

個人投資家さま向け 会社説明資料



2022年8月

株式会社TOKAIホールディングス

証券会社コード：3167



目次

1. TOKAIグループの概要
2. 中期経営計画 IP 2024
“Design the Future Life”
3. TOKAIグループ「サステナビリティ宣言」
4. 株主還元

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因により大きく異なる可能性があります。

1. TOKAIグループの概要



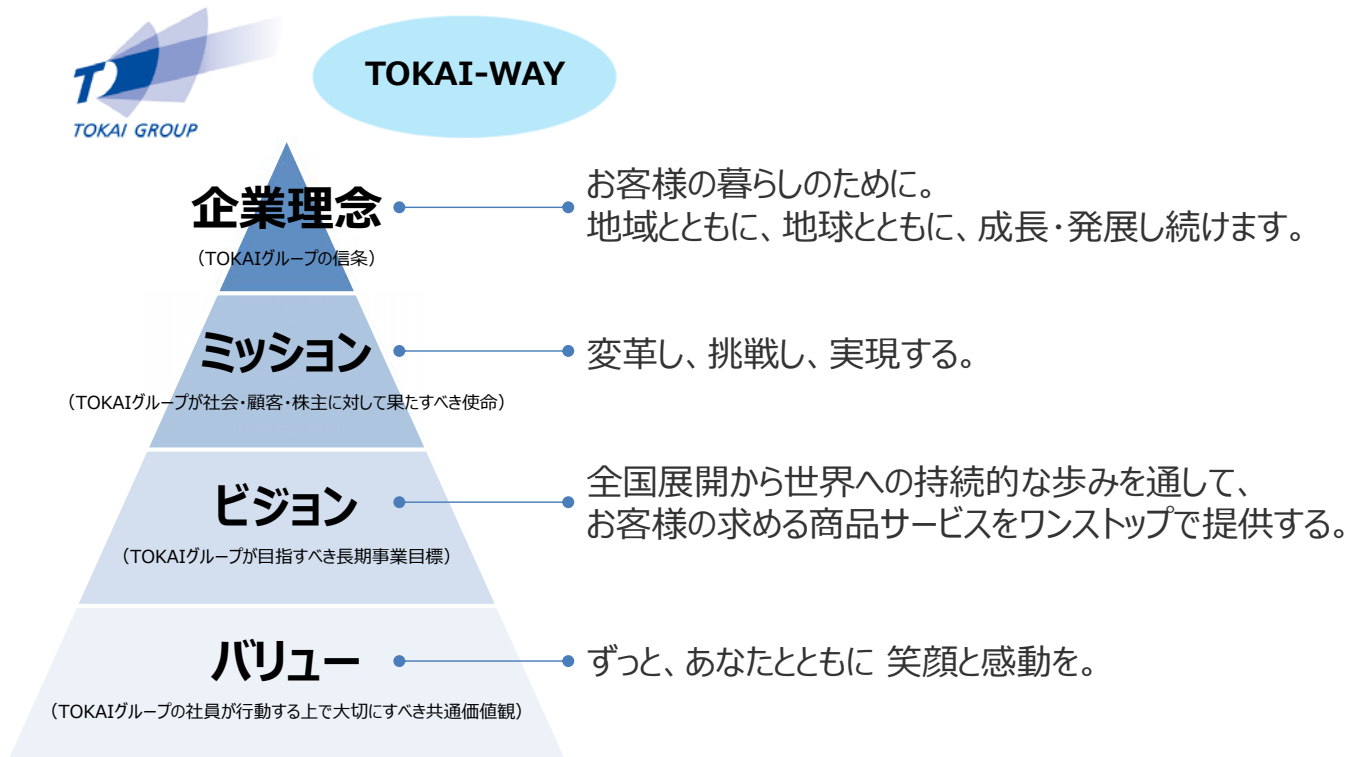
TOKAIホールディングスの概要

- 2020年で創業70年(1950年創業)。2021年でホールディングス化10周年
- LPガスを中心に住生活関連事業を手掛けるザ・トーカイと情報通信・CATV事業を展開する子会社ビック東海が統合

会社名	TOKAIホールディングス
代表取締役社長	鴫田 勝彦
上場株式市場	東京証券取引所 プライム市場(証券コード3167)
上場年月日	2011年4月1日
グループ会社	連結子会社36社+関連会社10社 (2022年3月末)
売上高/営業利益	2,107億円/158億円 (FY2021)
従業員数	4,407名 (2022年3月末)
経営体制の推移	1950年 焼津瓦斯(株)として創立 1987年 東証一部へ上場(株)ザ・トーカイ(通称:TOKAI)へ社名変更 2011年 (株)TOKAIホールディングス設立

当社グループの理念(TOKAI-WAY)

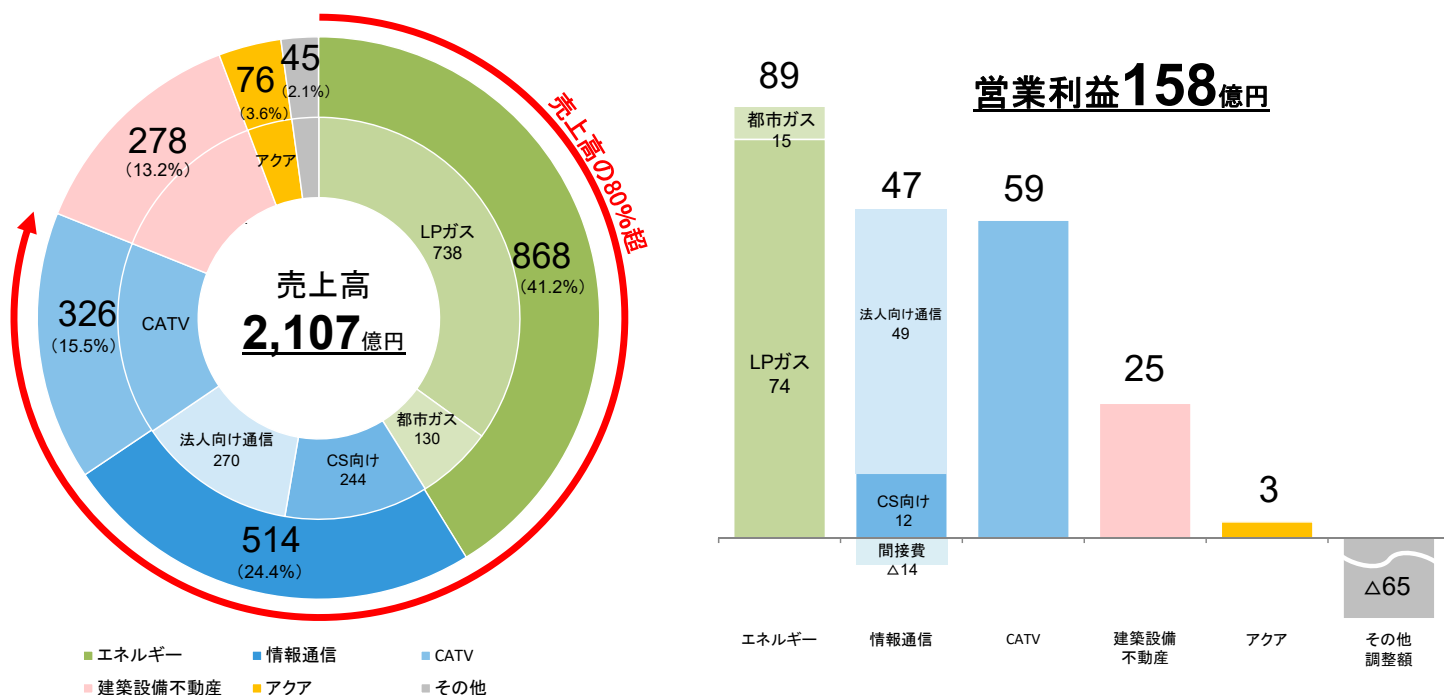
- ホールディングス体制への移行と同時に、グループの理念「TOKAI-WAY」を策定
- お客様の暮らしのために総合生活サービスを提供するのが、TOKAIグループ



4

主要事業の業績

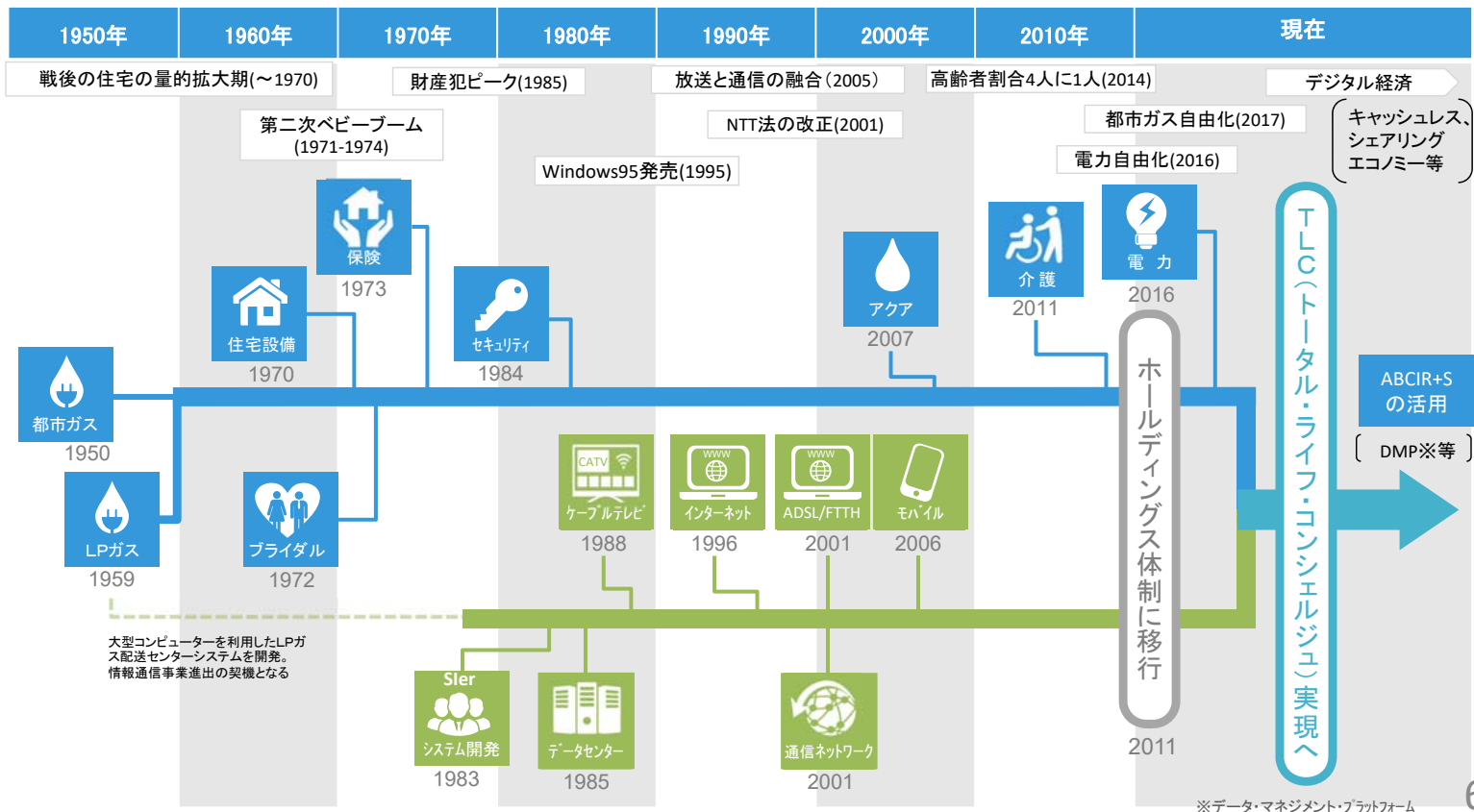
- エネルギー、情報通信、CATV、建築設備不動産、アクア、その他の6セグメントに区分
- 事業規模は、売上高2,107億円、営業利益158億円(2021年度実績)
- エネルギー(41.2%)、情報通信とCATV(39.9%)で売上高の8割超を占めており、これらが主要事業



5

ガスを起点に暮らしに関わる事業を多角化

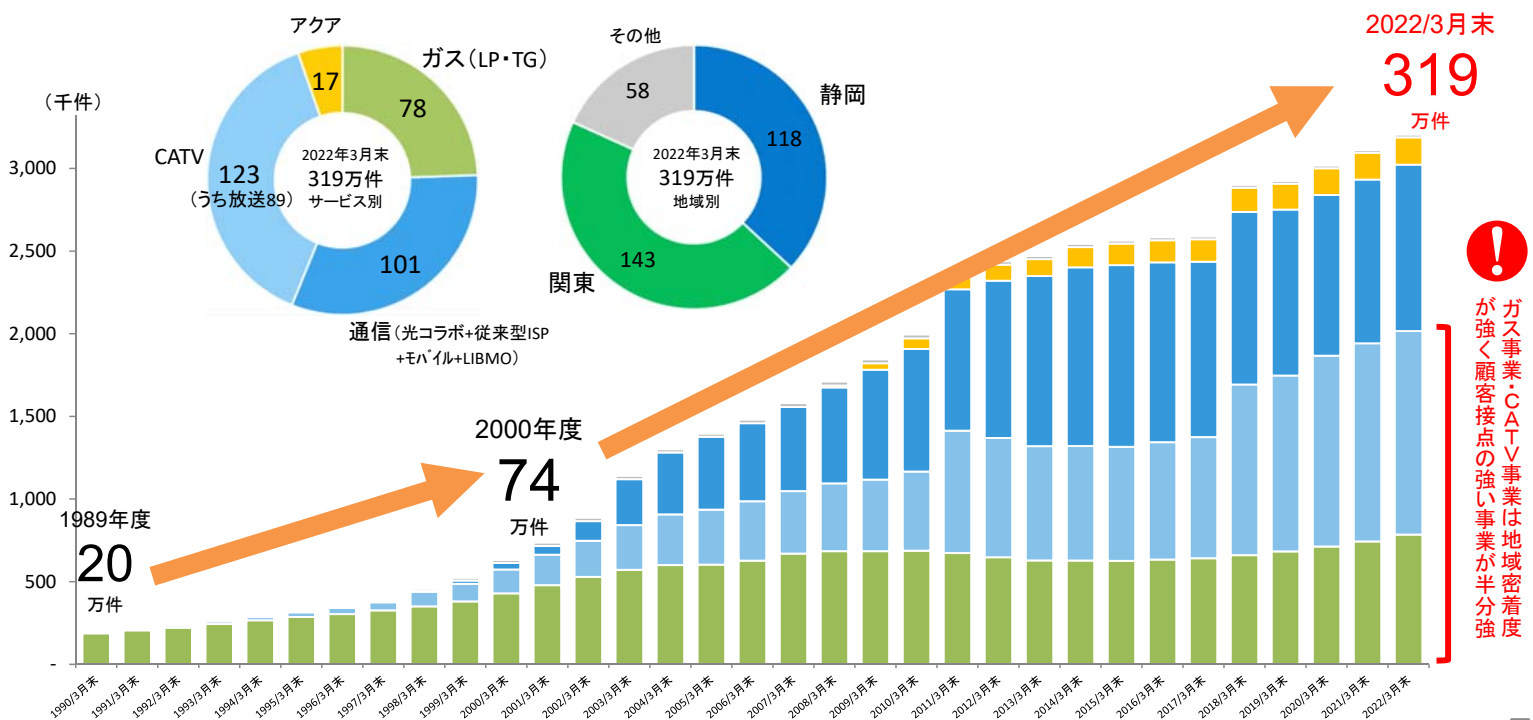
- 社会課題や人口構造変化、消費者ニーズに対応し自社インフラサービスを拡充
- 「エネルギー」「情報・通信」「住宅設備」「セキュリティ」「保険」「介護」ほかを提供



課金積み上げ型の安定収益モデル

- 全国に319万件の顧客、静岡県内の顧客シェアは圧倒的(3世帯に2世帯が顧客)
- 半分強を占めるガス・CATV事業の顧客とは強い繋がりがあり安定収益の基盤

顧客数の推移



静岡県で確立できているTLCモデル

- 当社の基本戦略は地域密着型営業で複数契約化を進めていくTLC
- 中でも顧客接点の強いガス・CATV事業が複数取引率が高いTLCのベース事業

静岡県世帯の3世帯に
2世帯が当社の顧客

(当社グループ契約世帯数)

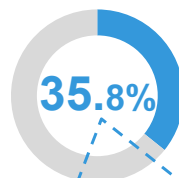
94万世帯

(静岡県世帯数)

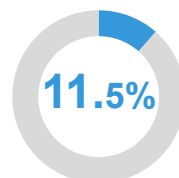
149万世帯*

複数取引率が
35.8%(全社では20.1%)

静岡県

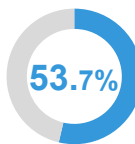


関東一円

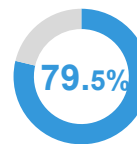


中でも都市ガス、CATV顧客はグループ他サービスの複数取引率が高くクロスセルが有効なターゲット

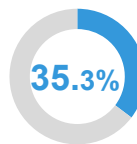
都市ガス



CATV



LPガス



(2022年3月末時点)

※静岡県世帯数: 静岡県による「静岡市区町村別推計人口」2022年4月1日現在
当社グループ契約世帯数は2022年3月末時点

8

グループのビジョン「TLC」

- TLC(トータル・ライフ・コンシェルジュ)がグループのサービス提供の基本コンセプト
- 多彩な生活関連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

お客様

ワンコントラクト

契約
問い合わせ
支払い
+
ポイント特典

ワンコールセンター

TLC(トータル・ライフ・コンシェルジュ)は、
多彩な生活関連サービスをワンストップで提供



9

TLC会員制度

- 複数取引(クロスセル)施策を更に推進するために2012年12月に制度化。
- グループサービスの利用金額(月額利用料200円につき基本ポイント1ポイント)及びサービスの契約数に応じ(契約数に応じてボーナスポイント50~500ポイント)TLCポイントを付与。
- 新たなクロスセル施策として、TLCカサトクプラスの運用を2017年5月より開始

グループ商材	LP ガス	都市 ガス	電気	インター ネット	LIBMO	ケーブル テレビ	アクア	セキュリティ	住宅 リフォーム
基本ポイント	◎	◎	—	◎	◎	◎	◎	◎	—
	※対象8サービスの月次ご利用金額の200円につき1TLCポイントを進呈 (都市ガスは、都市ガスと他指定サービスを含め2契約以上が必要)								
ボーナスポイント	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	—
	※対象9サービスの契約数に応じてTLCポイントを進呈 2契約の場合→ 50ポイント ・4契約の場合→ 300ポイント 3契約の場合→ 150ポイント ・5契約の場合→ 500ポイント								
カサトクポイント ※2017年5月開始	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
	※新たにグループの対象サービスを複数契約するとTLCポイントを進呈 新規1契約につき、毎月200ポイント								

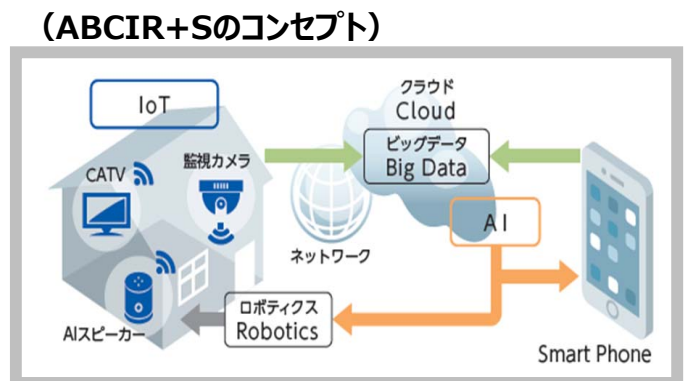
TLC会員数は100万件を突破！(2022年3月末時点)

10

ABCIR+S※戦略

- 創業来培ってきた営業力に加え、「ABCIR+S」を活用した新たな顧客基盤の拡大・競争力の強化、新サービスの開発に注力していくことがグループの中長期的な重要戦略のひとつ
- 専任組織である次世代経営戦略本部の体制を強化し、まずはデジタルマーケティングプラットフォームの構築を推進

営業力
(従前からの強み)



※A(AI)・B(Big Data)・C(Cloud)・I(IoT)・R(Robotics)・S(Smart Phone)
それぞれの頭文字を繋げた独自の造語。当社グループの技術革新に向けた戦略

『新たな顧客基盤の拡大』 『競争力の強化』 『新サービスの開発』 に注力

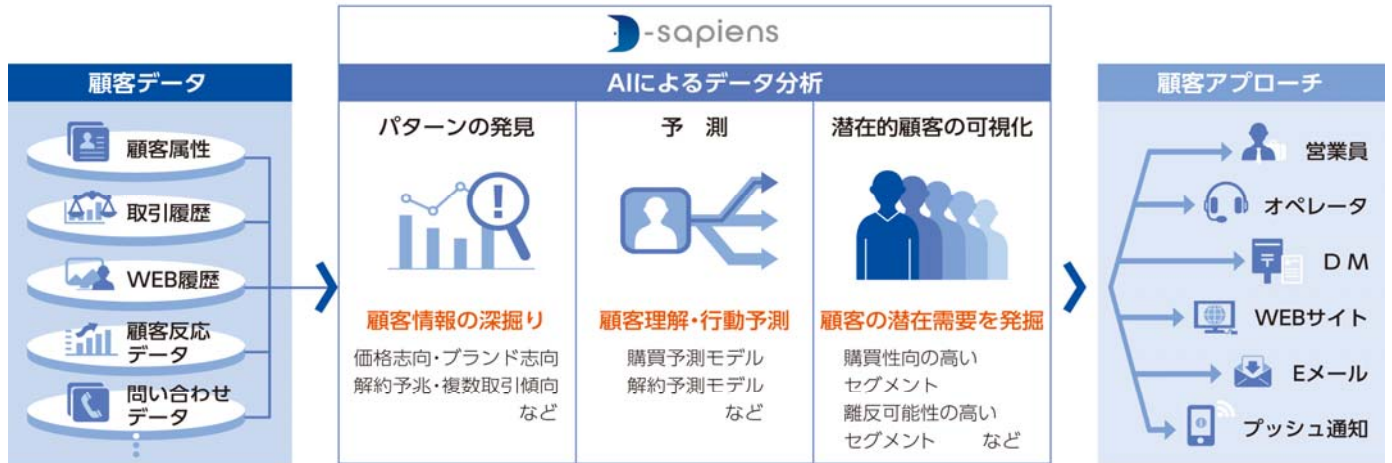
**専任組織の次世代経営戦略本部の体制を強化し、
『デジタルマーケティングプラットフォーム』の構築を推進**

D-sapiens ～リアル×デジタルによるマーケティング強化～

- D-sapiensは全国319万件の顧客データを一元管理し、AI分析で「潜在需要の発掘」「価格志向や解約予兆」といった顧客行動パターンを高精度に予測
- お客様の必要な時に、必要な情報をお客様のスマホに送信したり、営業員やオペレーターから提供する等、予測に応じたマーケティング施策が可能



～リアル×デジタルによるマーケティング強化～



当社の強みである「総勢1,600名の地域担当者によるFace To Face提案」×「D-sapiens」によって
営業の効率化とマーケティング強化を図る

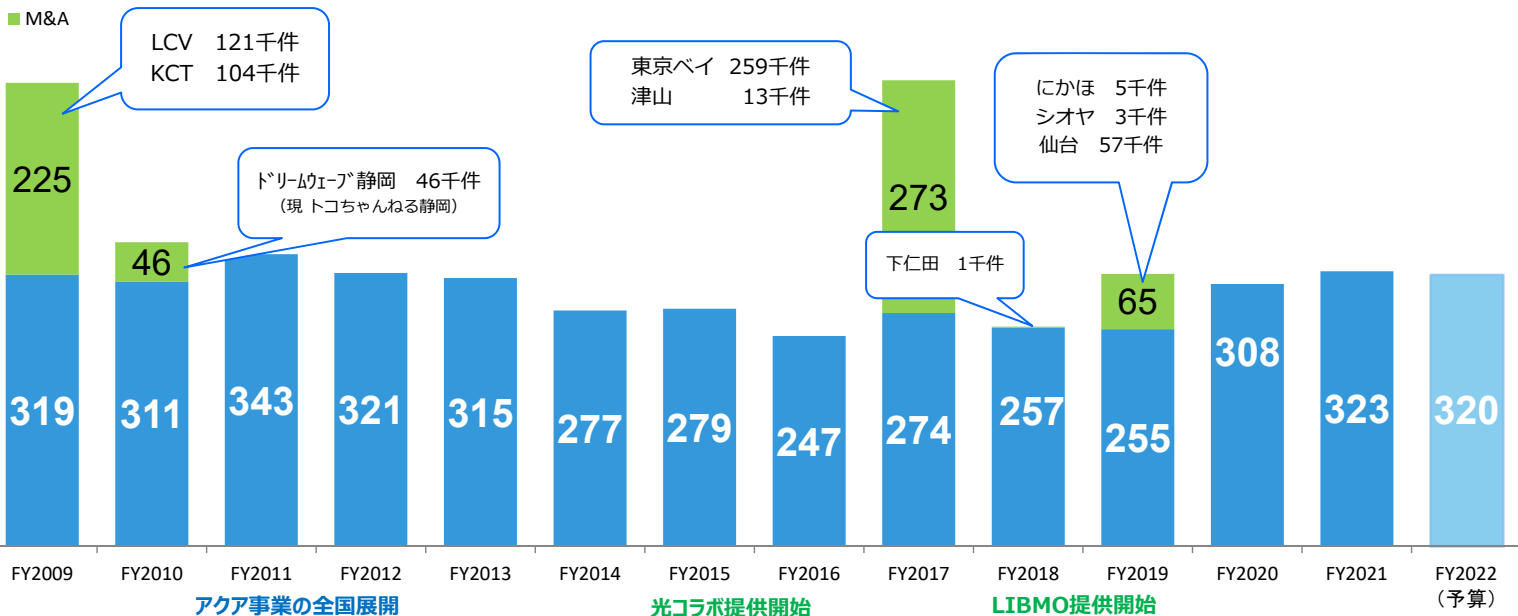
12

年間30万件顧客を獲得する直販営業力

- LPガス事業は、既存のエリアおよび新エリアを巡回する営業
- CATV事業、都市ガス事業はサービス提供エリアを巡回する営業
- 情報通信事業は主に大手家電量販店量販店内の自社ブースでの営業
- アクア事業はイオン等、大型商業施設内の自社ブースでの営業

■獲得(登録)件数

単位:(千件)



※FY2020より、情報通信ISP付加サービス (PC訪問サポートサービス) の契約を含め、FY2021より同 (PC遠隔サポートサービス) の契約を含めている。

13

エリアと顧客に根付く営業・サービス体制

- 総勢1,600名の担当者がフェイスツーフェイスでお客様を訪問し提案するスタイル
- コールセンターが解約防止を担う一方、契約獲得サポート業務も積極展開

※2022年4月末現在

営業拠点数は **160** 拠点※

※国外拠点(中国、台湾、ミャンマー、ベトナム)を含む



合計 **4,000** 万回の顧客接点

総勢 **1,600** 名の地域担当者

- 本社
- 支店営業所
- コールセンター

コールセンターは全国に10拠点
全国に8拠点オペレーターは約 **400** 名

営業員	646名	LPガス	415名	TG	69名	CATV	162名
配送	238名						
検針 集金員	444名						
保安員	276名						
計	1,604名						

14

競争力ある光幹線ネットワークを自社所有

- 総延長11,000kmに及ぶ光ファイバーネットワークは自前で構築
- 通信需要が最も高い関東圏から東京・名古屋・大阪を經由し岡山に至るエリアに敷設

グループの情報通信事業やCATV事業のバックボーンとなっている光幹線の敷設総距離は 約 **11,000** km

※2022年3月末現在

(敷設総距離の内訳)

情報通信事業	2,631 km
CATV 事業	8,023 km
※幹線・支線含む(引き込み線は除く)	



LCVデータセンター

岡山データセンター



岡山

名古屋

大阪

焼津

厚木

大手町



静岡データセンター

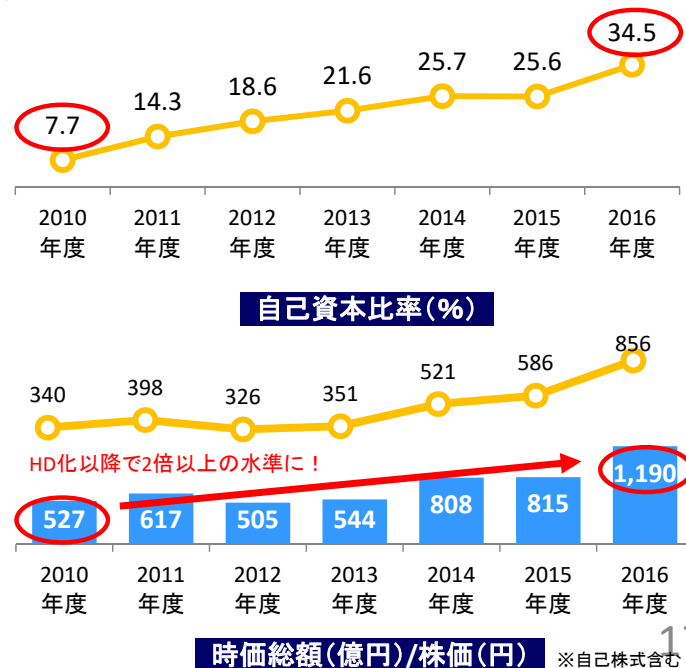
15

2. 中期経営計画 IP2024 “Design the Future Life”



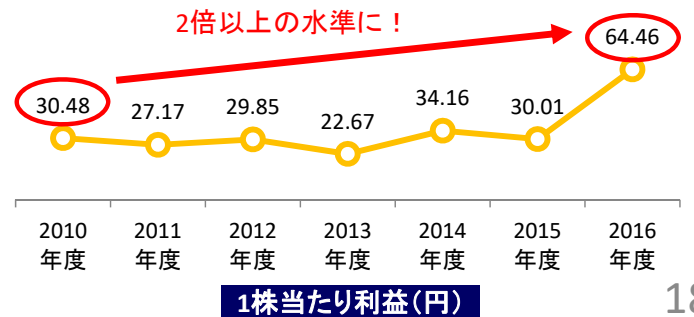
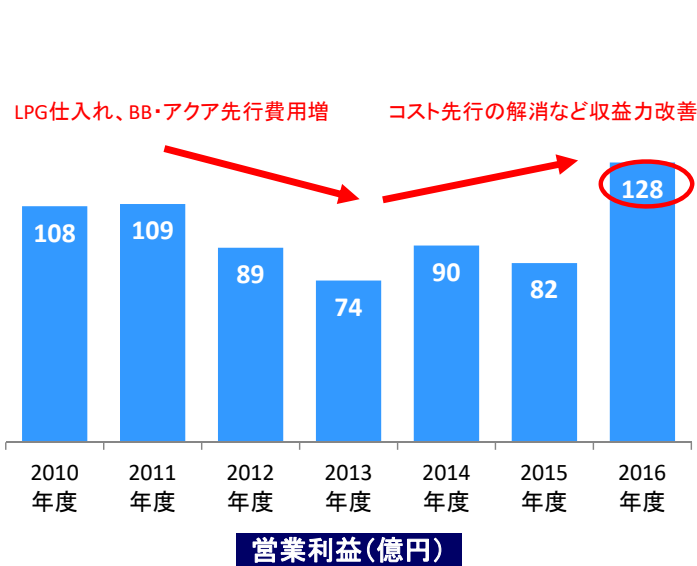
IP13およびIP16の成果(BS)

- ホールディングス化し「個社経営」から「グループ経営」への変革を遂行
- IP13での「財務改善」及びIP16“Growing”の「収益力強化」を通じ顕著な成果をあげた
- 有利子負債残高は**半分以下の水準に** △699億円(1,240億円⇒541億円)
- 自己資本比率は7.7%から34.5%に**大幅に改善**
- 時価総額は**2倍以上の水準に**(527億円⇒1,190億円)



IP13およびIP16の成果(PL)

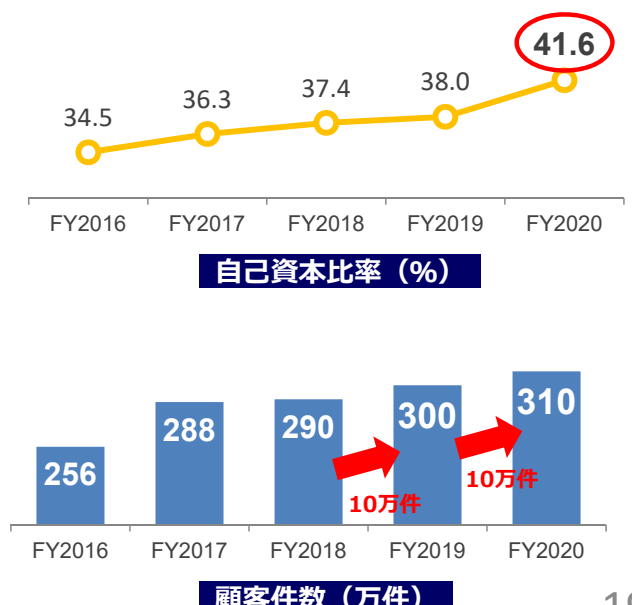
- ホールディングス化し「個社経営」から「グループ経営」への変革を遂行
- IP13での「財務改善」及びIP16“Growing”の「収益力強化」を通じ顕著な成果をあげた
- 2016年度は営業利益128億円(過去最高)を達成
- 当期純利益は**3倍増** +51億円(22億円⇒73億円)
- 1株当たり利益は**2倍以上の水準に** (30.48円⇒64.46円)



18

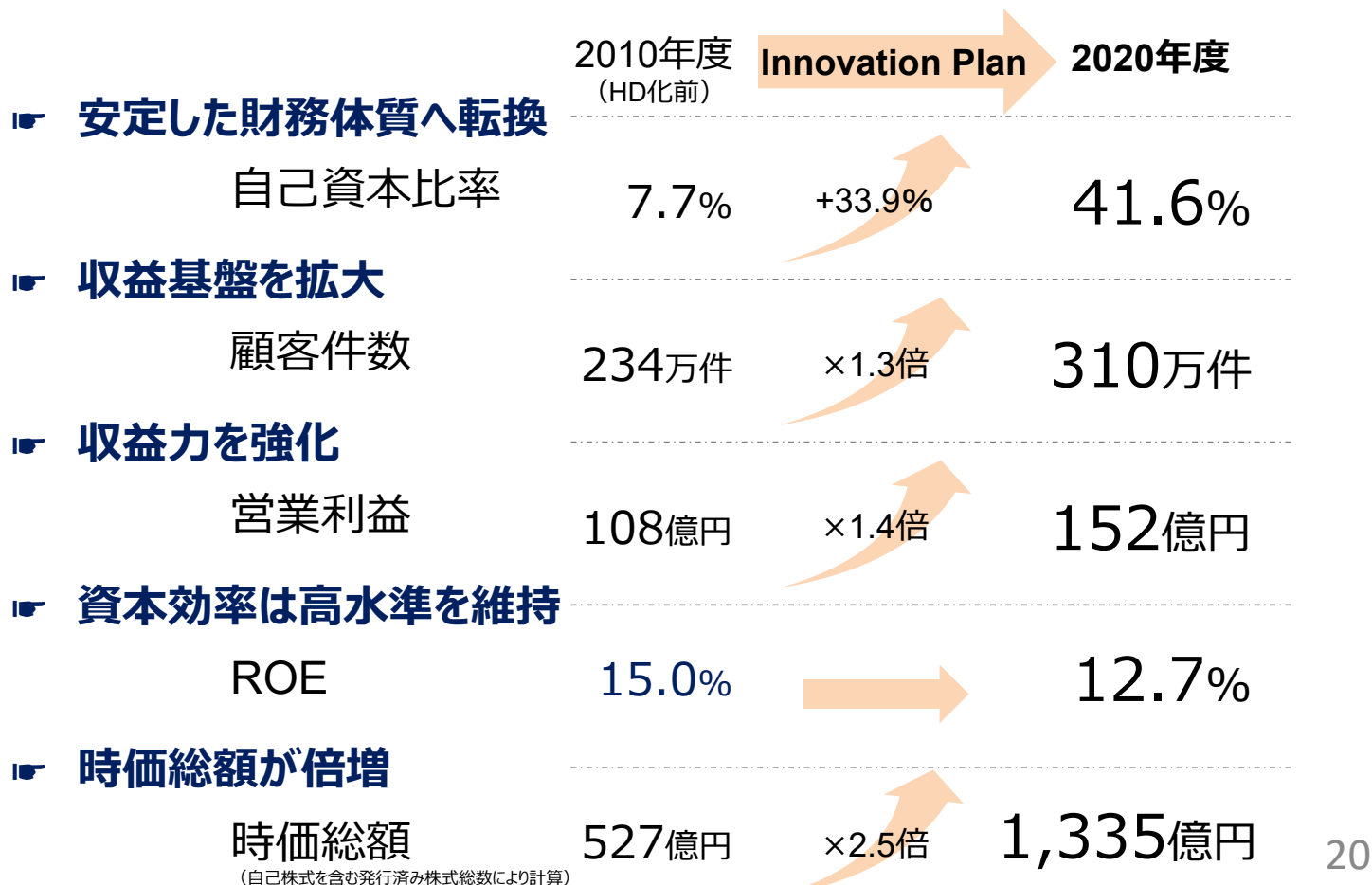
IP20“JUMP”の成果

- 更なる成長に弾みをつけるべくチャレンジングな目標を設定
- **4期連続の増収、3期連続で最高益を更新**
- 自己資本比率は**40%超の水準まで改善**(2020年度 41.6%)
- 収益基盤である顧客件数は**300万件の大台を突破、2期連続で10万件の純増を達成**
- 投資規律を持って取り組んだことで、M&A投資額は167億円となった



19

HD化10年の主な成果



4年間を通じて持続的な増収増益を目指す

- 2021年5月、中期経営計画IP24“Design the Future Life”を公表
- 4年間を通じて持続的な増収増益を目指し、2024年度に売上高2,450億円、営業利益186億円、当期純利益110億円を計画

	2020年度 実績	2021年度 実績	2021年度 計画	2022年度 計画	2023年度 計画	2024年度 計画
売上高	1,967億円	2,107億円	2,070億円	2,210億円	2,320億円	2,450億円
営業利益	152億円	158億円	152億円	156億円	165億円	186億円
当期純利益	88億円	90億円	88億円	90億円	95億円	110億円
営業CF*	224億円	218億円	218億円	230億円	240億円	260億円
顧客件数	310万件	319万件	320万件	332万件	344万件	356万件
配当性向	44.6%	46.7%	40% ~ 50%			
ROE	12.7%	11.8%	→			13%以上
ROIC	9.2%	9.2%	→			9.9%以上
自己資本比率	41.6%	41.9%	→			40%程度

*営業CF = 営業利益 + 減価償却費 - リース料支払 - 税金支払

当社グループが目指す姿

- コロナ禍による生活様式の変化、SDGsの世界的要請、クリーンエネルギーの潮流、デジタル化など、企業を取り巻く環境が激しく変化
- このような環境変化に対し、今後10年をか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」・「LDG」を目指す

環境変化

コロナ禍による生活様式の変化

SDGsの世界的要請

クリーンエネルギーの潮流

デジタル化



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

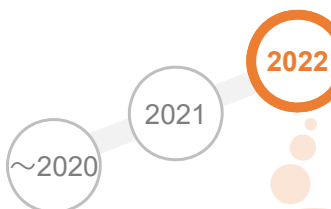
Life Design Group

22

TOKAIグループ マテリアリティの目標達成へ

- 「LDG」に向けて、10年後を意識した新たな視点でのサービス創出に向けた基盤を強化
- 地域の更なる発展、そして人や家庭を呼び込むことに繋げるというコンセプトで検討を深める

サービス創出に向けた基盤づくり



LDG
-Life Design Group-

TOKAIグループ マテリアリティ

- | | |
|--|--|
| <p>① 脱炭素とクリーンエネルギー
2050年カーボンニュートラルの実現に向けた挑戦を！</p> | <p>④ 地域共存と社会貢献
地域に「喜び」と「生きがい」を！</p> |
| <p>② スマート社会の実現
DXと協創を通じて人々の生活をつくる！</p> | <p>⑤ 働きがい、やりがいの高い職場環境
誰もが生き活きと働ける環境を！</p> |
| <p>③ 暮らしの基盤づくり
「安心・安全」「便利・快適」な暮らしを！</p> | <p>⑥ ガバナンス
健全な企業経営を！</p> |

静岡を中心とした地域での更なる発展、人や家庭を呼び込むことに繋がるコンセプト

- ☑ 子育て支援 / シニア活躍
- ☑ シッター
- ☑ 防災
- ☑ 地域を活かした民泊
- ☑ ワークেশョンなど働き方支援
- ☑ 地域スポーツ



23

IP24における5つのキーマッセージ

① LNG戦略の推進

- 静岡や関東圏を中心としたローカルから日本全国、更には海外に展開エリアを拡大

② TLCの進化

- お客様の過ごしたいライフスタイルをデザインし、提案するために、
①デジタルマーケティング、②オープンイノベーションの2つの戦略をエンジンとして推進

③ DX戦略の本格化

- ABCIR+Sを活用し、LNG戦略の推進やTLCの進化を牽引
- D-sapiensによる顧客理解の追求及び顧客体験の向上に加え、デジタルワークプレイスによる生産性向上・業務効率化を推進

④ 経営資源の最適配分

- 事業から生み出したCFを中心とした経営資源を、事業の将来成長や株主価値の向上に向けて最適配分

⑤ SDGsに向けた取り組み強化

- ①Green戦略、②ワークスタイル改革、③ガバナンス強化

3. TOKAIグループ 「サステナビリティ宣言」



TOKAIグループ「サステナビリティ宣言」

- 2021年12月、TOKAIグループ「サステナビリティ宣言」を策定
- 事業活動を通じて社会課題の解決に努め、持続可能な社会の実現に向けて貢献していく

■ サステナビリティ基本方針

～ 暮らしを支える「安心・安全」「便利・快適」「喜び・生きがい」を未来へ ～

私たちは暮らしを総合的に支える企業体として、地球環境をはじめとする社会課題の解決に主体的に関わりながら、すべての人々が「安心・安全」「便利・快適」「喜び・生きがい」を実感でき、次世代が夢を持って成長できる社会の実現に貢献しつつ、自らの企業価値の向上を目指します。

■ サステナビリティ推進体制（サステナビリティ推進委員会の設置）

取締役会の諮問機関の1つとしてサステナビリティ推進委員会を設置し、TOKAIグループ経営層によってマテリアリティに基づく取り組みの企画・立案・実施・評価・検証を行う

26

TOKAIグループ マテリアリティ

- サステナビリティ基本方針に基づき、マテリアリティ(重要課題)を特定

マテリアリティ(重要課題)	取組課題	2030年までに達成すべき目標
1 脱炭素とクリーンエネルギー ～2050年カーボンニュートラルの実現に向けた挑戦を！～	① CO ₂ 排出量削減 ② クリーンエネルギーの普及 ③ 資源の循環再利用促進	自らの事業活動から発生するCO ₂ 排出量を70%削減(2020年度比) / ガスを利用するお客様の住宅のCO ₂ 排出量を50%削減(2020年度比) / カーボンニュートラルの達成(2050年) 自らの事業活動に関わる使用電力を100%再生可能エネルギーに切替 / 住宅用太陽光設備を4万6千世帯に設置 / メガソーラー建設による太陽光発電事業の拡大 / カーボンニュートラル都市ガスの拡大
2 スマート社会の実現 ～DXと協創を通じて人々の生活をつくる！～	④ デジタルワークプレスの整備 ⑤ デジタルマーケティングの高度化 ⑥ オープンイノベーションの創出	ペーパーレス化の推進 ※紙使用量90%削減(2020年度比) / テレワーク推進による出勤率50%・オフィス床面積40%削減 D-saploraによる顧客理解の追求および顧客体験の向上(顧客件数356万件、TLC会員数150万件※2024年) スタートアップ等との協業・協創による新たな価値提供 / 新規領域への投資拡大 / 暮らしを支える新サービスの拡充
3 暮らしの基盤づくり ～「安心・安全」「便利・快適」な暮らしを！～	⑦ ガス・アタアの安定調達、安定供給 ⑧ 海外でのエネルギー需要への対応 ⑨ 情報通信網の最適化 ⑩ 住みつけられる住環境の提供 ⑪ プライバシーとデータセキュリティの保護	ガス仕入れ先の分散化 / 都市ガス導管の100%耐震化 / 水源地およびアタア製造施設の分散化 / 災害対策・BCP対策の維持・強化 ベトナムを始めとする東南アジアへの展開 光ファイバー幹線の拡張 / CATVネットワークの光化推進(2020年度:50%) OTSハウスの普及拡大 / 自然エネルギー・自立分散型エネルギーでくらすスマートコミュニティレジッドの創成 / 介護リフォームの拡大 ISO27001認証取得の維持 / 個別事業に影響を与える情報関連事故(レベル3)0件の継続
4 地域共存と社会貢献 ～地域に「喜び」と「生きがい」を！～	⑫ 地域社会との対話と発展への貢献 ⑬ 社会貢献活動	行政連携事業をのべ150自治体まで拡大し地域社会に貢献(2020年度:17案件のべ95自治体) 地域団体との連携による福祉および文化活動の推進 / 教育・文化・芸術等への貢献 / 一般財団法人TOKAIグループ富士山育英財団による奨学金制度の充実
5 働きがい、やりがいの高い職場環境 ～誰もが生き生きと働ける環境を！～	⑭ 働きやすい職場づくり ⑮ ダイバーシティ&インクルージョンと機会均等 ⑯ 人材育成	介護職者0名 / 重篤な労働災害0件 / 労働環境の変化への対応強化(フレックス・リモート・時短勤務等) / 健康経営の推進強化 女性管理職比率10%(2020年度:1%) / 女性社員の積極登用 / 外国籍社員の積極採用 職歴新人教育研修およびRE-ラーニングの充実 / 資格手当等の拡充
6 ガバナンス ～健全な企業経営を！～	⑰ コーポレートガバナンス/グループガバナンス強化 ⑱ コンプライアンス遵守/リスクマネジメント/腐敗防止等 ⑲ 人権・環境保護などに基づいた倫理的な調達・開示の実施	各種諮問委員会の随時設置 / 社外取締役を取締役の3分の1以上選任 / 取締役の多様性 グループコンプライアンス・リスク管理委員会による経営陣への定期的研修の実施 2022年度中の人権方針、CSR調達方針等の作成及び遵守 / 気候変動に関連するリスクマネジメント及び情報開示の強化

27

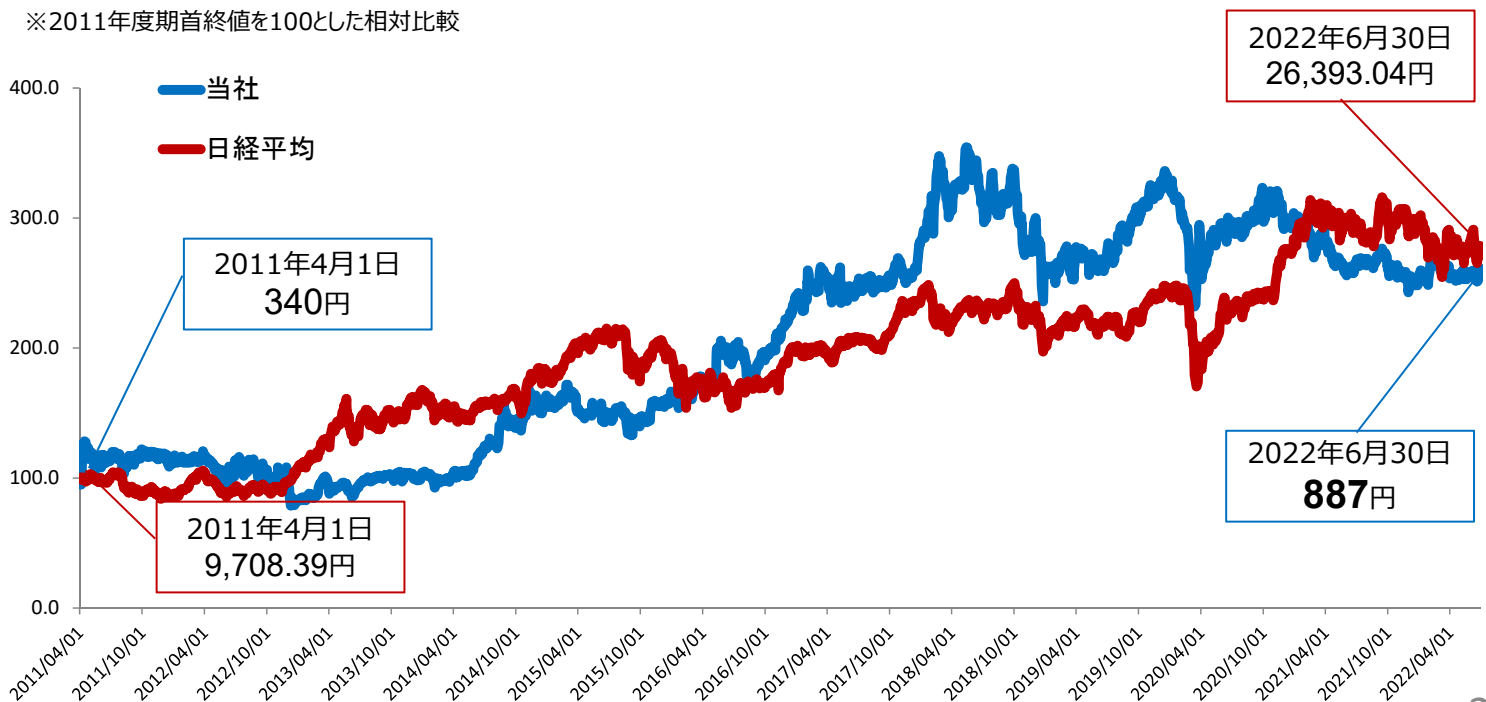
4. 株主還元



株価の推移(2011年度～2022年6月30日)

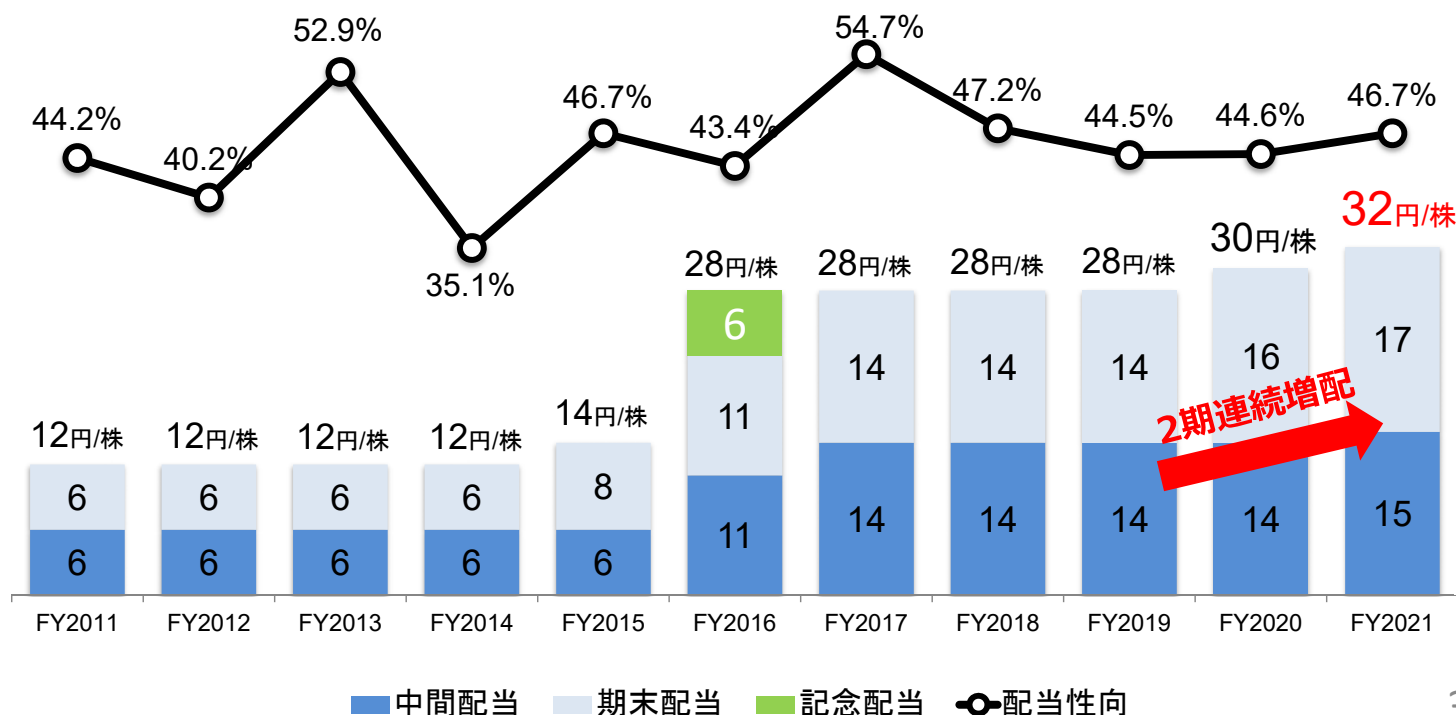
- 株価は、2011年度期首から2.6倍(340円→887円)に上昇
- 日経平均が2.7倍であり、おおむね市場平均と同水準

※2011年度期首終値を100とした相対比較



株主還元 ～配当～

- 株主還元方針は、継続的かつ安定的な還元で事業の成果を株主様と共有していく
- 4期連続で最高益を更新し、業績予想を上振れしたことに伴い、期末配当を期初予想の15円から2円増配して17円とし、年間配当金は32円/株



30

株主優待 実施:年2回(9月末、3月末権利確定者)

- 婚礼10%割引券及びお食事20%割引券に加え、A～Eコースのうちいずれか1つを選択

対象
株主様
全員に

グランディエールブトーカーイ
婚礼10%+10万円割引券
(割引上限 20万円)

AND

「ヴォーシェル」「葵」
お食事20%割引券
(12枚つづり)

A B C D E	のいずれか1つ	ご所有株式数		
		100～299株	300～4,999株	5,000株
A	アクア商品 500mlペットボトル or 12ℓボトル	12本	24本	48本
		1本	2本	3本
B	QUOカード 又は QUOカードPay*	500円分	1,500円分	2,500円分
C	ヴォーシェル・葵 お食事券	1,000円分	3,000円分	5,000円分
D	T L Cポイント	1,000ポイント (1,000円相当)	2,000ポイント (2,000円相当)	4,000ポイント (4,000円相当)
E	格安モバイルサービス (LIBMO)	350円/月割引 (6ヶ月間)	850円/月割引 (6ヶ月間)	1,880円/月割引 (6ヶ月間)

*QUOカードPayはネット申込限定で選択可

詳細は当社ホームページ「株主還元 (配当・優待)」をご覧ください。 (<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/stock/benefit.html>)

31

情報誌掲載記事の紹介

➤ 株主優待や当社株式について、各種情報誌、メディアで紹介されている。

ダイヤモンド・ザイ 2022年7月号

(2022年5月20日発売)



日経トレンディ2022年2月号



宝島社 2021年6月

特集「割安株で値上がり利回りゲット」の「配当利回り2.5%超の優待ランキング100」の第23位に選定。
さらにこの100銘柄の中から、「プロが厳選高利回り優待株BEST10」の1つとして紹介



日経マネー 2021年3月号



日経おとなのOFF 2018年9月号

※詳細は当社ホームページ「情報誌 掲載記事の紹介」をご覧ください。
(<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/stock/media.html#anchor10>)

32

(参考)当社IRサイトの紹介



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



- IR最新情報
- 経営方針
- 決算関連資料
- 業績・財務情報
- 株式情報
- IRカレンダー
- 電子公告 など

当社の最新のIR情報をメールにてお知らせします。
ぜひご登録ください。

<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/magazine.html>

33

本資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

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 IR室
〒105-0022 東京都港区海岸1-9-1 浜離宮インターシティ11F
TEL: (03)5404-2891
FAX: (03)5404-2786
<https://www.tokaiholdings.co.jp>
e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。

