

## 会社の概要 (2020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	4,130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およびそれに付帯または関連する業務
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 (2020年6月25日現在)

### 取締役

代表取締役社長(CEO)	嶋田勝彦
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	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(非常勤)	植松章司
取締役(社外)	曾根正弘
取締役(社外)	後藤正博

### 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 (2020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	73,707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〕(2020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)	9,555,500	7.27
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,069,600	6.14
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
東京海上日動火災保険株式会社	4,861,887	3.70
株式会社静岡銀行	4,065,527	3.09
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	3,631,701	2.76
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8,321,645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	〒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。



TOKAIホールディングス

# 株主通信

## 第9期

2019年4月1日から  
2020年3月31日まで



証券コード：3167



# T L C

Total Life Concierge

の実現を目指し、  
積極的な

収益基盤

顧客基盤

営業活動

拡大に取り  
組みます。



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9期(2019年4月1日から2020年3月31日まで)の株主通信をお届けいたします。

経営統合以降、私たちが目指しているのは、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)」構想です。暮らしに関わるあらゆる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してまいります。

代表取締役社長(CEO)

蛸田 勝彦

Q. 当期(2019年度)の業績と  
重点的な取り組みをお聞かせください

2期連続で過去最高の収益を計上し、  
顧客件数も300万件を達成しました

継続取引顧客件数について、期首の290万件から10万件的純増となり、期首の目標である300万件的の大台を達成することができました。また、業績面では、売上高は3期連続の増収かつ、2期連続で過去最高を更新することができました。利益面についてもすべての利益項目で期首の予想を上回るとともに、2期連続で過去最高額を計上することができました。

取り組みについては、5つのM&A案件、2つのアライアンス案件を成立させ、事業基盤の拡充がさらに進展しました。まず、ガス事業では、秋田県にかほ市のガス事業を譲り受けたことに加えて、群馬県伊勢崎市で都市ガス事業を運営する伊勢崎ガス(株)の株式を取得して持分法適用関連会社としました。また、東京電力エナジーパートナー(株)との共同でT&Tエナジー(株)を設立し、中京圏における都市ガス事業に進出しました。

※アブサーズ: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。

## 当期実績

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
195,952 百万円	14,224 百万円	14,479 百万円	8,241 百万円
前期比 2.3% ↑	前期比 8.9% ↑	前期比 9.2% ↑	前期比 6.0% ↑

CATV事業においては、静岡県東部を事業エリアとする(有)シオヤからCATV事業を譲り受け、さらに宮城県仙台市・名取市を事業エリアとして5万7千件の顧客を有する仙台CATV(株)を連結子会社化しました。

情報通信事業においては、岡山県岡山市に本拠を置くソフトウェアの受託開発、システムの保守・運用を手掛ける(株)アムズブレーンを連結子会社化するとともに、建築不動産事業において、岐阜県で総合建設業を展開する日産工業(株)を連結子会社としました。

また、中長期的な成長戦略の1つとして注力してきた「ABCIR+S(アブサーズ)※」戦略においては、営業の効率化とマーケティング強化に資するDMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)「D-sapiens(ディーサ)」が完成しました。

Q. 次期(2020年度)の重点施策を  
お聞かせください

M&Aの推進、ABCIR+Sの実践、  
TLCの深化がテーマです

次期は、中期経営計画IP20「JUMP」の最終年度です。

計画の総仕上げかつ、次期中期経営計画につなげる土台づくりの重要な1年であると認識しています。それを踏まえ、引き続きM&Aを推進していくことに加えてABCIR+Sの実践、TLCの深化をテーマとしていきます。

M&Aについては、これまでの3年間でM&A9件、アライアンス2件の合計11件を成立させ、顧客件数35万件、売上高77億円、営業利益(のれん償却前)6億円を上積みさせることができました。現時点において、先の実績を含む37案件、投資総額1,115億円のM&A見込み案件を掘んでいます。成長に必要な案件を厳選し、早期に仕上げていくよう取り組んでいきます。

ABCIR+Sについては、D-sapiensをいよいよ本格的に稼働させる予定です。これにより、顧客ロイヤリティの向上、解約の抑止、地域担当者の営業効率が飛躍的に向上することが期待されます。

TLCについては、新たな事業分野に進出してサービスのラインアップをさらに拡充することで、具現化を進めていきます。具体的には、人口減少や高齢化の進行など社会構造の変化も見据えて、「健康」分野、特に「予防医療」の分野に注力していきます。40代以上の方々に、未病の段階から、将来のがんや生活習慣病、認知症等を予防するためのヘルスケアサービスを提供することを検討しており、すでに2020年4月に、専任組織「ヘルスケアビジネス企画室」を立ち上げ、本格的なビジネスモデルづくりに着手しています。

これらの取り組みにより、次期は売上高2,053億円、営業利益150億円、顧客件数311万件の達成を計画しています。

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。

業績予想

(売上高・営業利益:百万円/顧客件数:万件)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 予想
売上高	195,952	205,300
営業利益	14,224	15,000
顧客件数	300	311

※ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響については、現時点で合理的な算定が困難であり、業績予想には織り込んでおりません。

特集  
1

全国300万人の顧客データを活用し、よりパーソナルな顧客対応を可能とする

プライベートDMP



当社のDMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)「D-sapiens(ディーサ)」が、いよいよ本格的に稼働をスタートします。

「Total Life Concierge」実現に向け、リアルとデジタルを融合した最先端のアプローチ手法を早急に確立し、守りと攻めの両面で競争力の強化を図っていきます。

「D-sapiens」の特長

- 顧客データを一元管理し、AIが「潜在需要の発掘」、「価格志向や解約予兆」といったお客様の行動パターンを高精度に予測
- お客様の必要としているときに、必要な情報をお客様のスマホに送信したり、営業員やコールセンターのオペレータから提供する等、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

特集

2

成長のさらなる加速を目指した  
M&A・アライアンスが着実に進捗

M&A

当期は5件のM&Aおよび2件の業務提携を実現。これらを含め過去3年間に9件のM&Aと2件の業務提携の合計11件を成立させました。M&Aをグループの事業収益基盤拡大に大いに寄与する戦略と位置づけ、積極的に推進してまいります。



都市ガス事業

にかほガス株式会社  
秋田県にかほ市

秋田県にかほ市が運営する都市ガス事業を引き継ぎ、新会社「にかほガス株式会社」を設立。2020年4月より事業を開始し、都市ガス事業のエリア拡大を推進しています。

建築不動産事業

日産工業株式会社  
岐阜県下呂市

岐阜県において約50年にわたり総合建設業を展開してきた日産工業株式会社の株式を取得し、連結子会社化。経営資源やノウハウを相互に共有し、さらなる事業拡大を目指します。



情報通信事業

株式会社アムズブレン  
岡山県岡山市

ソフトウェアの受託開発とシステムの運用・保守を主力とする情報サービス事業を展開する株式会社アムズブレンの株式を取得し、連結子会社化。情報通信事業における開発体制を強化し、事業領域の一層の拡大・拡充を図ります。

都市ガス事業

T&Tエナジー株式会社  
愛知県名古屋市

家庭向けの都市ガス販売エリア拡大を目的とし、東京電力エナジーパートナー株式会社と共同でT&Tエナジー株式会社を設立。愛知・岐阜・三重の東海3県に都市ガスサービスを提供していきます。

CATV事業

仙台CATV株式会社  
宮城県仙台市

宮城県の仙台市・名取市でケーブルテレビ事業を運営する仙台CATV株式会社の株式を取得し、連結子会社化。先行して東北エリアで展開しているLPガスやアクア、インターネットなどの既存サービスとの連携強化を図り、同エリアにおける事業基盤の拡充につなげていきます。

都市ガス事業

伊勢崎ガス株式会社  
群馬県伊勢崎市

業務提携

地域を支える重要なライフライン事業者である伊勢崎ガス株式会社と業務提携契約を締結しました。双方が持つ経営資源やノウハウを相互に共有し、地域密着企業の新たな連携のモデルケースとしてサービスを展開していきます。

CATV事業

有限会社シオヤ  
静岡県三島市

有限会社シオヤが運営する有線ケーブルテレビジョン事業の譲受契約を締結。放送サービスと通信サービスを組み合わせた高品質な放送・通信・電話のサービスの提供と4K・8K放送といった放送高度化への対応を実現していきます。

TOPICS

「健康経営銘柄」に初選定および「健康経営優良法人 2020～ホワイト500」に4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※」に初選定されました。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 2020(大規模法人部門)～ホワイト500」に4年連続で認定されました。

※東京証券取引所の上場会社の中から、社員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる企業を評価し、1業種につき原則1企業を選定するもの。



当社ホームページのIRサイトが3つの主要IRサイト評価機関より高い評価を獲得

当社のIRサイトが、3つの主要なIRサイト評価機関による全上場企業を対象とした調査において、高い評価を獲得しました。

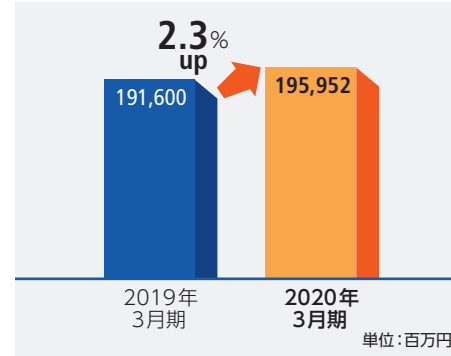
評価機関名	評価
日興アイ・アール株式会社 「2019年度 全上場企業ホームページ 充実度ランキング」	最優秀サイト (4年連続)
モーニングスター株式会社 「Gomez IR サイトランキング 2019」	銀賞 (2年連続)
大和インベスター・リレーションズ株式会社 「2019年インターネットIR表彰」	優良賞 (2年連続)



3期連続の増収、2期連続の過去最高更新

**195,952** 百万円

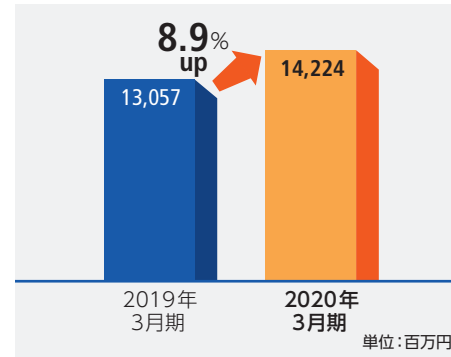
顧客獲得の推進や受注案件の増加などの取り組みが奏功し、前期比44億円(2.3%)増の1,960億円となり、2期連続の過去最高を更新しました。



前期に続き過去最高益を更新

**14,224** 百万円

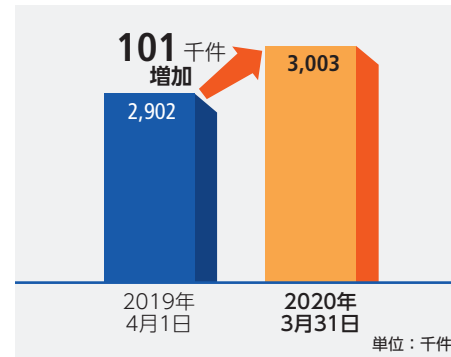
顧客件数の増加に伴う月次課金件数の増加、顧客獲得の推進や受注案件の増加などの取り組みが奏功し、前期比12億円(8.9%)増の142億円となり、前期に続き過去最高益を更新し、本格的な利益成長局面に入りました。



10万件純増し、300万件の大台を達成

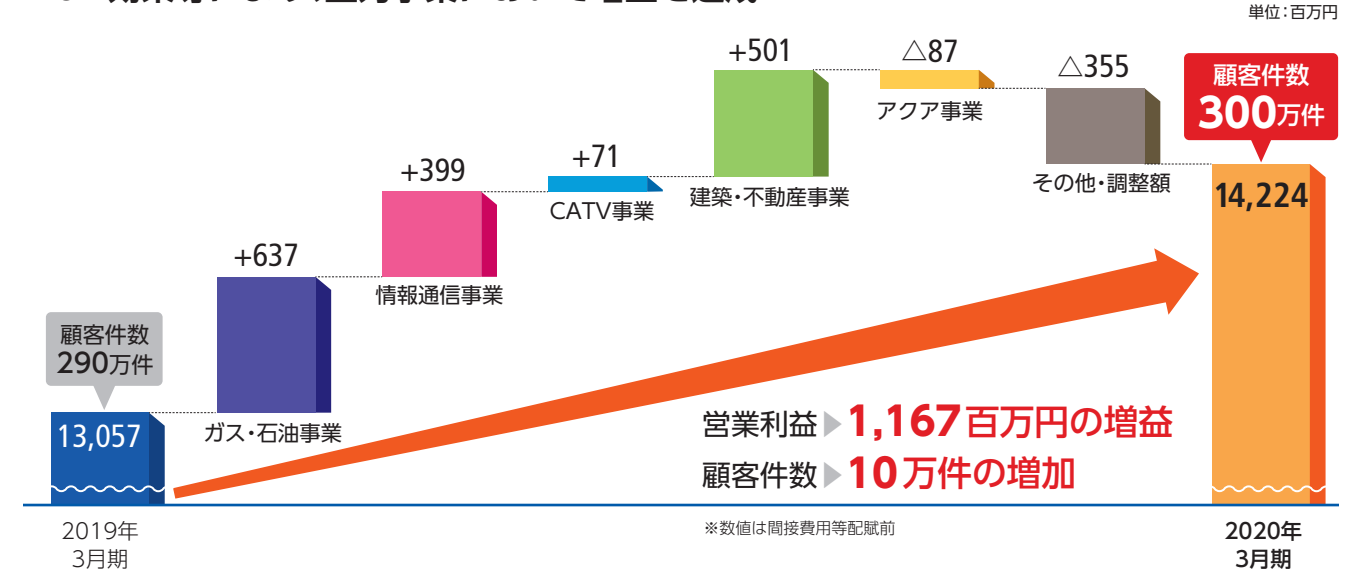
**3,003** 千件

積極的な営業活動およびM&Aなどが奏功し、当期末における継続取引顧客件数は、期首の2,902千件から101千件増加して、3,003千件となりました。主力のガス事業、CATV事業、アクア事業の収益基盤がさらに拡充しました。

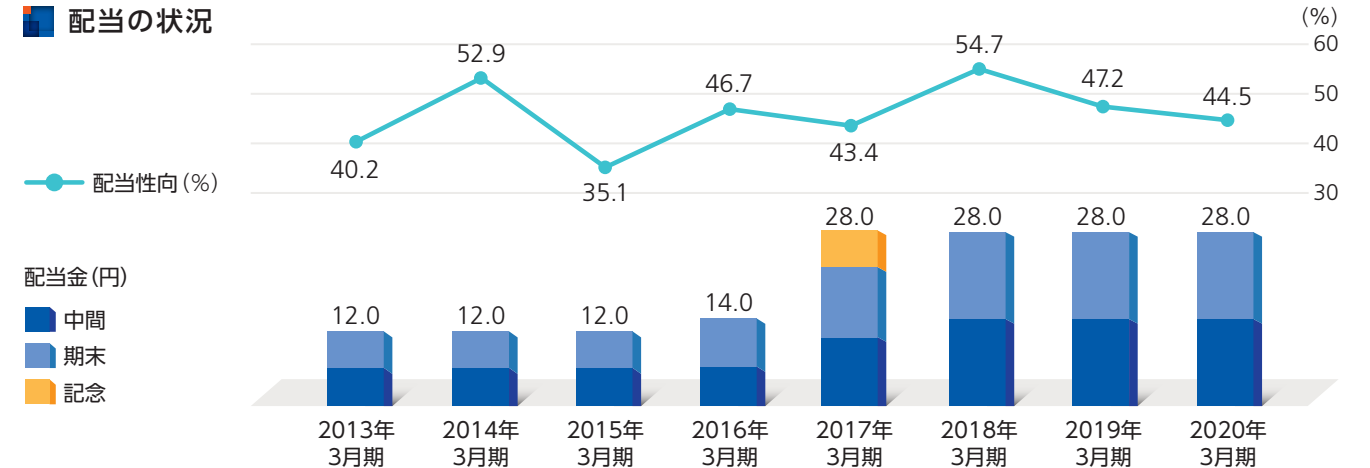


営業利益増益のセグメント別内訳

顧客件数の増加に伴う月次課金件数増加等による増益や好調な法人向け情報通信事業、M&A効果等により、主力事業において増益を達成



配当の状況





## 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月末にお届けしました「株主優待制度のご案内」をご参照ください。

**スマートフォン**

右のQRコードをスキャンしてアクセスしてください。

または <https://tokai-kabu.jp/202003/> をブラウザのアドレスバーに入力してアクセスしてください。

**パソコン**

**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いつでもできる！

## 株主様アンケートのお願い

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け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、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)



アンケート実施期間

2020年7月31日まで

アンケートサイトURL



<https://tokai-kabu.jp/enq20/>

ログインID

9桁の株主番号

※配当金計算書、または、株主優待申込書の《株主様控え》の上部に印字されています。

QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

## 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。

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。

	100株～299株	300株～4,999株	5,000株以上
<b>A</b> コース <b>A</b> コース アクア商品 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 or ×12本	4,100円相当 ×2本 or ×24本	8,200円相当 ×4本 or ×48本
<b>B</b> コース QUOカード	500円分	1,500円分	2,500円分
<b>C</b> コース 「ヴォーシエル」「葵」お食事券	1,000円分	3,000円分	5,000円分
<b>D</b> コース グループ会員サービス TLCポイント ( <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> コース 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 プレターカイ  
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)