

株式会社 TOKAI ホールディングス
2025 年 3 月期 中間期 決算説明会 (2024 年 11 月 12 日開催)
質疑応答要旨

Q : エネルギー事業の成長性について。今期はフジプロの買収等もあり顧客純増が順調に図られている状況であるが M&A 環境は競合含め熱心であると思う。そのような環境の中、フジプロを買収できた理由、採算性についてお聞きしたい。また、今後エネルギー事業において M&A に資金をつぎ込むことを考えているか。

A : 時間をかけて良好な関係を築きつつ、営業提案を続けてきたが「社員含めて当社に任せたい」と声を掛けて頂いた。業績は順調に進捗している。

現在、LP ガス市場では約 1 万 6 千件のガス事業者がいるが、今後人手不足や後継者不足により事業を手放す事業者が増えることが予想される。当社ではそれら事業者を獲得するべく資金面含め注力していく考えである。

Q : 事業ポートフォリオについて、御社はどの分野に資金配分していくのか。中計期間以降の長期目線で見たい際、どこに御社の利益成長の源泉があり、資金を投下していく考えか。また、株主還元についてどのように考えているのか。財務の健全化を踏まえ次期中計に向け、株主還元の基本方針を見直す必要が出てくると思うが、それに対する認識を教えてください。

A : エネルギー、法人向け情報通信、建築設備不動産事業を現在の成長領域と捉えており、現中計期間中は注力していく。次期中計では期待領域（再エネ他 GX 関連、海外、地域連携）にも注力していく考えである。株主還元はキャッシュ配分が重要となってくる。事業拡大を優先し、キャッシュを使用していく。株主配当も重要視しており、40~50%の配当性向を維持する方針である。キャッシュ配分を見ながら自己株式取得などの施策も検討していく。

Q : 法人向け情報通信について。2Q 決算の中で販管費等により 5 億円増というマイナス要因があった。これは先行投資という話であったが、これには人材確保による要因も含まれていると思う。トップラインは非常に伸びやすい分野であると思うが、コスト面において特に人材確保や業容拡大に向けて必要となるリソースの確保にコストが掛かるという課題があると思う。その点についてどのように考えているか。また、年度ベースでのコスト増はトップラインの増加でカバーしていく認識で良いか。また、その先も人件費等が先行的に増え減益となるようなことは避ける方針か。

A : DX の取り組みを担う人材の不足が深刻化している中で、当社も技術者の確保や人材育成に注力している。ここ数年、法人向け情報通信事業では通信サービスやネットワークサービス、クラウドサービスが堅調に伸びている。当社に限らず業界内では技術者が不足していると言われており、先行する需要にいかに対応するかが課題となっている。なお、当中間期において、法人向け情報通信事業では 24 時間 365 日でコールセンター対応を行い、今後の受注を見込み人員を増やすなどの体制強化を行った。クラウドサービスは専門性が高い領域であるため人材確保、育成に時間は掛かるが必要な先行投資である。この結果として、前年比では減益となったが、下期以降は挽回し、通期では計画通りの着地を見込んでいる。

Q : 「液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律」の改正について、御社の顧客獲得と M&A にどのような影響があったか。

A : 集合住宅の獲得が難しくなる中で、戸建住宅の顧客獲得へシフトしていくと見ている。当社では機器の保証サービスやライフサポート等、様々なサービスを取り扱っているためこれらを活用し新規獲得を進めている。

M&A については、改正からそれほど時間が立っていないため、今のところ大きな影響はないが、今後戸建住宅向けの競争が激化すると、中小規模の事業者は事業継続が困難となり、事業を手放すケースが出てくるのが予測されるため、その辺も注視しながら進めていく考えである。

Q : 生成 AI の普及により国内においてもデータセンターのニッチ化が進むと予測されているが、法人向け情報通信に対しどのような影響が出ると考えているか。

A : 生成 AI の普及は当社にとって追い風であると捉えている。非常に大きな電力を使う生成 AI はデータセンター上で処理を行うが、そのデータセンターとお客様を繋ぐ情報通信回線を持っている当社においては、大きなビジネスチャンスである。現在も多くの商談を進めているところである。

Q：電力小売りの位置づけについて現時点の認識を教えてください。T&T エナジーで様々な取り組みをされていると思うが、顧客基盤を拡大していく中で LP ガスと電力のセット販売を1つの商品ラインナップとしてもっと大きくしていきたいか。過去と同様、電力とセットにすることでガスや CATV の顧客獲得にはそこまで影響しないという認識か。

A：お客様のニーズに応えるために、当社グループのサービスラインナップとして電力も持っていることが重要であり、LP ガスの獲得の中で電力も提供できるというスタンスでやっている。しかし、電力小売は薄利であるため、事業を大きくしていく考えはない。

Q：建築設備不動産事業とアクア事業について、建築設備不動産事業は成長領域という話があったがどちらも収益性は他事業と比べて数字的に見劣りするようなどころがある。将来の改善が見込まれるか等、考えについて教えてください。

A：建築設備不動産事業については現在、中京圏にエリアを拡大しているが、足元の業績は好調で、今後も伸ばすことが出来ると見ている。また、賃貸・不動産事業についても同様に伸ばしていく考えである。アクア事業については、ワンウェイやリターナブルは伸び悩んでいるが、今年度より販売を開始した給水型浄水サーバーが非常に好調であり、前年と比較し1万件程獲得出来ている。

Q：持合株式について教えてください。持っている株式、持たれている株式両方あると思うが見直す考えはあるか。事業の継続性を考えるとメスを入れるのは良くないという考え方もあると思うが、その辺りの考え方について教えてください。

A：当社においても金融機関を中心に株式を多く保有いただいております。当社も協力先や取引先の株式を保有している。持ち合い解消は両社の意向が一致しなければ前に進まないところがある。現状、大きな動きはないが、将来に向けてお互い協議しながら進んでいくと理解している。

Q：エリア戦略について現時点でのレビューをしてほしい。長期的には全国規模でやっていくつもりか。

A：エリア戦略については、ガス、CATV、情報通信それぞれで進めている。LP ガス事業については、基本的には人口、世帯数が多いエリアを中心に進めている。CATV では昨年沖縄ケーブルテレビを買収し、エリア拡大している。都市ガスにおいても、下仁田やにかほのように、民営化案件などを獲得していく戦略である。将来的に全国に拠点を出していきたい。例えば LP ガスで新規エリアに進出し、そこにアクアや CATV を重ねていくなどを考えている。2030年の顧客件数目標である500万件を目指し取り組んでいく。

以上