

2015年3月期決算説明会

株式会社TOKAIホールディングス
(証券コード:3167)

代表取締役社長 鴫田 勝彦

2015年5月20日



2015年3月期連結業績

2015年3月期 連結決算のサマリー

❖ 2015年3月期の決算のポイントは下記の6点

- 連結営業利益90億円でV字回復、EBITDA262億円で2013年3月期並みの水準に回復
- ガス石油、情報通信、アクアの事業が収益改善を牽引
- グループ顧客件数は前期末比19千件増加
- 当期純利益は過去最高の39億円
- 有利子負債残高731億円と財務改善が大きく進捗
 - IP16 “Growing”の2016/3月末目標741億円を前倒し達成
- 自己資本比率も25.7%に向上
 - IP16 “Growing”の2016/3月末目標25.1%を前倒し達成

3

2015年3月期 連結業績

- IP16“Growing”初年度は営業利益がV字回復、前期比で+16億円と2割増。
- 当期純利益が39億円となり過去最高を更新。

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	前期比・差
売上高	1,817億円	1,890億円	1,875億円	99.2%
営業利益	89億円	74億円	90億円	+16億円
経常利益	81億円	70億円	85億円	+15億円
当期純利益	31億円	26億円	39億円	+13億円
1株当たり利益	29.85円	22.67円	34.16円	+11.49円

4

2015年3月期 セグメント別(前期比)

▶ ガス・石油、情報・通信、アクアの主要事業がグループ全体の業績改善を牽引。

	売上高		営業利益	
	2015年3月期	前期比	2015年3月期	前期比
ガス・石油	931億円	95.7%	77億円	+12億円
情報・通信	401億円	103.4%	50億円	+5億円
CATV	244億円	100.7%	17億円	△1億円
建築・不動産	200億円	104.0%	10億円	△4億円
アクア	50億円	113.3%	△13億円	+7億円
その他・調整額	50億円	97.0%	△50億円	△3億円
連結合計	1,875億円	99.2%	90億円	+16億円

※営業利益は間接費用等配賦前ベース

5

 TOKAIホールディングス

業績改善の主要因

▶ 顧客件数の積上げによる増益に加え、合理化等による費用削減等が寄与。

ガス・石油	営業利益 前期比 + 12 億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 合理化による費用削減(+11億円)
情報・通信	営業利益 前期比 + 5 億円	<ul style="list-style-type: none"> ● ブロードバンド顧客件数増による増益(+3億円) ● クラウドバックボーンのニーズ増加により法人向け通信サービス等が拡大(+2億円) ● ブロードバンド顧客獲得コストの抑制(+1億円)
アクア	営業利益 前期比 + 7 億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客件数増による増益(+3億円) ● 顧客獲得コスト、広告宣伝費の抑制(+5億円)

6

 TOKAIホールディングス

連結キャッシュフロー

▶ 利益増及び運転資金効率化で営業キャッシュフローが増加。結果FCFも増加。

	2014年3月期	2015年3月期	前期比
営業活動によるキャッシュフロー	228億円	273億円	+45億円
投資活動によるキャッシュフロー	△97億円	△89億円	+8億円
フリーキャッシュフロー	131億円	184億円	+53億円
財務活動によるキャッシュフロー	△141億円	△188億円	△46億円
現金・現金同等物の増減額	△10億円	△3億円	+6億円
同 期末残高	32億円	28億円	△3億円

7

 TOKAIホールディングス

連結財務指標

▶ 有利子負債残高は127億円圧縮し731億円に。自己資本比率も25.7%に改善。

	2011年3月末	2014年3月末	2015年3月末	前期比
資産合計	1,932億円	1,736億円	1,657億円	△79億円
負債合計	1,717億円	1,353億円	1,222億円	△131億円
純資産合計	216億円	383億円	435億円	+51億円
有利子負債残高	1,240億円	858億円	731億円	△127億円
自己資本比率	7.7%	21.6%	25.7%	+4.1%
EBITDA	263億円	249億円	262億円	+13億円

8

 TOKAIホールディングス

グループ顧客件数

▶ 全体で前期末から19千件の純増。情報通信およびアクアが伸長。

	2014年3月末	2015年3月末	前期末比
ガス(LPガス・都市ガス)	628千件	626千件	△2千件
情報通信(固定・無線)	854千件	864千件	+9千件
情報通信(モバイル)	227千件	235千件	+7千件
CATV	693千件	690千件	△3千件
アクア	122千件	130千件	+7千件
セキュリティ	19千件	18千件	△1千件
合計	2,519千件	2,537千件	+19千件

※千件未満四捨五入。情報通信(固定・無線)とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外。

9

 TOKAIホールディングス

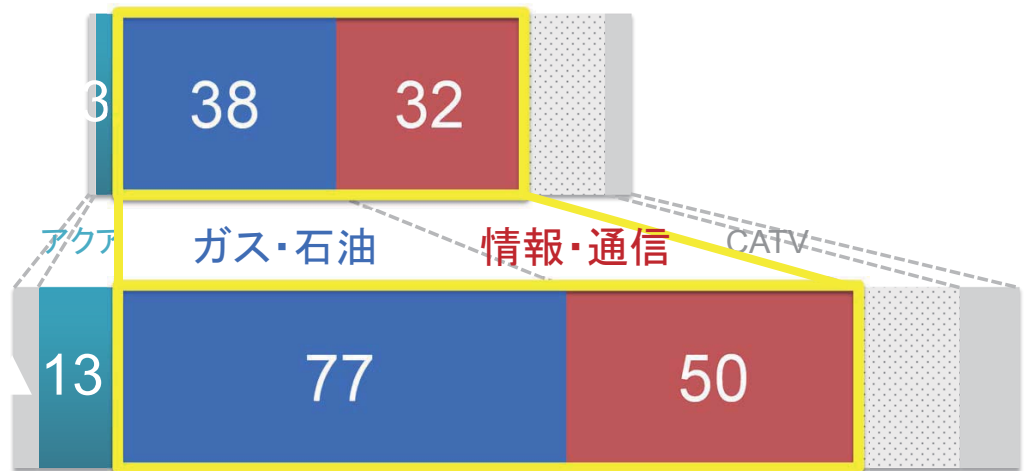
2016年3月期の主要な取り組みについて

グループの営業利益の構造

- ガス・石油および情報・通信の主力2事業がグループ収益の基盤
- 関東および静岡県、その他エリアでの顧客件数増加により収益を拡大。

(単位:億円)

● 2008/3月期



× 1.8

※調整額は除く事業セグメントの営業利益

グループの事業エリア

- グループ事業エリアは主に関東一円と静岡県に225万件。全国では254万。

事業エリア	LPガスおよび情報通信他で100万顧客を構築。				
	2000/3月末	2005/3月末	2010/3月末	2015/3月末	
関東 (109万件)	LPガス	233千件	386千件	454千件	398千件
	通信	—	240千件	365千件	496千件
	合計	233千件	626千件	819千件	893千件
静岡 (116万件)	● 競争が厳しいマーケットだが国内最大の大消費地。まだまだ顧客拡大の余地は大。				
	● LPガスは郊外型、CATV・都市ガスは都市部で展開。そのほかインターネット、アクアは県内くまなくサービスを提供。				
その他主要地域 (29万件)	● グループの契約世帯数は92万世帯(静岡件世帯数143万世帯の64%=3件に2件)。				
	● 国内人口減少率(20年後予想)が最も高いが、県民所得の高さでは全国2位。生活関連サービスの複合化により収益拡大の余地は大。				
● 長野(諏訪)・・・CATV顧客89千件の加入率が圧倒的(95%)					
● 岡山(倉敷)・・・CATV顧客82千件に加え、2013年4月にグループ第3のデータセンタ開設					
● 西日本・・・2012年4月に参入、情報通信事業が2015年度に黒字化					
● 福岡・・・2014年4月に参入。リセプションサービスを機に九州エリアの機器販売およびLPガス新規開拓に参入。					

グループを取り巻く環境変化

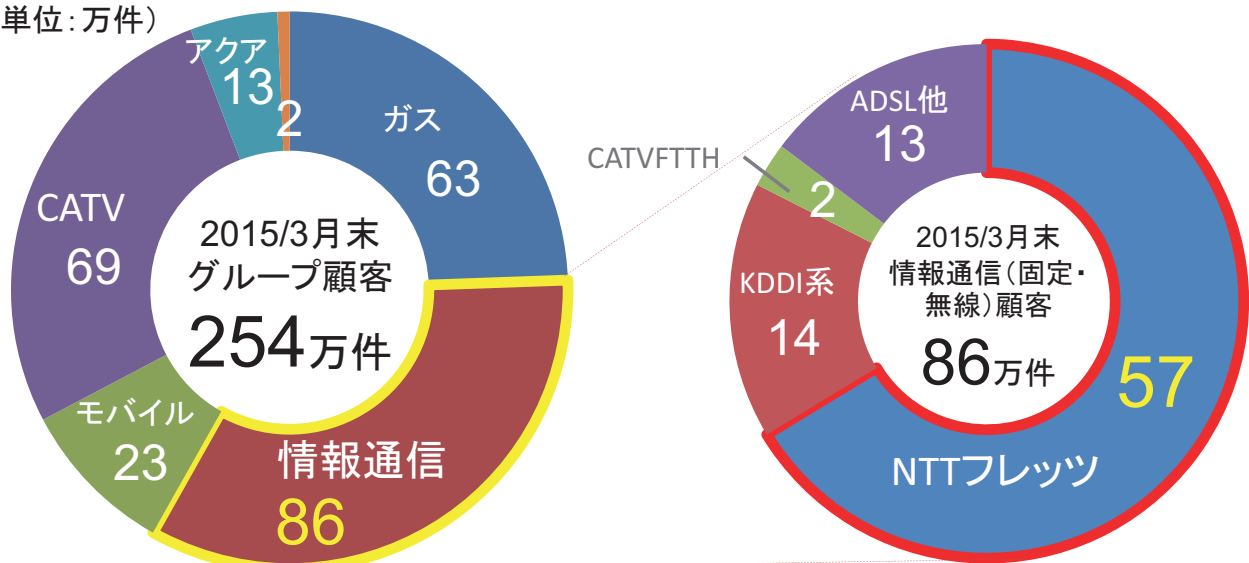
- 今後3年間で通信およびエネルギーの分野で大規模な規制緩和が進む。
- NTT光コラボ、電力および都市ガス自由化はいずれも成長チャンスと認識。

	2015年度 (平成27年度)	2016年度 (平成28年度)	2017年度 (平成29年度)
通信(NTT光コラボ)	2015/2月 光回線卸サービススタート		
電力自由化		全面自由化	
都市ガス自由化			全面自由化

光コラボは通信サービス拡大の機会

- 通信顧客のうち57万件がNTTフレッツ顧客、光コラボで囲い込むチャンス。
- 既存顧客の囲込みだけでなく、光コラボは新規の顧客獲得策としても有効。

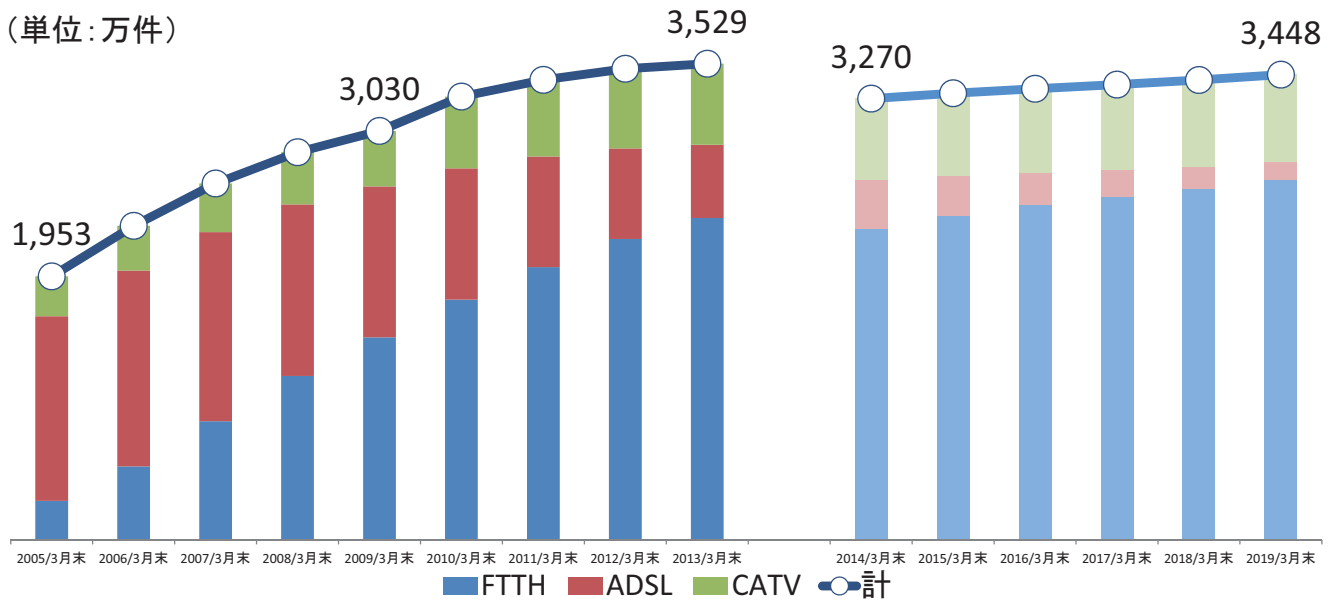
(単位: 万件)



※件数は万件未満四捨五入。情報通信(固定・無線)とCATVとに通信サービスを重複して表示しているが合計値からは除外している。

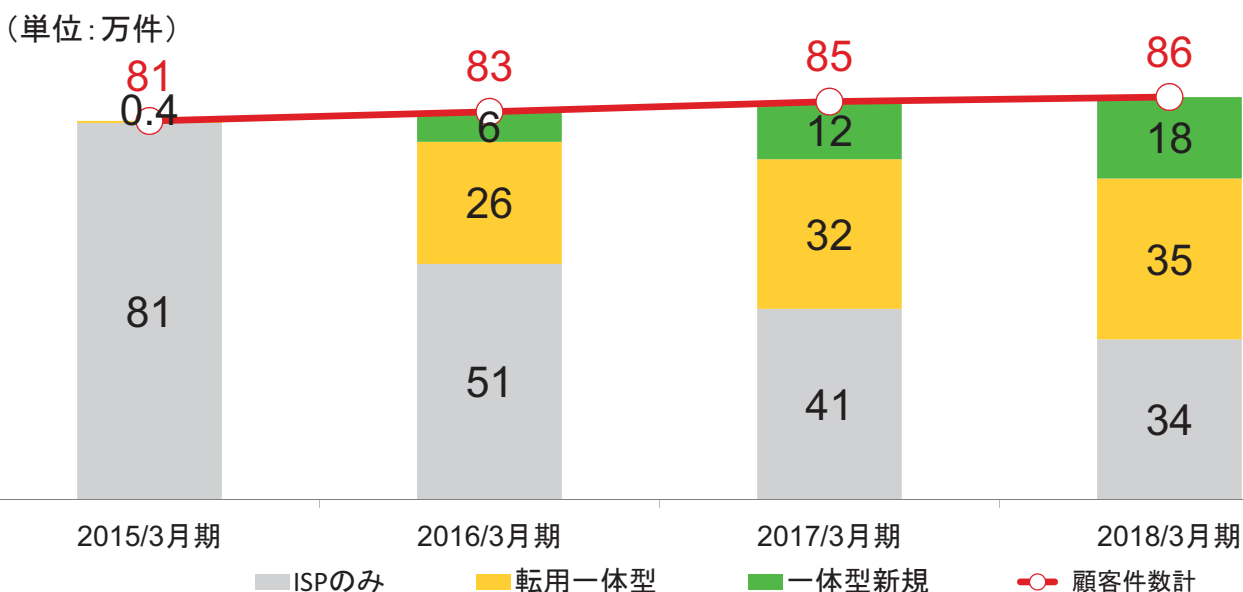
ブロードバンドの市場予測

➤ ブロードバンド市場は飽和状態で推移、事業者間の切替競争に。



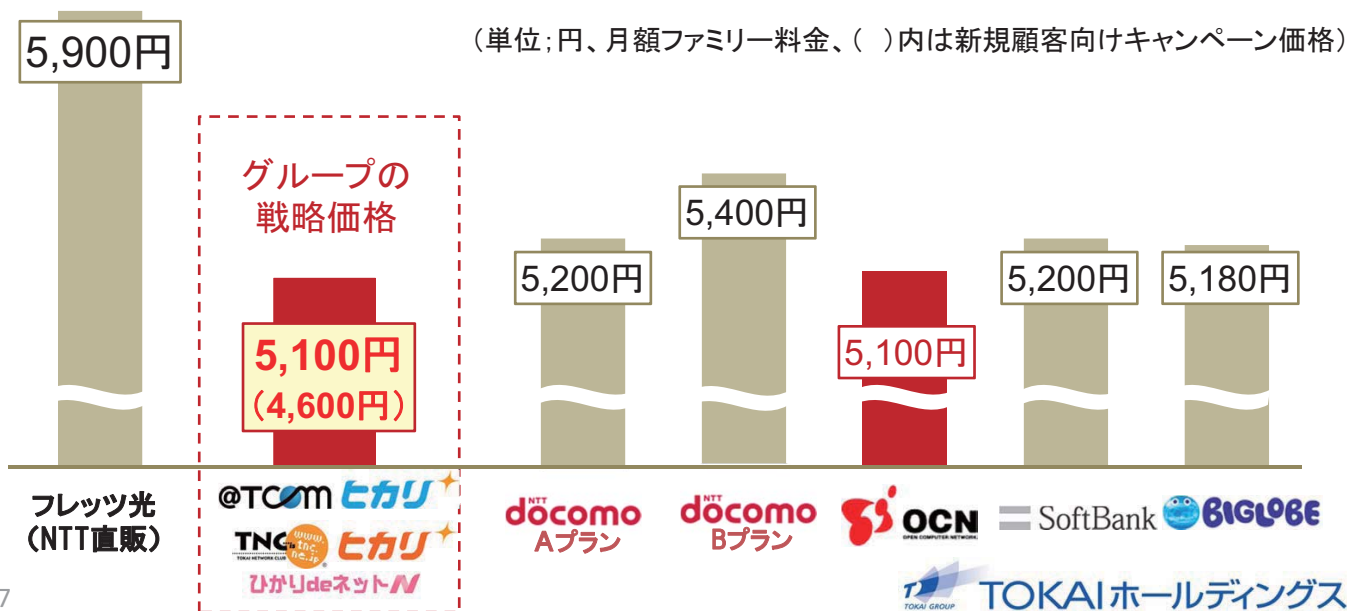
光コラボ比率アップで収益力を強化

➤ 新規獲得により顧客基盤を維持・拡大、光コラボ推進で収益力強化。



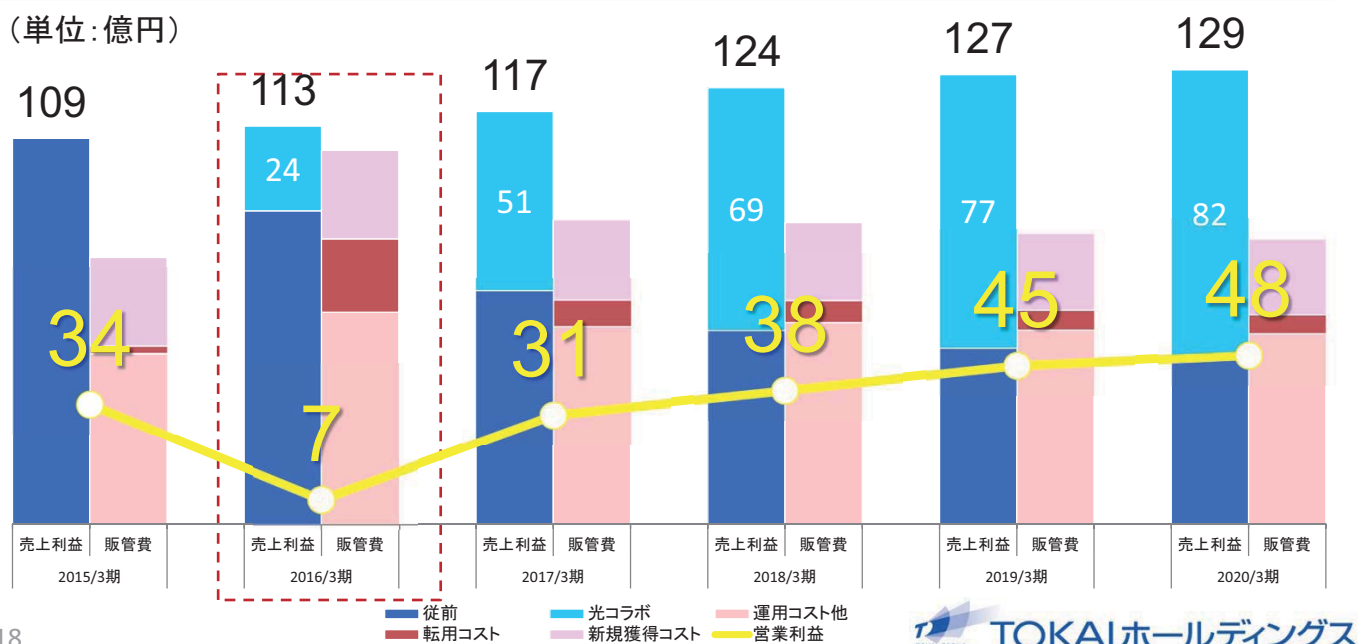
競合他社比で最も競争力ある価格

- ISP最大手のOCN価格5,100円/月に設定、自社光コラボメニューへ切替促進。
- グループのISP事業およびCATV事業、LPガス事業においても推進。



ブロードバンド事業収益の中期展望

- 今期は光卸コラボ推進に30億円のコストをかけ既存顧客26万件に拡販。
- 顧客基盤維持と光コラボ率の向上により2018年3月期以降の高収益構造へ。



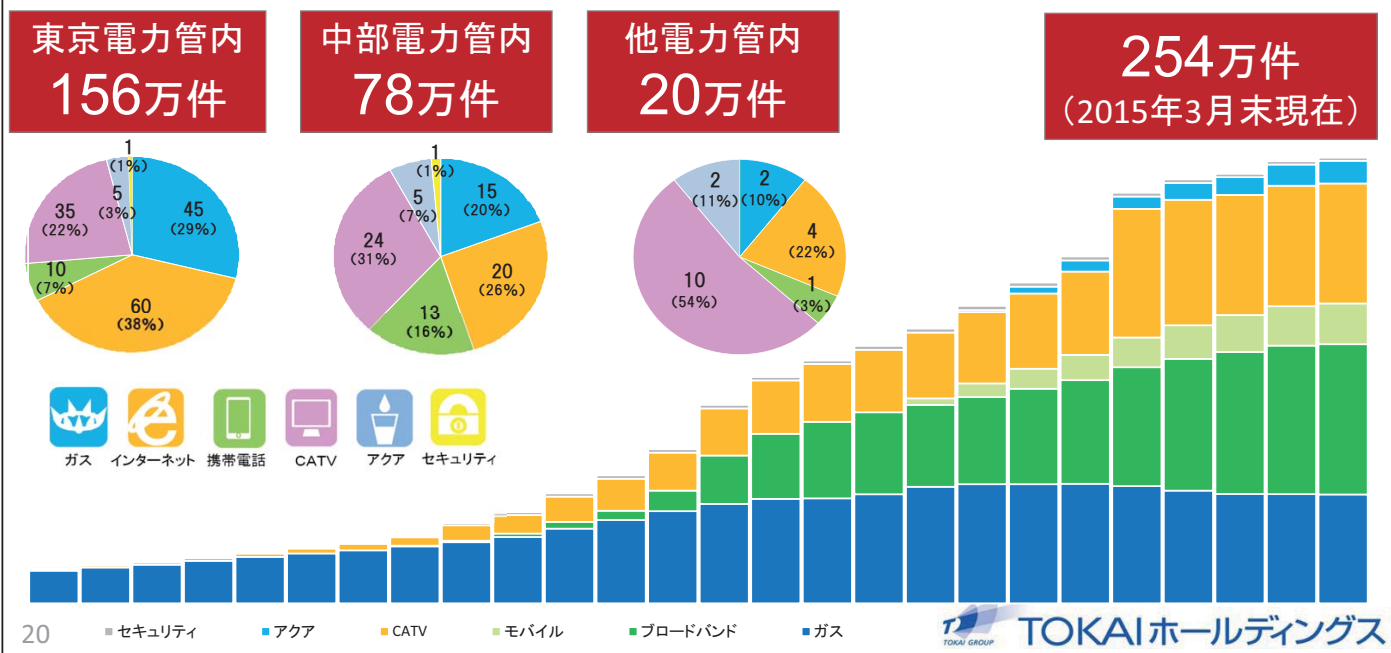
電力をTLC推進の新たなトリガーに

- 電力をメニューに加えより人々の生活に欠かせない企業となることを目指す。
- 254万件の顧客データを活用しサービス提供事業者との提携でサービス拡幅



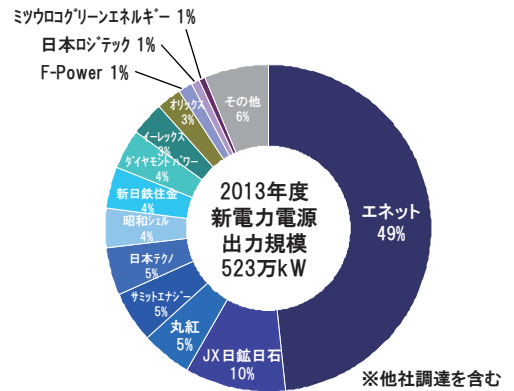
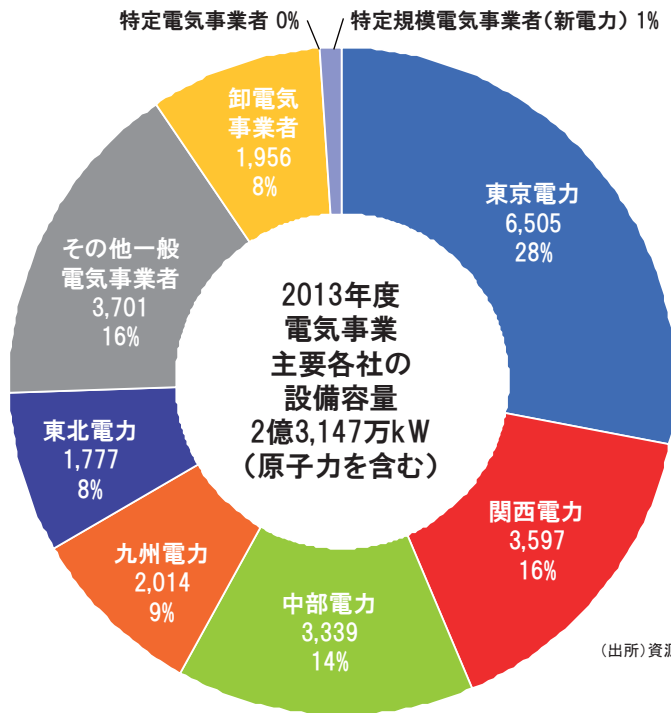
電力事業者からの当社の評価

- 東京電力及び中部電力の供給管内にグループ顧客の92%にあたる234万件。
- 特に電気料金が高く、需要の大きい東京電力管内が黎明期の主戦場に。



中長期的にサービスを提供するために

➤ 競争力ある価格で安定供給が基本方針。

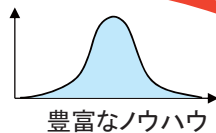


(出所) 資源エネルギー庁電力調査統計、富士経済「電力・ガス・エネルギーサービス市場戦略総調査2015」

両社の販売網を提供し合い顧客を拡大

➤ 提携交渉は大詰め。早々に提携事業者と基本合意締結。検討のフェーズへ。

提携事業者



競争力の高い電力サービスを
より多くのお客様に提供



TOKAIホールディングス

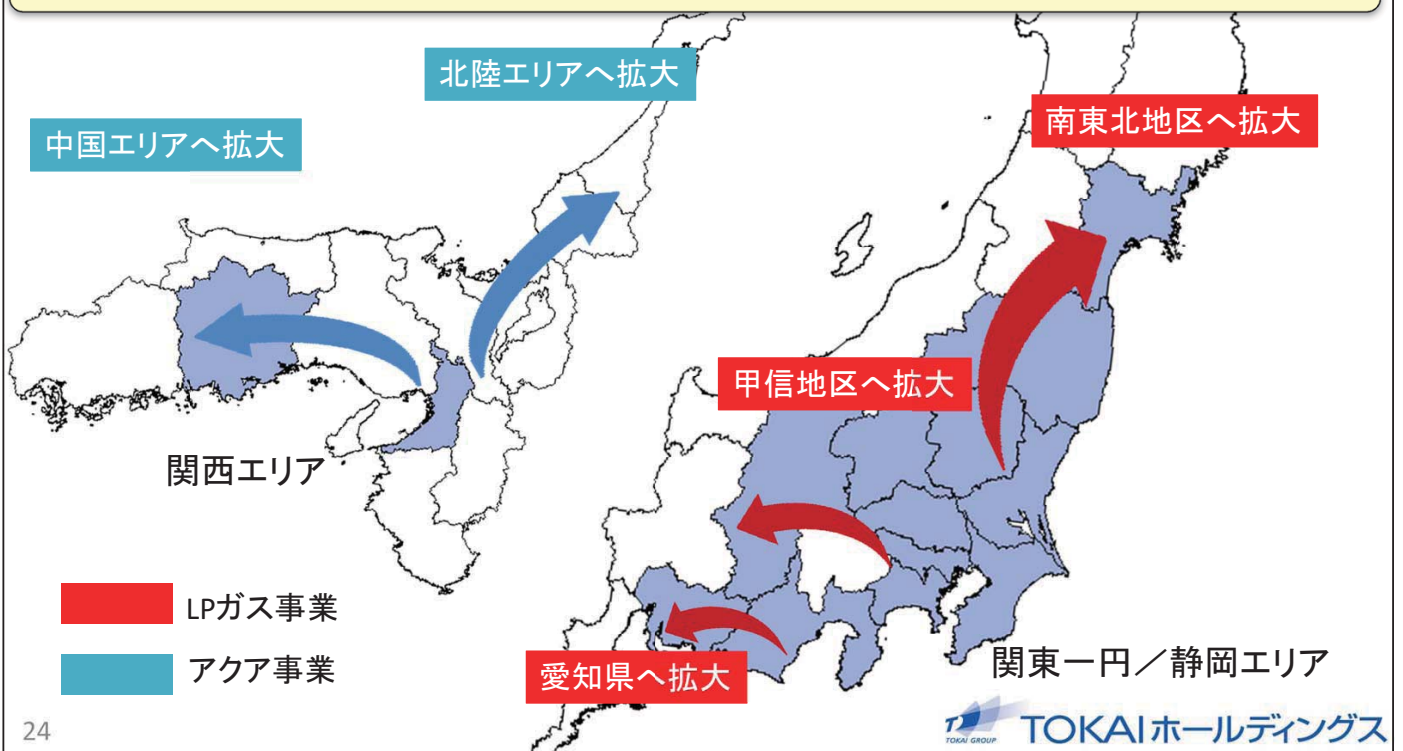
- 長期的安定電源の保有
- 電力供給の豊富なノウハウ及び技術力

- 254万件の家庭用顧客基盤
- エネルギー・通信をはじめとする生活インフラサービス
- お客様の顔が見える800名超もの地域担当員

顧客拡大に向けた営業エリア拡張

LPガス・アクアでの周辺エリアへの拡張

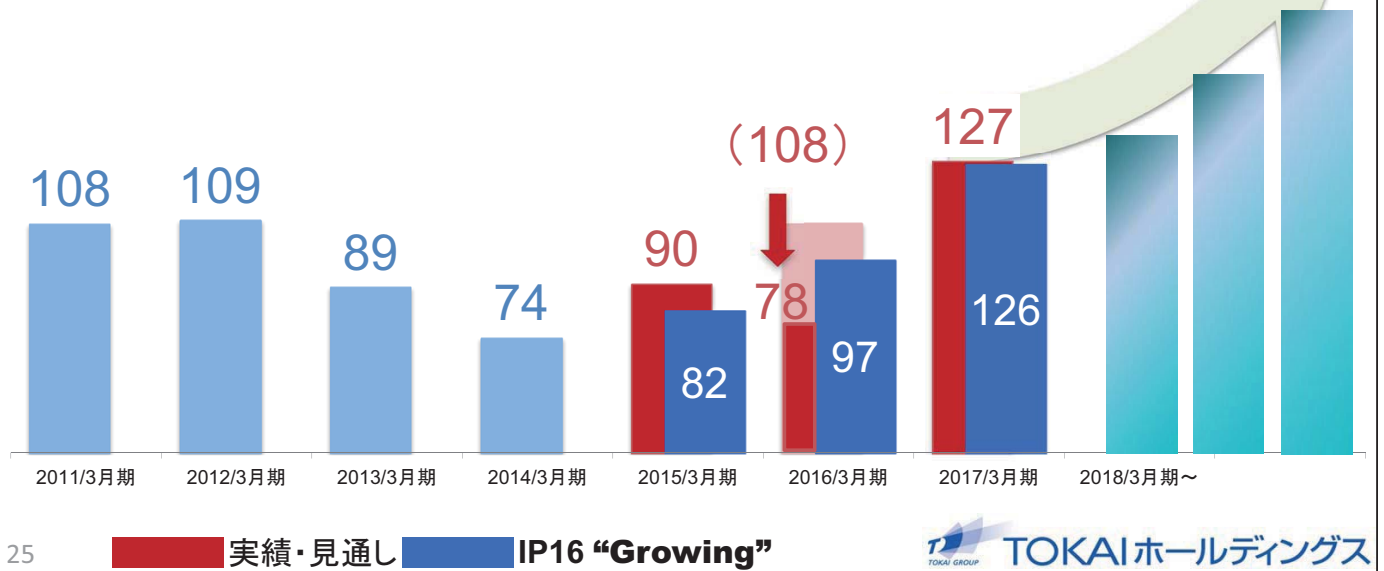
➤ 既存エリアでの規模拡大に加えて、周辺エリアへエリア拡大を本格的に推進。



IP16 “Growing”最終着地見込み

- ▶ 初年度上振れ要因は次年度以降もIP16 “Growing”から約10億円の増益基盤。
- ▶ 2016年3月期は光コラボ販促30億円を見込む。但し2017年3月期は計画通り。

(連結営業利益: 億円)



2016年3月期の業績予想

グループ顧客件数計画

- ▶ 全体で前期末比73千件の純増。LPガスはエリア拡張及びM&Aにより純増へ。CATVは通信と放送のバンドル販売で大幅増を見込む。

	2015年3月末	2016年3月末	前期末比
ガス(LPガス・都市ガス)	626千件	639千件	+13千件
情報通信(固定・無線)	864千件	881千件	+18千件
情報通信(モバイル)	235千件	240千件	+5千件
CATV	690千件	712千件	+22千件
アクア	130千件	146千件	+16千件
セキュリティ	18千件	18千件	+0千件
合計	2,537千件	2,611千件	+73千件

27 ※千件未満四捨五入。情報通信(固定・無線)とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外。TOKAI GROUP TOKAIホールディングス

2016年3月期 連結業績予想

- ▶ 売上高は1,922億円の過去最高を更新の見込み(約70億円のガス値下げ含)。
- ▶ 光コラボへの取り組みで一次的に利益は減少。但し2017年3月期は予定通り。

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	前期比・差
売上高	1,890億円	1,875億円	1,922億円	102.5%
営業利益	74億円	90億円	78億円	△12億円 (光卸影響△30億円)
経常利益	70億円	85億円	74億円	△11億円
当期純利益	26億円	39億円	32億円	△7億円
1株当たり利益	22.67円	34.16円	28.04円	△6.12円

2016年3月期 セグメント別(前期比)

- ガス・石油はLPガス値下げで減収、但し合理化効果等で2億円増益。
- 情報・通信は光コラボが加わり増収。アクアは黒字化に向け3億円改善。

	売上高		営業利益	
	2016年3月期	前期比	2016年3月期	前期比
ガス・石油	861億円	△7.4%	79億円	+2億円
情報・通信	472億円	17.7%	27億円	△23億円 (光卸影響△30億円)
CATV	248億円	1.9%	18億円	+1億円
建築・不動産	227億円	13.5%	14億円	+4億円
アクア	58億円	17.3%	△10億円	+3億円
その他	55億円	9.3%	△51億円	△1億円
連結合計	1,922億円	102.5%	78億円	△12億円

29 ※営業利益は間接費用等配賦前ベース

 TOKAIホールディングス

2016年3月期 連結主要財務指標

- 設備投資は主要事業で約50億円増。EBITDAは依然高水準。財務指標も改善。

	2011年3月末	2015年3月末	2016年3月末
営業キャッシュフロー	235億円	273億円	202億円
設備投資額	137億円	96億円	152億円
有利子負債残高	1,240億円	731億円	725億円
自己資本比率	7.7%	25.7%	26.1%
EBITDA	263億円	262億円	253億円

※設備投資額は無形固定資産を含む。

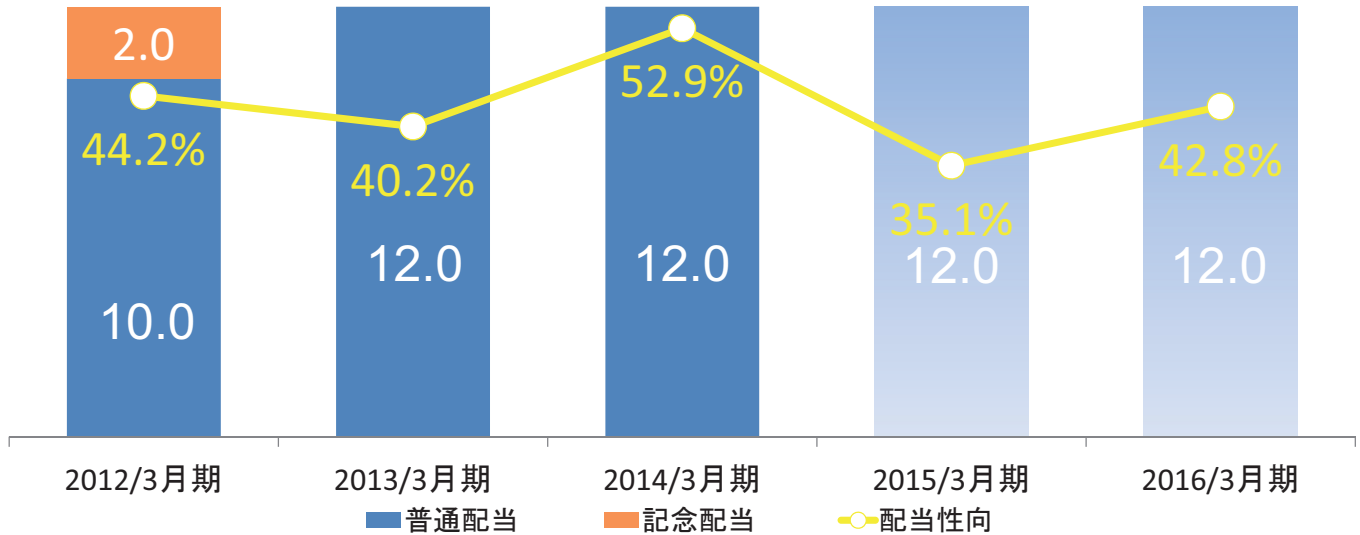
30

 TOKAIホールディングス

株主還元について

➤ 基本方針である安定配当の継続に努める。配当性向は40%台を基本水準に。

(単位:円/株)



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。

