計方針が、当社グループの連結財務諸表の作成において使用される当社グループの重要な判断と見積りに大きな影響を及ぼすと考えております。

① 収益の認識

当社グループの売上高は、主力のガスは計量販売についてはガスメーターの検針時に計上（ただし、最終検針時より期末までの分については推計計上）しており、器具等の商品は引渡時点、住宅等の建築工事は工事進行基準を適用しているものを除き検取引渡時点、役務サービスについては役務の提供が完了した時点で計上しております。なお、ガスについては商品の性格上季節的影響を受け易く、特に、推定気温より高めに推移した場合には実質消費量が推計消費量に比べ減少する可能性があります。

② たな卸資産の評価

当社グループは、主として先入先出法により評価し、営業循環過程から外れた場合や正味売却価額が著しく下落した場合には、減損処理を行っております。将来の市況悪化または滞留在庫が増加した場合等には更なる評価損の計上が必要となる可能性があります。なお、主力のガスは実勢価格により評価し、最終検針時より期末までの使用量を推計し、期末時点の在庫を計上しております。

③ 貸倒引当金

当社グループは、売上債権、貸付金等の貸倒損失に備えるために貸倒引当金を計上しております。顧客の財務状態が悪化し、その支払能力が低下した場合、貸倒引当金の追加計上が必要となる可能性があります。

④ 投資有価証券の減損

当社グループは、期末における時価が取得原価に比べ50%以上下落した場合にはすべて減損処理を行い、30～50%程度下落した場合及び時価のない株式については、銘柄別に回復可能性を考慮して、必要と認められた額について減損処理を行っておりますが、将来の市況悪化または投資先の業績不振により更なる減損損失の計上が必要となる可能性があります。

⑤ 固定資産の減損

減損の兆候がある資産グループの内、回収可能価額が帳簿価額を著しく下回った場合に、その差額を減損損失に計上しますが、回収可能価額は、資産グループの正味売却価額と割引後将来キャッシュ・フローとして算定される使用価値のいずれか大きい方としていることから、今後、業績の顕著な低下、不動産取引相場や賃料相場等が変動した場合等には減損損失の計上が必要となる可能性があります。

⑥ 繰延税金資産

当社グループは、繰延税金資産について、その回収可能性を検討しております。回収可能性は、将来の課税所得及び慎重かつ実現可能性の高いタックスプランニングをもとに検討しますが、繰延税金資産の全部または一部を将来実現できないと判断した場合、繰延税金資産を計上しない、または取り崩すことが必要となる可能性があります。

⑦ 退職給付に係る資産及び負債

当社グループは、退職給付会計に基づいた退職給付費用及び退職給付に係る資産・退職給付に係る負債を計上しております。前提条件として年金資産に係る長期期待運用収益率、割引率等を計算に用いており、これらが著しく変動した場合は大きく影響を受けることが考えられます。当社グループは日本の優良債券の期末時点の固定利回りを参考に割引率を決定しております。長期期待運用収益率は年金資産が投資されているファンドの予想収益率と過去の実績収益率をもとに決定されます。

当社グループは毎期退職給付債務の計算の基礎となる前提条件を見直しており、割引率の低下等、将来市場環境が悪化した場合、退職給付に係る負債の追加計上が必要となる可能性があります。

(4) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

① キャッシュ・フロー

詳細につきましては、「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (2) キャッシュ・フロー」に記載のとおりであります。

なお、当社グループの財政状態及びキャッシュ・フローの指標の推移は下記のとおりであります。

	第1期 (平成24年3月期)	第2期 (平成25年3月期)	第3期 (平成26年3月期)	第4期 (平成27年3月期)	第5期 (平成28年3月期)
フリー・キャッシュ・フロー (百万円)	18,546	15,730	13,141	18,414	10,379
自己資本比率 (%)	14.3	18.6	21.6	25.7	25.6
時価ベースの自己資本比率 (%)	21.6	21.0	23.2	36.3	41.4
債務償還年数 (年)	3.6	3.6	3.7	2.7	3.3
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	15.8	17.4	19.1	28.0	29.3

(注) フリー・キャッシュ・フロー : 営業活動キャッシュ・フロー+投資活動キャッシュ・フロー

自己資本比率 : 自己資本/総資産

時価ベースの自己資本比率 : 株式時価総額/総資産

債務償還年数 : 有利子負債/営業活動キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ : 営業活動キャッシュ・フロー/利払い

※ 各指標はいずれも連結ベースの財務数値により算出しております。

※ 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式総数(自己株式控除後)により算出しております。

※ 有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち、社債及び借入金を対象としております。

また、利払いについては連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

② 財務政策

当社グループの資金調達には、CMS (キャッシュ・マネジメント・システム) により、各連結子会社の必要資金を当社が一括して調達した上で各社に貸し付ける体制をとり、調達コストの削減と効率的な資金管理を行っております。

調達の方法は、設備投資資金や長期運転資金を銀行からの長期借入、社債によって賄っており、一方、短期的な運転資金は銀行からの短期借入、短期社債 (CP)、売掛債権流動化による調達を行っております。また、安定した資金調達を行うため、取引銀行3行と貸出コミットメント契約を締結しております。

当連結会計年度は当社グループの経営統合第5期となり、平成26年6月に発表した中期経営計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」において、前回の中期計画「Innovation Plan 2013」に引き続き財務体質改善を進め経営の安定性を引き上げるとの方針を掲げ、有利子負債の削減に取り組んでまいりました。また、資金調達の低コスト化、多様化に加え、将来的な株式転換による自己資本の増強と負債の減少を目的として、転換社債型新株予約権付社債100億円を発行いたしました。

その結果、有利子負債残高は前連結会計年度末と比べ17億円減少し714億円となりました。