



TOKAIホールディングス

# 第15期 中間期 株主通信

2025年4月1日から2025年9月30日まで

証券コード：3167

## 暮らしに社会にもっと笑顔を。



### 大株主〔上位10名〕 (2025年9月30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)	12,391,000	9.45
鈴与商事株式会社	5,799,700	4.42
株式会社静岡銀行	4,065,527	3.10
東京海上日動火災保険株式会社	3,986,887	3.04
TOKAIグループ従業員持株会	3,947,801	3.01
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,216,200	2.45
アストモスエネルギー株式会社	2,724,848	2.08
明治安田生命保険相互会社	2,599,389	1.98
光通信KK投資事業有限責任組合	2,586,900	1.97
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	2,427,943	1.85

(注)自己株式8,502,145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基準日(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
〒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	
郵送物送付先	
(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し出先について

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。

### 会社の概要 (2025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
従業員数	5,095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 (2025年9月30日現在)

#### 取締役

代表取締役社長 (CEO)	小栗 勝 男
代表取締役専務執行役員	山田 潤 一
取締役 (非常勤)	浜崎 貢
取締役 (非常勤)	高橋 強
取締役 (非常勤)	岩本 光 司
取締役 (社外)	河島 伸 子
取締役 (社外)	上田 亮 子
取締役 (社外)	常峯 啓 史
取締役 (社外)	今田 智 久

#### 監査役

常勤監査役	石間 尚 雄
監査役 (社外)	渥美 雅 之
監査役 (社外)	松淵 敏 朗
監査役 (社外)	小淵 洋 一

### 株式の状況 (2025年9月30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	147,242 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1-2-20





多くの皆様に  
笑顔をお届けられるよう、  
グループ一丸となって  
推進してまいります。

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15期中間期(2025年4月1日から2025年9月30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年の創立以来、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お応えし、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。お客様や地域の皆様に寄り添い、より安心・安全で、充実したサービスを追求してまいります。

また、私たちが目指していく指針として、コーポレートメッセージ「私たちは、自由な発想とチャレンジで、暮らしに、社会に、笑顔を広げていきます。」を掲げています。多くの皆様に笑顔をお届けられるよう、グループ一丸となって推進してまいります。

私たちの事業活動は、株主様、お客様、お取引先様、地域社会の皆様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。株主の皆様におかれましては、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。

中間期の業績について

売上高、全ての利益項目が過去最高を更新  
堅実な顧客獲得により顧客基盤が着実に拡大

当中間期における事業環境は、緩やかな回復基調にあった一方、物価上昇や米国の通商政策の影響による景気の下振れリスク、地政学的リスクの長期化、各国の政治・金融資本市場の変動等もあり、先行きは不透明な状況が継続しました。

そうしたなか、売上高については、グループ顧客件数の増加、情報通信事業における法人向けストックビジネスの拡大、さらに建築設備不動産事業における受注が順調に推移したこと等が大きく貢献し、5期連続の増収で過去最高を更新しました。

利益面については、グループ顧客件数の増加に伴う増益や顧客獲得費用の見直しを図ったことに加え、法人向け情報通信事業や建築設備不動産事業の増益等により、全ての利益項目で大幅増益を達成し、過去最高を更新しました。

当社グループの収益基盤である顧客件数については、引き続き積極的な顧客獲得に取り組んだことにより、当中間期末の顧客

件数は、前期末から3万4千件増加し、345万7千件となりました。  
なお、中間配当金については、1株当たり17円とさせていただきます。また、年間では34円を計画しております。

事業セグメントごとの取り組みについて

M&Aやエリア拡大を推進  
全ての事業セグメントで増益を達成

エネルギー事業では、国内市場が成熟する中、新たな需要を開拓するため、営業エリアの拡大およびM&Aに精力的に取り組んでいます。7月には愛媛県松山市のLPガス事業者をM&Aで取得しました。ここを拠点に、自社の物流網を構築し、四国エリアのシェア拡大を図っていきます。

情報通信のコンシューマ向け事業では、大手携帯キャリアとの連携強化を図る等、新規顧客獲得活動に取り組んでいます。法人向け事業では、クラウドサービスを中心としたストックビジネスに注力しています。近年、九州エリアでは半導体産業の集積やデータセンターの増加等を背景に、大容量で安定した通信インフラへ

当中間期実績

▶ 売上高

114,458  
百万円

前年同期比 + 3.0 %

▶ 営業利益

6,249  
百万円

前年同期比 + 34.1 %

▶ 経常利益

6,475  
百万円

前年同期比 + 32.6 %

▶ 親会社株主に帰属する  
中間純利益

3,611  
百万円

前年同期比 + 51.1 %

の需要が高まっており、グループが所有する通信ネットワークを九州まで延伸しました。これにより、北関東から九州までをカバーするサービスエリアを確立しました。このネットワークを通じて、クラウドサービスをさらに拡大していきます。

CATV事業では、コンテンツの充実を図り、地域に根差した情報発信および番組制作に注力しています。また、CATV放送顧客に対して、品質が高く、競争力のある価格で、インターネットサービスのクロスセルを推進しています。

建築設備不動産事業では、建築および大型空調設備等の受注が好調に推移しました。

アクア事業では、大型商業施設等での催事営業やWEB獲得、テレマーケティング等により、顧客基盤の拡大を図っています。当中間期は給水型浄水ウォーターサーバーの販売が好調で、7月には顧客件数が20万件を突破しました。

これらの取り組みの結果、全ての事業セグメントで増益を達成しました。

通期の見通しについて

中期経営計画の総仕上げと次期への土台  
過去最高の業績を更新する計画

当期は、「中期経営計画2025」の最終年度であり、計画の総仕上げと、次期中期経営計画に繋げる重要な年度となります。

営業利益に注目すると、計画の1年目は155億円、2年目は168億円と、計画を上回る成長を遂げました。下期は、各事業における競争力をさらに強化し、M&Aや事業エリアの拡大を推進することで、事業の成長を加速させていきます。そして、売上高、全ての利益項目で過去最高の更新を目指します。

今後も、グループ一丸となって、株主の皆様のご期待に沿えるよう、なお一層の成長を実現し、企業価値の向上に努めてまいります。

2026年3月期 業績予想

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想
売上高 (百万円)	243,482	253,000
営業利益 (百万円)	16,841	17,500
顧客件数 (千件)	3,423	3,462

売上高

主要事業を中心に、引き続き顧客件数の増加、エリア拡大により過去最高を更新する見込み

営業利益

顧客件数の増加による増益とともに、顧客獲得費用の見直しを進め、過去最高を更新する見込み

顧客件数

当社グループの強みである営業力を発揮するとともに、M&Aやエリア拡大により、顧客基盤をさらに拡大39千件増加させ3,462千件の見込み

TOPICS 1

TOKAIのアクアサービス、お客様件数20万件を突破

株式会社TOKAIが提供するアクア(飲料水)サービスのお客様件数が、2025年7月末に20万件を突破しました。

当社グループのアクア事業は、富士山の恵みであるミネラル成分豊富な天然水を使用したボトルウォーターを主力商品としております。静岡県でリターナブルボトルサービス「おいしい水の宅配便」、全国向けにワンウェイボトルサービス「おいしい水の贈りもの うるのん」、給水型浄水ウォーターサーバーサービス「しずくりあ」の3ブランドを提供しております。

お客様の安心・安全で便利・快適な暮らしの実現を目指し、今後もアクア事業の推進に取り組めます。



給水型浄水ウォーターサーバーサービス「しずくりあ」

TOPICS 2

TOKAIグループ社会貢献活動 富士市への寄附について

～富士市社会体験カリキュラム「子ども社会体験科 しくみ～な®」を応援～

当社は、静岡県富士市がSDGs未来都市として支援する事業のひとつである、『富士市キャリア教育プログラム構築プロジェクト「子ども社会体験科 しくみ～な®」』に、企業版ふるさと納税を活用した寄附を行いました。

「しくみ～な」は、小中学生を対象とした社会体験カリキュラムで、会場内に作られた仮想の町「しくみ～なタウン」の中で子どもたち一人ひとりが役割を担い、子どもたち同士のロールプレイを通して、経済、仕事、社会のしくみを学びます。当社グループでCATV事業を行う株式会社TOKAIケーブルネットワークがイベントに参加し、子どもたちが実際にコミュニティ番組を制作する等の体験を提供しています。

当社グループは、地域社会の発展と課題解決に向けた事業、社会貢献活動を推進してまいります。

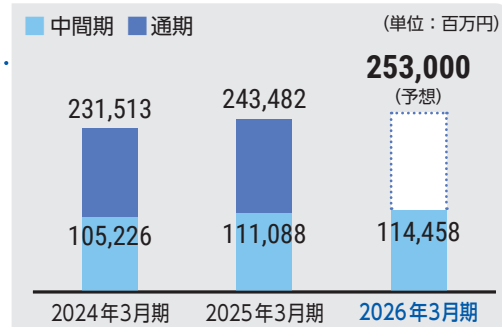


贈呈式の様子(左:小長井市長 右:小栗社長)

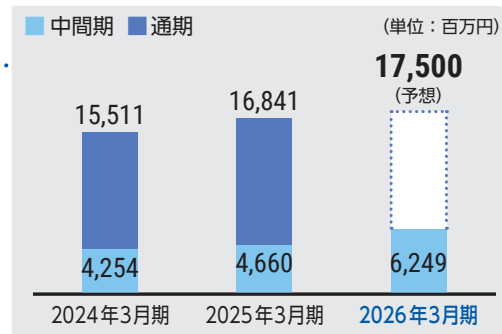
## 売上高は5期連続の増収 全ての利益項目で過去最高を更新



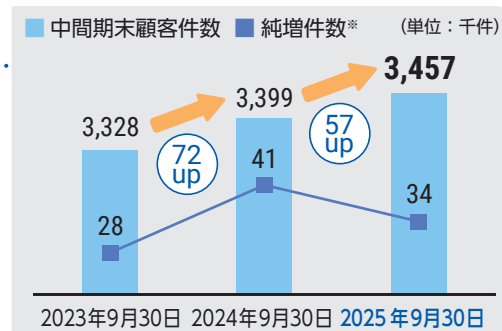
グループ顧客件数の増加による増収をはじめ、情報通信事業における法人向けストックビジネス、建築設備不動産事業における工事受注の好調さが大きく貢献。全ての事業セグメントで増収を達成しました。



売上高の伸長に加えて、顧客獲得費用の見直し等のコスト削減策が奏功し、前年同期比16億円の増益となり、過去最高を更新しました。

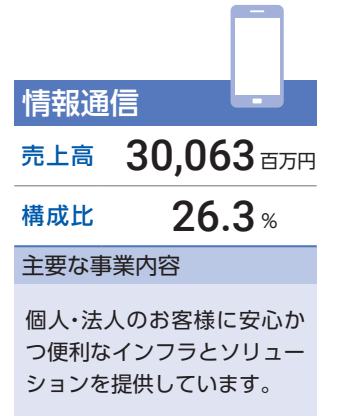
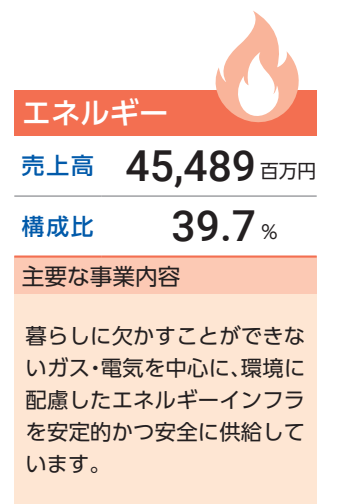
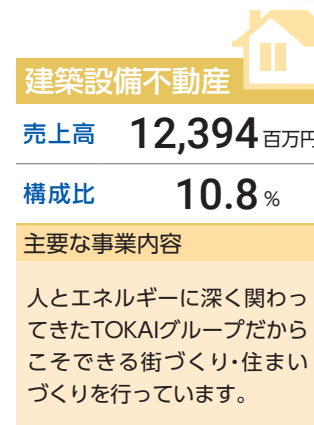
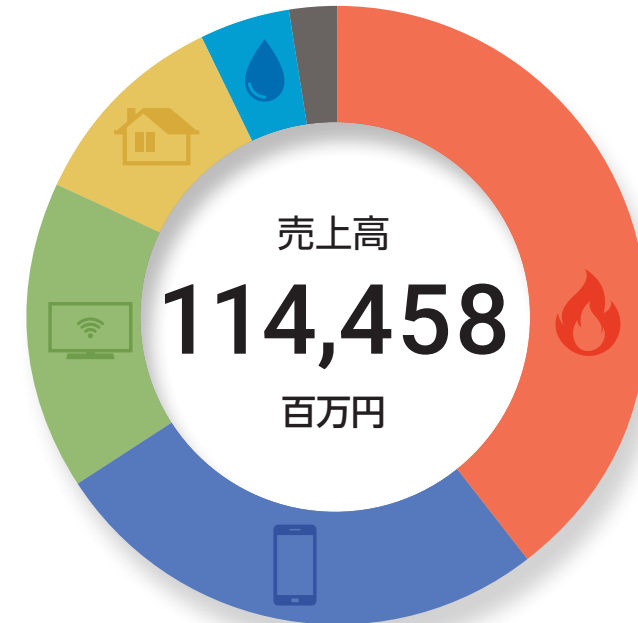
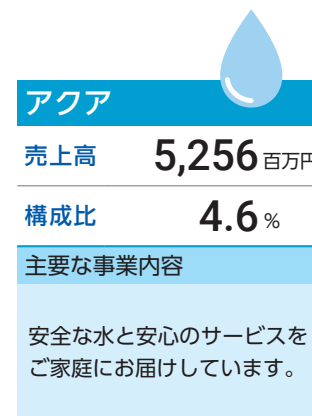
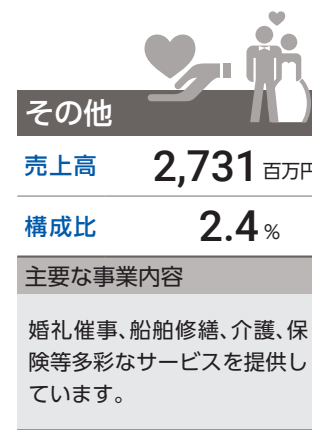


引き続き積極的な顧客獲得に取り組んだことにより、前期末からの半年間で、グループ全体で34千件増加し、顧客基盤が着実に拡大しました。当中間期はガス、情報通信、CATV、アクアが増加に貢献しました。



※4月1日から9月30日の6か月間

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、かつきめ細かくサポートしています。



# 特集 TOKAIグループ創立75周年

TOKAIグループは、1950年の創立以来、生活・地域に密着したサービスの提供を続けてまいりました。

おかげさまで2025年12月23日に創立75周年を迎えます。

これも、ひとえに株主様、お客様、お取引先様、すべてのステークホルダーの皆様のご支援とご愛顧の賜物であり、心より感謝申し上げます。

TOKAIグループは、これからも株主の皆様のご期待に応えるべく、次の100周年、さらにはその先の未来に向けて、一層の成長を目指してまいります。

## 75周年記念ロゴマークを作成

TOKAIグループは、創立75周年の節目を迎えるにあたり記念ロゴマークを作成いたしました。  
ステークホルダーの皆様へ75周年の感謝の意を表すべく、今後さまざまな場面で活用してまいります。



1950年

焼津瓦斯株式会社として創立  
都市ガス事業を開始



1956年

東海瓦斯株式会社に  
社名変更

1959年

新光石油瓦斯株式会社を設立し、  
液化石油ガス（LPガス）の  
販売を開始

1969年

全国業界初の  
「配送センター」を設立・稼働  
情報通信事業の第一歩

1970年

住宅ブームを背景に  
住宅設備機器事業に進出

1979年

関東エリアに進出

1981年

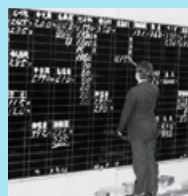
名証一部に昇格

1987年

東証一部に上場

1979年

名証二部に上場



1988年

CATV事業に進出

1993年

TOKAI本社ビル完成



1996年

インターネット事業に進出

2002年

株式会社ビック東海  
JASDAQ市場に上場

2006年

モバイル事業に進出

2007年

アクア事業に進出



2012年

TLC会員サービスを開始  
海外進出を本格化

2011年

株式会社TOKAIと株式会社ビック東海との経営統合  
株式会社TOKAIホールディングスを設立



2022年

東証プライム市場に移行

2025年

12月23日  
創立75周年

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	の、いずれか1つ。	100株～299株	300株～4,999株	5,000株以上
Aコース	「うるのん」 「富士の天然水さらり」 500mlペットボトル or 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	×12本 or 2,170円相当 ×1本	×24本 or 4,340円相当 ×2本	×48本 or 8,680円相当 ×4本
Bコース	QUOカード	500円分	1,500円分	2,500円分
C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
Dコース	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! **ご希望株主様に** **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 ▶ <https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/magazine.html>



株主優待品はインターネットからお申し込みください



株主優待品はインターネットからお申し込みください。  
お申し込み方法は11月末にお送りしました「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

検索サイトで **TOKAI 優待** を検索して、  
<https://tokai-kabu.jp/202509/> にアクセス。

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。



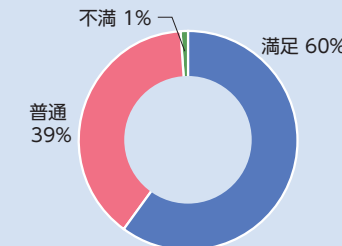
この画面が  
表示されたら  
アクセス成功

QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です。

株主の皆様へのアンケート結果のご報告

第14期株主通信にてご案内させていただきまして「株主様アンケート」は、50,096名(35%)の株主の皆様からご回答をお寄せいただきました。ご回答いただいた皆様には、心より感謝申し上げます。この度、頂戴いたしましたご意見を、今後の当社の経営やIR活動に活用させていただく所存です。ここに、アンケートの集計結果(一部)を報告させていただきます。

Q 当社は2025年3月にコーポレートサイトを全面リニューアルいたしました。当サイトについてどのように評価されますか。



ご意見等

- シンプルな画面構成と統一感のある色合いにより、見やすい。
- サイトを開いたときに最初にIRニュースが表示されるため、株主にとって必要な情報にすぐアクセスでき、利用しやすい。
- Storiesの記事は読みやすく、社内のイベントの様子などを知る手がかりとなり、とても役立つ。