



TOKAIホールディングス

第14期 中間期 株主通信

2024年4月1日から2024年9月30日まで

暮らしに
社会に
もっと笑顔を。

多くの皆様に 笑顔をお届けられるよう、 グループ一丸となって 推進してまいります。

代表取締役社長(CEO) 小栗勝男



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。

ここに第14期中間期(2024年4月1日から2024年9月30日まで)の株主通信をお届けいたします。

当社グループは、1950年の創業以来、人々の生活や社会インフラに係る多種多様なサービスを提供しています。これらのサービスの広がり背景には、お客様のあらゆるニーズにお応えし、一心にお客様の喜びや満足度を高めたいと考える企業文化があります。お客様や地域の皆様に寄り添い、より安心・安全で、充実したサービスを追求してまいります。

2024年度より、新たなコーポレートメッセージ「私たちは、自由な発想とチャレンジで、暮らしに、社会に、笑顔を広げていきます。」を掲げています。多くの皆様に笑顔をお届けられるよう、グループ一丸となって推進してまいります。

私たちの事業活動は、お客様をはじめ、株主、投資家、地域社会など多様なステークホルダーの皆様のご支援をいただいて成り立っています。株主の皆様におかれましては、引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中間期の業績について

売上高は4期連続増収、過去最高を更新 すべての利益項目で増益を達成

当中間期における事業環境は、緩やかな回復基調にあった一方、海外景気の下振れリスクや物価上昇、中東地域をめぐる情勢、金融資本市場の変動等もあり、先行きは不透明な状況が継続しました。

そうしたなか、当社グループは前期にスタートさせた「中期経営計画2025」の達成に向け、事業収益力の成長、持続的成長基盤の強化、人財・組織の活力最大化の3つの重要戦略を推進し、サステナブルな社会への貢献や、更なる収益基盤の拡大に取り組みました。

事業トピックスとしては、①神奈川県でLPガス事業を営む株式会社フジプロの連結子会社化、②インドネシア共和国におけるクラウド関連事業の展開・開始、③鹿児島県鹿児島市に九州エリアで3拠点目となるLPガス販売拠点の開設が挙げられます。

当中間期の業績については、顧客件数の増加や情報通信事業における法人向けストックビジネスの拡大、さらに建築設備不動産事業の受注が順調に推移したことが大きく貢献し、売上高は

1,111億円(前年同期比5.6%増)と、4期連続の増収、過去最高を更新いたしました。また、利益面でも、すべての利益項目で増益を達成いたしました。当社グループの収益基盤である顧客件数は、積極的な営業活動が奏功し、主力事業で堅調に拡大、期首から4万件余り増加し339万9千件となりました。

なお、中間配当金については、前期より1株当たり1円増配し、17円とさせていただきます。

通期の見通しについて

売上高、利益すべて過去最高を更新する計画 引き続き顧客件数や受注件数を伸ばす

当期、事業は概ね堅調に推移しています。下期においても、グループの強みである営業力に磨きをかけて、顧客件数および受注件数を伸ばすとともに、エリア拡大やM&A、新規事業の創出等、引き続き推進してまいります。

これらにより、通期の業績でも増収、増益を継続するとともに、売上高およびすべての利益項目で過去最高を更新してまいります。なお、年間配当金については、1株当たり34円を予定しております。

当中間期実績

▶ 売上高

111,088

百万円

前年同期比 + 5.6 %

▶ 営業利益

4,660

百万円

前年同期比 + 9.5 %

▶ 経常利益

4,882

百万円

前年同期比 + 12.1 %

▶ 親会社株主に帰属する 中間純利益

2,390

百万円

前年同期比 + 7.7 %

「中期経営計画2025」の進捗

「成長の根源・基幹・果実」の
成長ツリーに沿った取り組みが着実に進捗

当期は中期経営計画の2年目になります。当中間期における取り組み状況をご説明いたします。

エネルギー事業については、引き続きエリア拡大及びM&A、アライアンスなど、新規顧客獲得を推進しております。

情報通信事業において、コンシューマ向けについては、大手携帯キャリアとの連携強化などにより、引き続き顧客獲得を進めております。一方、法人向けについては、クラウドサービス事業が着実に拡大しております。また、インドネシア市場でのAWS(アマゾンウェブサービス)に関するビジネスを本格的に展開してまいります。

CATV事業については、地域密着事業者として地域に根差した情報発信や番組制作に注力するとともに、大手動画配信事業者との提携によるコンテンツの充実に努める等、顧客基盤を着実に拡大しております。

建築設備不動産事業については、工事受注や土地販売、リフォームなど幅広い領域で業績を拡大しております。

アクア事業については、大型商業施設等での催事営業をはじめ、WEBサイト広告やテレマーケティングなど、様々なチャネルを活用した営業を展開しております。また、前期に取り扱いを開始した給水型浄水サーバーが増収に貢献しました。

グループ全体の取り組みとして、脱炭素社会への貢献を目指し、自社施設の省エネ化・脱炭素化を推進するなど持続的成長基盤の強化を進めるとともに、給与水準の引き上げや子育て支援・介護支援に関する制度の拡充、キャリア支援制度の導入などにより、人財・組織の活力最大化を図っております。

今後もグループ一丸となって株主の皆様のご期待に沿えるよう、なお一層の成長を果たし、企業価値の向上に努めてまいります。

2025年3月期 業績予想

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想
売上高 (百万円)	231,513	244,000
営業利益 (百万円)	15,511	16,000
顧客件数 (千件)	3,358	3,452

売上高	主要事業を中心に引き続き顧客件数の増加、 エリア拡大により増収の見込み
営業利益	営業戦略コスト等を織り込みつつも増益を継続し、 過去最高を更新する見込み
顧客件数	当社グループの強みである営業力を遺憾なく発揮し、 引き続き顧客獲得を積極的に推進 94千件増加させ3,452千件の見込み

LPガス事業における営業エリア拡大の取り組み

～鹿児島県鹿児島市の営業拠点開設について～

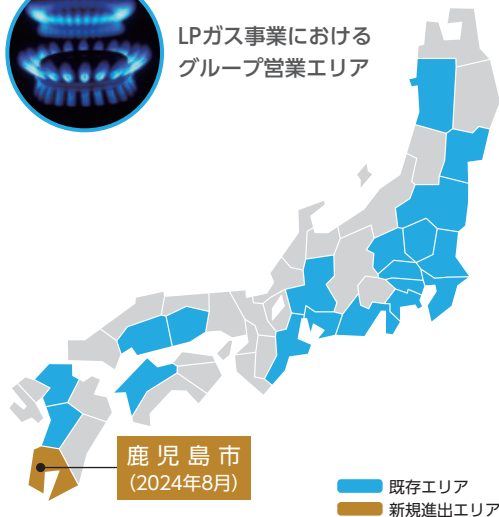
株式会社TOKAIは、LPガスの営業エリア展開として、2024年8月1日に鹿児島県鹿児島市に九州エリアで3拠点目となる営業所を開設いたしました。鹿児島市は、同エリア内でも世帯数が多く、LPガスの普及率も高いことから、事業基盤を拡大していく上で重要なエリアであると考えており、当社グループの商材・サービスをご利用いただく機会の創出につなげてまいります。

当社グループは、積極的な事業拡大に向けて、事業基盤が強い静岡県や関東圏から日本全国へと営業エリアを拡大する戦略をとっております。現在、当社LPガス事業は東海エリア、関東エリアを中心に1都19県で80万件のお客様にご利用いただいております。

今後も地域・社会の課題解決に貢献できる商材・サービスの提供に積極的に取り組み、顧客満足度向上に努めてまいります。



LPガス事業における
グループ営業エリア



フィットネスジム「レシオボディデザイン富士店」を 静岡県富士市にオープン

株式会社TOKAIケーブルネットワークは、株式会社ケアイリンク(本社:岡山市岡山市)がフランチャイズ展開する24時間年中無休のフィットネスジム「RETIO BODY DESIGN(レシオボディデザイン)」の「レシオボディデザイン富士店」を、静岡県で2号店として、2024年6月30日にオープンしました。

「人生100年時代」において健康増進への意識が高まっているなかで、フィットネスジムを地域の皆様に健康づくりの場としてご活用いただけるよう、運営を進めてまいります。



RETIO BODY DESIGN のコンセプト

BODY DESIGN(ボディデザイン)とは、自分の体を「自分自身がなりたいカラダ」へデザインしていくことです。正しいトレーニングと適切な食事バランスとを併せることで女性は美しく、男性は逞しいボディラインへと生まれ変わっていただくことがRETIOの哲学です。

売上高は4期連続の増収で過去最高を更新 顧客基盤も順調に拡大

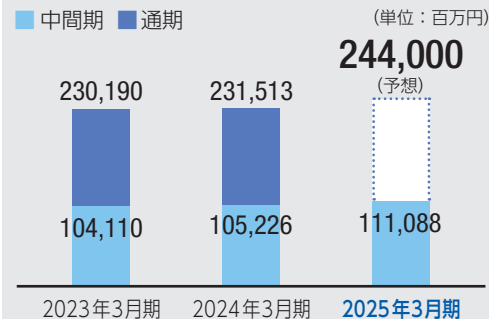
売上高



4期連続の増収で過去最高更新

111,088 百万円

顧客件数の増加をはじめ、情報通信事業における法人向けストックビジネスの拡大、建築設備不動産事業での好調な受注が大きく貢献し、4期連続の増収、過去最高を更新しました。



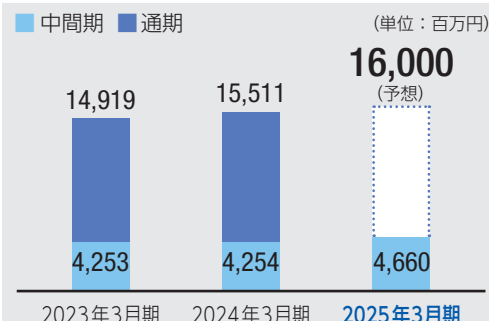
営業利益



堅調な事業収入増加などにより増益

4,660 百万円

従業員の賃上げによる人件費の増加、顧客基盤の拡大や組織体制強化のための先行投資が利益圧迫の要因となったものの、堅調に推移した事業収入、戦略的なコスト削減策が奏功しました。



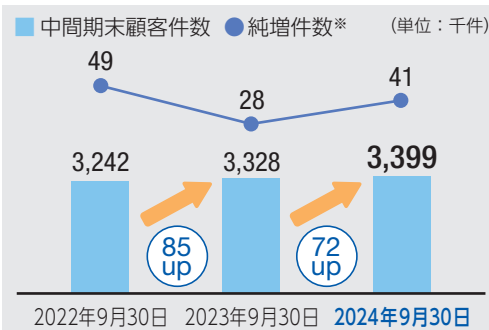
顧客基盤



主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

3,399 千件

積極的な顧客獲得に取り組み、特に、ガス(LP・都市ガス)、CATV、アクア、光コラボでの獲得が堅調に推移した結果、期首から4万1千件増加しました。



※4月1日から9月30日の6か月間

私たちは、さまざまな生活インフラサービスを提供することで、お客様の快適な生活を総合的、かつきめ細かくサポートしています。



その他

売上高 2,532 百万円

構成比 2.3 %

主要な事業内容

婚礼催事、船舶修繕、介護、保険等多彩なサービスを提供しています。



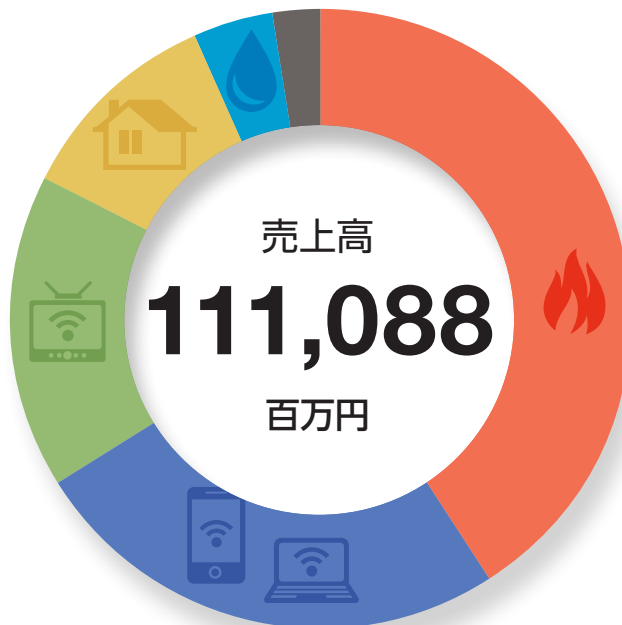
アクア

売上高 4,784 百万円

構成比 4.3 %

主要な事業内容

安全な水と安心のサービスをご家庭にお届けしています。



エネルギー

売上高 45,406 百万円

構成比 40.9 %

主要な事業内容

暮らしに欠かすことができないガス・電気を中心に、環境に配慮したエネルギーインフラを安定的かつ安全に供給しています。



情報通信

売上高 28,361 百万円

構成比 25.5 %

主要な事業内容

個人・法人のお客様に安心かつ便利なインフラとソリューションを提供しています。



建築設備不動産

売上高 11,944 百万円

構成比 10.8 %

主要な事業内容

人とエネルギーに深く関わってきたTOKAIグループだからこそできる街づくり・住まいづくりを行っています。



CATV

売上高 18,058 百万円

構成比 16.3 %

主要な事業内容

地域に根ざした放送・通信サービスの提供を通して、コミュニティーを創造しています。

インドネシア市場でのAWSに



情報通信事業を営む株式会社TOKAIコミュニケーションズが、2024年4月にインドネシアで設立した合併会社PT TOKAICOM Mitra Indonesia (本社：インドネシア共和国南ジャカルタ市、以下TOKAICOM Mitra) において、AWS (アマゾンウェブサービス) に関するビジネスを本格的に展開いたします。

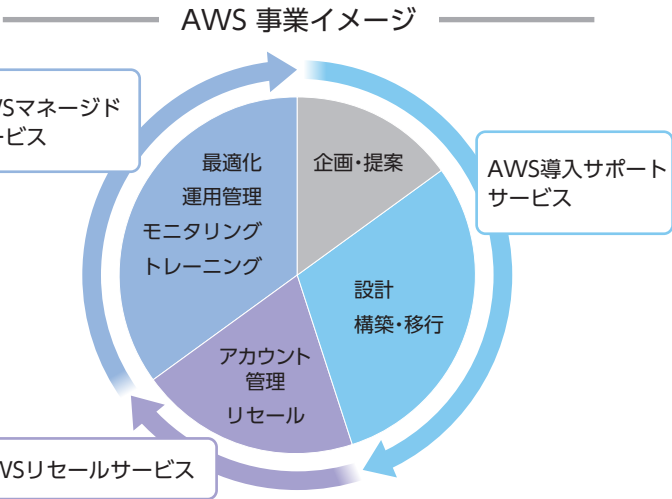
世界4位の人口規模を有するインドネシアでは、2040年頃まで人口ボーナス期が続き、IT市場も大きく伸びると見込まれています。また、デジタルトランスフォーメーション (DX) が推進されており、クラウド活用における安全性、性能、コストなどの最適化のニーズが、より一層高まっています。

当社グループとしましては、TOKAICOM Mitraを拠点に、ジャカルタを中心に事業を展開していきます。



TOKAICOM Mitraの概要

商号	PT TOKAICOM Mitra Indonesia
所在地	インドネシア共和国 南ジャカルタ市
設立年月	2024年4月
資本金	180億IDR
出資比率	TOKAIコミュニケーションズ 60% PT Sisnet Mitra Sejahtera 40%
事業概要	AWS関連事業



関するビジネスを本格的に展開

事業イメージ



AWSプレミアティアサービスパートナー

AWSのパートナー認定制度であるAWSパートナーネットワーク (APN) において、最上位レベルである「AWSプレミアティアサービスパートナー」として認定

知見とノウハウで支援



- AWSにおける導入コンサルティング、構築、運用に至るまでの全工程をワンストップで提供
- 効率的かつ効果的なクラウド活用を支援

インドネシアの現地企業・インドネシアに事業展開している日系企業を支援

株主優待品について

当社では、3月31日現在および9月30日現在の株主名簿に記載された1単元株(100株)以上ご所有の株主の皆様を対象に年2回の株主優待を実施しています。

優待品は、お持ちの株式数に応じて下記のコースからお選びいただけます。

A B C D E コース コース コース コース コース のいずれか1つ。	100株～299株	300株～4,999株	5,000株以上
A コース アクア 商品 「うるのん 『富士の天然水さらり』 500mlペットボトル 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12Lボトル	 ×12本 or  2,170円相当 ×1本	 ×24本 or  4,340円相当 ×2本	 ×48本 or  8,680円相当 ×4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」「葵」 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 (https://tlc.tokai.jp)	 1,000 ポイント	 2,000 ポイント	 4,000 ポイント
E コース 格安モバイルサービス LIBMO (リブモ)	2,100円分 6か月間 350円/月割引	5,100円分 6か月間 850円/月割引	11,280円分 6か月間 1,880円/月割引

さらに!

ご希望株主様に

グランディエール ブケトーカイ
婚礼10%+10万円割引券
(割引上限 20万円)



+

「ヴォーシエル」「葵」
お食事20%割引券
(12枚つづり)



IRメール配信
サービスのご案内



当社の最新のIR情報をメールでお届けするサービスです。ぜひご登録ください。

ご登録はこちらから▶

<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/magazine.html>



株主優待品はインターネットからお申し込みください



株主優待品はインターネットからお申し込みください。
お申し込み方法は11月末にお届けしました「株主優待
制度のご案内」をご参照ください。

インターネット申し込み 3つのメリット

- 1 申し込みが簡単! 受付が早い!
- 2 発送が早い!
- 3 申し込み内容の確認ができる!

株主優待お申し込みサイトにアクセス



検索サイトで **TOKAI 優待** を検索して、
<https://tokai-kabu.jp/202409/> にアクセス。



または右記のQRコードをスキャンし
アクセスしてください。



QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

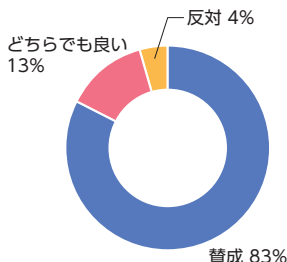
株主優待のハガキ申込 の廃止について

当社グループは環境負荷の低減を図るため、紙資源の削減、ペーパーレス化に取り組んでおります。
この取り組みの一環として、**2024年9月末の株主様向けの株主優待からハガキでのお申し込みを廃止**し、WEB(インターネット)からのお申し込みに一本化いたしました。
ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

株主の皆様へのアンケート結果のご報告

第13期株主通信にてご案内させていただきました「株主様アンケート」は、42,801名(35%)の株主の皆様からご回答をお寄せいただきました。ご回答いただいた皆様には、心より感謝申し上げます。この度、頂戴いたしましたご意見を、今後の当社の経営やIR活動に活用させていただく所存です。ここに、アンケートの集計結果(一部)を報告させていただきます。

Q 「株主総会資料等の電子提供制度」の導入について、どのように思われますか。



ご意見等

- WEBであれば、外出中でも見たい時に何回でも見られるので便利。
- SDGsへ積極的に取り組まれている姿勢に大賛成です。
- 1度通読するとゴミとなります。環境と事務作業軽減のため、WEBサイトでの掲示で良いと思います。
- 高齢者の株主にはわかりにくいと思う。
- 郵送されてくるから見るのであって、わざわざサイトを開いてまで見る人は少ないと思う。

会社の概要

(2024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
従業員数	4,952名(連結)
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および それに付帯または関連する業務

役員

(2024年11月1日現在)

取締役

代表取締役社長(CEO)	小 栗 勝 男
代表取締役常務執行役員	山 田 潤 一
取締役 (非常勤)	鈴 木 光 速
取締役 (非常勤)	浜 崎 貢
取締役 (非常勤)	高 橋 強
取締役 (社外)	曾 根 正 弘
取締役 (社外)	河 島 伸 子
取締役 (社外)	上 田 亮 子
取締役 (社外)	常 峯 啓 史

監査役

常勤監査役	石 間 尚 雄
監査役 (社外)	渥 美 雅 之
監査役 (社外)	松 淵 敏 朗
監査役 (社外)	小 淵 洋 一

(注)監査役(社外) 雨貝 二郎氏は、2024年10月31日をもちまして辞任いたしました。

株式の状況

(2024年9月30日現在)

会社が発行する株式の総数	300,000,000 株
発行済株式総数	139,679,977 株
1単元株式数	100 株
株主数	140,054 名

大株主〔上位10名〕

(2024年9月30日現在)

株主名	株式数(株)	出資比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	13,595,600	10.35
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	7,559,820	5.76
鈴与商事株式会社	5,799,700	4.42
株式会社静岡銀行	4,065,527	3.09
東京海上日動火災保険株式会社	3,986,887	3.04
TOKAIグループ従業員持株会	3,892,501	2.96
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,491,400	2.66
三井住友信託銀行株式会社	3,043,000	2.32
アストモスエネルギー株式会社	2,724,848	2.07
明治安田生命保険相互会社	2,599,389	1.98

(注)自己株式8,319,945株は除いております。

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基準日(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 プライム市場
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	〒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
(電話照会先)	 0120 - 782 - 031 当社のホームページ(https://www.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。
公告方法	

- 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。

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2-6-8
東京本社 〒105-0022 東京都港区海岸1-2-20

