

会社の概要		2020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	4,285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		2020年9月30日現在
取締役		
代表取締役社長 (CEO)	鶴田 勝彦	
代表取締役副社長	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	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 (非常勤)	植松 章司	
取締役 (社外)	曾根 正弘	
取締役 (社外)	後藤 正博	
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		2020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	76,525 名	

大株主〔上位10名〕			2020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)	8,295,200	6.31	
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	7,559,820	5.76	
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	7,356,200	5.60	
鈴与商事株式会社	5,799,700	4.42	
東京海上日動火災保険株式会社	4,736,887	3.61	
株式会社静岡銀行	4,065,527	3.09	
SMB C日興証券株式会社	3,857,600	2.94	
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	3,652,301	2.78	
株式会社みずほ銀行	3,588,577	2.73	

(注)自己株式8,321,796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。

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



株主通信 | 第10期第2四半期 |

2020年4月1日から2020年9月30日まで 証券コード：3167



TOKAIホールディングス



Total Life Concierge

TLC 構想に基づき

M&A・アライアンス投資

営業エリア拡大

複数取引率向上

など積極的な収益基盤拡充戦略に取り組めます。

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10期第2四半期(2020年4月1日から2020年9月30日まで)の株主通信をお届けいたします。

経営統合以降、私たちが目指しているのは、お客様の暮らしを総合的にかつ、きめ細やかにサポートする「TLC(Total Life Concierge)」構想です。暮らしに関わるあらゆるサービスをワンストップ、ワンコントラクト、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してまいります。

代表取締役社長(CEO)

上期の業績について

コロナ禍にあっても顧客基盤の拡大と過去最高並みの利益を達成しました

当第2四半期は、政府や行政から事業継続を要請される「お客様の生活に欠かすことができないインフラサービス提供事業者」として、新型コロナウイルス感染症対策を徹底することにより、お客様と従業員の安全確保を図り、サービス提供継続の責務を果たしてまいりました。

営業活動においても、WEBを活用した新たな情報発信や商談会、テレマーケティングなど、非対面営業を積極的に行ってまいりました。その結果、主力のガス事業(LP・都市ガス)・CATV事業・光コラボを中心に収益基盤のさらなる拡充を進捗させることができました。また、継続取引顧客件数についても上期の当初計画を上回るとともに、純増数は前年同期の2.4倍に達しました。

営業利益については、婚礼・宴会など一部の事業がコロナ禍の影響を受けたものの、LPガス・CATV・アクア事業等における顧客件数の増加に伴う月次課金件数の増

当第2四半期実績

売上高

89,836 百万円

前年同期比 △3.4%

営業利益

5,452 百万円

前年同期比 △0.9%

経常利益

5,499 百万円

前年同期比 △1.9%

親会社株主に帰属する
四半期純利益

3,279 百万円

前年同期比 △6.1%

加、クラウドサービスの拡大による法人向け情報通信事業の増益がこれをカバーし、過去最高益を達成した前年同期並みの水準となりました。

なお、期首に策定した社内計画に対しては、すべての利益項目においてこれを上回っており、営業利益の段階では、およそ7億円の上振れとなっています。

当期の重点施策とその成果について

M&Aをはじめグループの成長戦略を着実に推進します

当期は現中期経営計画の最終年度であり、また、次期中期経営計画の成長につなげる土台づくりを兼ね備えた年度となります。

当社グループは、継続取引顧客件数の拡大に注力することが、トップラインの拡大・収益基盤の拡充につながり、中長期的にグループの大きな成長に結びついていくと考え、積極的な成長戦略への取り組みを続けています。そして、その具体的な手段として「M&Aの推進」、「ABCIR+S

(アブサース)*の実践」、「TLCの深化」をテーマとして掲げています。

M&Aの推進については、2020年8月に名古屋市を拠点に電気工事業を展開する中央電機工事株式会社を連結子会社化しました。また海外では、ベトナムの大手LPガス販売事業者ペトロセンターグループ傘下の子会社2社の株式を取得し、同国のLPガス市場への参入を果たしました。

ABCIR+Sの実践については、昨年度DMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)「D-sapiens(ディーサ)」を構築しましたが、上期はこのディーサを活用して、アクア事業において2割の解約抑止効果を得ることができました。下期については、継続取引やクロスセルを進めるために、LPガス、インターネット、CATV、アクアなど生活に密着した商品・サービスを対象に、数十種類におよぶ施策を実践していく予定です。

*アブサース: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。

業績予想

4期連続の増収、3期連続で最高益を更新

引き続き中長期的な成長に向け顧客基盤拡大に注力し、成長基調を継続

	2020年3月期	2021年3月期
	実績	予想
売上高 (百万円)	195,952	205,300
営業利益 (百万円)	14,224	15,000
顧客件数 (万件)	300	311

さらにLPガス事業では、10月よりICTを活用した新基幹システムの運用を開始しました。同時に、省電力・低コスト・広域通信が可能なLPWA(Low Power Wide Area)端末を使用した自動検針システムの本格運用も行っています。これらにより、業務の効率化と働き方改革が飛躍的に前進すると期待しています。

TLCについては、このビジョンを具現化すると同時に、LTV(ライフタイムバリュー)を高めるため、グループの重要課題として複数取引率向上に向けた取り組みを続けており、9月末時点における複数取引率は19.5%となりました。

下期においても引き続きコロナ禍の影響を受けることが予想されますが、通期の業績予想はそのままに、4期連続の増収、3期連続の最高益更新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。

全国300万人の顧客データを活用し、よりパーソナルな顧客対応を可能とするプライベートDMP

IT技術を活用して顧客の行動パターンを高度に予測し、最適なアプローチが行える



当社のDMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)「D-sapiens(ディーサ)」が、いよいよ実践のフェーズに入りました。

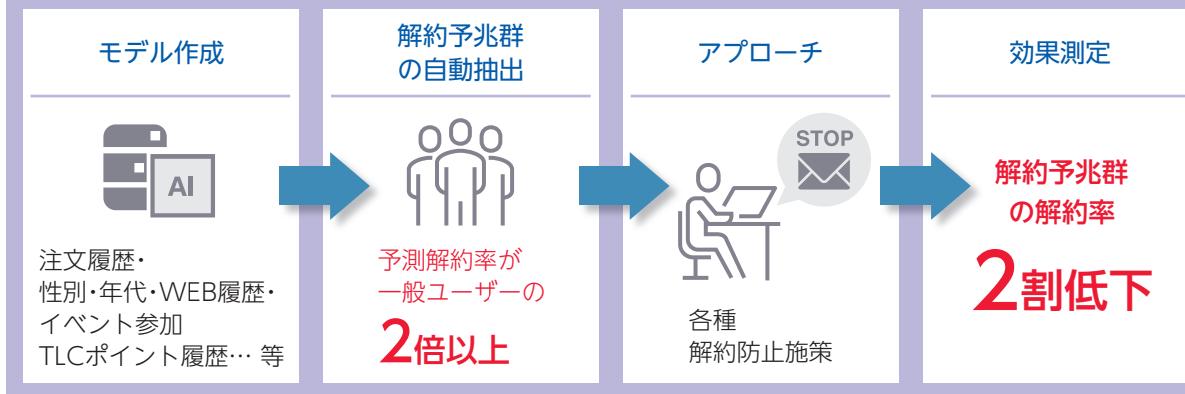
「Total Life Concierge」実現に向け、リアルとデジタルを融合した最先端のアプローチ手法を確立し、守りと攻めの両面で競争力の強化を図っていきます。

当期の取り組み

上期 アクアのワンウェイサービスで解約予兆のある顧客を見出し、各種解約防止施策を実施することで、2割の解約抑止効果が得られました。

下期 生活に密着した商品・サービスを対象に、ディーサとTLC会員サービスのさまざまなデジタルチャネルを合わせ、お客様との継続取引やクロスセルを後押しするシナリオを実践していきます。

活用実績 解約しそうな顧客を自動抽出し、各種解約防止施策を実施



下期は **D-sapiens×TLC会員サービス** で数十種類のクロスセル・既存顧客維持施策を本格的に実践

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。

9月末時点で1件のM&Aおよび1件のアライアンスを実現。
これらを含め過去3年6か月の間に
10件のM&Aと3件のアライアンスの合計13件を成立させました。
今後もM&Aをグループの事業収益基盤拡大に大いに寄与する戦略と位置づけ、
積極的に推進してまいります。

LPガス
事業

ペトロセンターグループ アライアンス
ベトナム社会主義共和国クアンナム省

ASEAN加盟国のなかでも高い経済成長率を維持するベトナムは、今後も堅調な成長が見込まれています。この度当社グループではこのベトナムの大手LPガス販売事業者であるペトロセンターグループの子会社2社の株式を取得し、同国におけるLPガス市場に参入しました。今回の出資は、当社グループの中核事業の海外展開を図るもので4拠点目の海外進出となります。



チュライターミナル



ドンナイターミナル

建築設備
不動産
事業

中央電機工事株式会社

愛知県名古屋市

当社グループは、2020年5月に愛知県岡崎市に設置していた営業拠点を名古屋市内に移転させ、中京圏において営業エリア拡大・営業強化を図っています。この度、この名古屋を中心に電気工事業を営み、官公庁からの公共工事や大手企業の民間工事を数多く受注し、創業以来堅実に事業を展開する中央電機工事株式会社を連結子会社化し、中京圏におけるさらなる事業拡大を目指します。



中央電機工事株式会社外観

TOPICS 1

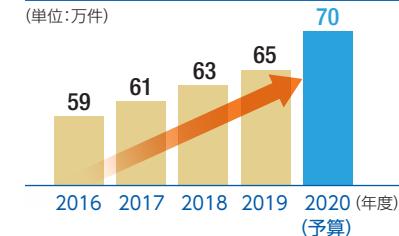
LPガス事業で新たに営業拠点を開設

2020年6月、当社グループは新たに愛知県春日井市と三重県四日市市に営業拠点を開設しました。この拠点の開設をもって、中京圏では愛知県・岐阜県・三重県の主要な商圏のほぼ全域に進出しました。今後も当該エリア内の当社シェア拡大を強力に推進し、LPガス事業の収益基盤拡充を図ってまいります。

LPガス事業の
顧客基盤拡大戦略

- エリア拡大、シェア拡大に向けた積極投資を実施し、事業の継続的な成長を実現
- 新規エリア進出、エリア内におけるシェア拡大により、顧客基盤が着実に拡大

LPガス顧客件数推移



TOPICS 2

静岡県静岡市でシェアサイクルサービスの提供を開始



静岡県静岡市では、誰もが安全で快適に自転車を利用できる街の実現を目指した取り組みを推進しています。これを背景に当社グループでは静岡市と連携し、2020年6月、静岡市内にてシェアサイクルサービス「PULCLE(パルクル)」の提供を開始しました。今後は、自転車ステーションの設置エリアを拡大することでさらなる利便性と回遊性の向上を目指してまいります。

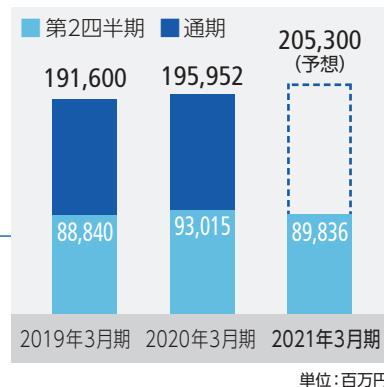




主にガス仕入価格の下落に伴い販売価格が低下

89,836 百万円

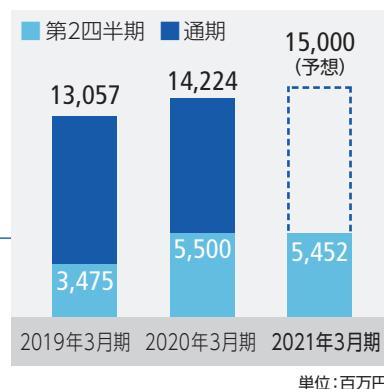
顧客件数の増加および法人向け情報通信事業が堅調に推移したものの、LPガスおよび都市ガスの仕入価格の下落に伴う販売価格の低下をはじめ、コロナ禍による営業活動の停滞が影響し、前年同期比△32億円(△3.4%)の減収となりました。



コロナ禍の影響を最小限にとどめて過去最高並みを確保

5,452 百万円

婚礼・宴会を中心に一部の事業がコロナ禍の影響を受けた一方、主力事業における月次課金件数の増加、クラウドサービスの拡大による法人向け情報通信事業の増益がこれを補い、前年同期比△48百万円(△0.9%)と、前年同期(過去最高の経営成績)並みの水準となりました。



継続取引顧客件数の純増件数は前年同期比2.4倍

3,042 千件

コロナ禍においてもWEBやテレマーケティングを活用した営業活動を推進したことで、ガス事業・CATV事業・光コラボを中心に顧客基盤を拡大させ、継続取引顧客件数は期首の3,003千件から39千件増加して、3,042千件となりました。



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。

その他	
売上高	1,828 百万円
構成比	2.0 %
主要な事業内容	
婚礼催事、船舶修繕、保険、介護等多彩なサービスを提供しています。	

アクア	
売上高	3,880 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。	



建築設備不動産	
売上高	9,074 百万円
構成比	10.1 %
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	16,490 百万円
構成比	18.4 %
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。	

エネルギー	
売上高	33,430 百万円
構成比	37.2 %
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	25,131 百万円
構成比	28.0 %
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。	

株主優待品はインターネットからの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

検索サイトで **TOKAI 優待** **検索** を検索して、<https://tokai-kabu.jp/202009/> にアクセス。

この画面が表示されたらアクセス成功

または右の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9期株主通信にて実施させていただきました「株主様アンケート」では、26,217名(36%)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)。

株主優待	80
安定性	37
配当利回り	29
将来性	29
収益性	14

Q2 当社の株主通信につきまして、どう思われましたか。

分かりやすく満足している	67
ホームページへの掲載がよい	15
もっと簡潔にまとめてほしい	13
もっと内容を充実してほしい	2

Q3 株主優待のWEB申し込みを利用して、いかがでしたか。

簡単だった	また利用したい
97%	99%

- 手続きが簡単。よい仕組みですね!
- 前回頼んだ品が出てくるなど、とても分かりやすいです。
- 簡単、確実、地球環境にもよい。
- 好きな時間にできて手軽。
- 高齢の私でも簡単にできた。

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)

