

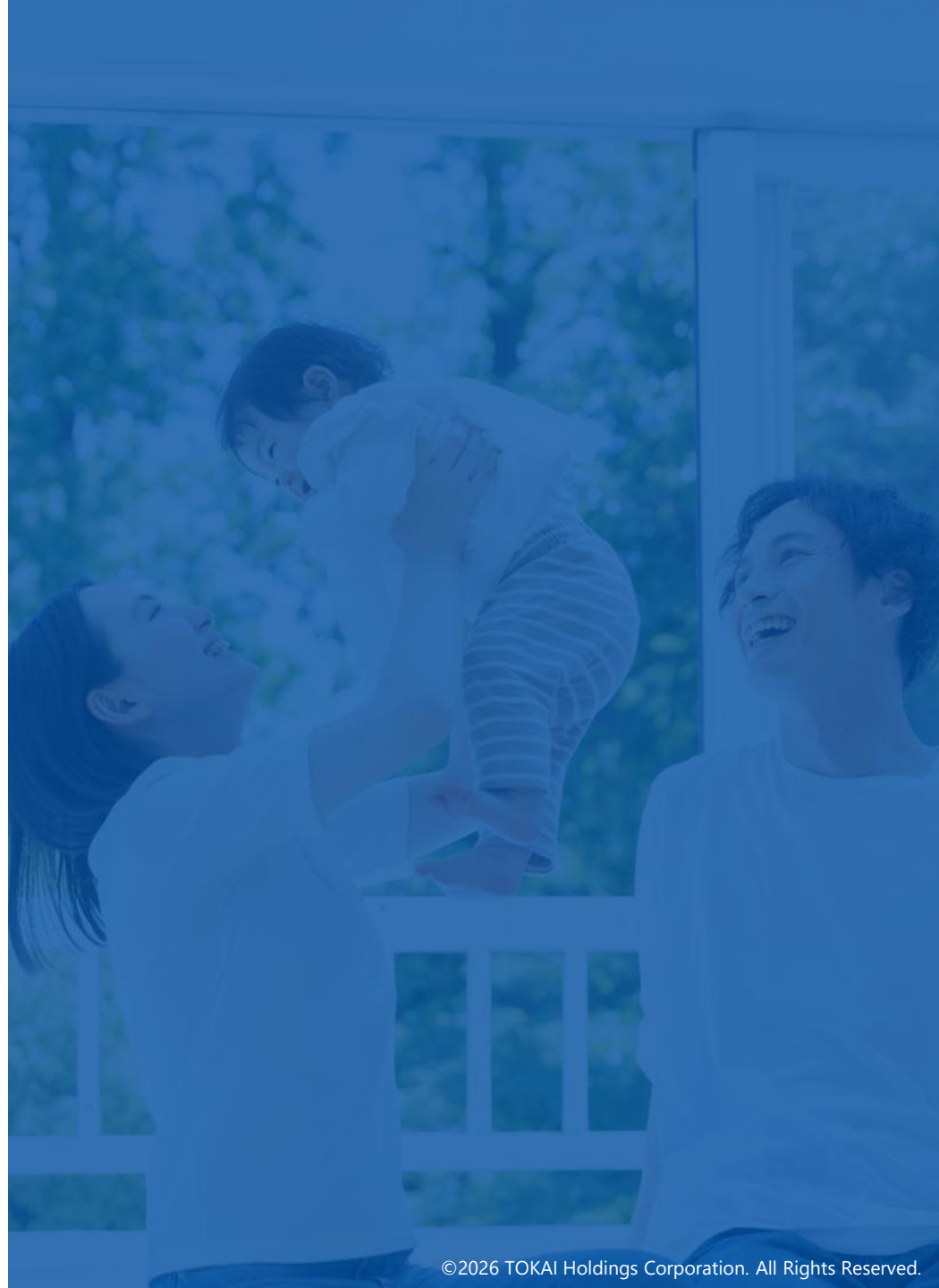


2026年3月期 決算 中期経営計画 2028 説明会

株式会社 TOKAIホールディングス

証券コード：3167

2026年5月14日



Agenda

1. 2026年3月期 決算実績
2. 中期経営計画 2028
3. 補足資料

2026年3月期 決算ハイライト

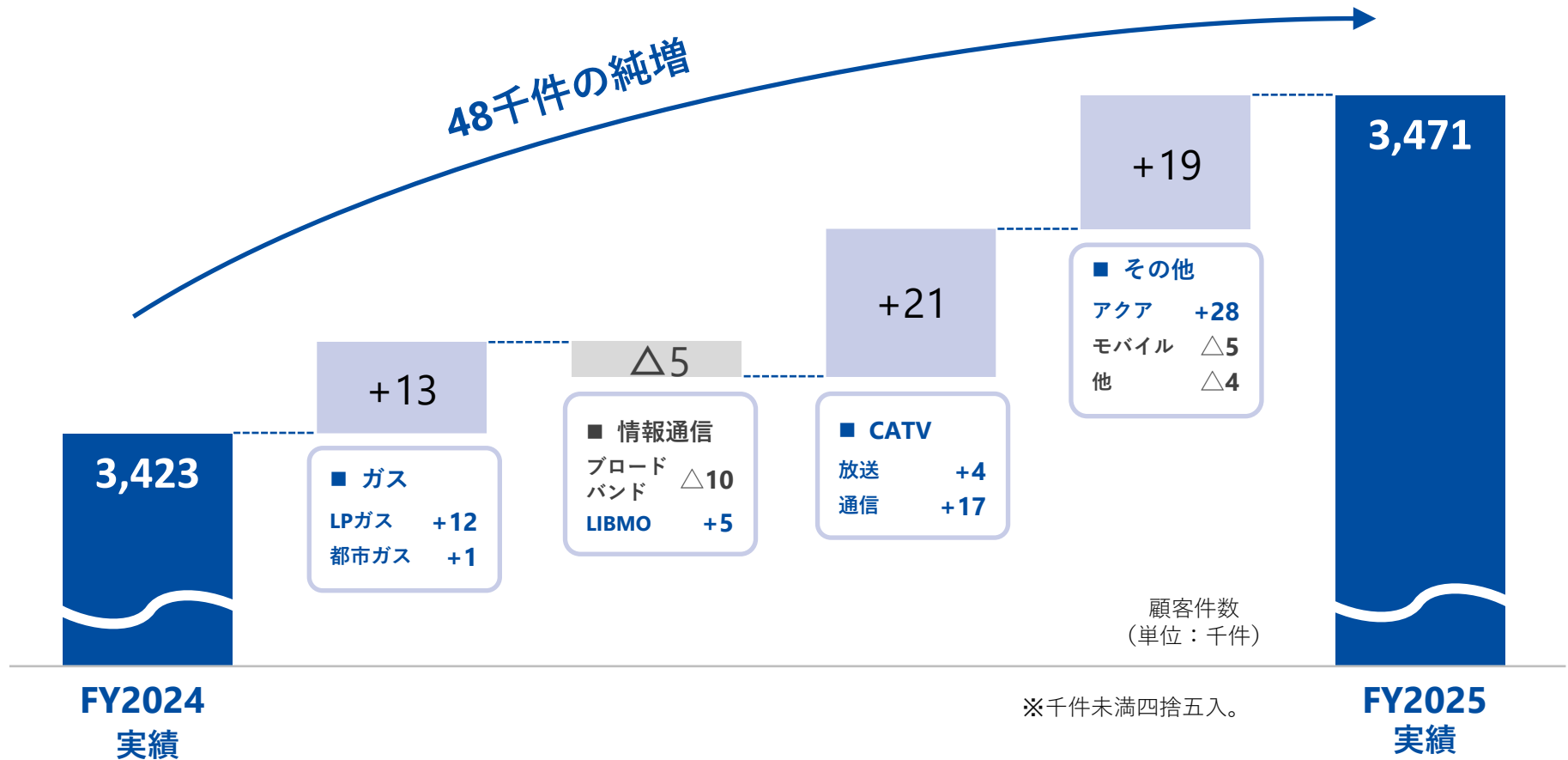
- 売上高は、エネルギーの仕入価格に連動した販売価格の引き下げ等があった一方で、グループ顧客件数の増加や法人向け情報通信事業の拡大等により、9期連続の増収、過去最高を更新
- 利益面は、グループ顧客件数の増加や、法人向け情報通信事業や建築設備不動産事業の増益に加え、獲得費用の削減及び諸経費の抑制に努めた結果、各利益項目がいずれも3期連続の増益で過去最高を更新
- 純利益は創立以来、初めて100億円を突破

(単位：百万円)

	当期実績 (FY2025)	前期実績 (FY2024)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	244,838	243,482	+1,356	+0.6%
営業利益	18,699	16,841	+1,858	+11.0%
経常利益	19,152	17,370	+1,781	+10.3%
当期純利益	10,749	9,216	+1,532	+16.6%
1株当たり当期純利益	82.53円	70.55円	+11.98円	+17.0%

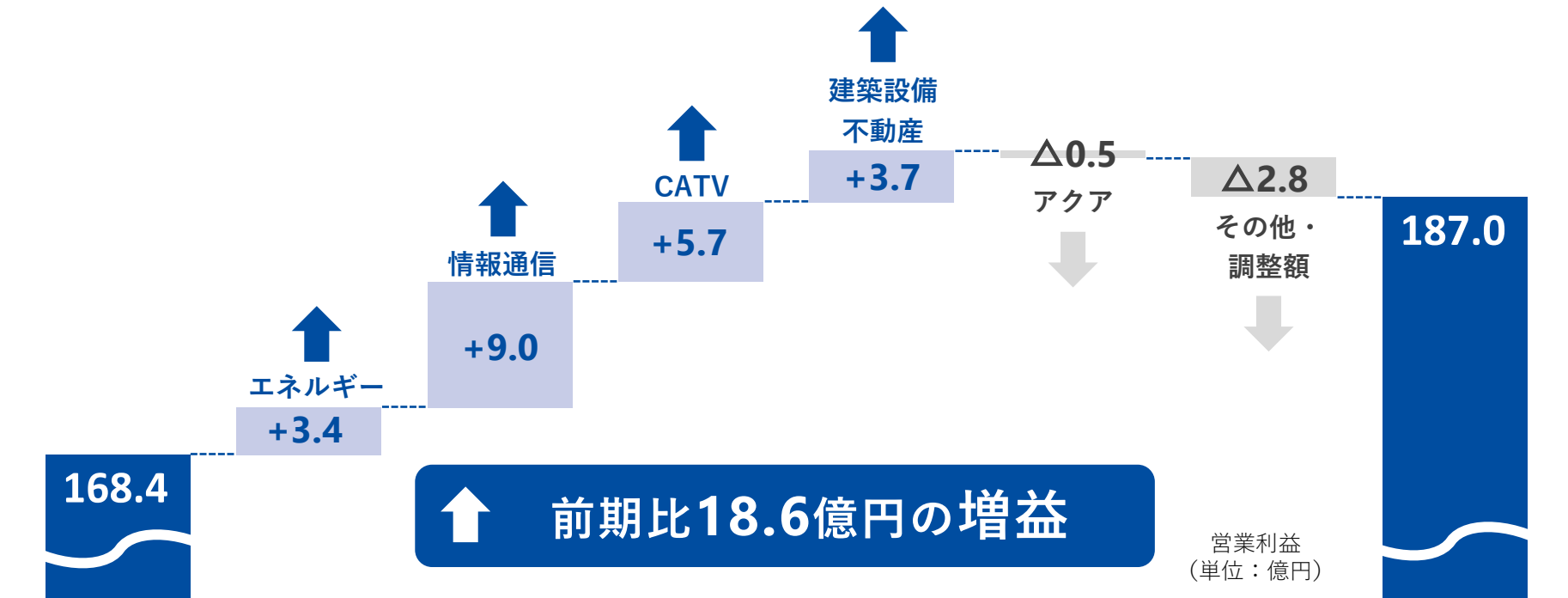
顧客基盤が着実に拡大し、期初計画を達成

- 当期末の継続取引顧客件数は3,471千件。期首の3,423千件から48千件増加し、期初計画を達成
- ガス、CATV、アクアが顧客基盤を拡大



セグメント別営業利益の増減

- エネルギーは、顧客件数の増加や顧客獲得費用の見直しを図ったこと等により増益
- 情報通信は、クラウドサービスが順調に進捗したことや販管費の削減等により増益
- CATVは、顧客件数の増加等により増益
- 建築設備不動産は、設備工事事業や不動産販売事業の受注が順調に推移したこと等により増益
- アクアは、顧客獲得が順調に進捗した一方で、販管費の増加等により減益



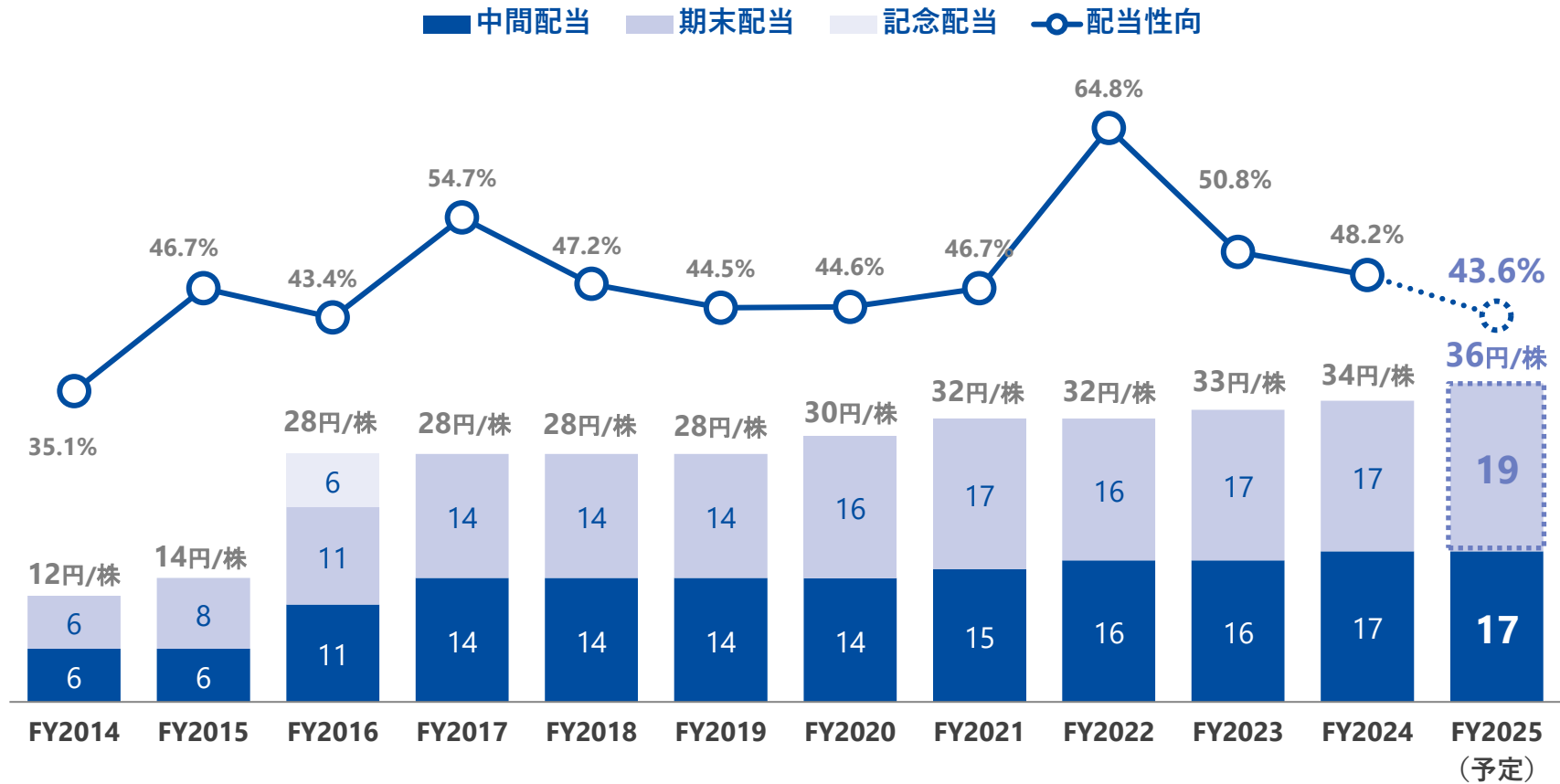
※営業利益の増減数値は間接費用配賦前ベース。

FY2024
実績

FY2025
実績

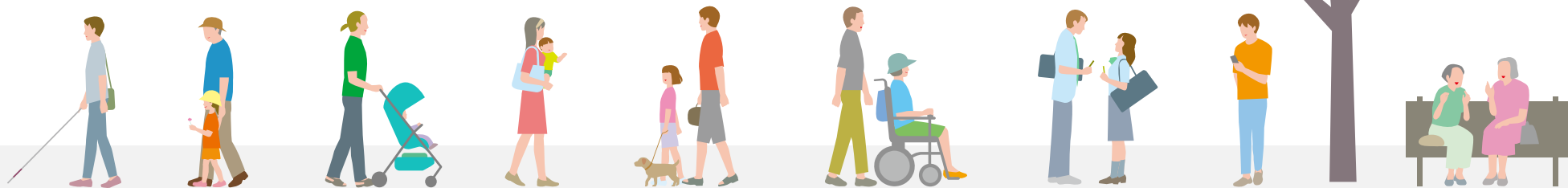
3期連続の増配、株主還元拡充

- 2026年2月5日付で公表したとおり、期末配当は期初予想から2円増額し1株当たり19円を予定
- 当期の年間配当金は、1株当たり36円と3期連続の増配を予定
- 配当性向は引き続き高い水準を維持



中期経営計画 2028

FY2026~FY2028



Agenda

1. トップメッセージ
2. 将来ビジョン
3. 前中期経営計画の振り返り
4. 中期経営計画2028のポイント
5. 事業戦略
6. 財務・資本戦略
7. サステナビリティ戦略
8. 株主還元

Appendix

(お問い合わせ先)
株式会社TOKAIホールディングス経営戦略本部経営管理部
e-mail : hd-info@tokaigroup.co.jp
TEL : (054)275-0007

「笑顔」の生まれる暮らしに役立ちたい。

TOKAIグループは1950年の創立以来、その業容を着実に発展させて参りました。
今次中期経営計画では、この歩みをさらに加速いたします。

成長事業に投資を集中し、Area/Account/ARPU の3軸を伸ばす “Triple Accel 戦略”を推進。
圧倒的シェアを誇る静岡のビジネスモデルを全国に展開し、更なる成長を実現して参ります。

また、当社は2011年にHD体制へ移行して以来、財務健全性を高めるべく取り組んでまいりました。
安定した財務基盤の構築を成し遂げた今、財務・資本戦略を新たな段階へと進めます。
事業利益の拡大に加え、「株主還元をより一層強化するステージ」へと大きく舵を切ります。
“成長”と“還元”の両輪により、企業価値を過去最高水準のその先へ。

安心・安全で快適かつ便利な暮らしの実現を通じて
ステークホルダーの皆様の期待にお応えし、企業価値を継続的に高めていくこと。
その先に、より多くの皆様の笑顔が生まれる未来を目指し、
グループ一丸となって本計画を推進して参ります。

暮らしに 社会に もっと笑顔を。



TOKAIホールディングス代表取締役社長(CEO)
小栗 勝男 (おぐり かつお)

もっと笑顔を。 “社会価値創造企業”への飛躍

TOKAIグループは
これまでの“サービス提供企業”から、
日本の地域課題・社会課題、
そして地球課題をともに解決する
“社会価値創造企業”へ飛躍します

静岡から全国へ
圧倒的シェアを拡大中

静岡県の
3世帯に2世帯が
お客様



エネルギー

情報通信

CATV

「顧客密着型」
生活インフラサービス

建築設備
不動産

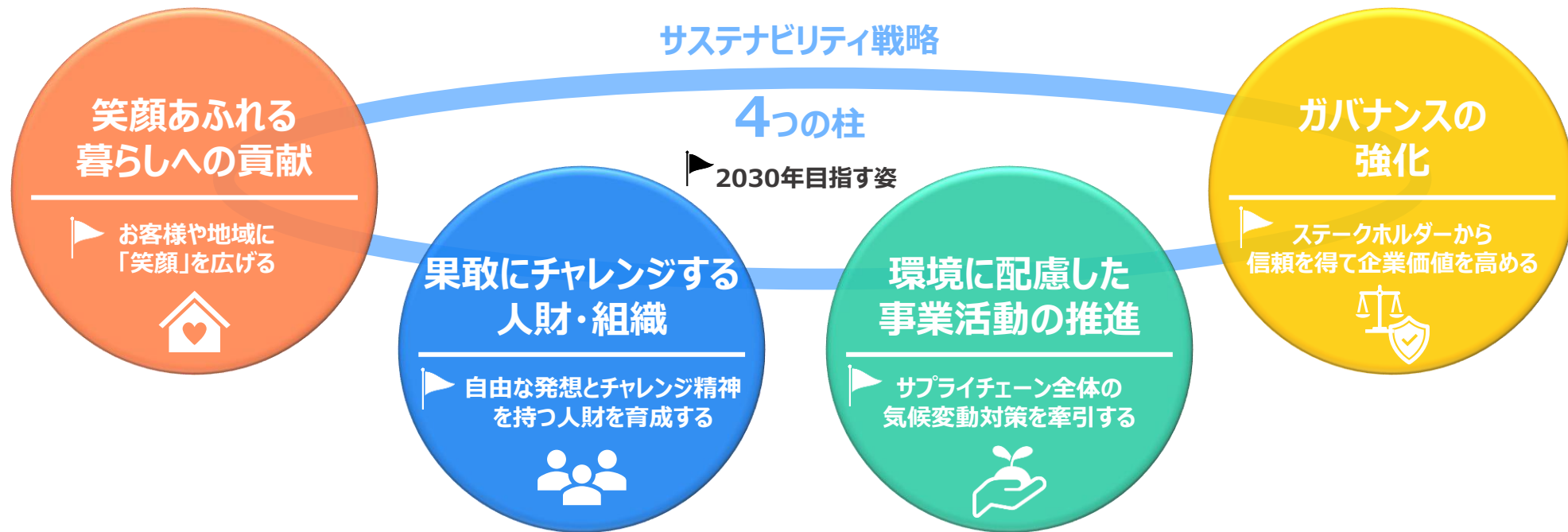
アクア

その他
生活サービス
(婚礼、介護、保険等)

地球環境への貢献や地域コミュニティへの深い理解
卓越した提案力・技術力による継続的なイノベーション
「暮らしに、社会に、もっと笑顔を」
日本の生活インフラのリーディングカンパニーへ



“社会価値創造企業”への飛躍を目指しサステナビリティ戦略「4つの柱」を策定



「“社会価値創造企業”への飛躍」の実現へ

➡当社新マテリアリティに関するリリース「TOKAIグループ マテリアリティ（重要課題）の見直しについて」はこちら <https://www.tokaiholdings.co.jp/news/2026/20260508release2.html>

定量実績

FY25は過去最高売上・利益を更新、主要経営KPIは大幅な伸長を達成
次なるステージは、事業の更なる飛躍的成長・資本収益性の強化へ

単位：億円

	FY22 実績		FY25 (実績)	22/25 対比	中計25	
					目標	対比
売上高	2,302	↗	2,448	+146	2,600	△152
営業利益	149	↗	187	+38	175	+12
経常利益	133	↗	192	+59	175	+17
親会社株主に帰属する 当期純利益	65	↗	107	+42	100	+7
営業CF	212	↗	272	+60	244	+28
顧客件数 (万件)	330	↗	347	+17	357	△10
ROE (%)	8.2	↗	11.0	+2.8	10.8	+0.2
ROIC (%)	8.3	↗	8.9	+0.6	8.7	+0.2

FY28



事業の更なる
飛躍的成長



ROE向上を軸に
資本収益性強化

主要施策と成果（セグメント別）

着実に各セグメント利益は向上

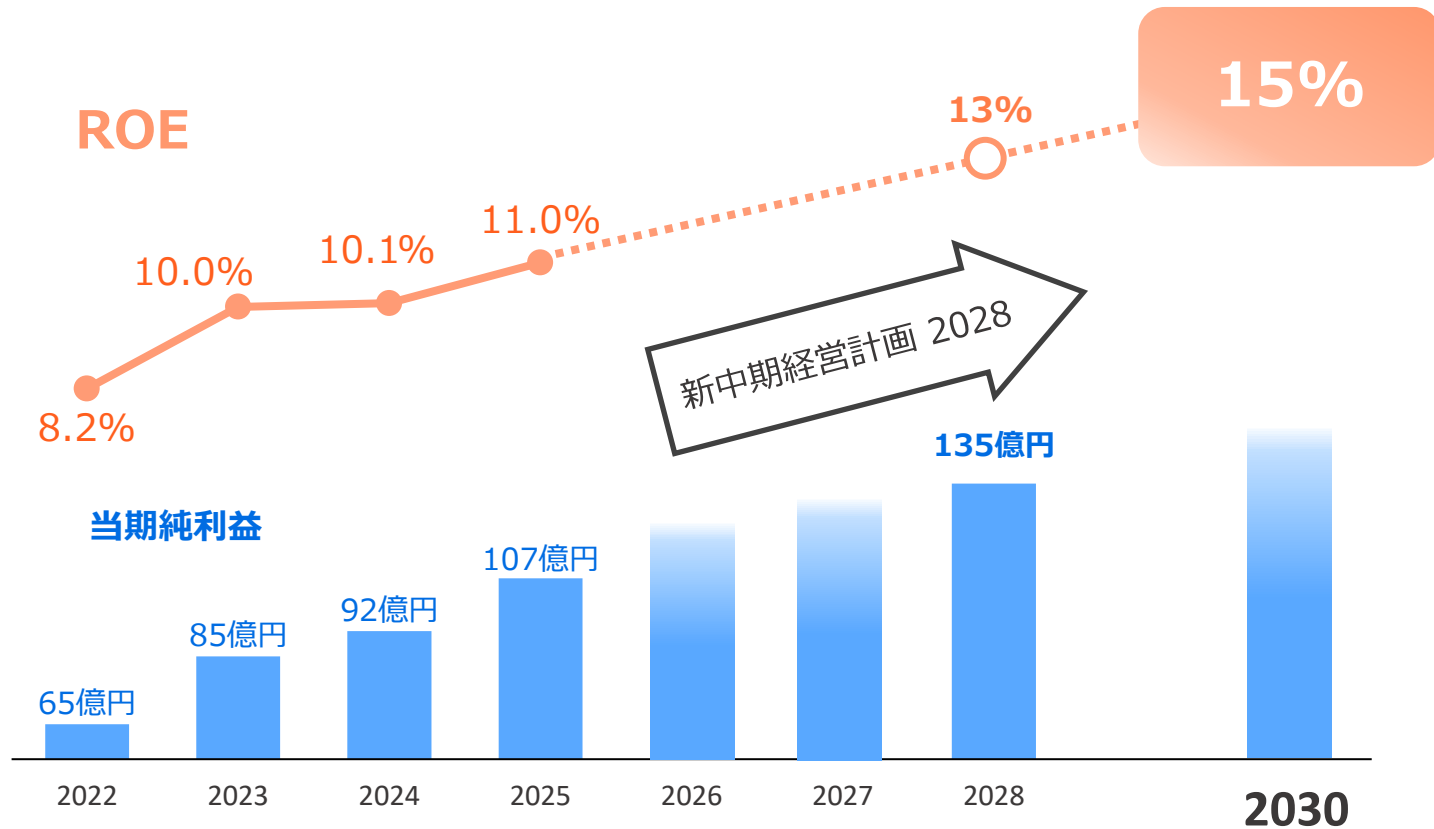
成果を引き継ぎ、更なるグループ成長へと繋げる

	前中計の主要施策	セグメント別営業利益		成果	
		FY22実績	FY25実績		
エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> エリア&顧客件数拡大 顧客獲得コストの最適化 	74 億円	 +32億円	106 億円	M&Aが奏功し、 <u>エリア・顧客件数ともに増加</u>
情報通信	<ul style="list-style-type: none"> 国内外ビジネスエリア拡大 組織体制強化&設備投資 	53 億円	 +6億円	59 億円	ネットワークインフラの <u>エリア拡大や新規受注</u> により、着実に事業規模拡大
CATV	<ul style="list-style-type: none"> 顧客基盤拡充・接点強化 	62 億円	 +6億円	68 億円	クロスセルによる <u>顧客基盤の拡充</u>
建築設備 不動産	<ul style="list-style-type: none"> 中京エリア事業拡大 工事種別のラインナップ拡張 	20 億円	 +6億円	26 億円	<u>中京エリアでのM&Aが奏功し</u> 、増益
アクア	<ul style="list-style-type: none"> 新規サーバーでの顧客獲得 	5 億円	 +3億円	8 億円	<u>新型サーバーでの顧客獲得増</u> により、増益

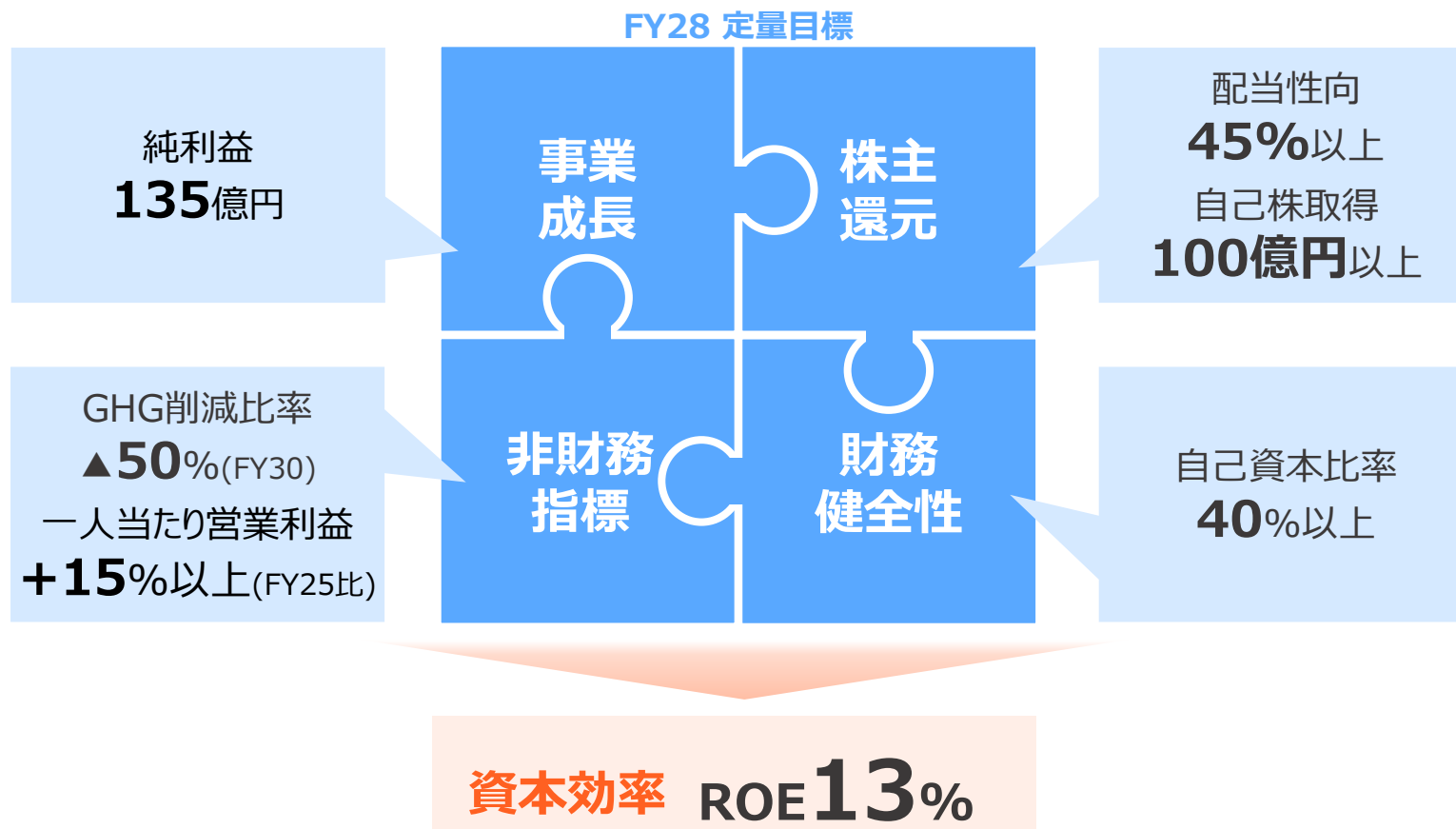
事業セグメントで利益を結実、財務健全性を向上。併せて安定的配当を実現

長期ビジョン

事業成長と株主価値拡大の両面を牽引する指標として、
長期目標に“FY30 ROE15%達成”を掲げる

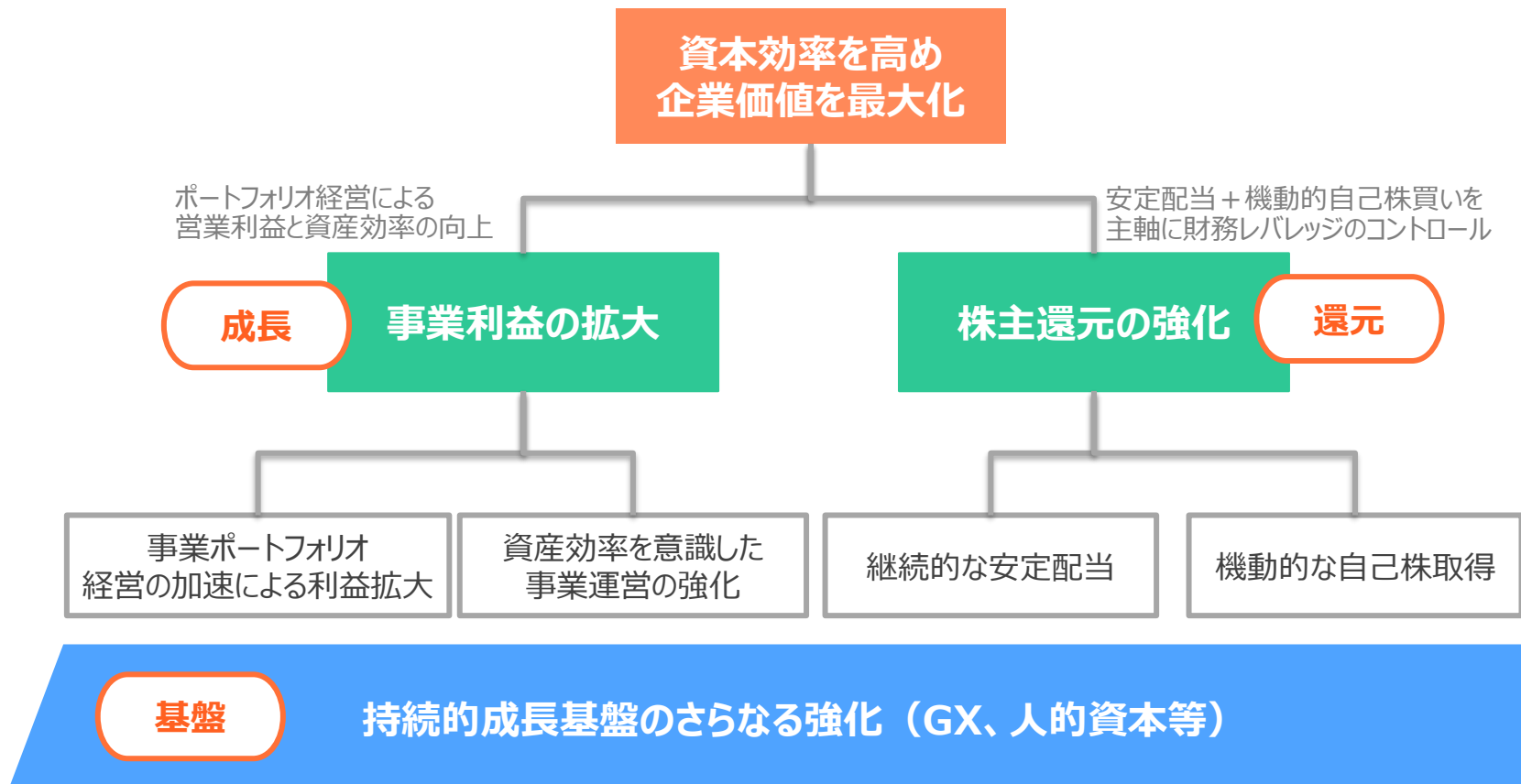


連動する各目標の達成を通じ、FY28に過去最高水準のROE13%を目指す



中期経営計画の全体像

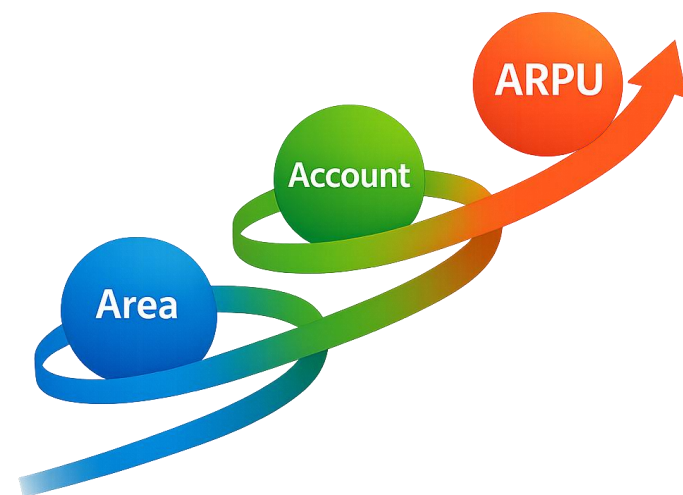
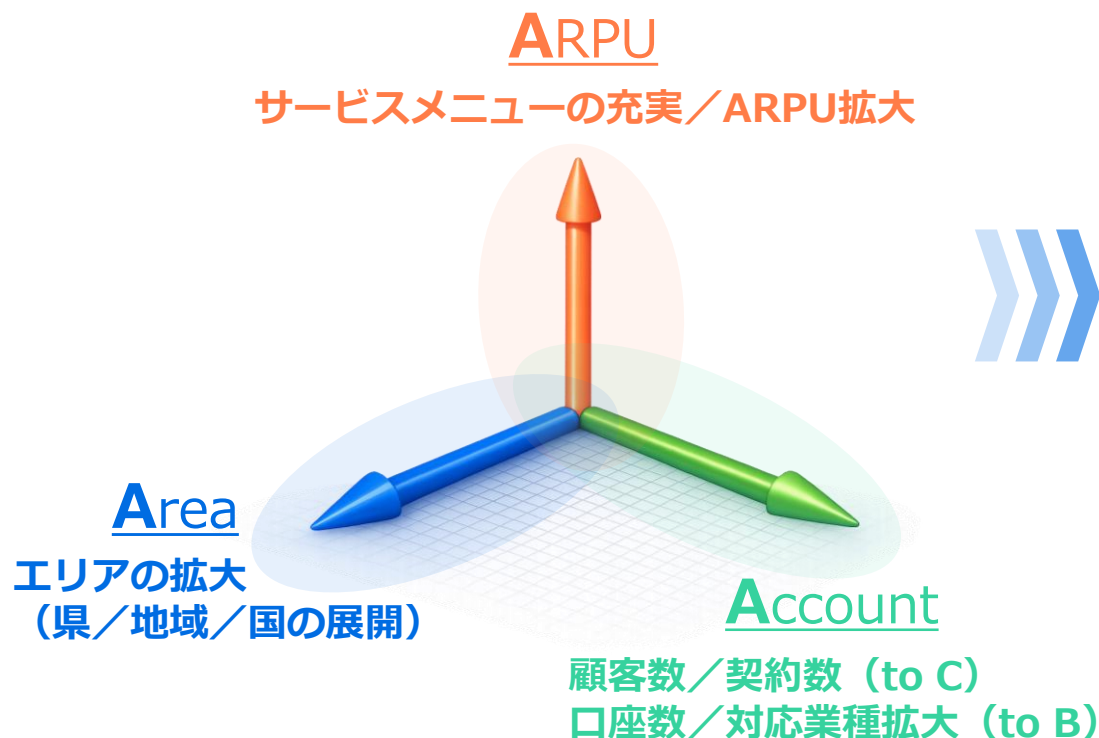
経営基盤強化のもと、事業利益拡大と株主還元強化の両輪により、 企業価値最大化を推進



“Triple Accel”戦略で事業成長を加速度的に推進

- “Triple Accel”戦略の3軸
(3つのAで成長を加速)

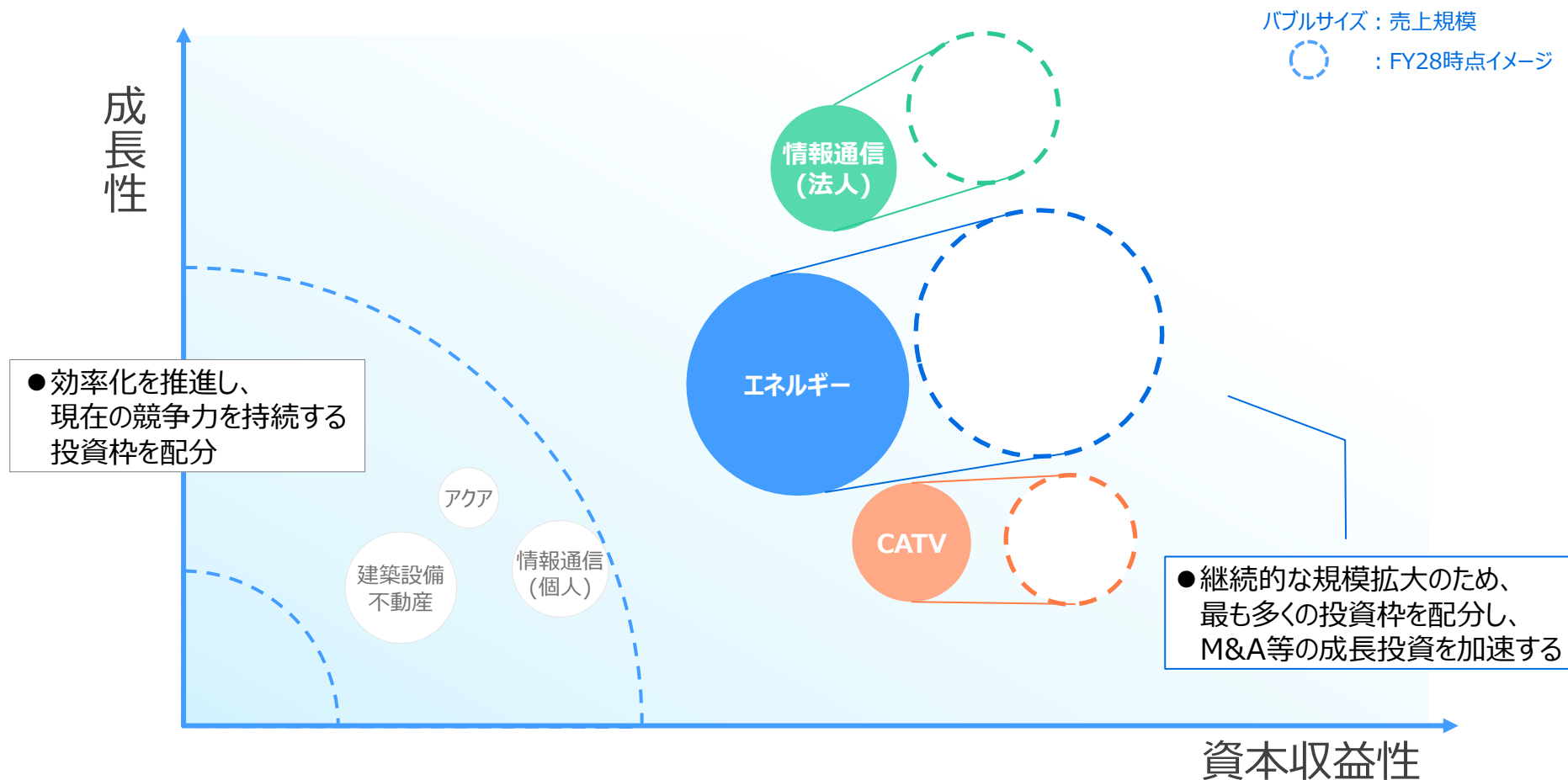
- 事業成長イメージ



エリア展開 → 顧客（契約）数 → ARPU
(当社強みの土台『顧客力』)
= グループ事業規模 を拡大

事業ポートフォリオ方針

事業ポートフォリオに基づいた投資方針により、 3つの重点事業を核としてグループ全体の成長を加速

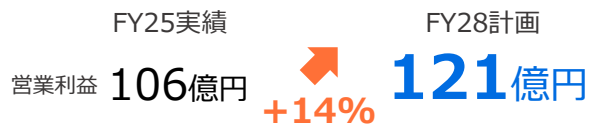


グループ成長の核（成長3セグメント）

エネルギー、情報通信（法人）、CATVがグループ成長を牽引



エネルギー



成長の方向性

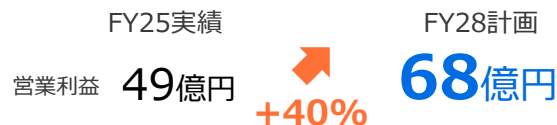
新エリアへの進出と
M&Aの加速

主要な投資

M&A（投資・推進体制の整備）



情報通信（法人）

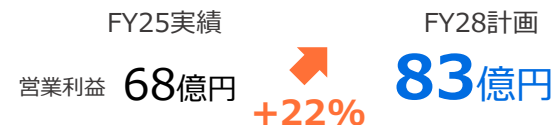


クラウド市場でのシェアUPと
新規取引拡大

エンジニア獲得、ネットワーク設備投資



CATV



関連オプションの拡充や
高付加価値プランの推進による
ARPU向上

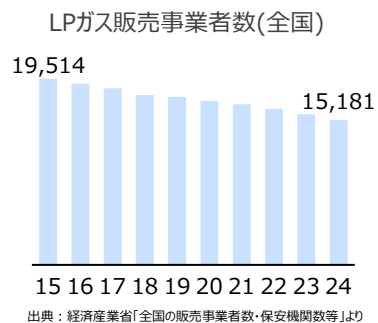
クロスセル促進、M&A



トップクラスのシェア・静岡での成功モデルを活かし、 更なる新規エリアでの顧客獲得やM&Aを通じた地理的拡大

市場環境

- 人口減・省エネ機器普及による需要減
- **LPガス業界の再編加速**
- 2050年カーボンニュートラルの政策

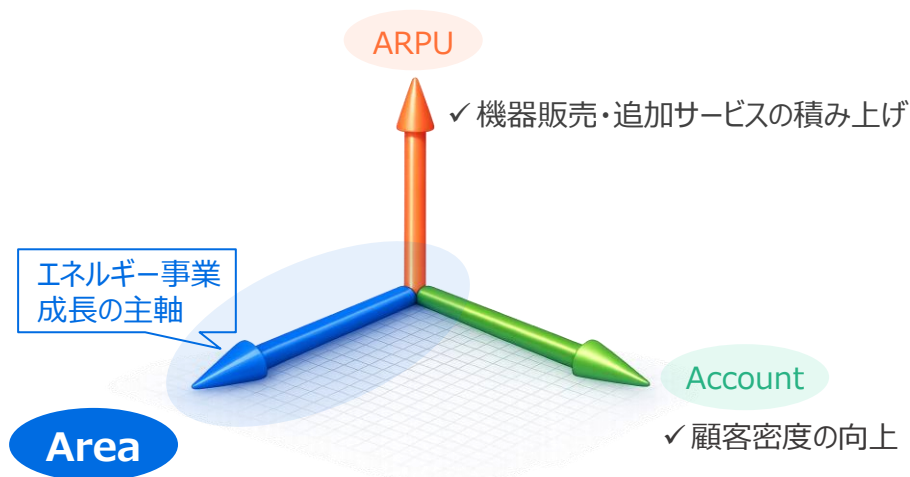


当社の強み

- ◆ 静岡県内での圧倒的な**シェアトップ**
- ◆ 東北～九州の広範囲で営業展開
- ◆ 業界**第3位の顧客件数** (当社調べ)
- ◆ 顧客目線での最適提案、営業力



当社の戦略・施策



✓新エリアへの進出とM&Aの加速

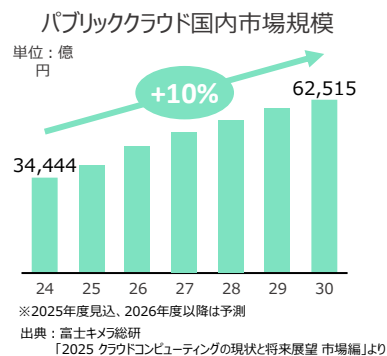
- ・各拠点での業務提携促進
- ・M&A専任者の育成
- ・エリア拡大に伴う管理体制の構築



需要旺盛な情報インフラ、クラウド市場のニーズを的確に捉え、顧客件数、契約数を継続的に拡大

市場環境

- デジタル経済、DXやAIの進展
- **クラウドサービス需要の拡大**
- エンジニア不足・人財獲得競争激化



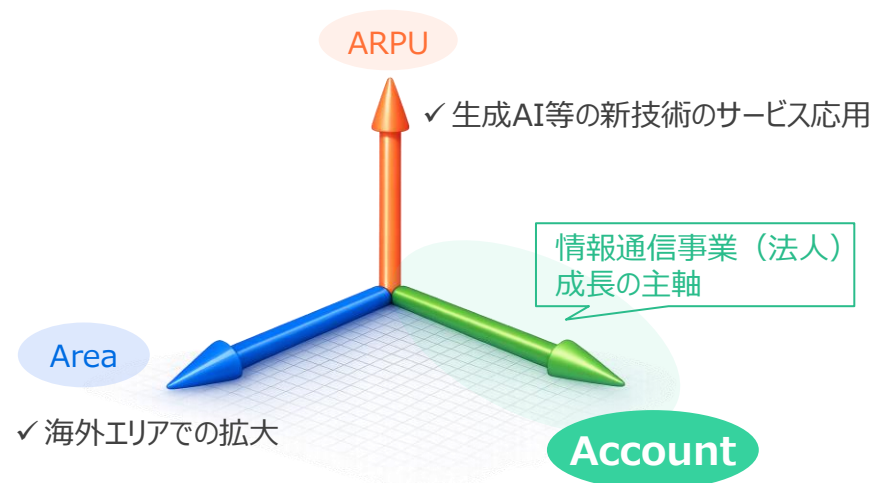
当社の強み

- ◆ 総延長約**12,000km**の光ファイバー保有
- ◆ **AWSプレミアティア**（最上位）パートナー認定
- ◆ エンジニア700名に加えビジネスパートナーの合計最大**2,000名**体制



AWSプロジェクト実績 200以上
国内トップクラスAWS接続 2,000回線突破
AWS認定資格 300以上

当社の戦略・施策



✓ クラウド市場でのシェアUPと新規取引拡大

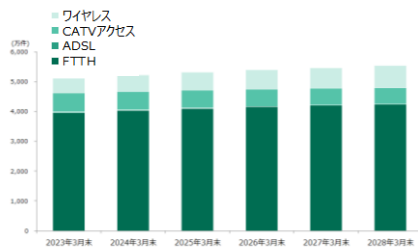
- ・ AI・クラウド利用増への迅速な対応と顧客内製化の支援
- ・ 新技術への迅速な対応による新規顧客の獲得
- ・ 海外事業の拡大と高度IT人材の確保・育成



地域密着型営業とニーズ対応による、 多彩なサービス展開・クロスセル促進でARPU向上へ

市場環境

固定BB市場規模の推移

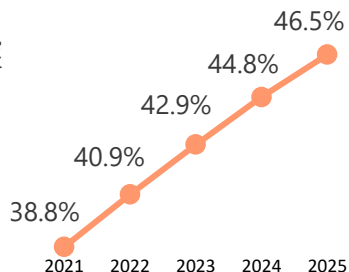


- 固定BB市場の緩やかな成長傾向
- エリア内世帯数の伸長鈍化

出典：MM総研「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査結果」より

当社の強み

クロスセル率
(放送・通信同時加入率)

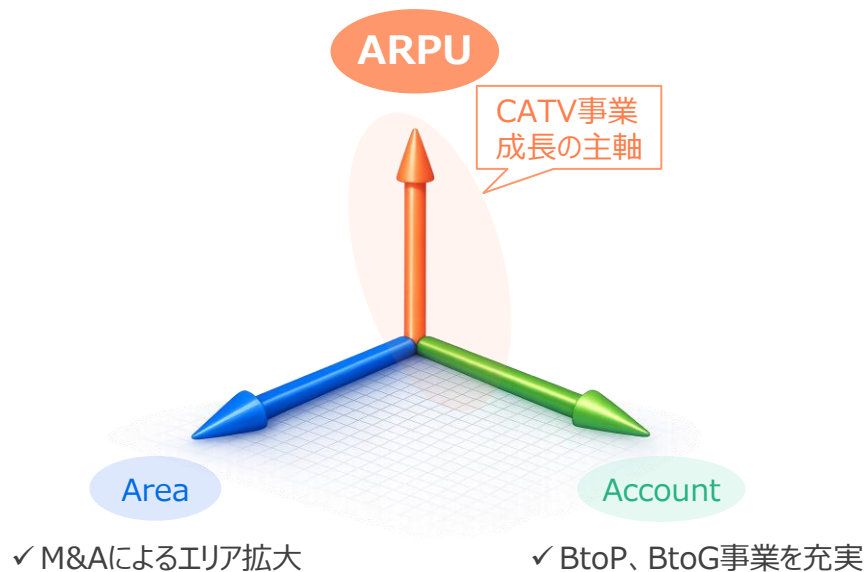


- ◆ 放送92万件、通信43万件の顧客基盤
- ◆ エリア特化の営業体制
- ◆ 高品質な放送・通信のクロスセル

当社の戦略・施策

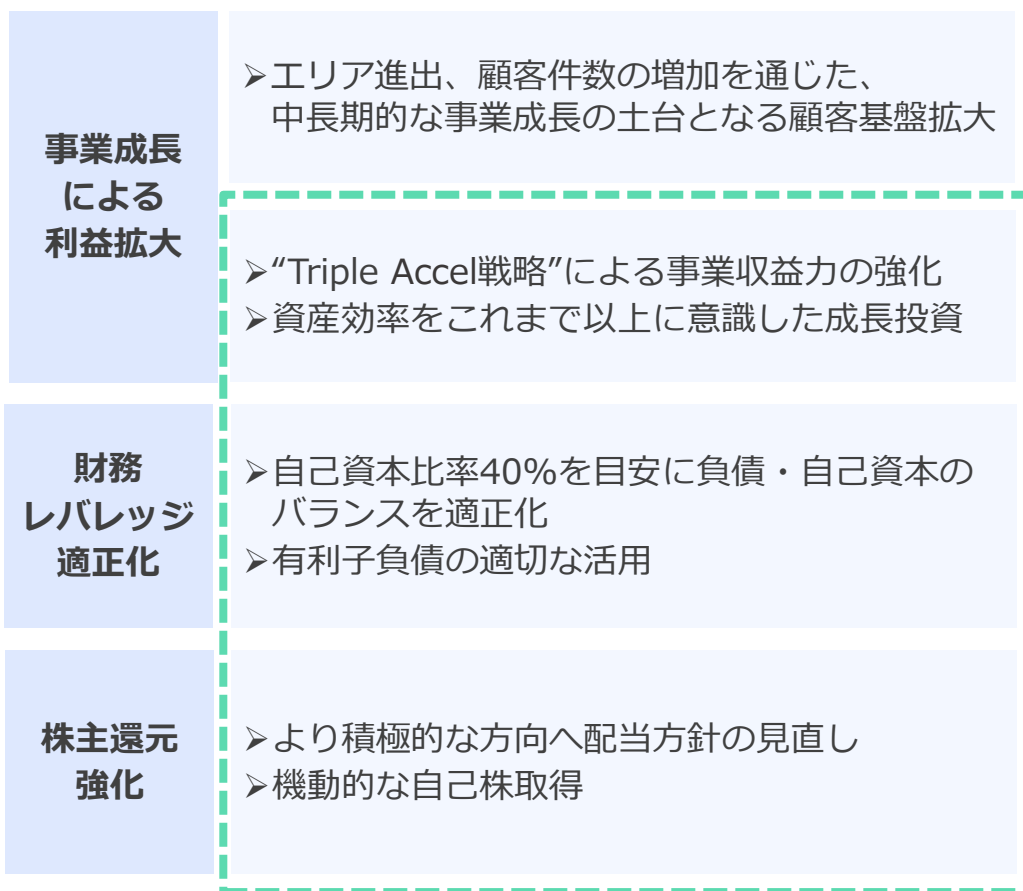
✓ クロスセル推進によるARPU向上

- ・FTTHインターネットのクロスセルの強化



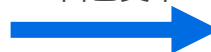
資本効率向上へ向けたバランスシートマネジメント方針

資本効率の向上を目指したバランスシートマネジメントを推進

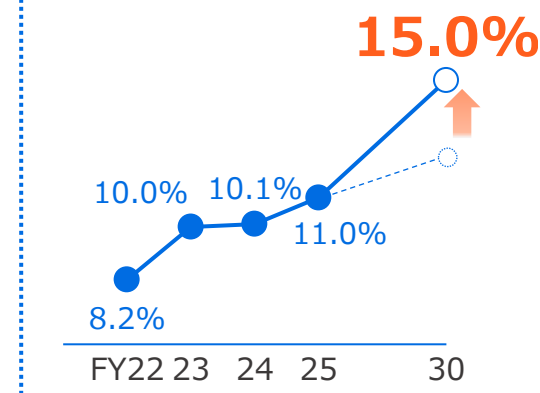


当期純利益

自己資本



当社ROE推移とFY30目標

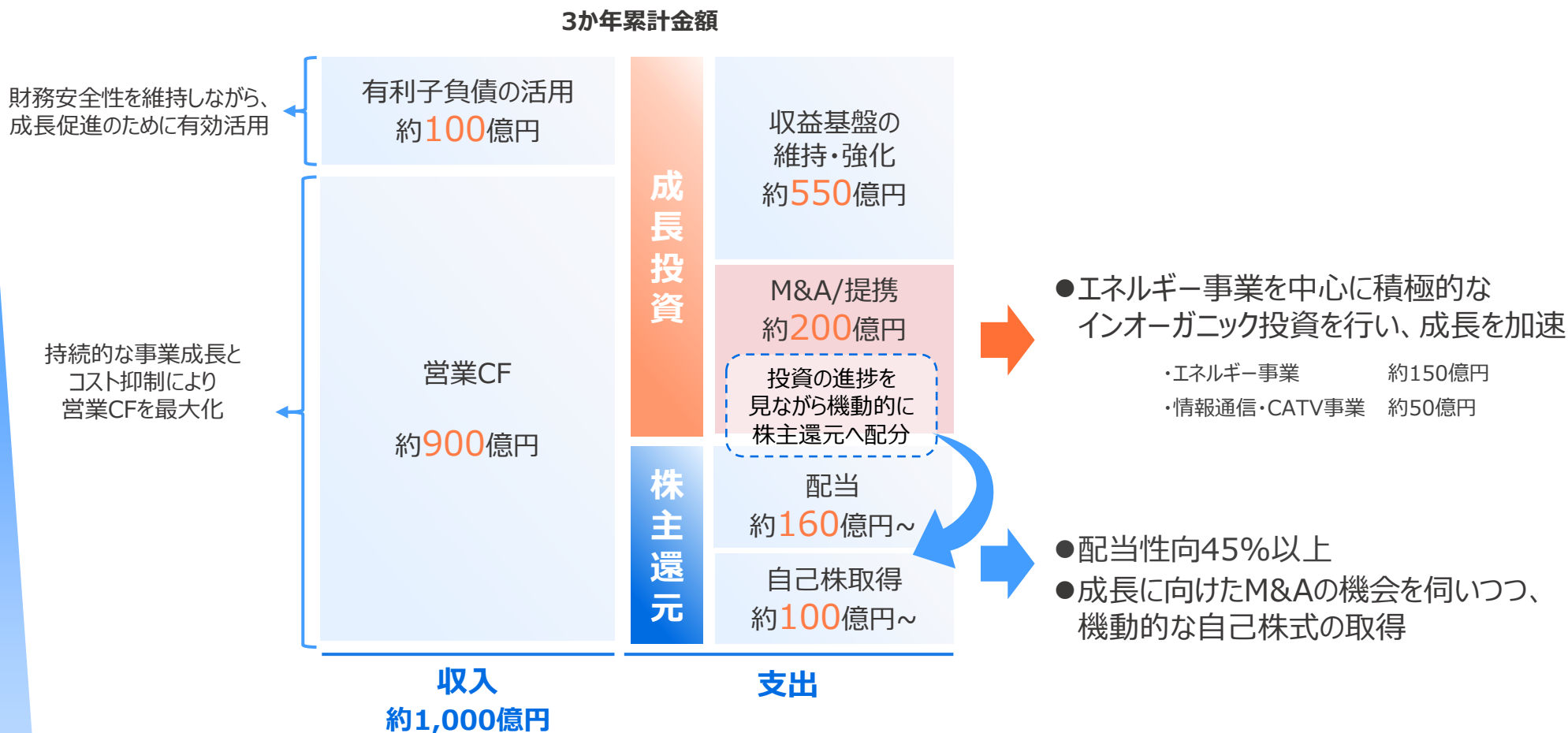


バランスシート
マネジメント方針

当期純利益
自己資本

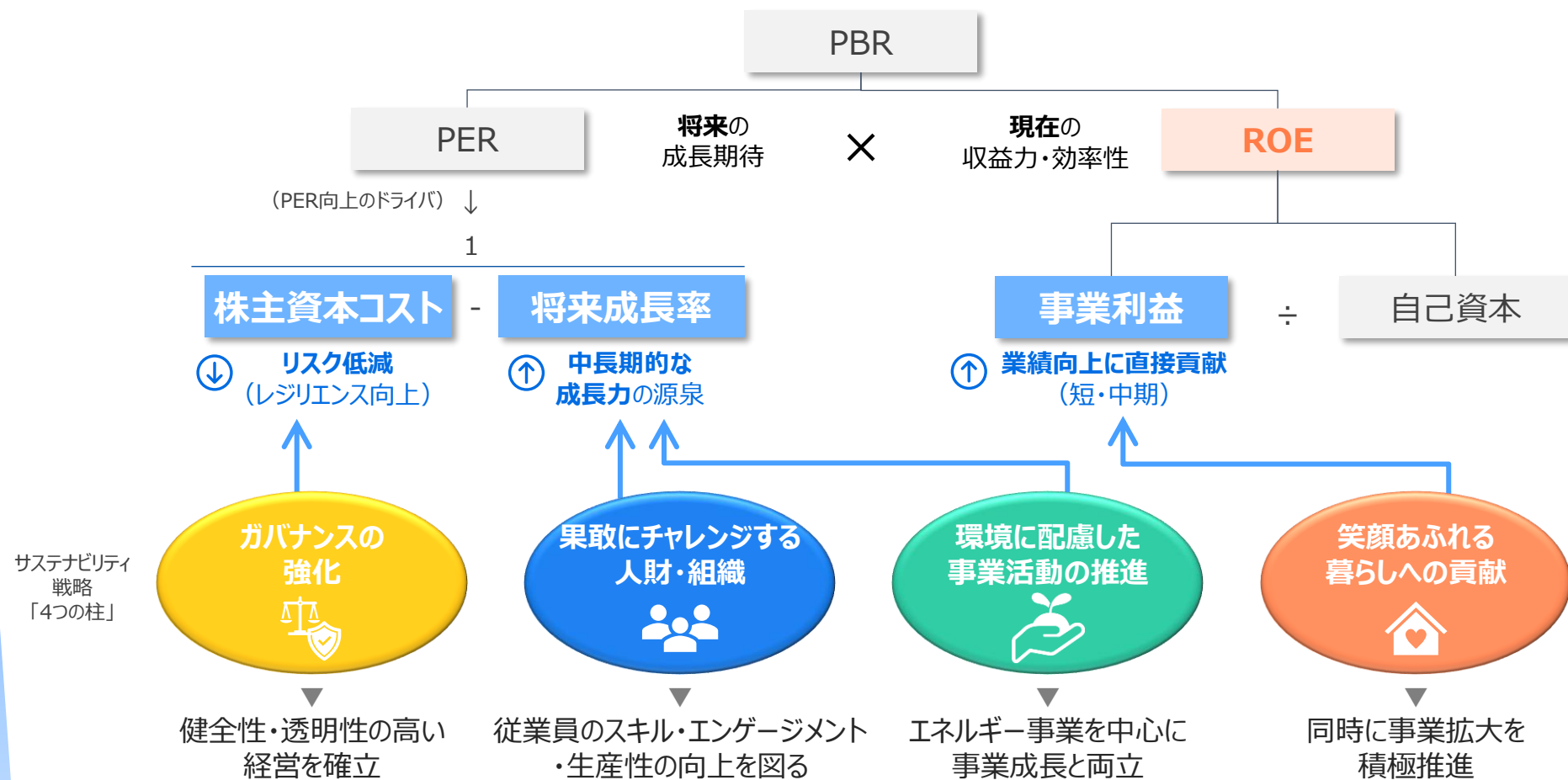
- これまでは財務安全性強化方針のもと、創出した利益を計画的に積み上げてきた
- これからは、持続的成長につながる最適資本構成を追求

安定した利益成長を実現し、ROE向上に向け戦略的に配分

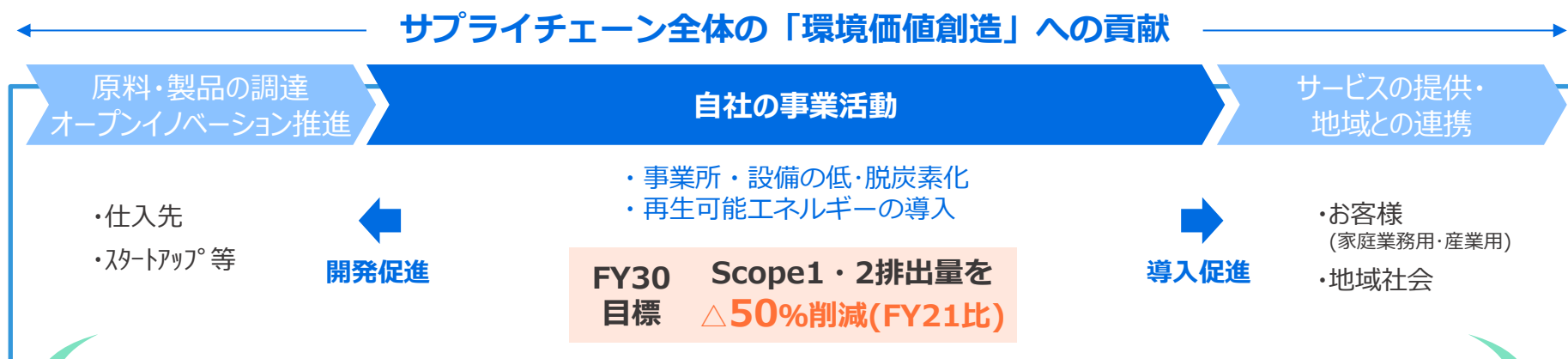


サステナビリティ戦略と企業価値向上のつながり

企業価値の更なる向上と連動させ、サステナビリティ戦略を推進



サプライチェーン全体の「環境価値創造」と自社の「事業成長」を両立



【エネルギー事業におけるカーボンニュートラルロードマップ】

	これまでの取組み	2030	2040	2050
ガス原料	■ クレジット付ガスの提供 (研究開発への協力～)	→ ■ グリーンLPG・eメタンの導入	→	(～完全導入)
機器販売	■ 高効率ガス機器の拡販 ■ 太陽光発電の拡販、蓄電池セット販売の推進			
地域連携	■ 脱炭素化のまちづくり (地産地消) クレジット創出活用、地域エネルギーの低・脱炭素化、等			
オープンイノベーション	■ スタートアップ等との連携強化 ■ 海外における低・脱炭素化支援		■ 革新的技術の早期取り込み、社会実装支援	

カーボンニュートラル達成

人的資本・人財育成方針

人財戦略・人的資本投資を生産性向上へ繋げ、企業価値向上の実現へ

従業員のスキル・エンゲージメント向上
と働きがいある組織の実現

人財戦略・人的資本投資の取組方針

理想の個

×

理想の組織

「自律的で活力・熱意にあふれる人財」

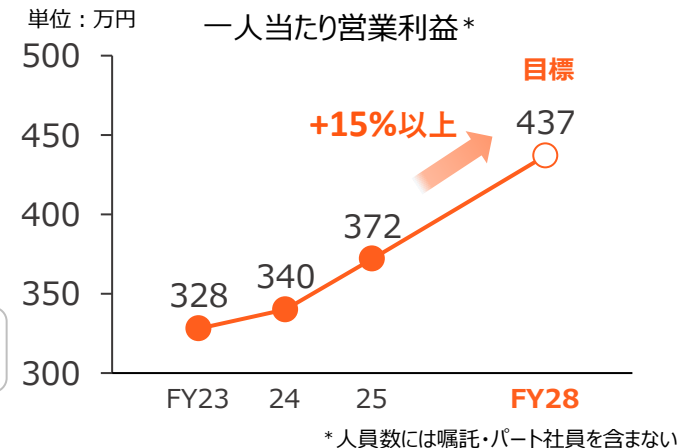
「働きがいのある、個性（強み）を活かす組織」

顧客接点となる従業員一人ひとりが
顧客数を拡大・提供サービス積み上げ、
"Triple Accel戦略"を推進

人的資本と経営戦略の連動

生産性指標として
「一人当たり営業利益」
を人的資本KGIに設定

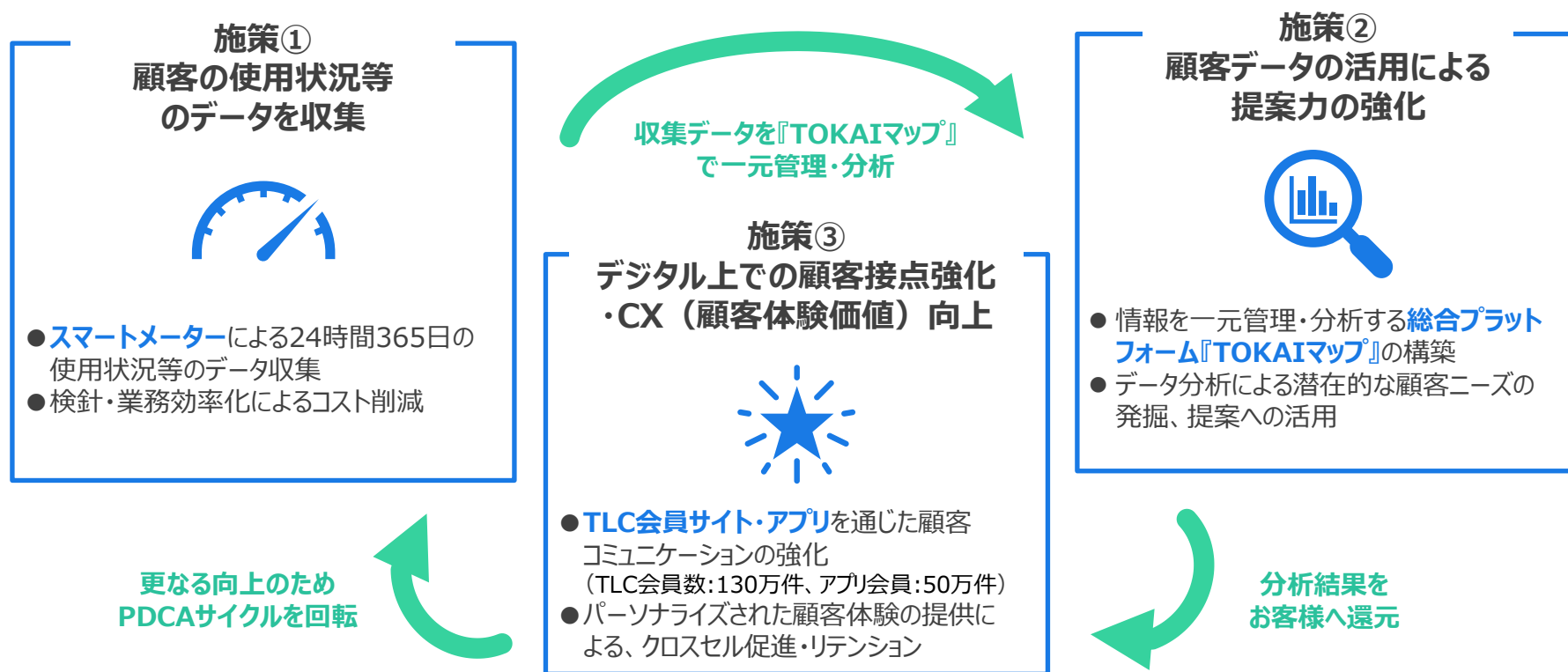
（人的資本と財務資本の組織を統合し、
人財育成と財務KPI達成の両立を目指す）



グループ全体の経営戦略を実現、
企業価値を過去最高水準のその先へ

経営戦略の実現・企業価値向上

データ収集・分析・活用のサイクルを回し、体験価値を継続的に向上

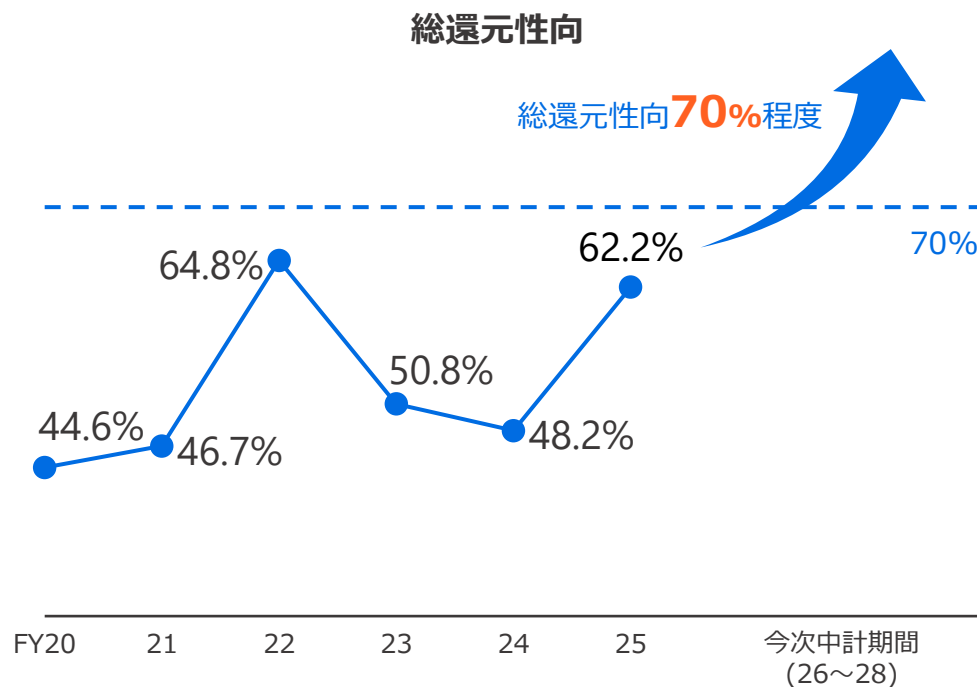
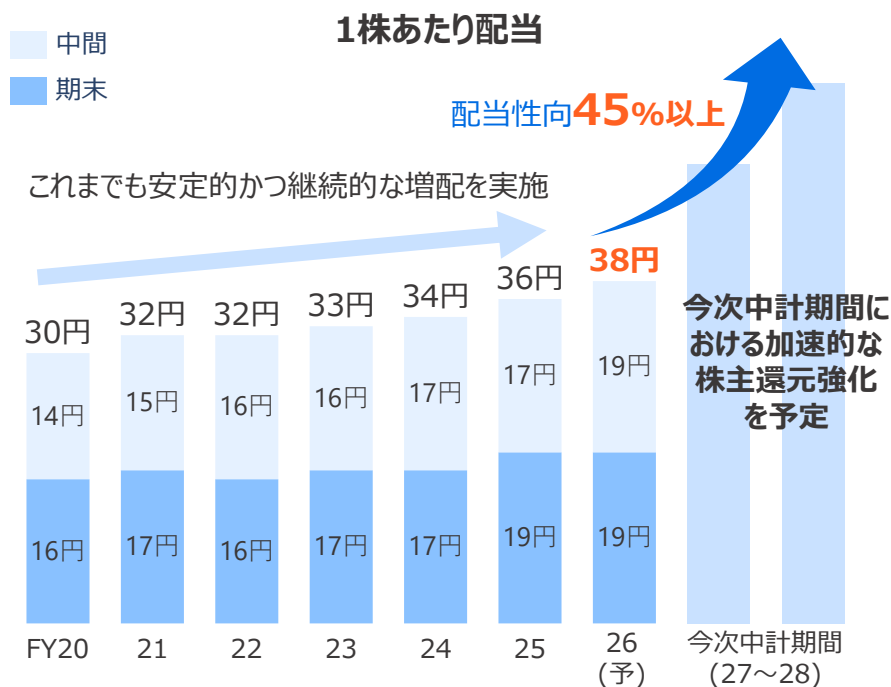


AIの戦略的な活用を企図し新組織を設置。DXの高度化・加速的な推進を目指す

株主還元方針

これまでの増配基調を踏まえ、さらに株主還元を強化

新中計期間は配当性向45%以上とし、“FY30 ROE15%”につなげる



Appendix



AMPU向上・コスト最適化による収益拡大と 持続的成長のための顧客獲得力強化を目指す

市場環境

- ブロードバンド市場は緩やかな成長基調
- モバイル市場では、市場の成熟に伴いキャリア再編や代理店統廃合が進展
- **MVNOはスマホ、IoT用途で市場拡大**

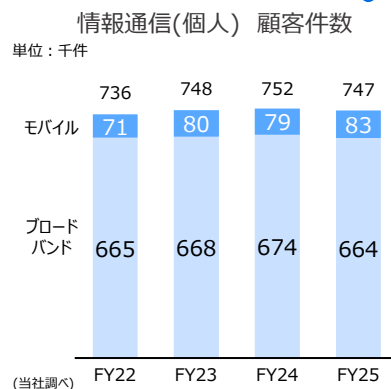
独自サービス型SIM市場予測



出典：MM総研「国内MVNO市場調査」（2025年9月末時点）より

当社の強み

- ◆ ブロードバンドとモバイルの両方をカバーする総合通信サービス提供
- ◆ **70万件を超える顧客基盤**
- ◆ 大手他社との提携による**顧客チャネル、豊富な営業機会**



数値目標

セグメント営業利益

10億円
(FY25実績)


+20%
12億円
(FY28計画)

当社の戦略・施策

【ブロードバンド事業】

- ✓ 新規サービス開発を通じた売上・AMPUの向上
- ✓ 運営体制見直し等による効率化・コスト削減

【モバイル事業】

- ✓ 自社・提携他社店舗での顧客獲得力の強化
- ✓ 商品設計や料金プランの見直しによる市場競争力の維持
- ✓ WEB代理店における顧客対応品質の向上

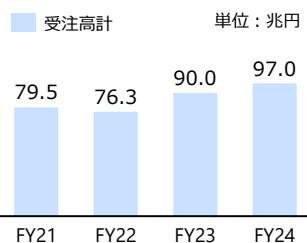


確かな設計・施工力と静岡県内有数の実績を武器に、 新エリアと伸長市場での事業機会を掴む

市場環境

- 戸建て新築は需要減の一方、**省エネルギー建築や設備工事市場は堅調**
- 電気代高騰を背景に太陽光・蓄電池需要が拡大
- 建設コスト高騰によるコスト高は続く見込

リフォーム・リニューアル市場規模
(非住宅建築物)



出典：国土交通省『建築物リフォーム・リニューアル調査』

当社の強み

- ◆県内有数の規模・実績を誇り、**大型・高難易度案件に強み**
- ◆**設計提案の技術力**による競争力、一括発注ニーズへの対応力の高さ
- ◆多事業展開×グループ・取引先の広範チャンネルで受注機会拡大

〈幅広い施工実績〉



←美術館
(静岡県立美術館)

数値目標

セグメント営業利益

26億円 (FY25実績)  **+17%** 30億円 (FY28計画)

当社の戦略・施策

【建築設備】

- ✓大型新築案件の受注強化により、保守業務へ連携し収益拡大
- ✓オフサイトPPAやセカンダリー太陽光発電所の購入による再エネビジネス強化
- ✓リフォーム・リニューアル工事や非住宅案件を中心に受注推進

【不動産】

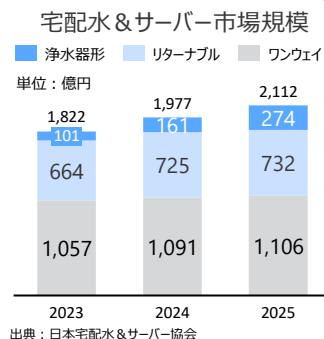
- ✓取扱う物件種類の拡大（収益物件、中古事業用物件など）、同時に、収益性の観点から物件厳選



グループ連携による販売と、事業運営の効率化により、 持続的に収益を確保する

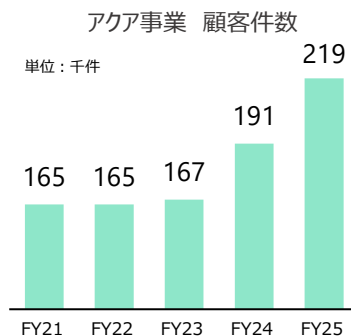
市場環境

- ▶ 宅配水市場全体における成熟化
- ▶ 普及の進む**浄水型サーバー**需要の拡大
- ▶ 物流・資材・製造コストの上昇や環境課題への対応要求の強まり



当社の強み

- ◆ **各審査機関に認められた味と品質**
(モンドセレクション最高金賞、ITI国際優秀味覚コンテスト三ツ星獲得)
- ◆ **宅配水と浄水型の両サービス対応**
- ◆ **グループネットワークを活かした販売、グループ共通ポイント制度**



数値目標

セグメント営業利益

8億円
(FY25実績)

+15%

9億円
(FY28計画)

当社の戦略・施策

- ✓ 宅配水と給水型の両サービス展開の推進
(ライフスタイルに合わせた利便性の高いメニュー展開)
- ✓ WEB獲得体制の強化 (獲得単価低減)
- ✓ 物流・資材・製造コストの削減



株式会社TOKAI アクア富士山プラント

主要計数目標

	FY25 実績	FY26 計画	前年比
売上高	2,448億円	2,600億円	+152億円
営業利益	187億円	190億円	+3億円
経常利益	192億円	192億円	±0億円
当期純利益	107億円	110億円	+3億円

	FY28 計画	FY25比
	2,740億円	+292億円
	235億円	+48億円
	235億円	+43億円
	135億円	+28億円

ROE	11.0%	11.0%	±0.0pt
ROIC	8.9%	8.7%	△0.2pt
自己資本比率	46.4%	46.0%	△0.4pt

	13.0%	+2.0Pt
	9.7%	+0.8pt
	41.0%	△5.4pt

顧客件数	347万件	350万件	+3万件
------	-------	-------	------

	360万件	+13万件
--	-------	-------

2026年3月期決算 補足資料

セグメント別売上高・営業利益

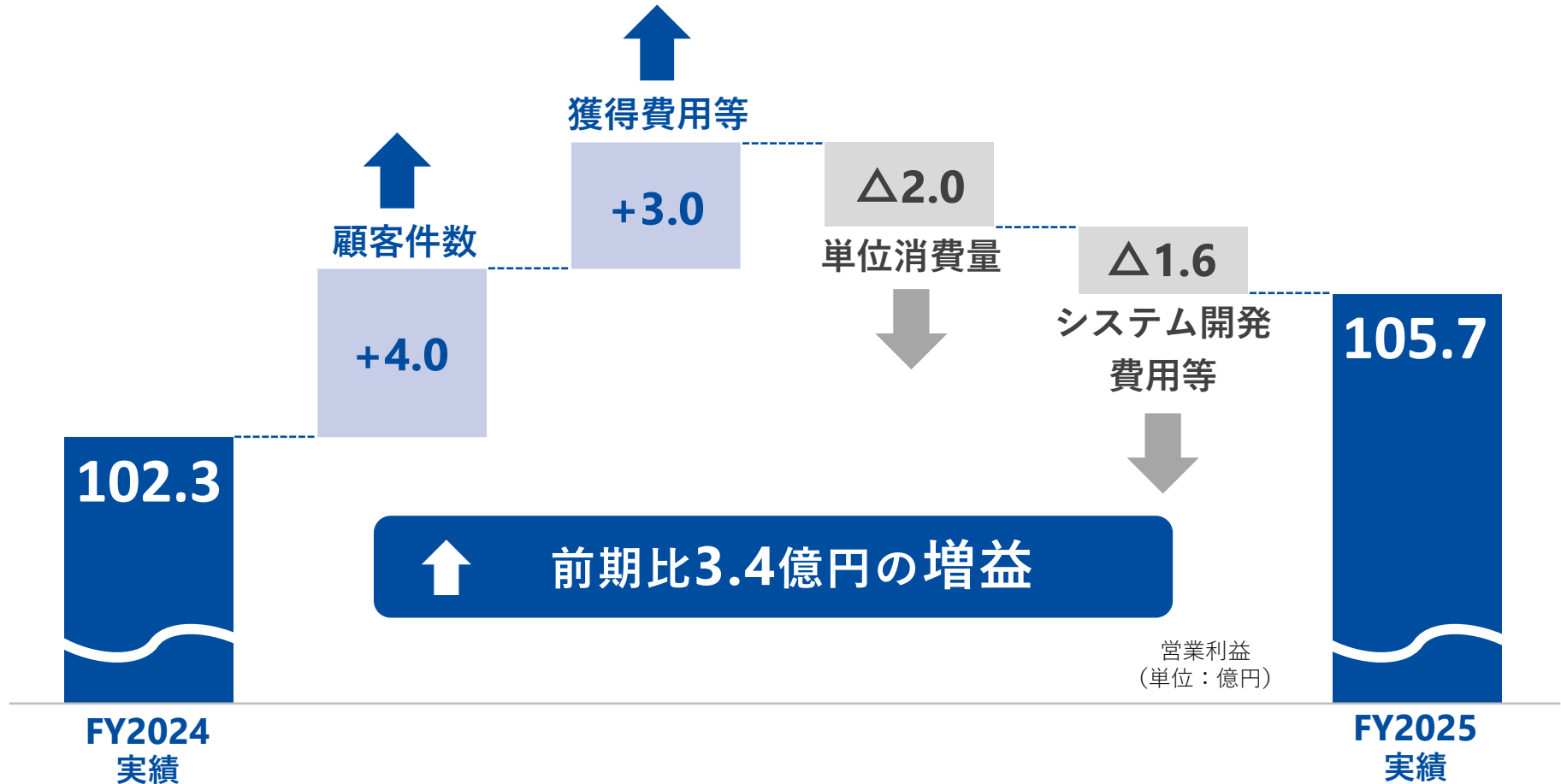
(単位：百万円)

		当期実績	前期実績	前期比	増減率
売上高	エネルギー	102,937	105,871	△2,934	△2.8%
	情報通信	61,823	59,049	+2,774	+4.7%
	CATV	37,389	36,488	+901	+2.5%
	建築設備不動産	26,724	26,863	△139	△0.5%
	アクア	10,087	9,764	+322	+3.3%
	その他	5,876	5,444	+432	+7.9%
	合計	244,838	243,482	+1,356	+0.6%
営業利益	エネルギー	10,571	10,228	+342	+3.4%
	情報通信	5,860	4,961	+899	+18.1%
	CATV	6,793	6,219	+574	+9.2%
	建築設備不動産	2,566	2,199	+367	+16.7%
	アクア	785	834	△48	△5.8%
	その他・調整額	△7,878	△7,600	△278	-
	合計	18,699	16,841	+1,858	+11.0%

※営業利益は間接費用配賦前ベース

セグメント別営業利益（エネルギー）

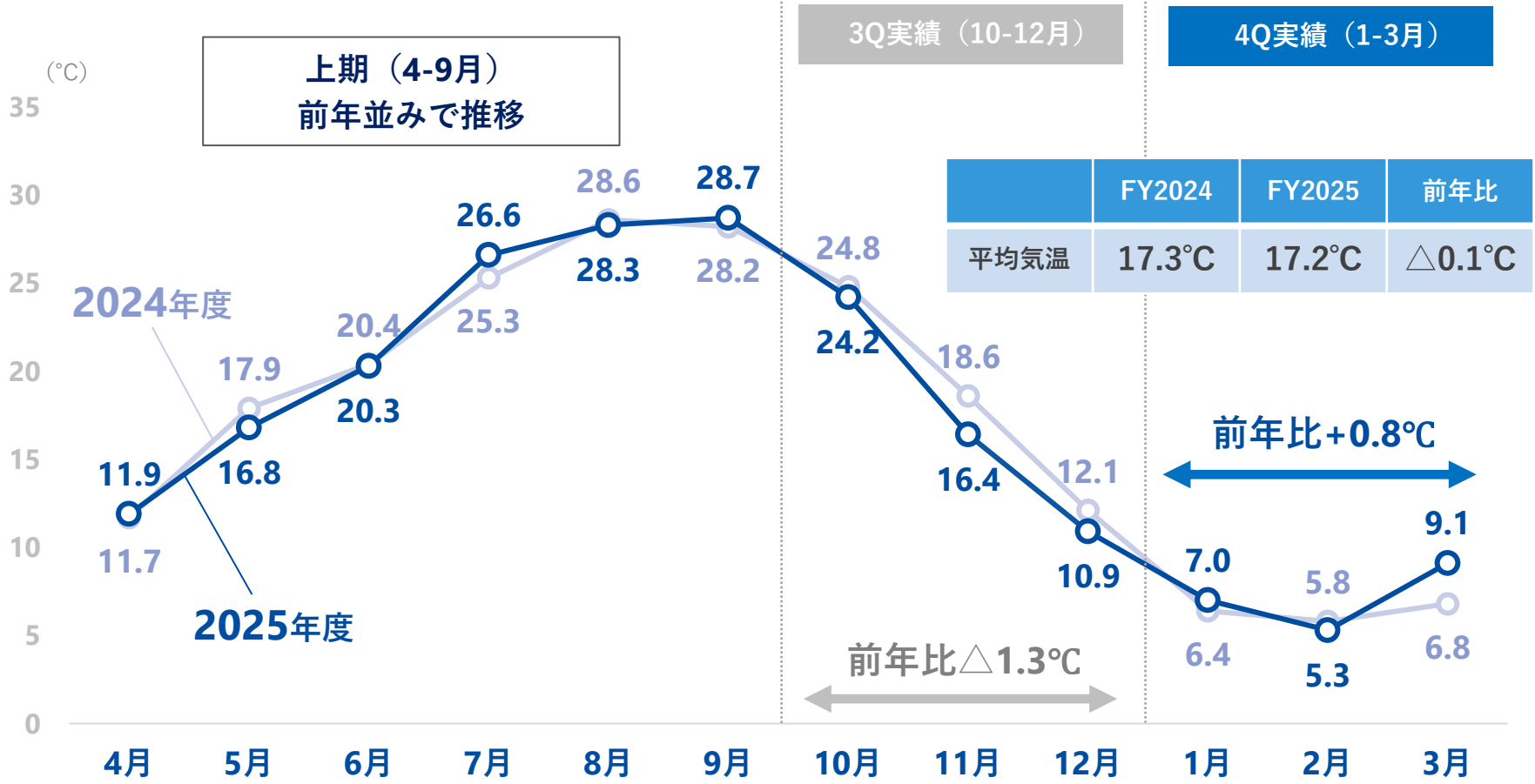
- 昨年7月に愛媛県松山市のLPガス事業者をM&A。愛媛県内を中心に四国エリアのシェアを拡大
- エリア拡大やM&Aによる顧客件数増加、獲得費用の見直し等により増益



平均気温の推移

- 上期は前年並み。3Q（10～12月）は前年よりも低め、4Q（1～3月）は高めに推移
- 期間によって変動は見られるが、年間では前年並み

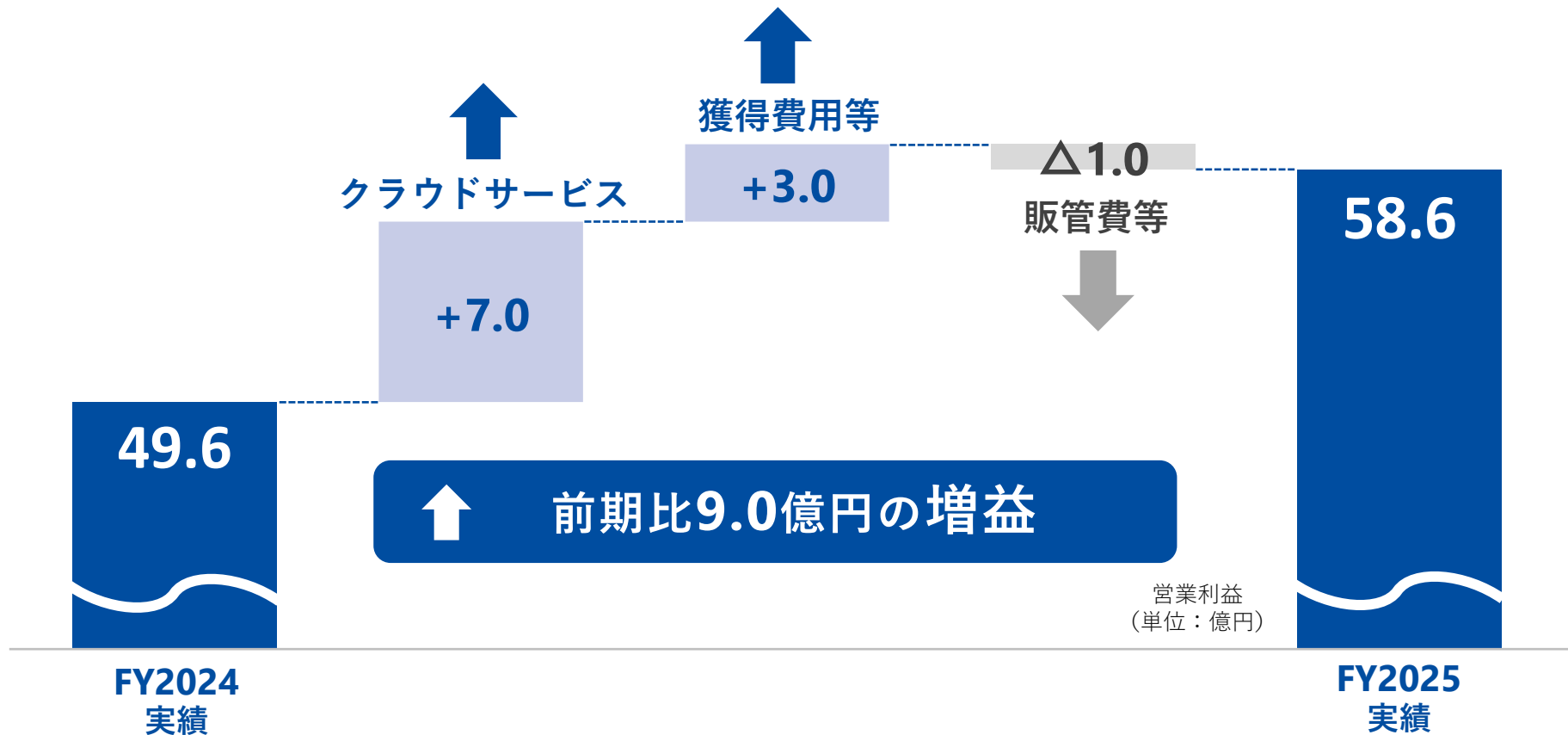
月次平均気温の推移



(出所) 気象庁より

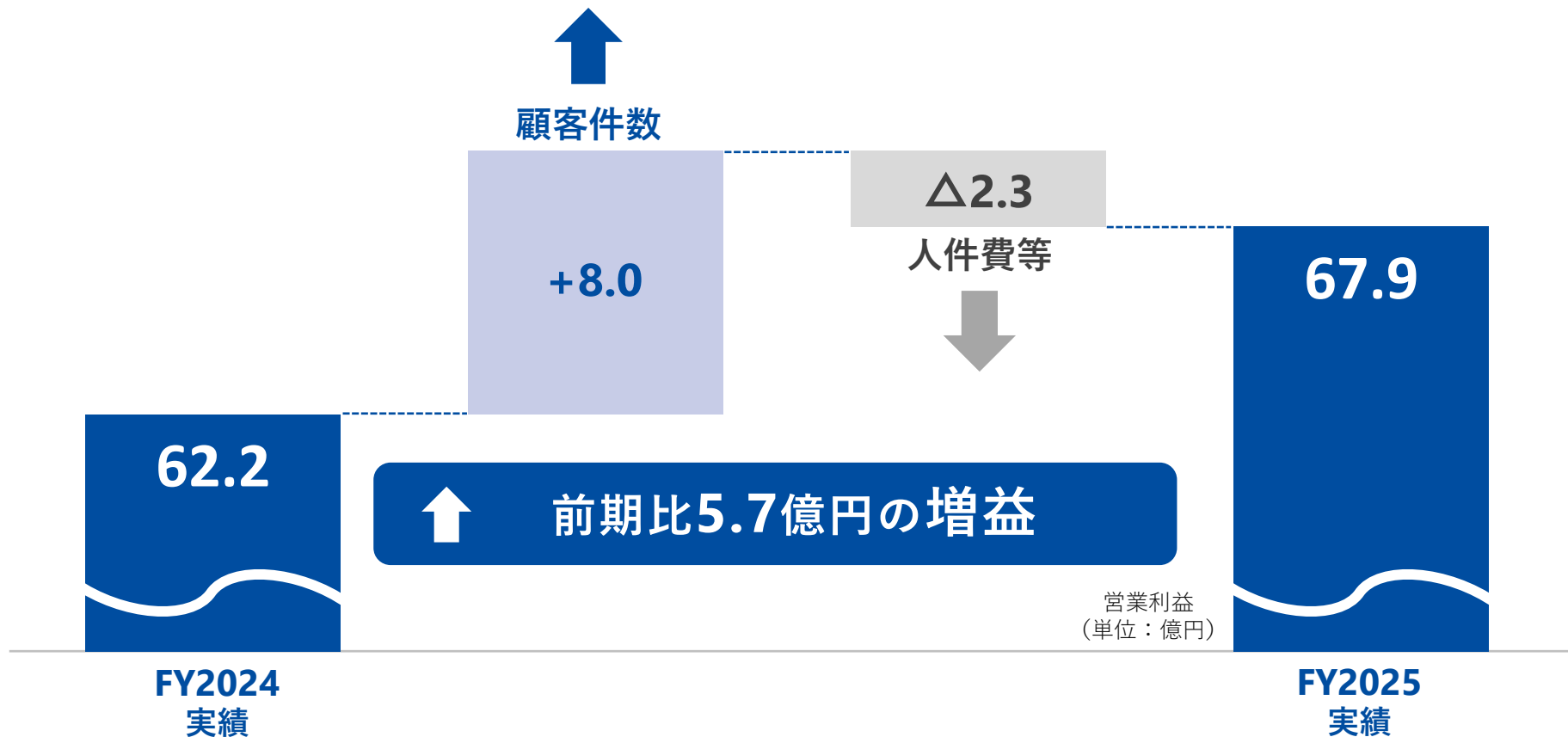
セグメント別営業利益（情報通信）

- 法人向け事業は、昨年4月にグループ所有の通信インフラを九州エリアまで延伸し、サービス提供エリアを北関東から九州までに拡大。クラウドサービスが順調に進捗したことで増益
- コンシューマ向け事業は、獲得方針の見直しによる獲得費用の減少等で増益



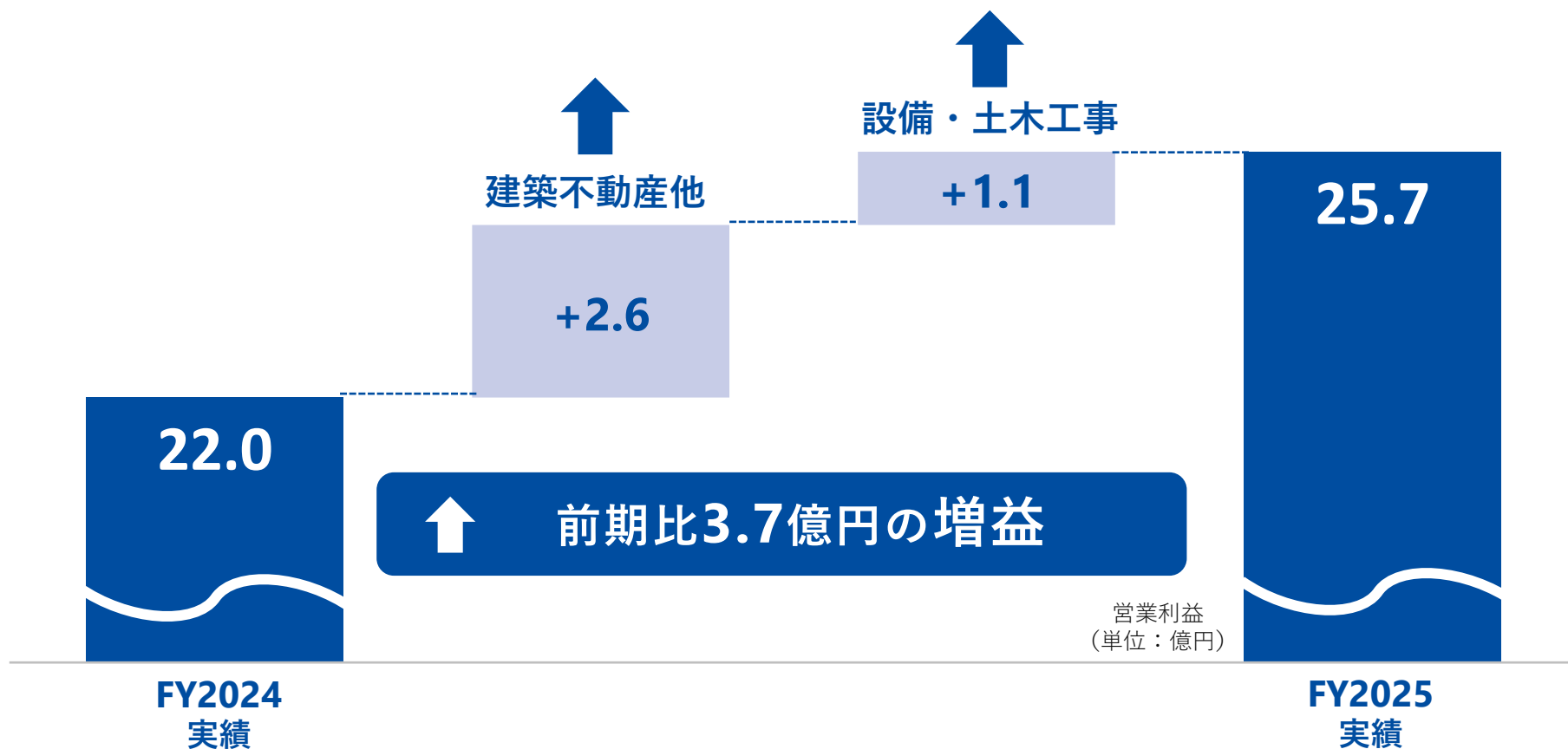
セグメント別営業利益（CATV）

- CATV事業者として、地域に根差した情報発信や番組制作とともに、営業活動を推進し顧客基盤を拡大。品質が高く競争力のある価格で、放送顧客に対しインターネットのクロスセルを推進
- 賃上げによる人件費増加等のマイナス影響あるが、顧客件数増加により増益



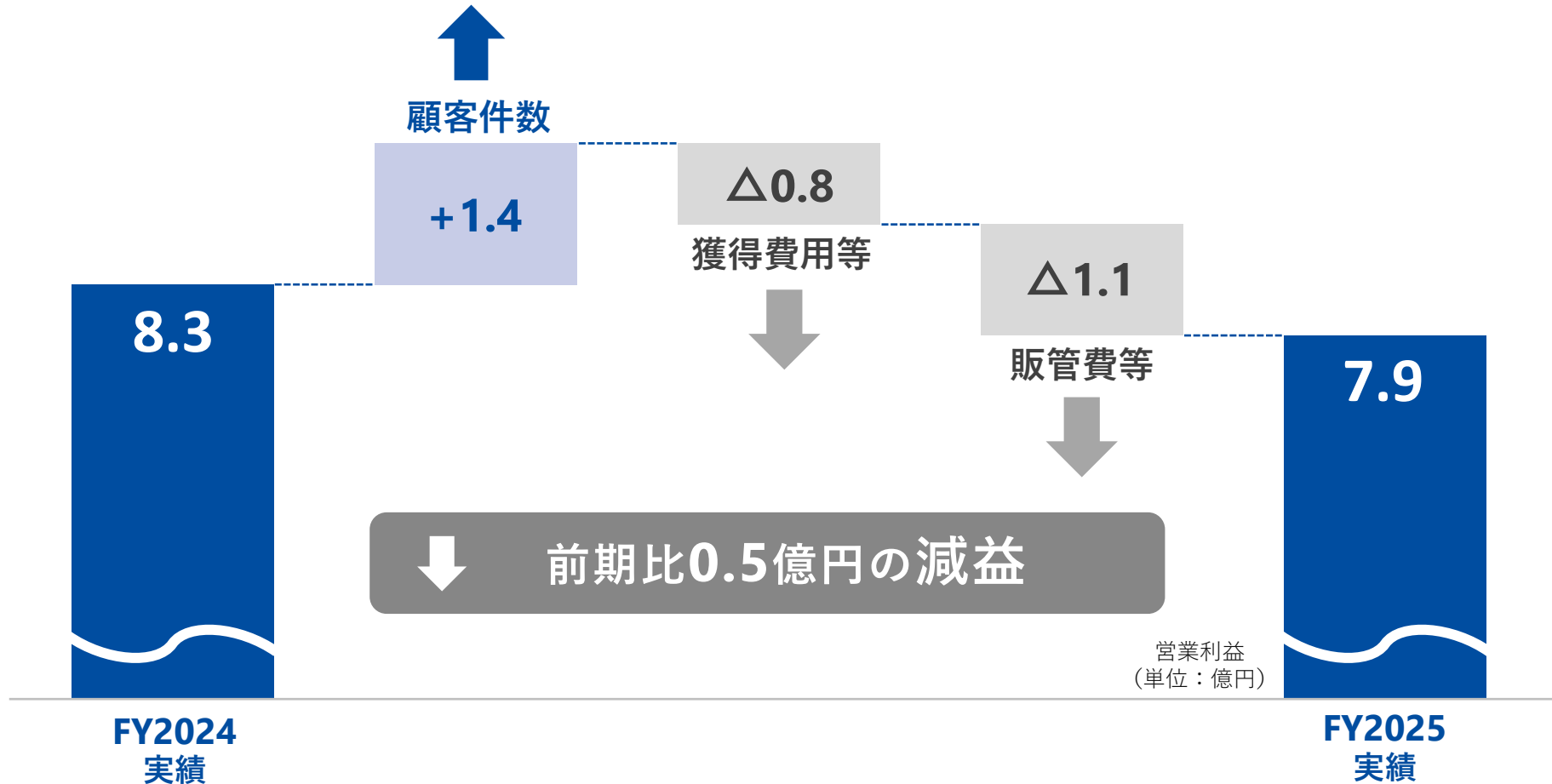
セグメント別営業利益（建築設備不動産）

- 設備工事事業や不動産販売事業の受注が順調に推移したことにより増益



セグメント別営業利益（アクア）

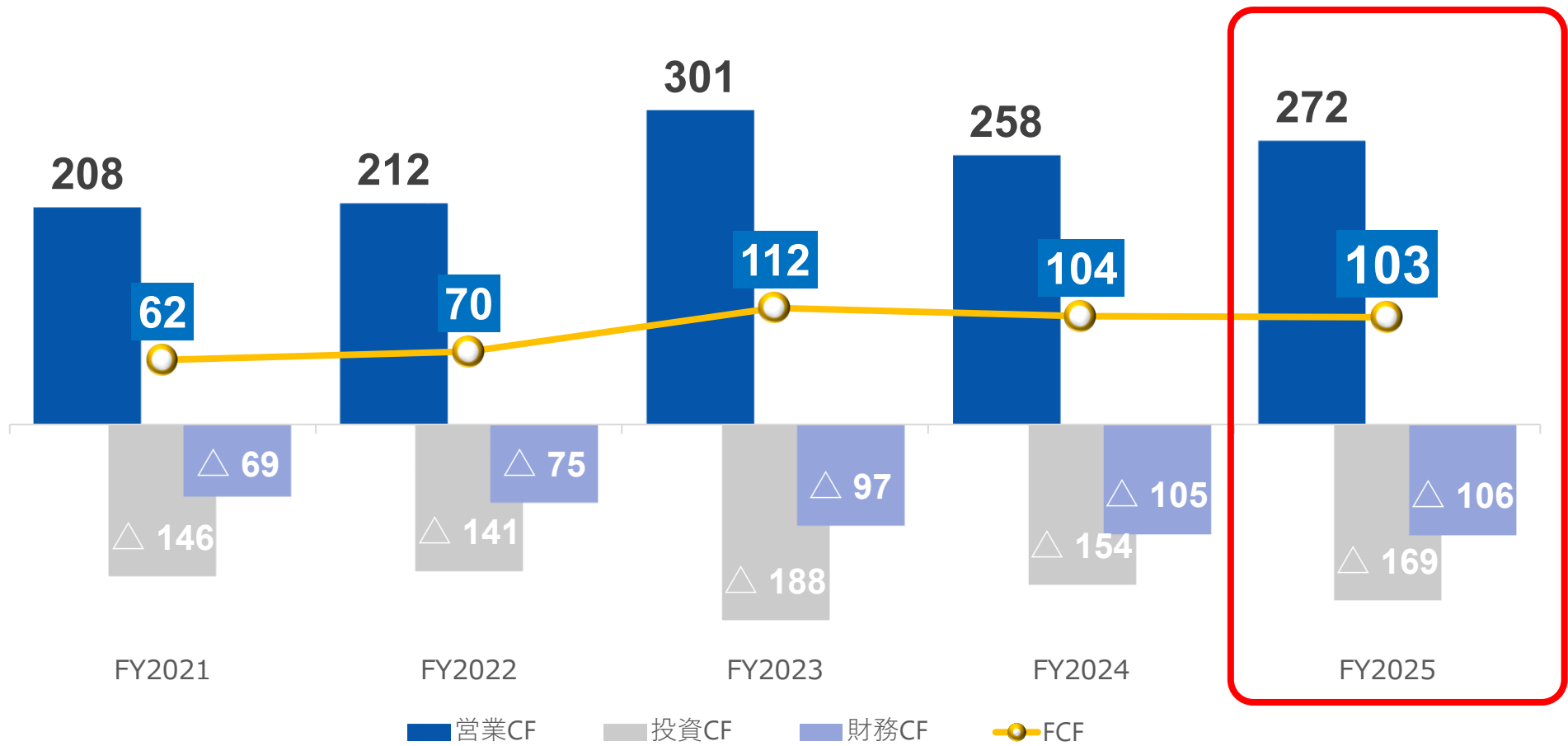
- 大型商業施設等での催事営業に加え、WEB獲得やテレマ等の非対面営業により、顧客基盤を更に拡充
- 給水型浄水サーバーの獲得が好調に推移した一方で、顧客獲得強化による獲得費用等の増加により減益



キャッシュフローの推移

- 当期は272億円の営業CFを創出。投資CFは維持更新投資に加え、LPガス事業者のM&A等により169億円。その結果、フリーキャッシュフローは103億円と前期並み
- 財務CFは自己株式の取得や配当金の支払等により106億円

(単位：億円)



貸借対照表

- 総資産は、投資有価証券の評価益を計上したこと等により2,196億円（前期比+85億円）
- 純資産は、当期純利益及び配当金支払いにより1,045億円（前期比+86億円）
- 自己資本比率は前期から2.1ポイント増加し46.4%、健全な水準を維持

FY2024

総資産 2,111億円

(単位：億円)

流動資産 550	流動負債 616
固定資産 1,562	固定負債 537
	純資産 959 自己資本比率 44.3%

FY2025

総資産 2,196億円

(単位：億円)

流動資産 553	流動負債 613
固定資産 1,642	固定負債 539
	純資産 1,045 自己資本比率 46.4%



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 経営戦略本部経営管理部

〒420-0034 静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

TEL：(054) 275-0007

<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

