

会社の概要 (2021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	4,437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および それに付帯または関連する業務
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 (2021年9月30日現在)

取締役	
代表取締役社長(CEO)	鶴田 勝彦
代表取締役常務執行役員	山田 潤一
代表取締役常務執行役員	中村 俊則
取締役(非常勤)	小栗 勝男
取締役(非常勤)	福田 安広
取締役(非常勤)	鈴木 光速
取締役(社外)	曾根 正弘
取締役(社外)	後藤 正博
取締役(社外)	河島 伸子

監査役	
常勤監査役	村田 孝文
監査役(社外)	立石 健二
監査役(社外)	雨貝 二郎
監査役(社外)	伊東 義雄

株式の状況 (2021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	100,485 名

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1-9-1

大株主(上位10名) (2021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)	14,627,600	11.14
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)	5,258,600	4.00
東京海上日動火災保険株式会社	4,486,887	3.42
株式会社静岡銀行	4,065,527	3.10
三井住友信託銀行株式会社	3,816,000	2.91
TOKAIグループ従業員持株会	3,721,701	2.83
株式会社みずほ銀行	3,588,577	2.73
アストモスエネルギー株式会社	2,724,848	2.07

(注)自己株式8,322,315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	〒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
公告方法	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。

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。

Total Life Concierge



第11期第2四半期 株主通信

2021年4月1日から2021年9月30日まで

証券コード：3167



TOKAIホールディングス

新中期経営計画「Innovation Plan 2024」始動 “Life Design Group”への進化を目指し、 新たな挑戦に取り組んでいます。

トータルライフコンシェルジュ
TOTAL LIFE CONCIERGE

サステナブルに成長し続け、人々の生活を創る企業グループ

10年後のグループが目指す姿
“Life Design Group”



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11期第2四半期(2021年4月1日から2021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2021年4月にホールディングス体制となって10年という節目を迎え、これを機に10年後の目指す姿を“Life Design Group”と決めました。当期にスタートした新中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」は、Life Design Group実現のための第一歩です。
今後は、生活を支えるインフラサービスの提供にとどまらず、お客様が求める新しいライフスタイルをデザインすることを通じて、さまざまな社会課題の解決に貢献してまいります。

代表取締役社長(CEO)

田 田 勝 彦

第2四半期(連結累計期間)の業績について 売上高が過去最高を更新 顧客件数も着実に増加しました

当第2四半期は、全国的に緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が発出されるなど、引き続き新型コロナウイルス感染症の影響が生じました。先行きは依然として不透明な状況にありますが、当社グループは、非対面営業の実施など引き続き感染症対策を徹底しながら、サービスの提供を継続するとともに、顧客拡大をはじめとする営業活動を進めてきました。

このような中、当社グループは、2024年度(2025年3月期)を最終年度とする新たな中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」(IP24)をスタートさせました。

当第2四半期の業績については、エネルギー事業、CATV事業等の顧客件数増加による増収や、情報通信事業の法人向けストックビジネスの拡大に加え、建築設備不動産事業のM&A効果などにより、売上高は前年同期比62億円増の

* TLC(Total Life Concierge): “暮らし”に関するあらゆるサービスをワンコントラクト、ワンストップ、ワンコールセンターで提供し、お客様やその先の地域・社会・地球環境とのつながりを深めながら、人々の豊かな生活、地域社会の発展、地球環境保全に貢献する、TOKAIグループの企業ビジョン。

961億円と、過去最高を更新しました。
また、利益面については、エネルギー事業およびアクア事業での顧客獲得費用の増加や、ワークスタイル改革に向けた環境整備費用が発生しましたが、顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加や情報通信事業における法人向けビジネスが好調に推移したことで、営業利益は52億円と、概ね前年同期並みの水準となりました。

なお、グループの収益基盤である顧客件数は、前年度末から2万6千件増加の312万5千件となりました。また、お客様との結びつきを強固にするTLC*会員サービスの登録数は、同4万4千件増加の102万3千件と、100万件を突破しました。

通期の見通しと中期経営計画IP24について 業績は過去最高を更新する計画 新規顧客の獲得をさらに加速します

通期の連結業績予想に変更はありません。売上高2,070億円、営業利益152億円、親会社株主に帰属する当期純利益88億円で売上高、利益ともに過去最高を更新する計画です。

当第2四半期実績

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
96,060 百万円	5,223 百万円	5,284 百万円	2,281 百万円
前年同期比 +6.9%	前年同期比 △4.2%	前年同期比 △3.9%	前年同期比 △30.4%

トップメッセージ

第2四半期までの進捗は、社内計画に対して、売上高、営業利益および経常利益が、それぞれ上回っており、一時的な特別損失を計上したものの、親会社株主に帰属する四半期純利益も、ほぼ社内計画並みとなりました。

一方、グループの収益基盤である顧客件数は、主力事業を中心に着実に増加しています。期末顧客件数319万5千件の計画達成に向けて、下期に計画していた以上のコストを掛けて新規顧客獲得に注力していく方針です。

“Life Design Group”の実現に向けて成長基盤を構築していきます

当社グループは、ホールディングス体制発足から10年となりました。この間、当社グループは着実に成長してきましたが、一方で企業を取り巻く社会環境は激しく変化し続けます。そのような中、当社グループは、これまでの10年間の成果を礎に、今後10年を掛けて、サステナブルに成長し続け、人々の生活を創る企業グループ“Life Design Group”の実現を目指していきます。

これまで当社グループはグループのビジョンであるTLC (Total Life Concierge)のもと、生活インフラサービスを提供してきました。今後は、これまでの生活サポートの枠を超えて、お客様の潜在ニーズを捉え、新しいライフスタイルをデザインすることによって、顧客満足、企業価値の向上を図っていきます。

当期にスタートした中期経営計画IP24は、10年後の当社グループが目指す姿“Life Design Group”実現のための第1ステージであり、計画の4年間を「Life Designの実現に向けた基盤を造るステージ」と位置付けています。

IP24では、①LNG戦略^{*1}の推進、②TLCの進化、③DX^{*2}戦略の本格化、④経営資源の最適配分、⑤SDGsに向けた取り組み強化、という5つをキーマッセージとしています。当期を含めた4年間、これらのメッセージに則った施策を進めることで、確実な成長基盤を構築してまいります。

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。

^{*1} LNG戦略:静岡や関東圏を中心としたローカルから始まり、日本全国というナショナル、さらには海外というグローバルへと事業エリアを拡大していく戦略。
^{*2} DX:デジタルトランスフォーメーション

2022年3月期 業績予想

売上高 ▶ 顧客件数や受注案件が引き続き増加することで、増収を見込む
営業利益 ▶ LPガス顧客獲得の強化やワークスタイル改革のための環境整備などの費用を織り込むものの、増益を継続

	2021年3月期 実績	2022年3月期 予想
売上高 (百万円)	196,726	207,000
営業利益 (百万円)	15,226	15,240
顧客件数 (万件)	310	320

PICK UP

M&A

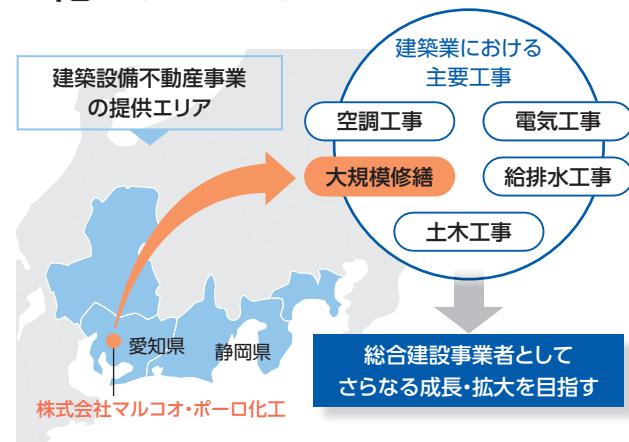
成長のさらなる加速を目指したM&A・アライアンスが着実に進捗しました。

建築設備不動産事業

中京エリアにおける建築設備不動産事業のさらなる成長と拡大を実現 株式会社マルコオ・ポーロ化工 (愛知県豊田市)

2021年4月、愛知県で大規模修繕事業を展開する株式会社マルコオ・ポーロ化工を連結子会社化しました。

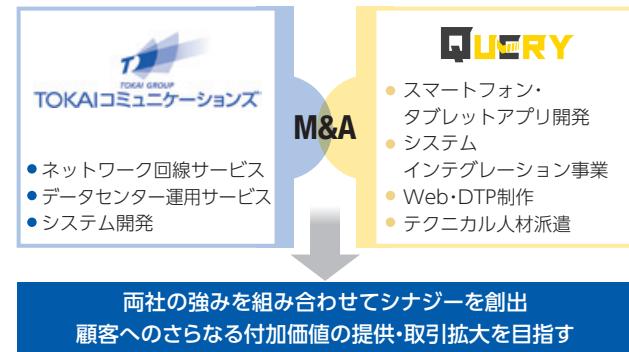
中京エリアは従来のLPガスの拠点に加え、新たに設備中部営業所を開設、またこれまでも日産工業株式会社や中央電機工事株式会社等の連結子会社化を実現するなど、建築・設備事業における新たな商圏確立に向けて注力しているエリアです。今後は同社が持つ営業・技術ノウハウを吸収し、中京エリアにおける設備工事業の対応分野の拡大、リニューアル工事のさらなる成長につなげていきます。また、グループの営業基盤がある静岡県等に営業エリアを拡大し、事業発展を計画するなど、シナジーを創出し、より一層の成長と拡大を目指します。



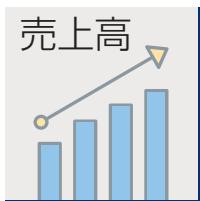
情報通信事業

強みをさらに強化してシナジーを創出。顧客の多様なニーズに対応する 株式会社クエリ (東京都豊島区)

当社グループの情報通信事業が持つ強みの1つにクラウド・ネットワーク領域のインテグレーションが挙げられます。この度、顧客へのさらなる付加価値の提供や取引の拡大を目指し、2021年4月、システム開発事業を行う株式会社クエリを連結子会社化しました。同社は多数の開発・運用実績を通じて、顧客ニーズに柔軟に対応できる技術力と大手顧客との継続的な信頼関係を築いており、引き続き成長が見込まれます。今後はこれらの強みを活かしてシナジーを創出し、多様化するニーズに迅速・柔軟に対応し、顧客のビジネス発展へ貢献していきます。



連結業績ハイライト



●2期ぶりの増収、過去最高を更新

96,060 百万円

エネルギー事業およびCATV事業における顧客件数の増加や、情報通信事業の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におけるM&A効果などが寄与し、前年同期比62億円増の961億円と、2期ぶりの増収となり過去最高を更新しました。



●顧客獲得費用が増加したものの前年同期並みを確保

5,223 百万円

エネルギー事業およびアクア事業における顧客獲得費用の増加および、ワークスタイル改革に伴う環境整備費用が利益を圧迫したものの、顧客件数の増加による増益や法人向け情報通信事業における増益等が貢献し、前年同期並みの52億円となりました。



●主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

3,125 千件

非対面営業の実施など新型コロナウイルス感染防止対策を徹底しつつ、積極的な顧客獲得に取り組んだことで、エネルギー事業、CATV事業、アクア事業が順調に増加し、前年度末から2万6千件増加の312万5千件となりました。



事業の概況

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。

その他	
売上高	2,248 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	3,913 百万円
構成比	4.1 %
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。



建築設備不動産	
売上高	12,361 百万円
構成比	12.9 %
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	16,081 百万円
構成比	16.7 %
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。

エネルギー	
売上高	36,153 百万円
構成比	37.6 %
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。

情報通信	
売上高	25,302 百万円
構成比	26.3 %
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。

SDGsに向けた取り組み

私たちは人々の生活を創る企業グループとしてSDGsにも積極的に取り組んでいます。ここでは具体的な活動の中から、いくつかの事例をご紹介します。

カーボンニュートラルガスの販売開始

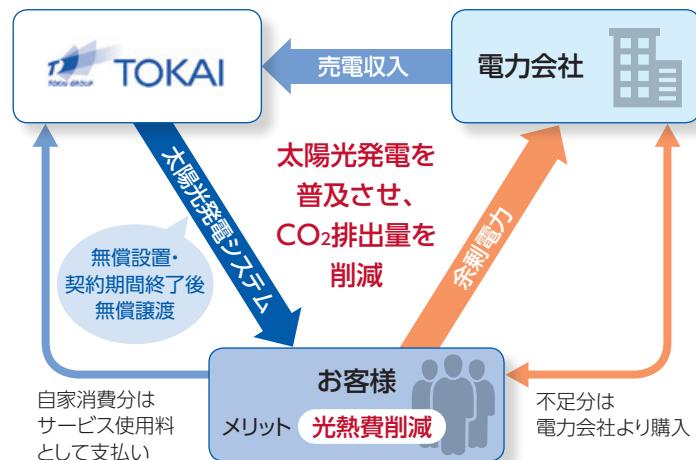
2021年8月、都市ガス事業において、カーボンニュートラルガス^{※2}の販売を開始、その第一弾として、静岡県藤枝市の公共施設にカーボンニュートラルガスの供給をスタートしました。また、このカーボンニュートラルガスの販売を機に、「ゼロカーボンシティ」を表明した同市と「ゼロカーボンシティの実現に向けての連携協定書」を締結しました。今後もカーボンニュートラル実現に向けた取り組みを推進し、地域の皆様の快適な暮らしを支える事業者として、気候変動をはじめとする社会課題の解決に貢献していきます。

※1 J-クレジット：省エネ設備の導入や再生エネの利用によるCO₂等の排出量削減や、適切な森林管理によるCO₂等の吸収量をクレジットとして国が認証する制度。
 ※2 カーボンニュートラルガス：適切な森林管理や、省エネ設備導入などに取り組む事業者が創出したJ-クレジットを活用し、実質的にCO₂排出ゼロとする都市ガス。

「TOKAI ZERO SOLAR」の提供を開始

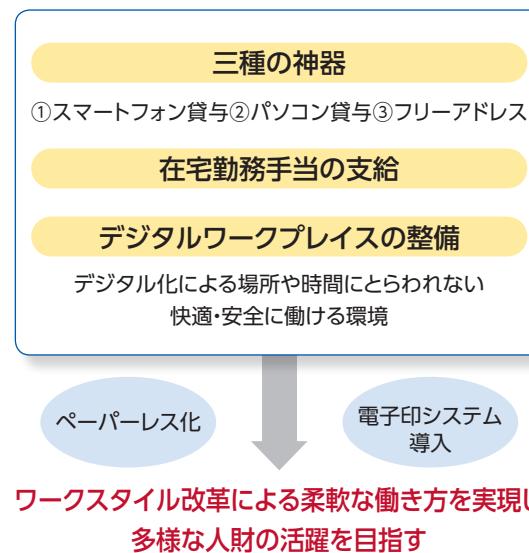
太陽光発電システムの普及は、エネルギー自給率の向上、脱炭素社会の実現に向けて重要な課題となっています。当社グループでは2021年10月、再生可能エネルギーの普及促進への対応として、初期費用0円で太陽光発電システムを設置できる「TOKAI ZERO SOLAR」の提供を開始しました。

初期設置費用を当社グループがすべて負担、サービスのご利用中は光熱費の削減メリットを享受いただき、契約期間終了後には太陽光発電システム一式を無償譲渡されるという顧客メリットを訴求し、CO₂排出量削減に貢献していきます。



ワークスタイル改革

テレワークの導入、デジタル機器の貸与、フリーアドレスといったハード面の整備に加え、在宅勤務手当の支給や、場所・時間にとらわれずに働ける環境を整備しました。また、ペーパーレス化の推進、電子印システムの導入検討など、業務プロセス改善も進んでいます。今後も、多様な人財が活躍できるようワークスタイル改革を進めます。



ガバナンス体制の強化

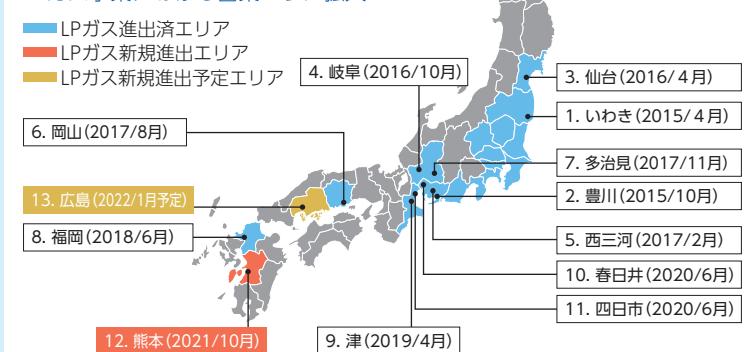
2021年2月に設置した指名・報酬委員会により、取締役会の機能の独立性、客観性と説明責任をさらに強化しています。また、6月の定時株主総会において、取締役9名を選任しましたが、多様性および専門性確保の観点から、3名を独立社外取締役とし、そのうち1名を女性としています。今後も高い自己規律に基づく健全な経営を実践し、信頼の確立に努めていきます。

TOPICS 1

LPガス事業において 熊本県熊本市に営業拠点を開設

当社グループは、LPガス事業において1都14県で70万件のお客様にご利用いただいています。2021年10月1日、LPガスの営業エリア展開として、熊本県熊本市に新たに営業拠点を開設しました。熊本県への進出によりLPガスの事業基盤を拡大していくとともに、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、顧客満足度の向上に努めます。さらに2022年1月を目処に広島県への進出も検討中です。

LPガス事業における営業エリア拡大



TOPICS 2

経済産業省が定める「DX認定」を取得



2021年7月1日、当社は経済産業省が定めるDX認定制度^{※1}に基づき、「DX認定事業者」の認定を取得しました。当社グループは、暮らしのサービスをワンストップで総合的に提供するため、デジタル技術を活用した成長戦略として「ABCIR+S (アブサーズ)^{※2}」の活用に取り組んでいます。また、2021年5月には「DX戦略」を公表し、当社グループにおけるDXをさらに推進する体制を構築するなど、今後もさらなる企業価値の向上に取り組んでいきます。

※1 DX認定制度：「情報処理の促進に関する法律」に基づき、企業経営における戦略的なシステムの利用について優良な取り組みを行う企業を申請に基づいて認定するもので、あらゆる要素がデジタル化されていく Society 5.0 に向けて、社会全体のDXを推進し、持続的な企業価値の向上を図ることを目的に作られた制度。
 ※2 アブサーズ：当社グループの技術革新へ向けた戦略。AI (A)、Big Data (B)、Cloud (C)、IoT (I)、Robotics (R)、Smart Phone (S)、それぞれの頭文字をつなげた造語。

株主優待品はインターネットからのお申し込みをおすすめします

優待品のお申し込み方法として、従来のハガキによるお申し込みに加え、インターネットからもお申し込みができます。ぜひご利用ください。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

1 検索サイトで **TOKAI 優待** **検索** を検索して、<https://tokai-kabu.jp/202109/> にアクセス。

この画面が表示されたらアクセス成功

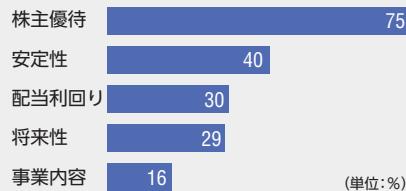
2 または右記のQRコードをスキャンしアクセスしてください。

QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

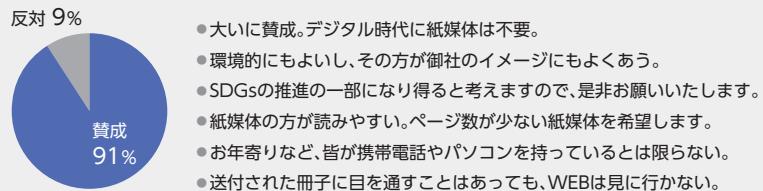
株主の皆様へのアンケート結果のご報告

第10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」では、23,764名(28%)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真摯に受け止め、今後の経営やIR活動に反映させていきたいと考えております。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。

Q1 当社株式を購入した理由をお聞かせください(3つまで)。



Q2 近年、自然環境保護や脱炭素社会実現の観点からペーパーレス化が進展しています。当社株主通信も紙媒体での配布を廃止し、WEBサイトのみでの掲示に移行することを考えています。こちらにつきましてどのようにお考えですか。



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。

コース	100株~299株	300株~4,999株	5,000株以上
A コース アクア商品 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 「うるのん」 「富士の天然水さらり」 500mlボトル	2,050円相当 ×1本	4,100円相当 ×2本	8,200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!

各コース共通で

グランディエール プクレーカイ
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>

