



2013年3月期決算説明会資料

2013年5月16日
株式会社TOKAIホールディングス

Agenda

- | | |
|--|------|
| I. 2012年度実績について | P. 2 |
| II. 2012年度の取り組みについて | P. 9 |
| III. 2013年度の業績予想について | P.15 |
| IV. 2013年度の取り組みについて | P.19 |
| V. 経営計画 (Innovation Plan 2013) の進捗について | P.26 |
| VI. 配当政策について | P.29 |

I. 2012年度実績について

2

(1) P/L

- 売上高は前年水準を維持
- 営業利益は成長基調への費用を見込み減益想定結果、減益幅は5/10当初公表比19億円縮小※
- 当期純利益は2期連続の増益
- 7/31公表(上方修正)は全ての利益項目で達成※

	2011年度	2012年度	前期比	5/10公表比	7/31公表比
売上高	1,819 億円	1,817 億円	△2 億円	△75 億円	△55 億円
営業利益	109 億円	89 億円	△20 億円	+19 億円	+9 億円
経常利益	98 億円	81 億円	△18 億円	+23 億円	+13 億円
当期純利益	27 億円	31 億円	+4 億円	+11 億円	+7 億円

3

※(営業利益の2012年度予想) 5月10日:70億円 7月31日:80億円(上方修正)

(2)セグメント別売上高

■ 情報通信事業のエリア拡大が寄与し前年水準を維持

- 個人向け情報通信(ブロードバンド)事業の東北エリア進出による業容拡大
- CATV事業は熊谷CATVの売却等の影響により減収

	2011年度		2012年度		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	増減
ガス・石油	983 億円	54.0%	983 億円	54.1%	±0 億円
情報・通信	379 億円	20.9%	385 億円	21.2%	+6 億円
CATV	243 億円	13.4%	238 億円	13.1%	△5 億円
建築・不動産	159 億円	8.7%	158 億円	8.7%	△1 億円
その他	55 億円	3.0%	54 億円	3.0%	△1 億円
合計	1,819 億円	100.0%	1,817 億円	100.0%	△2 億円

4

(3)セグメント別営業利益

■ 減益幅は5/10当初公表比19億円縮小

- 競合対策費用を織り込み△39億円の減益を見込んだが
ガス事業での合理化や仕入コストの減少などの効果で△20億円の減益に留まる

	2011年度		2012年度		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	増減
ガス・石油	69 億円	62.8%	64 億円	72.0%	△4 億円
情報・通信	55 億円	50.8%	49 億円	55.2%	△6 億円
CATV	23 億円	21.0%	13 億円	14.0%	△10 億円
建築・不動産	10 億円	8.9%	6 億円	7.1%	△3 億円
その他	△2 億円	△1.8%	0 億円	0.1%	+2 億円
調整額	△46 億円	△41.7%	△43 億円	△48.4%	+2 億円
合計	109 億円	100.0%	89 億円	100.0%	△20 億円

5

※ 数値は間接費用等配賦前ベース

(4)CF

- 情報通信・アクア等の成長分野を中心に114億円投資
- 投資の原資として営業CF (257億円) と自己株処分による資金 (35億円) を活用
- 有利子負債削減も着実に進捗

	2011年度	2012年度	前期比
営業活動によるCF	286 億円	257 億円	△29 億円
投資活動によるCF	△100 億円	△100 億円	+1 億円
フリーキャッシュフロー	185 億円	157 億円	△28 億円
財務活動によるCF	△243 億円	△141 億円	+102 億円
現金・現金同等物の増減額	△57 億円	+17 億円	+74 億円
同 期末残高	24 億円	41 億円	+17 億円

6

(5)B/S

- 有利子負債は937億円と前期比120億円削減、
経営統合前の1,240億円からは300億円超削減
- 自己資本比率は18.6%と前期比4.3%増加、
経営統合前の7.7%から2.4倍へ向上

	2010年度末 (TOKAI連結)	2011年度末	2012年度末	前期末比
資産合計	1,932 億円	1,837 億円	1,776 億円	△61 億円
負債合計	1,717 億円	1,566 億円	1,436 億円	△129 億円
純資産合計	216 億円	272 億円	340 億円	+68 億円
有利子負債残高	1,240 億円	1,057 億円	937 億円	△120 億円
自己資本比率	7.7 %	14.3 %	18.6 %	+4.3 %
1株当たり純資産	210.8 円/株	262.9 円/株	289.3 円/株	+26.4 円/株

7

(6)グループ顧客件数実績

- 継続取引顧客は3万件純増し245万件へ拡大
- 東北へのエリア拡大などブロードバンドが6万件(7.6%)純増
- アクアは10万件突破、モバイルは20万件突破

	2011年度	2012年度	前期末比
ガス(LPガス・都市ガス)	648	629	△19
情報通信(固定・無線)	758	816	+58
情報通信(モバイル)	193	213	+20
CATV	722	691	△31
アクア	97	102	+5
セキュリティ	20	20	0
合計	2,415	2,445	+30

(単位:千件)

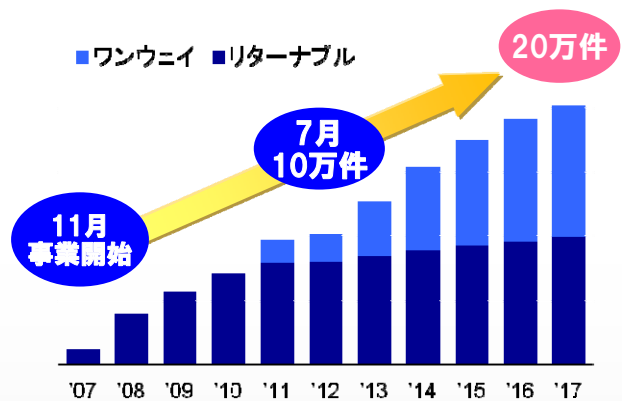
(注)千件未満四捨五入

II. 2012年度の取り組みについて

(1) アクア新工場の稼働

1. 市場成長率を上回る スピードで件数拡大

- 2012年7月に**10万件**を突破
- 次の目標は5年後までに**20万件**



2. 「アクア富士山プラント」が2013年3月に完成。 磨き抜かれた富士山麓の天然水を全国・世界に

- 製品品質検査を行うクリーンルームの設置など**安全衛生面**に最大限配慮したプラント設計
- 10万件まで安定供給可能な生産体制を構築（順次拡張により、最大30万件に対応可能）



10

(2) 総合リフォーム事業参入

1. 2012年4月よりリフォーム事業を本格開始

- 静岡・関東において14拠点でスタート
⇒ **2012年度は21拠点へと拡大**
- 地上波での自社リフォーム番組を通じた**ブランド浸透**により
売上高は79億円(+11%)へ増加



2. 総合リフォーム「TOKAI WILL リフォーム」の展開

- **女性プランナー**を11名採用
- **生活者目線**でニーズを汲み取り
リフォームプランへと反映
- 機器取替えから周辺躯体を含めた
総合リフォームへ



11

(3) 情報通信での新たな海外展開(台湾)

ユンマー グーフェン ヨウシェン ゴンスー

1. SYSCOM社と合併で雲碼股份有限公司を設立

CloudMaster Co., Ltd.



TOKAIグループ

- 暮らしに密着した総合事業
- 全国245万件のリテール顧客
2012/4月のアクア中国進出を皮切りにグローバル展開を加速



両社の
成長シナリオが
一致



SYSCOMグループ

- 台湾での圧倒的なブランド
- 台湾ナショナルユーザを中心にSI・システム構築の実績
- 米国・中国・ヨーロッパ等へのグローバル展開(7ヶ国17箇所)

2. さらなる成長を目指しアジア市場へ進出

- オフショア開発により競争力を強化
- 日本国内では台湾官民で開発したクラウドサービス「プラクラ」を13社での連携データセンターを通じて中堅企業向け販売に注力



12

(4) 総合会員サービスを開始

1. グループ横断の「TLC会員サービス」を開始

- イオングループと提携しWAON機能搭載のTLCWAONカードを会員向けに発行

2. 開始から3ヶ月で11万件獲得(2013年3月末)

3. 独自のポイント制度によりクロスセルを促進

- サービスの月次利用金額に応じて基本ポイントを毎月付与
- さらにサービスの契約数に応じてボーナスポイントを毎月付与

4. TLCポイントの利便性で中止防止を狙う

TLC WAONカードの特徴



全国約16万箇所のWAON加盟店で利用可能
(WAONカード累計発行枚数:約3,180万枚)



13

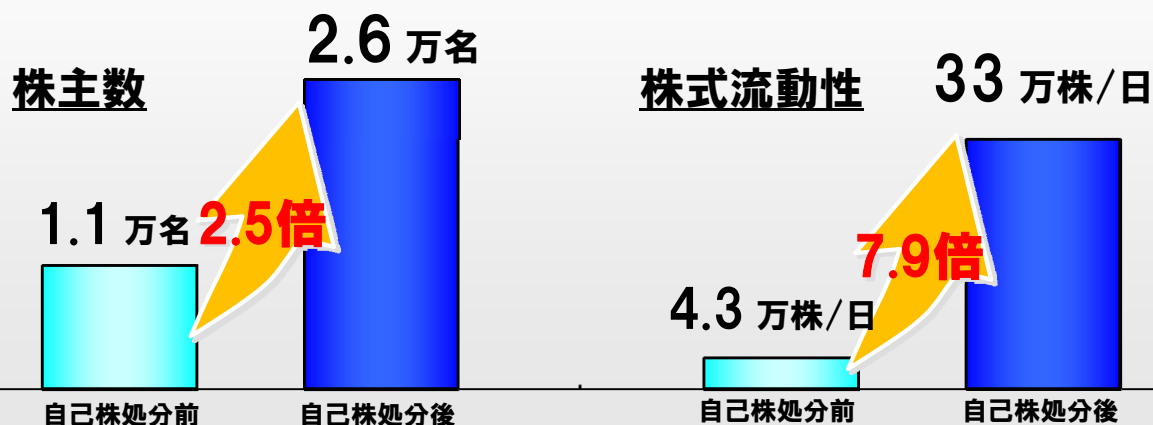
(5)財務体質改善の取り組み

1. 財務体質改善は着実に進捗

- キャッシュフロー経営の強化およびCMS導入により資金効率を持続的に向上
- 加えて自己株式を処分し(37億円)自己資本を充実

2. 新規株主の開拓で株式流動性が劇的に改善

- 自己株式の処分等で個人株主を中心に株主数が2.5倍に増加(浮動株の増加)
- 株式市場での認知度が高まり株式流動性も7.9倍に向上



※ 株式流動性は5月15日終値基準の直近60日平均出来高
(自己株処分前は1年前の同期間の数値)

III. 2013年度の業績予想について

(1)業績予想

- 顧客件数の着実な積上げにより売上高は過去最高を更新。2012年度の103.7%に拡大
- アクア事業の拡大を加速させる先行費用(11億円)を投じながらも増益基調へ転換
- 営業利益・経常利益・当期純利益全て増益

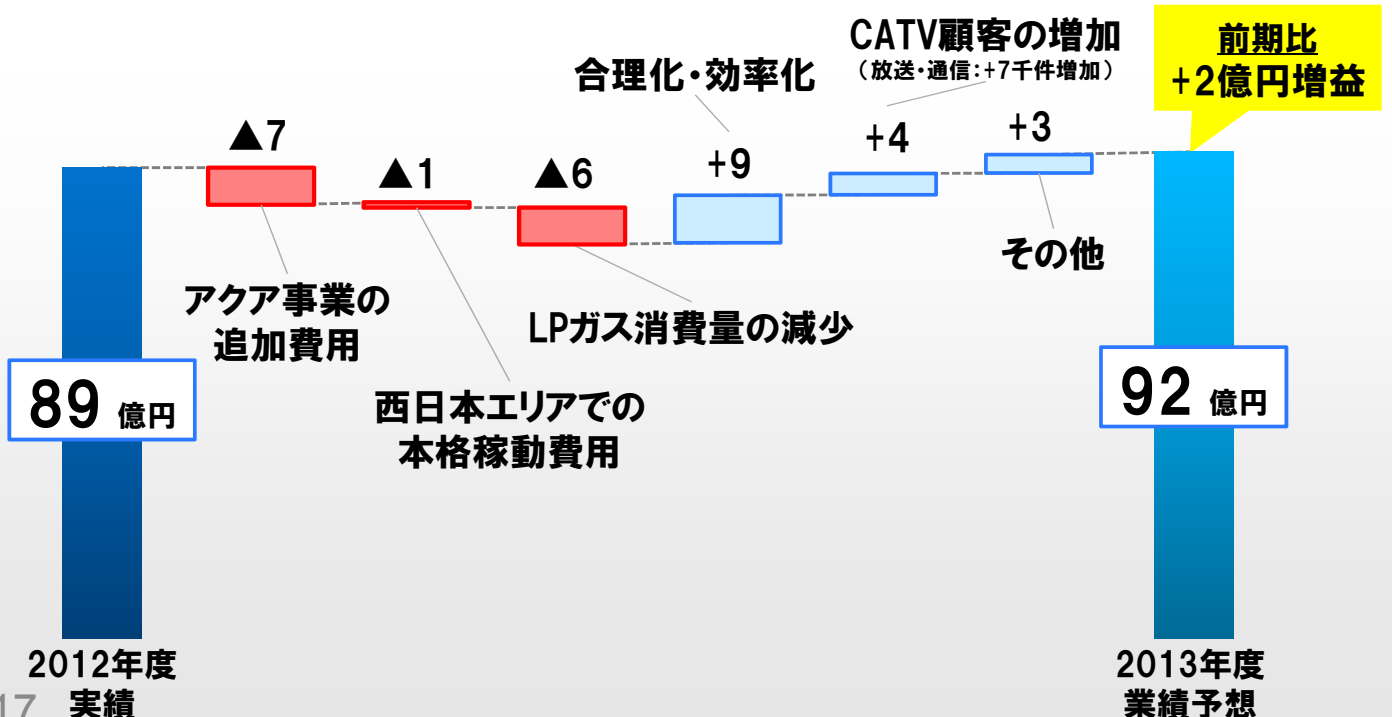
	2012年度		2013年度		前期比
	実績	利益率	予想	利益率	増減
売上高	1,817 億円	—	1,884 億円	—	+67 億円
営業利益	89 億円	4.9%	92 億円	4.9%	+2 億円
経常利益	81 億円	4.4%	84 億円	4.4%	+3 億円
当期純利益	31 億円	1.7%	35 億円	1.9%	+4 億円

16

(2)業績予想の内容

■ グループ全体で前期比2億円増益させ92億円へ

- アクア事業の追加費用△7億円や情報通信事業の西日本エリア本格稼動費用△1億円を投じるものの合理化・効率化などにより増益基調へ (単位:億円)



17

(3)財務数値の予想

- 営業CF249億円、投資CF119億円とFCF130億円創出
- 有利子負債残高は861億円と800億円台へ
- 自己資本比率は20.0%、ROAも2.0%へ順調に改善

	2012年度	2013年度	前期比
有利子負債残高	937 億円	861 億円	△76 億円
自己資本比率	18.6 %	20.0 %	+1.4 %
ROA	1.7 %	2.0 %	+0.3 %
フリーキャッシュフロー	157 億円	130 億円	△27 億円

18

IV. 2013年度の取り組みについて

19

(1)顧客基盤の着実な拡大

■ グループ全体で前期末比7万件純増させ252万件へ

➢ アクア事業の収益化に向け大幅な件数増に挑戦

(単位:千件)

		2012年度	2013年度	前期末比
ガス	LPガス	577	582	+5
	都市ガス	53	53	0
	計	629	635	+5
情報通信	ブロードバンド	115	93	△22
	ADSL	655	696	+41
	FTTH	34	35	0
	LTE・MVNO	11	13	+1
	ダイヤルアップ	816	836	+20
モバイル	計	213	228	+15
CATV	放送	505	508	+3
	通信	186	190	+3
	計	691	698	+7
アクア	計	102	130	+28
セキュリティ	計	20	20	0
合計		2,445	2,521	+75

20

※ 合計は、FTTH(ISP)とCATV通信(キャリア)等の重複を除く

(注)千件未満四捨五入

(2)関東のアクア市場への本格参入

1. 潜在顧客が見込まれる関東市場へ

- 市場は2013年度まで2桁成長(12%成長見込)、以降安定成長へ(平均6%/年の見込み)
- LPガス事業で34年培った営業力と顧客基盤を最大限に活用
- **安心・安全を求める子育て主婦層**70万件がターゲット



2. 5年後20万件を目標に関東市場で2.6万件/年獲得

- 子育て主婦層に富士山麓の天然水で**安心・安全**を訴求
- **Face to Face**営業による直接獲得(大型商業施設・家電量販店チャンネル+LPガス直販ルート)
- ワンウェイの天然水では最安値水準の**戦略的価格**
- ターゲットに合わせてブランドを一新「うるのん」
- キャラクター(ドラえもん)の採用

おいしい水の贈りもの



<新ブランド>



(C)藤子プロ・小学館・テレビ朝日・シンエイ・ADK

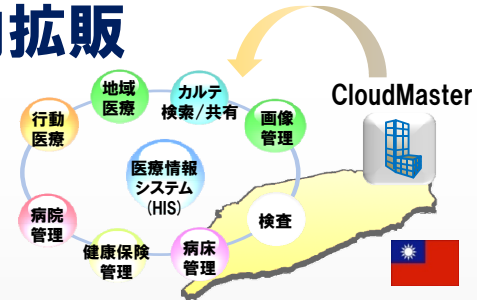
21

(3) 情報事業の海外展開(合併会社)

■ SYSCOM社の海外ネットワークを活用し推進

1. ヘルスケア情報システムの台湾国内拡販

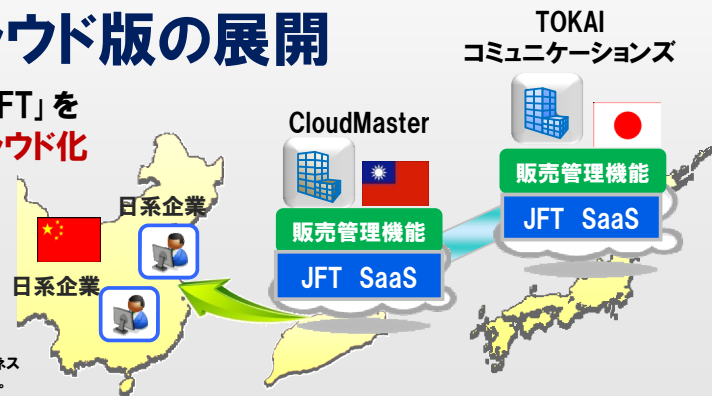
- 医療系での実績を誇るSYSCOM社のノウハウを活かしヘルスケア情報システムを**台湾国内に拡販**
- SYSCOM社の大学病院等への導入実績を活かす



2. 現地日系企業向けEDIクラウド版の展開

- TOKAIコミュニケーションズのEDI※サービス「JFT」をベースに販売管理機能をCloudMasterが**クラウド化**

台湾、中国等進出の日系企業向けに
ワンストップ提供



※EDI:電子データ交換(Electronic Data Interchange)は標準化された規約もついで電子化されたビジネス文書(注文書や請求書など)を専用回線やインターネットなどの通信回線を通してやり取りすること。

22

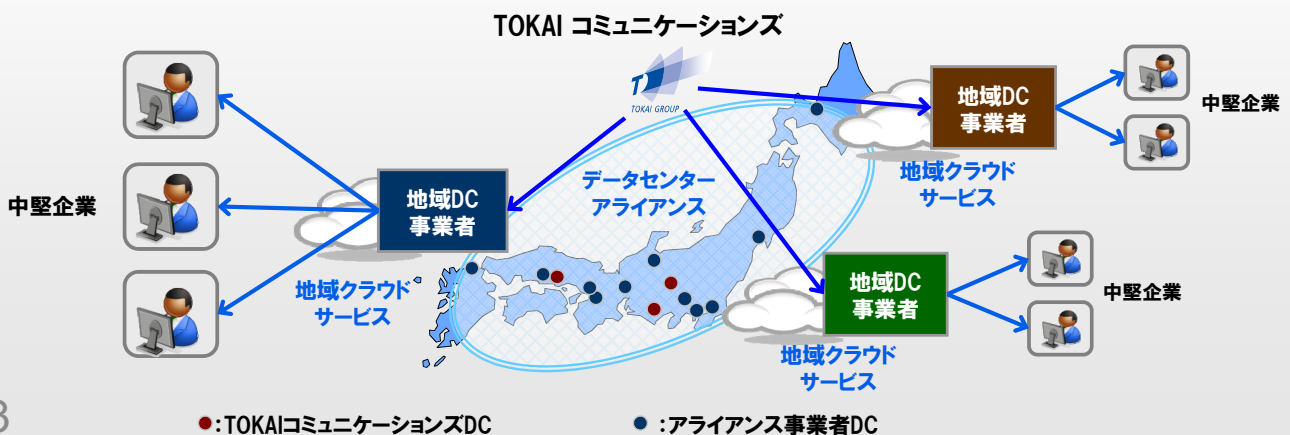
(4) 情報事業の日本国内の展開

1. 台湾官民共同開発のクラウドサービス「プラクラ」を日本販売

- **安価でセキュア**なクラウドサービスを実現
- クラウド新サービスとして、**ストックビジネスの強化**を図る

2. データセンター事業者13社で連携した拡販

- 国内総代理店として、**連携データセンター**へ卸売り
- 全国**中堅企業**の潜在需要を顕在化し普及促進



23

●: TOKAIコミュニケーションズDC

●: アライアンス事業者DC

(5)TLC会員サービスの充実

■ TLC会員を2013年度に50万件とし、2015年度には100万件へ

⇒ 優良顧客の囲い込みと取引複合化によるARPU向上

- クロスセルにポイント制度を最大限活用
- ポイント利用可能な加盟店・会員向け生活密着サービスを充実



(6)新人事制度の導入

新人事制度

+

人財育成

1. 企業成長の原動力となる社員モチベーション向上

- 社員一人ひとりの役割発揮を促進
- 年功序列型報酬から業績連動性をより高めた評価報酬制度へ

2. 絶えず前向きに挑戦するチャレンジ精神の醸成

- 海外研修や人財育成研修にも引き続き注力

V. 経営計画(Innovation Plan 2013)の進捗について

26

(1) IP13の見直し計画の2012/5公表計画

(単位:億円)

1. IP13前提の市場環境が変化⇒昨年5月に計画修正



2. 2012/5公表計画は利益・財務改善とも達成見込み

27

(2)2012/5公表計画の着地見込み

1. 2011～2013年度累計は昨年5月公表計画の利益・財務面全てで達成見込み
2. 2013年度重点施策を実施し3ヶ年計画を着実に仕上げる

(単位:億円)

	IP13期間累計				2013年度末		
	2012/5公表	予想	2012/5公表 対比		2012/5公表	予想	2012/5公表 対比
売上高	5,659	5,520	△139	有利子負債	909	861	△47
営業利益	276	290	+14	自己資本比率	16.7%	20.0%	+3.4%
経常利益	240	263	+23	ROA	1.6%	2.0%	+0.4%
当期純利益	80	93	+13				
FCF	471	473	+2				

28

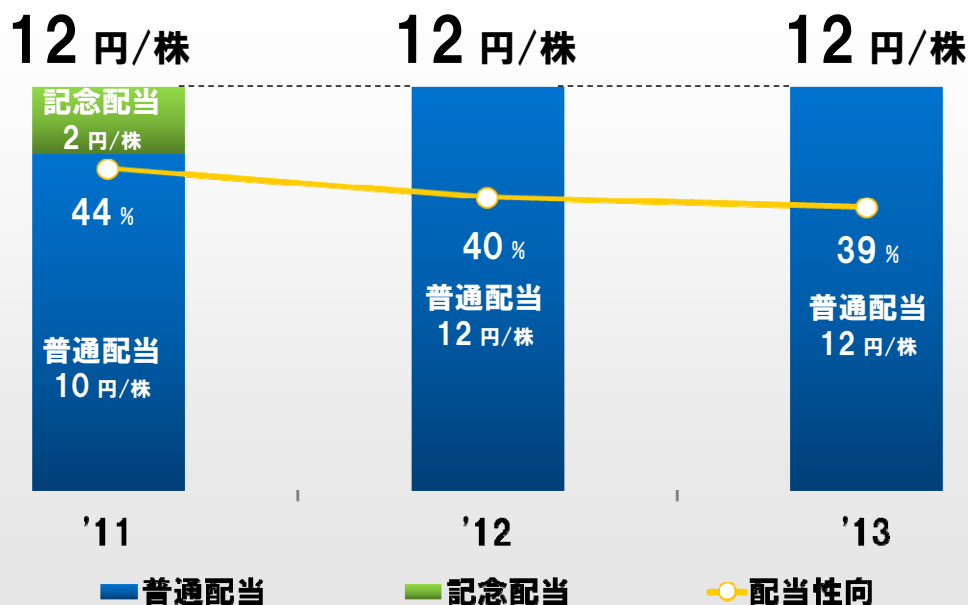
VI. 配当政策について

29

配当政策

- 安定的な配当を継続する方針に基づき2013年度は12円/株を配当予定

年間配当額および配当性向



30

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。

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 広報・IR室
〒420-0034 静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8
TEL:(054)275-0007
FAX:(054)275-1110
<http://tokaiholdings.co.jp>
e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

