

# 2019年3月期 中間期決算説明会資料

2018年11月6日  
株式会社TOKAIホールディングス  
(証券コード:3167)

# 2018年度第2四半期の総括

TOKAIホールディングス  
代表取締役社長 鴫田 勝彦

1

本日はお忙しい中、中間決算説明会にご参集いただきまして誠にありがとうございます。  
私からは、先日発表した2018年度中間決算を含めた第2四半期の総括をお話し  
します。

# 2018年度第2四半期決算のポイント

▶ LPガス事業における高気温や、仕入コスト上昇の影響はあったが、総じて順調に進捗した

## ◎ 収益基盤である顧客件数の純増数が前年同期比35%増加

- 第2四半期末における顧客件数は289万件、期首の288万件から17千件(0.6%増)増加
- 純増数は、前年同期(13千件)を35%上回り、収益基盤のさらなる拡充が進捗

## ◎ 売上高は888億円、前年同期比39億円(+4.6%)の増収で過去最高更新、営業利益も11.6%増と2桁増益

- 売上高は、前期に実施した拡大投資が奏功、顧客件数増加やM&A効果による増収で過去最高更新
- 利益面では高気温によるLPガス販売量への影響等があったが、顧客件数増加による増益等により2桁増益で着地

2

まず、中間決算のポイントについて、次の2点です。

1つ目は、グループの収益基盤である顧客件数が期首の288万件から17千件(0.6%増)増加したことです。

前年同期の純増数が13千件であり、純増数では前年同期を35%上回り、収益基盤のさらなる拡充を進めることができました。なお、9月末の顧客件数は289万件となりました。

2つめは、売上高が888億円と、顧客件数の増加や前期に実施したCATV事業のM&A効果により前年同期比39億円(4.6%増)の増収を達成したことです。

主要事業であるガス・情報通信・CATVの全てが増収で収益基盤を拡充したことにより、第2四半期における売上高の過去最高値の更新に繋がりました。

利益面では、気温が高く推移したことによる家庭用LPガス販売量への影響(△3億円)や、LPガス仕入コスト上昇の影響を大きく受けたものの、顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加による増益等12億円が寄与し、前年同期比4億円(11.6%増)の2桁増益で着地することができました。

業績予想に対して若干下振れた結果となりましたが、先程申し上げたLPガス事業における高気温(△3億円)や仕入コストの影響(△1億円)以外は、営業活動が順調に進捗したものと評価しています。

# 2018年度第2四半期の総括

---

3

つぎにこの第2四半期までを振り返った総括をお話しします。

# 4年間にFY2016比2倍とする中計

- 売上高をFY2016比1.9倍の3,393億円に、営業利益も同1.8倍の225億円に、顧客件数も同1.7倍の432万件以上に成長させるアグレッシブな中期計画。
- 資本効率も重視し、有利子負債/EBITDA倍率2.6倍、自己資本比率31.6%、ROE13.0%を計画する。

(単位：億円)	FY2016 実績	FY2017 計画	FY2018 計画	FY2019 計画	FY2020 計画
売上高	1,786	1,894	2,020	2,244	(1.9倍) 3,393
営業利益	128	114	140	162	(1.8倍) 225
当期純利益	73	64	79	87	(1.6倍) 115
総資産	1,611	1,698	1,738	1,912	(1.8倍) 2,834
有利子負債/EBITDA倍率	1.9倍	2.0倍	1.7倍	1.8倍	2.6倍
自己資本比率	34.5%	33.9%	35.6%	34.9%	31.6%
ROE	15.2%	11.1%	12.8%	13.0%	13.0%
顧客件数(万件)	256	288	299	372	(1.7倍) 432以上

※( )はFY2016比較

4

まずは、改めまして現在取り組んでおります中期経営計画IP20 JUMPのおさらいとなりますが、IP20 JUMPは、昨年5月に公表した当社の創立70周年となる2020年度までの4年間の計画です。

最終年度の2020年度に売上高3,393億円、営業利益225億円、当期純利益115億円、顧客件数432万件以上と、2017年度からの4年間に、2016年度実績対比で全ての数値をほぼ倍増水準に引き上げるアグレッシブな目標を掲げています。

# IP20 “JUMP” におけるM&A戦略

➤ 2017年度からの4年間において、以下のM&A戦略により、成長を加速させていく。

## 4年間で1,000億円の投資枠の設定

### 中核事業の強化

LPガス事業、都市ガス事業、CATV事業、情報・通信事業分野の更なる拡大。  
M&A・アライアンスにより顧客基盤を拡大。

### 新サービス分野の獲得

将来成長を担う新たなサービスを獲得。  
買収だけでなく、資本提携による獲得も視野に。

5

この4年間においては、M&Aも積極的に活用し、グループの成長を加速していく戦略です。

4年間に1,000億円の投資枠を設定し、ガス事業、CATV事業、情報通信事業からなる当社グループの中核事業分野の更なる強化・拡大に加え、将来の成長を担う新たなサービス分野の取込みに資する案件を成立させるよう注力しています。

# 2018年度第2四半期 M&Aの成果

---

6

この第2四半期においても、既にM&Aの成果が表れていますので、ご紹介します。

# ガス事業広域展開の第一歩

- 2018年4月に群馬県下仁田町が運営するガス事業の譲受に関して契約締結、10月に関東経済産業局より事業譲受の認可取得。2019年4月より事業引継。
- 都市ガス事業での広域展開の第一歩を踏み出す。
- これを契機に、都市ガス事業のさらなる業容拡大を目指す。



まずは都市ガス事業で、4月に群馬県下仁田町が運営するガス事業の譲り受けに係る契約を締結、10月には関東経済産業局から事業譲受の認可を取得、これに基づき、来年4月から事業を引き継ぐこととなりました。

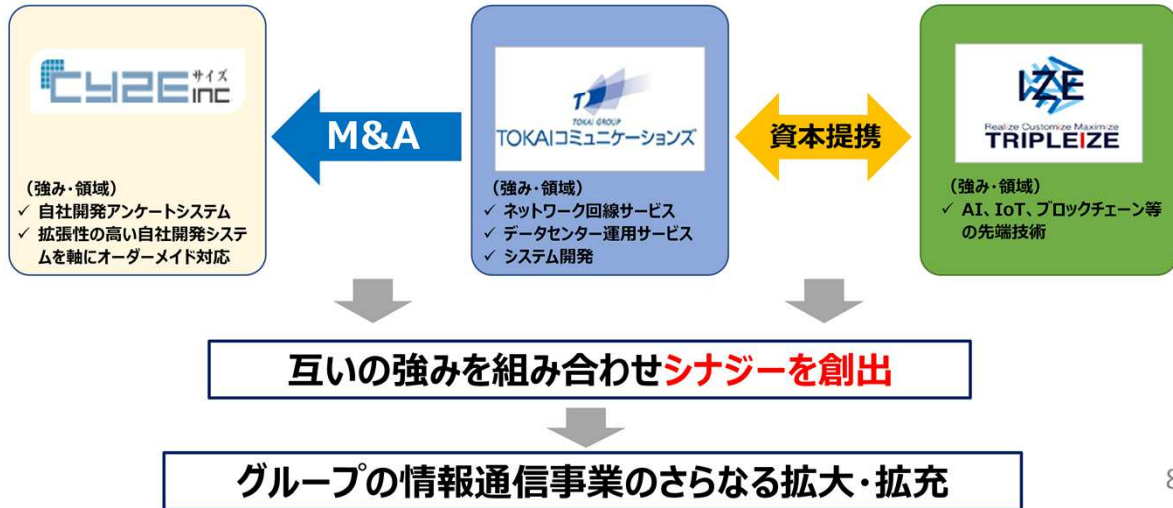
これまでグループの都市ガス事業は、創業地である静岡県志太地域(焼津市・藤枝市・島田市)でのみ行っていましたが、広域展開の第一歩を踏み出すことができました。

これを機に、都市ガス事業のさらなる業容拡大を目指していきます。



# 情報通信分野におけるシナジー創出

- アンケートシステムの提供・開発を主力事業とする「サイズ」社を連結子会社化
- AI、IoT、ブロックチェーン等の先端技術領域に強みを持つ「トリプルアイズ」社と資本業務提携契約を締結
- お互いの強みを組み合わせシナジーを創出し、グループの情報通信事業のさらなる拡大・拡充を図る



8

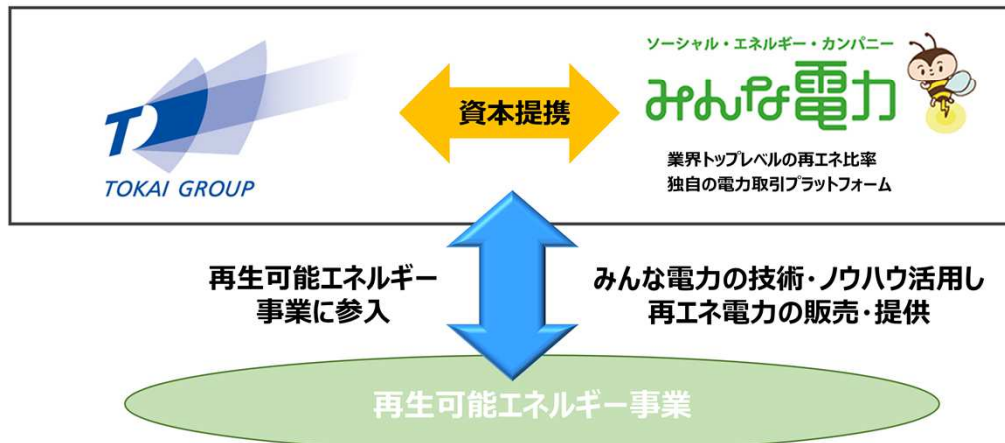
また、情報通信事業の分野においても、9月にはオンラインリサーチ向けを中心としたアンケートシステムの提供・開発を主力事業とする「サイズ」社の発行済全株式を取得しました。

加えて、AI、IoT、ブロックチェーンなどの先端技術領域に強みを持つ「トリプルアイズ」社との資本業務提携契約も締結しました。

それぞれの企業が持つ強みと、当社グループの情報通信事業の強みである高品質な光ファイバーネットワークとデータセンター、高い技術力・開発力をバックボーンとして、個人～法人向けに多彩な情報サービスを提供などを組み合わせたシナジーの創出が可能であり、グループの情報通信事業のさらなる拡大・拡充を図っていきます。

# 新たな事業領域への参入検討開始

- 2018年8月、新電力ベンチャー事業者の「みんな電力」と資本業務提携契約を締結し、再生可能エネルギー分野への参入に向けて本格的な検討に着手
- 2019年以降、固定価格買取制度(FIT)満了を迎える太陽光発電が増加、RE100<sup>※1</sup>、ESG<sup>※2</sup>、CSRの観点から、再生可能エネルギーを選択する企業が増加すると想定される。
- みんな電力の技術・ノウハウを活用し、当社グループのビジネスに結び付けていく。



※1. 使用する電力の100%を再生可能エネルギーにより発電された電力にする事に取り組んでいる企業加盟している国際的な企業連合

※2. 企業が持続的に成長できるかを判断する指標として用いられるEnvironment (環境)、Social (社会)、Governance (ガバナンス) の頭文字をとったもの

9

さらに新たな事業領域として、8月には新電力ベンチャー事業者の「みんな電力」社と資本業務提携契約を締結しました。

これを機に、今後一層の成長が期待できる再生可能エネルギー事業分野への参入に向けて本格的な検討に着手しています。

来年2019年以降、電力の固定価格買取制度(FIT)による買取期間が終了する太陽光発電が増加するとともに、RE100、ESG、CSRの観点から、再生可能エネルギーを選択する法人企業が増加する動きが想定されています。

「みんな電力」の業界トップレベルにある再エネ比率や、ブロックチェーン技術を実装した独自の電力取引プラットフォームなどの強みを活用して、いち早く当社グループのビジネスに結び付けていく考えです。

# 「ABCIR+S」戦略の進捗

---

A(AI)・B(Big Data)・C(Cloud)・I(IoT)・R(Robotics)+S(Smart Phone)  
当社グループの技術革新に向けた戦略。  
それぞれの頭文字を繋げた独自の造語

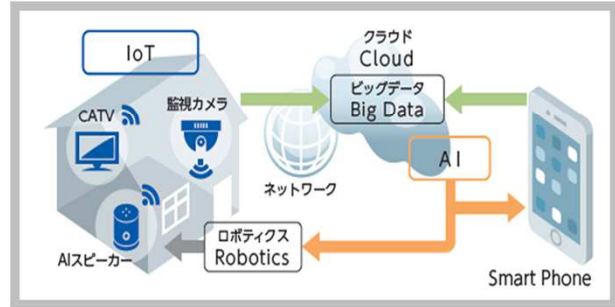
10

# 「ABCIR+S」戦略の検討が進捗

- 創業来培ってきた営業力に加え、「ABCIR+S」を活用した「顧客接点強化」「新規事業開発」「業務効率化」に注力していくことが今後の重要な戦略
- 専任組織「次世代経営戦略本部」を中心に、検討が進捗



(ABCIR+Sのコンセプト)



専任組織「次世代経営戦略本部」を中心に、『ABCIR+S』を活用した『顧客接点強化』『新規事業開発』『業務効率化』に注力

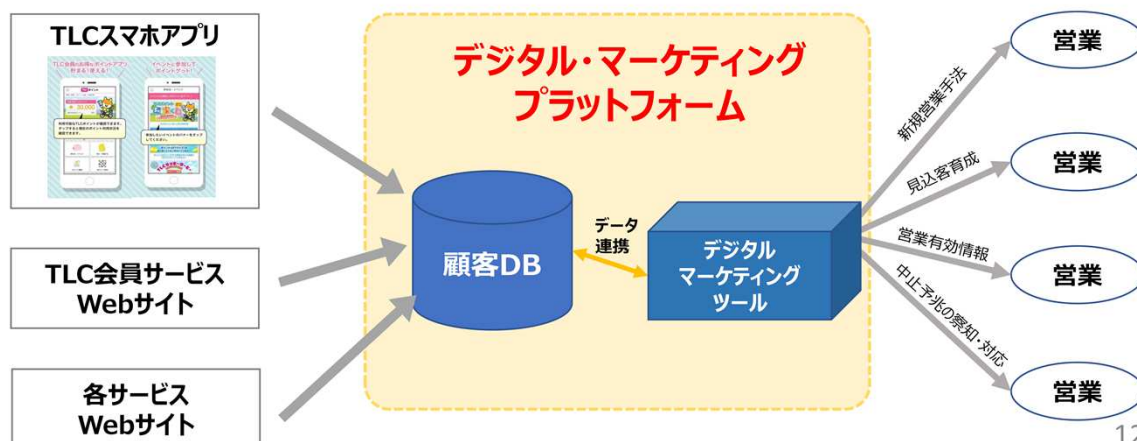
11

前回、5月の決算説明会において、現在進行中の第四次産業革命の中、当社グループが勝ち残るために、創業来培ってきた営業力に磨きをかけることに加え、「ABCIR+S」を活用した「顧客接点強化」「新規事業開発」「業務効率化」に注力していくことが今後の重要な戦略であると、お話ししました。

これについても、専任組織として立ち上げた次世代経営戦略本部を中心に鋭意検討を進めており成果が出始めています。

# 新たなマーケティング手法構築着手

- 2018年10月、「TLCスマホアプリ」の提供を開始
- TLC会員向けに、会員が保有するTLCポイントの確認や利用などの利便性を高め、当社グループからサービスやキャンペーン・イベント情報をタイムリーに提供
- オウンドメディアにおける顧客の行動をビッグデータ化し、顧客の属性・嗜好に合わせたマーケティングを実現するためのベースとして、デジタル・マーケティング・プラットフォームの構築にも着手



一例として、10月には「TLCスマホアプリ」の提供を開始しました。

TLC会員（現在76万人）向けに、会員が保有されているポイントの確認や利用などの利便性を高めるとともに、当社グループからサービスやキャンペーン・イベント等の情報をタイムリーに提供します。

今後、このアプリを含むグループのウェブサイトなどのオウンドメディアにおける顧客の行動をビッグデータ化し、顧客の属性・嗜好にあわせて様々な手法を使い分けたアプローチで営業活動に結びつけていくデジタル・マーケティング・プラットフォームの構築にも着手しました。

# 2018年度第2四半期決算 のポイント

---

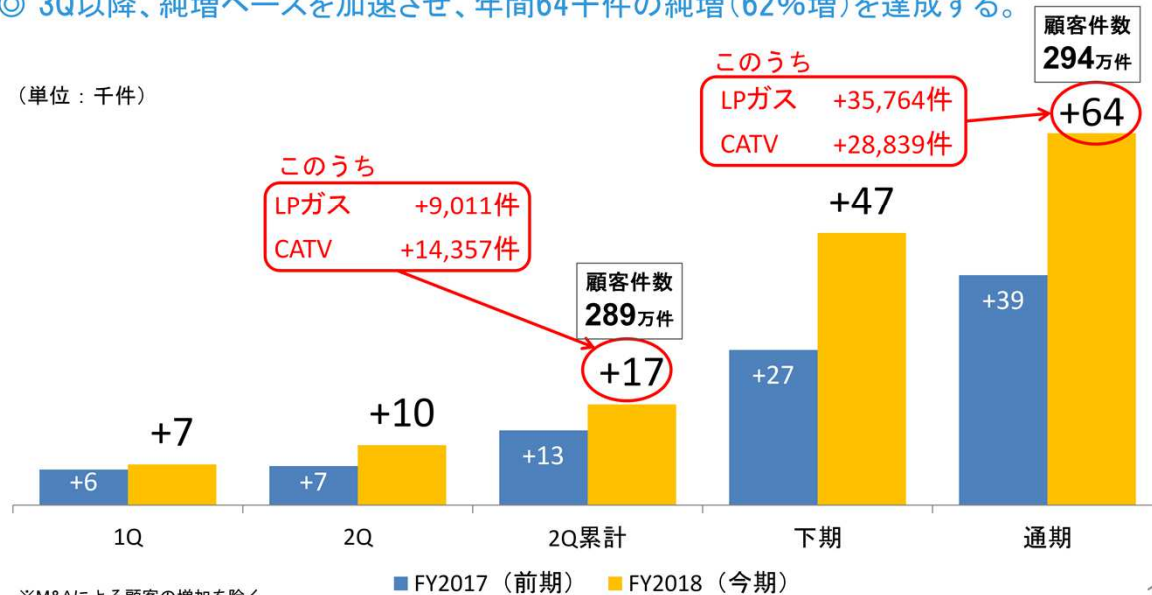
13

2018年度第2四半期決算のポイントについて説明します。

# 顧客件数純増数が前年同期比2桁増

- ◎ 2Q累計の顧客純増件数は+17,303件、前年同期と比べ34.9%増加した。
- ◎ 主力のLPガス事業・CATV事業が顕著に顧客を増加させた。
- ◎ 3Q以降、純増ペースを加速させ、年間64千件の純増(62%増)を達成する。

(単位：千件)



14

グループの収益基盤である顧客件数の拡大を目的として前期に引続き先行コストを投じ積極的な営業活動に取り組んだ結果、第2四半期末における継続取引顧客件数は289万件となりました。

M&Aを除く既存事業の顧客純増数は、前年同期の13千件に対し、35%増加して17千件の純増となりました。主力事業であるLPガス事業、CATV事業などが前年同期を上回るペースで進捗しました。

下期はさらに純増ペースを加速させて、年間で64千件の純増、期末件数294万件の達成を計画し、今後の月次課金件数増加による収益増に繋げていきます。

## 利益項目が前年同期比2桁増

- ◎ 売上高は2Qの過去最高更新、顧客件数増加、前期のM&A効果等により増収。
- ◎ 利益面は、顧客件数増加に伴う月次課金件数増加による増益等により前年同期比4億円(11.6%増)の増益。
- ◎ 業績予想に対しては高気温によるLPガス販売量の下振れやLPガス仕入価格上昇の影響以外は順調に進捗。

(売上高・利益:百万円、1株当たり利益:円)

	当期実績	前年同期	業績予想	前年同期比		業績予想比	
				増減額	増減率(%)	増減額	増減率(%)
売上高	88,840	84,911	90,100	+3,929	+4.6	△1,260	△1.4
営業利益	3,475	3,114	3,700	+361	+11.6	△225	△6.1
経常利益	3,580	3,143	3,650	+437	+13.9	△70	△1.9
四半期純利益	1,736	1,246	1,890	+490	+39.3	△154	△8.1
1株当たり利益	13.26	9.76	14.43	+3.50	+35.9	△1.17	△8.1

15

第2四半期の業績のポイントについて、3点申し上げます。

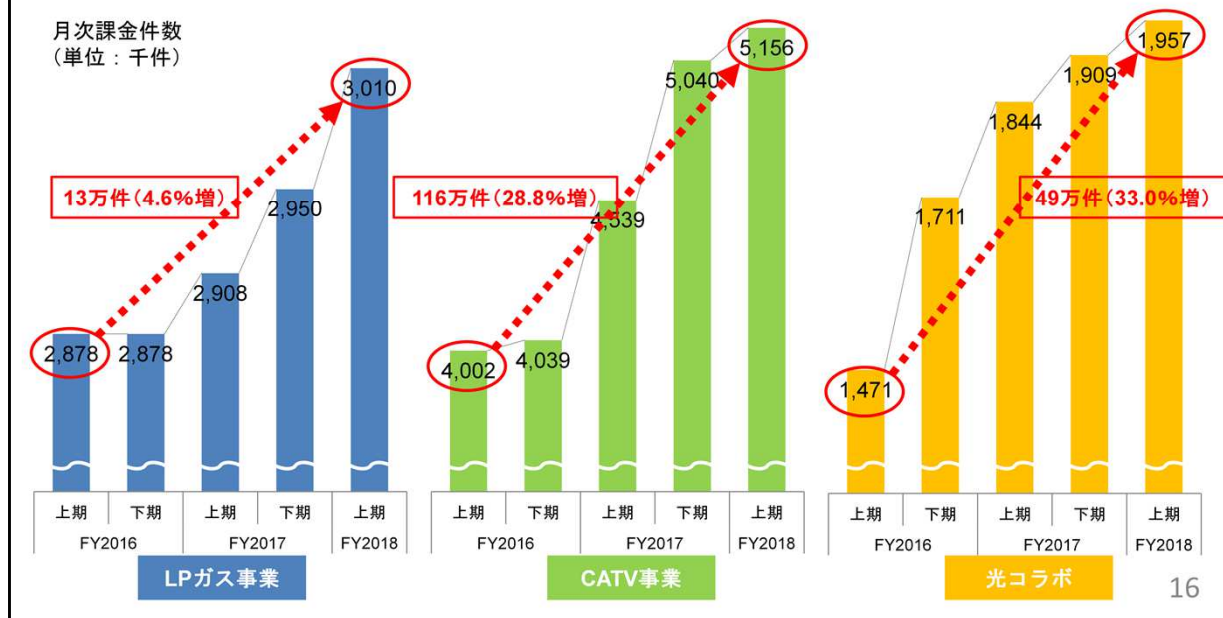
売上高は、顧客件数の増加に加え、前期に実施したCATV事業のM&A効果等により、第2四半期における過去最高を更新、39億円(4.6%増)の増収となりました。営業利益については、前年同期に比べ気温が高く推移したことによる家庭用LPガス販売量減少(3億円)、LPガス仕入コスト上昇(6億円)の影響を受けましたが、顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加による増益等により4億円(11.6%増)の増益を確保しました。

期初業績予想の営業利益に対しては、家庭用LPガス販売量の下振れ(3億円)やLPガス仕入コスト上昇(1億円)の影響を、CATV事業、情報通信事業及びアクア事業の上振れ(3億円)によって一部を吸収することができましたので2億円(6.1%減)の下振れに留めました。



# 主力事業の月次課金件数が大幅に増加

◎ 収益基盤である顧客件数を拡大していくことにより、月次課金件数増加による収益増につながっていく



顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加について、営業利益が過去最高を計上した2016年度から半期毎に推移を見てみますと、

LPガス事業の月次課金件数は、2016年度上期の288万件が2018年度の上期には301万件と、13万件(4.6%増)増加しました。

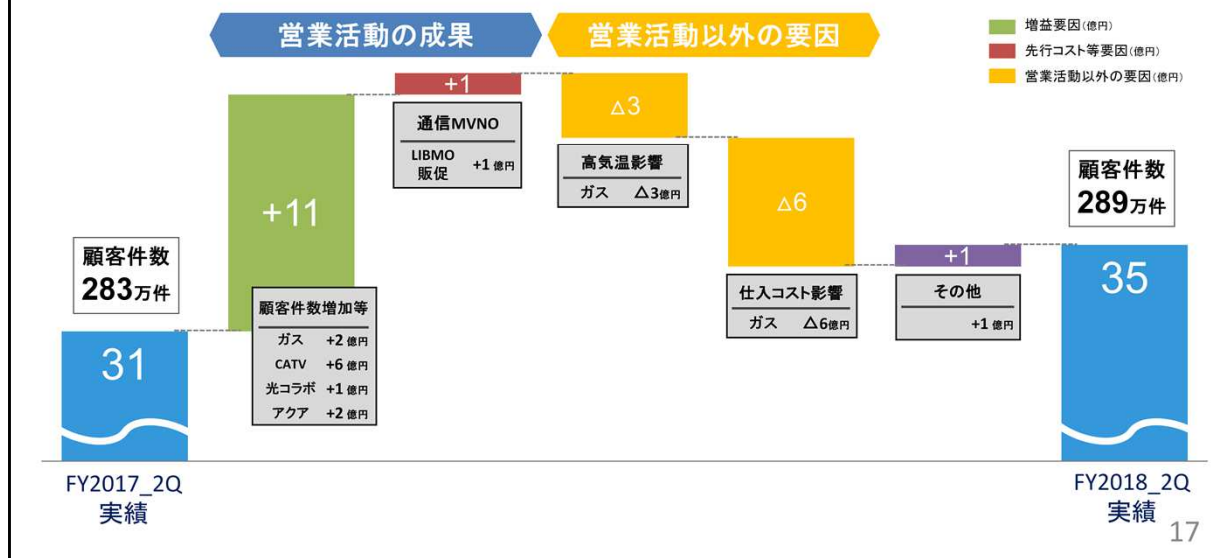
同様にCATV事業は、400万件が516万件と、2017年度に実施したM&Aによる拡大が大きく寄与したことにより116万件(28.8%増)の大幅な増加となりました。

情報通信事業の光コラボについても、堅調に顧客件数を伸長させてきたことにより、147万件が196万件と、49万件(33.0%増)の大幅な増加となりました。

ご覧いただいたとおり、グループの収益基盤である顧客件数を拡大していくことにより、月次課金件数増加による収益増につながっていく当社のビジネスモデルがお解りいただけると幸いです。

## 第2四半期 営業利益増益のポイント

- ◎ 顧客件数の増加(2017年度2Q末283万件、2018年度2Q末289万件、6万件増)の成果として、月次の課金件数が増加し11億円の増益、LIBMOも1億円の改善。
- ◎ 一方、謂わば営業活動以外の要因が9億円影響(仕入コストの影響は下期に対策)。



当第2四半期の営業利益が前年同期の31億円から35億円に4億円の増益となったポイントを整理すると、顧客件数増加に伴う月次の課金件数増加による増益等が主力のガス、CATV、情報通信の光コラボ、アクアの合計で11億円にのびります。また、前年同期はサービス開始直後であったMVNOのLIBMOも1億円改善しています。これらの営業活動の成果により12億円の増益となっています。

一方で、謂わば営業活動以外の要因として、前年同期に比べ気温が高く推移したことによる家庭用LPガス販売量減少及びLPガス仕入コスト上昇が、あわせて9億円影響しています。

なお、この仕入コスト上昇については、下期よりお客様への転嫁をさせていただくことにより、今後の収支への影響を極小化していきます。

## 自己資本強化を背景に成長投資を展開

- ◎ 自己資本比率がさらに0.8ポイント向上。
- ◎ 営業利益の増加や法人税等納税額が減少した一方で、一時的な債権回収額の減少及び債務支払額の増加などにより、フリーキャッシュフローが減少しましたが、有利子負債/EBITDA倍率は1.9倍と、前期末の水準を維持。

自己資本比率	<b>36.3%</b> 2018年3月末	➡	<b>37.1%</b> 2018年9月末
有利子負債残高	<b>510</b> 億円 2018年3月末	➡	<b>549</b> 億円 2018年9月末
営業キャッシュフロー	<b>79</b> 億円 2017年9月期	➡	<b>72</b> 億円 2018年9月期
投資キャッシュフロー	<b>△69</b> 億円 2017年9月期	➡	<b>△70</b> 億円 2018年9月期
フリーキャッシュフロー	<b>10</b> 億円 2017年9月期	➡	<b>2</b> 億円 2018年9月期
有利子負債/EBITDA倍率	<b>1.9</b> 倍 2018年3月期	➡	<b>1.9</b> 倍 2018年9月期

※2018年9月期の有利子負債/EBITDA倍率は年間見直しEBITDAIによる

18

財務面では自己資本比率が期首の36.3%から0.8ポイント向上して37.1%となりました。

前年同期と比較して営業利益の増加や法人税等納税額が減少した一方で、一時的な債権回収額の減少及び債務支払額の増加などにより、フリーキャッシュフローが減少しましたが、有利子負債/EBITDA倍率は1.9倍と、前期末の水準を維持しています。

## 今期は過去最高益を更新する計画

- ◎ 前期に実施した積極的な顧客拡大投資が奏功し、全ての利益項目について、2期ぶりに過去最高益を更新する計画。
- ◎ 前期及び今期の顧客増加の成果として、顧客増に伴う月次課金件数増加等による増益が21億円見込めること、さらに前期より先行コスト等が減少する効果で、30億円の増益が見込まれる。

(単位:百万円)

	当期予想 (平成30.4.1~平成31.3.31)	前期実績 (平成29.4.1~平成30.3.31)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	195,600	186,069	+9,531	+5.1%
営業利益	13,960	10,971	+2,989	+27.2%
経常利益	13,880	11,191	+2,689	+24.0%
当期純利益	7,920	6,620	+1,300	+19.6%
1株当たり利益	60.48円	51.19円	+9.30円	+18.2%

19

2018年度通期の連結業績予想です。

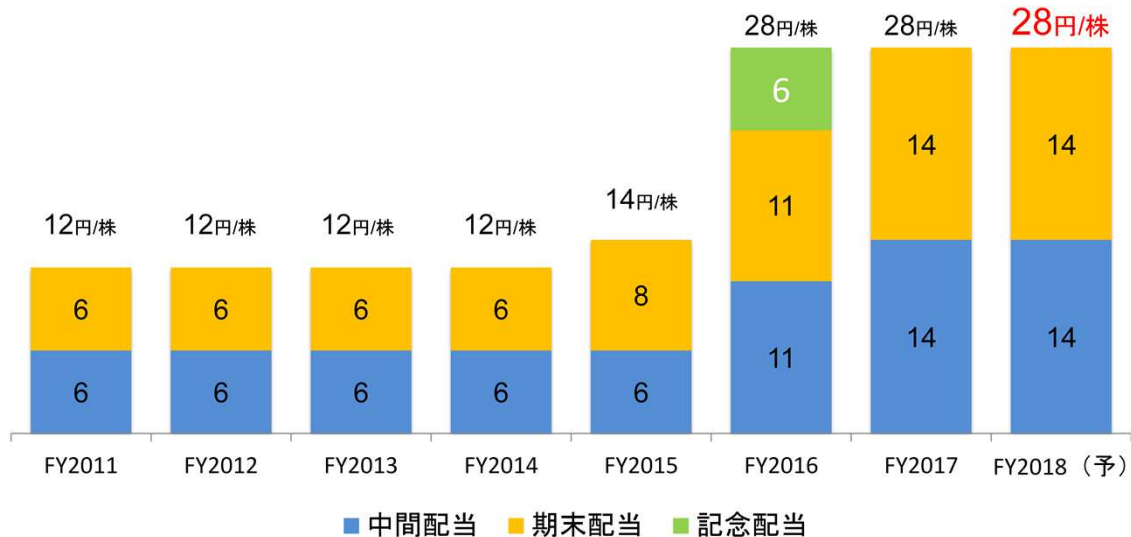
期初に公表した数値を据え置いています。

前期に実施した積極的な顧客拡大投資が功を奏し、2期ぶりに全ての利益項目について、過去最高益を更新する計画です。

前期及び今期の顧客件数増加の成果として、月次課金件数増加等による増益21億円が見込め、さらに前期特有の先行コストが一部減少する効果等を合わせて、前期比30億円の増益となる営業利益140億円を見込みます。

## 継続的かつ安定的な配当方針

- ◎ 配当予想(平成30年5月8日公表)に変更なし。
- ◎ 1株当たりの年間配当金は、28円/株とする計画。



20

株主還元についても期初の公表どおりで変更ありません。  
継続的かつ安定的な配当に努めていく方針のもと、中間配当は1株あたり14円、年間では28円を計画します。

# グループのCATV事業戦略

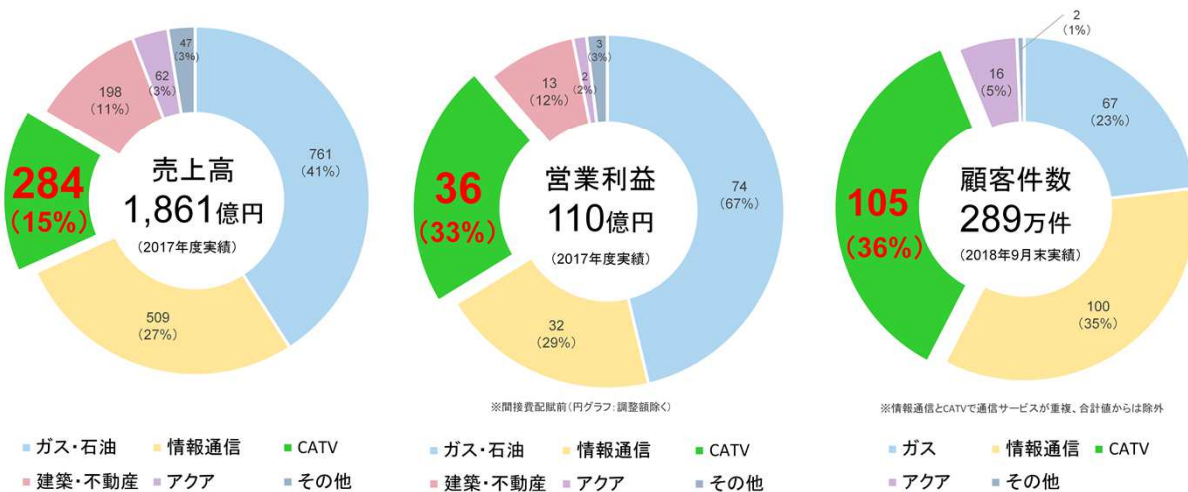
---

21

グループのCATV事業戦略について説明します。

# CATV事業の概要

- ◎ 事業規模は、売上高284億円(15%)、営業利益36億円(33%)で、グループ主要事業の1つとして位置付け
- ◎ 顧客件数は105万件と全体の36%を占め、グループ最大の顧客数を抱える事業

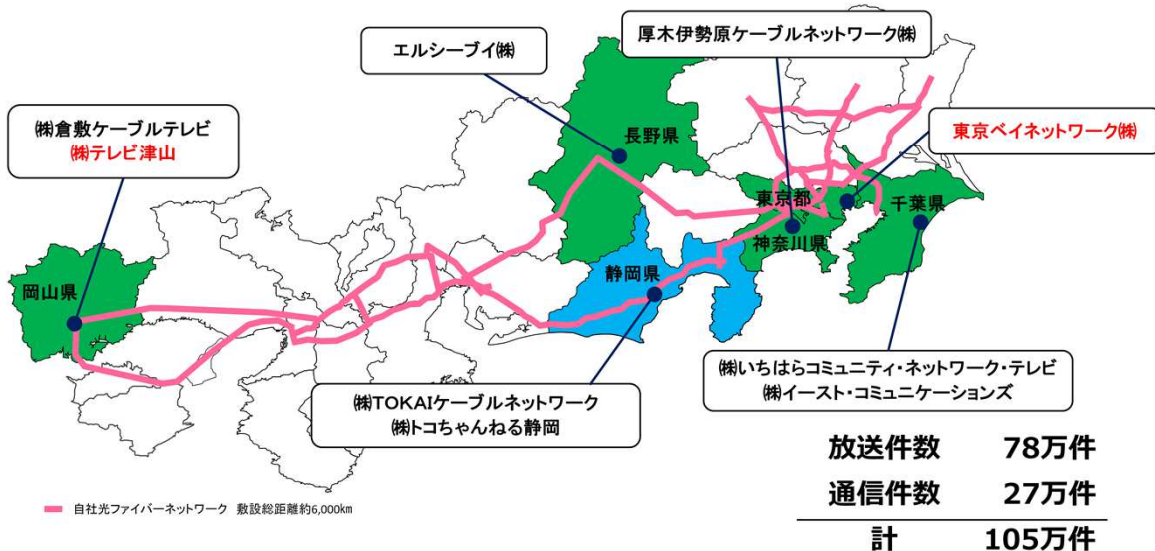


22

まずは、CATV事業の概要について、お話しさせていただきます。  
 事業の規模は、2017年度の実績で売上高が284億円、営業利益が36億円です。  
 グループの全体数値に対して、売上高が15%、営業利益が33%を占めており、グループ主要事業の一つに位置付けられています。  
 収益基盤である顧客件数は、直近の2018年9月末で放送・通信あわせて105万件と、グループ全体289万件の36%を占め、ガス事業・情報通信事業を上回ってグループ内の事業において最大の顧客数を抱える事業となりました。

# CATV事業のエリア拡大

- ◎ 昭和63年に静岡県沼津市の有線テレビジョン施設会社に資本参加したことが起源
- ◎ その後、M&Aにより拠点を拡大し、現在では、静岡県、東京都、神奈川県、千葉県、長野県、岡山県の1都5県で事業を展開



グループのCATV事業への参入は、昭和63年に静岡県沼津市の有線テレビジョン施設会社に資本参加したことを起源としています。

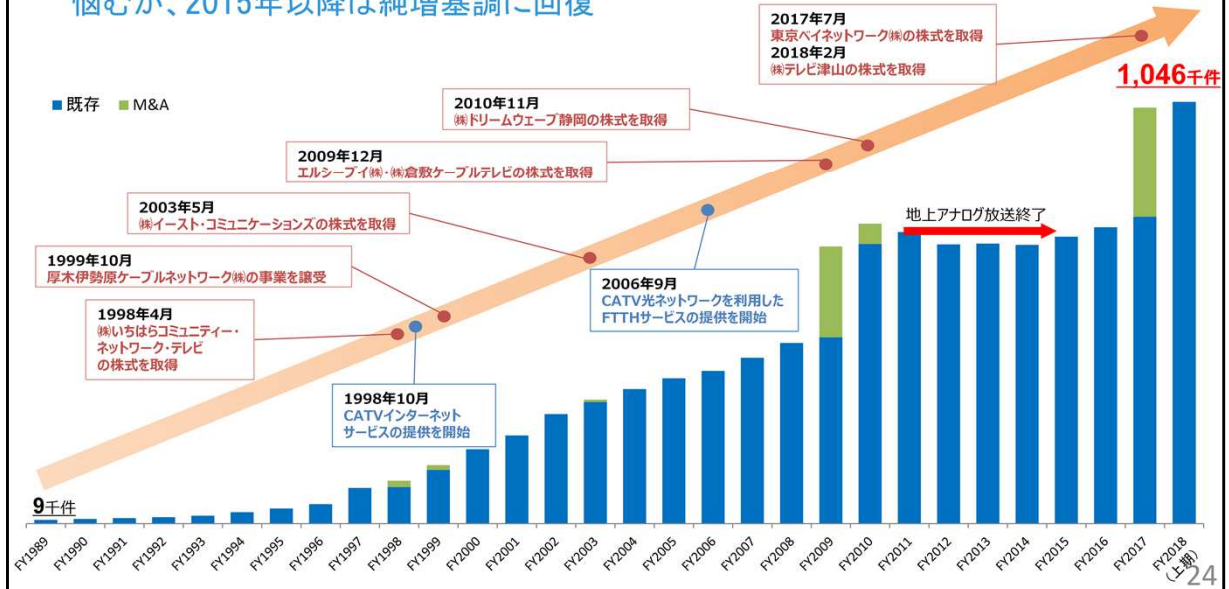
その後、静岡県東部地域における難視聴地域の解消を目的とした施設会社等を次々とM&Aにより取得、平成9年までに静岡県内6市2町（沼津市、菟山町、函南町、焼津市、藤枝市、富士市、裾野市、三島市）へとサービスエリアを拡大していきました。

さらに平成10年以降、グループのLPガス事業が既に進出していた関東エリアにおいても、数々のM&Aを実施、直近では、2017年度に東京ベイネットワーク（江東区・中央区）及びテレビ津山（岡山県津山市）を譲り受けて、現在では静岡県、東京都、神奈川県、千葉県、長野県、岡山県の1都5県において放送78万件・通信サービス27万件を提供しています。



# 顧客基盤拡大の変遷

- ◎ M&Aで拠点を拡大し、グループの強みである営業力により顧客を増やし、現在では100万件を有する事業へ成長
- ◎ 地上アナログ放送終了などの外部環境変化の影響を受け一時的に顧客件数が伸び悩むが、2015年以降は純増基調に回復



顧客基盤拡大の変遷をしてみると、平成元年度末の9千件から、先程申し上げたM&Aによる拠点を拡大と、グループの強みである営業力により顧客を増加させて100万件を超える事業に成長させてきました。

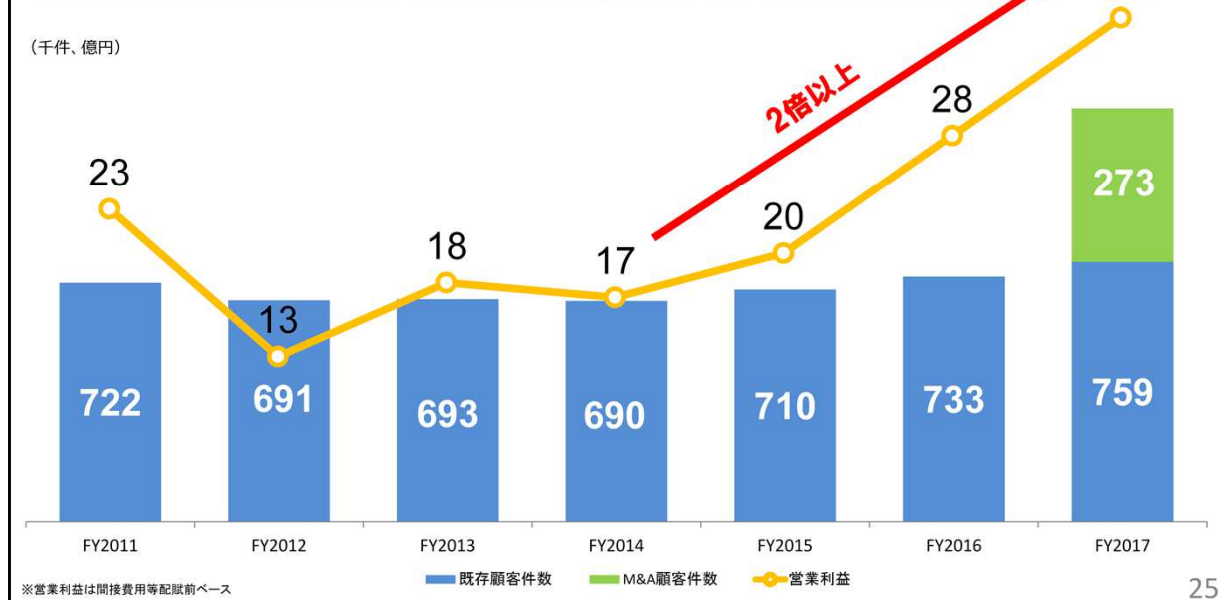
この間、2011年から2014年にかけては、地上アナログテレビ放送の終了や、それまで認められていた区域外再放送の同意が得られなくなる等、外部環境の変化が発生しました。

こうした外部環境変化への対応に追われたことで、営業活動にも支障が生じ、顧客件数の伸びが踊り場となった時期もありましたが、それを乗り越えて再び純増基調を取り戻しています。

## HD化以降の顧客件数、営業利益推移

◎ 2011年から2014年までは外部環境変化の影響を受け、顧客件数、営業利益は低調に推移したが、2015年以降は改善

◎ M&A効果も加わり、2017年度は営業利益36億円と大幅な増益を達成



ホールディングス化以降の顧客件数と営業利益の推移です。

ホールディングス化初年度である2011年度の営業利益23億円に対し、大きな環境変化の影響を受けた2014年度までは、顧客件数に加えて収益面についても一時的に営業利益が20億円を下回る等、低調に推移しておりました。

2015年度以降については、顧客件数の純増数が年間2万件の増加ペースを回復しています。

さらにM&Aも寄与し、顧客件数増加による利用料の伸長や、減価償却負担の軽減等により、2017年度には営業利益が36億円と、大幅な増益を達成、今後のさらなる成長を目指していく体制を整備することができました。

# 業界ポジション

- ◎ 国内のCATV事業者は複数社を傘下に収めるJ:COMや当社などを1グループとすると315社
- ◎ 当社のCATV事業は都市型CATV部門売上高で業界第3位、総加入世帯数で第6位

## CATV部門売上高

順位	事業者名	エリア	売上高 (百万円)
1	J:COMグループ	東京G	246,359
2	CNCiグループ (コミュニティネットワークセンター)	愛知G	23,930
3	TCNグループ	静岡G	14,838
4	イツツ・コミュニケーションズ	東京・神奈川	13,094
5	近鉄ケーブルネットワーク	奈良・大阪	11,476
6	ZTV	三重・滋賀・和歌山	11,119
7	ベイ・コミュニケーションズ	大阪	6,644
8	CCJグループ	三重G	6,514
9	日本ネットワークサービス	山梨	5,943
10	ちゅびCOMふれあい	広島	5,490
	～		～
	合計(315社)		—

## CATV総加入世帯数

順位	事業者名	エリア	加入世帯数 (件)
1	J:COMグループ	東京G	13,601,200
2	CNCiグループ (コミュニティネットワークセンター)	愛知G	1,454,305
3	イツツ・コミュニケーションズ	東京・神奈川	899,953
4	ケイ・オブティコム	大阪・京都・兵庫ほか	820,924
5	ベイ・コミュニケーションズ	大阪	797,900
6	TCNグループ	静岡G	774,803
7	CCJグループ	三重G	304,154
8	ZTV	三重・滋賀・和歌山	291,895
9	YOUテレビ	神奈川	240,438
10	東京ケーブルネットワーク	東京	203,749
	～		～
	合計(315社)		25,237,287

※日本経済新聞社発行「日経MJ」2017年11月8日号 掲載記事より  
※インターネット、工事、補助金等を含まない、放送・多チャンネル等放送関連売上

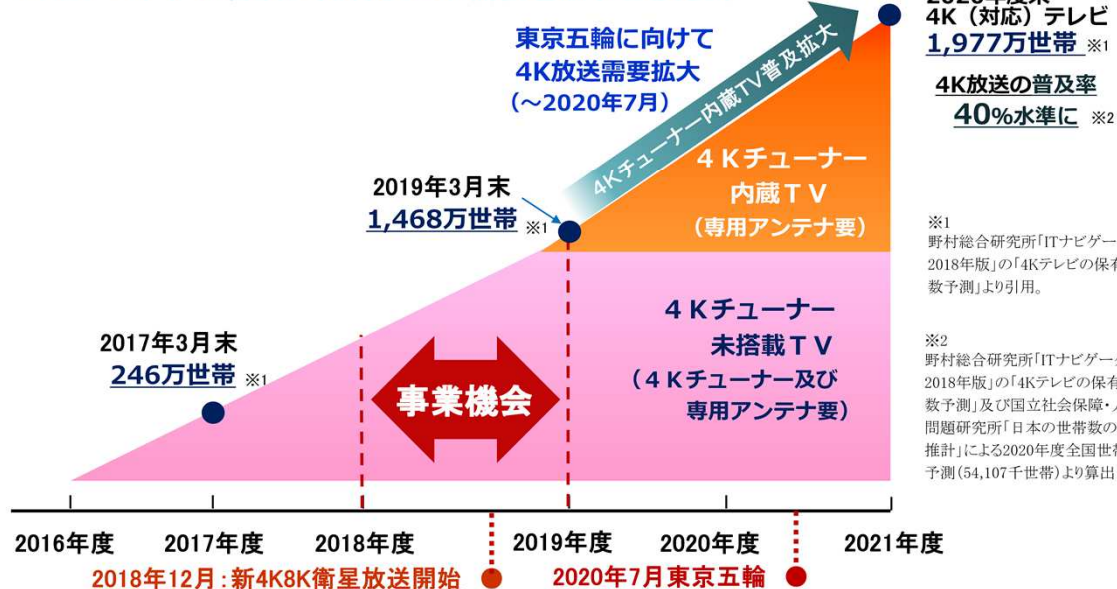
※サテマガ・ビー・アイ(株)「ケーブル年鑑2018」(H29.10.15発行)より引用 ※件数は2017年6月末時点のもの  
※当社の加入世帯数は2018年3月末時点

26

現在の業界内における当社グループのポジションを紹介します。  
国内のCATV業界は、複数の事業会社を傘下に収めるJ:COMグループや当社グループを1つとカウントすると全国に315社(・グループ)が存在しています。  
当社グループは、放送関連の売上高ランキングで業界第3位、同じく放送の加入世帯数ランキングでは業界第6位に位置しています。

# 放送高度化への対応

- ◎ 2018年12月より「新4K8K衛星放送」が開始
- ◎ 「新4K8K衛星放送」を視聴するためには専用チューナーとアンテナが必要
- ◎ CATV業界では、アンテナを追加することなく視聴が可能であり、4Kチューナー内蔵テレビやアンテナの普及に先行して4K需要を取り込む方針



このCATV業界における主要課題の一つに高度BS放送(4K・8K)への対応が挙げられます。

12月1日から「新4K8K衛星放送」が開始され、東京オリンピックに向けてコンテンツ内容の充実が図られていきます。

「新4K8K衛星放送」は、現行の衛星放送と異なる規格で放送されるため、視聴には従来の4Kテレビ・4K対応テレビなどに「新4K8K衛星放送」に対応したチューナーと、BS・110度CSアンテナを追加する必要があります。

CATVであればアンテナを追加することなく視聴が可能であることから、CATV業界は、対応チューナー内蔵テレビやアンテナの普及に先行して4K需要を取り込んでいく方針です。

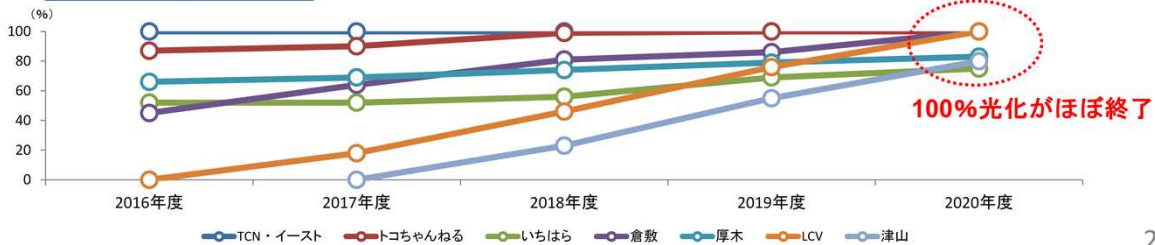
# 自前の光ファイバー網

- ◎ 放送と通信の融合の時代を見据え、2006年よりFTTH化を推進
- ◎ 2020年度までには、当社CATVエリアの100%光化がほぼ終了する見込み
- ◎ これらが放送と通信顧客の増加をもたらし、今後の事業拡大に寄与

## 【放送光化】 FTTH …… 配信能力・障害耐性・耐久性に優れる



## 放送光化スケジュール



28

当社グループのCATV事業の最大の特徴は、センター設備から加入者宅のラストワンマイルまでを光ファイバーで繋いでいることにあります。グループが構築した6,000kmの光ファイバーネットワークのうち、3,500kmがCATV事業エリアのネットワークです。

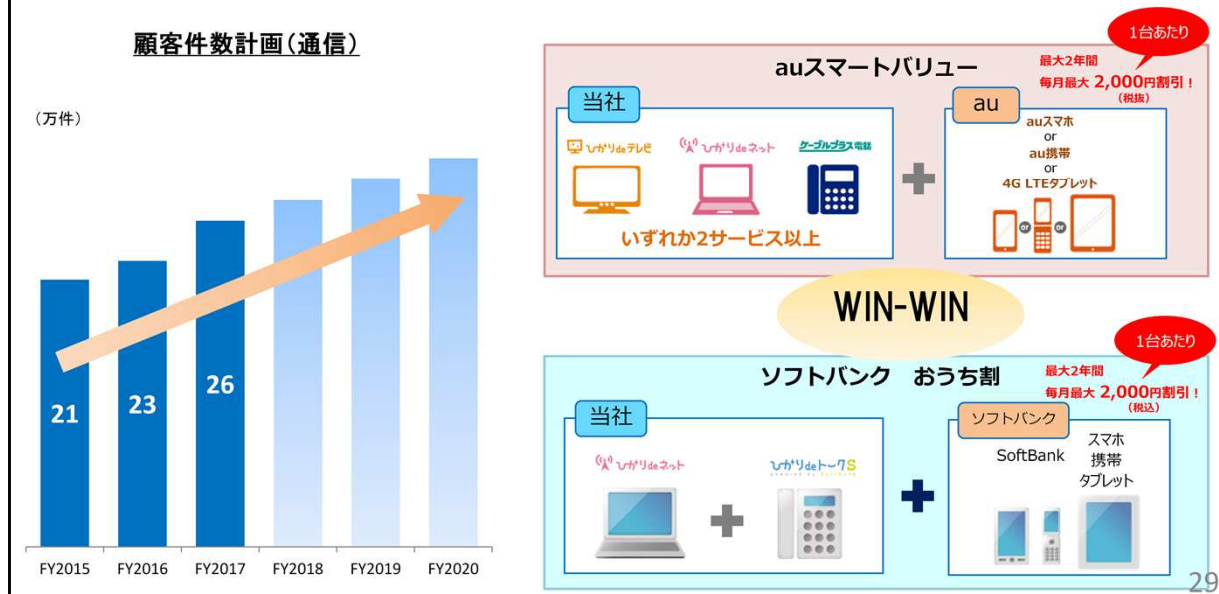
放送と通信融合の時代を見据えて、2006年より大容量の通信・映像・音声を活用した動的な情報提供を可能にするFTTH化について、通信サービスのひかり化を端緒として順次進めてきました。2020年度には、グループが提供するエリアのほとんどにおいて通信サービスに加えて放送サービスのひかり化も終了する計画です。

同軸設備で「新4K8K衛星放送」を配信する多くのCATV事業者が視聴するテレビ1台毎にSTBが必要となるのに対し、当社の場合は、この光ファイバーネットワークを活用して（パススルー方式で）配信することにより、家中のテレビでSTBを設置する必要なく、「新4K8K衛星放送」を視聴していただくことができます。このように、当社のネットワークは業界トップ水準であり、先端のノウハウと経験を有しています。

「新4K8K衛星放送」視聴ニーズの高まりを背景として顧客獲得に弾みをつけて、今後の事業拡大につなげていく考えです。

# 大手キャリアとの連携

- ◎ 収益率の高い自前のFTTHサービス顧客が順調に増加、今後の事業収益の拡大を牽引
- ◎ 大手キャリアとのアライアンスは両者の営業チャネルやユーザー層の違いもあり、お互いにWIN-WINの関係



また、この自社光ファイバーネットワークにより、最大10Gbpsの超高速インターネットサービスも提供しています。

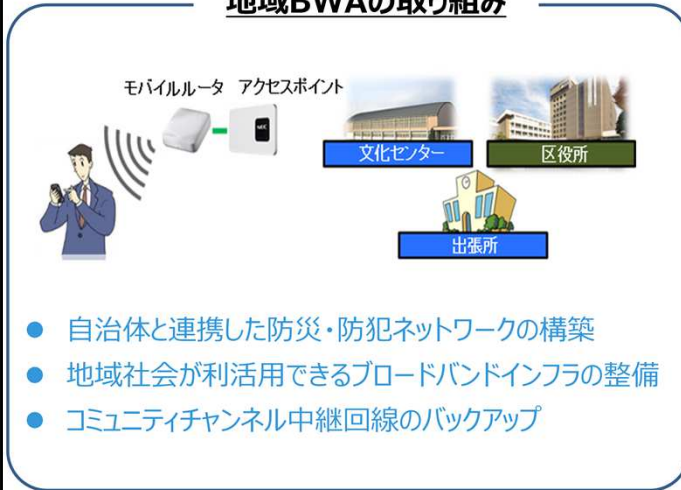
放送や固定電話とのセット加入による割引プランや、大手モバイルキャリアのソフトバンク・auがスマホ割を適用する協業連携の効果も高く、収益率が高い自前のFTTH通信サービスの顧客が順調に増加しており、今後の事業収益の拡大を牽引していきます。

大手モバイルキャリアとの連携は、両者の営業チャネルやユーザー層の違いもあり、お互いにWin-Winの関係にあり、功を奏しています。

# ネットワークの付加価値向上への取組み

- ◎ 公共サービスの向上や地域の情報格差是正を目的とした地域無線ネットワーク“BWA”（Broadband Wireless Access）への積極的な取組み
- ◎ 現状、8の市・区において免許の取得または免許取得に向け合意済み

## 地域BWAの取組み



## 地域BWA進捗状況

自治体	進捗状況				
	提案前	一次提案	提案検討中	合意前	合意済 免許取得済
伊豆の国市					
江東区					
中央区					
沼津市					
焼津市					
市原市					
厚木市					
倉敷市					
静岡市					12月予定

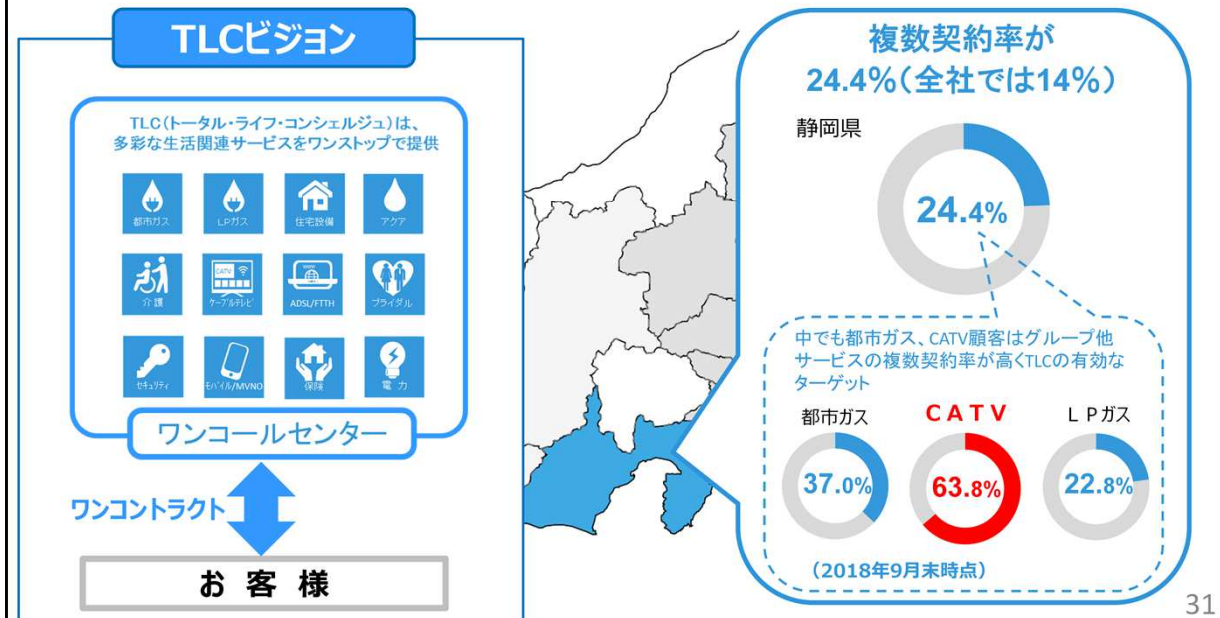
※静岡市は12月に協定書締結予定

30

CATV事業が今後も永続的に成長を遂げていくために、重要な経営資源であるネットワークの付加価値をさらに高める取組みも積極的に行っていきます。その一つが地域BWAへの参画です。地域BWAとは、公共サービスの向上や地域の情報格差是正を目的とした地域限定・地域密着型の無線通信サービスです。免許取得には対象となる自治体との連携が必要となり、当社は既に8つの市・区において免許の取得または免許取得に向け合意済となっています。

# CATVがTLCビジョンを具現化

- ◎ 当社の基本戦略は地域密着型営業で複数契約化を進めていくTLC
- ◎ 顧客接点の強いCATV事業が複数契約率が高いTLCのベース事業



当社グループは、TLC(トータルライフコンシェルジュ)をビジョンに掲げ、エネルギー、情報通信、CATV等、生活に密着した様々なサービスを総合的に提案、地域の皆様の豊かで快適な暮らしを支える事業者として企業価値を高めていく方針です。

グループ発祥の静岡県においては、CATVのお客様の複数契約率が6割を超え、グループが展開する様々な生活密着型サービスと複数契約でご利用いただいております。

地域や顧客との接点の強いCATV事業は、これまで培ってきたノウハウや地域の基幹インフラとしてのブランドを強みとして、TLCビジョンを具現化し、また牽引していく役割を担う事業です。



## 今後のグループCATV事業の展望

地域を未来につなぐ事業として拡大

地域の未来を変える事業として拡大

32

今後、他エリアのCATV事業者との資本提携を通じ、時代が要請する地域インフラネットワークの価値を高める取り組みについて、地域を未来につなぎ、地域の未来を変える事業として全国に拡大し、この事業を大きく成長させていく考えです。

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 IR室  
〒105-0022 東京都港区海岸1丁目9番1号 浜離宮インターシティ  
TEL: (03)5404-2891  
FAX: (03)5404-2786  
<http://tokaiholdings.co.jp>  
e-mail: [hd-info@tokaigroup.co.jp](mailto:hd-info@tokaigroup.co.jp)

