



2014年3月期 第2四半期決算説明資料

2013年11月13日

株式会社TOKAIホールディングス

アジェンダ

- | | | |
|----------|--------------------------------|-------------|
| 1 | 2013年度上期実績 | P. 2 |
| 2 | 2013年度上期損益への影響要因とその対応 | P. 9 |
| 3 | 2013年度下期実施での主な取り組み | P.14 |
| 4 | 2013年度通期業績予想及び配当予想 | P.21 |
| 5 | 現行中期経営計画(IP13)の締め括りに向けて | P.24 |

1	2013年度上期実績	P. 2
2	2013年度上期損益への影響要因とその対応	P. 9
3	2013年度下期実施での主な取り組み	P.14
4	2013年度通期業績予想及び配当予想	P.21
5	現行中期経営計画(IP13)の締め括りに向けて	P.24

1. 2013年度上期実績 (1)PL

- 顧客増加により4期連続で増収(過去最高を更新)。
- アクアの関東展開、TLC会員サービスによる顧客囲い込みの推進など戦略的な費用により減益。

	2013/3期 Q2累計	2014/3期 Q2累計	前年同期比	予想比
売上高	836 億円	843 億円	+7 億円	△11 億円
営業利益	26 億円	4 億円	△22 億円	△7 億円
経常利益	22 億円	3 億円	△19 億円	△4 億円
当期純利益	3 億円	△4 億円	△7 億円	△1 億円

(2) セグメント別売上高

- 顧客件数の増加により売上高は順調に拡大。

	2013/3期 Q2累計	2014/3期 Q2累計	前年同期比
ガス・石油	426 億円	418 億円	△8 億円
情報・通信	185 億円	189 億円	+4 億円
CATV	118 億円	120 億円	+2 億円
建築・不動産	65 億円	73 億円	+7 億円
アクア	19 億円	21 億円	+2 億円
その他	22 億円	22 億円	0 億円
合計	836 億円	843 億円	+7 億円

(3) セグメント別営業利益

- 成長のための費用を戦略的に投じたことで減益。

- 「アクア」で関東本格参入の費用が発生。獲得件数は3万件と前年同期比+90%の大幅増。
- 「情報・通信」でISP獲得が順調に増加。一部家電量販店での獲得コストが増加。
- 「ガス・石油」で気温による単位消費量減少と顧客囲い込み費用の前倒しにより減益。

	2013/3期 Q2累計	2014/3期 Q2累計	前年同期比
ガス・石油	18 億円	12 億円	△6 億円
情報・通信	26 億円	20 億円	△7 億円
CATV	8 億円	9 億円	+1 億円
建築・不動産	1 億円	2 億円	+2 億円
アクア	△4 億円	△13 億円	△9 億円
その他	△2 億円	△1 億円	0 億円
調整額	△22 億円	△24 億円	△2 億円
合計	26 億円	4 億円	△22 億円

(4) グループ顧客件数

■ 継続取引顧客数は5万件純増し250万件へ拡大。

- アクアと情報通信の顧客件数増加が貢献。
- ガスはこれまでの純減傾向から改善へ向かい顧客件数を堅持。

(単位: 千件)

	2013/3期 期末	2014/3期 Q2末	前期末比
ガス(LPガス・都市ガス)	629	629	0
情報通信(固定・無線)	816	842	+26
情報通信(モバイル)	213	221	+8
CATV	691	693	+2
アクア	102	120	+18
セキュリティ	19	19	0
合計	2,445	2,498	+53

(5) CF

■ LPガス・CATV等での安定した事業を中心に100億円の営業キャッシュフローを確保。

	2013/3期 Q2累計	2014/3期 Q2累計	前年同期比
営業活動によるCF	125 億円	100 億円	△25 億円
投資活動によるCF	△47 億円	△50 億円	△4 億円
フリーキャッシュフロー	79 億円	50 億円	△29 億円
財務活動によるCF	△77 億円	△64 億円	+13 億円
現金・現金同等物の増減額	+2 億円	△14 億円	△15 億円
現金・現金同等物の期末残高	26 億円	27 億円	+2 億円

■ 財務体質の改善が一層進捗。

- 有利子負債圧縮が支払金利の削減に貢献。有利子負債残高は905億円とIP13見直し値※である909億円を半期前倒しで達成。
- 自己資本比率は資産の圧縮を進めたことなどにより19.3%へ向上。

	2013/3期 期末	2014/3期 Q2末	前期末比
資産合計	1,776 億円	1,683 億円	△93 億円
負債合計	1,436 億円	1,350 億円	△86 億円
純資産合計	340 億円	333 億円	△7 億円
有利子負債残高	937 億円	905 億円	△32 億円
自己資本比率	18.6 %	19.3 %	+0.7 %
1株当たり純資産	289.34 円/株	282.72 円/株	△6.62 円/株

1	2013年度上期実績	P. 2
2	2013年度上期損益への影響要因とその対応	P. 9
3	2013年度下期実施での主な取り組み	P.14
4	2013年度通期業績予想及び配当予想	P.21
5	現行中期経営計画(IP13)の締め括りに向けて	P.24

2. 2013年度上期損益への影響要因とその対応

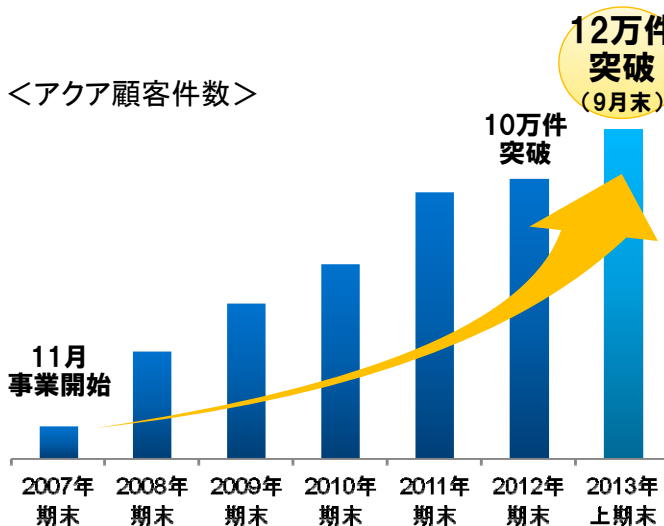
(1) 先行費用の追加投入による関東エリアでのアクア事業の展開

■ 急成長市場を取り込むため時宜を捉えた積極展開。

- 「うるのん」ブランドの浸透・販売体制強化などの費用投入。
- 国民的人気を誇る「ドラえもん」を起用し、TVCMを積極展開。

■ 計画以上の3万件獲得。件数は12万件を突破。

- メインターゲットの子育て主婦層に的確に訴求し、顧客を獲得。



※TOKAIの宅配サービスのイメージキャラクター【ドラえもん】



(C) 藤子プロ・小学館・テレビ朝日・シンエイ・ADK



2. 2013年度上期損益への影響要因とその対応

(2) 顧客の早期囲い込みのためのTLC会員化の前倒し

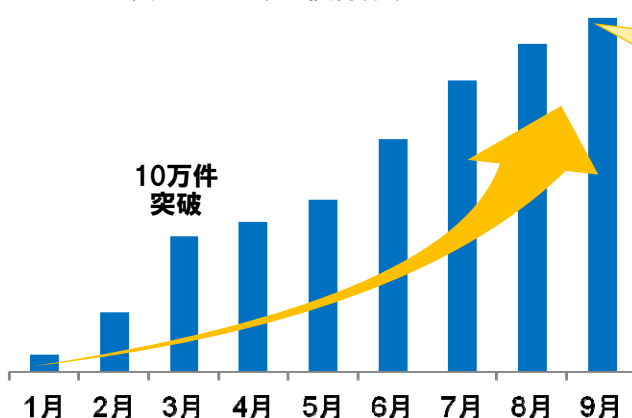
■ TLC会員サービス獲得累計件数は27万件と拡大。

- 販促費用を前倒しで投入し、スタートダッシュを果たす。

■ 上半期で顧客の早期囲い込みを実施。

- TLC会員の平均RGUは1.4サービスと一般顧客より30%高い水準。
- TLC会員の中止率は0.5%と一般顧客の半分程度に抑えられている。
- TLC会員の追加サービス数は上期7千サービスと取引の複数化が進展。

＜TLC会員サービス累計獲得件数＞



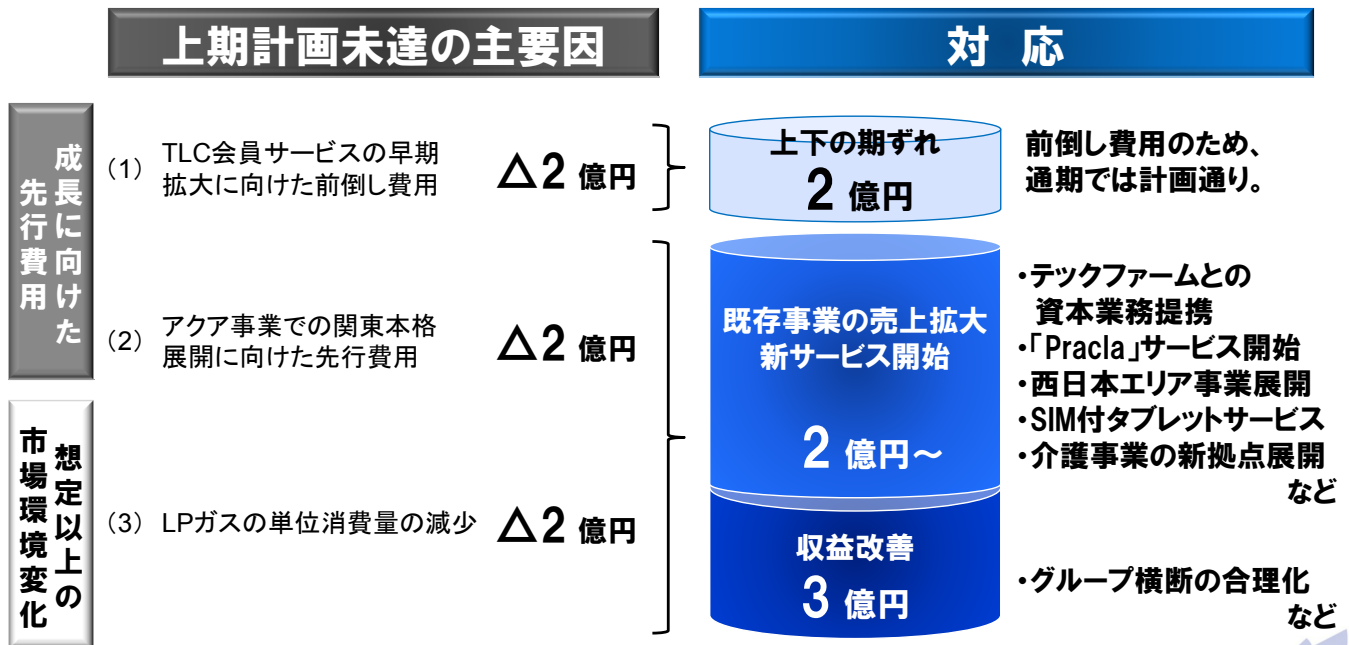
27万件突破
(2013年9月末)

TLC WAON カード

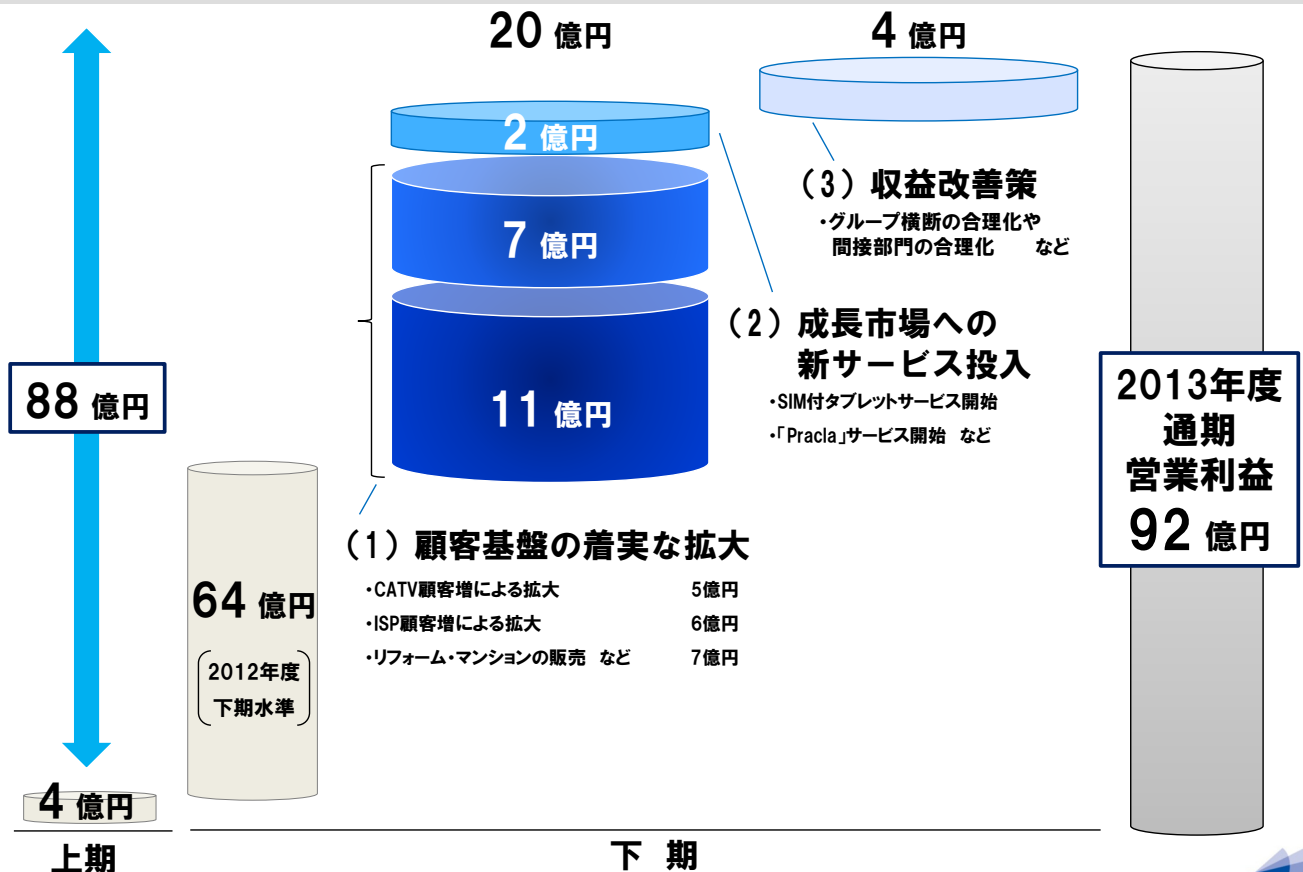


(3) 上期の当初計画未達への取り組み

- 上期営業利益は計画比△7億円。
次の通り取り組み通期計画を達成する。



(4) 2013年度通期計画達成への取り組み

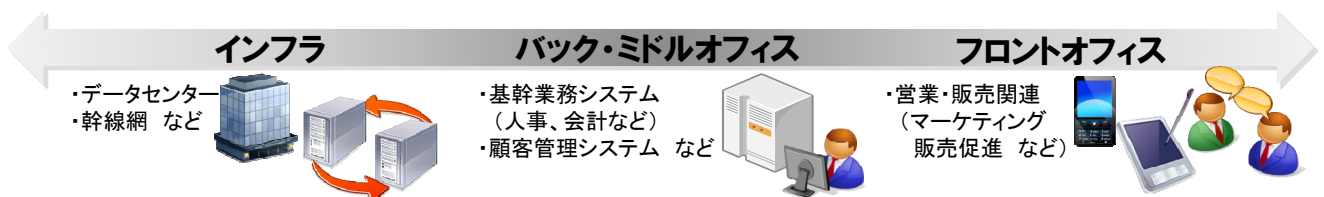


1	2013年度上期実績	P. 2
2	2013年度上期損益への影響要因とその対応	P. 9
3	2013年度下期実施での主な取り組み	P.14
4	2013年度通期業績予想及び配当予想	P.21
5	現行中期経営計画(IP13)の締め括りに向けて	P.24

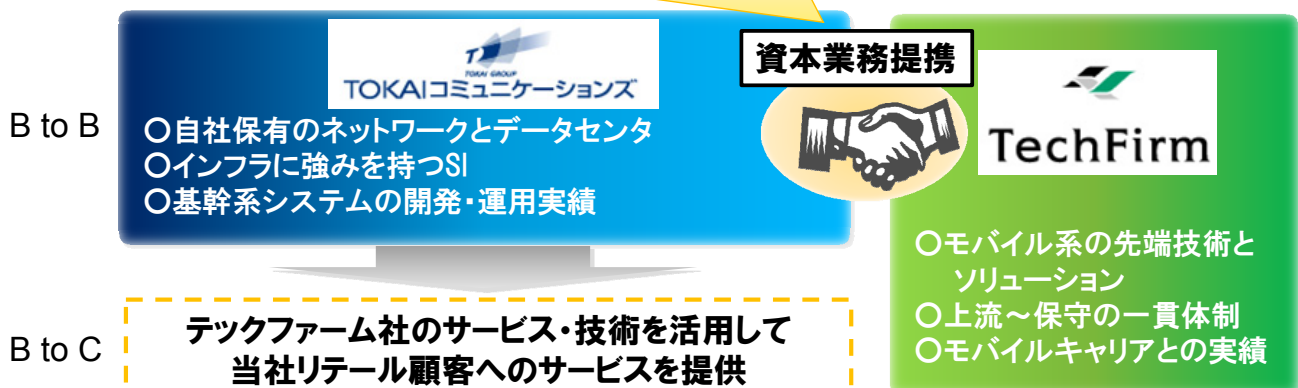
3. 2013年度下期での主な取り組み

(1) テックファーム社との資本業務提携の今後の展開

- テックファーム社の強みであるモバイルソリューションなどのフロントオフィス系技術を拡充・強化する。



提供サービス範囲を拡大(拡張提案、相互紹介)

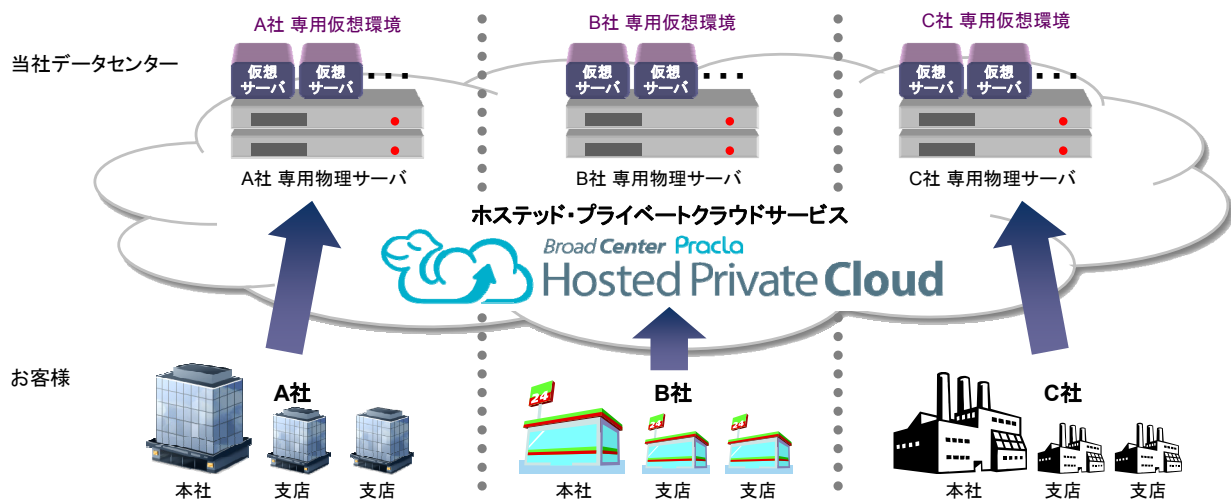


3. 2013年度下期での主な取り組み

(2)「Pracla(プラクラ)」サービスについて

■ 導入コストが安価でセキュリティの高いクラウドサービス「Pracla(プラクラ)」を販売開始。

- 台湾SYSCOM社と連携して設立した「CloudMaster」の取り組みの第1弾。
- プライベートクラウドサービスとして業界最安値水準を誇る。
- プライベートクラウドの安心とパブリッククラウドの利便性を兼ね備える。
- 将来的にはデータセンターアライアンスに展開して販売を拡大していく。



3. 2013年度下期での主な取り組み

(3)西日本エリアでの情報通信事業の展開

■ 西日本エリアでの事業展開は順調な滑り出し。

- TOKAIコミュニケーションズの強みであるSI・通信・DCの三位一体の営業を展開。



岡山データセンター

- ・ 4月に岡山データセンターが稼働開始。
- ・ 関西のデータセンター事業者を中心にバックアップサイト・DRサイトとして営業を展開。

岡山ネットワーク



- ・ 通信サービスは自社回線である岡山ネットワーク及び東阪ネットワークを活用し、Sler、キャリア等を通じて販売。



(4)SIM付タブレットサービス「Com Pad」の開始

- **ライトユーザーのニーズを掘り起こすSIM付タブレットサービス「Com Pad」開始。**

➢ ターゲットは初心者・ライトユーザーを想定。

訴 求 ポ イ ン ト

①SIMに7インチタブレットを
セットして提供。

②当社プロバイダメール
アドレス付きで月額
2,280円の低価格サービス

セット提供

SIM	7インチタブレット
<ul style="list-style-type: none"> ・通信費945円/月と低価格 ・外出先での利用などモバイルユースに最適 	<ul style="list-style-type: none"> ・スマートフォンより見やすく、ノートPCより持ち運びやすいサイズ
	

初期費用 5,250円
月額費用 2,280円/月
(3年目以降 945円/月)
※金額はいずれも税込み表示

(5)介護事業での今後の新たな拠点展開

- **3施設を開設と順調な事業拡大を継続。**

➢ 8月に3施設目となるデイサービス清水村松を開設。
➢ ①便利で快適な施設、②TOKAIブランド力によるスタッフの充実、
③きめ細かなサービスが当社の差別化要素。

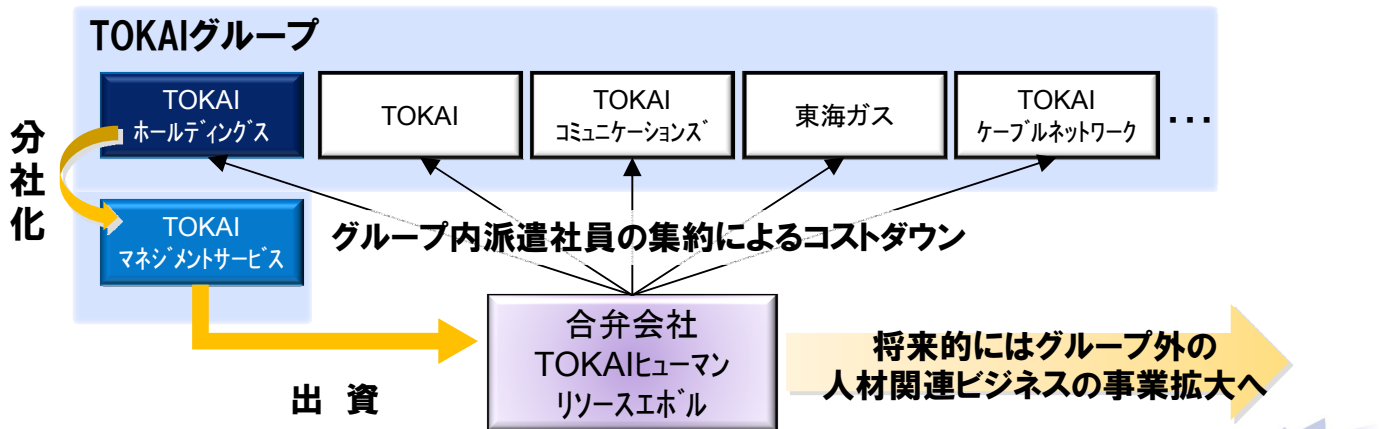
- **今後もデイ・ショートステイ・介護付有料老人ホームを含めたサービスラインアップを拡充し事業を拡大。**

➢ 2018年度には16施設と現在の約5倍の規模を目指す。



(6) TMSの分社化及び合併会社の設立による人材派遣サービスの展開

- **グループ間接業務の集約・効率化を目的に「TOKAIマネジメントサービス」の分社化を実施。**
 - グループ間接業務の更なる集約化・効率化を徹底。
- **合併会社「TOKAIヒューマンリソースエボル」を設立。**
 - グループ内派遣社員の集約によるコストダウンを実施。
 - 将来的にはグループ外の人材関連ビジネスの事業を拡大。



1	2013年度上期実績	P. 2
2	2013年度上期損益への影響要因とその対応	P. 9
3	2013年度下期実施での主な取り組み	P.14
4	2013年度通期業績予想及び配当予想	P.21
5	現行中期経営計画(IP13)の締め括りに向けて	P.24

4. 2013年度通期業績予想及び配当予想
 (1) 2013年度の通期業績予想

- 2013年度の通期業績予想は5月公表値の通り。

	2013/3期 通期実績	2014/3期 通期業績予想
売上高	1,817 億円	1,884 億円
営業利益	89 億円	92 億円
経常利益	81 億円	84 億円
当期純利益	31 億円	35 億円
1株当たり当期純利益	29.85 円	30.85 円

4. 2013年度通期業績予想及び配当予想
 (2) 2013年度の配当予想

- 配当方針に則り、安定的かつ継続的に還元を実施。
- 中間配当6円/株に加え、期末6円/株を予定し、5月公表通り、年間12円/株を配当する方針。



1	2013年度上期実績	P. 2
2	2013年度上期損益への影響要因とその対応	P. 9
3	2013年度下期実施での主な取り組み	P.14
4	2013年度通期業績予想及び配当予想	P.21
5	現行中期経営計画(IP13)の締め括りに向けて	P.24

5. 現行中期経営計画(IP13)の締め括りに向けて

- **財務面、収益面共にIP13累計を達成する。総仕上げとして最終年度を「増収増益」で締める。**
 - ▶ 更に収益基盤である顧客件数の着実な増加など業容拡大を果たす。
- **来春発表を予定している次期中期計画に繋げるよう、最後の半期を仕上げる取り組みを下期に実施。**

(単位:億円)

	損益面(IP13期間累計)				財務面(2013年度末)		
	2011/5公表	2012/5公表	予想		2011/5公表	2012/5公表	予想
売上高	5,737	5,659	5,520	有利子負債	996	909	861
営業利益	339	276	290	自己資本比率	17.5 %	16.7 %	20.0 %
経常利益	277	240	263	ROA	2.5 %	1.6 %	2.0 %
当期純利益	103	80	93				
FCF	429	471	473				

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

うれしいをつなぐ。ひろげる。

