



2024年3月期 決算説明資料

株式会社 TOKAIホールディングス

証券コード：3167

2024年5月24日



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

「2024年3月期決算」について、ご説明させていただきます。



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

2024年3月期 決算実績

2024年3月期 決算ハイライト



- 売上高は、エネルギー、CATV等の顧客件数増加や法人向け情報通信事業の拡大等により、7期連続の増収、過去最高を更新
- 利益面は、高気温等による家庭用ガス販売量の減少等があった一方で、顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加等による増益を計上したこと等により、営業利益は155億円、前期比6億円の増益
- 経常利益、当期純利益は前期に発生した持分法投資損失の負担が軽減され、大幅に改善

	当期実績 (FY2023)	前期 (FY2022)	前期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	231,513	230,190	+1,322	+0.6
営業利益	15,511	14,919	+591	+4.0
経常利益	15,531	13,289	+2,241	+16.9
当期純利益	8,481	6,465	+2,015	+31.2
1株当たり当期純利益	64.94	49.41	+15.53	+31.4

(売上高・利益：百万円、1株当たり純利益：円)

まず、2024年3月期決算についてです。

売上高は、エネルギーやCATV等の顧客件数増加による増収や、情報通信事業の法人向けストックビジネスの拡大等により、前期比13億円増加し2,315億円、7期連続の増収で過去最高を更新しました。

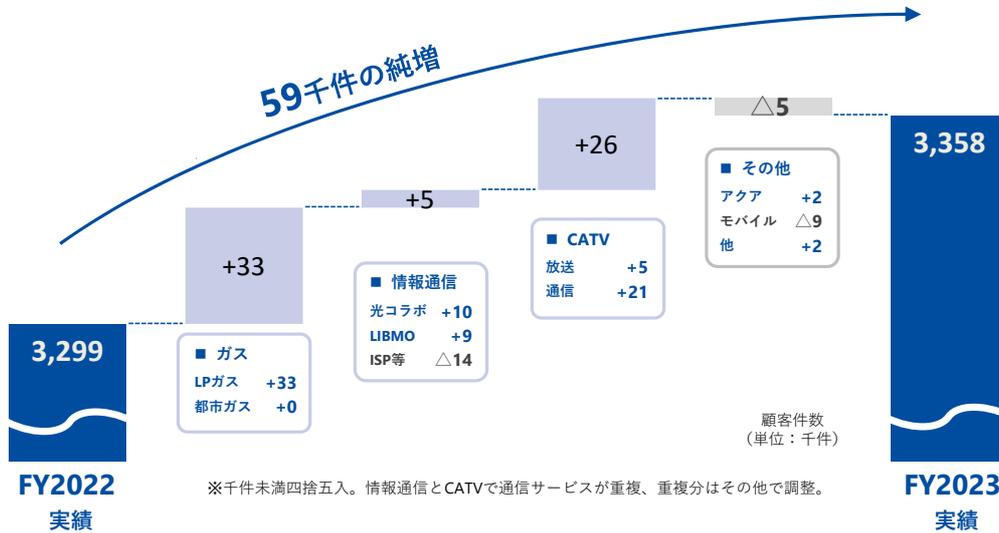
営業利益は、高気温による家庭用ガス販売量の減少や賃上げによる人件費の増加等があった一方で、顧客件数増加に伴う増益を計上したことで、前期比6億円増加し155億円となりました。

また、前期は持分法適用関連会社（ベトナム）に係るのれんの減損損失を計上しましたが、その負担が軽減されたこと等により、経常利益は、前期比22億円増加し155億円、当期純利益は前期比20億円増加し85億円と、大幅に改善しました。

主力事業が堅調に顧客基盤を拡大



- 当期末の継続取引顧客件数は3,358千件と、期首の3,299千件から59千件増加
- ガス事業、CATV事業、光コラボ、LIBMOが収益基盤のさらなる拡充を進捗



次に、グループの収益基盤である顧客件数についてです。

中期経営計画の達成に向けて積極的な顧客獲得活動に取り組んだことにより、当期末の顧客件数は2023年3月末から5万9千件増加させ335万8千件となりました。

ガス顧客が3万3千件、CATV顧客が2万6千件の純増、情報通信では、光コラボが1万件、LIBMOが9千件純増し、収益基盤のさらなる拡充を進捗させました。

セグメント別売上高・営業利益



		当期実績	前年実績	前年比	増減率
売上高	エネルギー	100,974	102,528	△1,553	△1.5%
	情報通信	56,669	53,945	+2,723	+5.0%
	CATV	35,761	34,500	+1,260	+3.7%
	建築設備不動産	25,038	26,809	△1,770	△6.6%
	アクア	7,743	7,529	+213	+2.8%
	その他	5,325	4,876	+448	+9.2%
	計	231,513	230,190	+1,322	+0.6%
営業利益	エネルギー	8,399	7,384	+1,014	+13.7%
	情報通信	5,645	5,270	+375	+7.1%
	CATV	6,200	6,184	+16	+0.3%
	建築設備不動産	1,900	2,043	△142	△7.0%
	アクア	647	533	+114	+21.6%
	その他・調整額	△7,283	△6,497	△785	-
	計	15,511	14,919	+591	+4.0%

※営業利益は間接費用等配賦前ベース

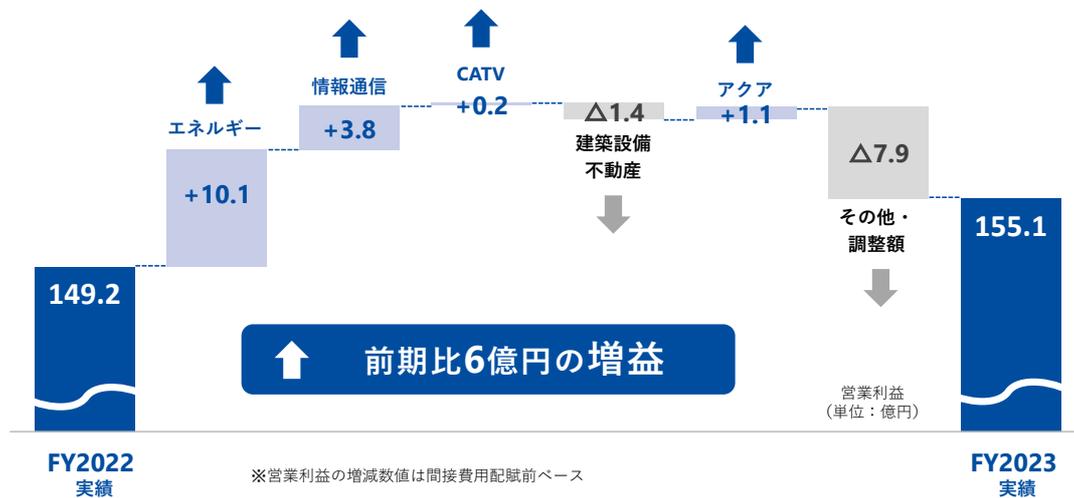
セグメント別の売上高、営業利益についてご説明します。

売上高は、エネルギー、建築設備不動産で若干減収となりましたが、情報通信・CATVが好調に推移し、全体で前期比13億円の増収となりました。

セグメント別営業利益の増減



- エネルギーは高気温等による家庭用ガス販売量が減少するも、顧客件数の増加や調達コストの削減を図ったこと等により増益
- 情報通信事業は、法人向け事業が好調に推移したこと、コンシューマー向け事業で顧客獲得費用を抑制したこと等により増益
- CATV、アクアは顧客件数の増加等により増益



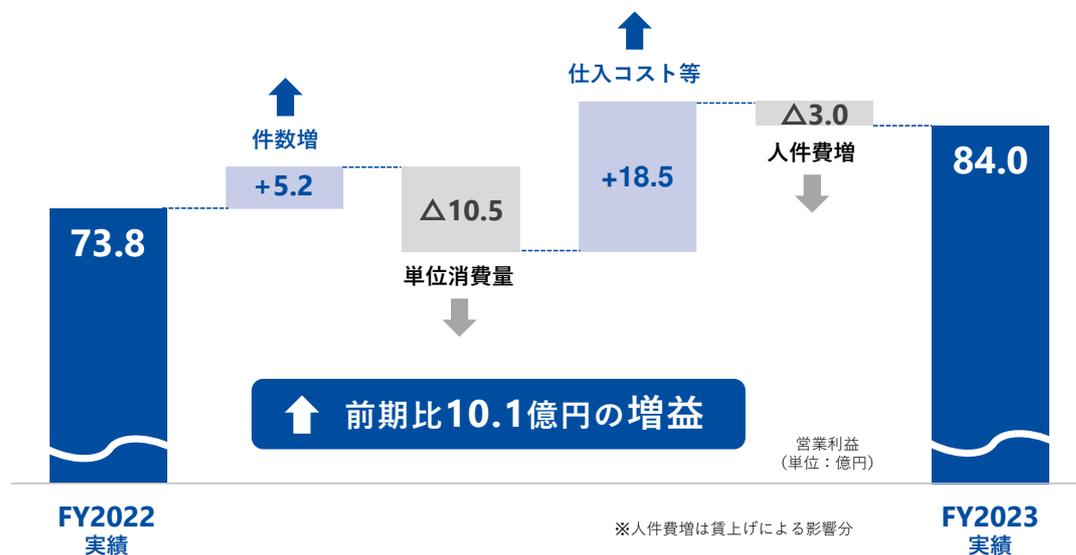
次に、セグメント別の営業利益の増減についてご説明します。

下段の図に記載のとおり、エネルギーが10億1千万円、情報通信が3億8千万円、CATVが2千万円のそれぞれ増益、建築設備不動産は1億4千万円の減益、アクア事業は1億1千万円の増益となり、全体では前期比6億円の増益となりました。

セグメント別営業利益（エネルギー）



- 引き続き積極的な顧客獲得を推進し、顧客件数増加による増益を計上
- 高気温による家庭用ガス販売量の減少や賃上げによる人件費の増加等があったが、調達コストの削減を図ったこと等により、前期比10.1億円の増益



営業利益のセグメント別のポイントについて、ご説明します。

まずはエネルギーです。

エネルギーは、エリア拡大とM&A・アライアンスの推進など、積極的な新規顧客獲得を推進しております。

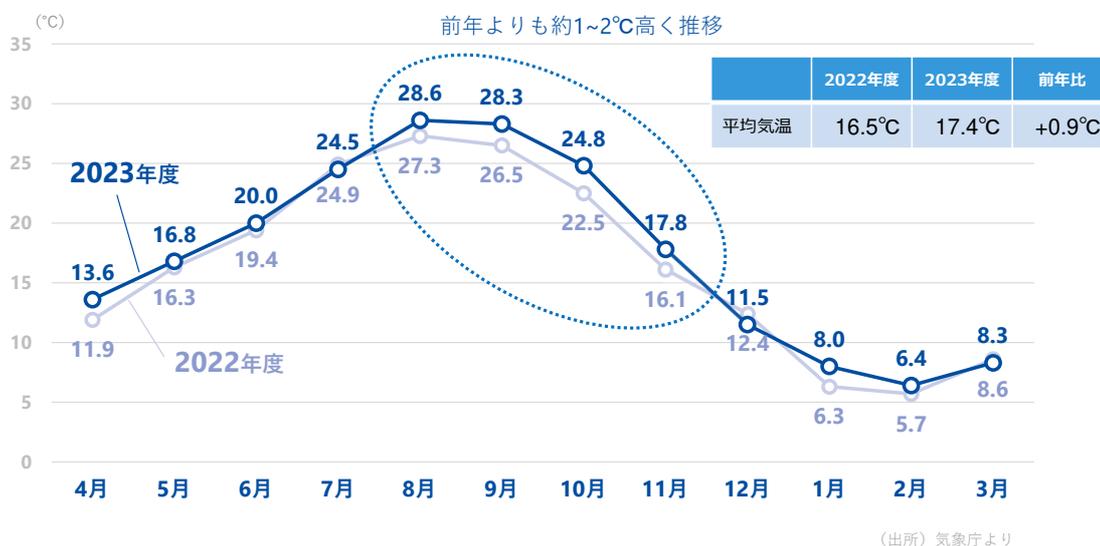
2023年度は、記録的な高気温の影響を受け、家庭用ガス販売数量の減少により10億5千万円、賃上げ等人件費増加の影響がありましたが、顧客件数増5億2千万円、仕入れコストの低減等を図ったことで18億5千万円増加させ、全体では前期比10億1千万円の大幅増益を達成しました。

平均気温の推移



- 2023年度は、1年間を通じて前年よりも高めに推移
- 2023年度の平均気温は17.4°C、前年から0.9°C上昇

月次平均気温の推移



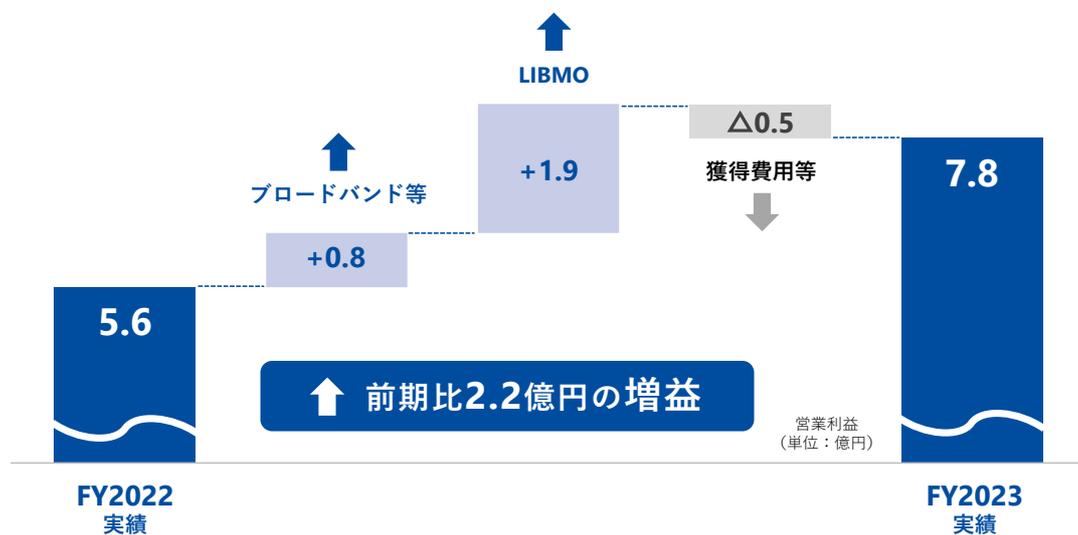
こちらのスライドは平均気温の推移を示しております。

2023年度は、各月を見ても前年よりも高い気温となりました。特に、8月から11月は前年よりも約1~2°C高く推移しました。2023年度の平均気温は17.4°Cと、前年の16.5°Cから0.9°C上昇したことで、家庭用ガス販売量が減少しました。

セグメント別営業利益（情報通信 コンシューマー向け事業）



- ブロードバンド、LIBMOは顧客件数の増加により増益
- 積極的な顧客獲得を推進したことによるマイナス影響あるが、前期比では2.2億円の増益



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

9

次に情報通信のコンシューマー向けです。

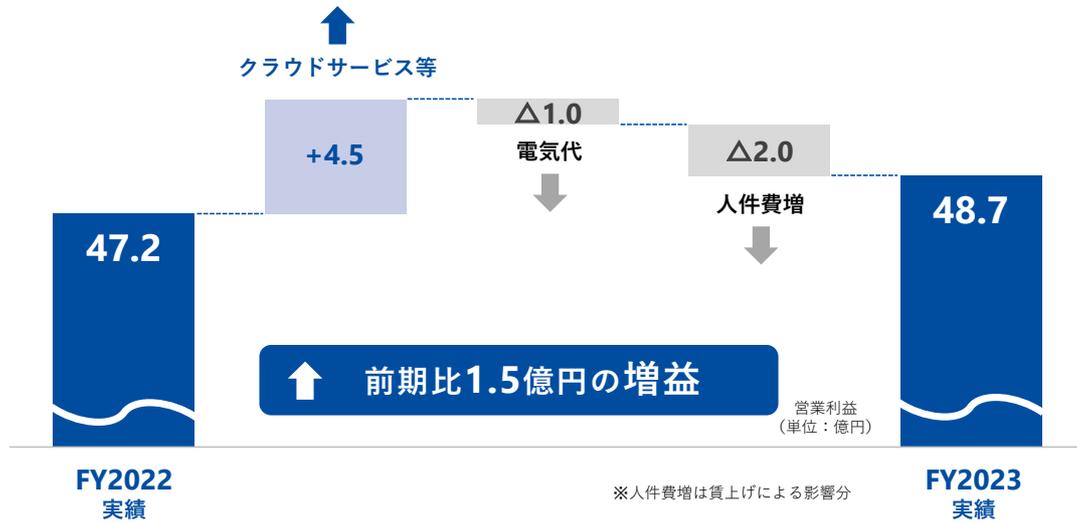
こちらは、大手携帯キャリアとの提携による獲得強化、LIBMOのサービスメニューの拡充やブロードバンドとのセットプラン等により顧客獲得を推進しております。

営業利益は、顧客件数増加によりブロードバンドで8千万円、LIBMOで1億9千万円増加したこと等により、全体では前期比2億2千万円の増益となりました。

セグメント別営業利益（情報通信 法人向け事業）



- ネットワークサービス及びクラウドサービス等が順調に推移し増益
- 電気料金高騰や賃上げによる人件費増加の影響あったが、前期比では1.5億円の増益



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

10

次に情報通信の法人向けです。

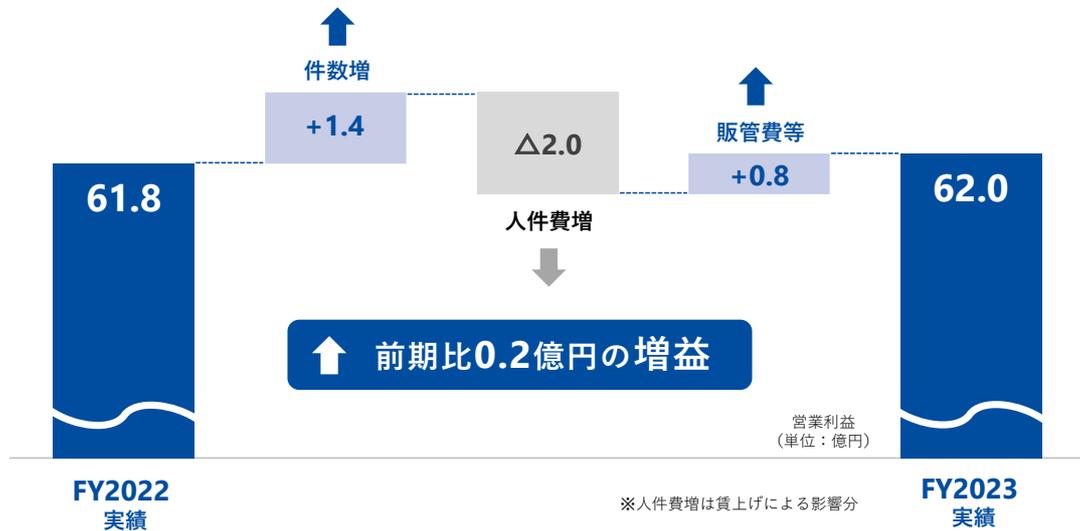
こちらは、企業向けクラウドサービスが主力事業の一つですが、昨年AWSパートナープログラムの最上位レベルである「AWSプレミアティアサービスパートナー」に認定されました。国内では14社目となります。今後一層、当社の強みであるネットワークサービスを活かしたクラウド接続サービスを、国内から海外へも展開し、ビジネスエリアを拡大させていきます。

営業利益は、電気代、人件費増によるコストアップ等がありましたが、クラウドサービス等契約が順調に積み上がり4億5千万円増加し、全体では、前期比1億5千万円の増益となりました。

セグメント別営業利益（CATV）



- 積極的な営業活動を推進し顧客基盤を拡大したことで、顧客件数増加による増益を計上
- 賃上げによる人件費増のマイナス影響あるが、販管費を抑制したことで前期比0.2億円の増益



次にCATVです。

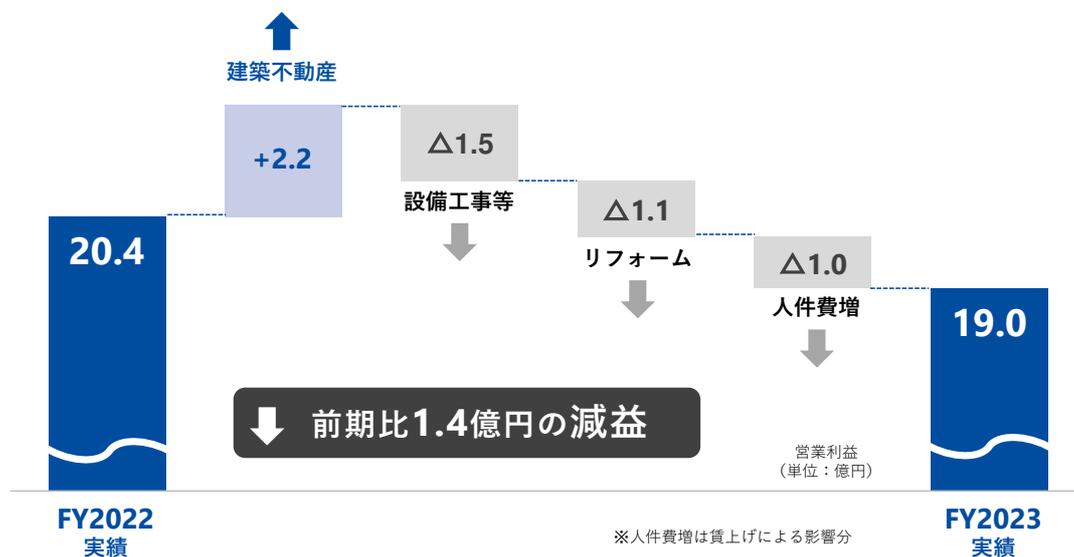
こちらは、引き続き地域密着事業者としての情報発信や番組づくりとともに、積極的に営業活動を推進し顧客基盤を拡大しております。

営業利益は、賃上げによる人件費増加の影響がありましたが、顧客件数積上げにより1億4千万円、また、諸経費の抑制に努めたことで8千万円増加し、全体では2千万円の増益となりました。

セグメント別営業利益（建築設備不動産）



- 建築不動産等は分譲地の販売が順調に推移したことで増益
- 大型の土木工事や設備工事の減少等により、全体では1.4億円の減益



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

12

次に建築設備不動産です。

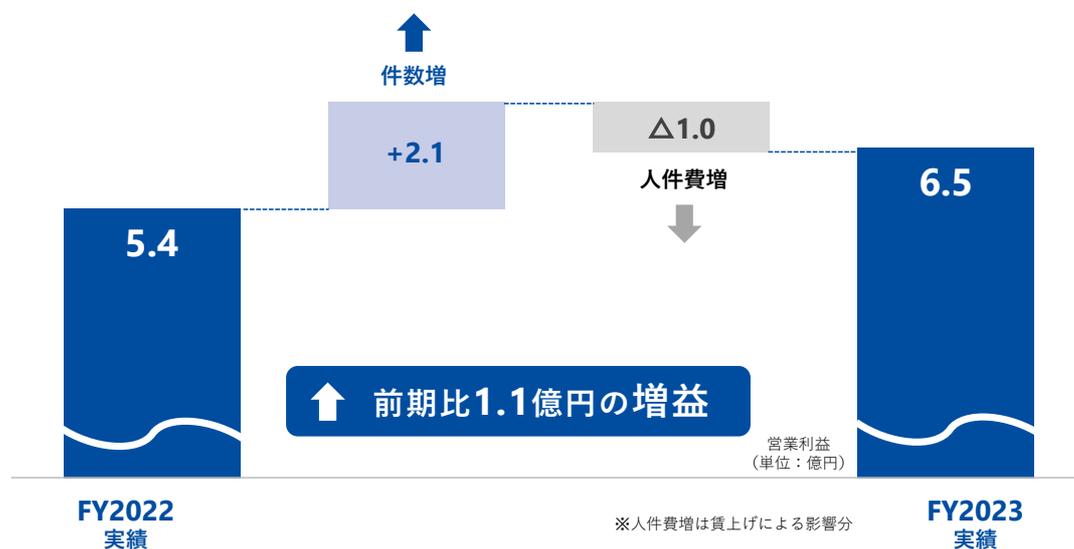
こちらは、従来から展開している建築、不動産売買、設備工事に加えて、土木工事や電気工事等、工事種別のラインナップを増やし、業容拡大に向け取り組んでおります。

営業利益は、建築不動産等で分譲地の販売が順調に推移し2億2千万円増加しましたが、大型の土木工事や設備工事の受注減等により、全体では、前期比1億4千万円の減益となりました。

セグメント別営業利益（アクア）



- 大型商業施設等での催事営業に加えて、WEB獲得やテレマーケティング等の非対面営業も実施
- 賃上げによる人件費増のマイナス影響あるが、顧客件数増加による増益を計上したこと等により増益



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

13

次にアクアです。

こちらは、大型商業施設等での催事営業に加えて、WEB獲得やテレマ等の非対面営業、また2023年4月より新たに浄水サーバー「しずくりあ」の販売を開始し、更なる顧客基盤の拡充に取り組んでおります。

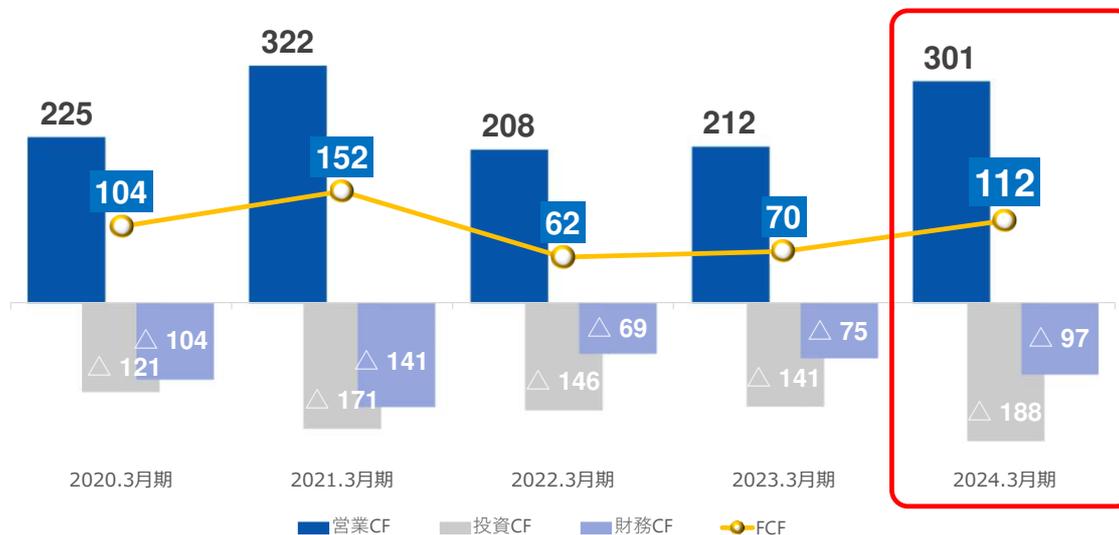
営業利益は、賃上げによる人件費増加の影響がありましたが、顧客件数積上げにより2億1千万円増加し、全体では、前期比1億1千万円の増益となりました。

キャッシュフローの推移



- 当期は300億円以上の営業CFを創出。エリア拡大や海外で水力発電事業を営むREDC社の株式を取得したこと等により投資キャッシュフローは188億円。その結果、フリーキャッシュフローは112億円
- 財務CFは有利子負債の返済や配当金の支払等により97億円

(単位：億円)



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

14

次に、キャッシュフローの推移についてご説明します。

営業キャッシュフローで創出しました301億円のうち、エリア拡大やREDC社の株式を取得など投資活動に188億円振り向け、フリーキャッシュフローは折れ線グラフの112億円となりました。

貸借対照表



- 総資産は、顧客基盤の拡大及び海外で水力発電事業を営むREDC社の株式取得等により、固定資産が増加し、2,053億円（前期比+120億円）
- 自己資本比率は43.4%で前期末から1.9ポイント向上、健全な水準を維持

2023年3月期

総資産 1,933億円

(単位：億円)

流動資産 518	流動負債 610
固定資産 1,415	固定負債 500
	純資産 823
	自己資本比率 41.5%

2024年3月期

総資産 2,053億円

(単位：億円)

流動資産 547	流動負債 618
固定資産 1,506	固定負債 522
	純資産 913
	自己資本比率 43.4%

財政状態についてご説明します。

当期末の総資産は2,053億円前期末から120億円、純資産は913億円と前期末から90億円増加しました。それにより自己資本比率は43.4%、前期末から1.9ポイント増加し、健全な水準を維持しております。

以上が「2024年3月期決算」となります。



2025年3月期 通期業績予想

続いて、2025年3月期 通期業績予想についてご説明します。

2025年3月期 連結業績予想



- 2025年3月期は「中期経営計画2025」の2年目。中期経営計画で掲げた「成長の根源、基幹、果実」の3つの要素からなる成長ツリーに沿って各取り組みを確実に実行し、更なる飛躍を遂げていく。
- エリア拡大やM&A、新規事業の創出等を引き続き推進し、2024年度も増収増益を継続、売上高、全ての利益項目で過去最高を更新

(単位：百万円)

	当期予想 (2024.4.1~2025.3.31)	前期実績 (2023.4.1~2024.3.31)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	244,000	231,513	+12,487	+5.4%
営業利益	16,000	15,511	+489	+3.2%
経常利益	16,000	15,531	+469	+3.0%
当期純利益	9,000	8,481	+519	+6.1%
1株当たり純利益	68.90円	64.94円	+3.96円	+6.1%
期末顧客件数	3,452千件	3,358千件	+94千件	+2.8%

©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

17

2025年3月期は「中期経営計画2025」の2年目になります。中期経営計画で掲げた「成長の根源、基幹、果実」の3つの要素からなる成長ツリーに沿って各取り組みを確実に実行し、更なる飛躍を遂げていきます。

2024年度もグループの強みである営業力に磨きをかけて顧客件数や受注件数を伸ばし、顧客基盤の拡大を図っていきます。

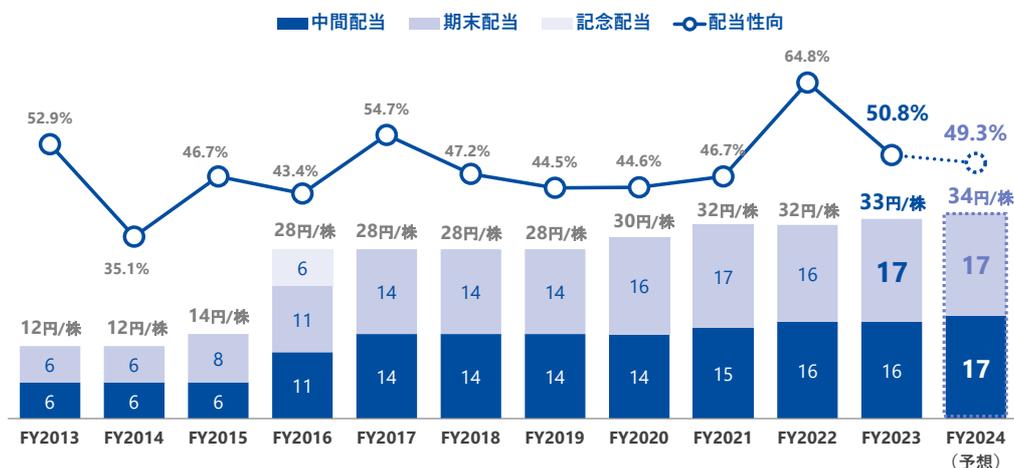
また、エリア拡大やM&A、新規事業の創出等を引き続き推進し、通期の業績は増収、増益を継続し、売上高、全ての利益項目で過去最高を更新していきます。

顧客件数については、引き続き顧客基盤の拡充を積極的に進め、通期で9万4千件純増させ、期末顧客件数は345万2千件を計画しています。

配当予想の修正



- 業績が堅調に推移したことに伴い、当期の期末配当を当初予想の16円から1円増配して17円とし、年間配当金は33円/株を予定
- 2024年度の年間配当金は、従前の32円（2023年は1円増配で33円）から34円への増配を予定
- 配当性向は引き続き高い水準を維持



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

18

株主還元についてです。

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付け、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としております。

当期の業績につきまして、売上高が7期連続の増収で過去最高を更新、全ての利益項目が前年を上回る決算となりましたので、当社の株主還元の方針に基づき、期末配当を期初予想の16円から1円増配して17円とし、年間配当金は33円を予定しております。なお、2024年度の年間配当金は、従前の32円から34円への増配を予定しております。

配当性向は、40～50%の水準を維持していきます。

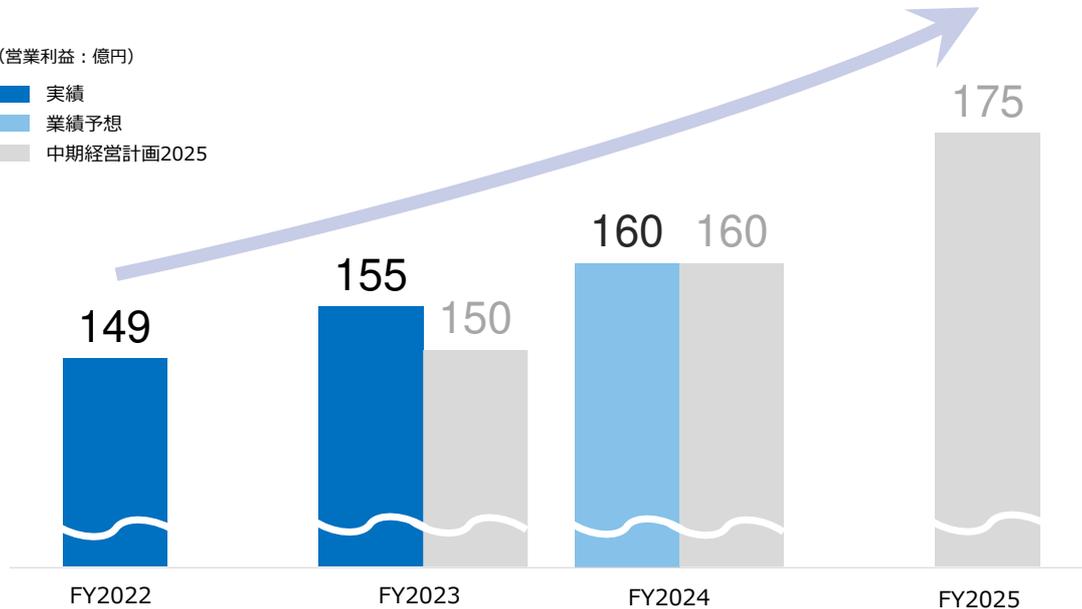
中期経営計画2025の進捗状況



- 中期経営計画2025は順調に進捗
- 2024年度以降も主要事業を中心に顧客基盤を拡大させ、増収増益を継続

(営業利益：億円)

■ 実績
■ 業績予想
■ 中期経営計画2025



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

19

最後に「中期経営計画2025」の進捗についてご説明します。

中期経営計画の1年目である2023年度は、順調に進捗し、営業利益は155億円と計画を上回りました。

2024年度以降も、主要事業を中心に顧客基盤を拡大させ、増収増益を継続していきます。

今後も、グループ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、企業価値の向上に努めてまいります。



資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた取組方針

株式会社 TOKAIホールディングス
証券コード：3167

2024年5月24日

©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

続きまして、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組方針」についてご説明いたします。

Agenda

1. 現状分析
 - (1) 当社のPBRの推移
 - (2) 当社のROEの推移
 - (3) 当社のPERの推移
 - (4) 競合他社と比較した当社の位置づけ
2. 企業価値向上に向けた取組み
 - (1) 取組の全体像
 - (2) 事業ポートフォリオ経営への取組み
 - (3) 各事業の拡大・効率化の推進
 - (4) ESG経営への取組み

おわりに

昨今株主・投資家の皆様からの期待が高まりつつある「資本コストや株
価を意識した経営」を実現するべく、当社に対する市場からの評価、当社
の資本収益性を現状分析し、今後の取組方針を策定いたしました。



1. 現状分析

まず最初に、現状分析についてご説明いたします。

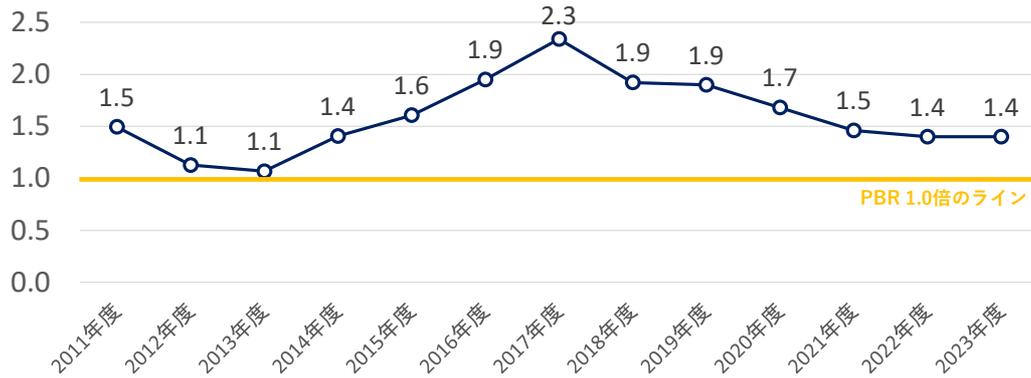
(1) 当社のPBRの推移



- PBRは、設立以来、安定的に1.0倍の水準を超えて推移しております。

$$\begin{array}{ccc} \text{総合的な市場評価} & & \text{足元の収益性} \\ \text{PBR} & = & \text{ROE} \\ \text{(株価純資産倍率)} & & \text{(自己資本収益率)} \\ & & \times \\ & & \text{PER} \\ & & \text{(株価収益率)} \end{array}$$

PBRの推移



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

3

株式市場における総合的な評価を示すPBRについて、当社は、過去10年以上にわたり、安定して1倍を超える水準で推移しており、直近の2023年度では1.4倍となっています。

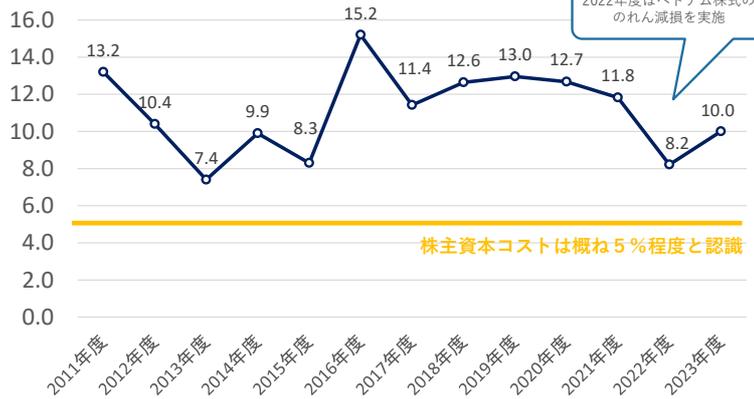
PBRについては、お示ししている数式のとおりROEとPERの2つの要素に分解できます。ここからはそれぞれの推移をご覧いただきたいと思えます。

(2) 当社のROEの推移

- ROEは、当社が推定する株主資本コストを安定的に上回って推移しております。

$$\begin{array}{ccccc} \text{総合的な市場評価} & & \text{足元の収益性} & & \text{これからの成長性} \\ \text{PBR} & = & \text{ROE} & \times & \text{PER} \\ \text{(株価純資産倍率)} & & \text{(自己資本収益率)} & & \text{(株価収益率)} \end{array}$$

ROEの推移



✓ 株主資本コストはCAPMアプローチを用いて推定

リスクフリーレート … 10年国債利回りを使用 (0.6%程度)

+

市場リスクプレミアム … 配当込みTOPIXに基づき算出

×

β値 … 当社の5年週次β値を使用 (0.7程度)

||

株主資本コスト … 5%程度

株主資本コストは概ね5%程度と認識

足元の収益性を示すROEについては、2023年度で10%となりました。当社が推定する株主資本コストは概ね5%程度であり、これを上回る水準で推移しております。

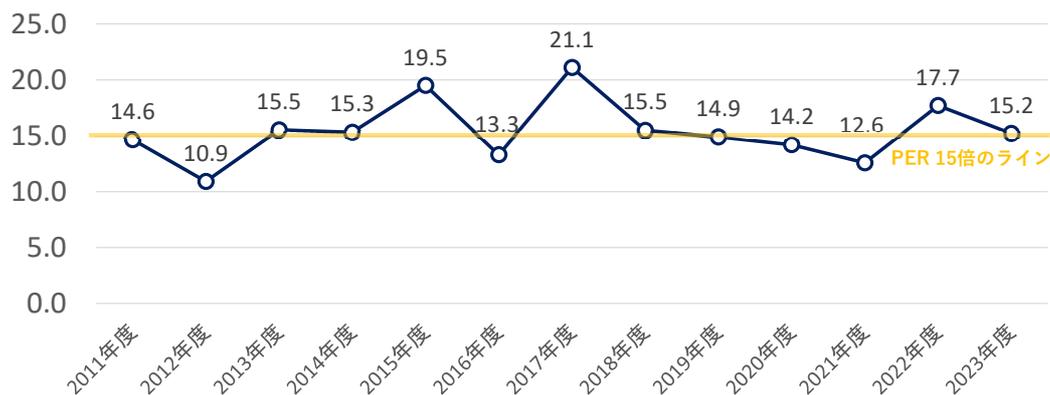
(3) 当社のPERの推移



- PERについては15倍前後の水準で推移しており、当社のPBR向上に貢献しております。

$$\begin{array}{ccccc} \text{総合的な市場評価} & & \text{足元の収益性} & & \text{これからの成長性} \\ \text{PBR} & = & \text{ROE} & \times & \text{PER} \\ \text{(株価純資産倍率)} & & \text{(自己資本収益率)} & & \text{(株価収益率)} \end{array}$$

PERの推移



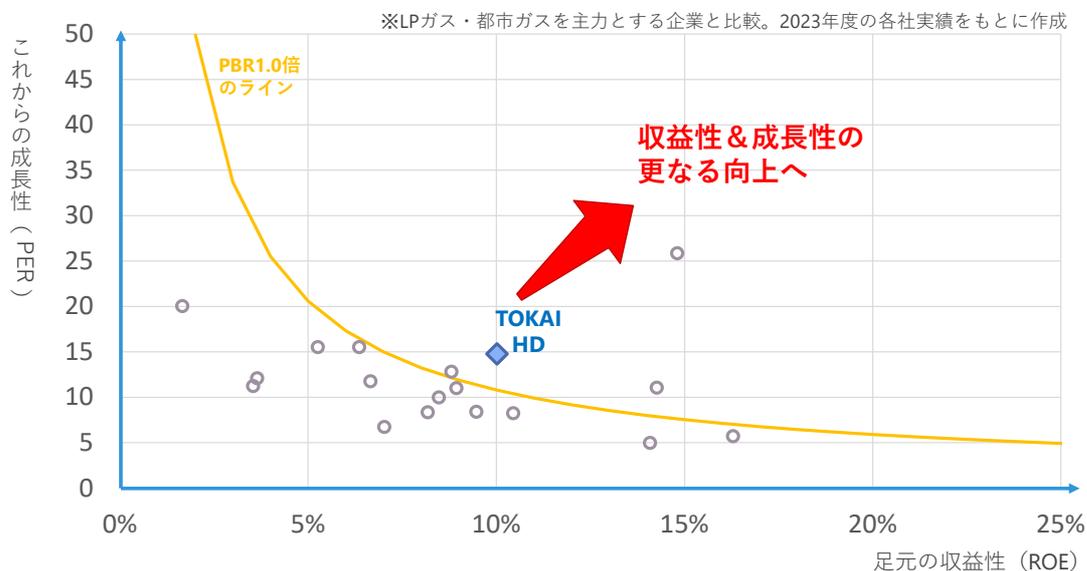
©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

また、将来に向けた成長性を示すPERについては、15倍前後の水準で推移しており、直近2023年度では、15.2倍となりました。

(4) 競合他社と比較した当社の位置づけ



- 当社のROE×PERの位置づけは、競合他社と比べて高い水準にあります。
- 今後も収益性・成長性の更なる向上を実現し、株主の皆様への期待に応えていきます。



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

6

こちらは、エネルギー競合他社と比較した、当社のROEとPERの図表となります。

横軸が足元の資本収益性を表すROE、縦軸が成長性を表すPERとなり、オレンジ色の曲線はPBRが1倍であるラインを示しています。

図表からご覧いただける通り、当社のROE・PERの位置づけは、業界の中でも比較的高い水準にあることが分かります。

引き続き、株主・投資家の皆様からの期待に応えるべく、更なる収益性・成長性の向上に取り組んでまいります。



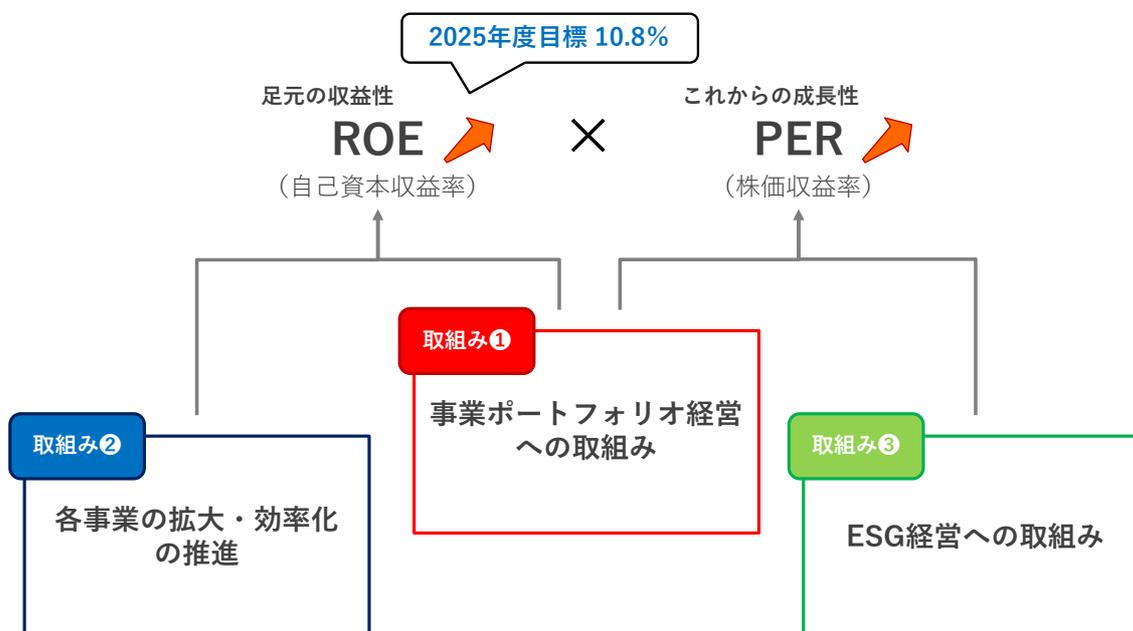
2. 企業価値向上に向けた取組み

続いて、企業価値向上に向けた取組みについてご説明いたします。

(1) 取組みの全体像



- 収益性と成長性の向上に向けて、3つの取組みを推進していきます。



収益性と成長性を向上させていくために、当社では3つの取組を推進してまいります。

1つめは「事業ポートフォリオ経営への取組み」、2つめは「各事業の拡大・効率化の推進」、3つめは「ESG経営への取組み」です。

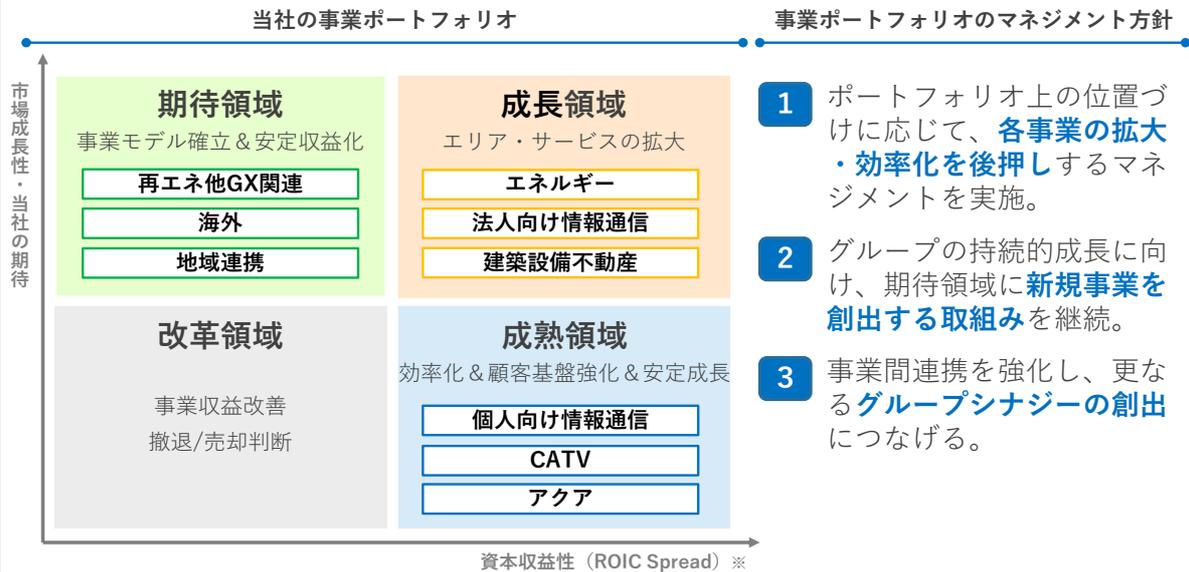
これらの取組みにより、ROE、PER、そしてPBRを更に向上させていきます。なお、ROEについては、中期経営計画でも掲げた通り、2025年度時点で10.8%を達成することを目標としています。

次のページ以降では、3つの取組の具体的な内容についてご説明いたします。

(2) 事業ポートフォリオ経営への取組み



- 資本収益性と成長性の2軸で事業ポートフォリオを把握し、グループ全体最適を実現するポートフォリオ構築に向けたマネジメントを強化していきます。



- 1 ポートフォリオ上の位置づけに応じて、**各事業の拡大・効率化を後押し**するマネジメントを実施。
- 2 グループの持続的成長に向け、期待領域に**新規事業を創出する取組み**を継続。
- 3 事業間連携を強化し、更なる**グループシナジーの創出**につなげる。

※事業ごとの資本収益性は、事業別ROIC Spread (事業別ROIC - 事業別WACC) で算定。
事業別ROICは“NOPAT ÷ (運転資本 + 固定資産)”で算定。 事業別WACCは事業ごとのリスクを織り込み、自社基準で算定。

9

まずは1つめの「事業ポートフォリオ経営への取組み」についてです。

資本収益性・成長性がいずれも高い「成長領域」には、エネルギー、法人向け情報通信、建築設備不動産の各事業が該当します。これらの事業では、積極投資により更なる事業の拡大を目指します。

高成長であるものの資本収益性が一定水準に満たない「期待領域」には、GX関連、海外、地域連携が該当します。これらの事業においては、事業モデルの確立、安定収益化を目指します。

高い資本収益性であるものの、成長性が一定水準以下の「成熟領域」には、個人向け情報通信、CATV、アクアが該当します。これらの事業では、効率化と顧客基盤強化により安定収益を確保してまいります。

また、資本収益性・成長性がいずれも低い「改革領域」について、該当する事業がある場合は、事業収益の改善可能性を見極めた判断を実施していきます。

このように、当社では、グループ全体最適を実現するポートフォリオ構築に向けたマネジメントを強化してまいります。

また、グループの持続的成長に向けて、期待領域に新規事業を創出する取組みや、グループシナジーの創出に向けた取組みについても引き続き推進してまいります。

(3) 各事業の拡大・効率化の推進



- 事業ポートフォリオ上の位置づけを踏まえた拡大策・効率化策を事業ごとに推進していきます。

領域と方針

主要事業の取組方針

成長領域

- ・積極投資を行い、エリア・サービス拡大を推進

エネルギー

顧客基盤拡充に向けた投資で、全国シェアを向上

- M&Aやエリア拡大でシェア率の向上を推進し、持続的成長を図る
- DXによる業務効率化など、コスト削減策についても推進

法人向け 情報通信

積極投資でエリア・サービスを拡大し、成長けん引

- インフラ投資によるビジネスエリア拡大
- AWSプレミアパートナー取得やDX人材拡充により、成長に向けたデジタル基盤を強化

期待領域

- ・事業モデル確立と安定収益化

再エネ他

GX関連

- 太陽光発電（PPA含む）や蓄電池の普及促進
- 創エネ事業への出資

海外

- エネルギーではベトナム・フィリピン、情報通信ではインドネシア・台湾を中心に事業展開

地域連携

- 地域密着サービス、官民連携を推進

次に、2つ目の取組み「各事業の拡大・効率化の推進」についてです。

事業ポートフォリオ上の位置づけを踏まえた拡大策・効率化策を事業ごとに推進していきます。

「成長領域」に位置づけたエネルギー事業においては、顧客基盤拡充に向けた投資により着実な成長を実現してまいります。主力のLPガス事業においては、M&Aやエリア拡大により更なるシェア率の向上を推進し、持続的成長を実現してまいります。また、資本収益性向上につながるコスト削減策として、DX推進による業務効率化にも引き続き取り組んでまいります。

法人向け情報通信事業では、積極的な投資によりエリア・サービスを拡大し、グループの成長をけん引してまいります。具体的には、積極的なインフラ投資によりビジネスエリアを拡大していくほか、更なるDX人材の拡充を通して、成長に向けたデジタル基盤を強化してまいります。

「期待領域」に位置づけた各事業の具体的な取組みについて、GX関連事業では、太陽光発電や蓄電池の普及促進などを進めてまいります。海外事業では、エネルギー分野でベトナム・フィリピン、情報通信分野でインドネシア・台湾に進出しましたが、引き続き海外展開に注力してまいります。地域連携事業では、地域密着サービス、官民連携の事業をグループ各社において推進してまいります。

(4) ESG経営への取組み



- 持続的成長につながるESGへの取組みを加速させることで、更なるPERの向上を目指します。

Environment (環境)	Society (社会)	Governance (ガバナンス)
<ul style="list-style-type: none"> ■ 2050カーボンニュートラルに向けた低・脱炭素化の推進 <ul style="list-style-type: none"> ➢ お客様のエネルギー利用におけるGX推進 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 省エネ機器の普及促進 ✓ 再生可能エネルギーの導入促進 ✓ 地域と一体になった低・脱炭素化推進 ✓ 原料の脱炭素化への対応 ➢ 自らの事業活動におけるGX推進 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人財・組織の活力最大化 従業員のウェルビーイング向上 <ul style="list-style-type: none"> ➢ “理想の個”の実現 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 自律キャリア支援制度、リスクリテラシー支援など ➢ “理想の組織”の実現 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 多様な働き方の実現 ✓ 働きがいを高める制度改定（ベア、抜擢人事など） ✓ トップレベル健康経営の実践 ✓ 管理職への心理的安全性研修、コーチング研修 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンプライアンス・ガバナンスの徹底 <ul style="list-style-type: none"> ➢ コンプライアンス遵守とガバナンス強化が定着した組織風土を醸成 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 役員・管理者研修を強化し、組織のさらなるコンプライアンス意識向上を推進 ✓ 内部統制を強化し、組織全体にガバナンスを浸透

©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

11

最後に、3つめの「ESG経営への取組み」についてです。

持続的成長につながる環境・社会・ガバナンスの各テーマでの取組みを加速させてまいります。

環境に関する取組みとしては、2050年のカーボンニュートラル実現に向けた取組みとして、お客様のエネルギー利用と、自らの事業活動における2軸で取り組んでまいります。

社会に関する取組みとしては、人財・組織の活力最大化、および従業員のウェルビーイング向上につながる取組みを推進してまいります。

ガバナンスに関する取組みとしては、コンプライアンス・ガバナンスの徹底に取り組んでまいります。

これらの取組みを通じて、株主・投資家の皆様からのご理解・信頼を得ることで、更なるPER向上を目指します。



©2023 TOKAI Holdings Corporation. All Rights Reserved.

おわりに

暮らしに社会にもっと笑顔を。



- 新コーポレートメッセージ・コーポレートスローガンのもと、当社グループは全社一丸となって、企業価値の向上並びにサステナブル（持続可能）な成長を目指してまいります。

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。

私たちTOKAIグループは、1950年12月の創立以来、常にお客様の視点に立ち、安心・安全、便利・快適なサービスを多角的に提供しています。

これらのサービスを支えているのが、グループ従業員の「自由な発想」と「チャレンジ力」です。

この原動力から生まれる新たな提案を通じて、より良い暮らし、より良い社会を創出してまいります。

暮らしを明るく楽しく、そして元気な“笑顔”を、地域へ、社会へ広げ、明日に夢が持てる、サステナブル(持続可能)な社会の実現に貢献してまいります。



人を笑顔にするのは、やっぱり人だから。
暮らしに社会に
笑顔を広げるために、
TOKAIグループ全社員、
決意の笑顔です。

最後になりますが、当社は、今年4月より、新たなコーポレートメッセージとスローガンを掲げております。

グループが大切にしている「自由な発想」と「チャレンジ力」を一層活かし、暮らしや社会に関わる様々なサービスを通じて「笑顔」を広げることが、私たちの役割だと感じております。

グループ一丸となって、企業価値の更なる向上、並びにサステナブルな成長の実現を図ってまいります。

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ることをご承知おき下さい。

金額は百万円未満切り捨て、それ以外を四捨五入で表示しております。

本資料に関するお問い合わせは下記までお願い致します。

株式会社TOKAIホールディングス 経営管理部

〒105-0022 東京都港区海岸1-2-20

汐留ビルディング19階

TEL：(054) 275-0007

FAX：(054) 275-1110

<https://www.tokaiholdings.co.jp>

e-mail：hd-info@tokaigroup.co.jp

暮らしに社会にもっと笑顔を。
More smiles for a better life

