

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 (<http://tokaiholdings.co.jp/ir/publicnotices/>) 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。

ホームページのご案内



最新のお知らせをこちらに掲示しています。

個人投資家の皆様向けにまとめた情報は、こちらをご覧ください。当社の事業をわかりやすく解説しています。

免責事項

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ください。

TOKAIホールディングス

検索

<http://tokaiholdings.co.jp>

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


TOKAIホールディングス

株主通信

第6期

2016.4.1 - 2017.3.31

- p1 ご挨拶 / 株主の皆様へ
- p2 2017年3月期実績
- p3-4 ホールディングス化後6年間の総括
 - p3 業績のサマリー
 - p4 株価の推移・財務体質
- p5-11 新中期計画 IP20 "JUMP"
 - p5 4つのキーメッセージ
 - p6-8 主要経営指標
2018年3月期は積極投資
M&Aの推進
複数取引率の向上
 - p9-10 中核事業の取り組みについて
 - p11 配当
- p12 株主優待制度
- p13 会社概要 / グループ会社紹介
- p14 株主の状況

財務体質と収益力の強化を実現 大きな飛躍を目指し新たな 中期経営計画をスタートします

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。

この度、第6期（2016年4月1日から2017年3月31日まで）の株主通信をお届けさせていただくにあたり、ご挨拶申し上げます。

第2次中期経営計画「Innovation Plan 2016 (IP16) “Growing”」の最終年度にあたる2017年3月期において、ガスの仕入価格低下による販売価格引下げ等の影響により減収となる一方で、ガス事業、CATV事業を中心としたリテール顧客件数の増加により大幅な増益を実現。すべての利益項目において過去最高益を達成しました。

2011年4月のホールディングス化以降に取り組んできた財務体質の改善につきましても、ホールディングス化直前の有利子負債残高1,240億円を541億

円と半分以下に削減し、自己資本比率も同じく7.7%から34.5%と大幅に改善。時価総額もホールディングス化初日の527億円から1,190億円と、2.3倍に増大し、今後の当社グループの成長に向け、投資戦略を展開していくための素地が整ったと認識しています。

当社では2017年5月9日に新中期経営計画「Innovation Plan 2020 (IP20) “JUMP”」を発表しました。このIP20 “JUMP” では「守りから攻めの経営に」「M&Aの推進」「利益成長、ROE重視」「株主重視の姿勢は変わらない」からなる4つのキーメッセージを掲げて、2021年3月期には売上高3,393億円、営業利益225億円、ROE13%の目標達成を目指していきます。

今後は、積極的な投資を行っ

ていくことで、これまで以上に多くのお客様に、当社グループが有する多彩な商品・サービスに加えて、新たな商品・サービスを提供することにより、「TLC（トータルライフコンシェルジュ）構想」の実現を推進してまいります。

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。



代表取締役社長（CEO）

田谷 正人

大幅な増益で過去最高益を更新

2017年3月期の連結業績は、売上高1,786億円、営業利益128億円、経常利益128億円、当期純利益73億円となりました。

営業利益は前期の82億円に対し45億円の大幅増益（54.6%増）となり、全ての利益項目が過去最高益を更新しました。

重点施策である光コラボ^{※1}が、前期に行った積極的な販促が奏功して29億円改善し、また、アクア（宅配水）事業も販売戦略の転換等により収支が14億円改善して第2四半期に続き黒字化を達成しました。

第2四半期に上方修正した連結業績予想に対しても、営業利益、経常利益、当期純利益の予想値をいずれも達成しました。

また、2011年4月の経営統合以降、6期にわたり注力してきた財務体質の改善がさらに進捗しました。

有利子負債残高は、借入金の返済に加えて2015年6月に発行した転換社債型新株予約権付社債の株式への転換もあり、541億円まで減少、自己資本比率も34.5%に改善しました。

EBITDAについても、大幅な増益により2012年3月期以来280億円の水準を回復しました。

第2次中期経営計画の最終年度にあたり全ての利益項目が過去最高益を更新して計画値を達成し、財務体質の改善

を実現したことから、2017年3月期の年間配当金は、中期経営計画達成記念配当6円を加えた1株当たり28円と、前期の14円に対し倍増となります。

※1 光コラボ … ISP事業者ほかからNTTから光回線の提供を受け、独自ブランドの光回線サービスを提供すること。

2017年3月期決算のサマリー

	前期実績	業績予想	実績
売上高	180,940百万円	179,700百万円	178,631百万円
営業利益	8,245百万円	12,750百万円	12,750百万円
当期純利益 ^{※2}	3,458百万円	6,500百万円	7,337百万円
顧客件数	2,558千件	—	2,564千件
有利子負債残高	71,410百万円	—	54,137百万円
自己資本比率	25.6%	—	34.5%
EBITDA	24,980百万円	—	28,392百万円
年間配当金	14円/株	28円/株	28円/株

※2 親会社株主に帰属する当期純利益

ホールディングス化後6年間の業績サマリー

2011年4月のホールディングス化以降、個社の経営からグループ経営への変革に挑戦してきました。

第1次中期経営計画の「Innovation Plan 2013」(2012年3月期～2014年3月期)では、財務体質の改善を最優先課題とし、第2次中期経営計画の「IP16 “Growing”」(2015年3月期～2017年3月期)では、収益力の強化に取り組んできました。

その結果、財務面では有利子負債残高をホールディングス化直前の2011年3月末時点の1,240億円から、2017年3月末時点では541億円と半分以上に削減、自己資本比率を2011年3月末時点の7.7%から、2017年3月末時点では34.5%と大幅に改善させることができました。

収益面においても、ホールディングス化初年度の1株当たり当期純利益27円17銭を64円46銭と、2倍超の水準に引き上げることができました。時価総額も、ホールディングス化当日の527億円から1,190億円と、2.3倍に増大しています。

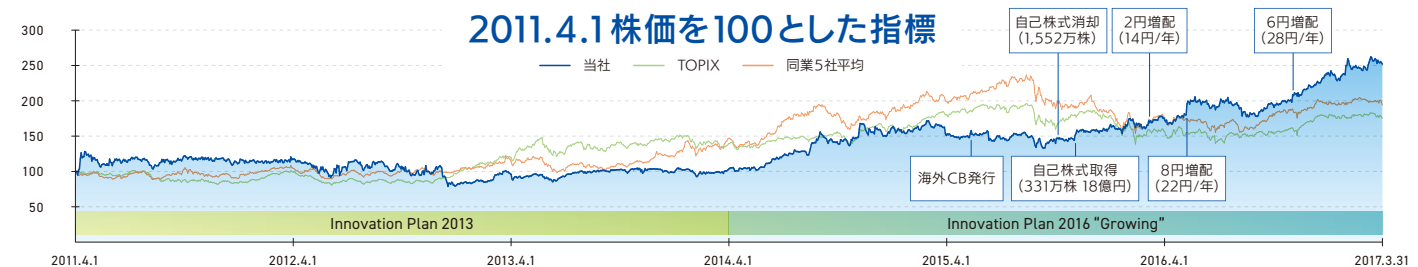
なお、連結売上高についてはホールディングス化初年度の1,819億円から2017年3月期には1,786億円と減少しておりますが、これはガス仕入価格低下に伴う販売価格の引下げ等によるものであり、リテール顧客の増加に伴う課金収入の増加や、情報通信の光コラボ化推進などにより、実質的には増収となっています。



株価はTOPIXを大きくアウトパフォーマンス

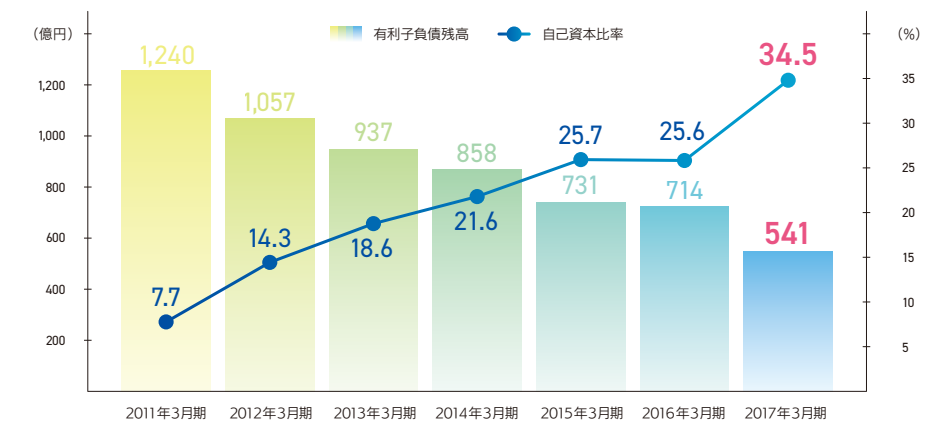
ホールディングス化以降の当社の株価推移については、第1次中期経営計画初日の2011年4月1日の終値340円が2017年3月末時点では856円となり2.5倍に上昇しました。TOPIXやLPガス同業他社の平均をアウトパフォーマンスす

る実績となりましたが、これは6年間の業績面の成長と財務面の改善に加えて、海外IRの実施も含めた2016年3月期以降に行った様々な資本政策について、マーケットから評価いただいた結果であると考えています。



6年間で財務体質は上場企業平均水準に

財務体質についても、キャッシュフロー経営を徹底し、有利子負債の削減を毎年継続して進めてきました。自己資本比率も2011年3月期の7.7%から34.5%と大幅に上昇し、上場会社の平均水準に達しました。今後の当社グループの成長に向け、投資戦略を展開していくための素地が整ったと認識しています。



第3次中期経営計画 IP20 “JUMP” がスタート

2018年3月期より4年間、新たな中期経営計画 Innovation Plan 2020 “JUMP” (IP20 “JUMP”) を推進します。IP20 “JUMP” では、4つのキーメッセージ「守りから攻めの経営に」「M&Aの推進」「利益成長、ROE重

視」「株主重視の姿勢は変わらない」を掲げ、1,000億円のM&A投資枠を設けて実行し、2021年3月期には売上高3,393億円、営業利益225億円、ROE13%の目標達成を目指していきます。

守りから攻めの経営に

IP20 “JUMP” ではトップライン(売上高)の成長を第一に目指

し、守りから攻めの経営に転じます。4年間で1,000億円のキャッシュを活用し、戦略的なM&A、アライアンス投資を積極的に展開していきます。これまで6年間の財務体質の改善ステージから、今後4年間は、レバレッジを効かせて成長を加速する戦略を遂行していきます。

M&Aの推進

M&Aを積極的に推進することにより、ガス、CATV、情報通信と

いった中核事業の収益基盤・顧客件数の拡大を第一に取り組んでいきます。また、クロスセルを強化するために、グループのビジネスモデルの強みが活かせる月次課金型の生活関連サービス等を対象としていきます。

4つのキーメッセージ

利益成長、ROE重視

今後の4年間で、売上

高を倍増させ、営業利益・当期純利益も、ともに2021年3月期には、前期比(2017年3月期比)でほぼ倍増の水準とします。ROEについても、2021年3月期に13%と、高水準の維持を目指します。

株主重視の姿勢は変わらない

今後も継続的かつ安定的な還元で事業の成果を株主の皆様

と共有し、報いていく当社の株主還元方針に従っていきます。当期(2018年3月期)の1株当たり配当金は、前期の年間28円を維持します。前期は中期経営計画達成記念配当6円を含んでいますが、当期は普通配当として1株当たり28円を計画します。次期(2019年3月期)以降については、連結純利益の水準が向上していく計画であり、さらなる増配も検討していきます。

IP20 “JUMP” 主要経営指標

トップライン(売上高)の成長は、2017年3月期の1,786億円に対し3,393億円と約2倍に、また利益面は、営業利益225億円と、同じく1.8倍に、当期純利益115億円も2017年3月期に対し1.6倍を計画します。

財務面では、レバレッジを効かせて成長のための資産を獲得し、総資産を2,834億円(2017年3月期末比1.8倍)

に拡大しますが、有利子負債/EBITDA倍率は2.8倍、自己資本比率31.6%、ROE13%と、資本効率も重視していきます。

当社グループの収益基盤である顧客件数は、2017年3月末の256万件を432万件以上と、2017年3月期末比1.7倍以上に拡大させる計画です。

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画	2020年3月期 計画	2021年3月期 計画
売上高	1,786億円	1,894億円	2,020億円	2,244億円	(1.9倍) 3,393億円
営業利益	128億円	114億円	140億円	162億円	(1.8倍) 225億円
当期純利益*	73億円	64億円	79億円	87億円	(1.6倍) 115億円
総資産	1,611億円	1,698億円	1,738億円	1,912億円	(1.8倍) 2,834億円
有利子負債/EBITDA倍率	2.0倍	2.4倍	2.2倍	2.0倍	2.8倍
自己資本比率	34.5%	33.9%	35.6%	34.9%	31.6%
ROE	15.2%	11.1%	12.8%	13.0%	13.0%
顧客件数	256万件	288万件	299万件	372万件	(1.7倍) 432万件以上

※親会社株主に帰属する当期純利益

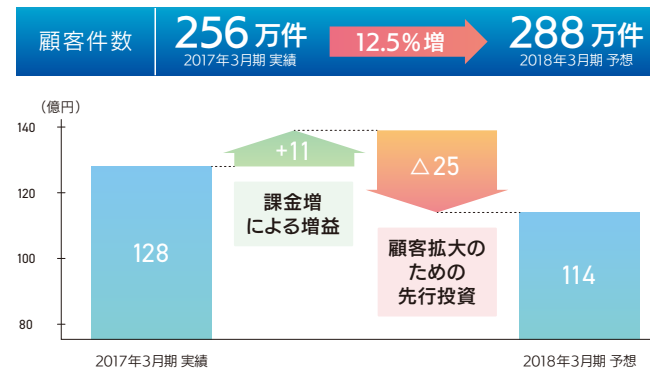
2018年3月期は将来の成長に向けて積極投資

2021年3月期の営業利益225億円を達成するためには、既存事業を成長させることが必須であり、先行投資が不可欠です。2018年3月期は、CATV、ガス、情報通信で

の営業活動により、課金件数増加に伴う11億円の増益が見込めますが、将来の成長を見据え、先行投資25億円を織り込むため、前期比14億円の減益となる見通しです。

具体的には、ガス事業のエリア拡大、情報通信の新サービスの販促、リテール顧客解約防止などの先行費用他25億円を織り込み、収益基盤である顧客件数を2017年3月期末の256万件から288万件に32万件増加（前期比12.5%増）させていきます。

これにより、2019年3月期以降、LPガス事業やCATV事業の顧客件数増加に伴う増益が積み上がっていきまので、既存事業は順調に利益を増大させていく計画です。



M&Aの推進

M&Aに1,000億円の投資枠を確保

今後4年間に於いて、外部成長を取り込むために1,000億円のM&A及びアライアンス投資枠を確保しています。

M&Aにより、売上高1,169億円、のれん償却前営業利益84億円、同利益ベースROIで8.4%の実現を目指します。投資にあたっては、資本効率を意識した投資規律として、営業利益ベースROI8%の水準をターゲットとして進めていきます。

投資専門部署を設置

「グループM&A推進室」を新たに設置し、投資案件の検討をはじめ、買収・投資の実行に加えて、その後のPMI^{※1}（経営統合プロセス）を主導していきます。

また、有望な投資先企業の発掘については、M&A専門会社との協業強化に加え、実績のあるベンチャーキャピタル（VC）^{※2}やバイアウトファンド^{※3}との連携強化を通じて情報収集を行い、将来のM&A候補先を探索していきます。

※1 PMI (Post Merger Integration) … 新しい組織体制の下で当初企図した経営統合によるシナジーを具現化するために、企業価値の向上と長期的成長を支えるマネジメントのしくみを構築、推進するプロセスの全体を指す。
 ※2 ベンチャーキャピタル (venture capital、略称：VC) … ハイリターンを狙ったアグレッシブな投資を行う投資会社 (投資ファンド)。主に高い成長率を有する未上場企業に対して投資を行い、資金を投下すると同時に経営コンサルティングを行い、投資先企業の価値向上を図る。
 ※3 バイアウト・ファンド (buyout fund) … 広く投資家から集めた資金を未公開会社もしくは市場に公開されている業績不振会社等に投資し、一定期間後に転売や、当該会社の上場 (再上場) 等により株式を売却することで資金を回収し、投資家に利益の配分をすることを目的とするファンド。

M&Aによる顧客拡大とサービス拡充

投資の方向性については、まずは、安定的な顧客基盤を持っている企業をターゲットと考えています。その顧客基盤を獲得することで連結業績の上積みを狙い、当社グループ商材の提供によりシナジーの創出を見込みます。

また、新たな生活関連事業やサービスを取り込み、グループ内に展開することにより、シナジーの最大化を図ります。



TLC推進により、複数取引率を20%へ向上

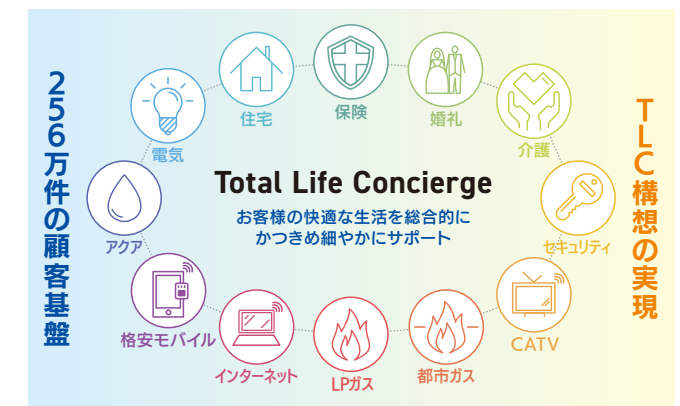
TLCとは、Total Life Conciergeの略で、ホールディングス化と同時に当社グループのビジョンとして掲げ、お客様の生活を支える様々なサービスを、ワンストップ・ワンコントラクト・ワンコールセンターで提供していくことを目指しています。

当社グループ256万件の顧客基盤に対し、クロスセル施策をさらに推進し、2021年3月期までに複数取引率を20%へと向上させ、お客様との結びつきの強化やARPU^{※1}増加の効果により、17億円の営業利益の増大を目指していきます。

クロスセルを推進するインフラとして、顧客情報の活用とともにオムニチャネル、ワンコールセンター化、請求システムの統合によるCS^{※2}向上で、グループの営業力を支えるとともに、複数取引で更にお得になるTLCポイントに加え、TLC会員^{※3}・当社グループ顧客であることのメリットを多面

的に提供する取り組みを強化し、よりTLCコンセプトのプレゼンスを高めていきます。

※1 ARPU (Average Revenue Per User) … 加入者1人当たりの売上
 ※2 CS (Customer Satisfaction) … 顧客満足度
 ※3 TLC会員サービス … 当社グループが提供するガス・インターネット・CATV・アクア（宅配水）などの生活インフラサービスをご利用で「いつもの生活でポイントが貯まる」会員制度。



中核事業の取り組みについて

LPガス事業

LPガス市場は成熟市場であり、今後家庭業務用需要の縮小が見込まれています。また、人口減や省エネ化などの影響を受けて家庭用の単位消費量も年2%程度の減少が続いています。

当社グループのLPガス事業は、業界内で全国第3位の顧客基盤を誇っています（静岡県ではトップ、関東では2位）。

この4年間に新規営業エリアへの進出（新たに5拠点で累計10拠点）に加え、M&Aの積極的な推進により顧客基盤をさらに盤石なものとしていきます。

2021年3月期末には、顧客件数を3割増の76万件に拡大、新規エリアにおける獲得件数も9倍（8千件 → 7万件）とする計画です。



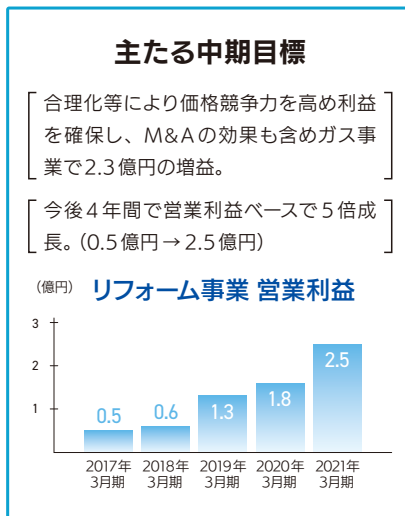
都市ガス事業

都市ガス業界においては、小売り自由化がスタートしましたが、初期段階では大手電力会社が参入する大都市部での競争がメインと認識しています。

また、LPガス同様、家庭用単位消費量の減少傾向が続いています。

当社グループの都市ガス事業は、創業地である静岡県の焼津市・藤枝市で展開し、エネルギー事業者としてのブランド・信頼を確固たるものとし、グループ内で最もTLCが進んでいます。

この4年間では、M&Aによるエリア拡大やアライアンスによるシナジー獲得を進めることにより、ガス事業で増益を果たし、加えて、地域における信頼を活かしてTLCをさらに積極的に推進し、リフォーム事業の5倍成長を目指していきます。



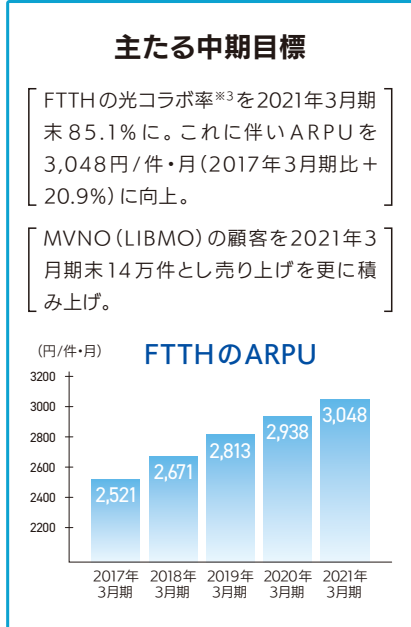
ブロードバンド事業

ブロードバンド市場は、市場の伸びは鈍化していくものの、今後も微増基調が見込まれています。一方、MVNO^{*1}市場は、SIMロック解除を契機に大きな成長が見込まれています。

当社グループのブロードバンド事業は、ISP事業者として全国4位のプレゼンスがありますが、この4年間では、光コラボの推進に加え、“LIBMO”（格安SIMサービス）など新サービスを充実させてお客様にセットで提供していくことで、長期利用の促進やARPU及びAMPU^{*2}の向上を目指していきます。

また、市場の拡大を追い風に、MVNOでも自社ブランド“LIBMO”の顧客件数を、この4年間で14万件に伸ばしていく計画です。

^{*1} MVNO (Mobile Virtual Network Operator) … 格安SIMを販売し、無線通信サービスを提供する事業者。
^{*2} AMPU (Average Margin Per User) … 加入者1人当たりの平均粗利
^{*3} 光コラボ率 … 光コラボ<転用+新規>期末件数/フレッツ光期末件数+光コラボ<転用+新規>期末件数



CATV事業

東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年に向けて4K放送視聴ニーズが高まっていくことが予測されています。有料放送加入世帯の構成はCATVが圧倒的であり、4K放送の視聴方法においては、CATV事業者が優位にあるものと認識しています。

当社グループのCATV事業は、都市型CATV事業者で全国3位に位置していますが、自前で敷設した高速・大容量の光ファイバーネットワークを活用した、放送と通信を組み合わせたサービスを展開しています。

4K放送と通信を合わせた優位性のあるサービス提供により、今後4年間で放送顧客3万件、通信顧客6万件、合わせて9万件の顧客を純増させていく計画です。



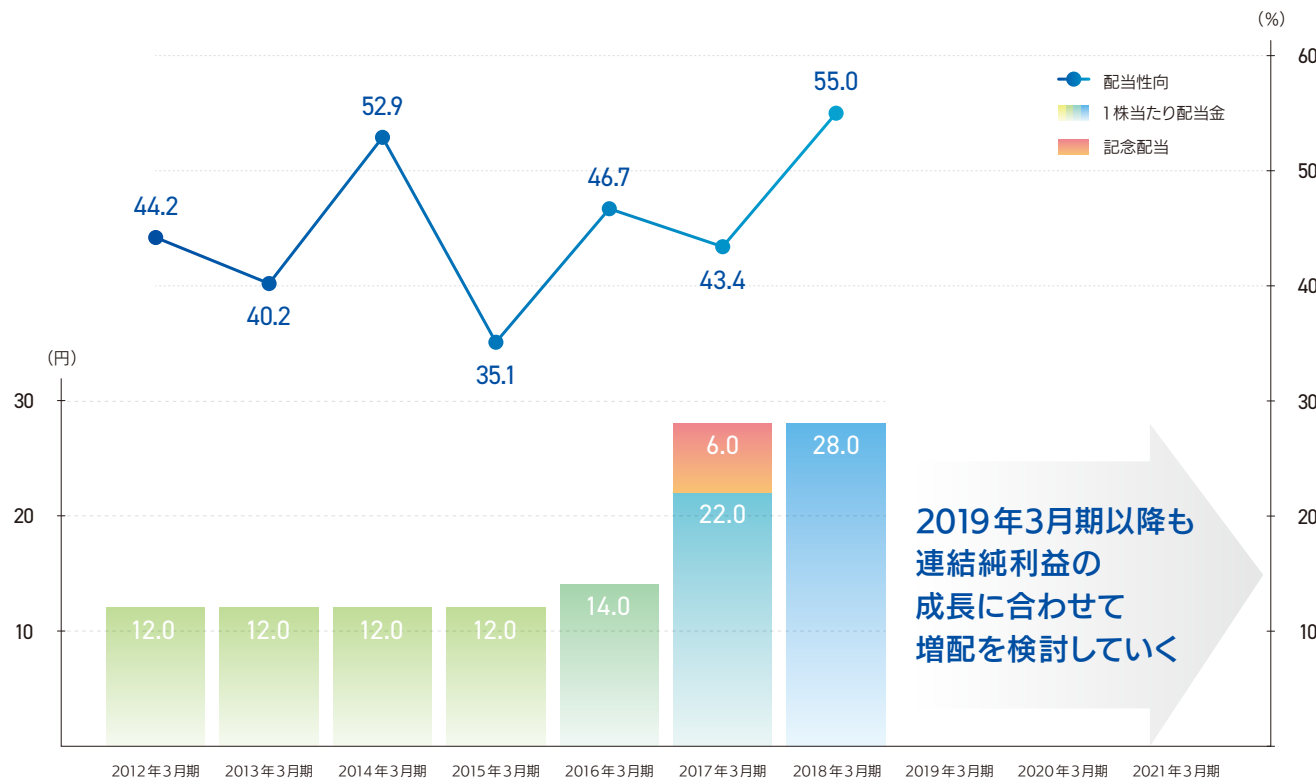
2018年3月期は28円配当を維持

第1次中期経営計画（IP13：2012年3月期～2014年3月期）は1株当たり12円配当を継続しました。第2次中期経営計画期間（IP16：2015年3月期～2017年3月期）では、2016年3月期に12円から14円に、また2017年3月期は28円配当（普通配当22円+記念配当6円）に、2期連続で増配しました。

IP20 “JUMP”においても継続的かつ安定的な還元で株主の皆様へ報いていきます。

具体的には、2018年3月期は、2017年3月期の28円を維持して、普通配当として1株当たり28円を計画します。

2019年3月期以降も、連結純利益の成長に合わせて増配を検討していきます。



株主優待制度のご案内

当社では、株主の皆様への日頃の感謝をこめて年に2回株主優待を実施しております。

当社の株主優待は、「ダイヤモンド・ザイ 2017年3月号」の別冊付録「株主優待内容別ランキング」において、「配当+優待利回りベスト15（第14位）」及び「食品・飲料ベスト17（第1位）」として紹介され、また同誌4月号では「優待で利回り上昇の高配当株」として紹介されるなど好評いただいております。

3月31日現在及び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、ご所有株式数に応じて下記の商品からお選びいただけます。

今回対象となる2017年3月31日現在の株主の皆様には、ご案内状（申込書、各コース共通の割引券を同封）を送付させていただきます。ご案内状に同封の申込書（はがき）にてご希望の商品をお申し込まさせていただきますようお願いいたします。詳細につきましては、ご案内状をご覧ください。

※お申込期限：2017年8月31日

Aコース Bコース Cコース Dコース の、いずれか**1つ**。さらに**各コース共通**で

株数	Aコース	Bコース	Cコース	Dコース
100株 299株	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 ×1本 OR 「うるのん」富士の天然水ささらし 500mlボトル ×12本	QUOカード 500円分	ヴォーシエルお食事券 1,000円分	グループ会員サービス TLCポイント 1,000ポイント
300株 4,999株	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 ×2本 OR 「うるのん」富士の天然水ささらし 500mlボトル ×24本	QUOカード 1,500円分	ヴォーシエルお食事券 3,000円分	グループ会員サービス TLCポイント 2,000ポイント
5,000株以上	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 ×4本 OR 「うるのん」富士の天然水ささらし 500mlボトル ×48本	QUOカード 2,500円分	ヴォーシエルお食事券 5,000円分	グループ会員サービス TLCポイント 4,000ポイント

グランディエールブクレーカイ
婚礼10%割引券
割引上限(10万円)

AND

ヴォーシエル
お食事20%割引券
(12枚つづり)

■ 会社の概要 (2017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	3,821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及びそれに付帯又は関連する業務
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 (2017年6月28日現在)

取締役

代表取締役社長 (CEO)	鶴田 勝彦
代表取締役副社長	真室 孝教
取締役常務執行役員	丸山 一洋
取締役常務執行役員	溝口 英嗣
取締役 (非常勤)	高橋 信吾
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 (社外)	小林 憲一
取締役 (社外)	曾根 正弘

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

株主様アンケートのお願い

今後のIR活動の参考にさせていただきたく、アンケートにご協力のほどお願い申し上げます。おひとり様一通のご回答とさせていただきます。2017年8月31日までに回答用ハガキに質問へのご回答をご記入いただき、ポストへご投函ください (切手は不要です)。なお、本アンケートは当社ディスクロージャーの充実以外の目的に利用することはありません。また、ご回答いただいた方には、下記の粗品をご用意しております。回答用ハガキにて、どちらか一方をお選びください。

オリジナルQUOカード (500円分)

QUOカードを希望された方の中から抽選で1,000名様へプレゼント (QUOカードの当選者の発表は、10月の発送をもって代えさせていただきます。)

TLCポイント1,000ポイント (1,000円相当)

TLCポイントを希望された方には、もれなくプレゼント (TLCポイントのプレゼントは、10月を予定しています。)

■ TOKAIグループ

株式会社TOKAIホールディングス

静岡県静岡市葵区常磐町 2-6-8

株式会社TOKAI

静岡県静岡市葵区常磐町 2-6-8

株式会社TOKAIコミュニケーションズ

静岡県静岡市葵区常磐町 2-6-8

東海ガス株式会社

静岡県焼津市塩津 74-3

株式会社TOKAIケーブルネットワーク

静岡県沼津市寿町 8-28

株式会社TOKAIマネジメントサービス

静岡県静岡市葵区常磐町 2-6-8

株式会社いちほらコミュニティ・ネットワーク・テレビ

千葉県市原市五井中央東 2-23-18

厚木伊勢原ケーブルネットワーク株式会社

神奈川県厚木市岡田 3050

株式会社イースト・コミュニケーションズ

千葉県千葉市緑区あすみが丘 1-20-1

エルシーブイ株式会社

長野県諏訪市大字四賀 821

株式会社倉敷ケーブルテレビ

岡山県倉敷市中島 2661-1

株式会社トコちゃんねる静岡

静岡県静岡市清水区中之郷 2-1-5

東海造船運輸株式会社

静岡県焼津市小川 3899-4

トーカイシティサービス株式会社

静岡県静岡市葵区紺屋町 17-1

TOKAIライフプラス株式会社

静岡県静岡市葵区常磐町 2-6-8

株式会社エナジーライン

静岡県静岡市葵区常磐町 2-6-8

株式会社TOKAIホームガス

東京都港区海岸 1-9-1 浜離宮インターシティ

拓開 (上海) 商貿有限公司

上海市黄浦区西藏中路 656号美華大樓 507室

TOKAI MYANMAR COMPANY LIMITED

130 Shwegonedine Road, Bahan Tsp, Yangon, Myanmar (Rm.419,4th Floor, YUZANA Hotel)

■ 株式の状況

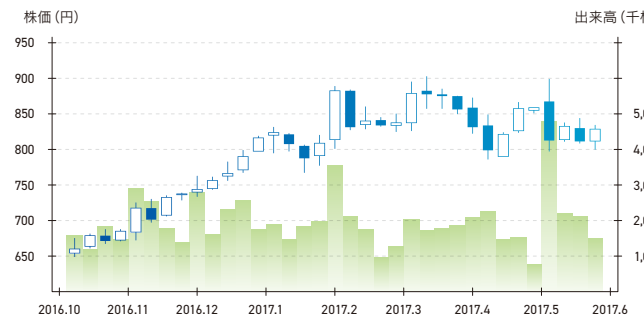
会社が発行する株式の総数	300,000,000株
発行済株式総数	139,679,977株
1単元株式数	100株
株主数	62,265名

■ 大株主 (上位10社)

株主名	持ち株数(株)	出資比率
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	7,559,820	5.41%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	5,983,300	4.28%
鈴与商事株式会社	5,799,700	4.15%
日本スタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,561,400	3.98%
東京海上日動火災保険株式会社	4,986,887	3.57%
株式会社静岡銀行	4,065,527	2.91%
TOKAIグループ従業員持株会	3,864,201	2.77%
三井住友信託銀行株式会社	3,816,000	2.73%
株式会社みずほ銀行	3,588,577	2.57%
アストモスエネルギー株式会社	2,724,848	1.95%

※この他に当社は自己株式12,495,785株を保有しております。

■ 株価の推移

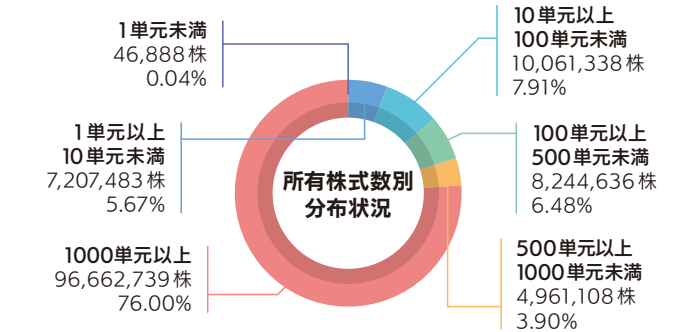


※株価の推移は週足です。

■ 株式分布状況

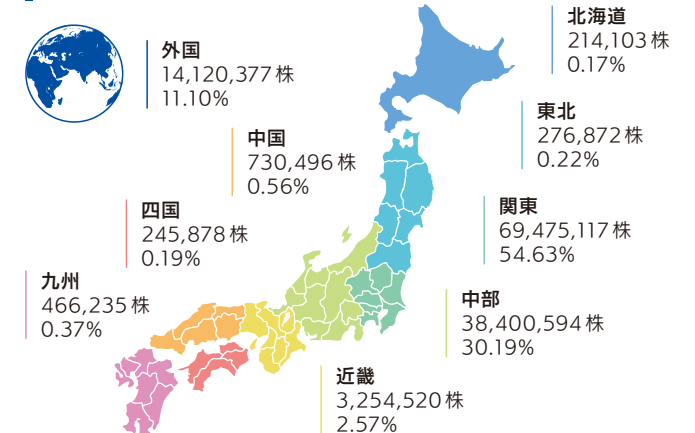


※自己株式12,495,785株は、所有者別分布状況から除かれております。



※自己株式12,495,785株は、所有株式数別分布状況から除かれております。

■ 地域別株式分布状況



※自己株式12,495,785株は、地域別分布状況から除かれております。