

■ 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 (電話照会先)	〒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 ☎0120-782-031 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
公告方法	当社のホームページ (http://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。

■ ホームページのご案内

(免責事項)

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ください。



個人投資家の皆様向けにまとめた情報は、こちらをご覧ください。当社の事業をわかりやすく解説しています。

最新のお知らせをこちらに掲示しています。

社長メッセージと当社の経営戦略が掲載されています。

TOKAIホールディングス

検索

<http://tokaiholdings.co.jp/>

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丁目6番地の8



株主通信

第4期 (2014年4月1日から2015年3月31日まで)

TLC — Total Life Concierge —



TOKAIホールディングス

目次

ご挨拶／株主の皆様へ	1
2015年3月期の実績	2-3
2016年3月期の主要な取り組み	3-10
IP16“Growing”の着地見通し	10
2016年3月期の業績予想	11
株主優待制度・配当について	12
会社概要／グループ会社紹介	13
株主の状況	14

【証券コード：3167】



規制緩和を事業拡大の好機と捉え、 IP16を着実に推進してまいります。

代表取締役社長 (CEO)

谷田 勝彦

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。

この度、第4期(2014年4月1日から2015年3月31日まで)の株主通信をお届けさせていただくにあたり、ご挨拶申し上げます。

当社グループは、2016年度を最終年度とする中期経営計画「Innovation Plan 2016 (IP16) “Growing”」を遂行しています。同計画は、基本方針として、①顧客件数の増加による増収を継続し、収益力を回復する、②引き続き財務体質改善を進め経営の安定性を引き上げる、③継続的かつ安定的な還元方針で株主に報いていく、以上3点を定め、2014年度はその初年度として計画達成に向け、積極的に取り組んでまいりました。

当社グループの当連結会計年度末における継続取引顧客件数は、新規顧客獲得に積極的に取り組んだ結果、前連結会計年度末から19千件増加し、2,537千件となりました。また、当社グループのお客様還元策として始めたポイントサービス「TLC会員サービス」は、当連結会計年度末において396千件のお客様にご活用いた

いております。

以上の活動の結果、当連結会計年度における当社グループの業績については、売上高は187,511百万円(前期比0.8%減)、営業利益は9,003百万円(同21.8%増)、経常利益は8,549百万円(同21.9%増)と利益面ではいずれも前期比で大幅な増益となり、当期純利益については3,934百万円(同51.4%増)と過去最高益を更新しました。

2015年度からの3年間で、情報通信およびエネルギーの分野で大規模な規制緩和が進みます。それぞれの分野で規制緩和等による異業種との提携が進むなど、業種・業態の垣根を越えて顧客獲得競争は今後ますます激しさを増すものと予想されますが、当社グループは、TLC (Total Life Concierge) のビジョンのもと、規制緩和を事業拡大の好機と捉え、IP16を着実に推進してまいります。

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。

■ IP16 “Growing” 初年度に営業利益がV字回復、当期純利益は過去最高を更新

2015年3月期決算のポイントは、以下の6点です。
1つ目は、連結営業利益が90億円となりV字回復を達成したことです。EBITDAも262億円と2013年3月期並みの水準に回復しました。
2つ目は、この業績改善の要因が、ガス石油、情報通信、アクアによるもので、主要事業が順調に推移しました。
3つ目は、グループの顧客件数が主に情報通信、アク

アの伸びにより前期末から19千件の純増となりました。
4つ目は、当期純利益が39億円となり過去最高を更新しました。

5つ目と6つ目は財務改善です。有利子負債残高が731億円となり、自己資本比率も25.7%にまで大幅に改善しました。いずれもIP16 “Growing” の2016年3月期の計画値を1年前倒しで達成することができました。

売上高は1,875億円となりました。主に、LPガスの仕入価格が下がり、25億円の値下げ(家庭・業務用4億円、産業用・卸売21億円)を行ったものの、他事業での増収により全社では前期並を確保しました。営業利益は、前期から16億円増の90億円となり、公約のV字回復を達成しました。当初予想82億円を2014年10月に89億円へと上方修正しましたが、それをさらに上振れる数値となりました。経常利益は85億円、当期純利益は39億円となり、いずれも増益となりました。

■ 2015年3月期 連結決算のサマリー

❖ 2015年3月期の決算のポイントは下記の6点

- 連結営業利益90億円でV字回復、EBITDA262億円で2013年3月期並みの水準に回復
- ガス石油、情報通信、アクアの事業が収益改善を牽引
- グループ顧客件数は前期末比19千件増加
- 当期純利益は過去最高の39億円
- 有利子負債残高731億円と財務改善が大きく進捗
 - IP16 “Growing” の2016/3月末目標741億円を前倒し達成
- 自己資本比率も25.7%に向上
 - IP16 “Growing” の2016/3月末目標25.1%を前倒し達成

■ 2015年3月期 連結業績

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	前期比
売上高	1,817 億円	1,890 億円	1,875 億円	99.2 %
営業利益	89 億円	74 億円	90 億円	+16 億円
経常利益	81 億円	70 億円	85 億円	+15 億円
当期純利益	31 億円	26 億円	39 億円	+13 億円
1株当たり利益	29.85 円	22.67 円	34.16 円	+11.49 円

2015年3月期の実績

■ 有利子負債残高、自己資本比率とも2016年3月期の目標を1年前倒しで達成

連結の財務指標につきましては、減価償却が進み、売掛債権の減少等もあり資産が79億円減少、負債も有利子負債の返済が進んだこと等により131億円減少しました。純資産は、当期純利益の積み上げもあり51億円増加しました。

有利子負債残高は、フリーキャッシュフロー（前期比

53億円増の184億円)を返済原資に充て、127億円減少して731億円となりました。また、自己資本比率も4.1ポイント改善し25.7%となりました。有利子負債残高および自己資本比率は、IP16“Growing”における2016年3月期の目標を1年前倒しで達成しました。

■ 連結財務指標

	2011年3月期	2014年3月期	2015年3月期	前期比
資産合計	1,932 億円	1,736 億円	1,657 億円	△79 億円
負債合計	1,717 億円	1,353 億円	1,222 億円	△131 億円
純資産合計	216 億円	383 億円	435 億円	+51 億円
有利子負債残高	1,240 億円	858 億円	731 億円	△127 億円
自己資本比率	7.7 %	21.6 %	25.7 %	+4.1 %
EBITDA	263 億円	249 億円	262 億円	+13 億円

2016年3月期の主要な取り組み

■ 今後3年間で通信およびエネルギーの分野で大規模な規制緩和が進展

2015年からの3年間で、通信およびエネルギーの分野で大規模な規制緩和が進んでいきます。当社グループの事業もこれと大きく関係するため、対策を講じています。

一つ目は、NTT東西が2015年2月よりサービスを開

始した光回線卸サービス(光コラボ[®])です。この光コラボには、NTTドコモ、ソフトバンク等の大手携帯電話キャリアや、OCNといった国内大手ISP事業者が参入していますが、当社も、自社ISPサービスとNTTから卸提供された光回線をセット販売するサービスを開始

2016年3月期の主要な取り組み

しました。

もう一つはエネルギー分野です。2016年4月に電力小売りの自由化が控えています。また、1年遅れで都市ガスも小売りが自由化されることが決まっています。

こうした大きな環境変化により、新たな事業者の参入を伴う競争が予想されます

が、当社はむしろグループの成長の好機と捉え、取り組んでいきます。

	2015年度	2016年度	2017年度
通信 (NTT光コラボ [®])	2015/2月	光回線卸サービススタート	
電力自由化		全面自由化	
都市ガス自由化			全面自由化

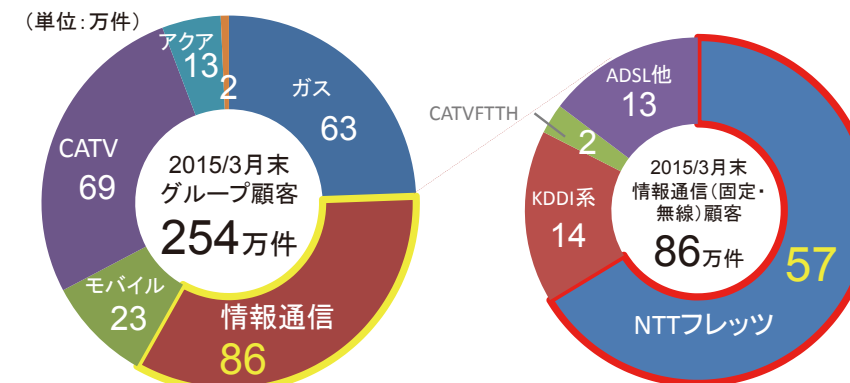
※光コラボ(光コラボレーションモデル)インターネット接続事業者(ISP)が、NTT東西地域会社から光ファイバー回線のサービス卸を受けて、自社のインターネット接続サービスとセットにして利用者に提供を行う仕組みです。

■ 光コラボは通信サービス拡大の機会

まずは、NTT光コラボへの取り組みについてです。2015年3月末のグループ顧客254万件のうち、ISP顧客数は86万件とグループ全体の1/3を占め、大きな収益源となっています。この86万件のお客様を回線の種別で見ますと、その7割にあたる57万件のお客様がNTT光回線を使用しています。まずは既存の57万件の

お客様に対し、自社ISPサービスに光回線も加えて一体型サービスを提供し、お客様との結びつきを強化すると同時に、収益化に取り組んでいきます。

光コラボは、新規のお客様獲得の新たな戦略としても有効であり、グループ情報通信事業の重要な取り組みです。



※件数は万件未満四捨五入。情報通信(固定・無線)とCATVとに通信サービスを重複して表示しているが合計値からは除外している。

■ 光コラボ比率アップで収益力を強化

ブロードバンド市場は飽和状態で、顧客数の純増は、従前のように見込めず、したがって今後は、既存のお客様を巡って通信事業者同士がサービスの内容で競合する構図が続くと思われます。

当社グループのISPをご利用のお客様のうち、固定通信回線を利用される顧客件数は、2015年3月末の81万件を3年後の2018年3月末に86万件とする計画です。

今後3年間に毎年6万件の新規のお客様を確保することで、ブロードバンドの顧客基盤を拡大させていきます。

既存のお客様(57万件のNTT光回線利用者)については、営業推進体制を整えて集中して展開し、2016年3月末には、26万件(57万件の5割)を光コラボ化する計画です。

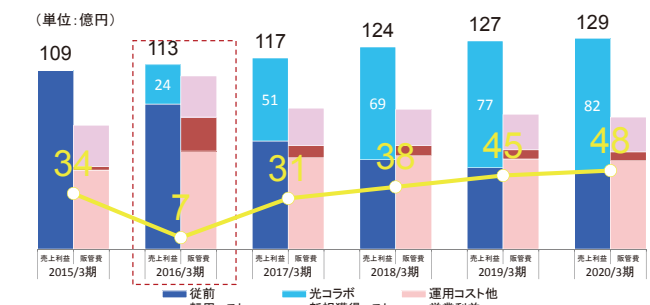
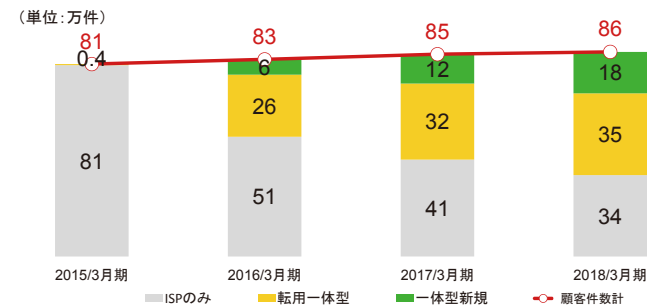
そして、3年後の2018年3月末には全体(86万件)の

6割(53万件)のお客様に光コラボサービスを提供する考えです。

新規のお客様を光コラボで獲得し、既存のお客様への光コラボの比率を高めることにより、中長期的に収益力強化が見込めますので、強力に押し進めていきます。

このため、2016年3月期は徹底した光コラボ推進のための販促コスト30億円を見込みます。2016年3月期、2017年3月期の2期にわたり、ブロードバンド事業の収益は一旦現状を下回りますが、顧客件数及び光コラボ件数をそれぞれ増加させることに伴い、粗利益が順調に増加し、2018年3月期以降、再び高い収益を得られるようになります。当社グループの次期中期経営計画における収益面を底上げできるよう、注力して進めます。

■ ブロードバンド事業収益の中期展望



■ 電力をTLCメニューに加え顧客基盤を拡大

続いて、電力小売り自由化への対応についてです。2015年5月27日に、東京電力と、「全国の家計及び法人事業者向けの電力販売に係る業務提携に向けた共同検討を開始」することについて、基本合意しました。

今後、東京電力他の事業者も含め、電力と当社グループの商品・サービスとのセット販売について、本格的に検討を進めていきます。

電力の供給は、これまで国から許認可を受けた電力会社のみが行ってきましました。

しかし、2000年に大口需要家(産業用)向けの販売が自由化されて以降、自由化の対象範囲も広がってきました。いよいよ2016年4月からは小口の家計・業務用の分野が自由化され、小売りが全面自由化されます。

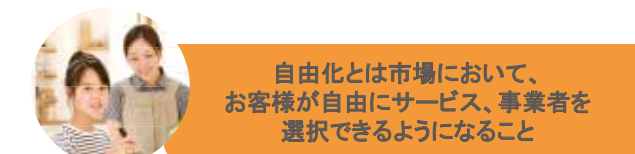
これに対し、当社グループは2014年4月から検討を開始して、着実に準備を進めてまいりました。

様々な新規事業者がこの電力自由化に参入することで、従前の同業者間の競合だけでなく、業界の垣根を越えた厳しい競合となるとの見方もあります。これに対し、当社グループは電力小売り自由化を機に、家庭向け電力サービスをTLCメニューに加え、顧客基盤の拡大を図っていく考えです。

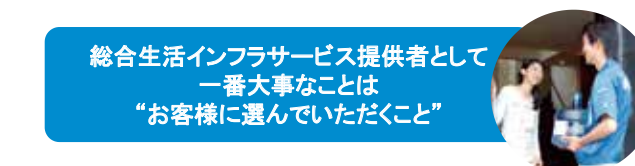
自由化とは、市場において、お客様が自由にサービス、事業者を選択できるようになることですが、生活インフラサービスを提供する当社グループとして、一番大事なことは、“お客様に選んでいただく”ことです。

新たに取り組む電力販売を、既存のお客様以外にも、当社グループを選択していただける機会とすべく、この電力自由化を事業拡大の好機と捉え、多様化が進むお客様のニーズにマーケットインの姿勢で柔軟に対応していきます。

	対象	自由化時期
大 □	2,000kW以上	2000年3月～
	500kW以上	2004年4月～
小 □	50kW以上	2005年4月～
	50kW未満	2016年4月～



自由化とは市場において、お客様が自由にサービス、事業者を選択できるようになること



総合生活インフラサービス提供者として一番大事なことは“お客様に選んでいただくこと”

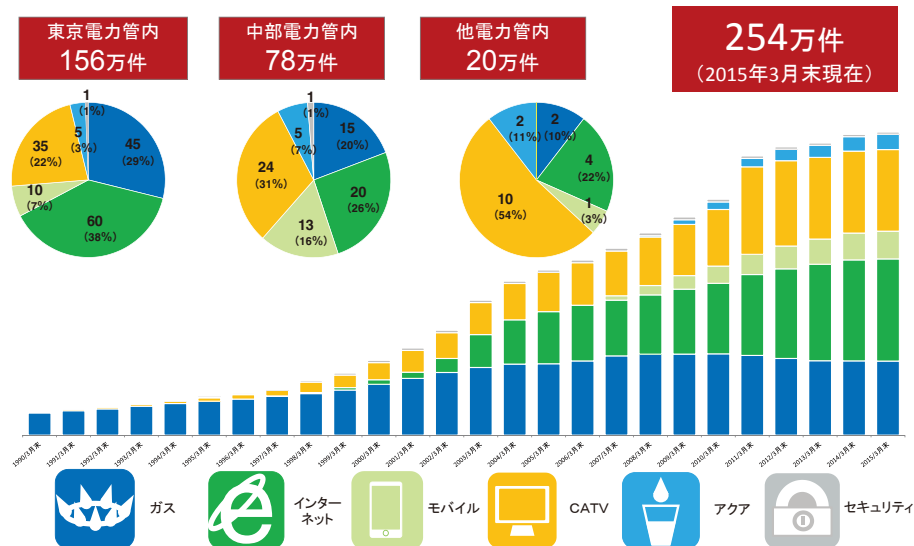
電力自由化は、既存のお客様以外にも当社グループを選択いただける機会

■ 電力会社からみた当社グループの強み

当社グループには、静岡県および関東一円を中心として全国に継続してお取引をいただいているリテールのお客様が254万件います。

静岡県については、富士川を挟んで以西が中部電力管内、以東が東京電力管内と区分されており、電力会社管内別には、東京電力管内に156万件、中部電力管内に78万件、その他電力管内に20万件と分布しています。

■ 当社グループ254万件の継続取引顧客



■ 当社グループが電力販売でも発揮する力・強み



また、当社グループが持っているリソースである「顧客力」、つまり、「年間31万件ものお客様を新規に開拓する力」、「2012年に開始し、会員数が40万件に達しているTLC会員制度などによりお取引を維持する力」、「年間延4,000万回に及ぶ接点でお客様と直に接する力」、「254万件の継続取引顧客にサービスを日常的に提供し続ける力」が強みであり、

この強みを最大限活かせるモデルで電力サービスに関わる考えです。

当社グループがもつ、これらの顧客基盤及びそれを

支えるリソースについては、電力事業者からも高い評価を受けています。

■ 当社グループが電力パートナーに求めるもの

今回、東京電力と業務提携に向けた検討を開始しましたが、当社グループが電力販売の提携パートナーに求めるものは、電力の「クオリティ (Quality)」、「プライス (Price)」、「供給安定性 (Stability)」であり、これらが電力販売の継続には必要と考え、さまざまな事業者と交渉してきた結果、まずは、東京電力との具体的な業務提携が動き出すことになりました。

クオリティ、プライス、供給安定性の3つを備える

パートナーであれば、原発を再稼働させると強みを増す東京電力をはじめとする一般電気事業者や、新電力など、どこでも積極的に提携を検討していくつもりです。

是非とも当社グループがもつ顧客基盤及びそれを支えるリソースを活用していただけるパートナーとタッグを組みたいと考えています。



■ 電力販売をフックにTLCのさらなる推進

当社グループは、ガス、ブロードバンド (ISP)、CATV、アクア、セキュリティといった多彩な生活インフラサービスを「TLC」として展開しております。

さらに、電力をメニューに加えて様々な組み合わせによるセット商品・サービスを提供することができるようになれば、既存のお客様との結びつきが、より強固になることは勿論ですが、既存のお客様以外も、電力をフックに開拓することが可能となります。

また、セット販売には解約率を下げる効果も期待で

きますので、解約防止コストの抑制にもつながってきます。

今後は、高齢化社会を踏まえた介護・福祉分野や、エネルギーマネジメント、地域に密着した情報提供サービス等々、「TLC」を拡充する新サービスを順次開発してまいります。

電力販売をフックにして、「TLC」のさらなる進展と収益基盤の拡大を目指してまいります。



※印は、今後実現を目指すサービスです。

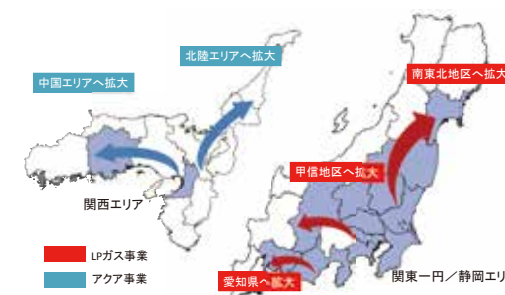
■ LPガス・アクアでの周辺エリアへの拡張

当社グループは、法人向けの通信サービスやアクア事業等で全国展開をしていますが、関東一円と静岡県を主たるエリアとしています。関東一円のお客様数は109万件、大変競争の厳しいマーケットですが、国内最大の消費地であり、まだまだ拡大の余地がある魅力的な市場と捉えています。

また、グループ発祥の地である静岡県では、92万世帯のお客様から116万契約をいただいています。同県の世帯数は143万世帯であり、3世帯に2世帯が、当社グループと何らかのお取引をいただいていることとなります。県民の所得水準が国内3位と大変豊かな県であり、拡大の余地があるとみています。

その他の地域で29万件のお客様から契約をいただき、全国で合計254万件の顧客基盤を有しています。

2016年3月期は、LPガス・アクア事業で既存エリア周辺に営業エリアを拡張します。LPガス事業は、愛知県、甲信地区、南東北地区へと拡大します。顧客獲得競争が激化している関東圏においては、LPガスの顧客数は純減傾向で推移してきましたが、今期は、お客様との接点強化による解約防止徹底を図る一方、隣接する地域へ新たに進出し、顧客数を12千件純増させる計画です。また、関西エリアにつきましては、2015年3月期に開設したアクア大阪事業所も軌道にのり、アクア事業は大阪を拠点として、周辺の北陸エリア、中国エリアに本格的に展開してまいります。



※の都府県には、既に当社グループの営業拠点があります。

IP16 “Growing” の着地見通し

2015年3月期～2017年3月期中期経営計画「Innovation Plan 2016 (IP16) “Growing”」においては、引き続き財務体質の改善を推進する一方で、収益力の回復を大きな目標に掲げています。

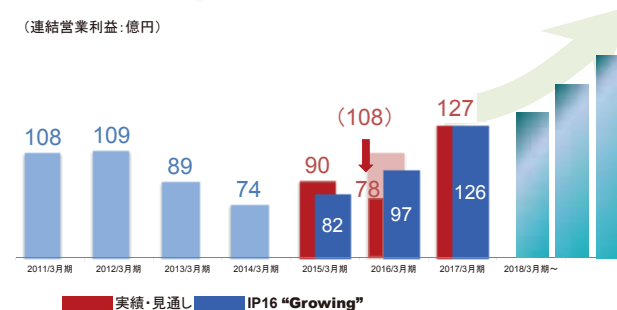
IP16 “Growing” の着地見通しですが、初年度の2015年3月期は計画から約10億円上振れ (82億円→90億円) しました。この上振れ効果は主に合理化等によるもので、2016年3月期以降にも効果が反映されます。

2016年3月期は、光コラボの影響を除けば、108億円の営業利益となる見込みですが、光コラボへの先行投資により78億円の営業利益となります。2017年3月期以降は、光コラボの粗利益の増加も見込めるため、1年で利益水準を戻してIP16 “Growing” 最終年度は、

計画通り着地できるものとみています。

その先、2018年3月期以降は、光コラボの増益や、電力を含むセット販売による顧客基盤の拡大による増益が図れるものと考えています。

(連結営業利益: 億円)



2016年3月期の業績予想

顧客件数は、前期はブロードバンド事業や静岡県内のアクア事業における獲得の鈍化(消費税増税や市場飽和による)やCATV事業における東京波停波に起因した中止の増加があったことから19千件の純増に留まったものの、2016年3月期は、純増ペースを回復させて前期末比73千件の純増となる261万件を計画します。LPガスがエリア拡張やM&Aにより、情報通信が光コラボの推進により、アクアが周辺エリアへの展開に

より、それぞれ純増させていきます。CATVも通信と放送のバンドル販売で大幅増を見込みます。

売上高は前期比2.5%増の1,922億円で過去最高を更新する見込みです。利益については、光コラボへの先行投資で一時的に減少し、営業利益78億円、経常利益74億円、親会社株主に帰属する当期純利益32億円となる見込みです。

■ グループ顧客件数計画

	2015年3月末	2016年3月末	前期末比
ガス(LPガス・都市ガス)	626 千件	639 千件	+13 千件
情報通信(固定・無線)	864 千件	881 千件	+18 千件
情報通信(モバイル)	235 千件	240 千件	+5 千件
CATV	690 千件	712 千件	+22 千件
アクア	130 千件	146 千件	+16 千件
セキュリティ	18 千件	18 千件	+0 千件
合計	2,537 千件	2,611 千件	+73 千件

※千件未満四捨五入。情報通信(固定・無線)とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外。

■ 2016年3月期 連結業績予想

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前期比
売上高	1,890 億円	1,875 億円	1,922 億円	102.5%
営業利益	74 億円	90 億円	78 億円	△12 億円 (光卸影響△30億円)
経常利益	70 億円	85 億円	74 億円	△11 億円
当期純利益	26 億円	39 億円	32 億円	△7 億円
1株当たり利益	22.67 円	34.16 円	28.04 円	△6.12 円

株主優待制度・配当について

■ 株主優待制度・配当について

当社では、株主の皆様への日頃の感謝をこめて年に2回株主優待を実施しております。

3月31日現在及び9月30日現在の株主名簿に記載された1単元株(100株)以上ご所有の株主様を対象に、ご所有株式数に応じて下記の商品からお選びいただけます。

今回対象となる2015年3月31日現在の株主様には、**別封にてご案内状(申込書、各コース共通の割引券を同封)を送付させていただいております。ご案内状に同封の申込書(はがき)にてご希望の商品をお申し込みいただけますようお願いいたします。詳細につきましては、ご案内状をご覧ください。**

お申込期限	2015年 8月31日
-------	-------------

A コース アクア商品
「うるのん 富士の天然水」500mlボトル OR 飲料水宅配サービス「おいしい水の宅配便」12本ボトル

B コース QUOカード

C コース ヴォーシエルお食事券

D コース グループ会員サービス TLCポイント <http://tlc.tokai.jp/>

100~999株: 1,900円相当 (×1本) OR ×12本

1,000~4,999株: 3,800円相当 (×2本) OR ×24本

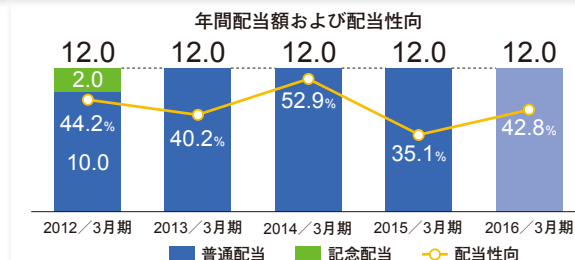
5,000株以上: 7,600円相当 (×4本) OR ×48本

の、いずれか1つ

さらに、各コース共通で
グランディエールブakeーカイ、ブake東海三島共通
結婚10%割引券(割引上限10万円)
AND
ヴォーシエル
お食事20%割引券(12枚つづり)

■ 配当について

当社は、「安定的かつ継続的配当」を基本方針としております。この方針に基づき、2015年3月期の普通配当による1株当たり年間12円(中間6円、期末6円)を継続し、2016年3月期も1株当たり年間12円(中間6円、期末6円)とさせていただきます。



会社概要／グループ会社紹介

▶ 会社の概要 (2015年3月31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 3,886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及びそれに付帯又は関連する業務
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 (2015年6月26日現在)

取締役	
代表取締役社長 (CEO)	鴛田 勝彦
代表取締役	高橋 信吾
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	高田 稚彦
取締役 (非常勤)	福田 安広
取締役 (非常勤)	小栗 勝男
取締役 (非常勤)	鈴木 光速
取締役 (社外)	鈴木 憲一
取締役 (社外)	曾根 正弘

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

株主様アンケートのお願い

今後のIR活動の参考にさせていただきたく、アンケートにご協力のほどお願い申し上げます。おひとり様一通のご回答とさせていただきます。

2015年8月31日までに同封の回答用ハガキに質問へのご回答をご記入いただき、ポストへご投函ください (切手は不要です)。

なお、本アンケートは当社ディスクロージャーの充実以外の目的に利用することはありません。

また、ご回答いただいた方には、下記の粗品をご用意しております。回答用ハガキにて、どちらか一方をお選びください。

・オリジナルQUOカード (500円分)

QUOカードを希望された方の中から抽選で1,000名様にプレゼント (QUOカードの当選者の発表は、10月の発送をもって代えさせていただきます)。

・TLCポイント 1,000ポイント (1,000円相当)

TLCポイントを希望された方には、もれなくプレゼント (TLCポイントのプレゼントは、10月を予定しています)。

▶ TOKAIグループ

株式会社TOKAIホールディングス

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

株式会社TOKAI

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

株式会社TOKAIコミュニケーションズ

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

東海ガス株式会社

静岡県焼津市塩津74-3

株式会社TOKAIケーブルネットワーク

静岡県沼津市寿町8-28

株式会社TOKAIマネジメントサービス

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

株式会社いちほらコミュニティー・ネットワーク・テレビ

千葉県市原市五井中央東2-23-18

厚木伊勢原ケーブルネットワーク株式会社

神奈川県厚木市岡田3050

株式会社イースト・コミュニケーションズ

千葉県千葉市緑区あすみが丘1-20-1

エルシービー株式会社

長野県諏訪市大字四賀821

株式会社倉敷ケーブルテレビ

岡山県倉敷市中島2661-1

株式会社トコちゃんねる静岡

静岡県静岡市清水区中之郷2-1-5

東海造船運輸株式会社

静岡県焼津市小川3899-4

株式会社ブケ東海三島

静岡県三島市梅名393-1

トーカイシティサービス株式会社

静岡県静岡市葵区紺屋町17-1

TOKAIライフプラス株式会社

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

株式会社エナジーライン

静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8

株式会社TOKAIホームガス

東京都港区海岸1-9-1 浜離宮インターシティ

拓開 (上海) 商貿有限公司

上海市浦东新区世紀大道100号 上海環球金融中心17階T-40号室

TOKAI MYANMAR COMPANY LIMITED

Rm.3B, University Paradise Condo No.441, New University Avenue Street, Bahan T/5

株主の状況 (2015年3月31日現在)

▶ 株式の状況

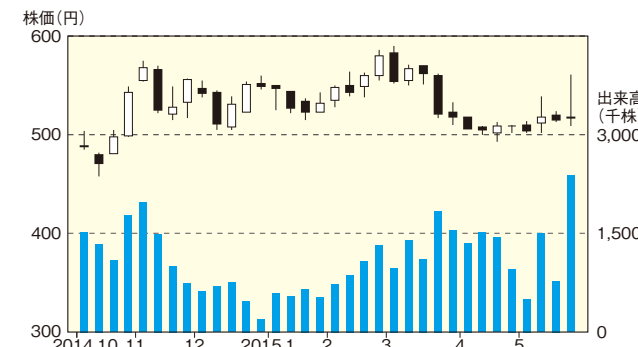
会社が発行する株式の総数	300,000,000 株
発行済株式総数	155,199,977 株
1単元の株式数	100 株
株主数	49,514 名

▶ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	出資比率
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	7,559,820	4.87%
鈴与商事株式会社	5,799,700	3.74%
東京海上日動火災保険株式会社	4,986,887	3.21%
株式会社静岡銀行	4,065,527	2.62%
TOKAIグループ従業員持株会	3,832,001	2.47%
三井住友信託銀行株式会社	3,816,000	2.46%
株式会社みずほ銀行	3,588,577	2.31%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,975,800	1.92%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,834,500	1.83%
アストモスエネルギー株式会社	2,724,848	1.76%

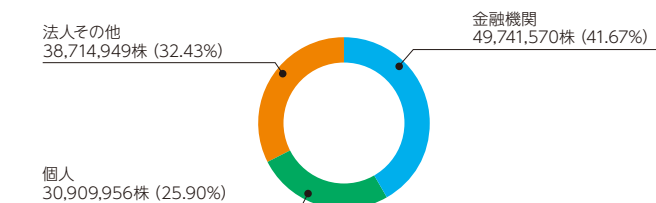
※この他に当社は自己株式35,833,502株を保有しております。

▶ 株価の推移



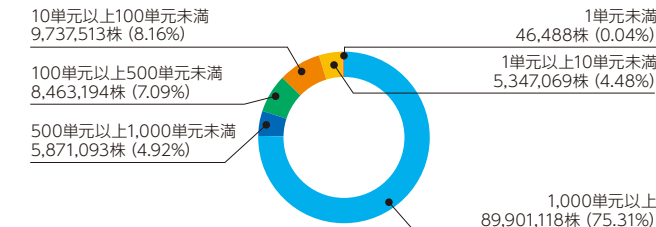
▶ 株式分布状況

所有者別分布状況



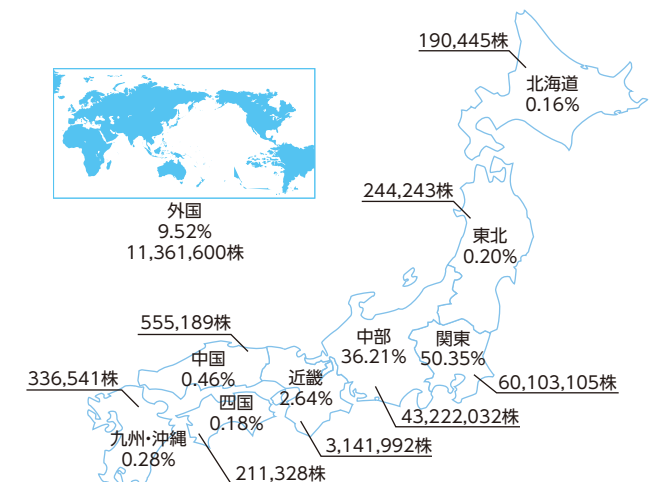
※自己株式35,833,502株は、所有者別分布状況から除かれております。

所有株式数別分布状況



※自己株式35,833,502株は、所有株式数別分布状況から除かれております。

▶ 地域別株式分布状況



※自己株式35,833,502株は、地域別分布状況から除かれております。