

■ 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 (電話照会先)	〒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 ☎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



(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。

NEW 5月より、リニューアルいたしました。

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。

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丁目6番地の8



株主通信

第6期第2四半期 (2016年4月1日から2016年9月30日まで)

TLC — Total Life Concierge —



TOKAIホールディングス

目次

ご挨拶／株主の皆様へ	1
2017年3月期第2四半期の実績	2
2017年3月期通期の見通し	3-5
2017年3月期の通期業績予想について	5-6
株主の皆様への還元について	6
Innovation Plan 2016 “Growing”の 振り返りと次期中期経営計画の課題	7-11
株主の皆様へのアンケート結果について	11
株主優待制度について	12
会社概要／グループ会社紹介	13
株主の状況	14

【証券コード：3167】

事業収益力の強化を実現し 成長戦略実行のための 確固たる事業基盤を構築

代表取締役社長 (CEO) 嶋田 勝彦



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期第2四半期（2016年4月1日から2016年9月30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。

当社グループの中期経営計画「Innovation Plan 2016 (IP16) “Growing”」は「事業収益力の強化」を実現する期間と位置づけており、当期はその締め括りとなります。当社グループが掲げるTLC（トータルライフコンシェルジュ）構想は、「取引の複数化」「お客様との強固な関係づくり」をテーマとしています。それにより、家庭向け既存サービスであるガス・ISP・CATV・アクアなどのラインアップに、2016年4月からは電力サービスを加え、顧客獲得活動とともに、家庭向けサービスのセット化（セット割引・契約数によるポイント付与）の推進についても注力してまいりました。

継続取引顧客件数はほぼ前期末並みの255万件となりました。一方、TLC会員サービスの会員数につきましては、第2四半期末では54万件となりました。

第2四半期における業績については、売上高はガスの仕入価格低下による販売価格の引下げ等により822億円（前年同期比3.0%減）となりましたが、利益面では当期の重点施策である光コラボサービス*、アクア事業による収益改善が順調に進みました。営業利益は44億円（同137.4%増）、経常利益は44億円（同148.9%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は24億円（同760.2%増）となり、第2四半期における全ての利益項目が過去最高益を更新しました。

当社グループは、多くのお客様との接点を活かし、これからもお客様の生活に密着した多彩な生活インフラサービスを提供してまいります。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。

第2四半期は大幅増益で過去最高益を更新

2017年3月期第2四半期の業績は、売上高が822億円、営業利益が44億円、経常利益が44億円、四半期純利益が24億円となりました。

5月公表の当初業績予想に対し、営業利益が10億円上回る（30.4%増）ペースで進捗しています。前年同期比25億円（137.4%増）の大幅な増益となり、全ての利益項目が過去最高益を更新しました。

当期の重点施策である光コラボサービス*は、前期に行った積極的な販売促進が奏功して13億円改善し

ています。

また、アクア事業も販売戦略の転換などにより収支が8億円改善し、第2四半期に黒字化を達成しました。

これらにより、営業利益が全体で前年同期比25億円の大増益となり、収益力が着実に強化できたと考えています。

なお、26億円の減収は、ガスの原料値下がりに伴う販売価格の引下げ等が主な要因で、都市ガス、LPガスあわせ48億円が影響しました。

■ 2017年3月期第2四半期連結業績

(売上高・利益：百万円、1株当たり利益：円)

	当期実績	前年同期	当初予想	前年同期比		当初予想比	
				増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	82,201	84,773	85,300	△2,571	△3.0	△3,098	△3.6
営業利益	4,406	1,856	3,380	+2,549	+137.4	+1,026	+30.4
うち、光コラボ	△182	△1,512	△505	+1,330	—	+324	—
うち、アクア	201	△616	△65	+817	—	+267	—
経常利益	4,428	1,779	3,270	+2,649	+148.9	+1,159	+35.4
四半期純利益	2,384	277	1,120	+2,107	+760.2	+1,264	+112.9
(1株当たり利益)	(21.00)	(2.39)	(9.89)	(+18.61)	(+777.6)	(+11.11)	(+112.3)

*光コラボサービス（光コラボ）インターネット接続事業者（ISP）が、NTT東西地域会社から光ファイバー回線のサービス卸を受けて、自社のインターネット接続サービスとセットにして利用者に提供するサービスです。

第2四半期を踏まえ通期業績は上振れ

当初の業績予想に対する進捗は、営業利益が10億円の上振れとなりましたが、第3四半期以降に将来の成長に向けた追加コスト等を織込んでも、通期の業績予想を達成する見通しです。

第2四半期は、以下の3点が上振れの要因となりました。

1点目は、LPガスは、ガス原料の値下がりにより2億円マージンが改善しました。

2点目は、CATVは、顧客が順調に増加（12千件の純増、放送は当初予想比2千件増）したことで、当初予想比で3億円のプラスとなりました。

3点目は、光コラボサービスは、市況全体が当初想定した程には盛り上がりなかったことに加え、純増件数

が想定を3割程度下回ったこと（純増53千件、当初予想比△19千件）から、獲得コスト減等により、当初予想比で4億円プラスとなりました。

次に第3四半期以降は、以下の3点を織込んでいます。

1点目は、光コラボサービスは、同様な事業環境が続くとの想定から、第2四半期までの獲得件数減少によるマイナスを4億円としています。

2点目は、LPガスは、第2四半期までに同業他社との競合により一部減少した顧客件数分を挽回するため、追加コストを2億円見込みます。

3点目は、想定以上に好調だったCATVは、次期以降の成長に向け、顧客基盤拡大のための先行コスト2億円を見込みます。

営業利益	上期の上振れ要因	下期の追加コスト等	通期予想比
LPガス	+2 億円	△2 億円	
情報通信(光コラボ)	+4 億円	△4 億円	
CATV	+3 億円	△2 億円	
その他	+1 億円		
計	+10 億円	△8 億円	+2 億円

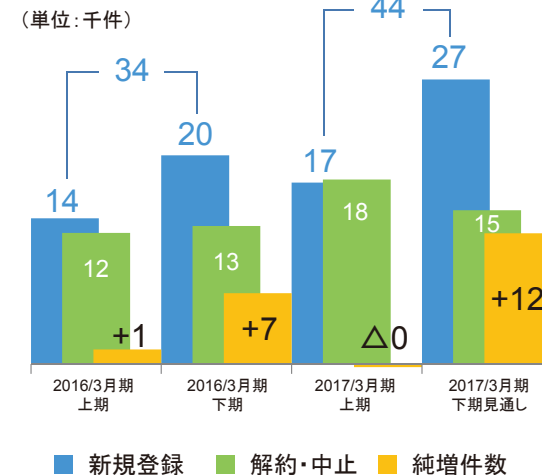
LPガス事業の顧客基盤の拡大

LPガス事業における新規の顧客獲得は、上期は前年同期比25%増（14千件→17千件）となり、通期も前期比で30%増加（34千件→44千件）させる見通しです。

既存の営業エリア及び新規に進出したエリア（豊川市、仙台市、いわき市）共に、当初の計画以上に推移します。

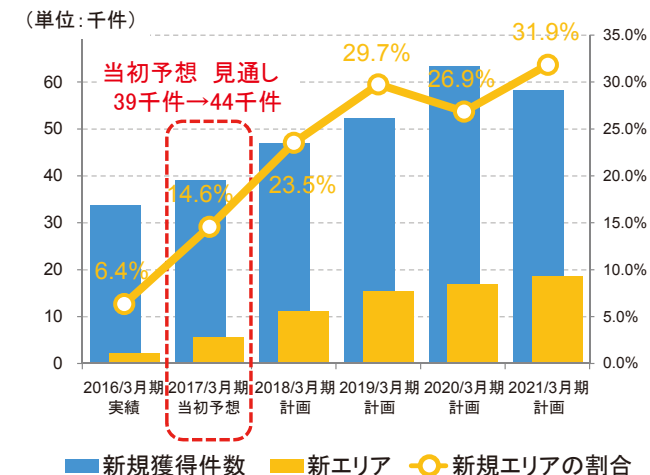
一方、解約・中止は、一部同業他社との競合で前年同期から増加しましたが、対策を講じて足下は沈静化させています。

LPガス顧客数純増減



上期の業績が好調なことから、下期に2億円のコストをかけて獲得営業を強化し、次期以降の増益につなげていきます。

LPガス新規獲得件数目標



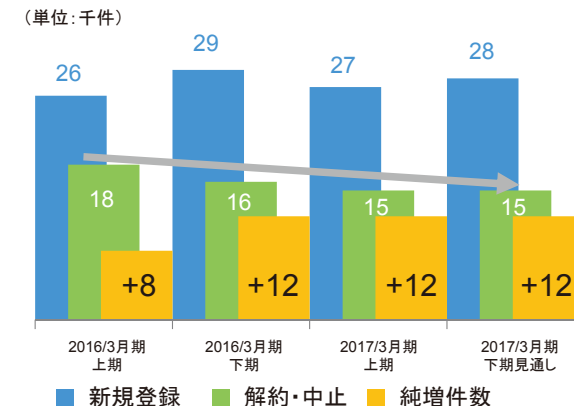
CATV事業は顧客が増加

CATV事業における顧客の純増件数は、前期の20千件（上期+8千件、下期+12千件）に対し、当期は24千件（上期+12千件、下期+12千件）と堅調に顧客数を増加させる見通しです。

解約・中止が減少傾向で推移しているとおり、前期より取り組んできた個別訪問巡回による解約抑制効果が発現してきたことに加え、訪問時に獲得できている通信・電話ほか付加価値サービスが増益に貢献していきます。

第3四半期以降は、新たな顧客獲得戦略として、新

CATV顧客数純増減



築戸建て獲得チャネルの開拓（ハウスメーカー、工務店ルート）、アンテナ視聴世帯スイッチング商品の「ひ

かりテレビプラス」の発売等を展開し、次期以降の成長につなげていきます。

加先行コストなどを織込んだうえでも通期業績が当初予想を上回る見通しであることから、営業利益128

億円（当初予想比+1億9千万円）、当期純利益65億円（同+2億6千万円）に上方修正しました。

2017年3月期の通期業績予想について

2016年5月公表の営業利益、経常利益、当期純利益のいずれも上方修正

2014年6月に公表した中期経営計画「Innovation Plan 2016 (IP16) “Growing”」は、2015年3月期～2017年3月期を事業収益力の強化期間と位置づけ、当期が最終年度となります。

2016年5月公表の当期の業績予想は、営業利益126億円、経常利益118億円、当期純利益62億円と、全ての利益項目が過去最高益を更新する見通しとしていました。

第2四半期の営業利益は、当初予想を上回って進捗し、今後、次期以降の成長に向けた顧客基盤拡大の追

■ 通期の業績予想

(売上高・利益：百万円、1株当たり利益：円)

	修正 当期予想	前期	当初予想	前期比		当初予想比	
				増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	179,700	180,940	187,100	△1,240	△0.7	△7,400	△4.0
営業利益	12,750	8,245	12,560	+4,505	+54.6	+190	+1.5
うち、光コラボ	△442	△3,007	△728	+2,566	—	+286	—
うち、アクア	301	△1,119	12	+1,420	—	+289	+2,317.4
経常利益	12,360	8,150	11,830	+4,210	+51.7	+530	+4.5
当期純利益	6,500	3,458	6,240	+3,042	+88.0	+260	+4.2
(1株当たり利益)	(57.23)	(30.01)	(55.13)	(+27.22)	(+90.7)	(+2.10)	(+3.8)

株主の皆様への還元について

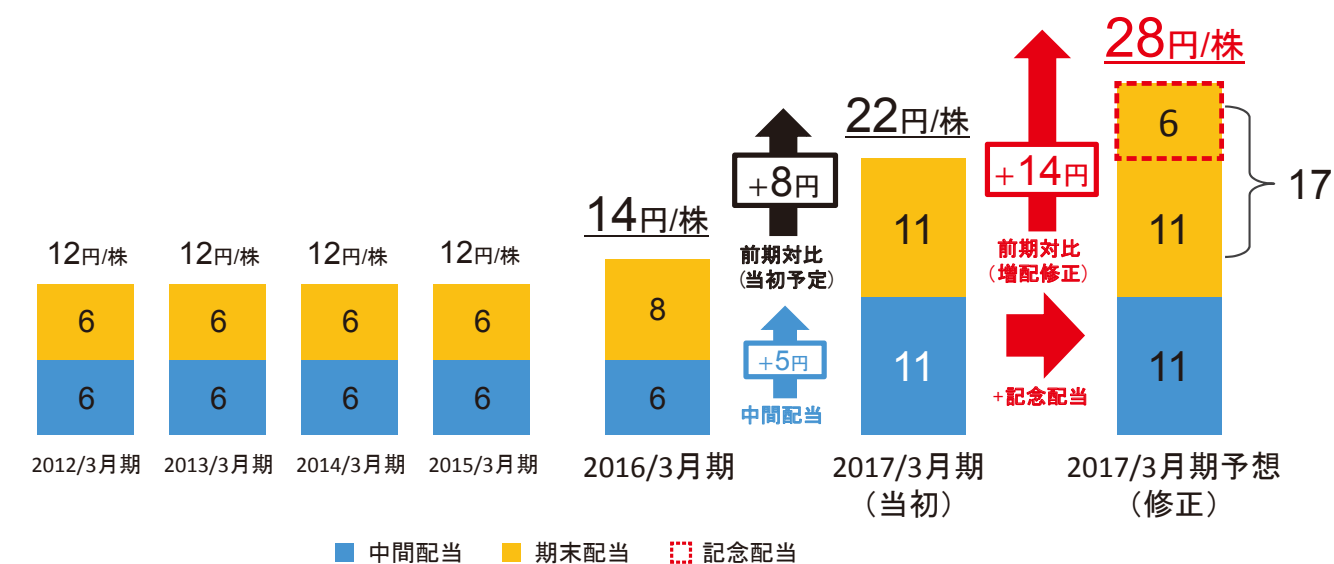
当初予想から+6円、前期比倍増（+14円）の増配予想に修正

通期業績予想並びに中期経営計画「IP16」の達成に目途がたったことから、株主の皆様のご支援にお応えするため、配当予想についても当初予想から6円の増配とします。

中間配当は予定どおり11円、前中間期の6円に対して5円の増配です。

期末配当は、当初予定していた11円に「IP16」達成の記念配当として6円を加えて17円とします。

2015年3月期の年間12円から前期は14円、当期は年間28円の配当とすることで、2期連続の増配、かつ、当期は前期から倍増を予定します。



1. 財務体質改善から成長投資

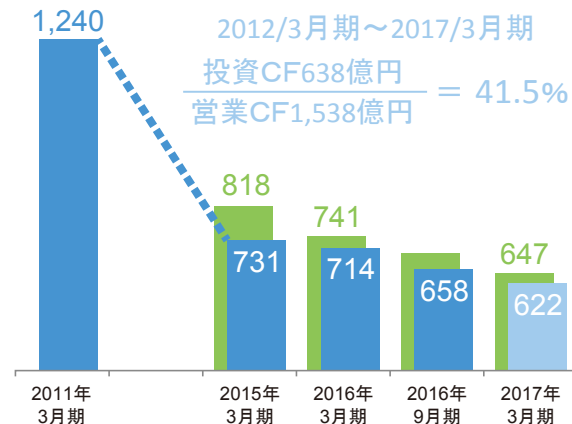
「IP16」最終年度となる当期末の有利子負債残高は622億円を見込んでいます。

2011年4月に行った経営統合前の1,240億円に対し、半分の水準まで改善させることとなります。同様に自己資本比率についても、経営統合前の7.7%から約31%まで改善する見通しです。

前回の中期経営計画「IP13」以降、2017年3月期ま

■ 有利子負債残高の推移

(単位:億円)



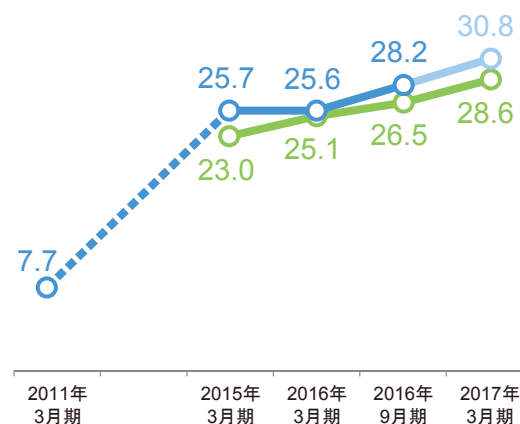
■ IP16 ■ 実績 ■ 2017/3月期予想

の間は、営業キャッシュフローの約4割を有利子負債返済に振り向けてきたことにより、財務体質強化についての成果を得ることができました。

そのため、同期間の投資については4割程度に抑えてきましたが、次期中期経営計画の期間は、営業キャッシュフローの大半を投資に振り向ける考え方で検討していきます。

■ 自己資本比率の推移

(単位:%)



2. 光コラボサービスは今後も増益に寄与

NTTによる光回線販売が直販から卸売に転換したことに伴い、当社グループも2015年3月より光コラボサービス(自社ISPと光回線とのセット販売)の提供

を開始しました。

前期に30億円のコストをかけて積極的な販売促進を行った結果、光コラボ率*が全国を上回るペースで

進捗し、高ARPU化へのシフトを着実に進めています。

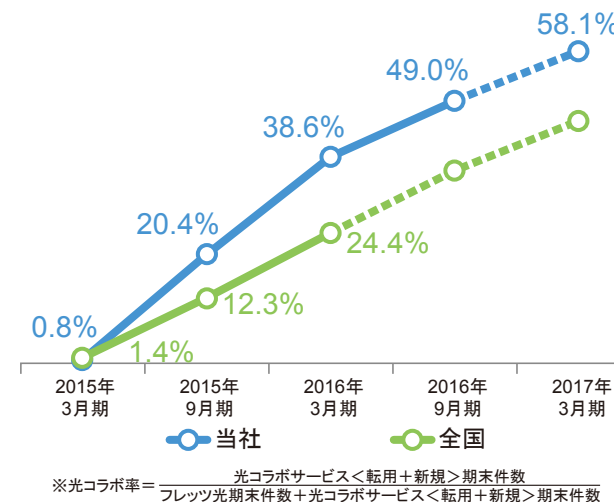
これにより、ブロードバンド事業のARPU*は、前年同期の2,281円から当期には3,008円と32%上昇しています。また、同事業の利益面についても、前期の営業利益11億円が当期29億円と、2.6倍の増加を見込

んでいます。

新規獲得と合わせ光コラボ率*のアップを目指すことにより、次期中期経営計画の期間も増益に貢献していくものと考えています。

*ARPU (Average Revenue Per User) : 加入者1人当たりの売上

■ 光コラボサービスへの進捗状況(光コラボ率の推移)



光コラボへのシフト効果

ブロードバンド事業 ARPU

2016年9月期 **3,008**円/件
2015年9月期 **2,281**円/件 **↑32% アップ**

ブロードバンド事業 営業利益

前期 **11**億円 → 当期見通し **29**億円

※営業利益は間接費配賦前ベース

3. アクア事業も効率モデルで増益に貢献

当社グループは、2007年にアクア事業に進出し、市場の成長に合わせて2013年からは全国展開を果たして進めてまいりました。

2桁成長を続けていた国内市場は、2015年3月期より1桁台の成長に低下しています。

前期には、全国の顧客数が右肩下がりとなる市場構造の変化が見えてきたことから、当期より、コスト効

率を重視した獲得戦略に転換し、第2四半期で黒字化を達成しました。

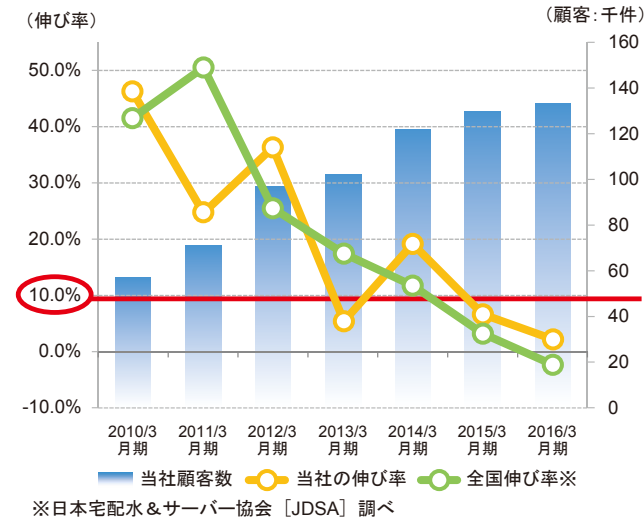
新規登録件数は、1万2,463件と、ほぼ前年同期水準を維持しつつも、獲得コストについては4億8千万円と前年同期比27%の削減をすることができました。

この結果、収支面においては、前期の11億円の赤字から当期は当初の予想を達成して、3億円の黒字に改

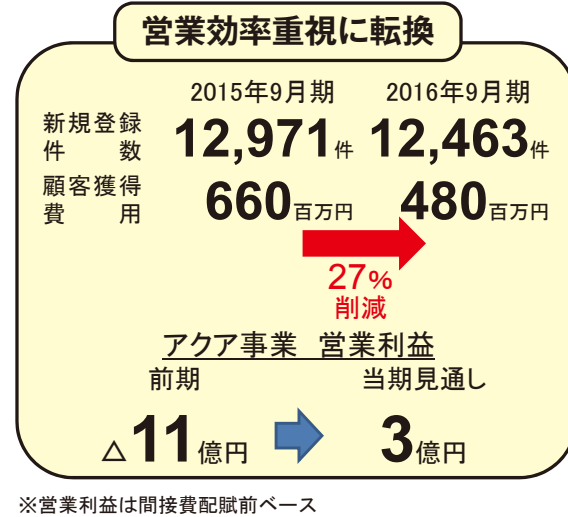
善する見通しです。

次期中期経営計画の期間においても、効率がよい

■ 宅配水市場成長率と当社顧客数の推移



マーケットに絞る戦略により、成長は緩やかながら持続的な増益を見込んでいます。



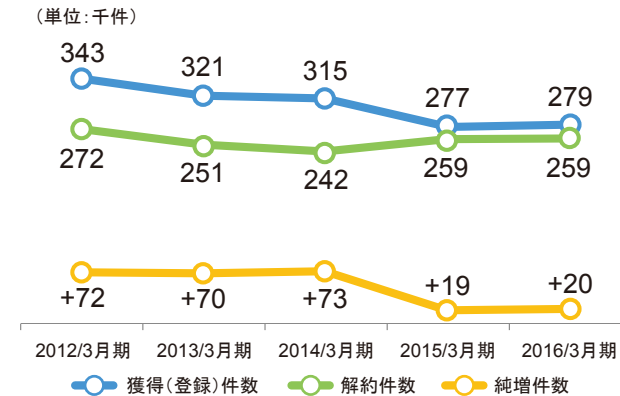
4. 顧客件数の伸び悩み

当社グループ顧客の純増件数は、2012年3月期から2014年3月期には年間7万件の水準で推移していましたが、2015年3月期以降の直近3年間は年間2万件のペースとなっています。

この主な要因は、これまでグループの顧客件数増加を牽引してきたブロードバンド市場の飽和によるものとみています。

グループの主要事業のうち、ガスとCATVについては、既に純増基調に転換しており、2年連続の純増で今後も積極的に伸ばさせていきます。

■ グループ顧客件数動態の推移



他方、通信事業の顧客数の伸び悩みについては、新たなサービスの展開などにより対応していきます。

次期中期経営計画の期間においては、グループ戦略

として外部から成長を取り込むM&Aについても積極的に展開していく方針です。

5. TLCの推進

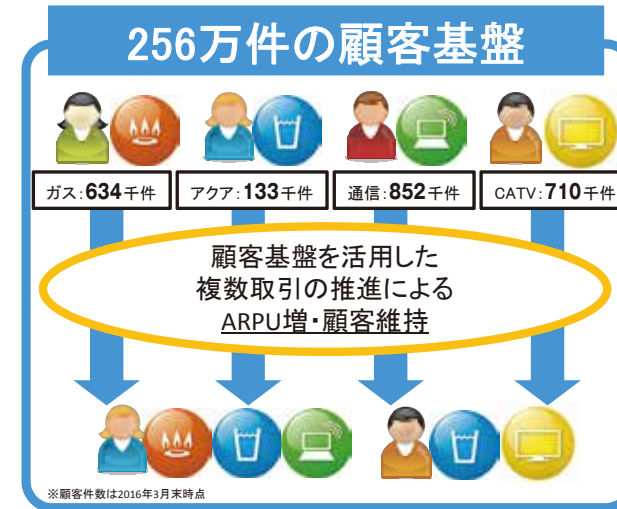
TLCとはTotal Life Conciergeの略で、当社グループは、様々な生活インフラサービスをワンストップ・ワンコントラクト・ワンコールセンターでお客様に提供し、お客様の暮らしを総合的にサポートし、豊かな生活に貢献していくことを目指しており、このTLC構想をグループ横断で推進しています。

全国256万件(2016年3月末)の顧客基盤に対して、複数取引(クロスセル)の推進によりARPUを拡大し、TLC会員サービス*のポイント還元メリットによる顧

客維持を図っています。

クロスセルの推進については、10月よりグループを横断した「TLCカサねてトクするキャンペーン」を開始しました。新規の複数取引顧客に対してTLCポイントのメリットを増やすことにより、複数取引顧客の増大とともにTLCポイントサービスの認知向上やポイントの利用促進も期待しています。

なお、2016年4月から、TLCをテーマにしたテレビCMをシリーズで放送し、ブランドイメージや認知度



クロスセルキャンペーンの実施

TLCカサねてトクするキャンペーン

- 2016年10月よりグループ横断でのキャンペーンとして開始
- 契約期間中にグループ顧客がサービスを追加契約することで**200ポイント/月を永年提供**

テレビCMのシリーズ化

- 2016年4月よりCM「たまらない」シリーズを放映中(7バージョン)
- TLC会員サービスの訴求・認知向上を推進
- グループサービスの多様性の認知向上、カサねてトクするキャンペーンの告知を実施

※TLC会員サービス
TOKAIグループのサービスをご利用のお客様がご入会いただけるポイントサービスです。TOKAIグループのサービスのご利用料金、サービスのご利用数に応じて、「TLCポイント」が貯まります。貯まったポイントは、WAON やSuica、LuLuCa 等のポイントに換えられるほか、様々な商品への交換、お食事・レジャー施設等でご利用いただける「TLC チケット」に交換できます。

株主優待制度について

の向上を図っています。

次期中期経営計画の期間においても、グループのピ

ジョンであるTLC構想の実現に向けて、引き続き取り組んでいく方針です。

6. 次期中期経営計画の大枠の考え方

次期中期経営計画の期間は、2018年3月期から2021年3月期の4年間で予定しています。当社グループは、1950年12月に創業、2020年には創業70周年を迎えます。

「中核事業の顧客基盤の拡大」、「総合力としてのTLC推進」、「M&Aの推進」の3項目を重要課題として

取り組んでいく考えです。全体としては、ホールディングス体制後に最重要課題として取り組んできた財務体質の強化から、ガス・情報通信を中心とした成長投資の重視へとシフトしていく方針です。

2017年5月に公表を予定しています。

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。

当社の株主優待制度は、日経トレンディ2015年8月号では「“お宝”株主優待ランキング」の第9位、ダイヤモンド・ZAi 9月号では、「桐谷さんの株主優待 目的別ベストチョイス100」食品・飲料部門の第1位に選ばれるなどご好評を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。

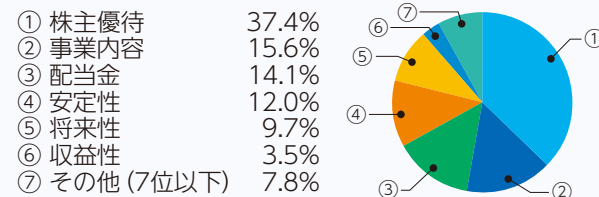
今回対象となる2016年9月30日現在の株主様には、**別封にてご案内状(申込書、各コース共通の割引券を同封)を送付させていただいております。ご案内状に同封の申込書(はがき)にてご希望の商品をお申込まいただきますようお願いいたします。詳細につきましては、ご案内状をご覧ください。**

お申込期限	2017年 1月31日
-------	-------------

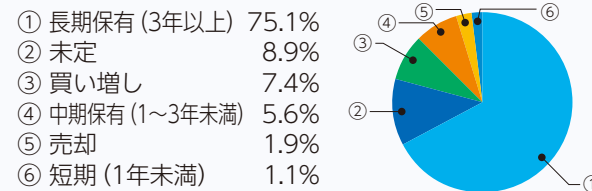
株主の皆様へのアンケート結果について

※ご回答者数37,241名様(回答率63.6%)

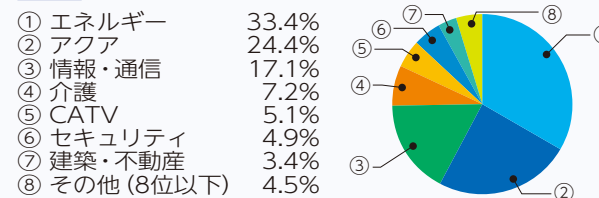
当社株式を購入された理由をお聞かせください(3つまで)



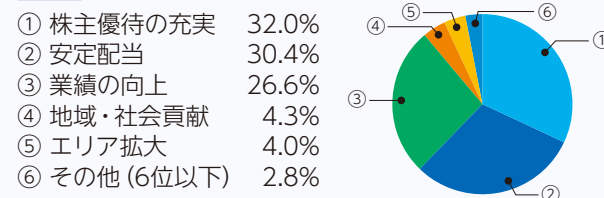
当社株式の今後の保有方針について、お聞かせください



当社グループのどの事業に特に期待されますか(3つまで)



当社グループに今後特に期待することをお聞かせください(3つまで)



	100~999株	1,000~4,999株	5,000株以上
A コース アクア商品 「うるのん 富士の天然水 さらり」 500ml 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	1,900円相当 ×1本 OR ×12本	3,800円相当 ×2本 OR ×24本	7,600円相当 ×4本 OR ×48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 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 http://tlc.tokai.jp/	1,000ポイント	2,000ポイント	4,000ポイント

の、いずれか1つ

さらに、各コース共通で

グランディエールブuket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)

会社概要／グループ会社紹介

■ 会社の概要 (2016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	連結 3,882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 (2016年9月30日現在)

取締役

代表取締役社長 (CEO)	鴫田 勝彦
代表取締役	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

■ 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ー・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

エルシービー株式会社

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

株式会社ブケ東海三島

静岡県三島市梅名393-1

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)

株主の状況 (2016年9月30日現在)

■ 株式の状況

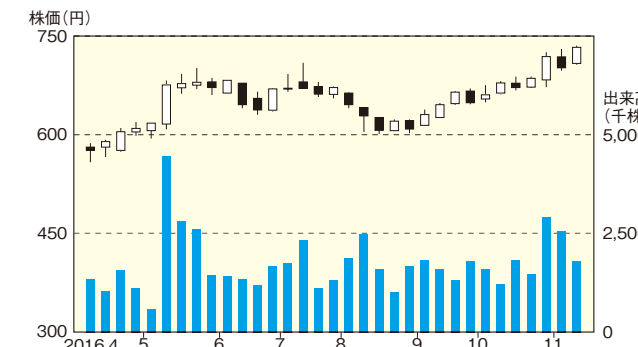
会社が発行する株式の総数	300,000,000 株
発行済株式総数	139,679,977 株
1単元の株式数	100 株
株主数	60,409 名

■ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数(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%
鈴与商事株式会社	5,799,700	4.15%
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%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,963,100	2.84%
TOKAIグループ従業員持株会	3,879,101	2.78%
三井住友信託銀行株式会社	3,816,000	2.73%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,613,100	2.59%
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%

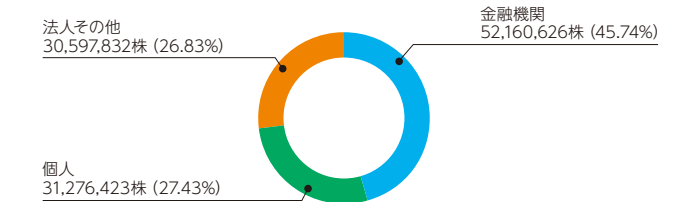
※この他に当社は自己株式25,645,096株を保有しております。

■ 株価の推移



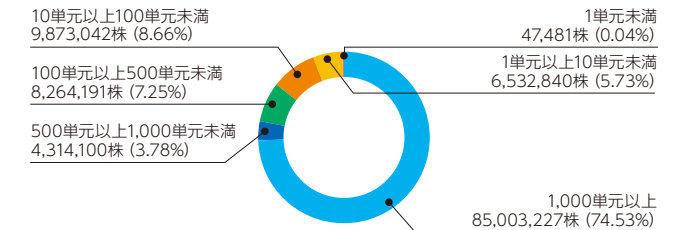
■ 株式分布状況

所有者別分布状況



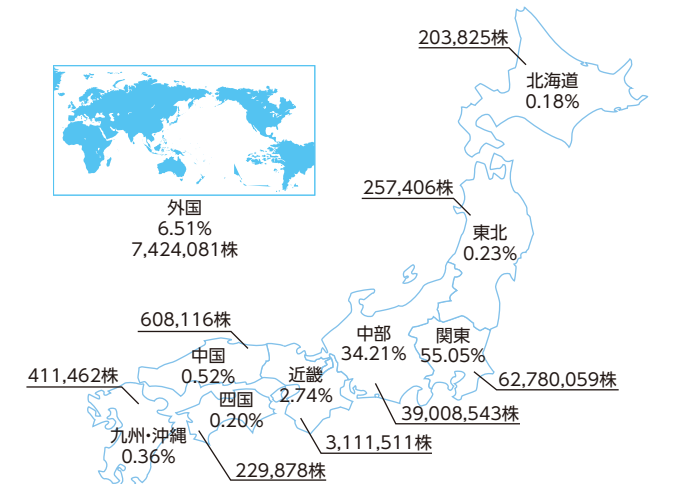
※自己株式25,645,096株は、所有者別分布状況から除かれております。

所有株式数別分布状況



※自己株式25,645,096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25,645,096株は、地域別分布状況から除かれております。