

■ 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ります。この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提示しています。

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



株主通信

第3期 (2013年4月1日から2014年3月31日まで)

TLC — Total Life Concierge —



TOKAIホールディングス

目次

ご挨拶／株主の皆様へ	1
2013年度の実績	2
IP13期間の総括	3-7
収益構造の改善について	8
今後の市場環境の認識	9
営業戦略の転換	10
2014年度の業績予想	11
株主優待制度・配当について	12
会社概要／グループ会社紹介	13
株主の状況	14

【証券コード：3167】



中期経営計画 (IP13) の締め括りの年度として 財務体質の改善に大きな成果を残しました。

代表取締役社長 (CEO) 田谷 勝彦

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。

2011年4月の株式会社TOKAIホールディングス設立によってTOKAIグループが新しく生まれ変わり、3年が経過しました。

当社グループの2013年度末における継続取引顧客件数は、ブロードバンド事業並びにアクア事業において、新規顧客の獲得が順調だったことから、期首に比べ、7万件増加し252万件となりました。その結果、2013年度の業績は、売上高は1,890億円で前期比73億円増となりました。一方、利益面では販促コスト増加の影響等により営業利益は74億円 (前期比15億円減)、経常利益は70億円 (同11億円減)、当期純利益は26億円 (同5億円減) となり、増収減益となりました。

2011年5月に発表した中期経営計画「Innovation Plan 2013 (IP13)」においては、「事業の選択と集中」、「財務体質の改善」を最大のテーマに掲げ、特に、有利

子負債の削減と自己資本比率の向上を目標としてまいりました。取り組みの結果、2014年3月期末では有利子負債残高858億円、自己資本比率は21.6%となり、大幅な改善を達成することが出来ました。引き続き有利子負債の削減と自己資本比率の向上に努めてまいります。

当社グループを取り巻く事業環境は大きく変化しております。競合他社との競争はますます激しくなっており、これに対応するための一時的なコストが収益を圧迫して減益傾向が余儀なくされる等、収益面における課題が浮き彫りとなりました。この状況からの転換が今後の中長期的な課題であると認識しております。

今後は、グループの大切な顧客基盤である252万件のお客様に、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 (トータルライフコンシェルジュ) 構想」の実現を目指してまいります。

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。

■ 2013年度の経営成績	実績	前期比	2014年1月30日公表比
売上高	1,890 億円	▲ 73 億円	▲ 6 億円
営業利益	74 億円	▲ 15 億円	▲ 7 億円
経常利益	70 億円	▲ 11 億円	▲ 8 億円
当期純利益	26 億円	▲ 5 億円	▲ 1 億円
顧客件数	252 万件	▲ 7 万件	

2013年度は、IP13の締め括りの年度として、顧客獲得並びに組織の効率的な運営に取り組みました。

その結果、売上高は1,890億円 (前期比4.0%増) と増収になりました。一方、アクア事業において、将来の成長に向けて戦略的に費用を投じたことや、液化石油ガス事業において、猛暑により使用量が減少したこと、円安の影響により仕入コストが増加したこと等から、営業利益は74億円 (同17.3%減)、経常利益は70億円 (同13.0%減)、当期純利益は26億円 (同15.8%減) となりました。

営業利益の減少は、新規顧客獲得コスト増の影響18億円、LPガス仕入コスト上昇の影響3億円が主な要因です。獲得コスト増18億円の内訳は、アクア事業での

関東市場進出に伴うコスト13億円と、ブロードバンド獲得でのコスト増5億円が主なものです。LPガスは、円安により仕入コストが上昇し、この価格転嫁の遅れにより3億円が影響しました。一方、顧客件数をほぼ計画どおり増加させることができましたので、課金増加による増益が当初予想どおり6億円となり、最終的な減益額は15億円となりました。

また、有利子負債の減少で金利負担が抑制できたこと、特別損益が改善したことなどにより、当期純利益段階では5億円程度の減益にとどめることができました。

この業績は、2014年1月公表の予想値に対して、すべての項目で上回って着地しました。

■ グループ統合時の課題

Innovation (新体制への変革)

経営統合

最適組織へ『事業再編』(事業は事業会社が、HDが全体を舵取り)

戦略転換

『財務体質の改善』 ⇒ 有利子負債削減 ⇒ 増配(利益還元)

- リターン重視の投資
- キャッシュ創出を優先

IP13の大きなテーマのひとつは、経営統合による、最適な組織体制への「事業再編」にありました。TOKAIとビック東海がそれぞれ上場していたように、グループは独立した個社の集合体に近い状態となっていました。経営統合を機に、HD体制の構築、情報通信事業の集約、CATV事業の分社化、グループ間接部門の分社化、不採算事業の清算などを推し進め、経営資源の最適配分に取り組みました。

もうひとつのテーマは、戦略転換による「財務体質

の改善」でした。IP13に取り組む前(2010年度以前)の当社グループは、顧客数拡大のために積極投資を続けてきましたが、顧客基盤の拡大を果たす一方で、有利子負債は1,240億円に上り、自己資本比率は7.7%と低水準にとどまっていた。低金利の中とは言え、当時は支払利息(19億円)が当期純利益(22億円)に近い水準となるなど有利子負債による金利負担割合が大きいこと、また借入金以外の資金調達ができないなど、「財務体質の改善」が喫緊の課題と認識していました。

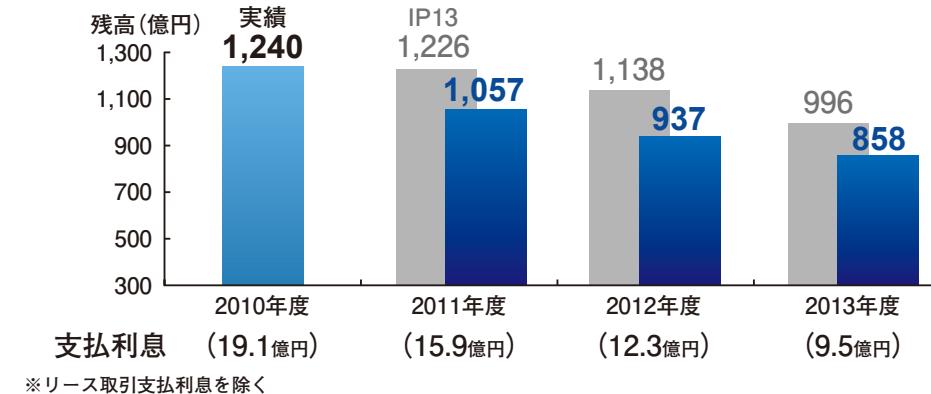
■ IP13期間の財務面の総括

IP13の最終年度にあたる2013年度を終えて、財務目標は達成し、一定の成果を収めることができました。

有利子負債は、目標の996億円を1年前倒しで達成した上で858億円まで削減し、統合前の水準からは30%の圧縮となりました。この改善により、支払利息は、統合前の19億円が3年間で9.5億円となり、半減(10億円

削減)させることができました。自己資本比率は、統合前の7.7%が21.6%まで向上しました。これは、持ち株会社化により連結子会社の少数株主利益を取り込んだことでもあります。毎期の利益蓄積と、自己株式の売り出し等で資本を強化したことによる結果です。目標は17.5%でしたのでこれも達成することができました。

■ 有利子負債残高の推移



■ 自己資本比率の推移



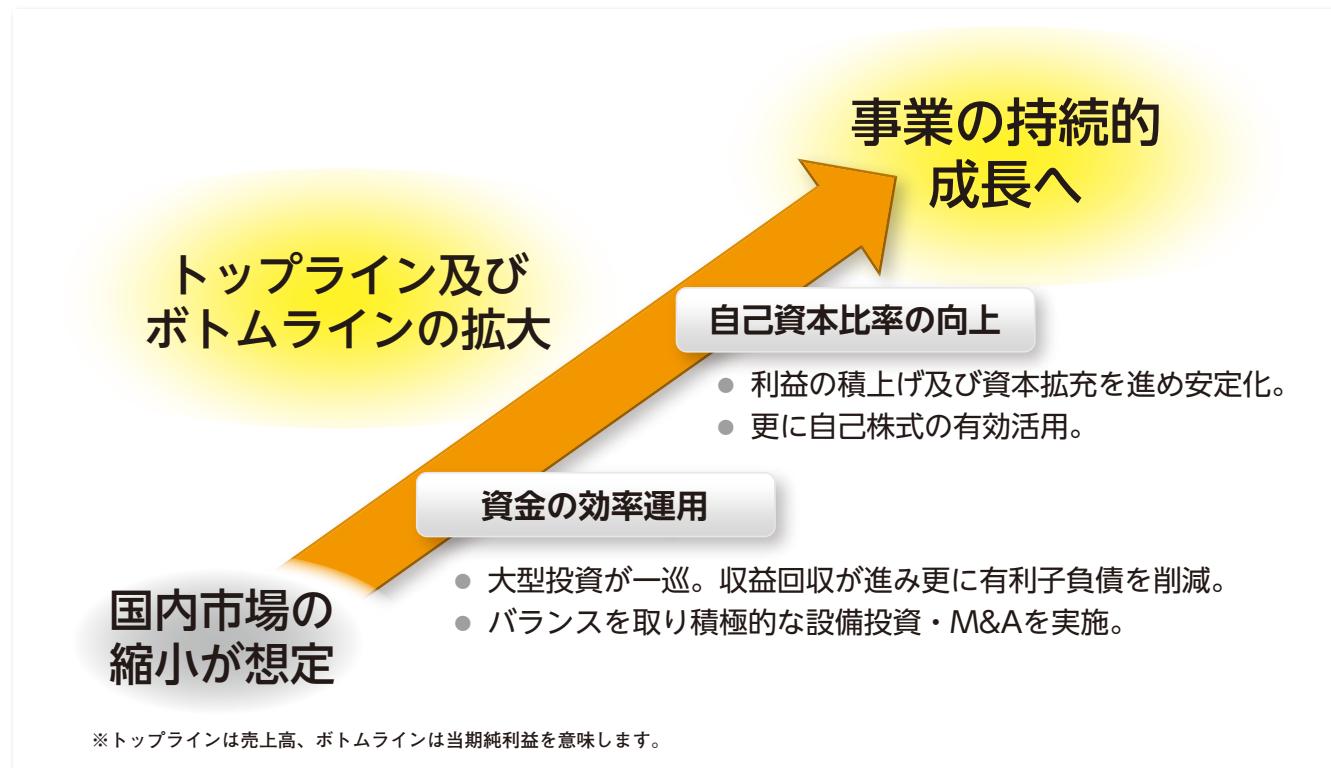
■ 今後の財務運用方針

今後の財務面での運用方針ですが、グループの既存のガス事業、情報通信事業、放送事業は、大型投資も一巡しており、引き続き回収が進みますので、有利子負債依存度のさらなる低減と、自己資本比率の引き上げを今後も進めてまいります。

一方で、グループ既存事業の国内市場は、今後も縮小が想定されます。そうした環境下で業績を拡大するためには、やはり成長のための設備投資やM&Aが必要と

なります。財務面とのバランスを取りながら積極的な設備投資やM&Aを実施していく予定です。自己資本比率の水準を常に意識し、業績の拡大によって着実に利益を積み上げることで、自己資本を拡充してまいります。

このように、事業の持続的成長に向けた資金の効率運用に舵を切っていきます。自己資本比率30%程度を目標に自己資本を拡充しながら、さらなる成長に向けた好循環へとつなげてまいります。



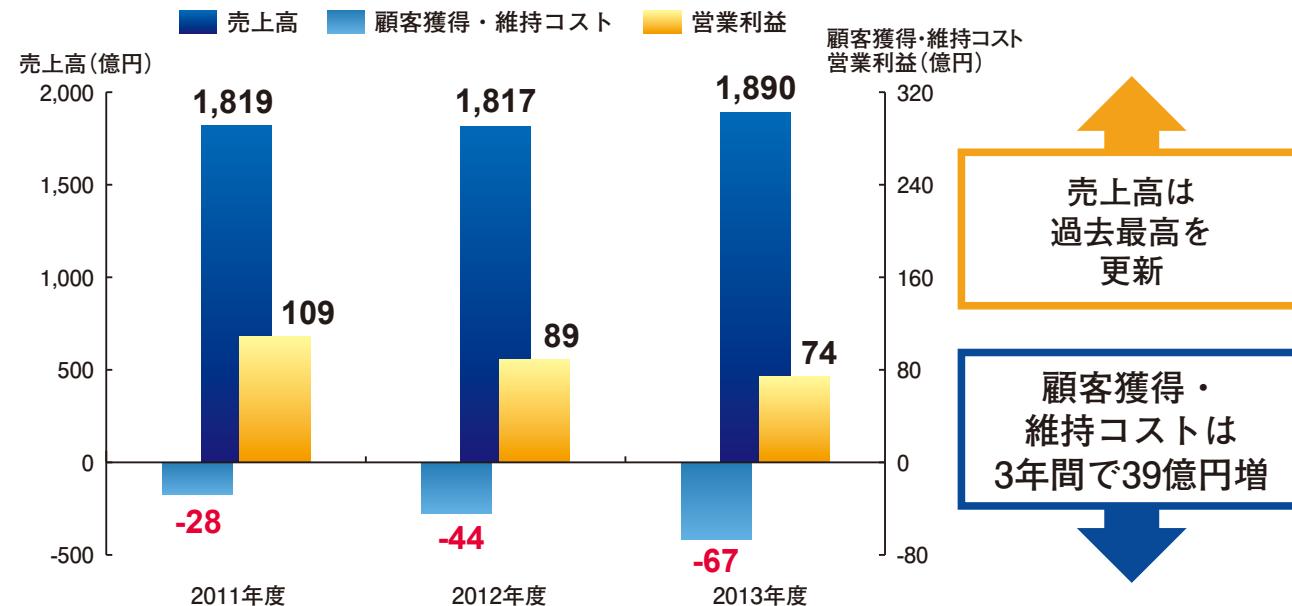
■ IP13期間の収益面の総括

IP13期間の3年間、毎年約7万件ずつ、ペースを落とさずに純増させ、2013年度末でグループ全体の顧客件数が252万件に達しました。これにより売上高最高値を更新してきました。しかしながら営業利益は、2011年度が109億円、2012年度が89億円、2013年度は74億円と、この3年間で35億円減少しました。従前より、グループの収益モデルは、リテール事業での顧客件数を増やし、課金を積み上げて収益をあげていくことが基本ですが、人口、世帯数の減少によって国内市場が縮小する過程では、競合他社との競争はますます

激化し、顧客獲得・維持に係るコストの増加傾向が顕著となります。この3年間の減益は、顧客の獲得・維持コストの増加が要因となっていました。

この顧客獲得・維持コストは2011年度の28億円から2013年度は67億円に39億円増加しています。課金の増加により持続的な成長を指向する当社グループにとっては、このように一時的コスト負担で利益が伸び悩む現況からの転換が、次期以降の大きな課題であると言えます。

■ IP13期間の業績の推移



競争の状況と方針転換

顧客獲得・維持コストの内容について、ガス事業においては、関東エリアでの競争が激しく、競争LPガス他社の切替攻勢に対するやむを得ない値下げ対抗などのコストを投入しました。

ブロードバンド事業は、大手家電量販店の優良チャネルを押さえており、222店舗に231人工の専門営業員を配置するコストを投入しています。

アクア事業は、昨年の関東市場への進出において、後発ゆえに必要なブランド認知のための広告宣伝コストを投入しました。

また、CATV事業では、静岡県内で自社が提供するFTTHサービスエリアにおいて、大手通信事業者による安価な放送サービスをセットにした切替に対して、地域最安値水準の長期割引を実施することで対抗しました。

昨今、通信業界をはじめ、収益圧迫を招く過大な販促コスト競争のあり方が見直されつつあります。当社グループも顧客獲得のあり方について抜本的に見直す時期にきており、営業方針の転換を図ってまいります。

LPガス	情報通信	アクア	CATV
 <ul style="list-style-type: none"> 市場成熟化（▲0.7%/年）が進み、競合他社との切替獲得競争が激化 特に関東市場で成熟化している埼玉・神奈川での競争が激しい 切替防止策として、対抗値下げなどのコストを投入 	 <ul style="list-style-type: none"> 市場成長が鈍化（+4.9%/年）し、家電量販店での獲得競争が激化 大手家電量販店3社での獲得シェア73%を占める 優良チャネルを押さえ、222店舗に231人工の専門営業員のコストを投入 	 <ul style="list-style-type: none"> 関東市場への本格進出 後発ゆえの国民的キャラクター“ドラえもん”採用など、ブランド認知を高める広告宣伝コスト6億円を投入 初年度32千件の獲得に要した10億円のコストが先行している 	 <ul style="list-style-type: none"> 大手通信事業者が安価な放送サービスとFTTHのセット販売を開始し、当社グループFTTHの切替競争が激化 対抗策として通信の長期割引を実施（地域最安値水準）
4年間続いた顧客数純減がストップ。	売上高は全国4位にまで規模を拡大。	ブランドが浸透し全国6位の規模に拡大。	80%超の適用率で顧客基盤を維持・拡大。

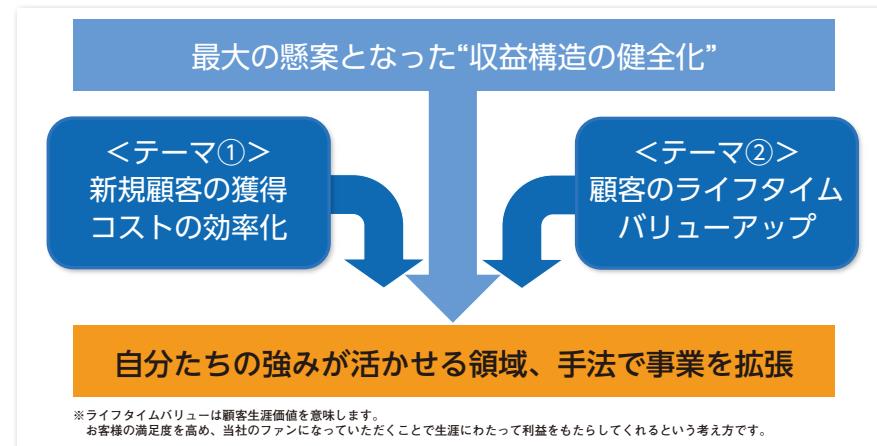
顧客獲得の抜本的見直しが喫緊の課題

● 健全化に向けて

一時的な販促コストの増加によって、利益が圧迫される収益構造を抜本的に転換し、収益構造の健全化に取り組むことが、今後の課題となります。すなわち、新規顧客の獲得コストをいかに効率化するか、また顧客のライフタイムバリューをいかに高めるかが、経営戦

略上、重要となってきます。

競争が激化する中で、当社グループは、従前のコスト投入を見直すとともに、自分たちの強みを活かせる領域において、また手法を活かして、事業を拡張することを目指してまいります。



● 当社グループの強みと目指す方向

当社グループの強みの一つ目は、営業面で家庭向けの需要開拓を得意としていることです。800名超の地域担当者を有し、毎年30万件の新規顧客を獲得できる体制を構築しています。

二つ目は、ガス、ブロードバンド、セキュリティ、保険、アクア、放送といった多角的な生活インフラサービスをワンストップでお客様に提供できることです。

三つ目は、TLC総合会員サービスをもっていることです。252万件の12%にあたる優良顧客を中心に、会

員数は、すでに31万件を突破しています。当社グループの継続的な発展には、顧客の満足度を高め、長期にわたってのリピート購入が期待できる、つまりライフタイムバリューの高い顧客を確保していくことが重要です。この仕組みを最大限に活用して、お客様との結びつきを強固なものにしていきます。

2014年度より営業方針の転換に舵を切り、収益力改善に取り組んでまいります。

今後の市場環境の認識

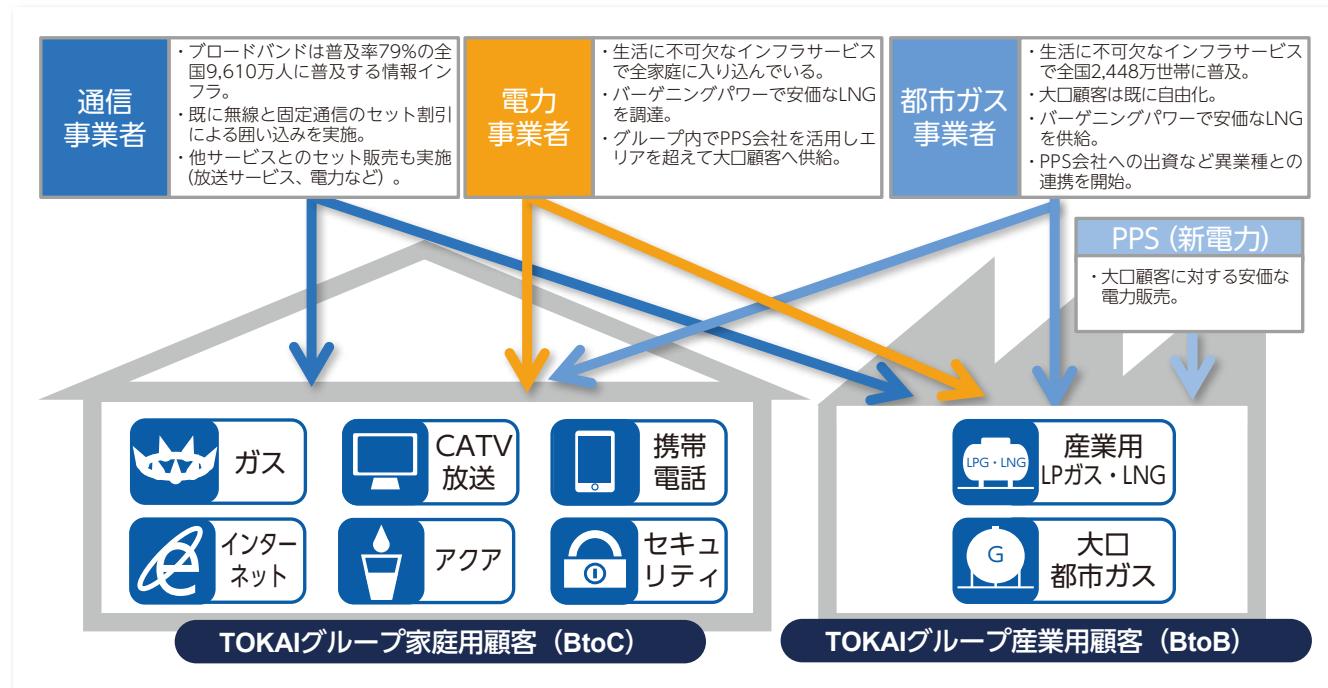
当社グループを取り巻く市場環境は、今後の3年間で大きな転機を迎えます。

エネルギーの分野で、2016年度に電力の小売が自由化され、また同時期に都市ガスも小売が自由化される検討が進んでいます。通信の分野でもNTTの独占規制の緩和の議論が始まっています。

電力の小売自由化では、生活インフラとして家庭に入り込んでいる通信事業者、CATV事業者、都市ガス事業者が、それぞれの事業に電力を組み合わせることで各家庭にセット割引で販売することが予想され、当社グループのエネルギー事業に直接関係してきます。また、NTTの独占規制が緩和されるとなれば、当社グループの通信サービスや放送サービスにも影響がでてきま

す。さらに、都市ガス自由化に関してはLNGの大量調達で圧倒的なバーゲニングパワーをもつ大手電力会社が、価格競争力あるLNGと電力をセットにして提供する動きが一層激しくなることが予想されます。PPS (Power Producer and Supplier: 新電力) による安価な電力との競争に加え、現在はまだ一部の限定的な動きに止まっている都市ガスの大口顧客、LPガス・LNG産業用顧客向けの競合が、これまで以上に激化することが懸念されます。

新たに参入してくる異業種の事業者との競合も発生しますが、自由化の機会は、グループにとっても新たなチャンスとなります。当社グループの強みをどう生かせるかが非常に重要となってきます。



営業戦略の転換

◆ 生活インフラサービスのバンドル

市場環境の変化への対応策として、営業戦略の転換を図っていきます。具体的には、LPガス、通信を始めとする当社グループが自前で提供している生活インフラサービスを組み合わせるパッケージ化し、これをセット価格でお客様に提供する、いわゆるバンドル販売に取り組みます。

このバンドル販売を開始する目的は、大きく分けて二つあります。一つは、他社との競合にセット販売で先行して優位に立つことです。

もう一つは、2年後の規制緩和に備えるためです。

2年後からは、ガス+電力はデュアルサービスとしてセットで購入するのが一般的になることが予想され、価格面とサービスの両面から訴求する新たな商品で差別化を図ります。

バンドルによる複数取引をしていただくことは、お客様の解約率の低下が促され、ライフタイムバリューを高めることとなります。この取り組みが中長期的には収益の健全化に繋がっていきます。

バンドル販売の目的

【セット販売で先行優位に立つため】
【2年後の規制緩和に向けた差別化のため】

グループのメリット

獲得効率の向上及びライフタイムバリューの増大

◆ 商品戦略の攻めと守りのポイント

このバンドル戦略は、新規獲得時に複数契約を図る「攻め」と、中止防止を図り顧客のライフタイムバリューを増大させる「守り」の両方がポイントです。

このバンドルの差別化要素としては、①特別価格での提供、②単体で提供するサービスにはないプラスαサービスの追加、③継続期間に応じて魅力的な付加価値の付与、④TLC会員制度のより積極的な活用などが

挙げられます。このバンドル販売を今夏より、静岡県内のCATV提供エリア(ホームパスエリア)にて、戸建のお客様を対象にテストマーケティングを実施します。お客様のニーズを踏まえて商品・サービス内容を再調整し、下期より本格的に展開していくことを予定しています。なお、今期の業績予想にはその影響を織り込んでおりません。

2014年度の業績予想

2014年度の見通しにつきまして、販促コストの投入の仕方を次第に変え、収益の改善を図っていきます。

業績は、売上高1,969億円(前期比4.2%増)、営業利益82億円(同11.1%増)、経常利益74億円(同5.2%増)、当期純利益32億円(同23.2%増)を見込んでいます。

主な増益要因については、アクア事業で、昨年の初期広告や一時的な獲得手数料が減少することに加え、

自社生産工場の稼働率向上による原価低減の効果が挙げられます。また、情報通信事業でのブロードバンドの獲得チャンネルについて、効率の良いところに絞ることによるコスト削減も織り込んでいます。

前期にあった消費税増税に向けたマンション関連の駆け込み需要による影響はありますが、課金件数の増加による増益などにより、全体として8億円の増益を見込んでいます。

2014年度経営成績(予想)

	予想	前期比
売上高	1,969 億円	▲ 4.2 %
営業利益	82 億円	▲ 11.1 %
経常利益	74 億円	▲ 5.2 %
当期純利益	32 億円	▲ 23.2 %
顧客件数	259 万件	▲ 7 万件

(注) 表示単位未満四捨五入

株主優待制度・配当について

▶ 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。

今回対象となる2014年3月31日現在の株主様には、**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(6月27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	2014年7月1日
お申込期限	2014年8月29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 ×12本 OR 飲料水宅配サービス「おいしい水の宅配便」「うるのん」の全商品 12本 ×1本

B コース QUOカード
500円分 OR 1,500円分 OR 2,500円分

C コース ヴォーシエルお食事券
1,000円分 OR 3,000円分 OR 5,000円分

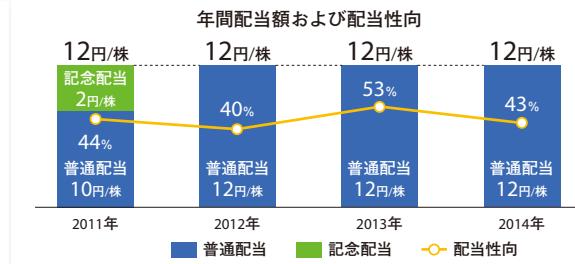
D コース グループ会員サービス TLCポイント <http://tlc.tokai.jp/>
1,000円分 OR 2,000円分 OR 4,000円分

の、いずれか1つ
さらに、各コース共通で
グランディールブuketーカイ、フケ東海三島、フケ東海御殿場共通
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)

▶ 配当について

当社は、「安定的かつ継続的配当」を基本方針としております。

この方針に基づき、2013年度の普通配当による1株当たり年間12円(中間6円、期末6円)を継続し、2014年度も1株当たり年間12円(中間6円、期末6円)とさせていただきます。予定です。



会社概要／グループ会社紹介

▶ 会社の概要 (2014年3月31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 3,888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 (2014年6月27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	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 (非常勤)	鈴木 光速
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

株主様アンケートのお願い

今後のIR活動の参考にさせていただきたく、アンケートにご協力のほどお願い申し上げます。おひとり様一通のご回答とさせていただきます。

2014年8月29日までに同封の回答用ハガキに質問へのご回答をご記入いただき、ポストへご投函ください (切手は不要です)。

なお、本アンケートは当社ディスクロージャーの充実以外の目的に利用することはありません。

また、**ご回答いただいた方**には、下記の粗品をご用意しております。回答用ハガキにて、どちらか一方をお選びください。

- ・オリジナルQUOカード (500円分)
QUOカードを希望された方の中から抽選で1,000名様にプレゼント (QUOカードの当選者の発表は、10月の発送をもってさせていただきます。)
- ・TLCポイント 1,000ポイント (1,000円相当)
TLCポイントを希望された方には、もれなくプレゼント (TLCポイントのプレゼントは、10月を予定しています。事前に案内状を発送いたします。)

▶ 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 (2014年3月31日現在)

▶ 株式の状況

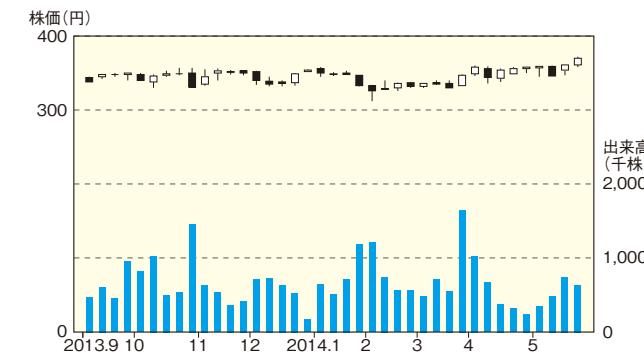
会社が発行する株式の総数	300,000,000 株
発行済株式総数	155,199,977 株
1単元の株式数	100 株
株主数	44,590 名

▶ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	出資比率
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	3,804,617	2.45%
株式会社みずほ銀行	3,588,577	2.31%
アストモスエネルギー株式会社	2,724,848	1.76%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,708,400	1.75%
明治安田生命保険相互会社	2,599,389	1.67%

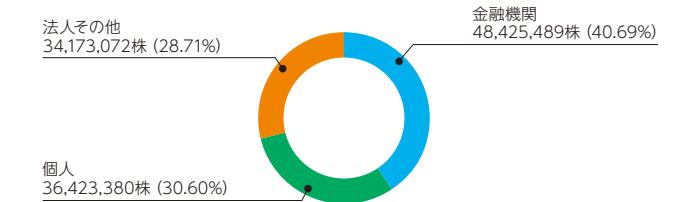
※この他に当社は自己株式36,178,036株を保有しております。

▶ 株価の推移

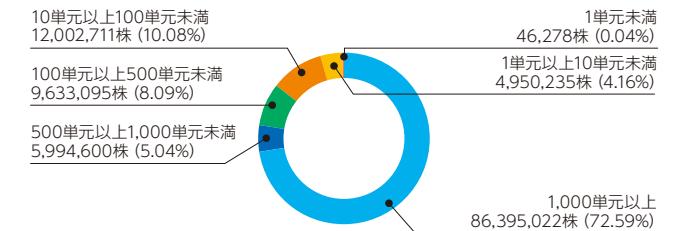


▶ 株式分布状況

所有者別分布状況



所有株式数別分布状況



▶ 地域別株式分布状況

