

## ■ 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<br>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<br>(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<br>☎0120-782-031<br>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 ( <a href="http://tokaiholdings.co.jp/ir/publicnotices/">http://tokaiholdings.co.jp/ir/publicnotices/</a> ) に掲載します。<br>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ります。ことをご承知おください。

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期第2四半期 (2014年4月1日から2014年9月30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    |
| 新中期経営計画 IP16 <b>"Growing"</b> について | 2    |
| 主要事業の現況と今後の計画                      | 3-6  |
| 2014年度の上期実績                        | 7-8  |
| 2014年度の通期業績予想                      | 8    |
| より進んだ生活総合サービス事業者と<br>なるために         | 9-10 |
| 株主様アンケート結果のご報告                     | 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】



## 新中期経営計画IP16 “Growing” にもとづき 収益力の向上に努めてまいります。

代表取締役社長 (CEO) 田谷 昌人

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、2014 (平成26) 年度第2四半期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。

2013年度までの3年間に取り組んだ前中期経営計画「Innovation Plan 2013 (IP13)」では、財務体質の改善を最重要課題に掲げ、大きな成果を上げることができた一方で、収益力の向上に課題を残すこととなりました。

2014年6月に新中期経営計画として「Innovation Plan 2016 (IP16) “Growing”」を公表し、引き続き財務体質の改善を目指すとともに、課題の収益力の回復に取り組み、さらなる成長を目指してまいります。

2014年度は、新中期経営計画IP16の始動年度であり、当第2四半期連結累計期間は、今後の進捗を占ううえでも大切な期間と言えます。そうした状況下、当社グループは、より進んだ生活総合サービス事業者となるべく様々な施策に取り組んでいます。新規顧客の獲

得並びに既存顧客との関係強化に注力し、当第2四半期連結会計期間末においては、継続取引顧客件数が、前連結会計年度末から16千件、前年同期末から37千件増加し、2,535千件となりました。

以上の活動の結果、当第2四半期連結累計期間における当社グループの業績については、売上高は87,274百万円 (前年同期比3.5%増) と過去最高を達成、営業利益は1,816百万円 (同341.7%増)、経常利益は1,585百万円 (同423.1%増)、四半期純利益は225百万円 (前年同期は354百万円の損失) といずれも前年同期比で大幅に改善しました。また、お客様満足度の向上を目指して開始した「TLC会員サービス」の会員数につきましては、前連結会計年度末から50千件増加し356千件となりました。

当社グループは、これからもお客様に対して生活総合サービスをワンストップで提供することを目指してまいります。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。

2014年6月発表の新中期経営計画「Innovation Plan 2016 (IP16) “Growing”」では、2014年度から2016年度までの3年間に於いて以下の3点を基本方針として取り組んでまいります。

1. 顧客獲得営業を推し進め、お客様の数の積み上げによる増収を継続して、収益力の強化に取り組んでまいります。
2. 生活インフラサービスを安定的に提供する企業として、更なる財務体質の改善を進め、経営の健全性を高めてまいります。

3. 継続的かつ安定的な還元方針で株主の皆様へ利益還元を進めてまいります。

IP16 “Growing” の “Growing” には、前中期経営計画IP13期間で課題となった収益力の低下に歯止めをかけ、さらに成長していくという思いを込めています。

3年後の2016年度には、顧客件数273万件、売上高2,095億円、営業利益126億円、有利子負債647億円、自己資本比率28.6%を目指します。

|                  | 2011/3月期<br>実績 | 2014/3月期<br>実績 | 2015/3月期<br>予想 | 2016/3月期<br>計画 | 2017/3月期<br>計画 |
|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 顧客件数<br>(万件)     | 234            | 252            | 259            | 266            | 273            |
| 売上高<br>(億円)      | 1,749          | 1,890          | 1,969          | 2,023          | 2,095          |
| 営業利益<br>(億円)     | 108            | 74             | 82             | 97             | 126            |
| 1株当たり利益<br>(円/株) | 30.48          | 22.67          | 27.86          | 34.91          | 54.06          |
| EBITDA<br>(億円)   | 263            | 249            | 252            | 267            | 287            |
| 有利子負債<br>(億円)    | 1,240          | 858            | 818            | 741            | 647            |
| 自己資本比率<br>(%)    | 7.7            | 21.6           | 23.0           | 25.1           | 28.6           |

※2011/3月期実績は(株)ザ・トーカイの連結数値

## 主要事業の現況と今後の計画

### LPガス事業の現況と今後の計画

LPガス市場は成熟しており、家庭用単位消費量も人口の減少、機器の省エネ化、省エネ志向などで毎年1.8%～2.0%減少していくことが予想されます。また、関東圏においては、同業他社との厳しい競争が継続していくものと捉えています。

LPガス事業は、グループの中核事業で、58万件の顧客を有しており、様々なお客様の暮らしを総合的に、かつきめ細かにサポートする「TLC (Total Life Concierge)」の基盤となっています。

当社グループでは、アクア、情報通信、セキュリティ、リフォーム、保険などのリテール事業を行っています。この顧客情報を共有化し、活用することで、グループが取り扱う商品・サービスの追加契約に向けた営業を推進していきます。

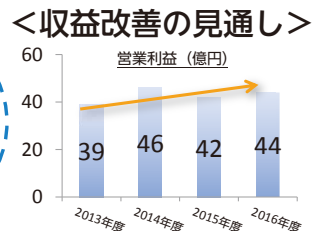
2016年度までの3年間に家庭用単位消費量減少の影響を見込んでいますが、顧客件数の純増や、配送などの合理化効果により、2016年度には営業利益44億円を目指します。

市場は成熟  
家庭用単位消費量の減少

<業界の位置付け>  
LPガス事業者  
全国3位の顧客基盤

- 静岡県で17万件のトップシェア (18.6%)
  - 関東一円でも41万件と一定のシェア (6.3%)
- (出所：石油化学新聞社「LPガス資料年報2014版」)

LPガス事業  
58万件  
TLCの原点  
(Total Life Concierge)



統合顧客情報を活用し  
追加契約に向けた営業推進

### 都市ガス事業の現況と今後の計画

当社グループの都市ガス供給エリアである焼津市、藤枝市、島田市におけるカバー率は62%と地域に根差しています。都市ガス市場も成熟しており、家庭用単位消費量は減少していくものと予想され、産業用需要ではすでに他エネルギー事業者との競争があります。また、エネルギーシステム改革により、将来、家庭用でも電力・都市ガ

ス・LPガス他社の参入により、競争の激化が想定されます。

今後、規制の緩和で電力・都市ガスが自由化されますが、同工業における総合エネルギー企業として選ばれ続ける存在であるよう、総合化に努めてまいります。家庭用需要家には燃料電池(エネファーム)を積極的に展開。産業用需要にはコジェネレーションシステムを推進し、蒸気・温水・電力供給も検討していきます。

これらの取り組みを通じて、顧客を増やし、産業用需要の燃転を進めることで総販売量を拡大します。また、家庭用需要家には介護予防リフォーム、中古住宅リノベーションを積極的に展開することなどにより、2016年度には営業利益6億円を目指します。

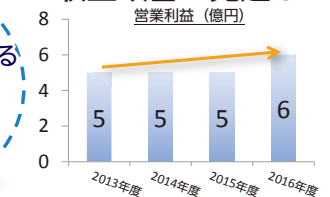
家庭用単位消費量の減少  
産業用需要で他エネルギー事業者との競争  
エネルギーシステム改革により、将来家庭用も自由化  
電力・都市ガス・LPガスとの競争

### <供給エリアの概況>

- 静岡県焼津市、藤枝市、島田市に供給
- 需要家は5.3万件
- 販売量1.5億m<sup>3</sup>
- 大口需要家1.3億m<sup>3</sup>、小口需要家0.2億m<sup>3</sup>

都市ガス事業  
供給エリアにおける  
普及率62%の  
地域に根差した  
事業者

### <収益改善の見通し>



同工業における総合エネルギー企業として  
地域に選ばれ続ける存在へ

### アクア事業の現況と今後の計画

アクア事業は、当社グループが最も注力している事業です。宅配水市場は引き続き拡大が見込まれ、飲料水に対するニーズ、安全・安心への関心は高いと言えます。

昨年、新しいブランド名称を「うるのん」とし、イメージキャラクターにドラえもんを採用することで積極的なブランド浸透を図り、顧客件数を順調に伸ばしてまいりました。今後は、ブランドの更なる浸透を図りながら拡大需要を取り込んでいきます。従来のミネラルやバナジウムがたっぷりの「富士の天然水」に比べて、さらりとした飲み口の戦略商品「さらり」を投入しました。これにより、顧客ターゲットを更に拡大していきます。また、集客力の高い大型商業施設を中心とした販売チャネルで、引き続き拡販を図ってまいります。



## 主要事業の現況と今後の計画

(アクア事業続き)

これらの取り組みにより2016年度には、顧客件数6万件純増の18万件に拡大する予想です。それにより、生産本数を増やし、生産性を向上させます。さらに、収益性の高い定期配送コースの推進などにより、収益を20億円改善することで、2016年度の黒字化を目指します。

### 宅配水市場は今後も拡大基調

<業界の位置付け>  
宅配水事業者  
全国6位の顧客基盤

- 静岡県で8万件的トップシェア (63.8%)
- 全国12万件 (4.2%) と一定のシェア。  
(出所：矢野経済研究所及び日本宅配水協会の資料から推計)



<収益改善の見通し>



ブランドの更なる浸透を図り  
拡大する需要を取り込む

## ブロードバンド事業の現況と今後の計画

FTTHやADSLといった固定ブロードバンド全体の市場は、2015年度をピークに市場が成熟に向かうものと見ています。また、NTTによる独占規制の緩和に伴う光回線サービスの卸売が始まります。今後は携帯電話事業者やISP事業者などによる光回線サービスとのセット販売が想定されます。

当社グループのブロードバンド事業は、大手家電量販店の全国230店舗との連携による強固な販売チャネ

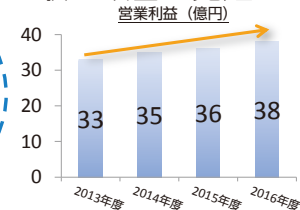
### ブロードバンド市場の伸びは鈍化

<業界の位置付け>  
ISP事業者  
売上高全国4位

- (出典：日経流通新聞「2014年11月5日掲載記事」)
- 静岡県で24万件的トップシェア (27.4%)
- 関東エリア52万件的のシェア (4.4%)  
(出所：総務省公表資料「ブロードバンドサービス等の契約数の推移（平成26年3月末現在）」より推計)



<収益改善の見通し>



家電量販店大手3社での  
獲得シェア73%を活かして顧客拡大

ルを強みとしています。家電量販店大手3社での獲得シェアは73%を占めており、この販売力を活かし、引き続き顧客の拡大を図ります。また、獲得効率の高い店舗に営業部隊を集中させ、より効率的な顧客の獲得に努めます。

これらの取り組みにより2016年度には、顧客件数は8万件純増の84万件まで拡大します。その他、ISPシステムを刷新し、@TCOMとTNCという2ブランドのバックヤード業務の効率化を進め、2016年度には営業利益38億円を目指します。

## CATV事業の現況と今後の計画

有料多チャンネル放送市場は縮小傾向にある一方で、FTTHおよびCATV-NET市場は増加傾向にあります。

大手通信事業者との価格競争、放送サービスの競争が想定される中、当社グループのCATV事業は、ホームパスエリアの半分の世帯に普及しており、地域メディアとしての地位を確立しています。今後は、放送・通信サービスの価格優位性を活かして地域シェアのさらなる拡大を図っていきます。集合バルク方式による放送基本無料プランと付加サービスを組み合わせることで放送顧客件数の拡大を図り、また、携帯電話会社との提携によるスマホ割を梃子に競争力のある価格で通信顧客を拡大していきます。さらに、4K/8K、放送光化、地域無線サービス等のサービス価値向上にも努め、地域への浸透を図ってまいります。

2016年度には、放送顧客件数は、区域外再放送（東京波の再放送）終了の影響により微増にとどまるものの、CATV-FTTH顧客件数は3万件純増の22万件へと拡大させます。2016年度には営業利益21億円を目指します。

※ホームパスとは、CATVのサービスが提供可能な世帯を意味します。

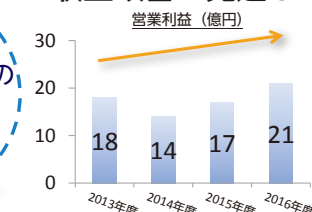
### 有料多チャンネル放送は市場縮小 FTTH及びCATV-NETは増加傾向

<業界の位置付け>  
CATV事業  
売上高全国2位

- (出典：日経流通新聞「2014年11月12日掲載記事」)
- グループ放送顧客50万件  
(ホームパスに占める放送加入率47%)



<収益改善の見通し>



放送・通信サービスの価格優位性で  
地域シェアを拡大

## 2014年度の上期実績

### 収益面では5期連続の増収で過去最高を更新／営業利益は前年同期比4倍強と大幅に増加

売上高は873億円となり、5期連続の増収で過去最高を更新しました。グループの主力事業で顧客件数が着実に増加したことが事業規模拡大を牽引しています。

営業利益は18億円となり、前年同期の4億円と比べて4倍強の大幅な増加となりました。各事業での業容拡大に加え、生産性向上や顧客獲得コスト削減などに

取り組んだ成果が利益の拡大につながっています。

また、2014年5月8日公表の業績予想と比べても、営業利益が2.5倍と予想を大幅に超える増益を達成するなど、すべての利益項目で予想を上回ることができました。

新中期経営計画IP16“**Growing**”は極めて順調にスタートしたと言えます。

|             | 2014/3月期<br>上期 実績 | 2015/3月期<br>上期 予想 | 2015/3月期<br>上期 実績 | 前年同期比     | 前回予想比   |
|-------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------|---------|
| 売上高         | 843 億円            | 885 億円            | 873 億円            | +3.5%     | △1.4%   |
| 営業利益        | 4 億円              | 7 億円              | 18 億円             | +341.7%   | +152.3% |
| 経常利益        | 3 億円              | 3 億円              | 16 億円             | +423.1%   | +487.2% |
| 四半期純損益      | △4 億円             | △7 億円             | 2 億円              | —         | —       |
| 1株当たり四半期純損益 | △3.10 円/株         | △5.83 円/株         | 1.96 円/株          | +5.06 円/株 |         |
| EBITDA      | 92 億円             | —                 | 105 億円            | +13 億円    |         |

### 財務体質の改善が更に加速／有利子負債残高及び自己資本比率は目標を前倒しで達成

財務面においては、財務体質の改善をIP13で主要課題として取り組み、大きな成果をあげました。今期においても改善が一層進みました。有利子負債残高は2014年3月末から49億円圧縮して809億円となりました。IP16“**Growing**”の2014年度目標818億円を半期前倒しで達成しています。

自己資本比率は、資産ならびに負債の圧縮を進めた

ことにより、23.1%となり、これもIP16“**Growing**”の2014年度目標23.0%を半期前倒しで達成しています。

グループの収益基盤である顧客件数は、前年同期末から4万件増加し、254万件に拡大しました。中でもブロードバンドを主体とする情報通信事業で31千件増加し、アクア事業においても12千件増加、10%拡大しました。

|         | 2013年9月末 | 2014年3月末 | 2014年9月末 | 前期末比   |
|---------|----------|----------|----------|--------|
| 総資産     | 1,683 億円 | 1,736 億円 | 1,645 億円 | △91 億円 |
| 負債      | 1,350 億円 | 1,353 億円 | 1,255 億円 | △98 億円 |
| 純資産     | 333 億円   | 383 億円   | 390 億円   | +6 億円  |
| 有利子負債残高 | 905 億円   | 858 億円   | 809 億円   | △49 億円 |
| 自己資本比率  | 19.3 %   | 21.6 %   | 23.1 %   | +1.5 % |

|          | 2013年9月末 | 2014年3月末 | 2014年9月末 | 前年同期末比 |
|----------|----------|----------|----------|--------|
| グループ顧客件数 | 2,498 千件 | 2,519 千件 | 2,535 千件 | +37 千件 |

## 2014年度の通期業績予想

### 通期業績予想を上方修正へ

好決算であった上期を踏まえ、2014年度通期業績予想を上方修正しています。

営業利益は前回発表予想と比べて7億円増の89億円を見込み、経常利益は同9億円増の83億円、当期純利

益は同5億円増の37億円を見込みます。IP13からの収益のV字回復スピードを早めます。2期連続の増収で過去最高の更新、3期ぶりの増益となります。

|            | 2014/3月期<br>実績 | 2015/3月期<br>前回発表予想 | 2015/3月期<br>今回発表予想 | 前年比    | 前回発表比 |
|------------|----------------|--------------------|--------------------|--------|-------|
| 売上高        | 1,890 億円       | 1,969 億円           | 1,969 億円           | +79 億円 | —     |
| 営業利益       | 74 億円          | 82 億円              | 89 億円              | +15 億円 | +7 億円 |
| 経常利益       | 70 億円          | 74 億円              | 83 億円              | +13 億円 | +9 億円 |
| 当期純利益      | 26 億円          | 32 億円              | 37 億円              | +11 億円 | +5 億円 |
| 1株当たり当期純利益 | 22.67 円/株      | 27.86 円/株          | 32.47 円/株          |        |       |

光回線サービスの卸売り、電力の自由化、都市ガスの自由化など、私たちを取り巻く環境が大きく変化していきます。当社グループは、お客様との関係をより強固なものとし、より進んだ生活総合サービス事業者になりたいと考えます。

■ リテールのお客様との結びつき強化と複数取引の推進

まず、リテールの既存のお客様との結びつき強化と複数取引を推進します。当社グループのビジネスモデルは、顧客件数を増やし、課金収入を積み上げて成長していくモデルです。したがって、既存のお客様との結びつきを深め、お客様への提供サービス数を増加させることが、グループ成長のための要諦です。

1. TLCポイントの還元メニューを拡充して魅力を向上

TLC会員制度を2014年8月、大幅にグレードアップしました。TLCポイントの有効期限を1年間から3年間に延長したことで、“TLCポイントがたくさん貯まる”ようになりました。加えて、TLCポイントの交換先をこれまでのWAONから拡大して“色々なものに交換できる”ようになり、お客様の幅広い嗜好に対応できるようにしました。

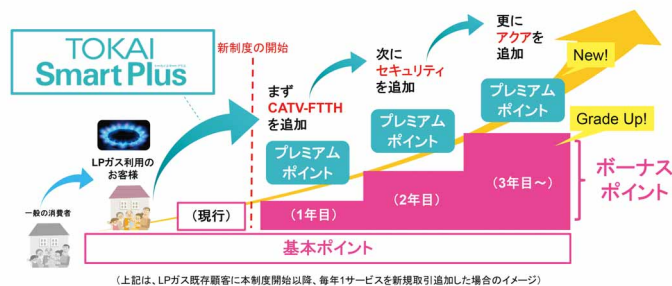


2. ポイント還元率をアップして複数化・継続化を促進

当社グループが提供するサービスに“乗り換えたらお得”、“使い始めてみたら良かった”と思っただけのような施策である「TOKAI Smart Plus」を展開します。基本ポイント、ボーナスポイントに加え、当社グループの“サービスの追加利用”に応じたプレミアムポイントを新たに付与します。また、“複数サービスのご利用期間”に応じて、ボーナスポイントを引き上げる予定です。“使い続けてくれるお客様を大切に”して、還元率をアップし、継続利用を促進していきます。

これらの取り組みを通じて、ストック型の収益基盤を強化し、トップライン・ボトムラインを上げていきます。

※トップラインは売上高、ボトムラインは利益を意味します。



■ 電力販売を視野に入れたTLCの取り組み

2年後の自由化に備え、電力販売に向けた仕組みを着実に構築していきます。

1. 経済産業省「大規模HEMS情報基盤整備事業」へ参画

経済産業省の「大規模HEMS情報基盤整備事業」に参画し、自由化後の電力販売参入に備えるとともに、同業他社に先駆けて最先端のノウハウを積み上げていきます。

2. HEMS情報システムの構築

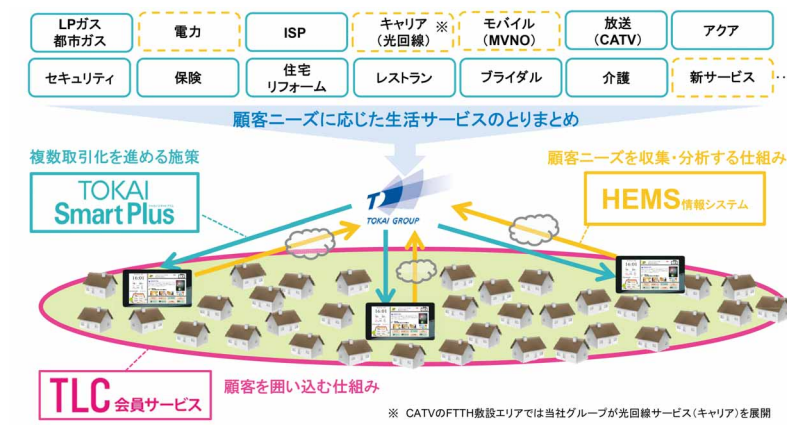
エネルギーの使用情報に加え、顧客属性やコンテンツ利用履歴などの顧客情報を収集し、お客様のニーズに合った情報提供も行います。



このようなHEMS情報システムを構築し、お客様に合ったサービス情報を提供する仕組みづくりを進めていきます。これらの取り組みを通じて、お客様との関係をより強固なものとし、TLCを更に進めていきます。

■ 生活総合サービス事業者としての地位の向上

当社グループは、お客様との結びつきを強化する仕組みである「TLC会員サービス」、複数取引化を進める施策である「TOKAI Smart Plus」、顧客ニーズを収集・分析する仕組みである「HEMS情報システム」を武器として、生活総合サービス事業者としての地位を高めていきます。さらに今後は、自前の生活インフラサービスのラインナップに加え、パートナーとのアライアンスにより、お客様ニーズに応じて様々な生活サービスをとりまとめて提供していきます。より進んだ生



活総合サービス事業者として、更にグループを成長させてまいります。

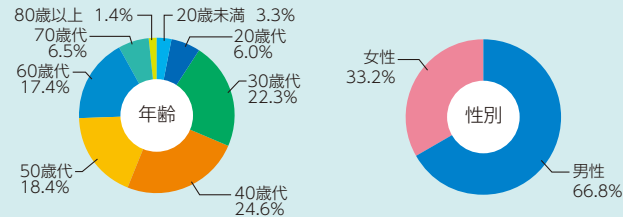


## 株主様アンケート結果のご報告

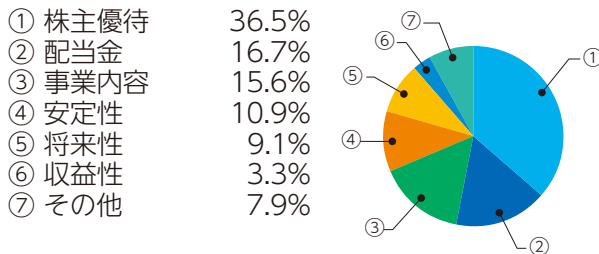
2014年6月末の株主通信に同封しました「株主様アンケート」におきまして、29,849名(回答率69.0%)と大変多くの株主様よりご回答をお寄せいただきました。アンケートのご協力につきまして御礼を申し上げますとともに、主な集計結果をご報告させていただきます。頂戴した株主様の貴重なご意見・ご要望は、今後の経営やIR活動の参考にさせていただき所存です。

当アンケートにおける粗品につきましては、QUOカードをご希望の皆様から厳正なる抽選の結果1,000名様に当社オリジナルQUOカードを、TLCポイントをご希望の皆様(TLC会員サービス加入者様)には所定のTLCポイントをプレゼントさせていただきました。

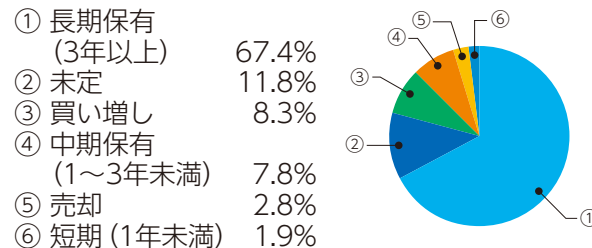
ご回答者の構成



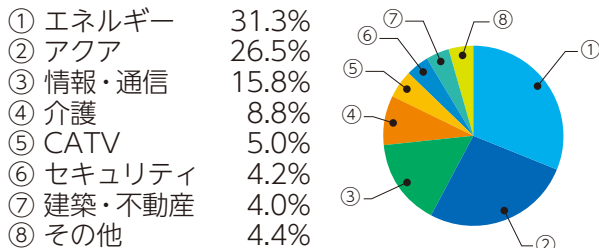
### Q. 当社株式を購入された理由をお聞かせください(3つまで)



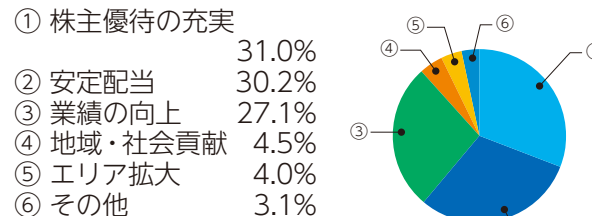
### Q. 当社株式の今後の保有方針について、お聞かせください



### Q. 当社グループのどの事業に特に期待されますか(3つまで)



### Q. 当社グループに今後特に期待することをお聞かせください(3つまで)



### 当社に対するご意見・ご要望をお聞かせください

- 安定的な収益確保の体質強化をお願いします。
- 有利子負債の削減の継続、自己資本比率向上を期待しています。
- 安定的配当の継続と財務体質の改善を両立してください。
- 規制緩和に向けた体制を強固にしたいと思います。
- エネルギー分野への注力、電力自由化に向けた取り組みに期待しています。
- 株主優待を長く継続してください。
- 今後も業績向上及び地域社会貢献に期待しています。

## 株主優待制度・配当について

### 株主優待制度について

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2014年9月30日現在の株主様には、**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きます。** **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き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1月30日

|   | 100~999株                             | 1,000~4,999株                | 5,000株以上                    |
|---|--------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <b>A コース</b> アクア商品  | 1,800円相当<br>「うるのん」天然水 500ml ボトル ×12本 | 3,600円相当<br>「うるのん」の全商品 ×24本 | 7,200円相当<br>「うるのん」の全商品 ×48本 |
| <b>B コース</b> QUOカード   | 500円分                                | 1,500円分                     | 2,500円分                     |
| <b>C コース</b> ヴォーシエル お食事券  | 1,000円分                              | 3,000円分                     | 5,000円分                     |
| <b>D コース</b> グループ会員サービス TLCポイント <a href="http://tlc.tokai.jp/">http://tlc.tokai.jp/</a> | 1,000ポイント                            | 2,000ポイント                   | 4,000ポイント                   |

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uketーカイ、フケ東海三島、フケ東海御殿場共通

**婚礼10%割引券** (割引上限10万円)

**AND**

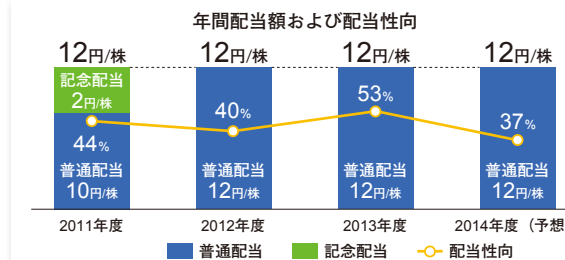
ヴォーシエル

**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、2014年度の1株当たり配当金について中間配当6円を実施するとともに期末も6円を予定し、年間12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 (2014年9月30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 3,930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 (2014年9月30日現在)

### 取締役

|               |       |
|---------------|-------|
| 代表取締役社長 (CEO) | 鴫田 勝彦 |
| 代表取締役専務執行役員   | 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)     | 高橋 信吾 |
| 取締役 (非常勤)     | 福田 安広 |
| 取締役 (非常勤)     | 村松 邦美 |
| 取締役 (非常勤)     | 鈴木 光速 |
| 取締役 (社外)      | 小林 憲一 |
| 取締役 (社外)      | 曾根 正弘 |

### 監査役

|          |       |
|----------|-------|
| 常勤監査役    | 望月 廣  |
| 監査役 (社外) | 瀬下 明  |
| 監査役 (社外) | 立石 健二 |
| 監査役 (社外) | 雨貝 二郎 |

## ▶ 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

### 株式会社ブケ東海御殿場

静岡県御殿場市東田中1505-3

### 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

### 拓開 (上海) 商貿有限公司

上海市浦東新区世紀大道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 (2014年9月30日現在)

## ▶ 株式の状況

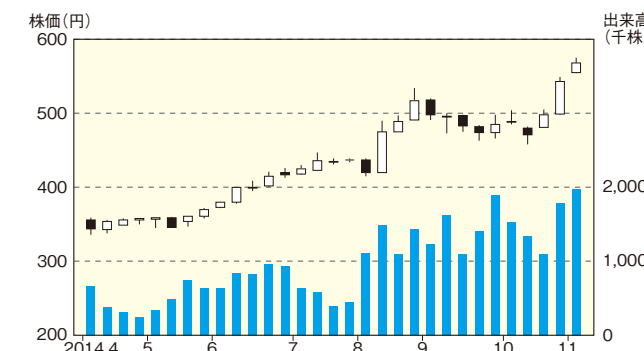
|              |               |
|--------------|---------------|
| 会社が発行する株式の総数 | 300,000,000 株 |
| 発行済株式総数      | 155,199,977 株 |
| 1単元の株式数      | 100 株         |
| 株主数          | 47,019 名      |

## ▶ 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          | 3,820,117 | 2.46% |
| 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) | 2,894,400 | 1.86% |
| アストモスエネルギー株式会社           | 2,724,848 | 1.76% |
| 明治安田生命保険相互会社             | 2,599,389 | 1.67% |

※この他に当社は自己株式36,045,425株を保有しております。

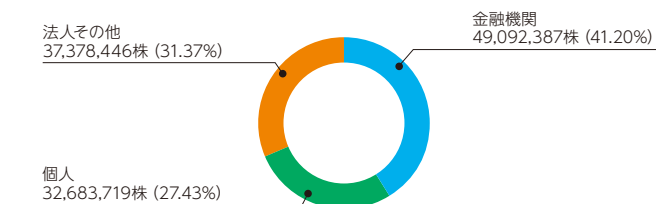
## ▶ 株価の推移



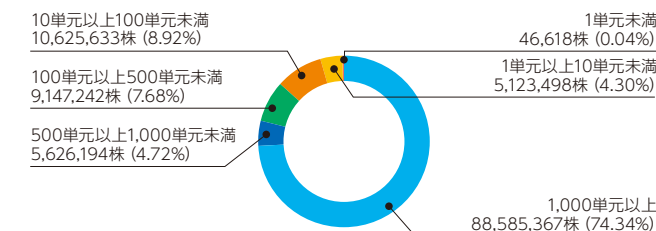
※株価の推移は週足です。

## ▶ 株式分布状況

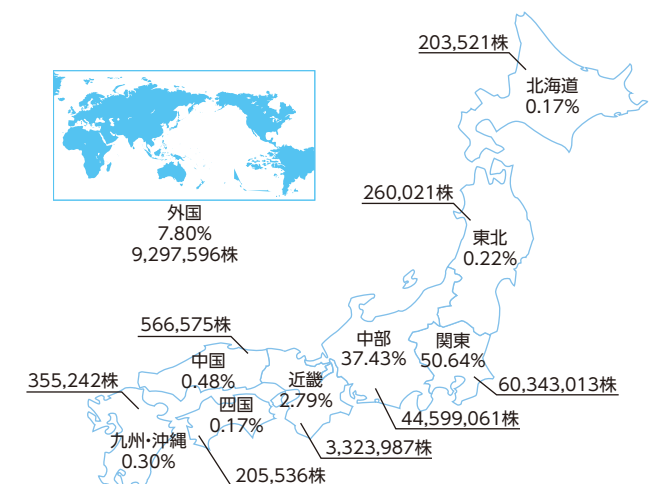
### 所有者別分布状況



### 所有株式数別分布状況



## ▶ 地域別株式分布状況



※自己株式36,045,425株は、地域別分布状況から除かれております。