



# 2024年3月期 決算説明資料

株式会社 TOKAIホールディングス

証券コード：3167

2024年5月24日



# 2024年3月期 決算実績

## 2024年3月期 決算ハイライト

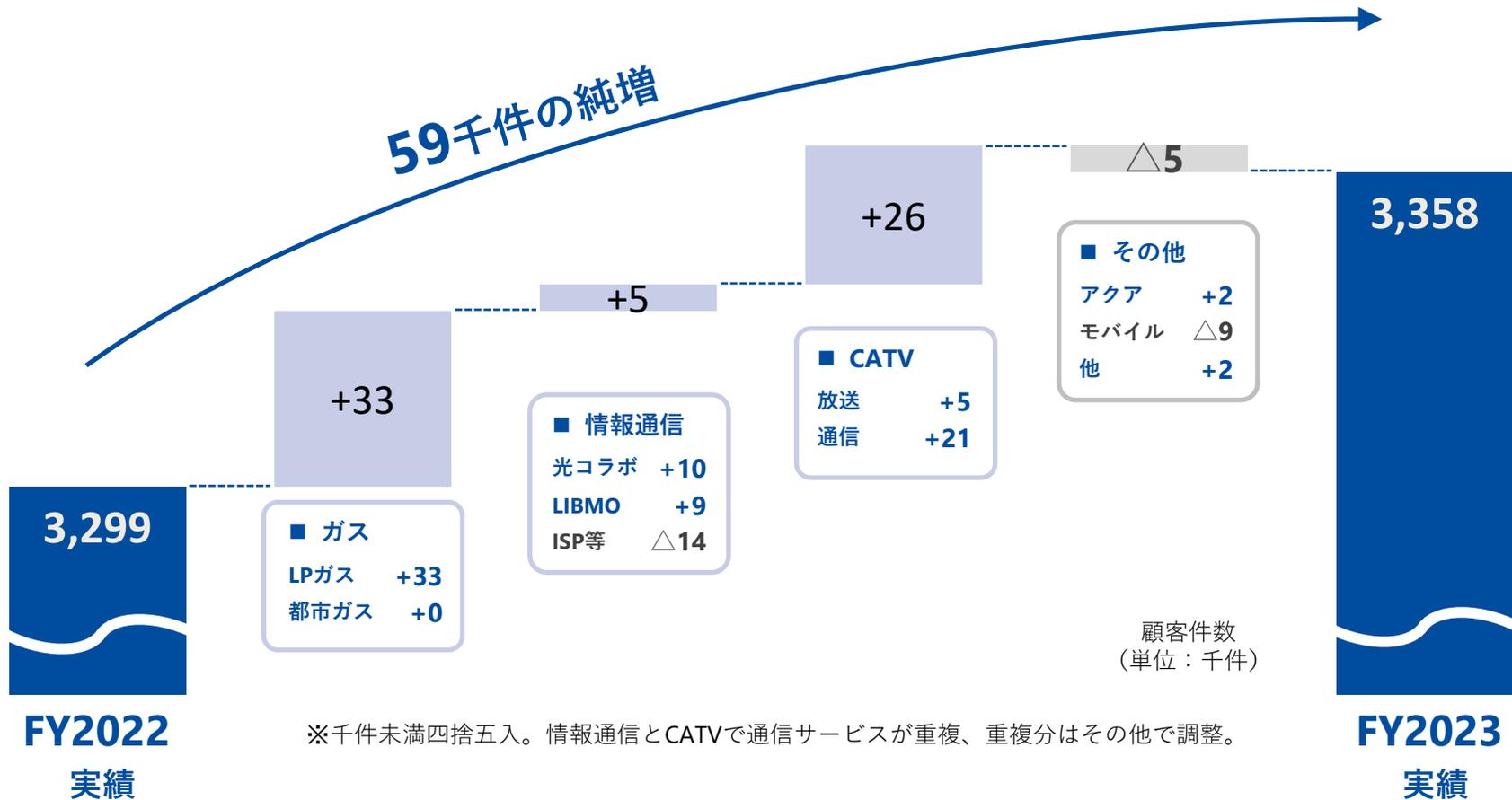
- 売上高は、エネルギー、CATV等の顧客件数増加や法人向け情報通信事業の拡大等により、7期連続の増収、過去最高を更新
- 利益面は、高気温等による家庭用ガス販売量の減少等があった一方で、顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加等による増益を計上したこと等により、営業利益は155億円、前期比6億円の増益
- 経常利益、当期純利益は前期に発生した持分法投資損失の負担が軽減され、大幅に改善

	当期実績 (FY2023)	前期 (FY2022)	前期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	<b>231,513</b>	230,190	<b>+1,322</b>	<b>+0.6</b>
営業利益	<b>15,511</b>	14,919	<b>+591</b>	<b>+4.0</b>
経常利益	<b>15,531</b>	13,289	<b>+2,241</b>	<b>+16.9</b>
当期純利益	<b>8,481</b>	6,465	<b>+2,015</b>	<b>+31.2</b>
1株当たり当期純利益	<b>64.94</b>	49.41	<b>+15.53</b>	<b>+31.4</b>

(売上高・利益：百万円、1株当たり純利益：円)

# 主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

- 当期末の継続取引顧客件数は3,358千件と、期首の3,299千件から59千件増加
- ガス事業、CATV事業、光コラボ、LIBMOが収益基盤のさらなる拡充を進捗



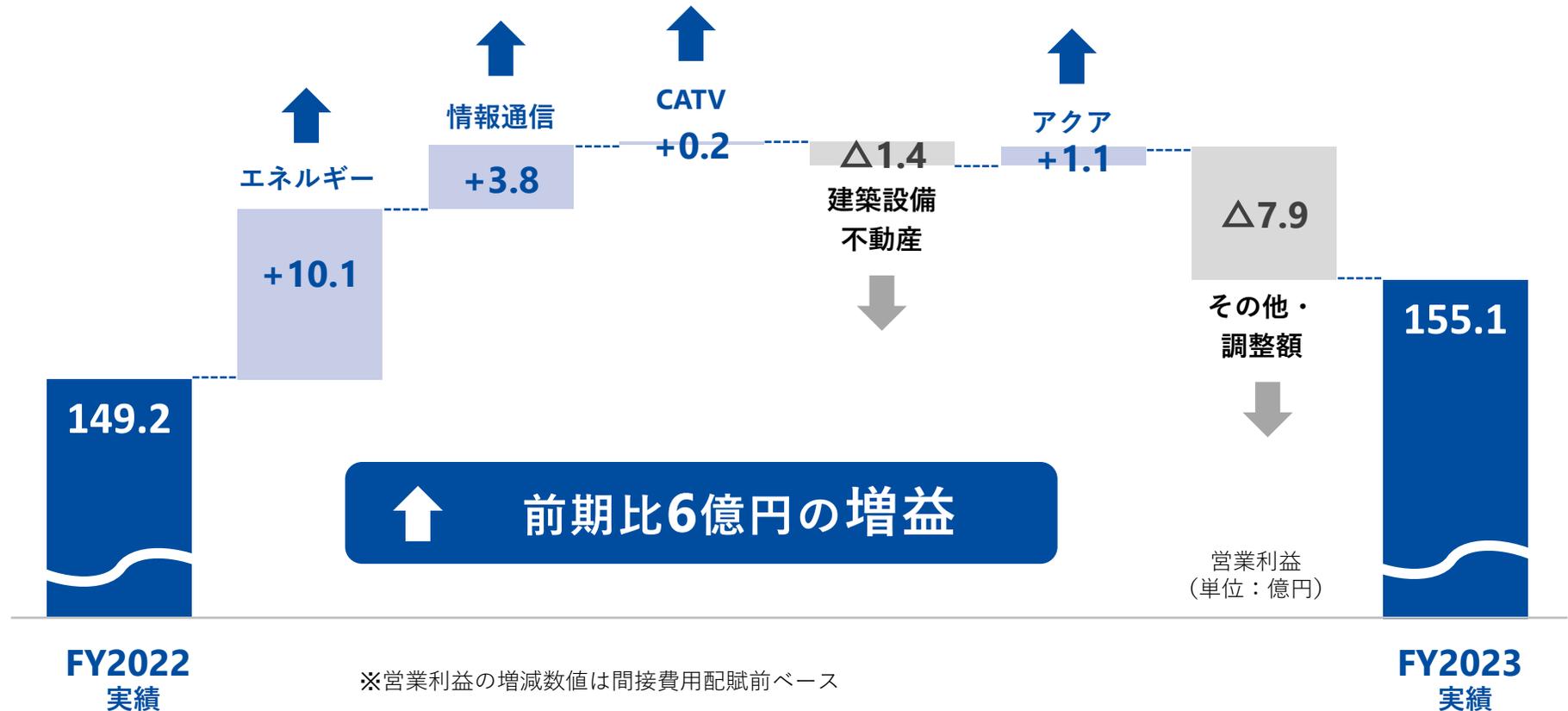
# セグメント別売上高・営業利益

		当期実績	前年実績	前年比	増減率
売上高	エネルギー	100,974	102,528	△1,553	△1.5%
	情報通信	56,669	53,945	+2,723	+5.0%
	CATV	35,761	34,500	+1,260	+3.7%
	建築設備不動産	25,038	26,809	△1,770	△6.6%
	アクア	7,743	7,529	+213	+2.8%
	その他	5,325	4,876	+448	+9.2%
	計	<b>231,513</b>	<b>230,190</b>	<b>+1,322</b>	<b>+0.6%</b>
営業利益	エネルギー	8,399	7,384	+1,014	+13.7%
	情報通信	5,645	5,270	+375	+7.1%
	CATV	6,200	6,184	+16	+0.3%
	建築設備不動産	1,900	2,043	△142	△7.0%
	アクア	647	533	+114	+21.6%
	その他・調整額	△7,283	△6,497	△785	-
	計	<b>15,511</b>	<b>14,919</b>	<b>+591</b>	<b>+4.0%</b>

※営業利益は間接費用等配賦前ベース

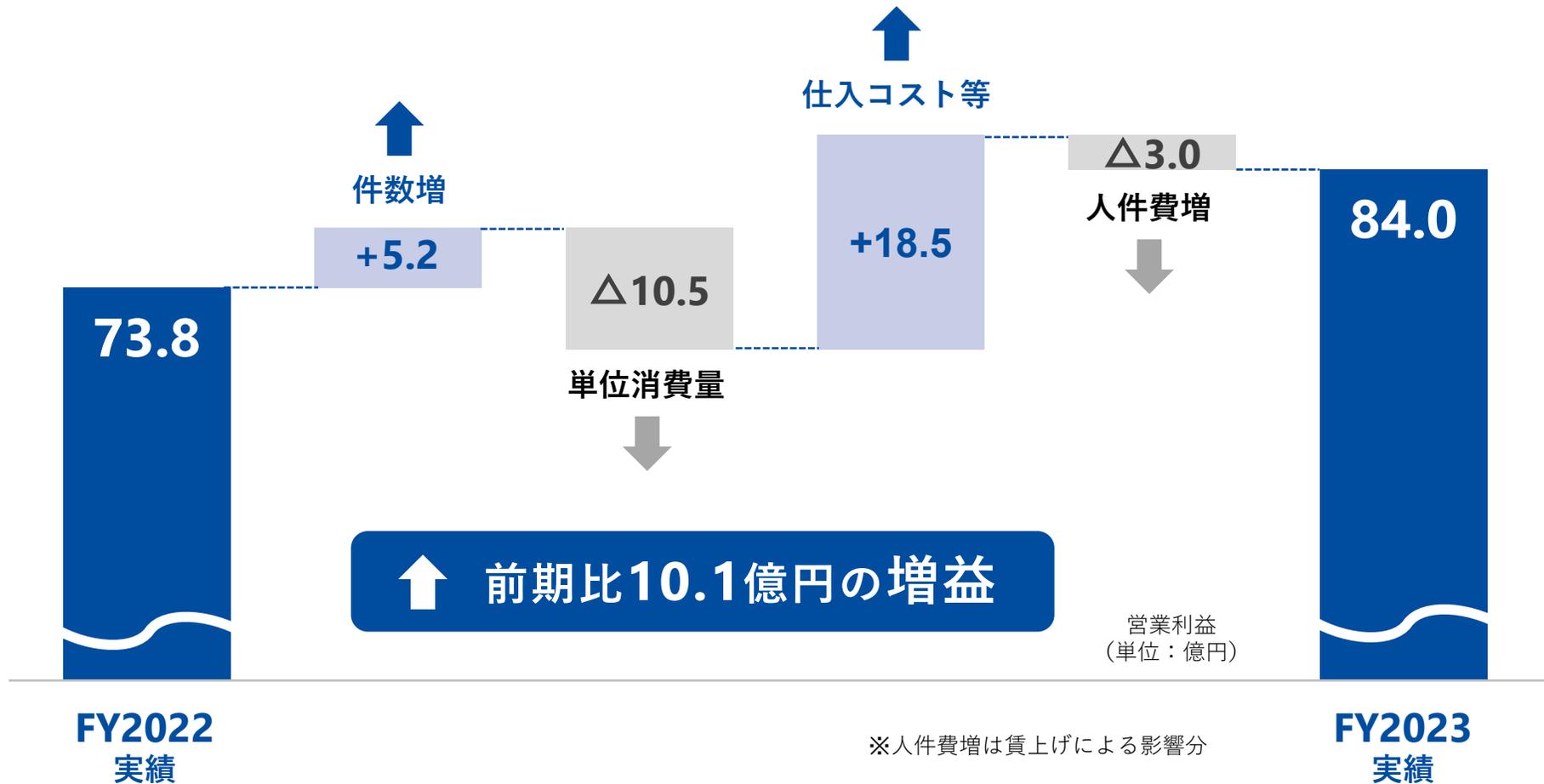
# セグメント別営業利益の増減

- エネルギーは高気温等による家庭用ガス販売量が減少するも、顧客件数の増加や調達コストの削減を図ったこと等により増益
- 情報通信事業は、法人向け事業が好調に推移したこと、コンシューマー向け事業で顧客獲得費用を抑制したこと等により増益
- CATV、アクアは顧客件数の増加等により増益



## セグメント別営業利益（エネルギー）

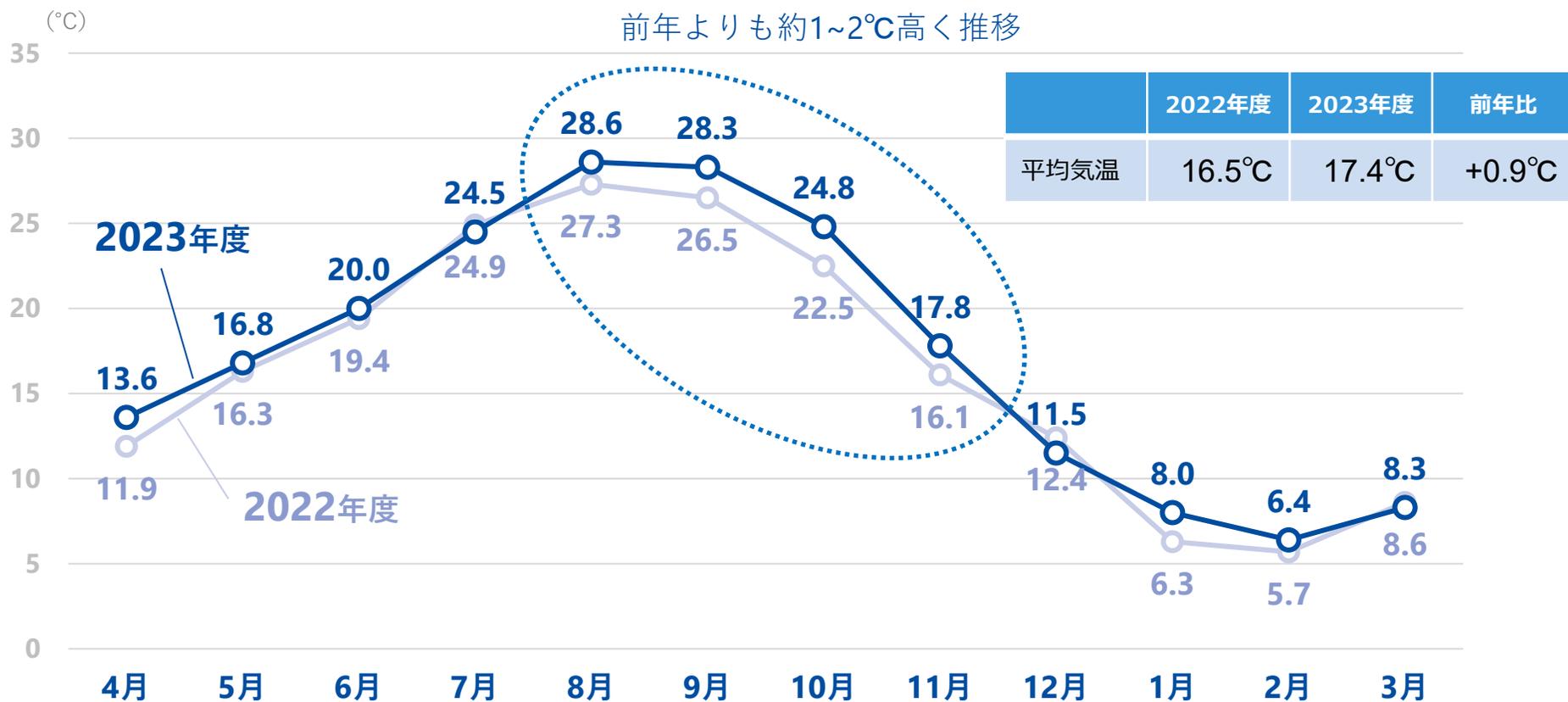
- 引き続き積極的な顧客獲得を推進し、顧客件数増加による増益を計上
- 高温による家庭用ガス販売量の減少や賃上げによる人件費の増加等があったが、調達コストの削減を図ったこと等により、前期比10.1億円の増益



# 平均気温の推移

- 2023年度は、1年間を通じて前年よりも高めに推移
- 2023年度の平均気温は17.4℃、前年から0.9℃上昇

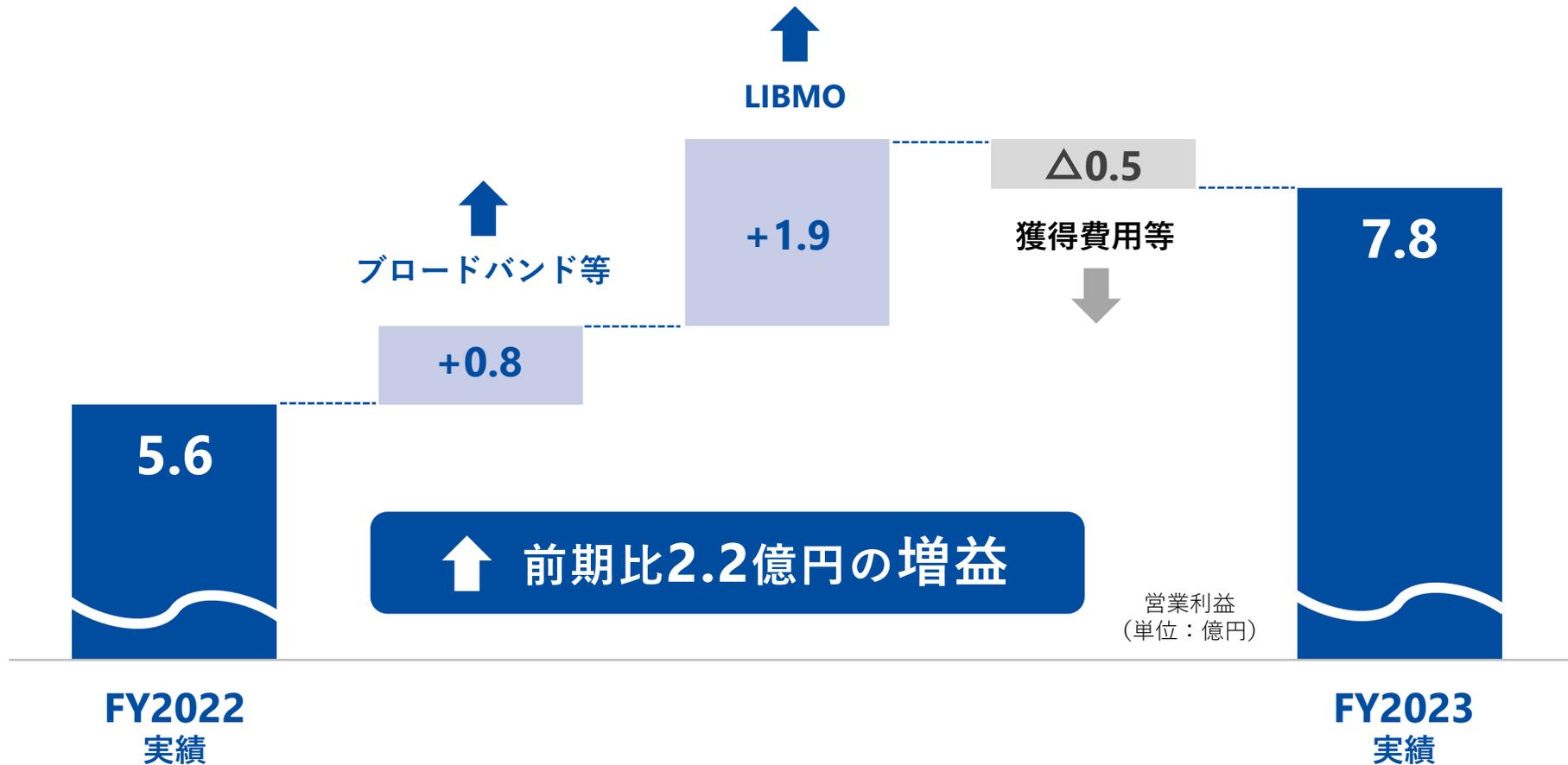
## 月次平均気温の推移



(出所) 気象庁より

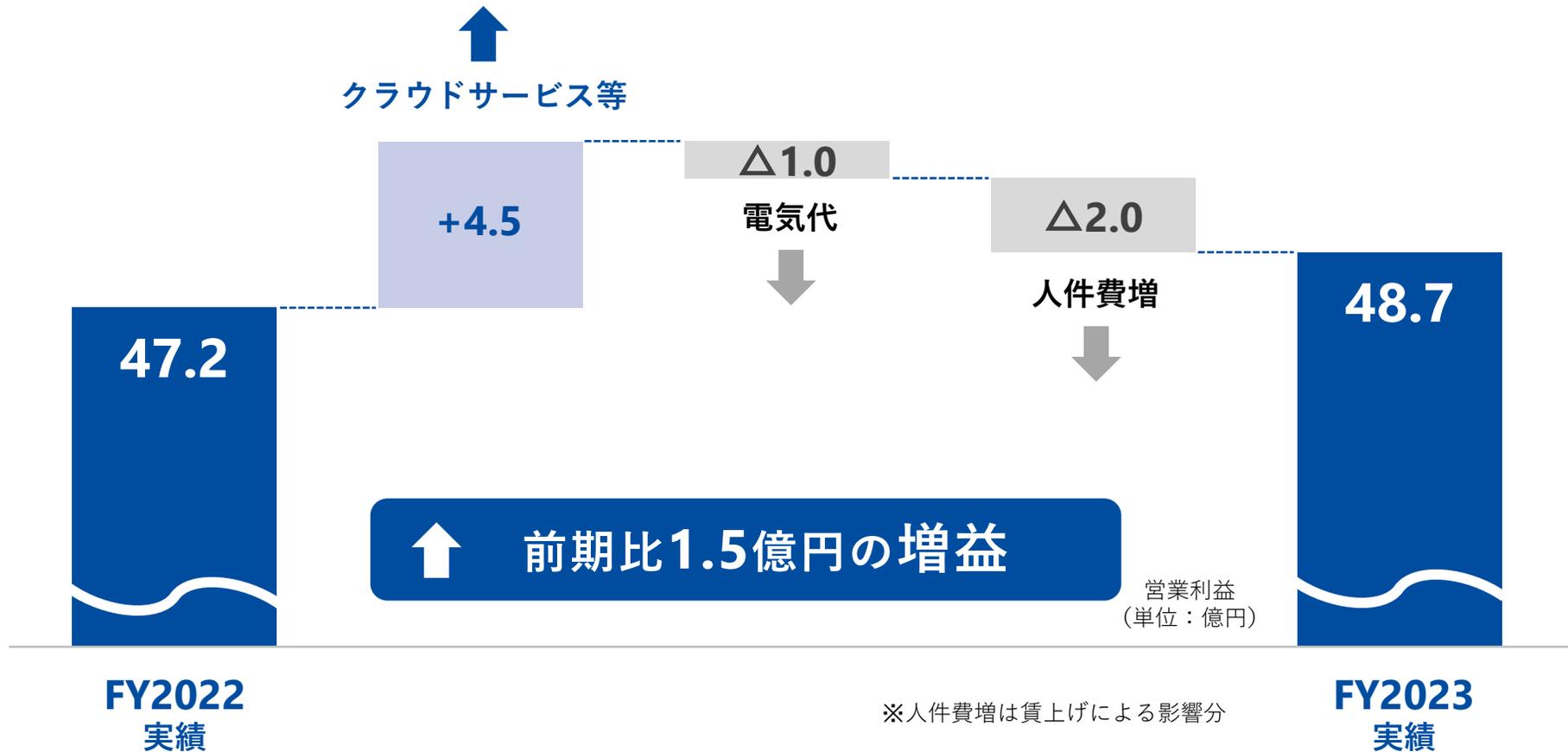
## セグメント別営業利益（情報通信 コンシューマー向け事業）

- ブロードバンド、LIBMOは顧客件数の増加により増益
- 積極的な顧客獲得を推進したことによるマイナス影響あるが、前期比では2.2億円の増益



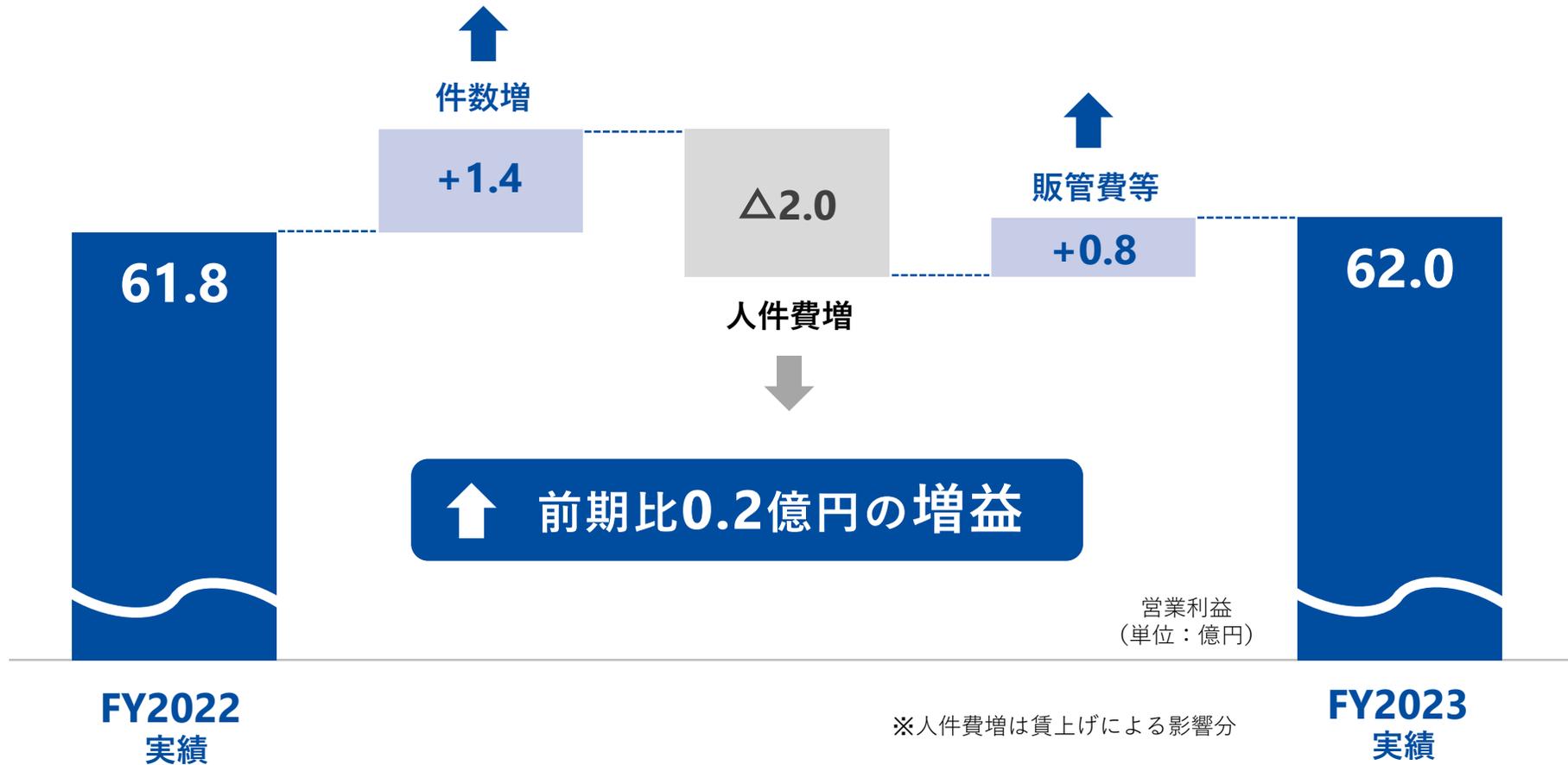
## セグメント別営業利益（情報通信 法人向け事業）

- ネットワークサービス及びクラウドサービス等が順調に推移し増益
- 電気料金高騰や賃上げによる人件費増加の影響あったが、前期比では1.5億円の増益



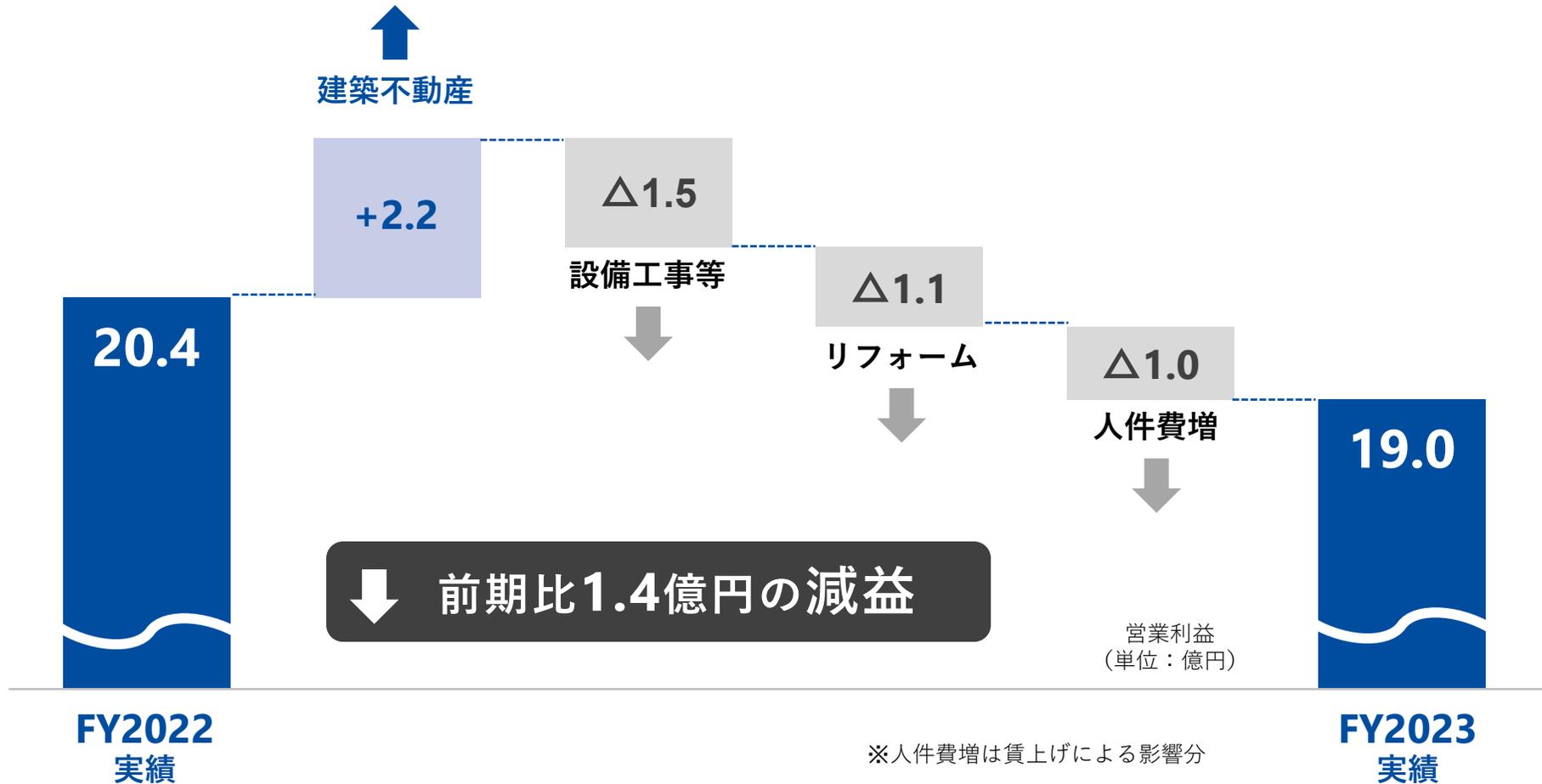
## セグメント別営業利益（CATV）

- 積極的な営業活動を推進し顧客基盤を拡大したことで、顧客件数増加による増益を計上
- 賃上げによる人件費増のマイナス影響あるが、販管費を抑制したことで前期比0.2億円の増益



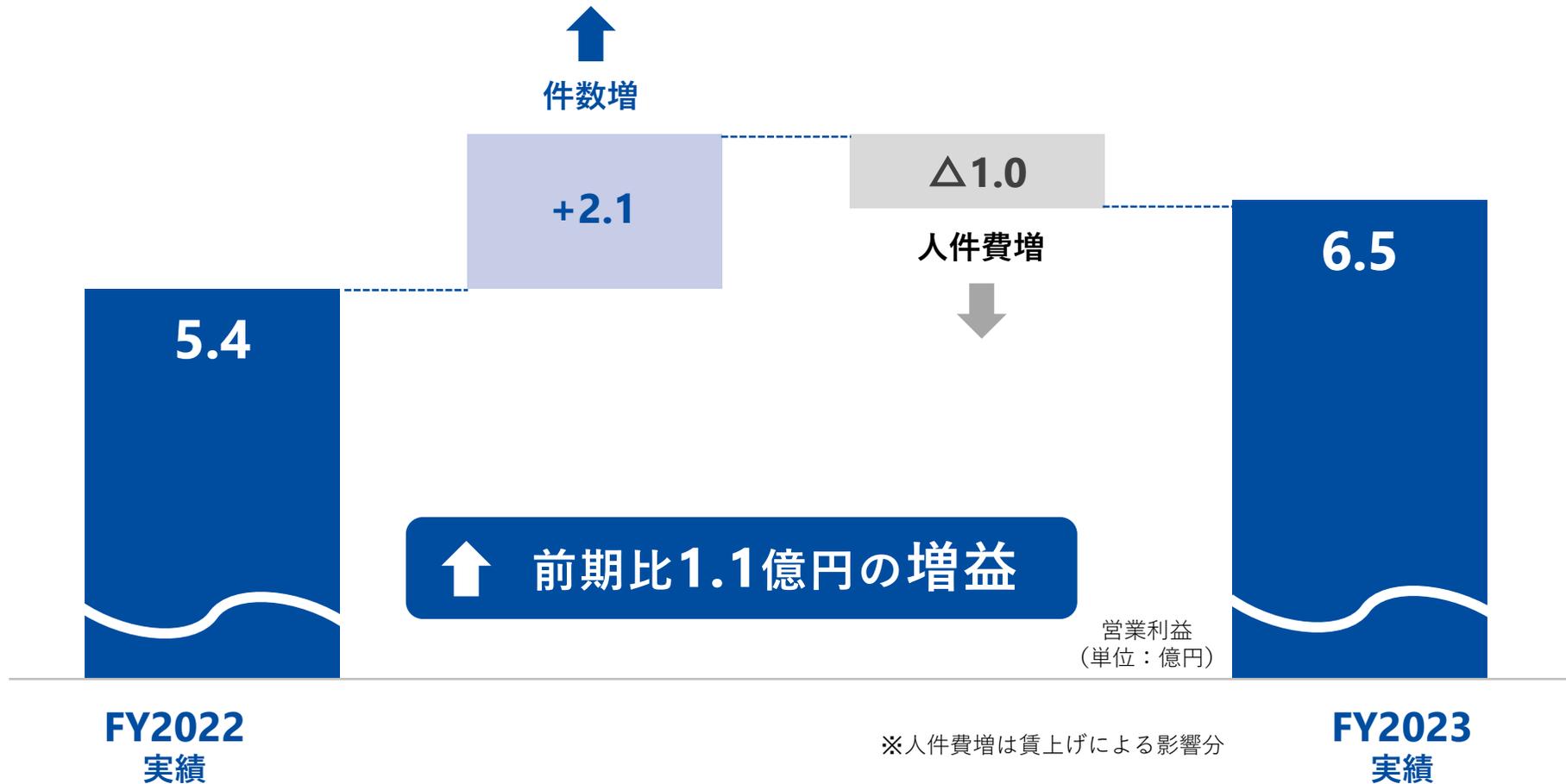
## セグメント別営業利益（建築設備不動産）

- 建築不動産等は分譲地の販売が順調に推移したことで増益
- 大型の土木工事や設備工事の減少等により、全体では1.4億円の減益



## セグメント別営業利益（アクア）

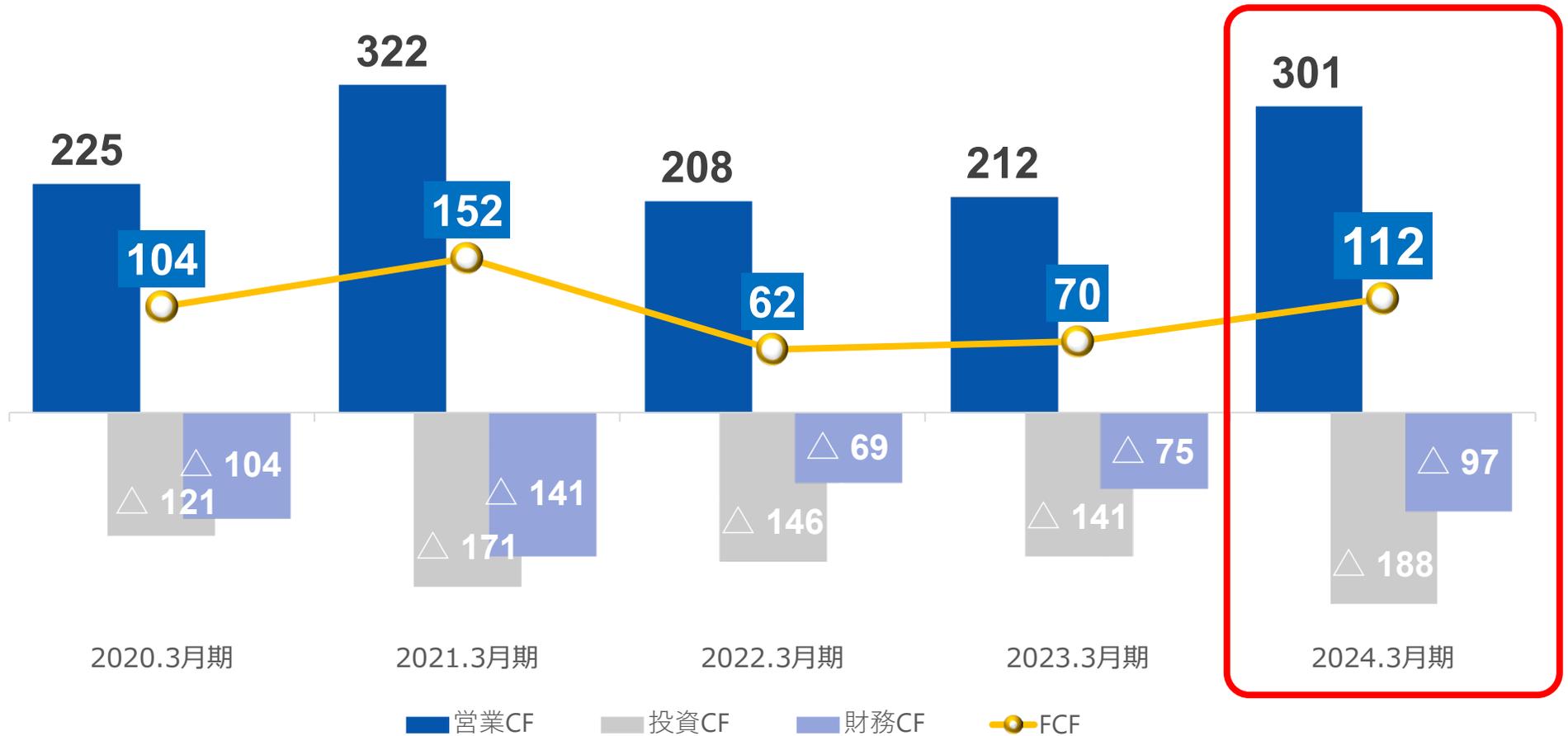
- 大型商業施設等での催事営業に加えて、WEB獲得やテレマーケティング等の非対面営業も実施
- 賃上げによる人件費増のマイナス影響あるが、顧客件数増加による増益を計上したこと等により増益



## キャッシュフローの推移

- 当期は300億円以上の営業CFを創出。エリア拡大や海外で水力発電事業を営むREDC社の株式を取得したこと等により投資キャッシュフローは188億円。その結果、フリーキャッシュフローは112億円
- 財務CFは有利子負債の返済や配当金の支払等により97億円

(単位：億円)



# 貸借対照表

- 総資産は、顧客基盤の拡大及び海外で水力発電事業を営むREDC社の株式取得等により、固定資産が増加し、2,053億円（前期比+120億円）
- 自己資本比率は43.4%で前期末から1.9ポイント向上、健全な水準を維持

## 2023年3月期

総資産 1,933億円

(単位：億円)

流動資産 518	流動負債 610
固定資産 1,415	固定負債 500
	純資産 823
自己資本比率 41.5%	

## 2024年3月期

総資産 2,053億円

(単位：億円)

流動資産 547	流動負債 618
固定資産 1,506	固定負債 522
	純資産 913
自己資本比率 43.4%	



# 2025年3月期 通期業績予想

## 2025年3月期 連結業績予想

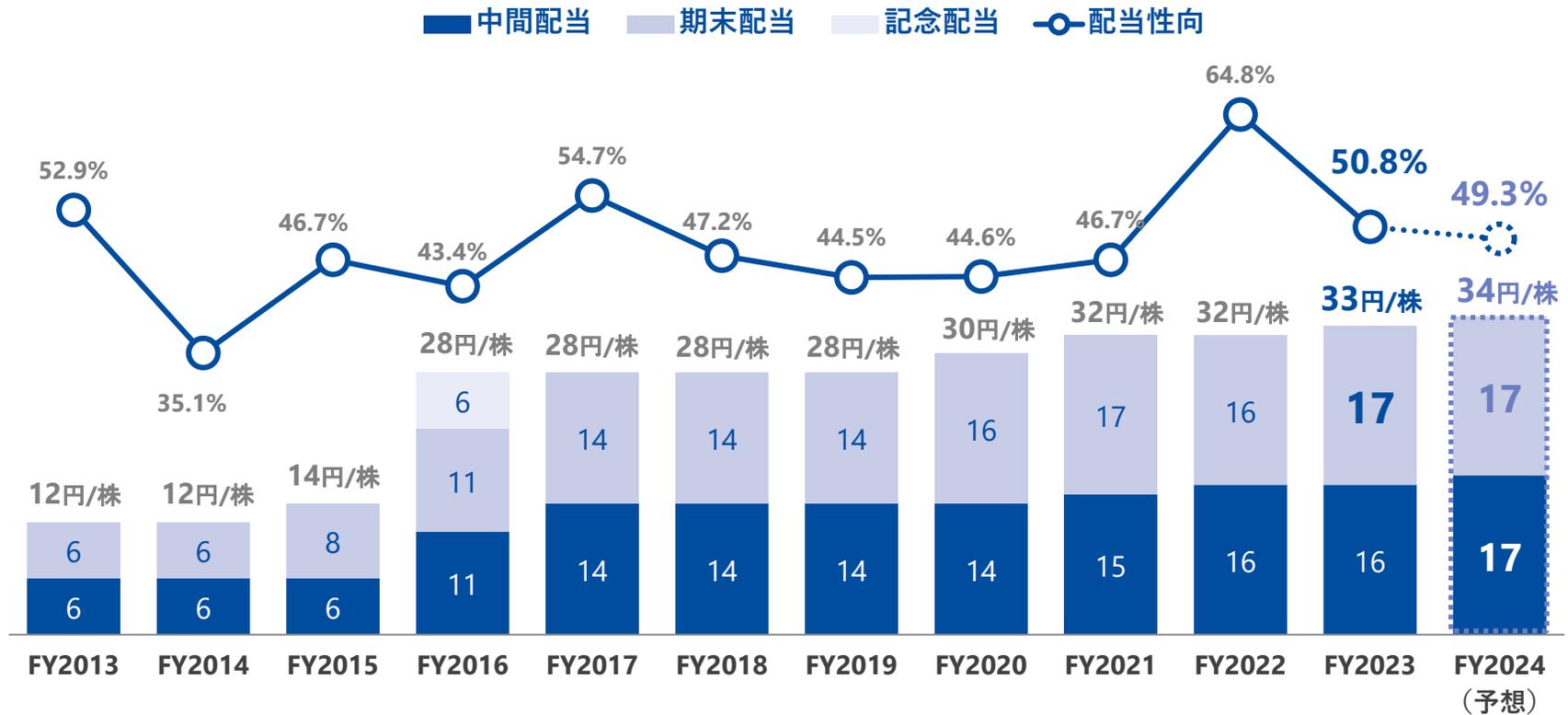
- 2025年3月期は「中期経営計画2025」の2年目。中期経営計画で掲げた「成長の根源、基幹、果実」の3つの要素からなる成長ツリーに沿って各取り組みを確実に実行し、更なる飛躍を遂げていく。
- エリア拡大やM&A、新規事業の創出等を引き続き推進し、2024年度も増収増益を継続、売上高、全ての利益項目で過去最高を更新

(単位：百万円)

	当期予想 (2024.4.1～2025.3.31)	前期実績 (2023.4.1～2024.3.31)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	<b>244,000</b>	231,513	+12,487	+5.4%
営業利益	<b>16,000</b>	15,511	+489	+3.2%
経常利益	<b>16,000</b>	15,531	+469	+3.0%
当期純利益	<b>9,000</b>	8,481	+519	+6.1%
1株当たり純利益	<b>68.90円</b>	64.94円	+3.96円	+6.1%
期末顧客件数	<b>3,452千件</b>	3,358千件	+94千件	+2.8%

# 配当予想の修正

- 業績が堅調に推移したことに伴い、当期の期末配当を当初予想の16円から1円増配して17円とし、年間配当金は33円/株を予定
- 2024年度の年間配当金は、従前の32円（2023年は1円増配で33円）から34円への増配を予定
- 配当性向は引き続き高い水準を維持

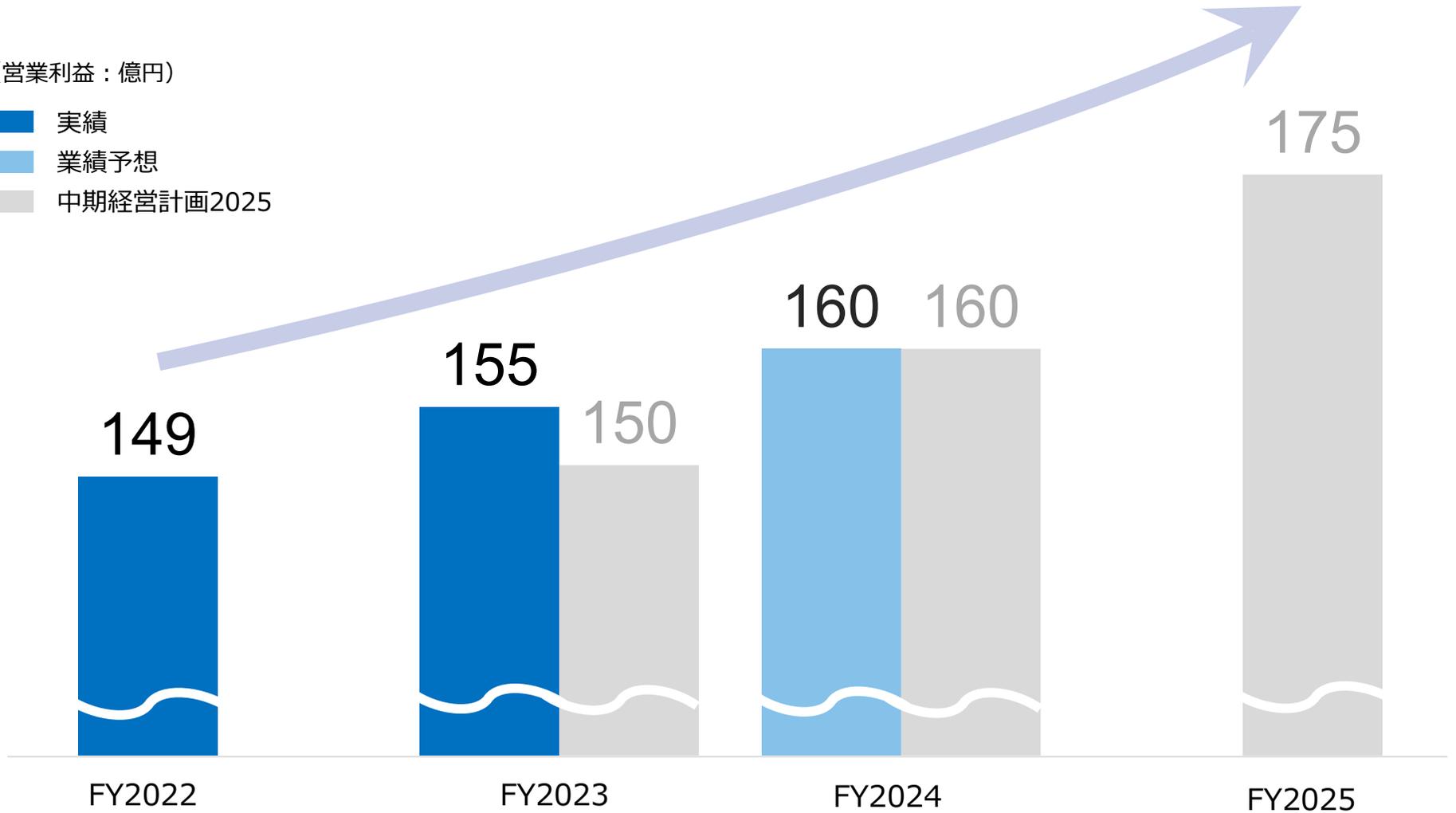


# 中期経営計画2025の進捗状況

- 中期経営計画2025は順調に進捗
- 2024年度以降も主要事業を中心に顧客基盤を拡大させ、増収増益を継続

(営業利益：億円)

- 実績
- 業績予想
- 中期経営計画2025





# 資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた取組方針

株式会社 TOKAIホールディングス

証券コード：3167

2024年5月24日

# Agenda

1. 現状分析
  - (1) 当社のPBRの推移
  - (2) 当社のROEの推移
  - (3) 当社のPERの推移
  - (4) 競合他社と比較した当社の位置づけ
  
2. 企業価値向上に向けた取組み
  - (1) 取組の全体像
  - (2) 事業ポートフォリオ経営への取組み
  - (3) 各事業の拡大・効率化の推進
  - (4) ESG経営への取組み

おわりに

# 1. 現状分析

# (1) 当社のPBRの推移

- PBRは、設立以来、安定的に1.0倍の水準を超えて推移しております。

総合的な市場評価

**PBR**

(株価純資産倍率)

=

足元の収益性

**ROE**

(自己資本収益率)

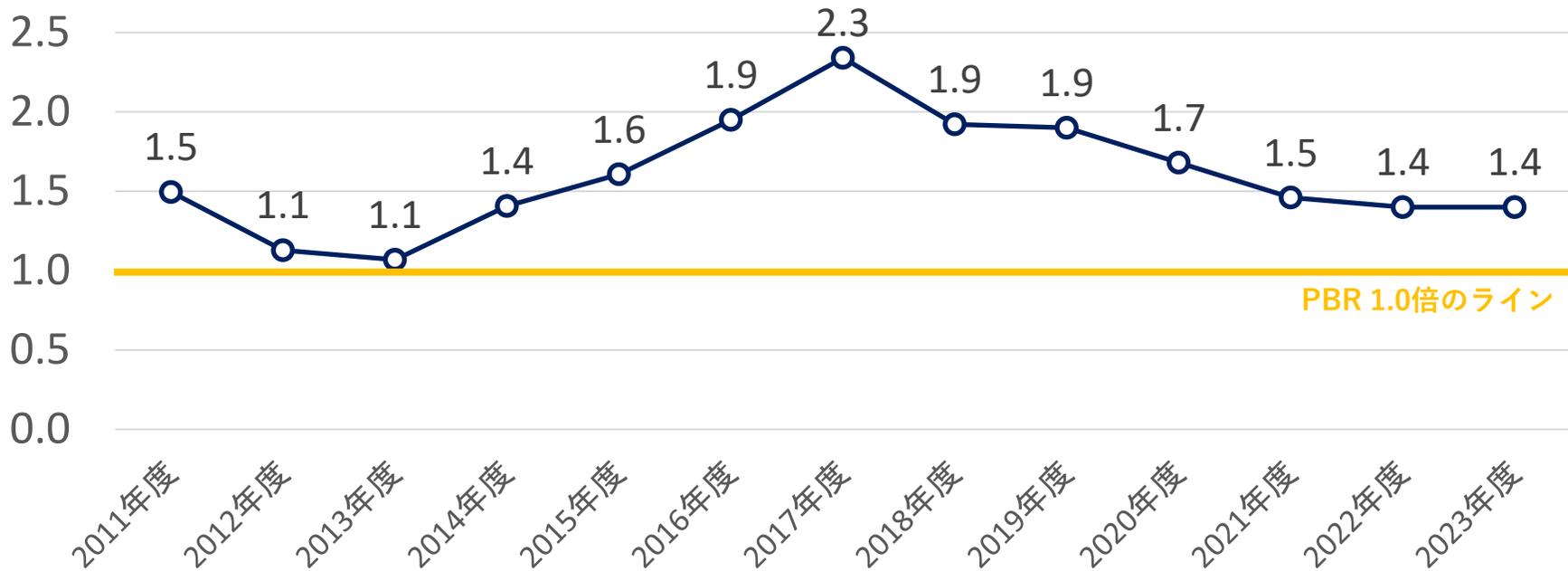
×

これからの成長性

**PER**

(株価収益率)

## PBRの推移



## (2) 当社のROEの推移

- ROEは、当社が推定する株主資本コストを安定的に上回って推移しております。

総合的な市場評価

**PBR**

(株価純資産倍率)

=

足元の収益性

**ROE**

(自己資本収益率)

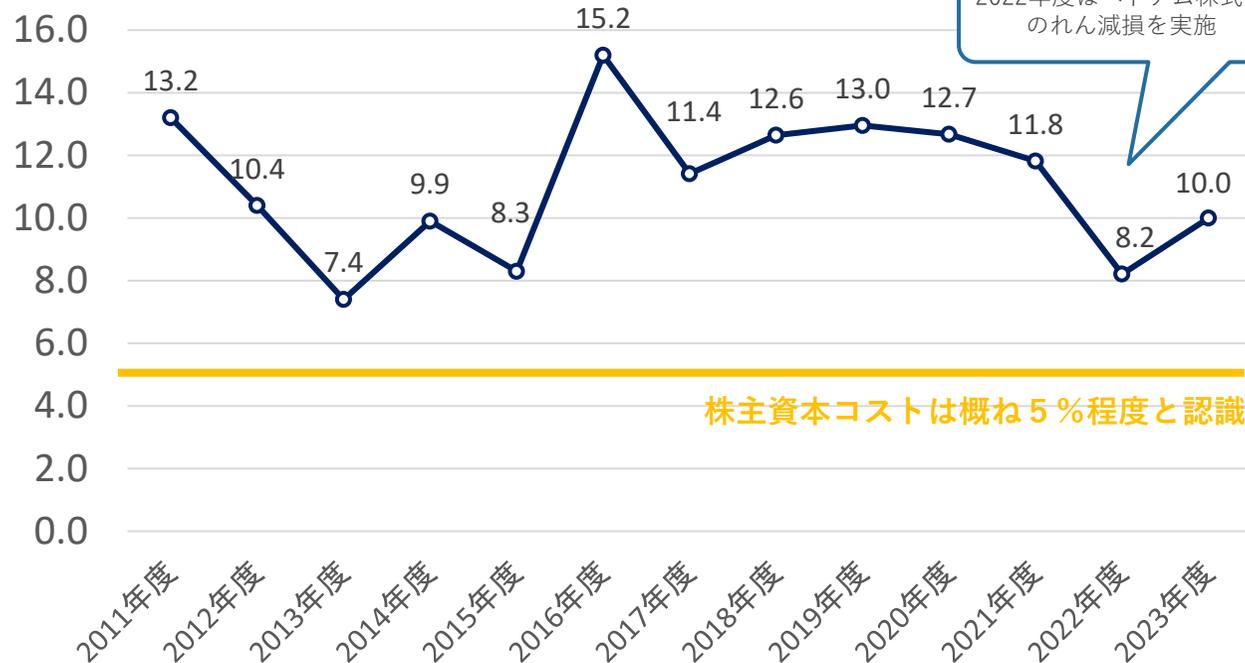
×

これからの成長性

**PER**

(株価収益率)

### ROEの推移



- ✓ 株主資本コストはCAPMアプローチを用いて推定

リスクフリーレート

… 10年国債利回りを使用 (0.6%程度)

+

市場リスクプレミアム

… 配当込みTOPIXに基づき算出

×

β値

… 当社の5年週次β値を使用 (0.7程度)

||

株主資本コスト

… 5%程度

### (3) 当社のPERの推移

- PERについては15倍前後の水準で推移しており、当社のPBR向上に貢献しております。

総合的な市場評価

**PBR**

(株価純資産倍率)

=

足元の収益性

**ROE**

(自己資本収益率)

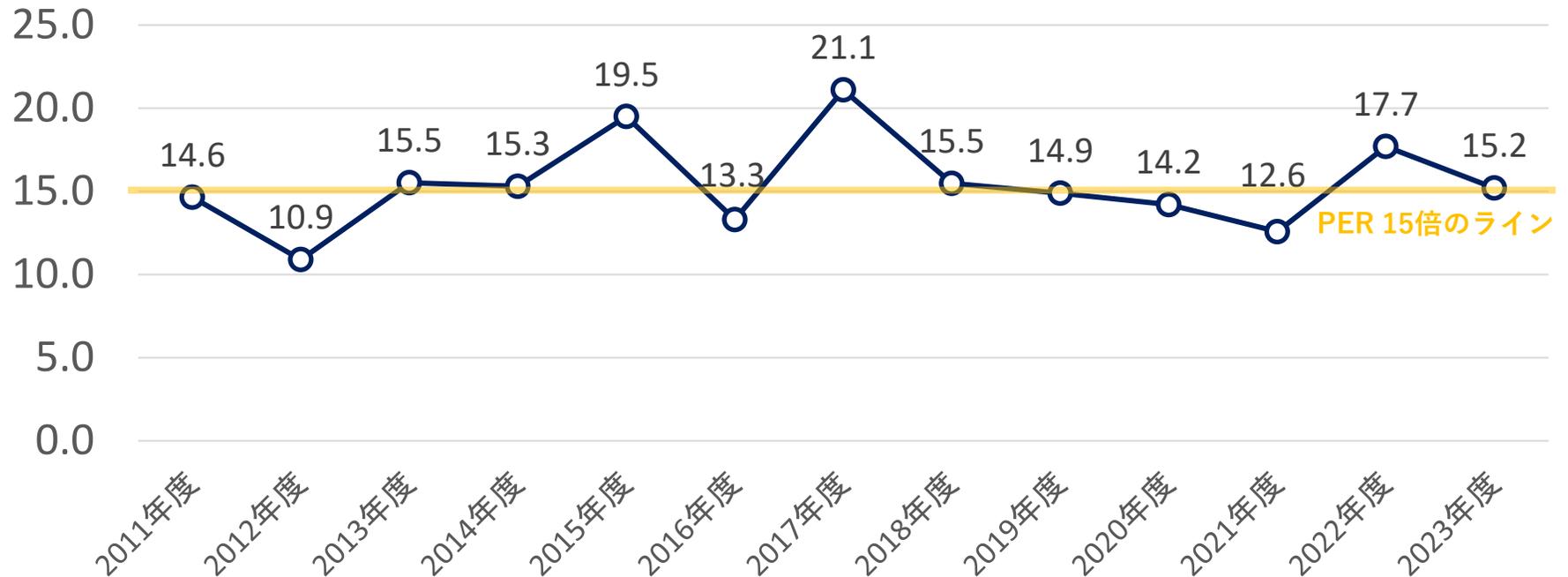
×

これからの成長性

**PER**

(株価収益率)

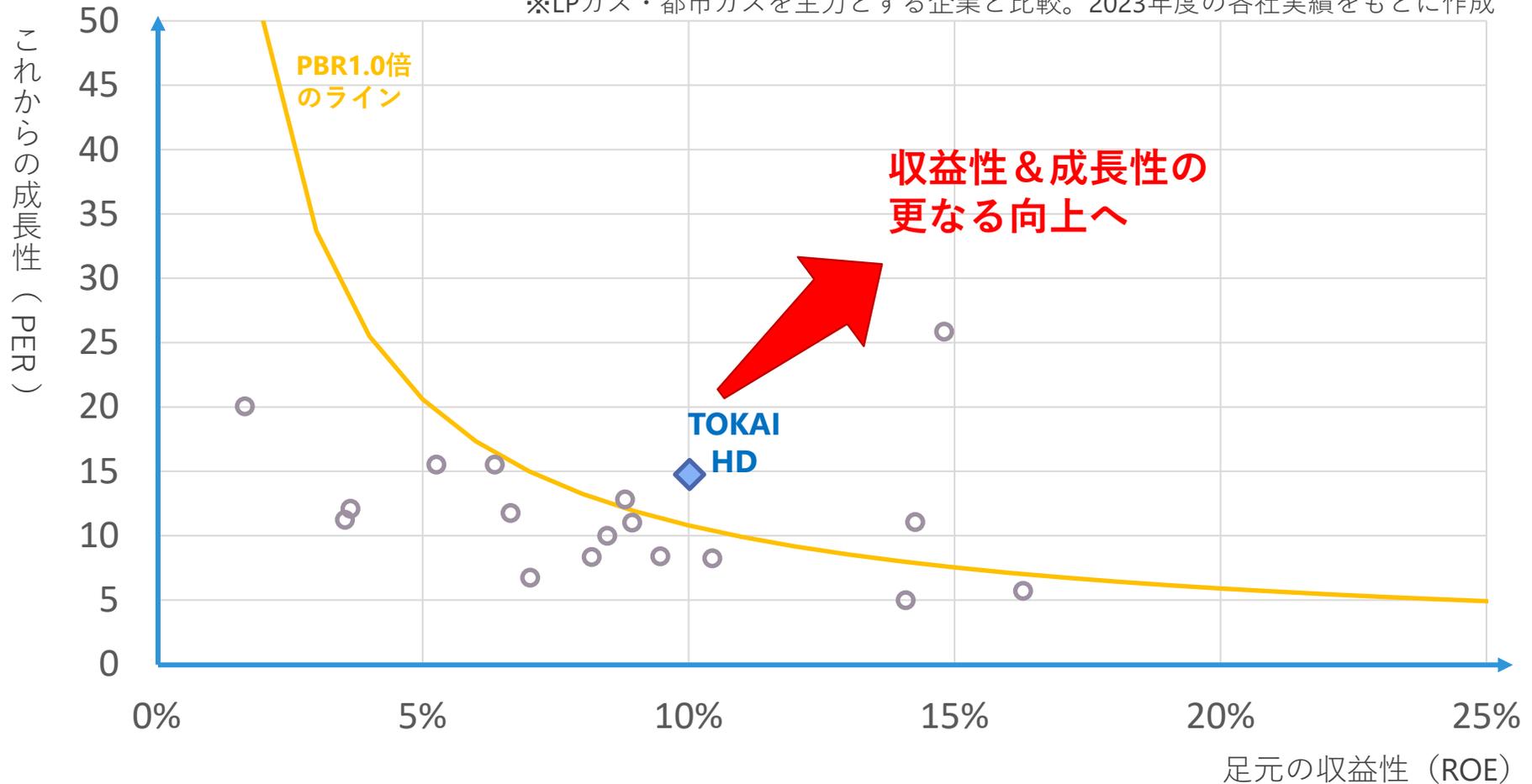
#### PERの推移



## (4) 競合他社と比較した当社の位置づけ

- 当社のROE×PERの位置づけは、競合他社と比べて高い水準にあります。
- 今後も収益性・成長性の更なる向上を実現し、株主の皆様への期待に応えていきます。

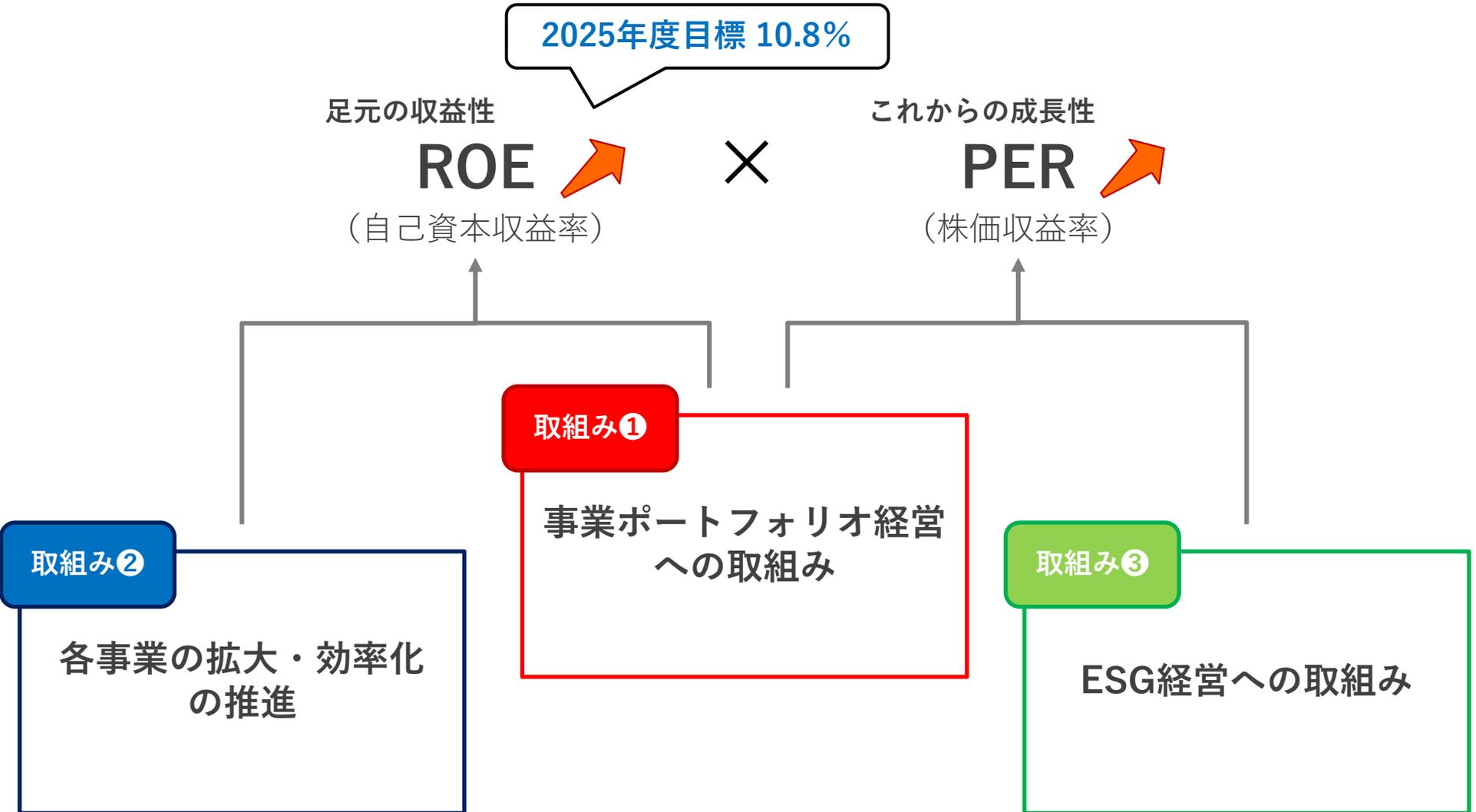
※LPガス・都市ガスを主力とする企業と比較。2023年度の各社実績をもとに作成



## 2. 企業価値向上に向けた取組み

# (1) 取組みの全体像

- 収益性と成長性の向上に向けて、3つの取組みを推進していきます。

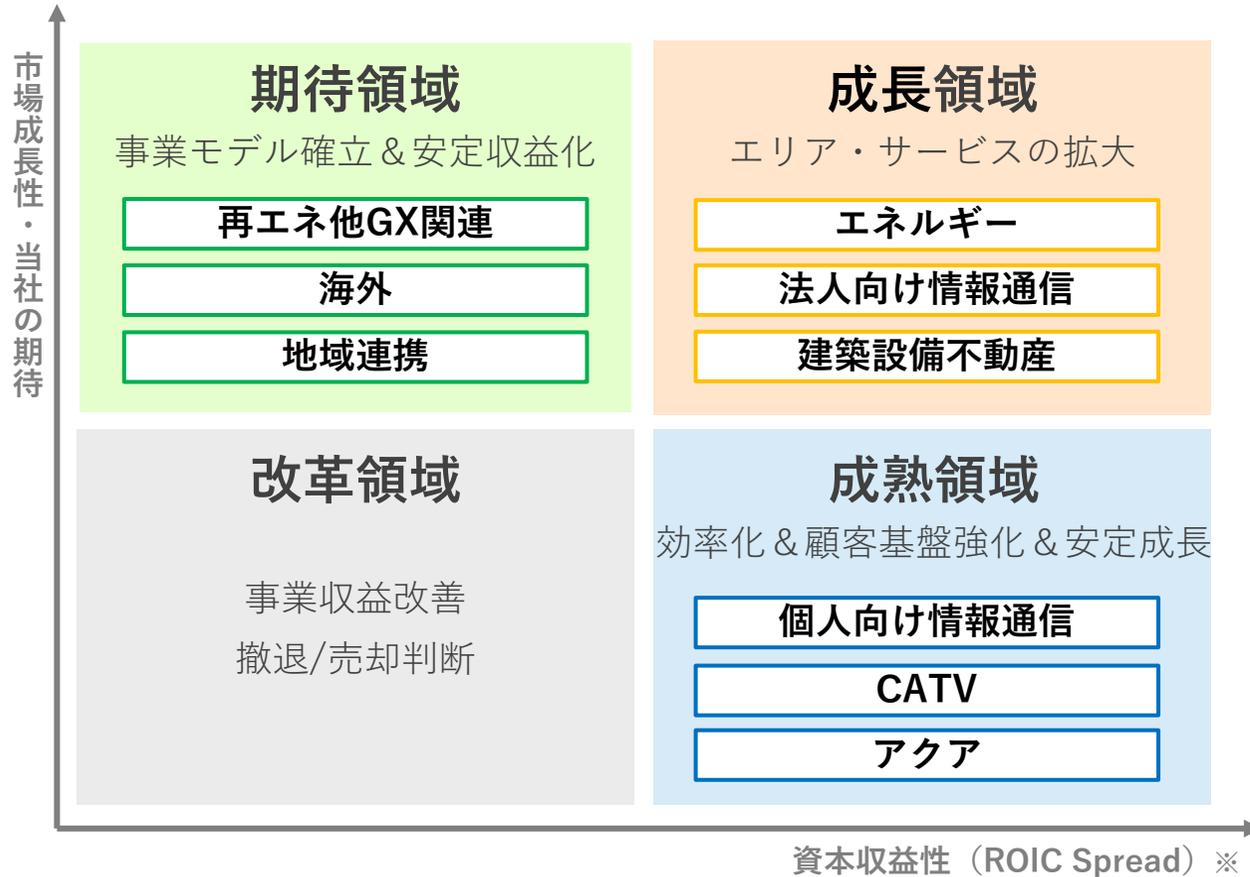


## (2) 事業ポートフォリオ経営への取組み

- 資本収益性と成長性の2軸で事業ポートフォリオを把握し、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いきます。

当社の事業ポートフォリオ

事業ポートフォリオのマネジメント方針



- 1 ポートフォリオ上の位置づけに応じて、**各事業の拡大・効率化を後押し**するマネジメントを実施。
- 2 グループの持続的成長に向け、期待領域に**新規事業を創出する取組み**を継続。
- 3 事業間連携を強化し、更なる**グループシナジーの創出**につなげる。

※事業ごとの資本収益性は、事業別ROIC Spread (事業別ROIC - 事業別WACC) で算定。

事業別ROICは“NOPAT ÷ (運転資本 + 固定資産)”で算定。 事業別WACCは事業ごとのリスクを織り込み、自社基準で算定。

## (3) 各事業の拡大・効率化の推進

- 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。

### 領域と方針

### 主要事業の取組方針

#### 成長領域

- ・積極投資を行い、  
エリア・サービス拡大  
を推進

#### エネルギー

### 顧客基盤拡充に向けた投資で、全国シェアを向上

- M&Aやエリア拡大でシェア率の向上を推進し、持続的成長を図る
- DXによる業務効率化など、コスト削減策についても推進

#### 法人向け 情報通信

### 積極投資でエリア・サービスを拡大し、成長けん引

- インフラ投資によるビジネスエリア拡大
- AWSプレミアパートナー取得やDX人材拡充により、成長に向けたデジタル基盤を強化

#### 期待領域

- ・事業モデル確立と  
安定収益化

#### 再エネ他 GX関連

- 太陽光発電（PPA含む）や蓄電池の普及促進
- 創エネ事業への出資

#### 海外

- エネルギーではベトナム・フィリピン、情報通信ではインドネシア・台湾を中心に事業展開

#### 地域連携

- 地域密着サービス、官民連携を推進

## (4) ESG経営への取組み

- 持続的成長につながるESGへの取組みを加速させることで、更なるPERの向上を目指します。

### Environment (環境)

- 2050カーボンニュートラルに向けた低・脱炭素化の推進
  - お客様のエネルギー利用におけるGX推進
    - ✓ 省エネ機器の普及促進
    - ✓ 再生可能エネルギーの導入促進
    - ✓ 地域と一体になった低・脱炭素化推進
    - ✓ 原料の脱炭素化への対応
  - 自らの事業活動におけるGX推進
    - ✓ DX推進によるLPガス事業の配送効率化・自動検針化
    - ✓ 太陽光発電の自社設置
    - ✓ 事業所で使用する電気の再エネ化

### Society (社会)

- 人財・組織の活力最大化  
従業員のウェルビーイング向上
  - “理想の個”の実現
    - ✓ 自律キャリア支援制度、リスクリテラシー支援など
  - “理想の組織”の実現
    - ✓ 多様な働き方の実現
    - ✓ 働きがい高める制度改定（ベア、抜擢人事など）
    - ✓ トップレベル健康経営の実践
    - ✓ 管理職への心理的安全性研修、コーチング研修

### Governance (ガバナンス)

- コンプライアンス・ガバナンスの徹底
  - コンプライアンス遵守とガバナンス強化が定着した組織風土を醸成
    - ✓ 役員・管理者研修を強化し、組織のさらなるコンプライアンス意識向上を推進
    - ✓ 内部統制を強化し、組織全体にガバナンスを浸透

# おわりに

# 暮らしに社会にもっと笑顔を。

- 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、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。

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。

私たちTOKAIグループは、1950年12月の創立以来、常にお客様の視点に立ち、安心・安全、便利・快適なサービスを多角的に提供しています。

これらのサービスを支えているのが、グループ従業員の「自由な発想」と「チャレンジ力」です。

この原動力から生まれる新たな提案を通じて、より良い暮らし、より良い社会を創出してまいります。

暮らしを明るく楽しく、そして元気な”笑顔”を、地域へ、社会へ広げ、明日に夢が持てる、サステナブル(持続可能)な社会の実現に貢献してまいります。



暮らしに  
社会に  
もっと笑顔を。

人を笑顔にするのは、  
やっぱり人だから。  
暮らしに社会に  
笑顔を広げるために。  
TOKAIグループ全社員、  
決意の笑顔です。



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ることをご承知おき下さい。

金額は百万円未満切り捨て、それ以外を四捨五入で表示しております。

本資料に関するお問い合わせは下記までお願い致します。

株式会社TOKAIホールディングス 経営管理部

〒105-0022 東京都港区海岸1-2-20  
汐留ビルディング19階

TEL：(054) 275-0007

FAX：(054) 275-1110

<https://www.tokaiholdings.co.jp>

e-mail：hd-info@tokaigroup.co.jp

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

