

お客様のニーズに丹念に応えながら、  
サービスの充実、地域・社会への貢献を果たし、  
持続的な成長を実現してまいります。

代表取締役社長 (CEO) 小栗勝男

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12期(2022年4月1日から2023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、1950年の創業以来、人々の生活や社会インフラに係る多種多様なサービスを提供しています。これらのサービスの広がり背景には、お客様のあらゆるニーズに応え、一心にお客様の喜びや満足度を高めたいと考える企業文化があります。引き続き、お客様や地域の皆様に寄り添い、より安心・安全・充実なサービスを追求してまいります。

当社は、2023年5月に「新中期経営計画2025」を公表しました。2025年度までの3年間で、「成長の根源、基幹、果実」という3つの要素からなる成長ツリーに沿って各取り組みを推進し、サステナブルな社会への貢献を果たすとともに、持続的な成長を実現してまいります。

私たちの事業活動は、お客様をはじめ、株主、投資家、地域社会など多様なステークホルダーの皆様のご支援をいただいております。皆様からの信頼とご期待にお応えできるよう尽力してまいりますので、引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 当期の業績について

売上高は6期連続の増収で過去最高を更新  
顧客件数も期首から10万件超と大幅に増加しました

当期の業績については、エネルギー、情報通信、CATVなどの主力事業における顧客件数の増加、エネルギーの仕入価格に連動した販売価格の上昇、さらに情報通信事業の法人向けストックビジネス拡大などにより、売上高は2,302億円（前期比9.3%増）と、6期連続の増収を達成するとともに、過去最高を更新しました。

利益面については、顧客件数の増加に伴う増益や法人向け情報通信事業の増益等を計上した一方で、前期の水準を大きく上回るLPガス仕入価格の高騰や、コンシューマー向け情報通信事業における顧客獲得費用の増加などにより、営業利益は149億円（前期比5.5%減）となりました。また、ベトナムの持分法適用関連会社に係るのれんの減損損失や、特別損失として「特別調査費用」を計上したことなどで、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益についても前期

比で減益となりました。

なお、2023年2月に公表した業績予想に対しては、売上高はもちろん、すべての利益項目で予想値を上回りました。

当社グループの収益の源泉である顧客基盤については、当期末における継続取引顧客件数が3,299千件と、期首から106千件増加（前期は95千件増加）しました。ガス事業（LP・都市ガス）をはじめ、CATV、情報通信（光コラボ、LIBMO）などの主力事業で純増し、収益基盤のさらなる拡充が図られました。

## 来期の見通しについて

売上高は過去最高を更新する計画  
新規顧客獲得も引き続き推進していきます

来期の業績については、売上高は主要事業を中心に引き続き顧客件数の増加および、エリア拡大によって、2,400億円（当期比4.3%増）を計画しています。一方、営業利益については、顧客獲得強化および人財活性化のコストなどを織り込み

## 2023年3月期実績

▶ 売上高

230,190

百万円

前期比 +9.3%

▶ 営業利益

14,919

百万円

前期比 △5.5%

▶ 経常利益

13,289

百万円

前期比 △16.5%

▶ 親会社株主に帰属する  
当期純利益

6,465

百万円

前期比 △27.9%

150億円と当期並みを見込んでいます。また、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益については、当期発生した減損損失の負担が軽減されることから、それぞれ150億円(同12.9%増)、85億円(同31.5%増)を予想しています。

また、顧客件数については、当期末から8万件増加させ、338万件とする計画です。

## 新中期経営計画2025について

### 「成長の根源」「基幹」「果実」の成長ツリーに沿った取り組みを推進します

当社グループは2021年4月より、中期経営計画に取り組んできました。しかし、コロナ禍による社会の変化をはじめ、サステナビリティへの意識の高まり、世界経済の急激な変動、デジタル化の潮流など、昨今の企業を取り巻く環境やお客様の価値観は、急激に変化しています。

当社グループとしてはこうした変化の中、社会の持続的な成長に向けた中長期課題への対応ニーズが顕在化してきて

いると認識しています。そこで、中期経営計画の途中ではありますが、2025年度(2026年3月期)を最終年度とする新たな「中期経営計画2025」(以下、新中計)を策定し、今年度よりスタートさせることとしました。

新中計では、「成長の根源」「成長の基幹」「果実としての成長」という3要素からなる成長ツリーに沿った取り組みを推進していきます。最終目標である「果実」として、収益基盤の拡大と新サービスの展開を2本柱に、「事業収益力の成長」を目指します。また、この果実を实らせる「基幹」として「持続的成長基盤の強化」を、そして、これらを中長期で支える「根源」として、「人材・組織の活力最大化」を図っていきます。

当社グループにとっては大きな挑戦の3年になると認識しています。新中計のもと、2030年の目標である「売上高4,000億円、営業利益300億円、顧客件数500万件」の実現に向けて新経営体制下で一丸となって皆様のご期待に沿えるよう、一層の成長を実現していきたいと決意を新たにしています。

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。

## 2024年3月期 業績予想

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想
売上高 (百万円)	230,190	240,000
営業利益(百万円)	14,919	15,000
顧客件数(万件)	330	338

売上高	主要事業を中心に引き続き顧客件数の増加、エリア拡大による増収を計画
営業利益	顧客獲得強化および人材活性化に向けたコストなどを織り込むことで当期並みに
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 8万件増加させ338万件を計画

## LPガス事業における営業エリア展開への取り組み ～四国初進出 愛媛県松山市の営業拠点開設について～



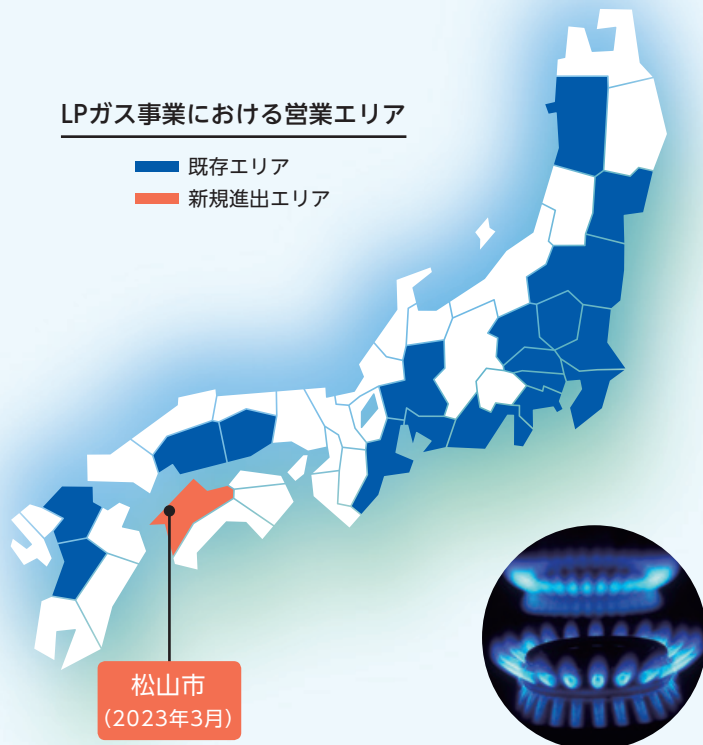
株式会社TOKAIは、LPガスの営業エリア展開として、2023年3月28日に愛媛県松山市へ営業拠点を開設いたしました。愛媛県は同エリア内でも世帯数が多く、LPガスの普及率も高いことから、四国エリアでの展開の足がかりには絶好の場所と考えております。今回の進出を機に愛媛県中予エリアにおいて積極的な事業基盤拡大を進めていき、当社の商材・サービスをご利用いただく機会の創出につなげてまいります。

当社グループは、積極的な事業拡大に向けて、事業基盤が強い静岡県や関東圏から日本全国へと進出していく戦略をとっております。当社はLPガス事業の全国規模での顧客基盤拡大に向けて、北は東北・仙台エリア、南は2021年10月に九州・熊本エリアまで展開しており、2022年1月には中国エリアで岡山県倉敷市に続く2拠点目として広島県福山市へ進出しております。現在、当社LPガス事業は東海エリア、関東エリアを中心に1都18県で75万件のお客様にご利用いただいております。

今後も地域・社会の課題解決に貢献できる商材・サービスの提供に積極的に取り組み、顧客満足度向上に努めてまいります。

### LPガス事業における営業エリア

- 既存エリア
- 新規進出エリア



## 「健康経営優良法人2023～ホワイト500」7年連続認定



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2023(大規模法人部門)～ホワイト500」に2017年から7年連続で認定され、グループ会社9社も連続で認定されました。

また、「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」に1社、「健康経営優良法人2023(中小規模法人部門)」に5社が新たに認定され、当社グループの認定社数は26社となりました。

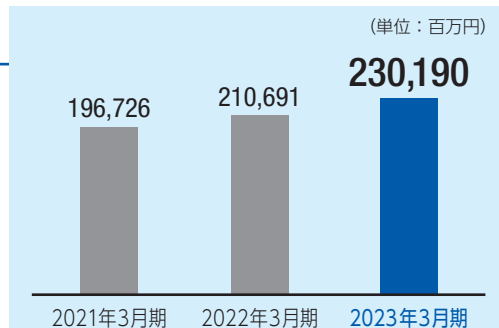
## 売上高は6期連続増収、過去最高を更新 顧客基盤も順調に拡大



### 売上高

#### 前期に引き続き過去最高を更新

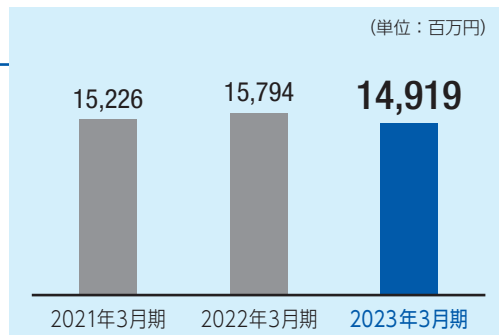
エネルギー、情報通信、CATV等の主力事業における顧客件数の増加、エネルギーの仕入価格に連動した販売価格の上昇、さらに情報通信事業の法人向けストックビジネス拡大等により、6期連続増収・5期連続過去最高更新を達成しました。



### 営業利益

#### 業績予想を上回るも減益

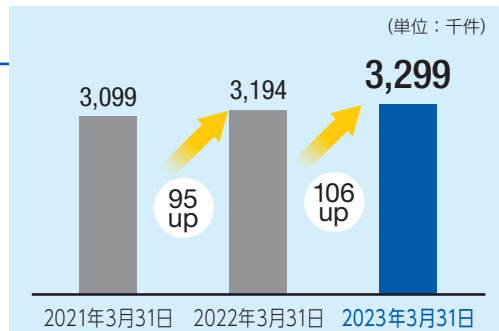
顧客件数の増加に伴う月次課金件数の増加及び法人向け情報通信事業が利益創出に貢献した一方、前期の水準を大きく上回るLPガス仕入価格の高騰、顧客純増への転換に努めたコンシューマー向け情報通信事業における顧客獲得費用の増加等が響き、業績予想は上回ったものの減益となりました。



### 顧客基盤

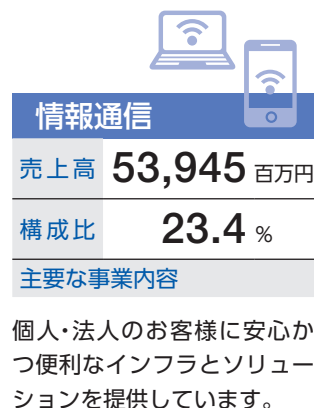
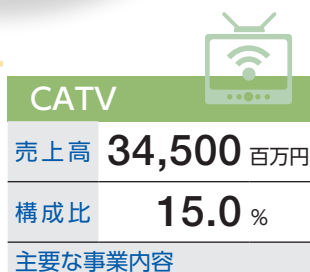
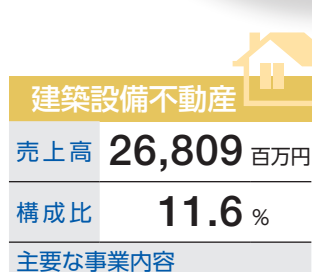
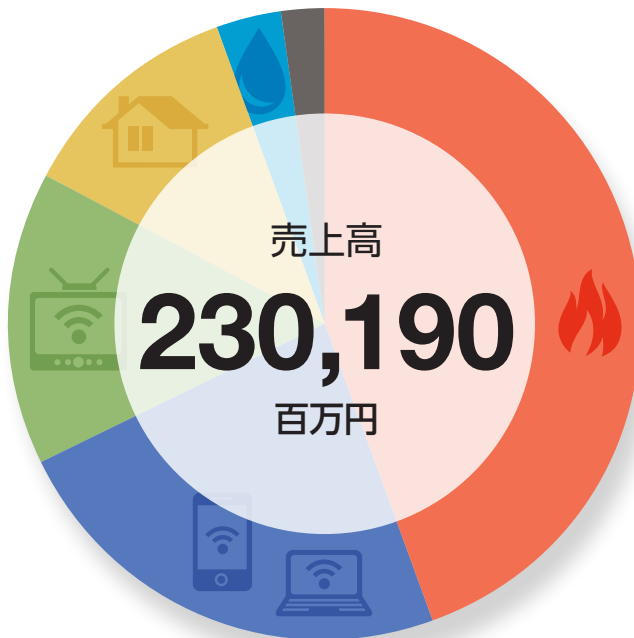
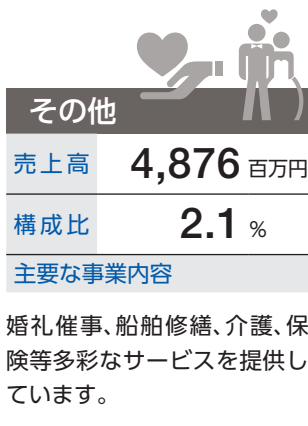
#### 10万件超の大幅増を達成

積極的に顧客獲得に取り組み、ガス事業(LP・都市ガス)をはじめ、CATV、情報通信(光コラボ、LIBMO)等の主力事業で順調に顧客数を増やし、期首から合計10万6千件増加しました。



# Business Overview 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。



# 新中期経営計画2025～「2030年に目指す姿」に向けて

## 2030年に目指す姿

中期経営計画 2025

**1 事業**  
お客様ニーズにきめ細かく応えてサービスエリアを拡張し、多様なライフスタイルの実現につながるサービスを提案

**2 成長基盤**  
脱炭素化の実現に向けた取り組みを推進

**3 人財組織**  
経営戦略を実践し企業価値向上に資する人財育成と職場環境づくり

2030年に向けた長期的方向性

## 2030年に目指す姿

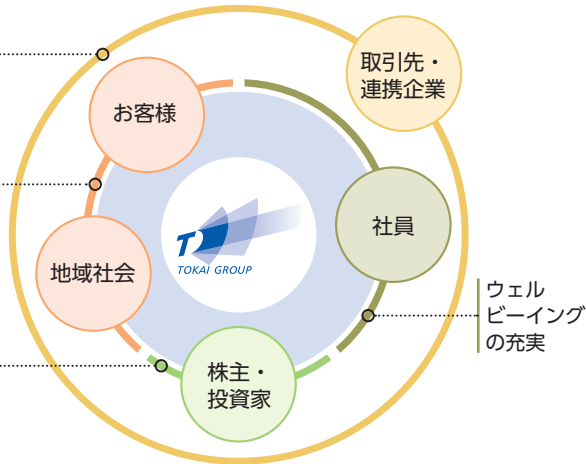
収益倍増

売上高	営業利益	顧客件数
4,000億円	300億円	500万件

パートナー連携による  
ラインナップ拡充

地域社会を活性化し、  
生活者の過ごしたい  
豊かな生活を実現する  
価値提案

高い資本効率と  
安定した利益の還元



## 3年間の取り組み(キーメッセージ)

果実としての成長 ▶

成長の根源 ▶

◀ 成長の基幹

1

### 事業収益力の成長

- 1-① 収益基盤の拡大(エリア/顧客件数)
- 1-② 新サービスの展開(社会課題解決型)



2

### 持続的成長基盤の強化

～低・脱炭素化への取り組み～

3

### 人財・組織の活力最大化

～風通しが良く活き活きと活躍できる組織～



# 1 事業収益力の成長

## 1 収益基盤の拡大 (エリア/顧客件数)

営業力を強みに、採算性を見極め、着実に顧客基盤を拡大

新規エリア展開と既存エリア密度向上

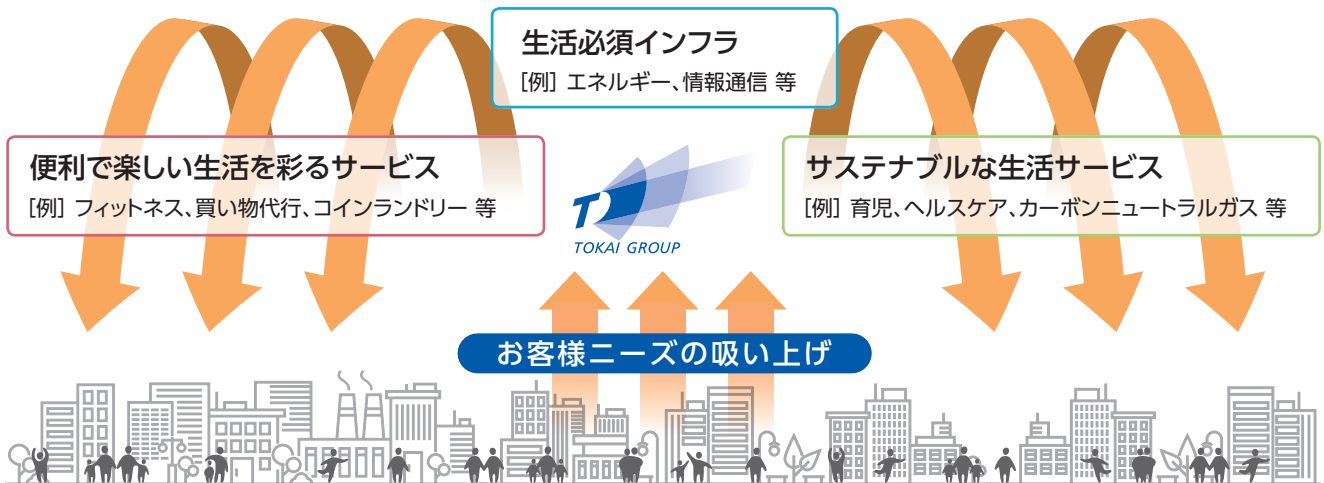
経営資源を再点検し、  
コア事業に集中する

資本効率の観点から  
事業ポートフォリオの最適化

## 2 新サービスの展開 (社会課題解決型)

お客様に近い事業会社の現場力を活かし、  
ライフスタイル・価値観の多様化に応える新サービスの展開

### 新サービスの収益化・事業拡大



## 2 持続的成長基盤の強化

### 低・脱炭素化への取り組み

地域・お客様・サプライヤーと一体となってCO<sub>2</sub>削減に貢献し、2050年にカーボンニュートラルを実現

#### お客様のエネルギー 利用におけるGX推進



#### 自らの事業活動に おけるGX推進



#### 省エネ機器の普及促進

- (家庭用) 高効率給湯器・ハイブリッド給湯器の普及促進
- (産業用) コージェネレーションの普及促進

#### 再生可能エネルギーの導入促進

- 太陽光発電(PPA含む)+蓄電池の普及促進

#### 地域と一体となった低・脱炭素化の推進

- 公共施設の省エネ化、脱炭素化の推進
- エネルギーの地産地消の推進

#### 原料の脱炭素化への対応

- (～2030年) カーボンニュートラルガス※の供給
- (～2050年) カーボンフリー燃料の供給

※CO<sub>2</sub>クレジットでオフセットしたLPG/LNG

#### 脱炭素に係るKPI

- 2030年に1.3万トン以上を削減し、2050年にカーボンニュートラルを実現

GHG排出量実績	削減目標	
	2030年	2050年
2021年	2.5万トン	2.5万トン
2.5万トン	△50%以上	△100%
	△1.3万トン以上	△2.5万トン

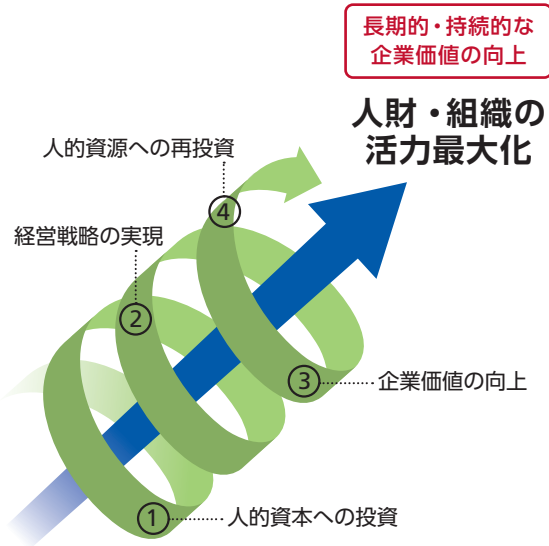
#### 主な取り組み

- DX推進によるLPガス事業の配送効率化・自動検針化
- 太陽光発電の自社設置
- 事業所で使用する電気の再エネ化

### 3 人財・組織の活力最大化

#### ① 人財・組織の活力最大化

人への投資は人材「コスト」でなく企業価値向上のための投資と位置づけ、人財育成と職場環境づくりなど人財・組織の活力最大化に取り組む

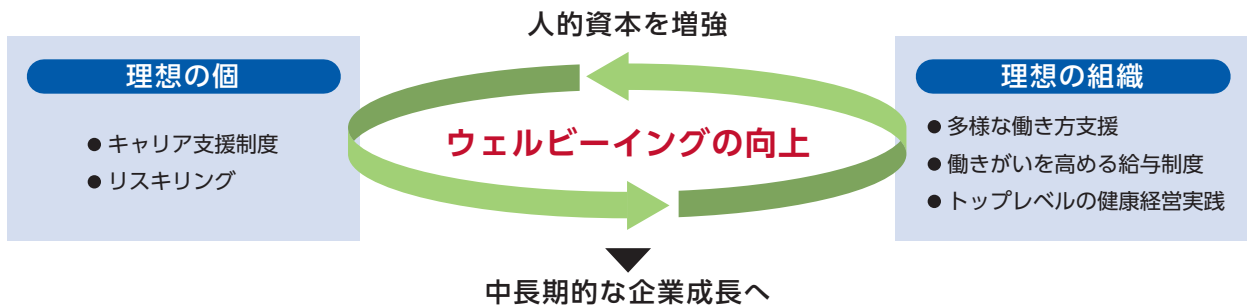


人的資本に係るKPI		2022 年度実績	2025 年度目標 (中計最終年度)	2030 年度目標	
人財育成	ストレングス指標※1	56.5%	65.0%	70.0%	※3
	セルフキャリア指標※2	65.2%	70.0%	80.0%	※3
社内環境整備	セーフ(心理的安全性)指標	62.7%	70.0%	80.0%	※3
	WLB(社内環境整備)指標	62.2%	70.0%	80.0%	※3
	健康リテラシーの高い従業員割合	68.1%	80.0%	85.0%	
	女性管理職比率	1.4%	3.7%	10.0%	
介護離職者ゼロ					

※1 社員が自分の強みをどれだけ仕事に生かすことができているかを測定  
 ※2 社員が自律的なキャリア形成を意識し行動に移しているかを測定  
 ※3 設問への回答の内、肯定的な回答の割合を指標としています

#### ② 人財・組織の活力最大化に係る具体施策

自律的で活力・熱意にあふれる人財と働きがいのある、個性(強み)を活かす組織



## 中期経営計画のKPIとキャッシュフロー配分

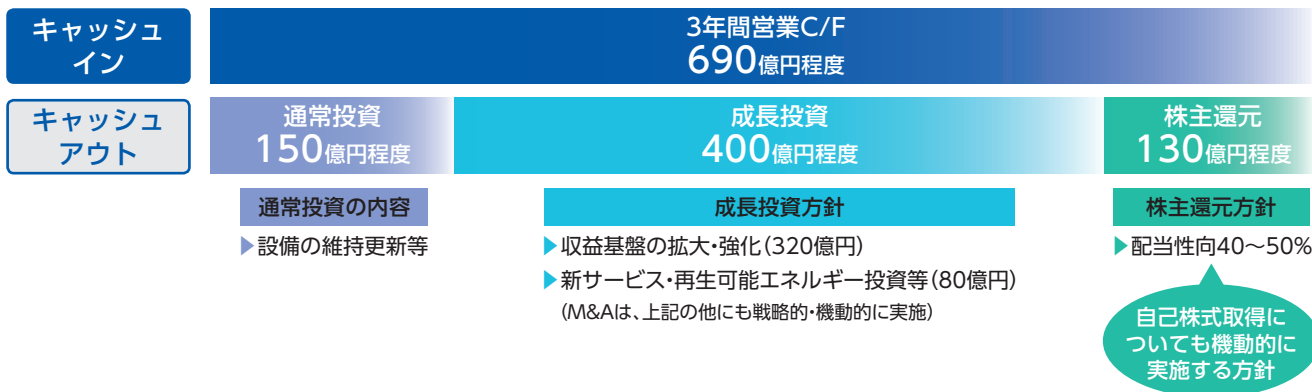
### 中期経営計画のKPI

- 収益基盤の拡大強化と株主還元のバランスをとりながら、3年間を通じて持続的な増収増益を目指す
- 市場の期待に応える資本効率(ROEやROIC)の水準を維持

	2022年度実績	2023年度計画	前年比	2024年度計画	前年比	2025年度計画	前年比
売上高	2,302 億円	2,400 億円	+98億円	2,500 億円	+100億円	2,600 億円	+100億円
営業利益	149 億円	150 億円	+1億円	160 億円	+10億円	175 億円	+15億円
経常利益	133 億円	150 億円	+17億円	160 億円	+10億円	175 億円	+15億円
当期純利益	65 億円	85 億円	+20億円	90 億円	+5億円	100 億円	+10億円
営業CF	212 億円	217 億円	+5億円	230 億円	+13億円	244 億円	+14億円
顧客件数	330 万件	338 万件	+8万件	348 万件	+10万件	357 万件	+9万件
配当性向	64.8 %	49.2 %	△15.6%	40~50%			
ROE	8.2 %	10.3 %	+2.1%	10.4 %	+0.1%	10.8 %	+0.4%
ROIC	8.3 %	8.0 %	△0.3%	8.2 %	+0.2%	8.7 %	+0.5%
1株当たり純利益	49.4 円	65.1 円	+15.7円	68.9 円	+3.8円	76.6 円	+7.7円

## キャッシュフロー配分

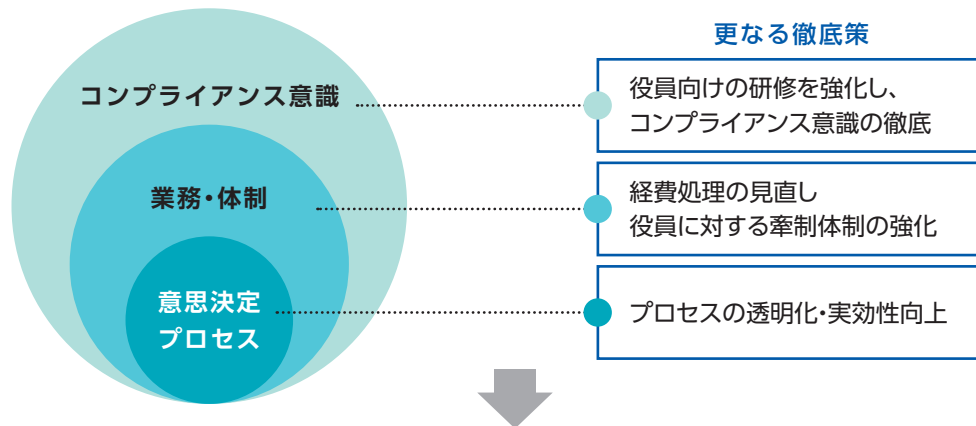
既存事業で創出した営業キャッシュフローを更なる成長に向けた積極的な投資に優先的に振り向け、配当も安定的に行う



## コンプライアンス・ガバナンスの徹底

### コンプライアンス・ガバナンスの徹底

実効性のある再発防止策の策定と内部統制強化に向けて、以下の更なる徹底策を実施



ガバナンスの確立とコンプライアンスの徹底により信頼回復を目指す

## 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も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月末にお届けの「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** **検索** を検索して、<https://tokai-kabu.jp/202303/> にアクセス。



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。

### 株主様アンケートのお願い

アンケート実施期間 2023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/enq23/>





- ログインID、パスワードは6月末にご送付の株主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。

## 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。

<b>A</b> <small>コース</small> <b>B</b> <small>コース</small> <b>C</b> <small>コース</small> <b>D</b> <small>コース</small> <b>E</b> <small>コース</small> のいずれか1つ。	100株～299株	300株～4,999株	5,000株以上
<b>A</b> <small>コース</small> <b>アクア</b> <b>商品</b> 飲料宅配サービス 「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	 2,080円相当 ×1本 or  ×12本	 4,160円相当 ×2本 or  ×24本	 8,320円相当 ×4本 or  ×48本
<b>B</b> <small>コース</small> <b>QUOカード</b>	 500円分	 1,500円分	 2,500円分
<b>C</b> <small>コース</small> <b>「ヴォーシエル」[葵]</b> <b>お食事券</b>	 1,000円分	 3,000円分	 5,000円分
<b>D</b> <small>コース</small> <b>グループ会員サービス</b> <b>TLCポイント</b> ( <a href="https://tlc.tokai.jp">https://tlc.tokai.jp</a> )	 1,000 ポイント	 2,000 ポイント	 4,000 ポイント
<b>E</b> <small>コース</small> <b>格安モバイルサービス</b> <b>LIBMO (リブモ)</b>	 2,100円分 6か月間 <b>350円/月割引</b>	5,100円分 6か月間 <b>850円/月割引</b>	11,280円分 6か月間 <b>1,880円/月割引</b>

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)



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>



## 会社の概要

(2023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	4,589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

(2023年6月28日現在)

### 取締役

代表取締役社長(CEO)	小 栗 勝 男
代表取締役常務執行役員	山 田 潤 一
取締役(非常勤)	福 田 安 広
取締役(非常勤)	鈴 木 光 速
取締役(非常勤)	浜 崎 貢
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
取締役(社外)	上 田 亮 子

### 監査役

常勤監査役	石 間 尚 雄
監査役(社外)	雨 貝 二 郎
監査役(社外)	伊 東 義 雄
監査役(社外)	渥 美 雅 之
監査役(社外)	松 淵 敏 朗

## 株式の状況

(2023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	121,148 名


## 大株主〔上位10名〕

(2023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)	14,459,500	11.01
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)	4,417,500	3.36
東京海上日動火災保険株式会社	4,111,887	3.13
株式会社静岡銀行	4,065,527	3.10
TOKAIグループ従業員持株会	3,842,601	2.93
三井住友信託銀行株式会社	3,816,000	2.91
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8,323,587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( <a href="https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/publicnotices/">https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/publicnotices/</a> ) 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。

## 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1-2-20

