

IRディスカッションマテリアル TOKAIグループについて



エネルギー(LPガス/都市ガス)

- LPガス直売消費者件数 業界第3位(※1)



通信(固定ブロードバンド(ISP))

- インターネットサービスプロバイダ売上高 業界第4位(※2)



通信(モバイル)



通信(法人向け情報通信)



CATV

- 都市型CATV売上高 業界第3位(※3)



アクア(宅配水サービス)

- 宅配水サービス顧客件数 業界第6位(※4)



住宅建築/リフォーム



セキュリティ

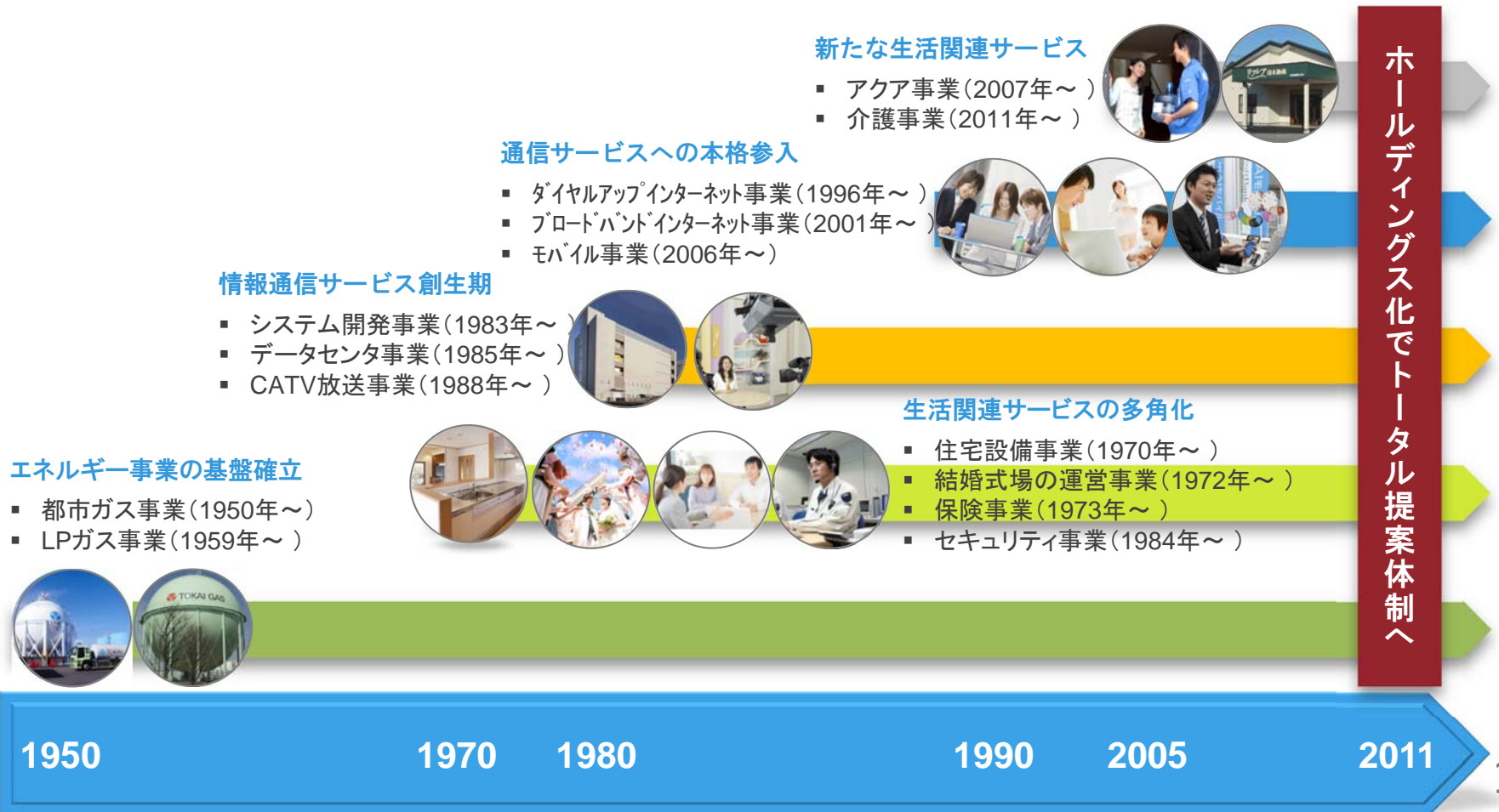


介護/ブライダル/その他

人々にライフラインを提供するグループ

エネルギーをはじめ人々の暮らしに欠かせないサービスを拡充し続けてきた歴史

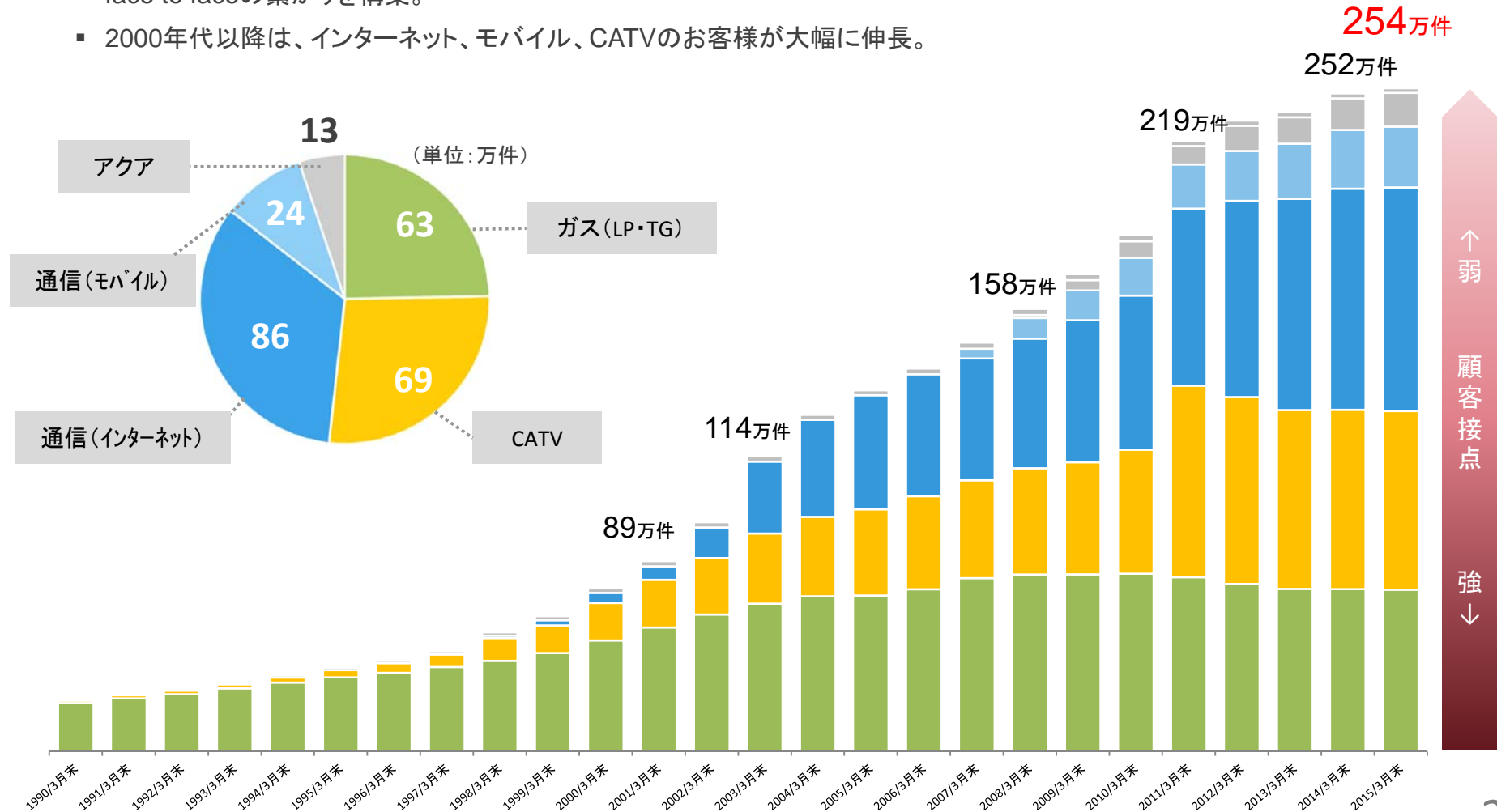
- 1950年に創業。都市ガスからLPガスへ参入しエリアを静岡県から関東一円に拡大。また高度成長時代に様々な生活関連サービスを積み上げ。新たな分野ではアクア、介護サービスを積極的に展開中。
- 1980年代以降本格参入した情報通信サービスが今ではガス事業と並ぶグループの収益の柱に成長。



グループのリテール顧客件数の推移

月々、継続して課金収入が得られるグループの強固な収益基盤

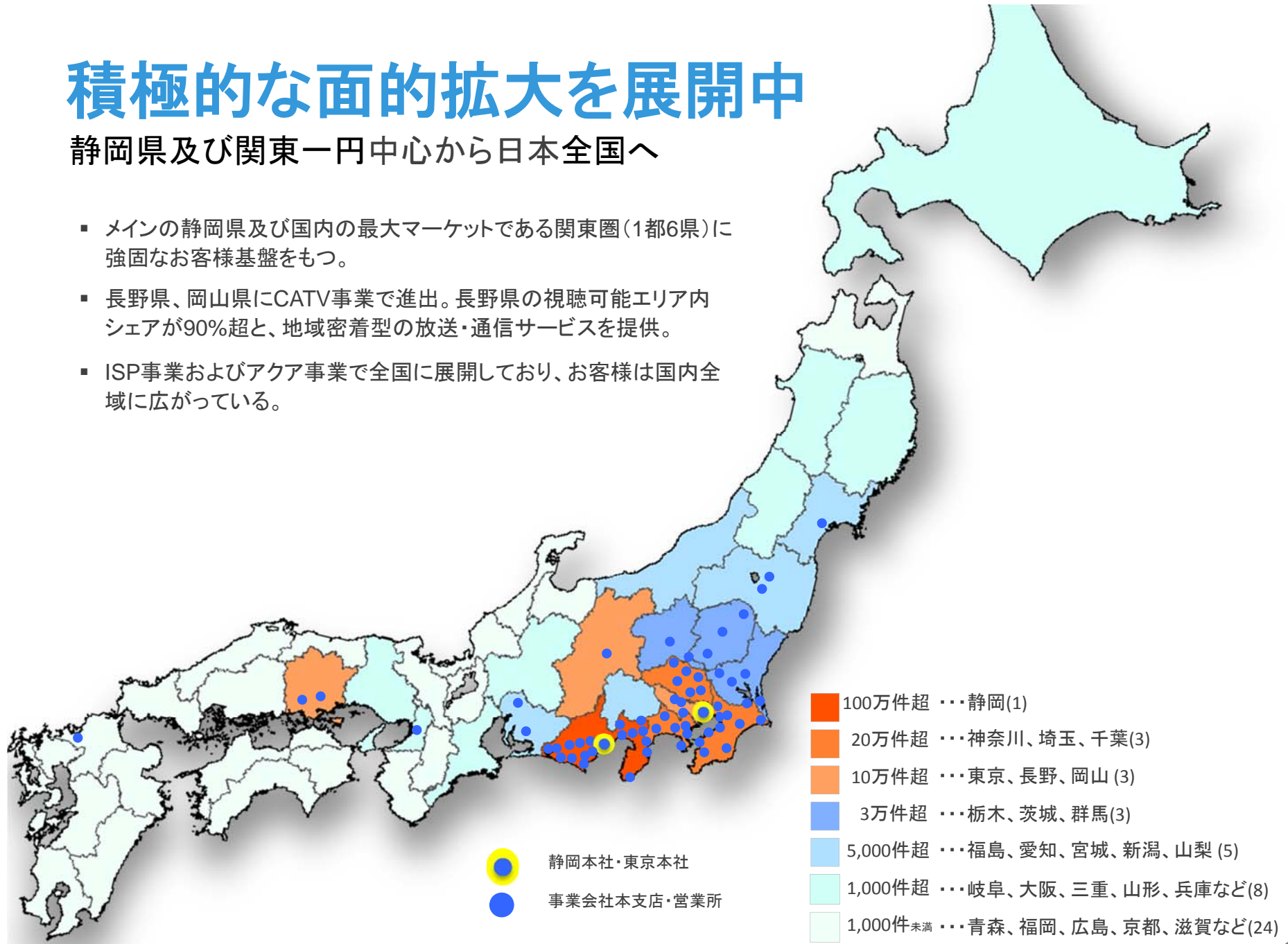
- 2015年3月末現在のリテール顧客数は254万件。このうち、50%超(132万件)のガス、CATVのお客様とはface to faceの繋がりを構築。
- 2000年代以降は、インターネット、モバイル、CATVのお客様が大幅に伸長。



積極的な面的拡大を展開中

静岡県及び関東一円中心から日本全国へ

- メインの静岡県及び国内の最大マーケットである関東圏(1都6県)に強固なお客様基盤をもつ。
- 長野県、岡山県にCATV事業で進出。長野県の視聴可能エリア内シェアが90%超と、地域密着型の放送・通信サービスを提供。
- ISP事業およびアクア事業で全国に展開しており、お客様は国内全域に広がっている。



セグメント別営業利益の推移

ガス事業が生み出す収益がグループ収益の安定化と成長事業へのキャッシュを創出

- 情報及び通信は、今期(FY2015)は光コラボ※1を本格スタート、先行費用(30億円)をかけ新規獲得営業を強力に推進中。
- CATVは、FY2012に地上波完全デジタル化による影響があったものの、以降、安定的な利益を計上。視聴可能世帯エリアへの自前のFTTH通信サービスの販売が伸びており今後、さらなる利益拡大が見込める。
- FY2007の事業開始より8年が経過したアクア事業は、FY2013からは全国に展開、FY2016に黒字化の計画。

		FY2011 実績	FY2012 実績	FY2013 実績	FY2014 実績	FY2015 予想	FY2016 計画
ガス及び石油	(億円)	78	74	65	77	79	75
情報及び通信	(億円)	55	49	44	50	27	52
CATV	(億円)	23	13	18	17	18	20
建築及び不動産	(億円)	10	6	14	10	14	19
アクア	(億円)	△ 9	△ 9	△ 20	△ 13	△ 10	2
その他・調整	(億円)	△ 48	△ 43	△ 47	△ 50	△ 51	△ 42
全社	(億円)	109	89	74	90	78	126

※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モデル

※2.営業利益は間接費用等配賦前のベース

※3.FY2015予想は2015/5月公表、FY2016計画は2014/6月公表

中期経営計画 Innovation Plan 2016 “Growing”

FY2016には過去最高の利益水準までに引き上げる積極的な計画

- FY2011-FY2013の中期経営計画 (Innovation Plan 2013) で最大の懸案であった財務健全化を達成。現在、次期中期経営計画 (FY2014-2016) Innovation Plan 2016 “Growing” (2014/6月策定、公表) を推進中。
- FY2016に過去最高の利益水準 (営業利益126億円、当期純利益62億円) まで引き上げ、FY2013期末の約2倍のEPSを目指す。
- 自己資本比率も30%水準を目指し、有利子負債残高もグループ統合前のFY2010の1,240億円の半分の水準にもっていく計画。

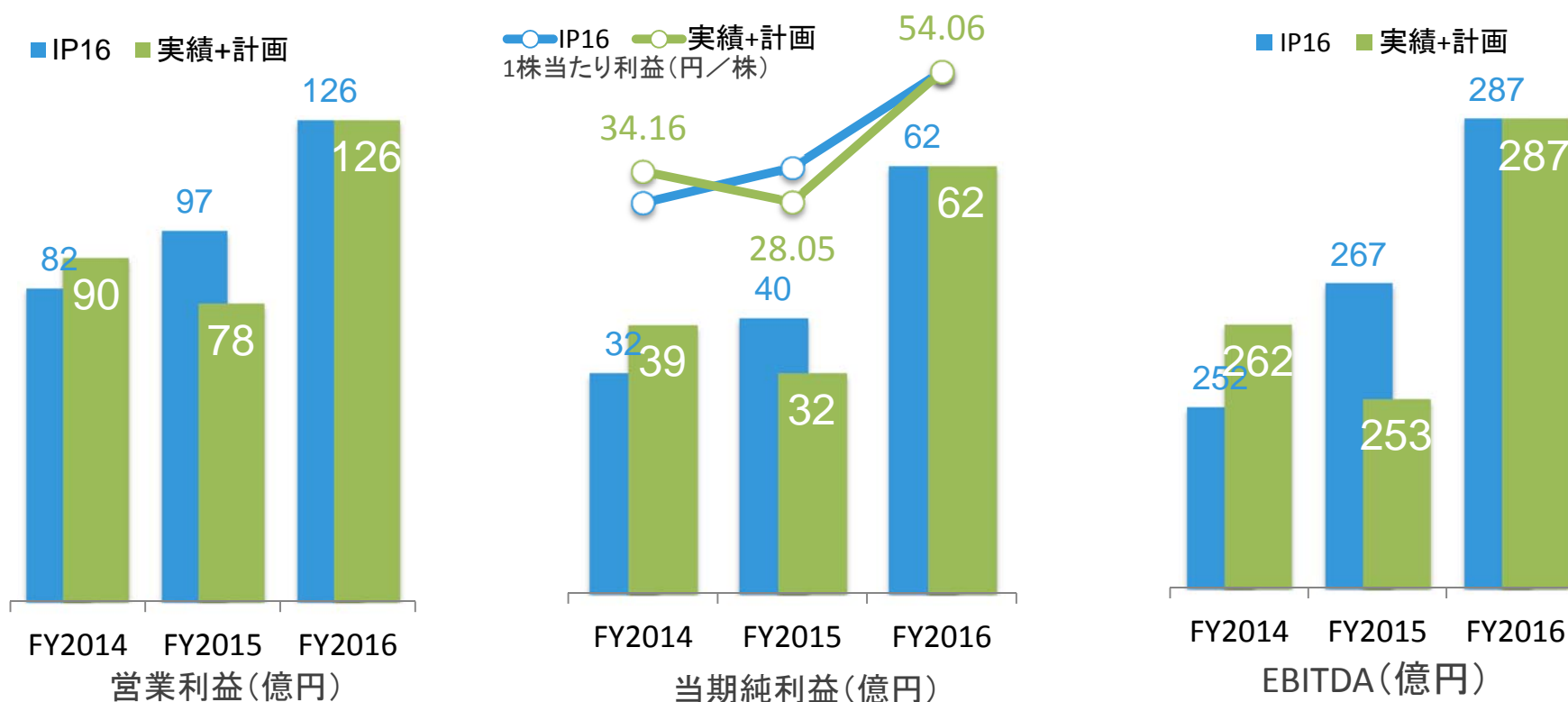
	FY2010 実績	FY2013 実績	FY2014 計画	FY2015 計画	FY2016 計画
売上高 (億円)	1,749	1,890	1,969	2,023	2,095
営業利益 (億円)	108	74	82	97	126
当期純利益 (億円)	22	26	32	40	62
1株当たり純利益 (円/株)	30.48	22.67	27.86	34.91	54.06
E B I T D A (億円)	263	249	252	267	287
有利子負債残高 (億円)	1,240	858	818	741	647
自己資本比率 (%)	7.7	21.6	23.0	25.1	28.6

※FY2014～2016計画は2014/6月公表

中期経営計画の進捗① 収益の状況

光コラボの販促費先行の影響は今限りで最終年度計画は十分達成可能

- FY2014は当期純利益がIP16を上回って過去最高値を更新。今期(FY2015)は光コラボを本格スタートし、新規のお客様獲得営業に先行費用(30億円)をかけ推進中のため一時的に減益(来期以降は課金増による増益でFY2016の収益には影響しない見込み)。
- FY2015の上期の業績は、利益面について期初計画を大きく上回り、通期業績予想に向けて順調に推移。下期にLPガス事業固有の不確定要素があることから、現時点においては通期業績予想の見直しはしない。
- FY2015からFY2016の増益要因は、アクアの収益改善、光コラボの増益、LPガスエリア拡大などによるお客様件数増による増益に加え、経営統合時に発生したのれんの償却終了に伴う負担減も。

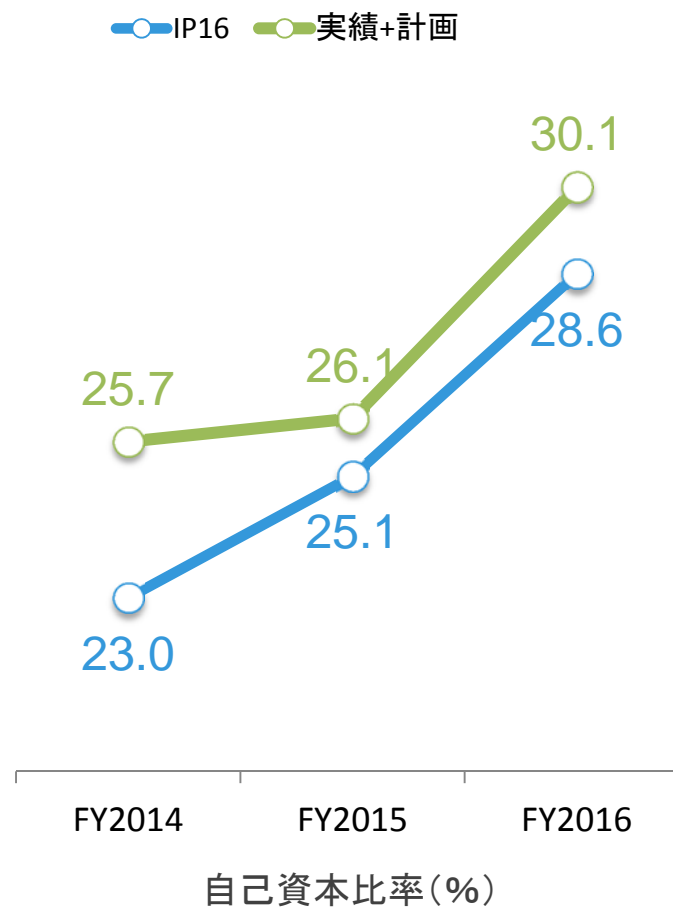
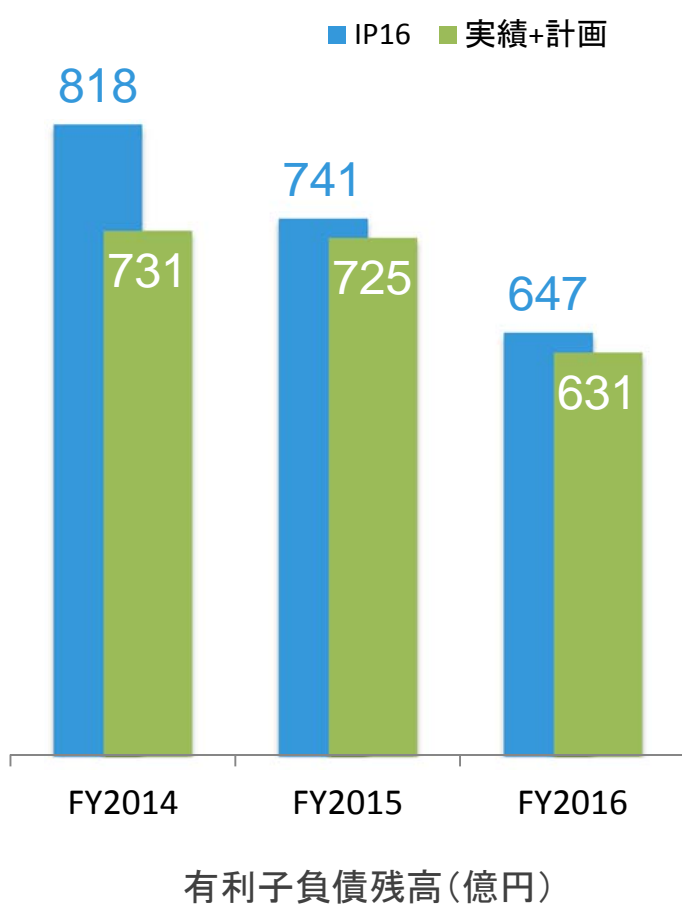


※IP16は2014/6月公表計画、実績+計画はFY2014実績+FY2015予想(2015/5月公表)+FY2016計画(2014/6月公表)

中期経営計画の進捗② 財務状況

財務改善は折り返し時点(FY2015中間期末)において計画は達成可能な見込み

- 財務改善はIP16のペースを上回って進捗。FY2014の当期純利益が増加したこと、営業キャッシュフローも増加したことから、FY2015も自己資本比率、有利子負債残高ともに達成の見込み。

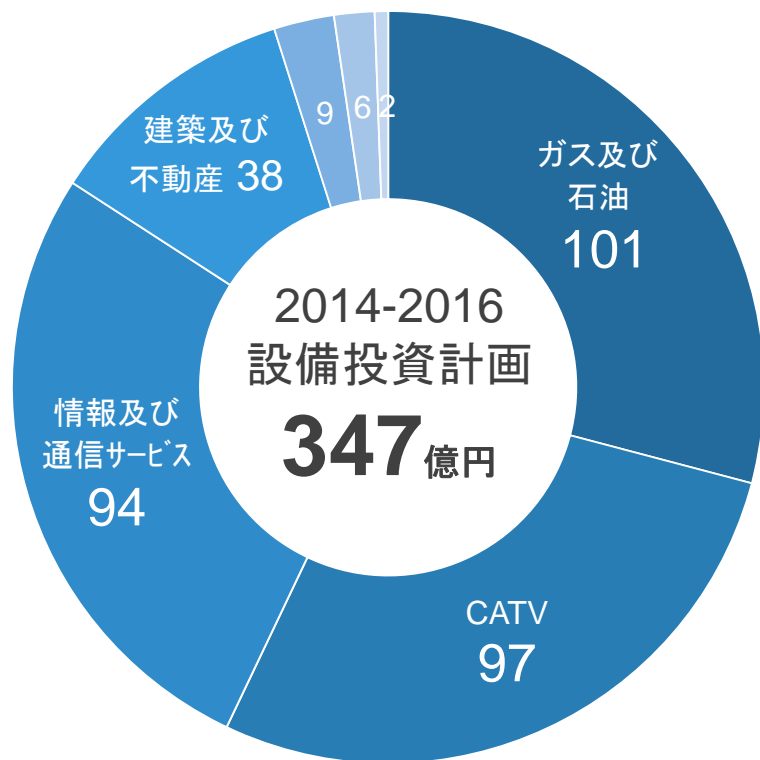


※IP16は2014/6月公表計画、実績+計画はFY2014実績+FY2015予想(2015/5月公表)+FY2016計画(2014/6月公表値の期首に実績、予想を反映)

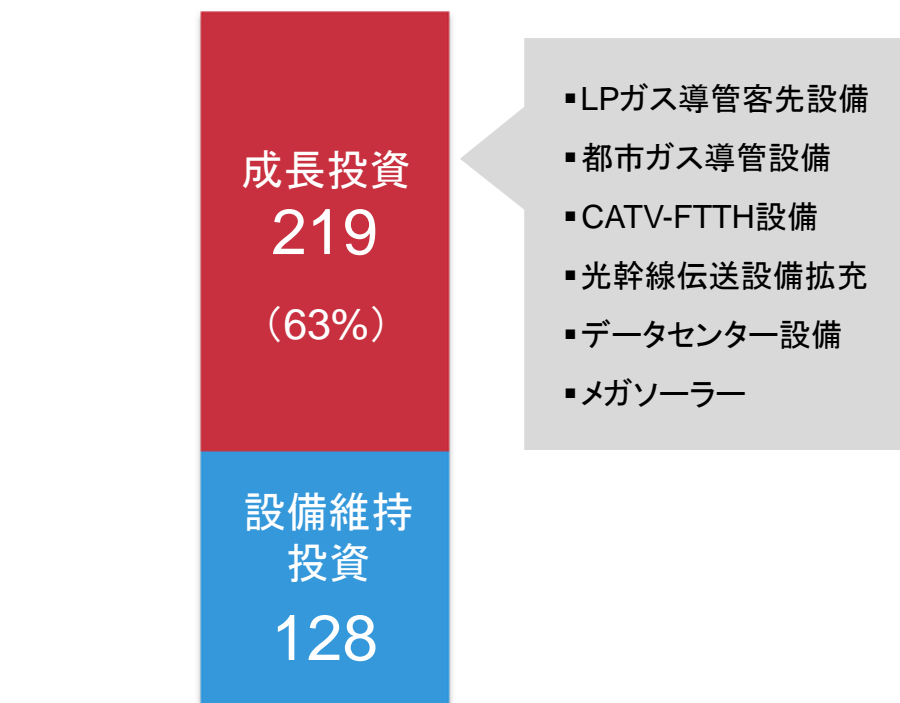
2014-2016年度の設備投資と内訳

3年間で347億円を投じる。リテール顧客増加ほか事業の成長投資に63%を配分

- 主な投資先の事業はガス及び石油、CATV、情報及び通信サービス。
- このうち63%にあたる219億円を成長投資に、残る128億円は既存の設備の維持投資。
- 成長投資の主なものは、ガス事業(LP・TG)、CATV事業における新規顧客の獲得に伴う設備や、法人向け通信需要の拡大に伴う光ファイバー幹線伝送設備拡充やデータセンター設備など。メガソーラーへの投資も。



※FY2014～2016計画は2014/6月公表



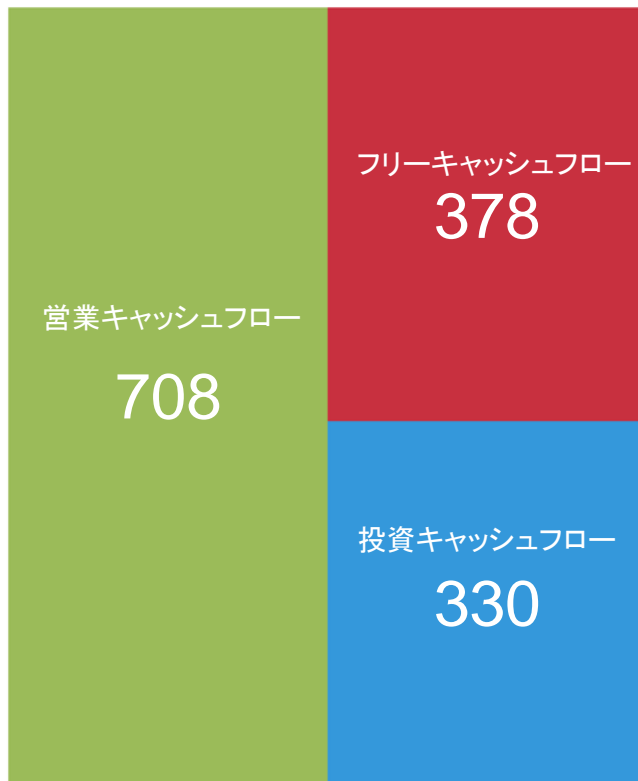
設備投資額の内訳

2014-2016年度のキャッシュフロー

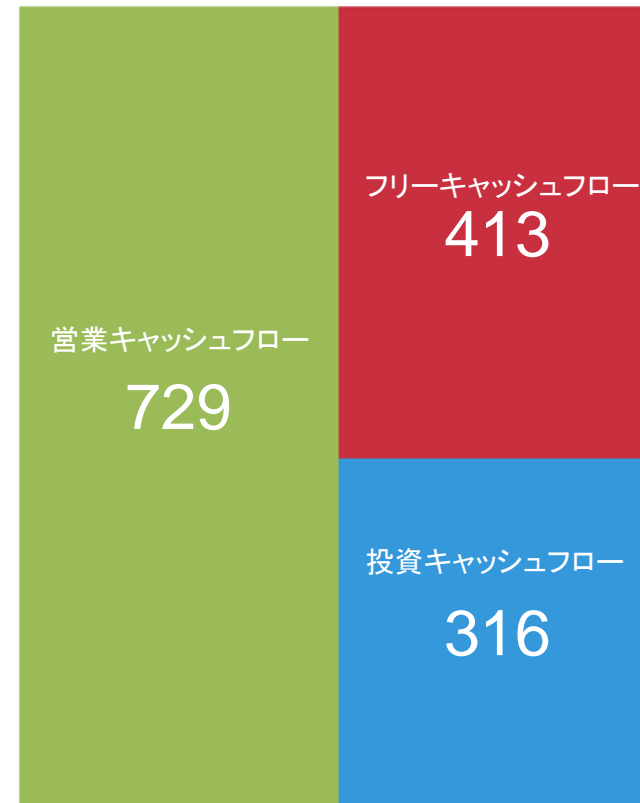
413億円のフリーキャッシュフローを創出。負債返済ほか株主還元の原因として

- FY2014-FY2016のキャッシュフローは営業キャッシュフローがIP16を上回り、フリーキャッシュフローも計画を上回る見通し。
- フリーキャッシュフローは30億円強プラスとなる見通し。

(単位:億円)



Innovation Plan 2016 Growing
(2014/6月公表)



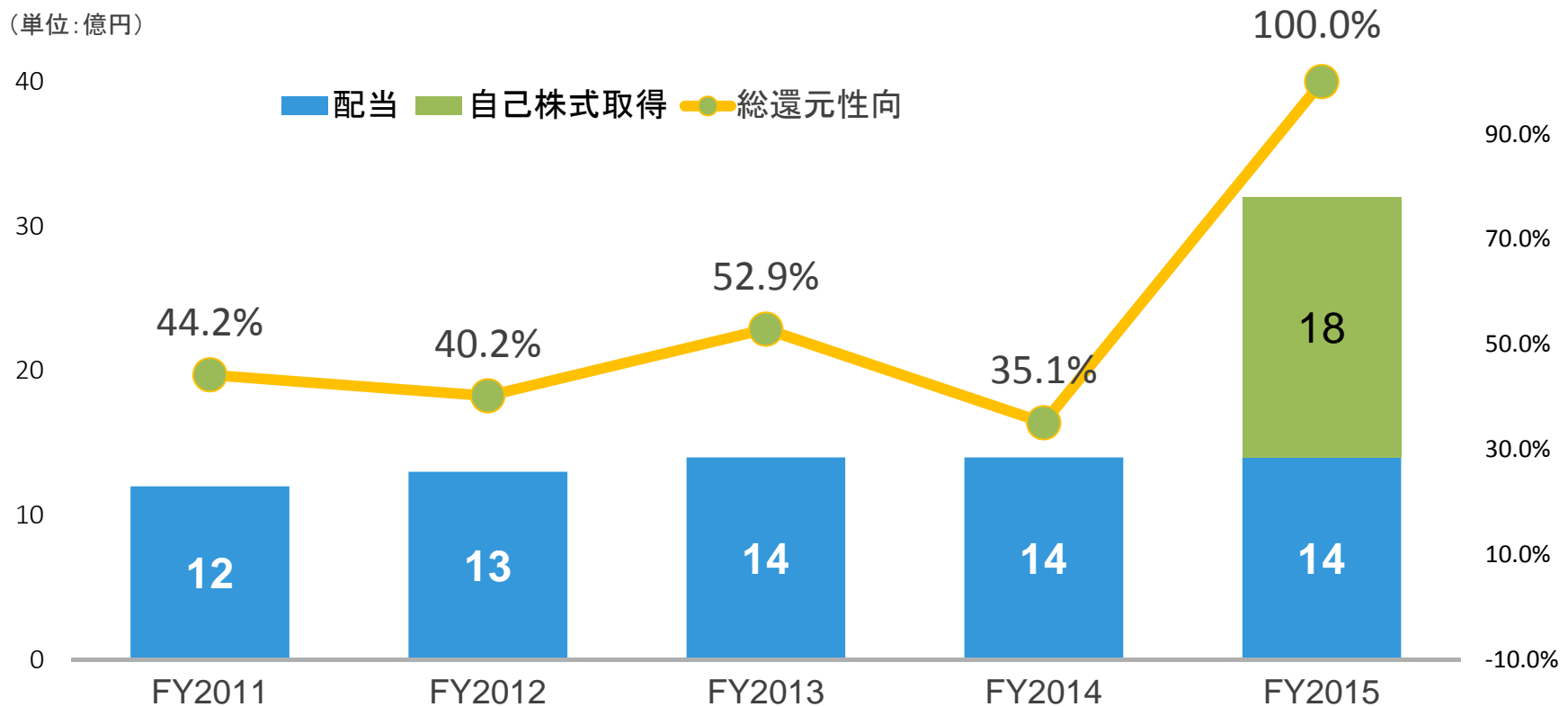
2014実績+2015-2016計画
(FY2015予想は2015/5月公表、FY2016計画は2014/6月公表)

株主還元の方針

FY2015は総還元性向を100%とする方針

- 配当性向40%を目安に、安定配当を実施、余剰キャッシュが生まれた場合は自社株式の取得等で機動的に還元する考え方。
- FY2015は年間配当金は12円を予定し(中間期末6円+期末6円)、配当金総額14億円を見込む。加えてIP16の最終年度に向かって業績が順調に進捗していることから自己株式取得18億円を実施中(取得期間:2015年10月30日~2016年2月29日)。
- 2015年11月6日付けで発行済株式数の10%にあたる1,552万株の自己株式消却を実施。

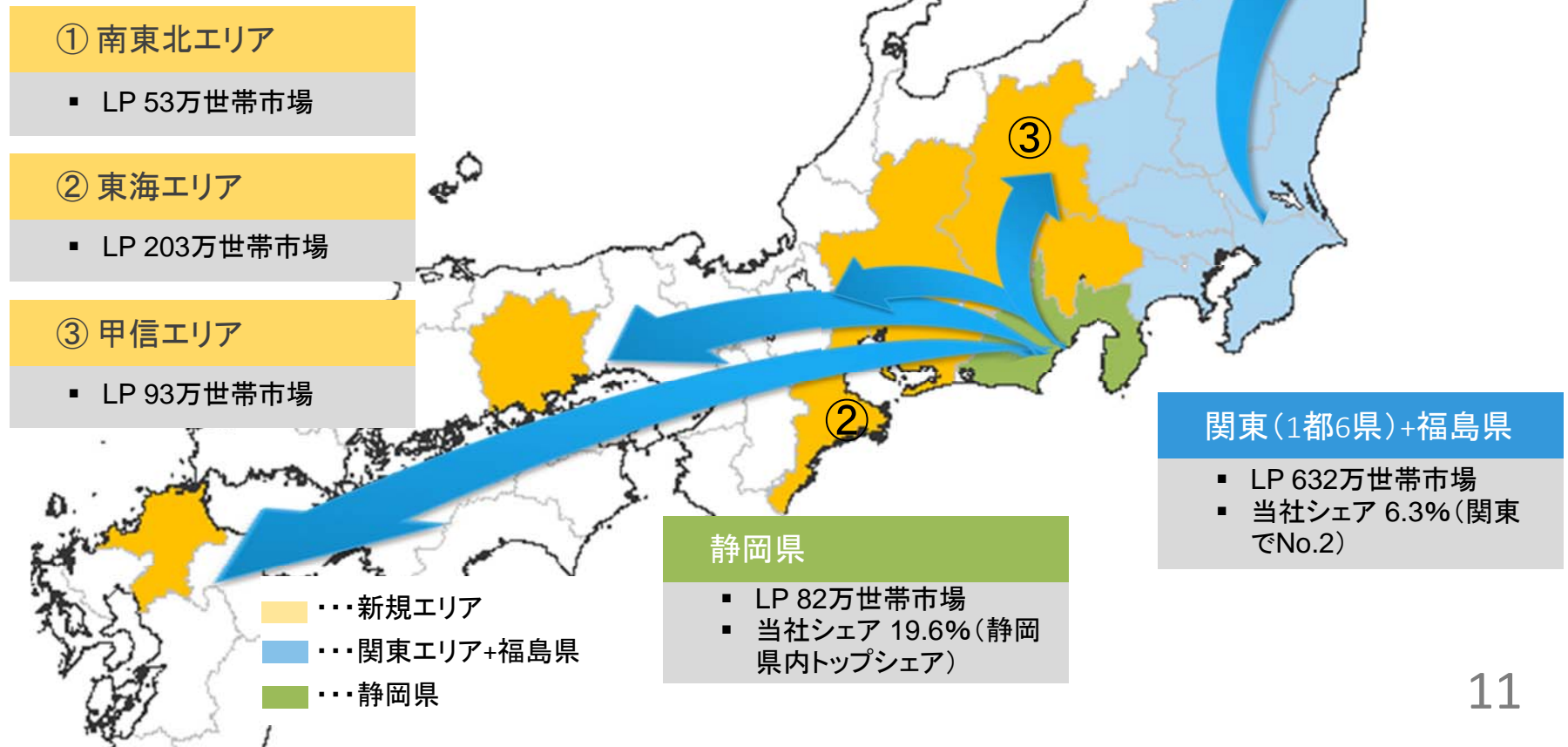
(単位:億円)



LPガス事業のエリアの拡大

M&A含め更なる収益基盤の安定化と拡充を目指す

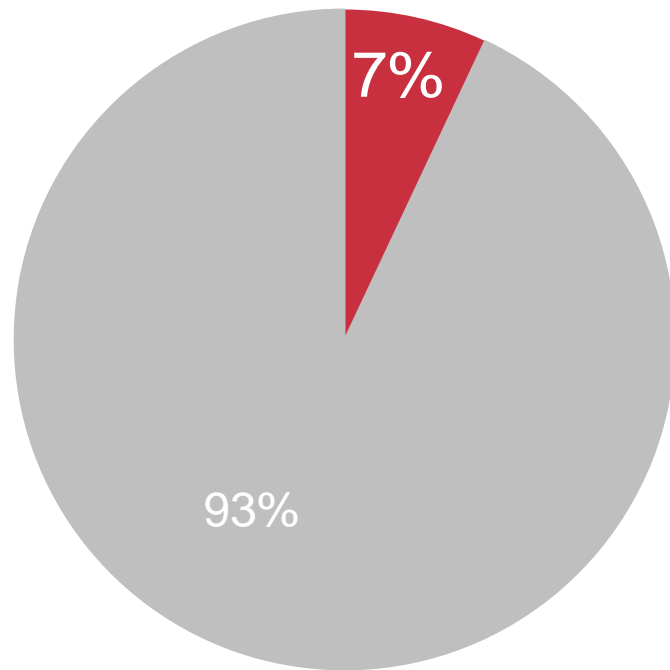
- 今期の期初より営業エリア拡大を推進(新たに南東北および東海エリアへ進出)。
- 電力とのセットに限らず、アクアや通信、放送ほか、様々な生活関連サービスとのセットニューを同時に提供できるのは当社グループのみ。この強みを活かして新規顧客の開拓を強力に推進。



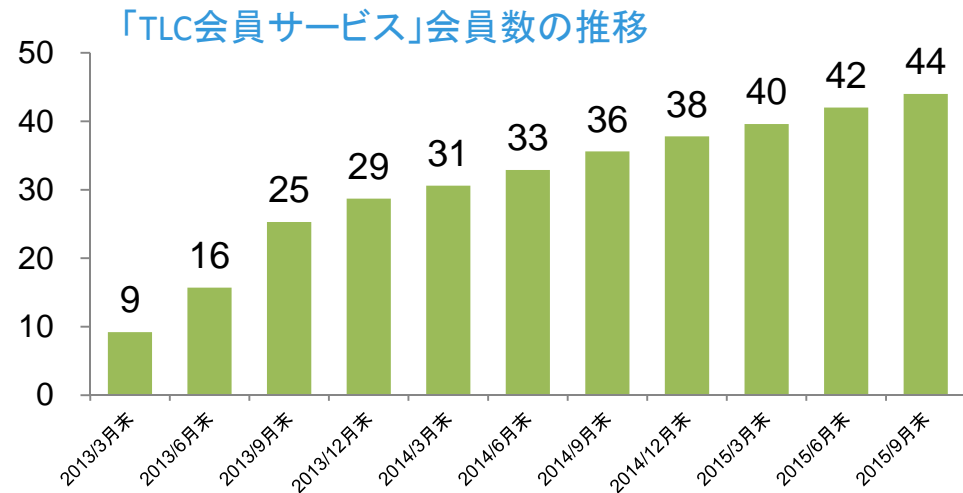
クロスセルによる成長の余地

現状複数取引のお客様割合は7%、今後の成長余地は大きい

- お客様の囲い込み、複数取引化の促進を目的として2014年12月に「TLC会員サービス」を制度化。現在、会員は44万件。
- 会員制度の効果として、非会員に比べ会員の解約率は4割減。今後のお客様をつなぎとめるコスト減少に有効。
- クロスセルの実績は、非会員に比べ会員は5倍強。積極的に会員化を進めクロスセルを推進していく。

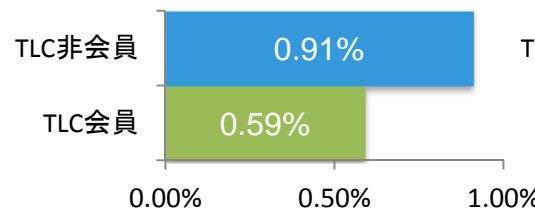


複数取引のお客様の割合

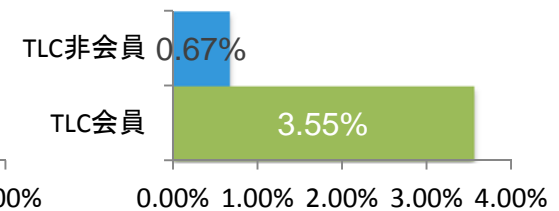


「TLC会員サービス」会員数の推移

会員・非会員の解約率^(注1)



会員・非会員のクロスセル率^(注2)



注1)解約率: 2014年度年間解約数÷2014年度各月初お客様件数の合計

注2)クロスセル率: 2014年度各月のクロスセルお客様数の合計÷2014年度各月初お客様件数の合計

電力自由化対応としての東京電力との提携

グループ254万顧客のみならず東京電力顧客2,000万世帯へのサービス提案も

- 東京電力と電力販売に関する提携を正式決定、また同日より中部電力エリアでの法人顧客向け高圧電力の販売営業を開始。
- 年末にはガス他の当社グループサービスと電力とのセット販売メニューを公表予定。10月より電力販売参入に関するPRをスタートし、2016年1月からは予約受付営業を開始。

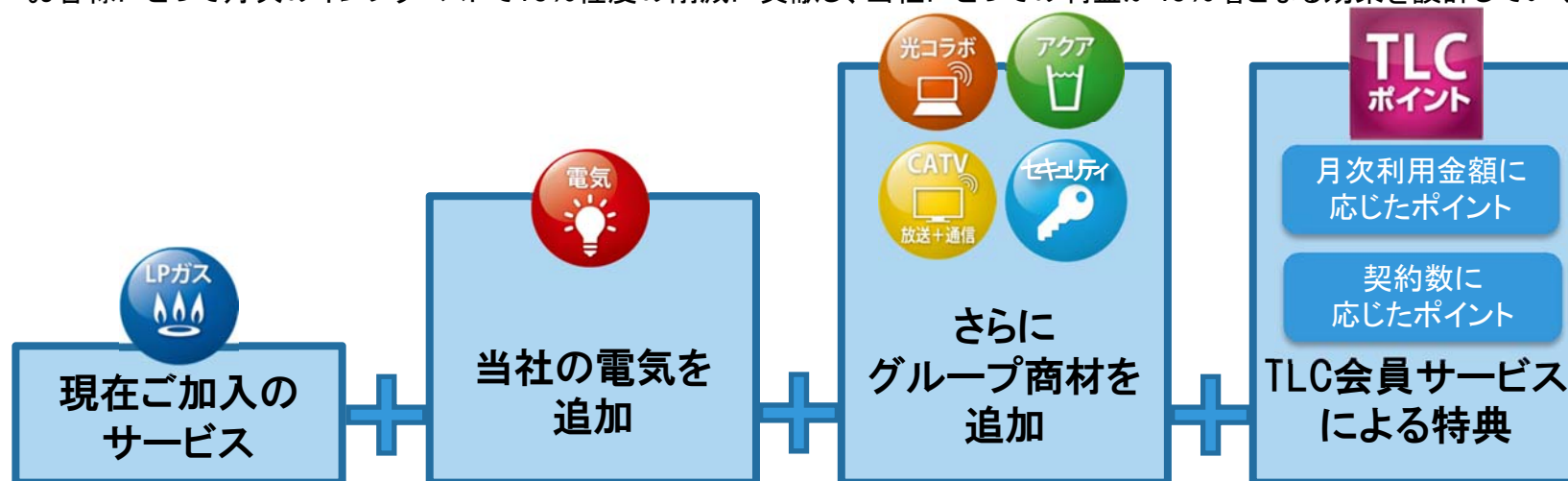
電力小売全面自由化対象となるご家庭、法人事業者さま
(東京電力および中部電力のサービスエリア)



電力の販売を機にクロスセルを推進

全世帯に普及している電力サービス販売をフックにグループ商材のセット化を推進

- 総勢1,500名の地域担当者がお客様に対面にて当社がもつ様々な生活インフラサービスを総合的に提案(セット販売メニュー)。
- お客様にとって月次のインフラコストで10%程度の削減に貢献し、当社にとっての利益が40%増となる効果を目指していく。



LPガス

当社の利益(※) **100**

お客様の月次コスト **—**

LPガス 電気 光コラボ

130

△ 5%程度

LPガス 電気 光コラボ アクア

140

△ 10%程度

※ 現在のLPガス粗利益を100とした場合の利益水準

グループの今後の成長機会

全国へのエリア拡大および会員化の推進により収益基盤を拡充し、さらなる成長を

- 静岡県及び関東一円で確立した地域密着型の生活インフラサービス提供モデルを周辺エリアより全国に向け拡大。
- 電力自由化の機会をとらえ、電気をフックとするクロスセルの推進により、お客様のつなぎとめコストの削減を図るとともに、複数取引化により効率的に利益を向上させていく。



トップラインの成長に向けさらなる提携を推進

多くの有力事業者とのアライアンスにより、生活インフラサービスラインナップを拡充

 **Astomos Energy**

アストモスエネルギー
(ガス仕入先)

Rinnai

リンナイ
(ガス機器仕入先)



東京電力
(電力供給提携先)



NTT
(光ファイバー回線仕入先)



Designing The Future
KDDI
(光ファイバー回線仕入先)

 **SoftBank**

SoftBank
(携帯電話の代理店)



ナジマ
(IPサービス獲得提携先)



コジマ
(IPサービス獲得提携先)



ケースデンキ
(IPサービス獲得提携先)



ジュピターテレコム
(放送コンテンツ購入先)



エアウォーター
(アクアサービス連携先)



立ちどまらない保険。
MS&AD
あいおいニッセイ同和損保
(保険代理店契約先)



アルソック
(セキュリティサービス提携先)



イオンモール
(会員カードサービス提携先)



powered by
amazon
web services
アマゾンウェブサービスジャパン
(同社クラウドサービスとの連携用
回線サービス連携先)

Microsoft Azure

マイクロソフト
(同社クラウドサービスとの連携用
回線サービス連携先)



BUILT ON
SOFTLAYER
an IBM Company
日本IBM
(同社クラウドサービスとの連携用
回線サービス連携先)

 **Google Cloud Platform**

グーグル
(同社クラウドサービスとの連携用
回線サービス連携先)

IIGIO

インターネットイニシアティブ
(同社クラウドサービスとの連携用
回線サービス連携先)



TechFirm
テックファーム
(システム開発定型先)

(Summary) TOKAIグループの魅力と成長機会

エリア拡大とクロスセル推進の両輪で収益基盤を拡充し更なる企業価値向上に繋げる

- **当社グループは、LPガス事業、情報通信事業、CATV事業、アクア事業、不動産事業などを取り扱う、日本では類を見ないユニークな企業グループである。今後、さらにその存在価値を高めていく。**
 - なかでも静岡県及び関東一円には、100箇所以上の事業拠点、機動力ある約1,500名からなる地区担当員（販売員）を有し、225万件（静岡県116万件、関東一円109万件）の強固な顧客基盤を確立してきた実績がある。
- **エリア拡大とクロスセルを両輪に推進することで効率的に収益基盤を拡充していく。**
 - 現在の営業エリアの周辺から日本全国にエリア拡大し、顧客基盤をさらに積み上げていくことで、より強固な収益基盤が築けると考えている。
 - 現在の254万件の顧客にクロスセルを最大に積上げた場合、売上高が2,000億円、営業利益が120億円増加する潜在力を秘めている。これを顕在化させていきたいと考えている。
 - グループが展開するセット販売は、LPガス単体で販売する場合の約3倍の高価格サービスである。グループ顧客のうち、複数サービスをお取引いただいている顧客の割合はまだ7%に過ぎない。国内全戸に普及する電力の販売開始を機に、既存顧客や新規顧客に向け、セット販売を開始することで、効率的に収益の向上を図っていきたいと考えている。
- **過去には、高い負債比率で脆弱な財務体質だったが、前計画期間(FY2011-2013)に大幅に改善できた。今後は、ROE重視へ方針転換し、レバレッジを効かせた収益向上策に注力していく。**
 - 利益成長のためにはM&Aも含め積極的にトップラインの成長を図っていきたいと考えている。
 - Innovation Plan 2016 “Growing”期間においては、さらなる株主還元強化を考えている。最終年度FY2016の計画達成を目途に、増配や自社株買いなどを検討していきたい。

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の海外投資家様窓口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)669-7676
HP: <http://tokaiholdings.co.jp>
e-mail: overseas_IR@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。

