

株式会社 TOKAI ホールディングス  
2024 年 3 月期 決算説明会（2024 年 5 月 24 日開催）  
質疑応答要旨

**Q：セグメント別の業績予想について教えてほしい。**

A：各セグメントの営業利益は前年比で増益を見込んでいる。  
セグメント別の詳細な数値は公表を差し控えさせて頂く。

**Q：顧客件数は来期にかけてどのようなイメージ感で成長を見込んでいるか？**

長期的な観点で見た場合、主軸とされているエリアにおいて顧客獲得の余地はどの程度あるか？

A：グループ全体では、2024 年度は約 10 万件的純増を目標としており、このうち半数（5 万件）は LP ガスで増やす計画である。ガス消費量についてマーケットの推移を見ると、LP ガスは減少していくような見立てがされているが、当社の顧客以外でまだ獲得出来る余地があると見ている。ブロードバンド、モバイル、アクア事業についてもマーケットは微増であるが増加しているため、今後も継続して獲得を進めていく。

**Q：LP ガス事業における M&A の状況について、今年の夏頃、液石法の改正によって商慣行の見直しがされる。小規模な事業者は事業が立ち行かなくなり売りに出されるようなロジックが M&A 市場にはあると思うが御社の考えは？**

A：省令改正が 7 月にあるが、それを見据え昨年からの戸建ての切り替えに注力しており、営業スキルは向上している。全国に 1.6 万件的 LP ガス事業者がいるが、小規模な事業者が多い。省令改正により、今後は、集合住宅への切り替えが難しくなり、戸建ての切り替えが中心となるが、料金競争が激しくなるため廃業する事業者が増えると考えており、当社はそこを獲得していく。法改正は当社にとってチャンスになると考えている。

**Q：資本コストを意識した経営の期待領域に海外事業等を挙げているが、期待領域全般の現状は？利益貢献を将来どのような時間軸で考えているか？**

A：昨年は、ベトナムの案件で減損損失を計上したように当初の想定通りに進んでいないが、挑戦という意味でも、今後も海外事業に積極的に取り組んでいく。また、海外のマーケットも好転してきていると聞いているので、今後については期待したい。再エネ事業についても、まだまだこれからではあるが、様々な業種、企業から情報をいただいているため、それらの企業とアライアンスを組んだりしながら、長いスパンを掛け取り組んでいく。

**Q : LIBMO について、営業利益+1.9 億円と大きな改善であったが、これは、今期、来期においても期待出来るか？一時的な利益改善であったか？**

A : 昨年度において、大手携帯キャリアとの提携、セットプランの展開が好調であった。今後についても同様の方策を進めていく。マーケットが衰弱し、獲得競争が激しい中であるが、競合他社とのせめぎ合いに日々注意しながら進めていく。

**Q : 資本効率の目標設定について、ROE は 2023 年度 10%、2025 年度目標 10.8%であり、改善の度合いはそれほど大きくない。利益を順調に上げても ROE の改善は難しいと思うが、ROE の構造改善は、10~11% の範囲で考えているか？**

A : ROE の構造改善については検討中であり、水準については 10~11%の範囲で検討をしている。

**Q : ROIC を導入する企業が増えているが、御社の ROIC に対する考えは？**

A : 自社計算で事業別に ROIC を算出している。今後は、目標値を作りグループ内で取り組んでいく考えである。

以上