

会社の概要		(2024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	
従業員数	4,732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6月26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)	雨 貝 二 郎	
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	

株式の状況		(2024年3月31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	122,878 名	

大株主〔上位10名〕			(2024年3月31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)	14,299,700	10.89	
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	
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,524,500	3.44	
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	3,887,801	2.96	
三井住友信託銀行株式会社	3,416,000	2.60	
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8,321,254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。



TOKAIホールディングス

株主通信

第13期

2023年4月1日から2024年3月31日まで

暮らしに 社会に もっと笑顔を。



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



証券コード：3167

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。

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13期(2023年4月1日から2024年3月31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応え、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。

代表取締役社長(CEO) 小栗勝男



当期の業績について

売上高は7期連続の増収で過去最高を更新
顧客基盤も着実に強化・拡大しています

当社グループは、当期よりスタートした「中期経営計画2025」のもと、グループの持続的成長に向けて、事業収益力の成長、持続的成長基盤の強化、人材・組織の活力最大化に、積極的に取り組みました。

当期の業績については、エネルギーやCATV等の主力事業における顧客件数の増加、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が大きく貢献し、売上高は2,315億円(前期比0.6%増)と、7期連続の増収で過去最高を更新いたしました。

利益面については、高気温による家庭用ガス販売量の減少や給与改定による人件費の増加等があった一方、顧客件数増加による増益が大きく寄与したことから、営業利益は155億円(前期比4.0%増)となりました。また、前期に計上したのれんの減損損失の負担が軽減されたことから、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益も改善され、大幅な増益となりました。なお、当期の期末配当は期初予想から1株当たり1円増配して17円とし、年間配当金を33円とさせていただきます。

2024年3月期実績

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
231,513	15,511	15,531	8,481
百万円	百万円	百万円	百万円
前期比 + 0.6 %	前期比 + 4.0 %	前期比 + 16.9 %	前期比 + 31.2 %

当社グループの収益の源泉である顧客基盤については、中期経営計画の達成に向けて積極的な獲得活動に取り組んだことにより、前期末から59千件増加させ3,358千件となりました。ガス・CATVの顧客を順調に獲得したに加えて、光コラボ、LIBMOにおいても純増を達成したことが、顧客基盤拡大に貢献しました。

来期の見通しについて

売上高、すべての利益項目で過去最高を計画
増配も予定しています

2024年度は「中期経営計画2025」の2年目になります。中期経営計画で掲げている各取り組みを確実に実行し、更なる飛躍を遂げていきます。特に、グループの強みである営業力に磨きをかけて顧客件数や受注件数を伸ばし、更なる顧客基盤の拡大を図ってまいります。また、エリア拡大およびM&A、新規事業の創出も推進してまいります。

業績については、売上高2,440億円、営業利益160億円、経常利益160億円、親会社株主に帰属する当期純利益90億円を計画しております。これらの目標数値は、増収増益を継続し、すべて過去最高を更新するものです。また、顧客件数については、当期末より94千件純増させ、3,452千件とする計画です。

1株当たり年間配当金につきましては、当期からさらに1円増配する34円を予定しております。配当性向は、40～50%の水準を維持してまいります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

収益性・成長性の更なる向上を実現し、株主の皆様の期待に応えていきます

当社グループは、資本コストや株価を意識した経営を心掛けています。当期のPBR(株価純資産倍率)は1.4倍、ROE(自己資本利益率)は10%、PER(株価収益率)は15.2倍となり、ROE・PERの位置づけは、ガス業界の中でも相対的に高い水準にあります。

収益性・成長性の更なる向上を目指すための企業価値向上の取り組みとして、「事業ポートフォリオ経営への取り組み」「各事業の拡大・効率化の推進」「ESG経営への取り組み」の3つを推進いたします。

「事業ポートフォリオ経営への取り組み」については、当社グループの事業を、資本収益性・成長性がいずれも高い「成長領域」、高成長であるものの資本収益性が一定水準に満たない「期待領域」、高

い資本収益性であるものの成長性が一定水準以下の「成熟領域」、資本収益性・成長性がいずれも低い「改革領域」に分け、それぞれに適した方向性を定めることで、グループ全体最適を実現するポートフォリオ構築に向けたマネジメントを強化してまいります。

「各事業の拡大・効率化の推進」については、特に「成長領域」「期待領域」において、事業ポートフォリオ上の位置づけを踏まえた拡大策・効率化策を事業ごとに推進していきます。

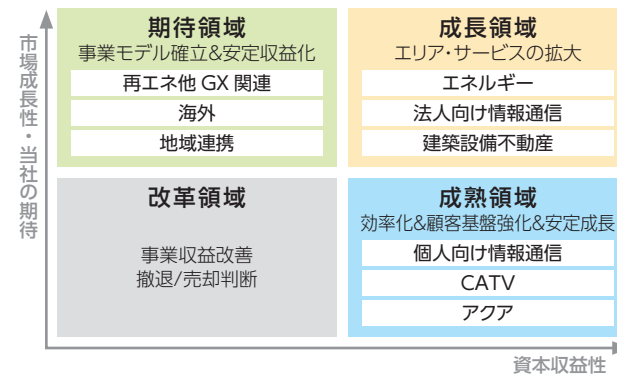
「ESG経営への取り組み」について、環境に関しては2050年のカーボンニュートラル実現に向けた取り組みを、社会に関しては人材・組織の活力最大化、および従業員のウェルビーイング向上につながる取り組みを、ガバナンスに関してはコンプライアンス・ガバナンスの徹底に取り組んでまいります。

当社グループは、中期経営計画および新たなコーポレートメッセージ・コーポレートスローガンのもと、全社一丸となって、企業価値の向上並びにサステナブル(持続可能)な成長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。

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

当社の事業ポートフォリオ



新コーポレートメッセージ、
コーポレートスローガンを策定しました！

日頃ご支援いただいている多くのステークホルダーの皆様へ、当社グループの目指す姿勢をより明確に理解していただくことを目的として、グループ共通の新しいコーポレートメッセージとコーポレートスローガンを策定しました。策定にあたっては、経営層と従業員が一体となり、経営層が大切にしている価値観や次世代に繋げていきたい想いをコーポレートメッセージに集約し、これを一語に凝縮したコーポレートスローガンは、グループ従業員4,200名を対象としたアンケートにより決定いたしました。

この新コーポレートメッセージ・コーポレートスローガンのもとに、当社グループは全社一丸となって、企業価値の向上並びにサステナブル(持続可能)な成長を目指してまいります。

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、笑顔を広がっていきます。

コーポレートスローガン

暮らしに社会にもっと笑顔を。 More smiles for a better life

新コーポレートメッセージ、コーポレートスローガンを象徴する3種類のCMを、関東圏並びに静岡県を中心に展開しています。

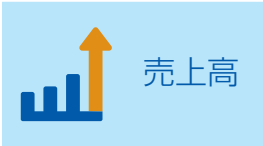


展開中のCMはコーポレートスローガン特設ページでご覧いただけます。

<https://www.tokaiholdings.co.jp/corporate/slogan/index.html>



顧客基盤が順調に拡大
売上高は7期連続増収で、利益も増加



引き続き過去最高を更新

231,513 百万円

高気温等により家庭用ガスの販売量が減少したものの、ガス（LP・都市ガス）、CATV、光コラボ、LIBMO等の顧客件数の増加、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等により、前期比13億円（0.6%）増と、7期連続の増収で、過去最高更新を達成しました。



好調な営業とコスト削減が貢献

15,511 百万円

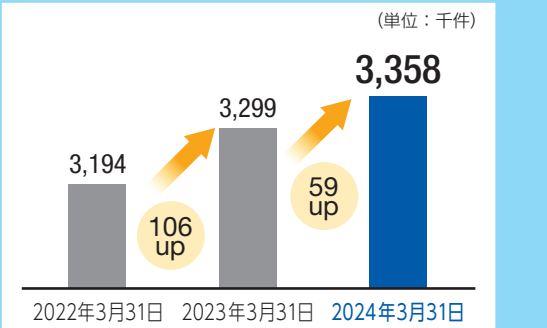
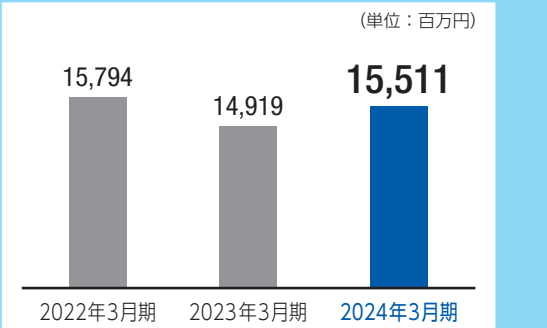
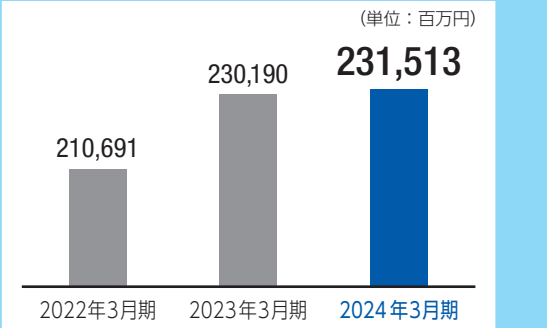
家庭用ガス販売量の減少や建築設備不動産事業における大型案件の減少がありました。主要事業における顧客件数の増加が利益創出に貢献。さらに、エネルギー調達コストの削減等も奏功し、前期比6億円（4.0%）の増益となりました。



主力事業の顧客件数が着実に拡大

3,358 千件

積極的に顧客獲得に取り組み、ガス（LP・都市ガス）、CATV、光コラボ、LIBMO等、主力事業で順調に顧客件数を増やし、期首から59千件増加しました。



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、かつきめ細やかにサポートしています。



売上高 **5,325** 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。

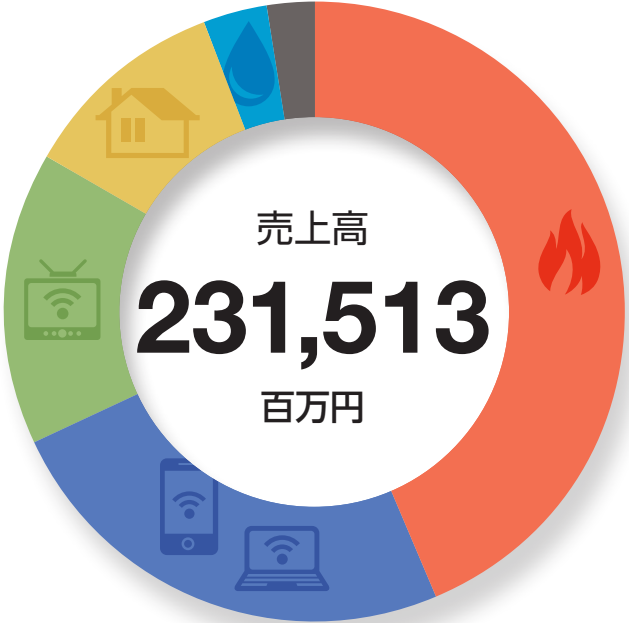


売上高 **7,743** 百万円

構成比 **3.3** %

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。



売上高 **25,038** 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。



売上高 **35,761** 百万円

構成比 **15.4** %

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。



売上高 **100,974** 百万円

構成比 **43.6** %

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。



売上高 **56,669** 百万円

構成比 **24.5** %

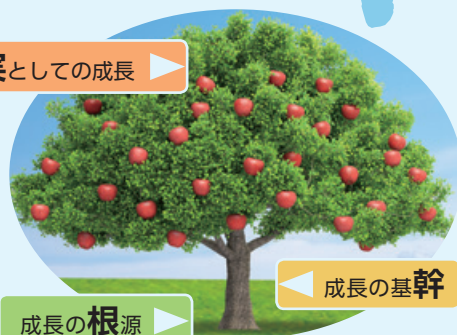
主要な事業内容

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。

M&Aによる 事業収益力の成長と 持続的成長基盤の強化

当社グループは、2023年5月より「中期経営計画 2025」を策定・実行しています。
加速する環境変化に対応するために、2030年までに目指す姿について再整理し、
2025年度までの3年間で、「成長の根源・基幹・果実」という3つの要素からなる
成長ツリーに沿って、それぞれの取り組みを強化・推進するものです。
この方針に基づき、果実である「事業収益力の成長」、基幹である「持続的成長基盤の強化」を
推進するために、2024年1月から4月にかけて、国内外3社のM&Aを実施しました。

果実としての成長 ▶



成長の基幹

成長の根源 ▶

3年間の取り組み（キーマッセージ）

事業収益力の成長

- 1 1-① 収益基盤の拡大（エリア／顧客件数）
- 1-② 新サービスの展開（社会課題解決型）

2 持続的成長基盤の強化

～低・脱炭素化への取り組み～

3 人財・組織の活力最大化

～風通しが良く生き活きと活躍できる組織～

株式会社ユー・アイ・エス グループ会社による連結子会社化

当社の連結子会社でグループの情報通信事業を担う株式会社TOKAIコミュニケーションズ（以下、TOKAI COM）が、株式会社ユー・アイ・エス（以下、ユー・アイ・エス）の全株式を取得し、連結子会社化しました。

ユー・アイ・エスは、システムの受託開発や医療機関向けのアプリケーション開発を主な事業領域とし、高品質なソリューションを提供しております。TOKAI COMの強みであるクラウド・ネットワーク領域のインテグレーションを相乗することにより、両社の中長期的な企業価値向上が図れるものと期待されます。



株式会社ユー・アイ・エスの概要

所在地	東京都千代田区
事業内容	コンピュータシステムの企画、開発、販売 ITに関するコンサルティング ソフトウェア開発業務並びに運用保守業務の受託
子会社化時期	2024年1月
所有株式比率	100%

株式会社フジプロ グループ会社による連結子会社化

当社の連結子会社でLPガス販売などのエネルギー事業を担う株式会社TOKAI（以下、TOKAI）が、神奈川県湘南・泉央エリアを中心に県内全域のお客さまへLPガスを供給している株式会社フジプロ（以下、フジプロ）の全株式を取得し、連結子会社化しました。

TOKAIは、全国約100万件の顧客基盤を擁するLPガス・宅配水をはじめとしたリテール事業を中心に事業展開しており、静岡県、関東エリアを中心に、北は東北・仙台エリア、南は九州・熊本エリアまで拡大しております。両社がLPガスの仕入・営業・配送・保安など多方面で連携することで、事業成長・業務効率化のいずれにおいてもシナジーが期待できます。



株式会社フジプロの概要

所在地	神奈川県茅ヶ崎市
事業内容	LPガス販売 燃焼機器販売
子会社化時期	2024年4月
所有株式比率	100%

REPOWER ENERGY DEVELOPMENT CORPORATION 持分法適用関連会社化

当社の連結子会社のTOKAIが、フィリピンにおいて再生可能エネルギー発電事業を展開するPure Energy Holdings Corporationの子会社で、水力発電事業を営む REPOWER ENERGY DEVELOPMENT CORPORATION (REDC社) の株式を取得し、同社を当社グループの持分法適用関連会社といたしました。

脱炭素社会の実現を見据え、エネルギー事業者としての知見やノウハウを蓄積することで、グリーントランスフォーメーションの推進や、安定した収益源泉の拡大を一層推進いたします。



REDC社の概要

所在地	フィリピン共和国マニラ市
事業内容	水力発電事業の展開
関連会社化時期	2024年2月
所有株式比率	20%

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）以上で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 コース	B コース	C コース	D コース	E 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	or	 × 12本	 × 24本	 × 48本
						 2,080円相当 × 1本	 4,160円相当 × 2本	 8,320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」 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 プケトーカイ
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 ▶ <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6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。なお、インターネットがご利用いただけない場合は、当ご案内に同封の「株主優待お申し込みハガキ」より、お申し込みください。

- 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 検索 を検索して、
<https://tokai-kabu.jp/202403/> 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。





この画面が表示されたら
アクセス成功

QRコードは (株) デンソーウェーブの登録商標です。

株主優待制度における「婚礼・お食事割引券」の進呈方法変更および、
次回株主優待のハガキ申込の廃止について

当社グループは業務の効率化や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、当社株主優待制度におきまして以下の2点を実施いたします。
ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

- ①「婚礼・お食事割引券」を、今回（2024年3月末の株主様向け）より希望者様のみに進呈するよう変更
- ②次回（2024年9月末の株主様向け）の株主優待において、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歩化

変更内容と時期	これまで	2024年3月末権利 (今回の株主優待)	2024年9月末権利 (次回の株主優待)
① 婚礼・食事割引券の進呈対象	100株以上保有の全株主様に進呈	希望される株主様に進呈 ※ご希望される場合はWEBからお申し込みください。	
② 株主優待お申し込み方法	ハガキ、または、WEB（インターネット）		WEBのみ

※婚礼・お食事割引券は、株主優待のWEB申込の中で申し込みいただけます。ハガキではお申し込みいただけませんので、ご希望の場合は、WEB申込をご利用ください。ご希望された株主様には、コース優待品とは別に、後日郵送させていただきます。