

会社の概要 (2022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
従業員数	4,407名(連結)
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および それに付帯または関連する業務

役員 (2022年6月28日現在)

取締役

代表取締役社長(CEO)	嶋田 勝彦
代表取締役常務執行役員	山田 潤一
代表取締役常務執行役員	中村 俊則
取締役(非常勤)	小栗 勝男
取締役(非常勤)	福田 安広
取締役(非常勤)	鈴木 光速
取締役(社外)	曾根 正弘
取締役(社外)	後藤 正博
取締役(社外)	河島 伸子

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

株式の状況 (2022年3月31日現在)

会社が発行する株式の総数	300,000,000 株
発行済株式総数	139,679,977 株
1単元株式数	100 株
株主数	103,533 名

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2-6-8
東京本社 〒105-0022 東京都港区海岸1-9-1

大株主(上位10名) (2022年3月31日現在)

株主名	株式数(株)	出資比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	16,131,400	12.28
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	7,559,820	5.76
鈴与商事株式会社	5,799,700	4.42
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,236,000	3.99
東京海上日動火災保険株式会社	4,361,887	3.32
株式会社静岡銀行	4,065,527	3.10
三井住友信託銀行株式会社	3,816,000	2.91
TOKAIグループ従業員持株会	3,808,101	2.90
株式会社みずほ銀行	3,588,577	2.73
アストモスエネルギー株式会社	2,724,848	2.07

(注)自己株式8,322,880株は除いております。

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 プライム市場
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	〒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
(電話照会先)	☎0120-782-031
公告方法	当社のホームページ(https://www.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。

Total Life Concierge



第11期

株主通信

2021年4月1日から2022年3月31日まで

証券コード：3167



TOKAIホールディングス



新中期経営計画「Innovation Plan 2024」始動

“Life Design Group”への進化を目指し、
新たな挑戦に取り組んでまいります。

トータルライフコンシェルジュ

Total Life Concierge

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”

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。

ここに第11期(2021年4月1日から2022年3月31日まで)の株主通信をお届けいたします。

当社グループは、2021年4月にホールディングス体制となって10年という節目を迎えました。

そして今、次の10年に向けた第一歩として、新たな中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」(IP24)に取り組んでいます。

激しく変化する社会環境に対応し、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」を目指します。そして、お客様が過ごしたいライフスタイルをデザイン・提案することを通じて、社会課題の解決に貢献してまいります。

代表取締役社長 (CEO)

当期の業績について

売上高、営業利益は4期連続で
過去最高を更新しました

当期の業績については、売上高が2,107億円となり、初めて2千億円の大台に到達しました。また、エネルギー事業およびCATV事業の顧客件数増加等による増収、エネルギーの仕入価格に連動した販売価格の上昇や情報通信事業の法人向けストックビジネス拡大に加え、建築設備不動産事業のM&A効果等が要因となり、5期連続の増収・4期連続で過去最高を更新することができました。

また、エネルギー事業およびアクア事業において顧客獲得費用が増加しましたが、それを顧客件数増加に伴う増益や法人向け情報通信事業の増益等で補いました。その結果、営業利益は前期から6億円増となり、4期連続で過去最高益を更新しました。

なお、グループの収益基盤である顧客件数は、前期末から9万5千件増加し、319万4千件となりました。また、お客様との結びつきを強固にするTLC*会員サービスの会員数は、同

* TLC(Total Life Concierge): “暮らし”に関するあらゆるサービスをワンコントラクト、ワンストップ、ワンコールセンターで提供し、お客様やその先の地域・社会・地球環境とのつながりを深めながら、人々の豊かな生活、地域社会の発展、地球環境保全に貢献する、TOKAIグループの企業ビジョン。

10万7千件増加して108万6千件と、100万件の大台を達成しました。

来期の業績予想と中期経営計画IP24について

5期連続で売上高は過去最高を見込む
引き続き積極的な顧客獲得を推進

来期の業績については、売上高2,230億円、営業利益145億円、親会社株主に帰属する当期純利益83億円を予想しています。顧客件数の増加や法人向け情報通信事業および建築設備不動産事業における受注増などにより123億円の増収で5期連続の過去最高を計画します。

また、LPガス顧客の純増数については、価格競争力を維持した料金施策等により、引き続き積極的な顧客獲得を推進し、前期の3万4千件に対し4万2千件を計画しています。グループ全体の顧客件数も、2021年度末の319万4千件から、10万2千件増加させ329万5千件とする計画です。

来期については、この計画の達成に向けて、引き続き当社グループ一丸となって取り組んでまいります。

2022年3月期実績

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
210,691	15,794	15,907	8,969
百万円	百万円	百万円	百万円
前期比 +7.1%	前期比 +3.7%	前期比 +3.9%	前期比 +1.7%

“Life Design Group”の実現に向け 基盤づくりを推進します

当社グループは2021年4月にホールディングス体制となって10年の節目を迎えました。そして、次の10年に向けた第一歩として、現在中期経営計画IP24に取り組んでいます。

このIP24では、①LNG戦略^{*1}の推進、②TLCの進化、③DX^{*2}戦略の本格化、④経営資源の最適配分、⑤SDGsに向けた取り組みの強化の5つをキーマッセージとして推進していきます。

まず「LNG戦略の推進」は、国内外において着実に事業エリアとサービスの拡大を実施しました。M&Aについても建築設備不動産事業で1件、情報通信事業で1件と合計2つの案件を成立させています。

次に「TLCの進化」では、Customers' Attributes(顧客属性)の把握、活用に向けた取り組みを進めています。

^{*1} LNG戦略:静岡や関東圏を中心としたローカルから始まり、日本全国というナショナル、さらには海外というグローバルへと事業エリアを拡大していく戦略。
^{*2} DX:デジタルトランスフォーメーション
^{*3} アブサース:当社グループの技術革新へ向けた戦略。AI(A)、Big Data(B)、Cloud(C)、IoT(I)、Robotics(R)、Smart Phone(S)、それぞれの頭文字をつなげた造語。

「DX戦略の本格化」では320万件の顧客データや「ABCIR+S(アブサース)^{*3}」を活用することで、業務の効率化とサービスの高付加価値化への取り組みを進めています。

「経営資源の最適配分」についても計画通りに進捗しています。株主配当は2020年度に2円増配し年間30円、2021年度も2期連続の増配で年間32円の配当としました。今後も成長の成果を株主の皆様と共有してまいります。

最後に「SDGsに向けた取り組みの強化」においては、カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みや、ワークスタイル改革、ガバナンス強化などの改革を実施しました。

当期についてはIP24で掲げたこの5つのキーマッセージを実現する基盤づくりのステージとして取り組み、進捗することができたと考えています。

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。

2023年3月期 業績予想

		2022年3月期 実績	2023年3月期 予想
売上高	顧客件数や受注案件が引き続き増加することで、123億円の増収を見込む		
営業利益	原油高と円安の影響によりLPガスの仕入価格高騰が続く中、前期を51億円上回る仕入コストを見込むが、料金施策や他の事業でカバーし、13億円の減益にとどめる計画	売上高 (百万円) 210,691	223,000
		営業利益 (百万円) 15,794	14,500
顧客件数	価格競争力を維持した料金施策等により引き続き顧客獲得を積極的に推進 10万2千件増加させ329万5千件を計画	顧客件数 (千件) 3,194	3,295

トピックス

TOPICS 1 TOKAIグループ「サステナビリティ宣言」を策定

当社グループは2021年12月、TOKAIグループ「サステナビリティ宣言」を策定しました。今後はこの宣言に従い、事業活動を通じて社会課題の解決に努めていきます。

サステナビリティ宣言の概要

1 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。

2 TOKAIグループ マテリアリティ(重要課題)

① 脱炭素とグリーンエネルギー

～2050年カーボンニュートラルの実現に向けた挑戦を!～

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!～

③ 暮らしの基盤づくり

～「安心・安全」「便利・快適」な暮らしを!～

④ 地域共存と社会貢献

～地域に「喜び」と「生きがい」を!～

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!～

⑥ ガバナンス

～健全な企業経営を!～

3 2030年までの主な目標(非財務の指標)

- 自らの事業活動から発生するCO₂排出量を**70%相当削減**する(2020年度比)
- ガスを利用するお客様の住宅のCO₂排出量を**50%相当削減**する(2020年度比)
- 紙使用量を**90%削減**する(2020年度比)
- 介護離職者**0名を達成**する
- 重篤な労働災害**0件を維持**する
- 女性管理職比率を**10%に向上**する(2020年度:1%)

4 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一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・検証を行います。

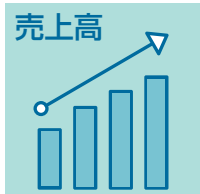
TOPICS 2 「健康経営銘柄」に選定(2度目)および 「健康経営優良法人2022～ホワイト500」6年連続認定

経済産業省と東京証券取引所が実施する「健康経営銘柄」に選定されました。「健康経営銘柄」に選定されるのは2度目となります。

また、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)～ホワイト500」に2017年から6年連続で認定され、グループ会社が新たに1社認定となりました。さらに、「健康経営優良法人(中小規模法人部門)」においても、新たに3社が認定となり、当社グループの認定社数は21社となりました。



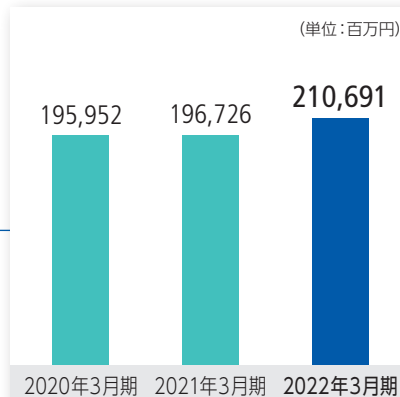
連結業績ハイライト



● 2千億円の大台に初めて到達

210,691 百万円

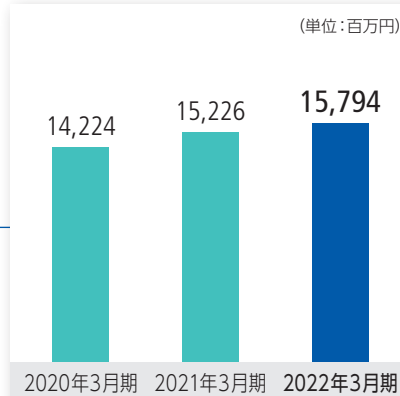
エネルギー事業およびCATV事業の顧客件数増加や、エネルギーの仕入価格に連動した販売価格の上昇、情報通信事業の法人向けストックビジネス拡大に加え、建築設備不動産事業のM&A効果等により5期連続の増収・4期連続で過去最高を更新しました。



● 4期連続で過去最高益を更新

15,794 百万円

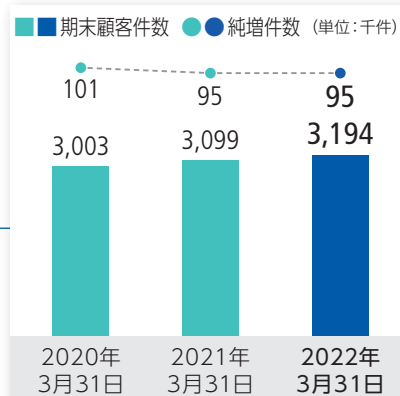
エネルギー事業およびアクア事業が前期を上回るペースで顧客獲得を進めたことにより、顧客獲得費用の増加がありましたが、顧客件数増加に伴う増益や、法人向け情報通信事業の増益等で補い、前期比6億円の増益、4期連続で過去最高益を更新しました。



● 主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

3,194 千件

非対面営業の実施など新型コロナウイルス感染防止対策を徹底しつつ、積極的な顧客獲得に取り組んだことで、エネルギー事業、CATV事業、アクア事業が順調に増加し、前期末から9万5千件増加の319万4千件となりました。



事業の概況

私たちは、さまざまな生活インフラサービスを提供することで、お客様の快適な生活を総合的、かつきめ細やかにサポートしています。

その他	
売上高	4,540 百万円
構成比	2.2 %
主要な事業内容	

婚礼催事、船舶修繕、介護、保険等多彩なサービスを提供しています。



アクア	
売上高	7,629 百万円
構成比	3.6 %
主要な事業内容	

安全な水と安心のサービスをご家庭にお届けしています。



建築設備不動産	
売上高	27,780 百万円
構成比	13.2 %
主要な事業内容	

人とエネルギーに深く関わってきたTOKAIグループだからこそできる街づくり・住まいづくりを行っています。



CATV	
売上高	32,572 百万円
構成比	15.5 %
主要な事業内容	

地域に根ざした放送・通信サービスの提供を通して、コミュニティーを創造しています。



エネルギー	
売上高	86,770 百万円
構成比	41.2 %
主要な事業内容	

暮らしに欠かすことができないガス・電気を中心に、環境に配慮したエネルギーインフラを安定的かつ安全に供給しています。



情報通信	
売上高	51,398 百万円
構成比	24.4 %
主要な事業内容	

個人・法人のお客様に安心かつ便利なインフラとソリューションを提供しています。



新中計 [IP24 “Design the Future Life”] の進捗

人々の生活を創る企業グループ 「Life Design Group」を目指して

コロナ禍による生活様式の変化はもちろん、SDGsの世界的要請や、クリーンエネルギーの潮流、デジタル化等、企業を取り巻く社会環境が激しく変化し始めています。

当社グループは、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」、頭文字をとって「LDG」を目指していきます。



「LDG」に向けたこれまでの取り組み

「LDG」の実現に向けて、駿府城のお堀から静岡の過去と現代を堪能できる「葵舟」、新しい交通システムとしてのシェアサイクル「パルクル」、高齢者等の買い物弱者や、時間を節約したい子育て世代の声に応える「宅配サービス」等、新たなサービスの提供を始めています。

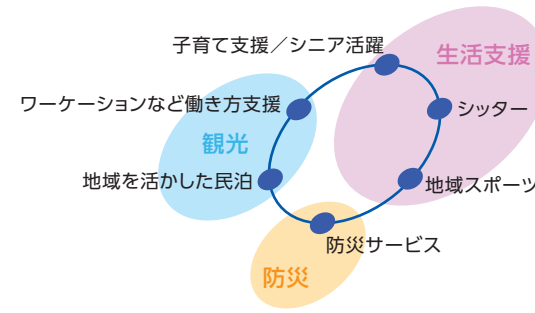
これまでの生活に必須なインフラに加え、レジャーやヘルスケア、生活サポートといった分野を中心に、生活や暮らしを充実させるサービスに取り組んでいます。



「LDG」として魅力ある生活関連サービスのアイデア

足元の取り組みに加え、さらに生活支援、防災、観光といった観点でも検討を開始しました。

これらのアプローチを検討しながら、生活インフラを提供する企業から「LDG」に向け歩みを進めていきます。

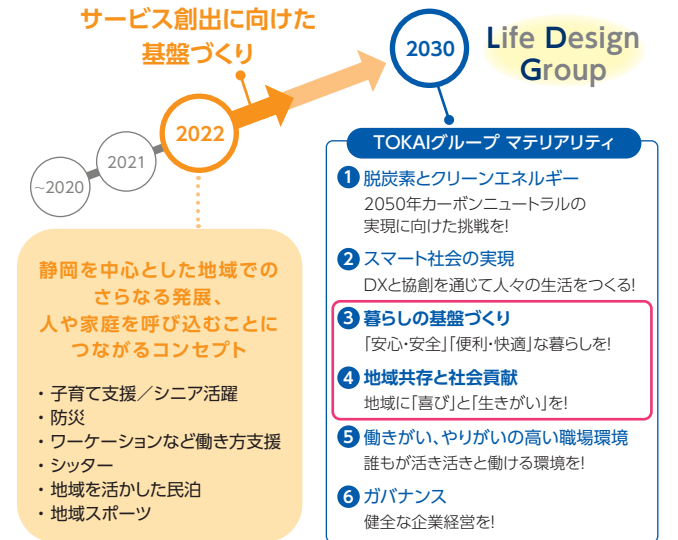


TOKAIグループ マテリアリティの目標達成へ

中期経営計画IP24の期間は、これからの10年という中長期の視点に立って、「LDG」に向けたサービス創出の基盤づくりを進める時期と位置付けています。

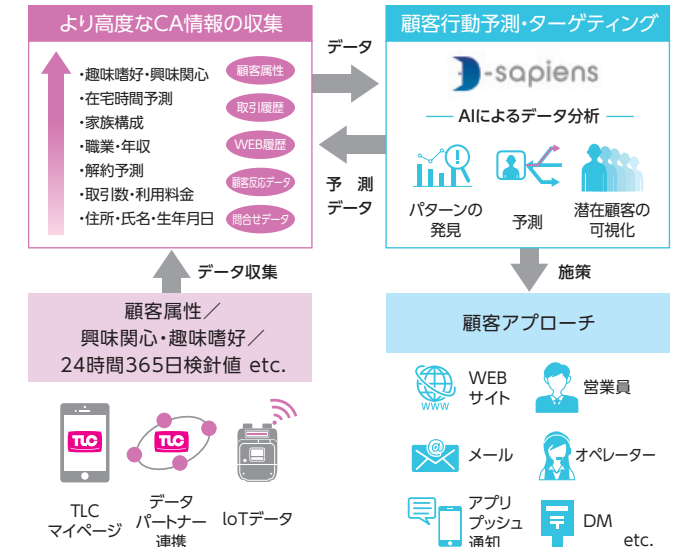
まずは、当社グループの活動の中心である静岡を舞台に、人を呼び込み、地域を盛り上げる、これを念頭に具体的なサービスを検討していきます。

そして、「LDG」として魅力ある生活関連サービスを創出することにより、「3.暮らしの基盤づくり」、「4.地域共存と社会貢献」を中心に、マテリアリティの解決へとつなげていきます。



Customers' Attributes (顧客属性) の収集・活用

「LDG」を実現するために不可欠となるのが、Customers' Attributes (顧客属性) の把握です。当社サービスのご利用に必要な、氏名や住所などの基本情報に加え、趣味嗜好や興味関心、ライフスタイルといった高度な情報に段階的にレベルを上げていきます。主にTLC会員やLPガスの需要家向けに提供している「マイページ」を通じて取得していきます。現在の「マイページ」登録者数29万件を、2024年度には80万件まで拡大させる計画です。収集した情報をD-sapiens (ディーサ) に取り込み、お客様の生活パターンや行動パターンをAIで予測し、新規サービスのターゲティング等に活用していきます。



株主優待品はインターネットからのお申し込みをおすすめします

優待品のお申し込み方法として、従来のハガキによるお申し込みに加え、インターネットからお申し込みができます。ぜひご利用ください。お申し込み方法は6月末にお届けしました「株主優待制度のご案内」をご参照ください。

インターネット申し込み3つのメリット

- 1 申し込みが簡単!受付が早い!
- 2 発送が早い!
- 3 申し込み内容の確認ができる!

株主優待お申し込みサイトにアクセス

1 検索サイトで **TOKAI 優待** を検索して、<https://tokai-kabu.jp/202203/> にアクセス。

この画面が表示されたらアクセス成功

2 または右記のQRコードをスキャンしアクセスしてください。
QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

株主優待品について 当社では、3月31日現在および9月30日現在の株主名簿に記載された1単元株(100株)以上ご所有の株主の皆様を対象に年2回の株主優待を実施しています。

優待品は、お持ちの株式数に応じて下記のコースからお選びいただけます。

コース	商品	100株~299株	300株~4,999株	5,000株以上
A	アクア商品 飲料水宅配サービス「おいしい水の宅配便」 「うるのん」の全商品12Lボトル or 「うるのん」 「富士の天然水さらり」 500mlボトル	2,050円相当 ×1本	4,100円相当 ×2本	8,200円相当 ×4本
B	QUOカード または QUOカードPay	500円分	1,500円分	2,500円分
C	「ヴォーシエル」 「葵」 お食事券	1,000円分	3,000円分	5,000円分
D	グループ会員サービス TLCポイント (https://tlc.tokai.jp)	1,000ポイント	2,000ポイント	4,000ポイント
E	格安モバイルサービス LIBMO (リブモ)	2,100円分 6か月間 350円/月割引	5,100円分 6か月間 850円/月割引	11,280円分 6か月間 1,880円/月割引

さらに!

各コース共通で

グランディエール プケトーカイ
婚礼10%+10万円割引券
(割引上限 20万円)

&

「ヴォーシエル」
「葵」
お食事20%割引券
(12枚つづり)

株主様アンケートのお願い アンケート実施期間 ▶ 2022年7月31日まで

当社は、株主の皆様のお声を頂戴して、IR活動を充実させたいと考えております。つきましては、アンケートサイトにアクセスいただき、アンケートにご協力いただきますようお願い申し上げます。

アンケートにご協力いただきました株主様の中から抽選で1,000名様に**500円分のQUOカードPay**、またはTLC会員様を条件として希望者全員に**TLCポイント1,000ポイント**をプレゼントいたします。(どちらか一方をお選びください)

アンケートサイトURL
<https://tokai-kabu.jp/enq22/>



ログインID、パスワードは6月末にご送付の株式関連書類に同封した「株主様アンケートのお願い」をご確認ください。

QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

IRメール配信
サービスのご案内

当社の最新のIR情報をメールでお届けするサービスです。ぜひご登録ください。
ご登録はこちらから ▶ <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/magazine.html>

