

2019年3月期 決算説明会資料

2019年5月10日
株式会社TOKAIホールディングス
(証券コード:3167)

2018年度の総括と 2019年度のポイント

TOKAIホールディングス
代表取締役社長 鴫田 勝彦

2018年度決算のポイント

- LPガス事業における高気温や、仕入コスト上昇の影響以外の営業活動については、極めて順調に進捗した。

◎ 収益基盤である顧客件数は期首から26千件(+0.9%)増加

- 当期末における顧客件数は290万件、期首の288万件から26千件(0.9%増)増加
- LPガス事業、CATV事業、アクア事業の顧客獲得が順調に推移し、主力事業が収益基盤の拡充を牽引

◎ 前期の顧客基盤拡充戦略が奏功、V字回復を果たし過去最高の経営成績を記録

- 売上高は、前期に実施した顧客基盤の拡充、M&Aの効果等により、主要事業であるガス・情報通信・CATVの全てが増収となり、過去最高を更新
- 利益面では、高気温によるLPガス販売量への影響やLPガス仕入コスト上昇の影響があったが、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2桁増益を達成、全ての利益項目が過去最高を更新

2018年度における M&Aの成果

3

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・業容拡大の第一歩を踏み出す

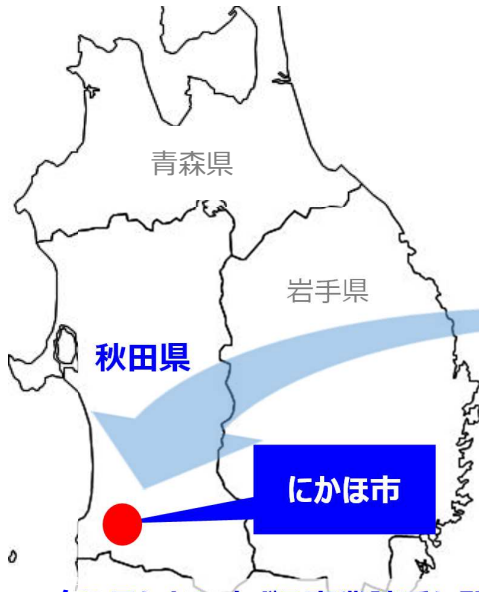


都市ガス事業の広域展開・業容拡大

4

都市ガス事業の広域展開が着実に進捗

- 2019年3月に秋田県にかほ市が運営するガス事業の譲受に関する優先交渉権を獲得し、2020年4月より事業を引継予定
- 都市ガス事業のM&Aは2案件目で、グループとしても秋田県へ初のエリア進出
- ガス以外にも、グループが掲げるTLC(トータルライフコンシェルジュ)をビジョンとする、多彩な生活関連サービスを提供し、より豊かな暮らしの実現に寄与していく

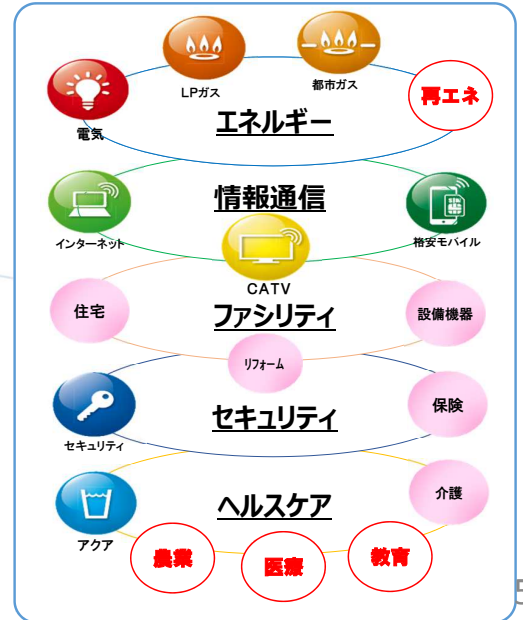


当社グループの
多彩なサービスを提供

豊かな暮らしを実現

2019年3月ににかほ市ガス事業譲受に関し優先交渉権者に選定
2020年4月より事業引継 (予定)

『 Total Life Concierge 』

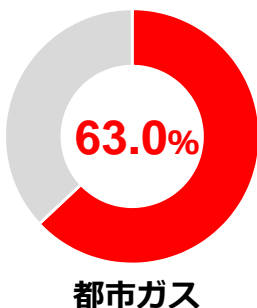


TLC普及促進により継続取引契約数が2.5倍に拡大

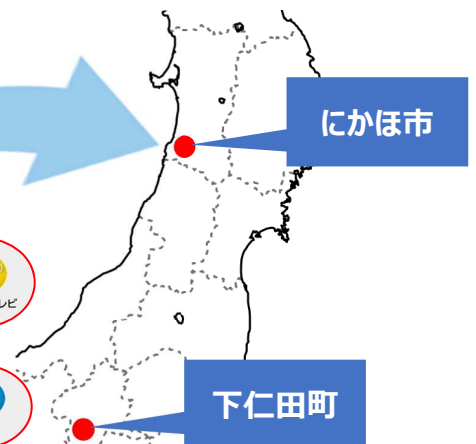
- グループ全体の複数取引率17.8%に対し、静岡県内の都市ガス事業の複数取引率は63.0%と高く、地域との繋がりが深い都市ガス事業はTLCの普及促進を図るうえで最適な事業である
- 既に事業を開始している下仁田町においても、TLCを積極的に進めることにより、月次の継続取引契約数が2.5倍に拡大することが見込まれる

複数取引率17.8%
(グループ全体)

静岡県内の都市ガス事業の複数取引率は63.0%と高い
地域との繋がりが深い都市ガス事業が複数取引率が高いTLCのベース事業



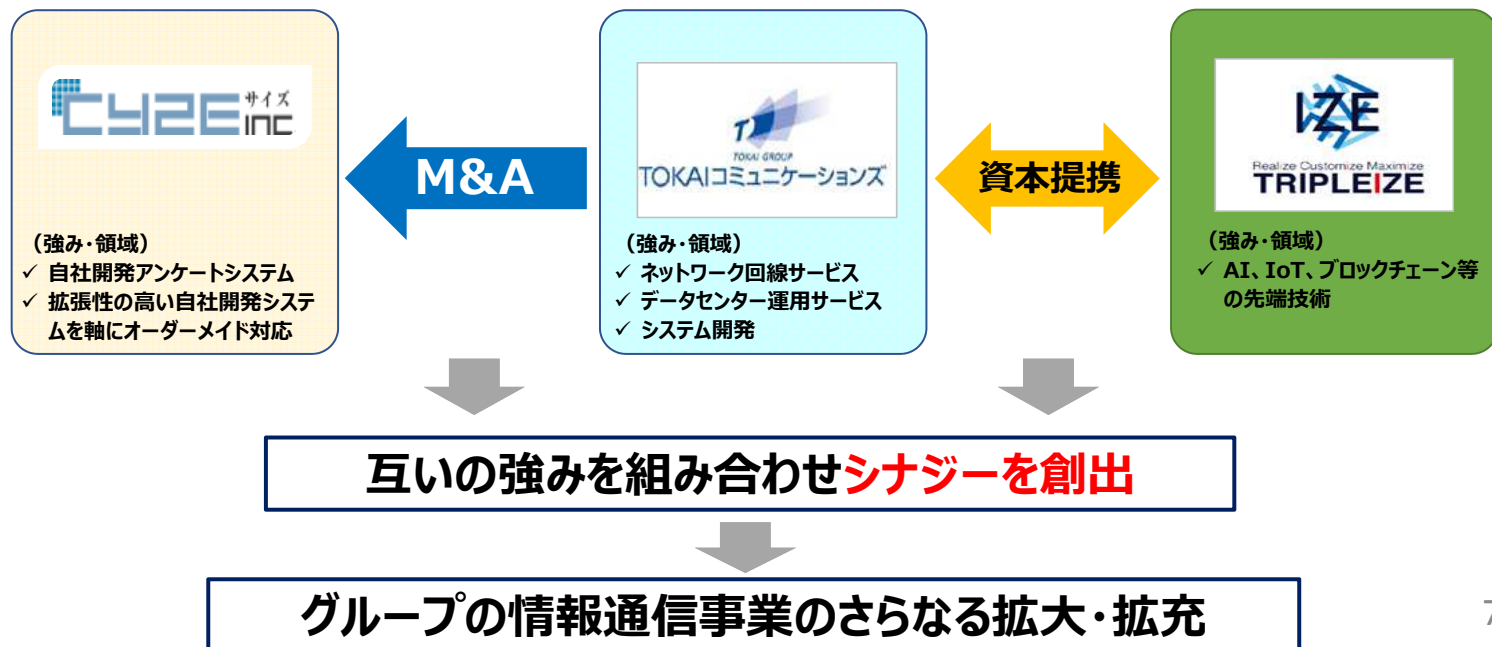
TLCを
積極的に推進



月次の継続取引契約数が2.5倍に拡大

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



7

2018年度の総括

- 2020年度に向けて更なる成長への転換期となる年度として、順調に進捗させることができた

① M&Aを含めた事業収益基盤が順調に拡大

② V字回復を果たし、過去最高益を更新

8

2019年度のポイント

9

本格的な利益成長局面入りを確立

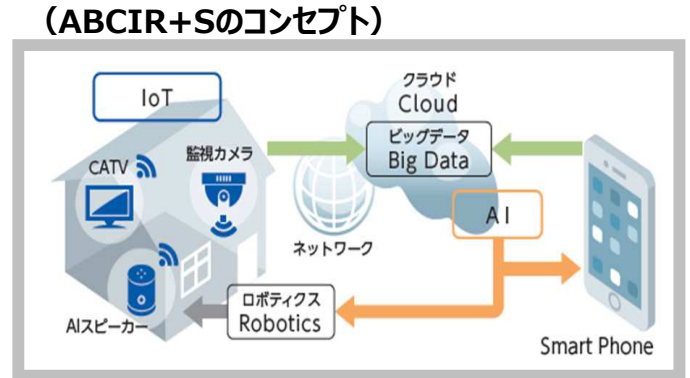
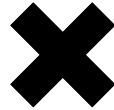
- 2期連続で最高益を更新し、本格的な利益成長局面入りを確立させ、IP20“JUMP”の最終年度(2020年度)に繋げる
- 引き続き、顧客基盤の拡大を進めるとともに、M&Aの推進並びに営業エリアの拡大、海外新拠点への進出等も進捗させる
- 2019年度は、売上高2,008億円、営業利益142億円、顧客件数300万件の達成を見込む

(単位：億円)	FY2017	FY2018	FY2019
	実績	実績	予想
売上高	1,861	1,916	2,008
営業利益	110	131	142
顧客件数(万件)	288	290	300

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」を活用した新たな顧客基盤の拡大・競争力の強化、新サービスの開発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」の体制を強化し、「デジタルマーケティングプラットフォーム」の構築を推進



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

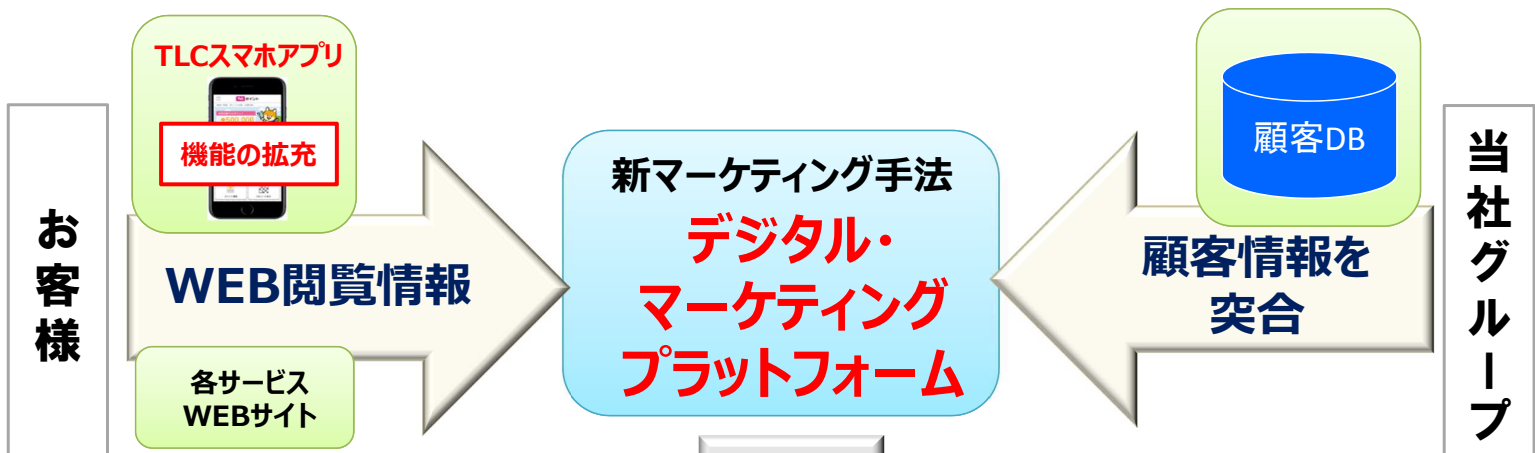
『新たな顧客基盤の拡大』『競争力の強化』『新サービスの開発』に注力

専任組織「次世代経営戦略本部」の体制を強化し、
「デジタルマーケティングプラットフォーム」の構築を推進

11

「デジマ」を活用した顧客アプローチ

- デジタルマーケティングプラットフォーム(デジマ)は、当社グループの顧客DBとWEB閲覧情報を顧客単位でデータ統合することで、個人毎の傾向を導出
- この情報を基に、営業活動及び解約防止活動の効率化と競争力の強化を実現



個人毎の傾向（趣味嗜好・解約予兆等）を把握

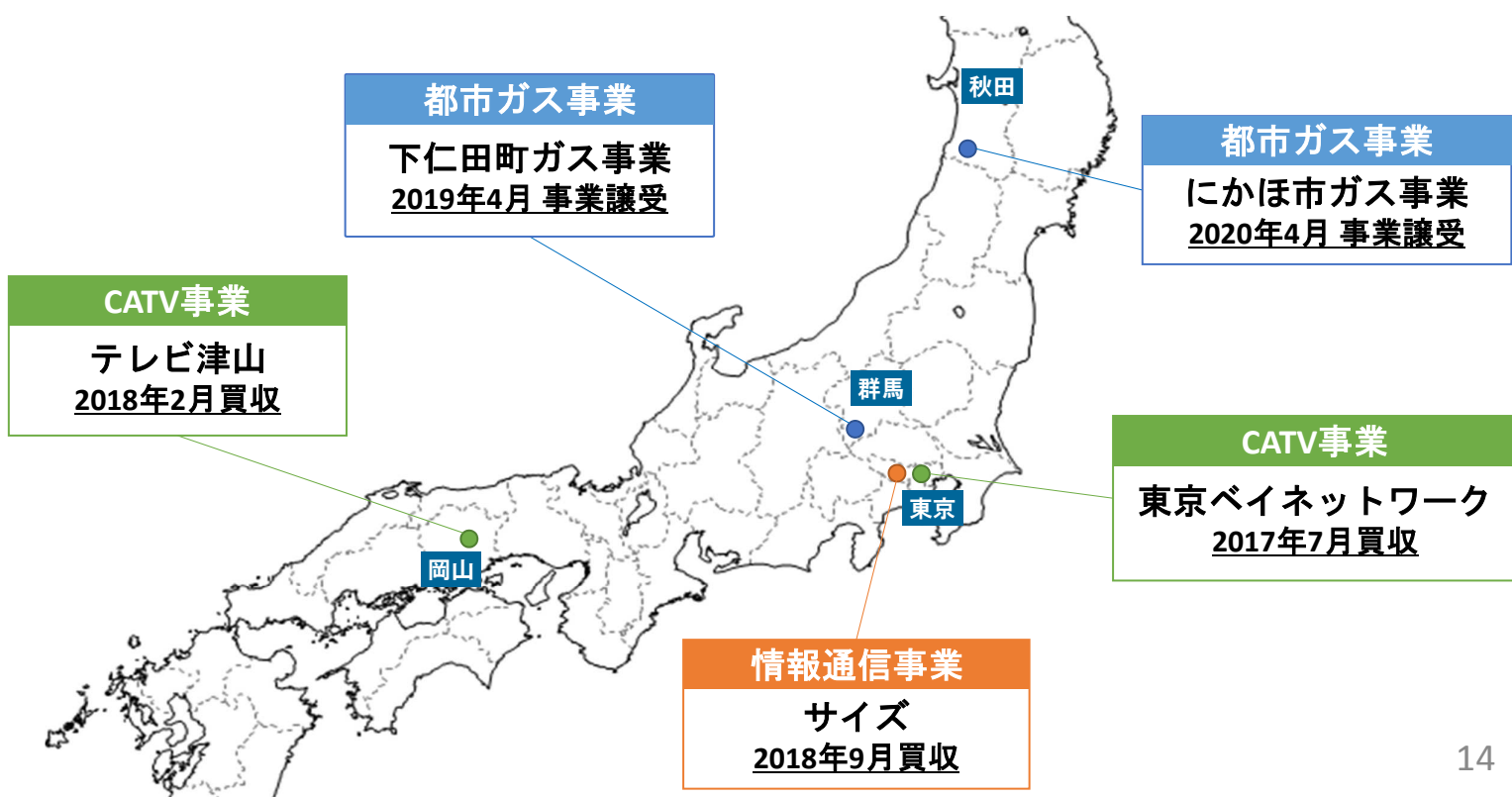
営業活動及び解約防止活動の効率化と競争力の強化を実現

12

M&A投資計画の進捗

これまでのM&Aの成果

- 2017年度にCATV2社(東京ベイネットワーク・テレビ津山)、2018年度に公営ガス2市町(下仁田町・にかほ市)とサイズ社、計5社のM&Aを実施

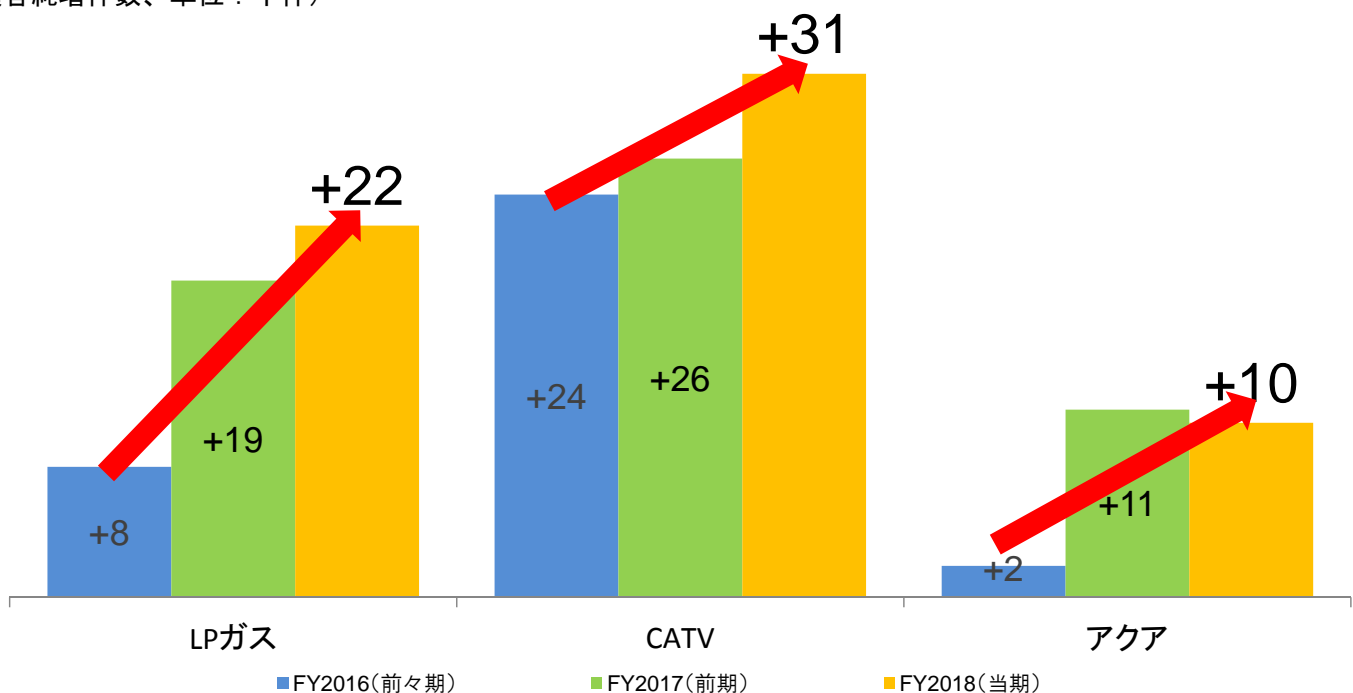


2018年度決算のポイント

顧客件数が期首から26千件純増

- ◎ 当期末の継続取引顧客件数は2,902千件と、期首の2,876千件から26千件増加した。
- ◎ 主力のLPガス事業・CATV事業、アクア事業が収益基盤の拡充を牽引した。

(顧客純増件数、単位：千件)



※M&Aによる顧客の増加を除く

V字回復、全利益項目が最高益更新

- ◎ 売上高は、顧客件数の増加に加え、前期のM&A効果等により過去最高を更新。
- ◎ 営業利益も、顧客件数増加に伴う月次課金件数増加等による増益や顧客獲得費用等の先行コスト抑制等により2桁増益、2期ぶりに過去最高を更新。
- ◎ 業績予想に対しても、高気温やLPガス仕入コスト高騰による影響以外、営業活動は順調に進捗。

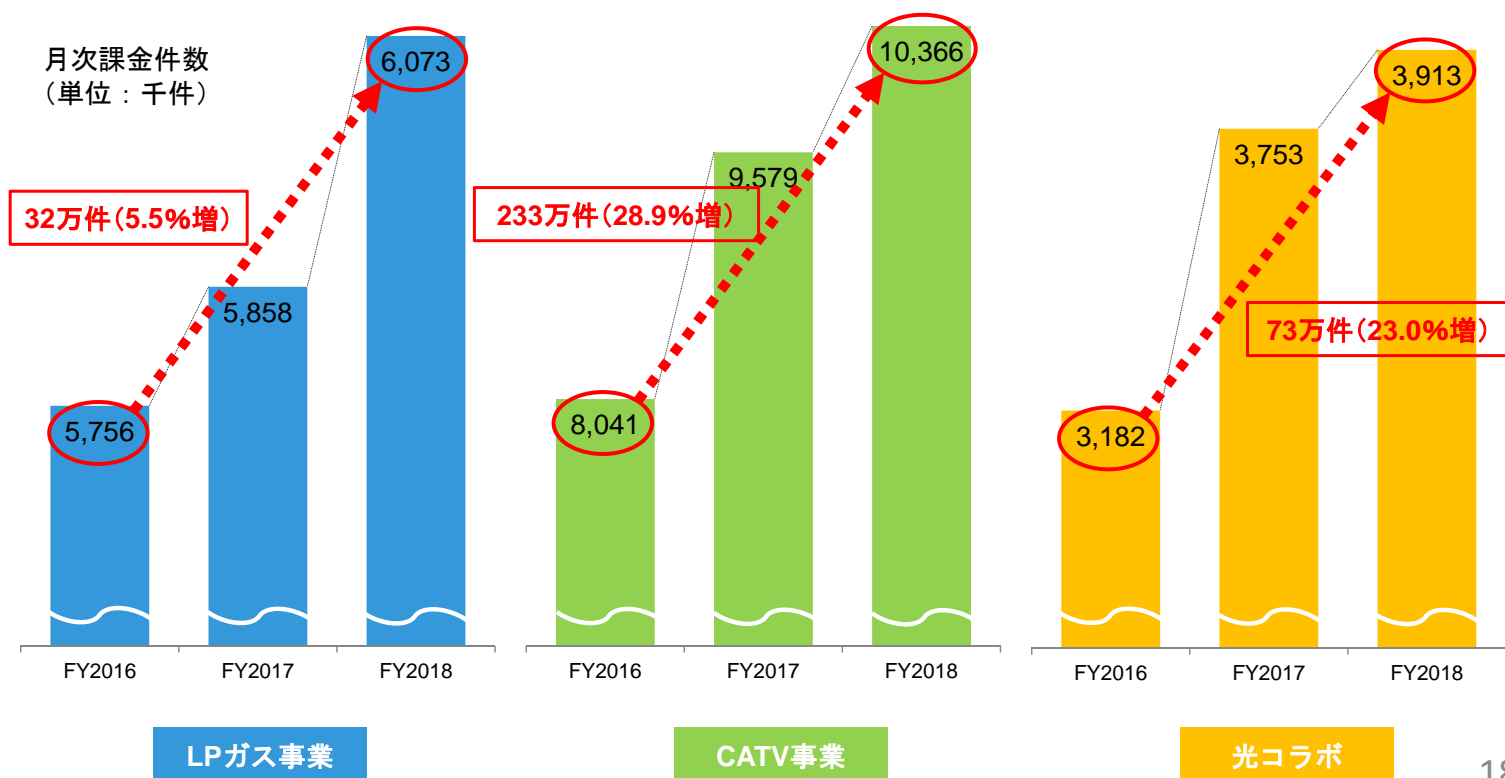
(売上高・利益:百万円、1株当たり利益:円)

	当期実績 (FY2018)	前期 (FY2017)	業績予想	前期比		業績予想比	
				増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	191,600	186,069	195,600	+5,530	+3.0	△4,000	△2.0
営業利益	13,057	10,971	13,960	+2,086	+19.0	△903	△6.5
経常利益	13,259	11,191	13,880	+2,068	+18.5	△621	△4.5
当期純利益	7,772	6,620	7,920	+1,151	+17.4	△148	△1.9
1株当たり利益	59.36	51.19	60.48	+8.17	+16.0	△1.12	△1.9

17

主力事業の月次課金件数が大幅に増加

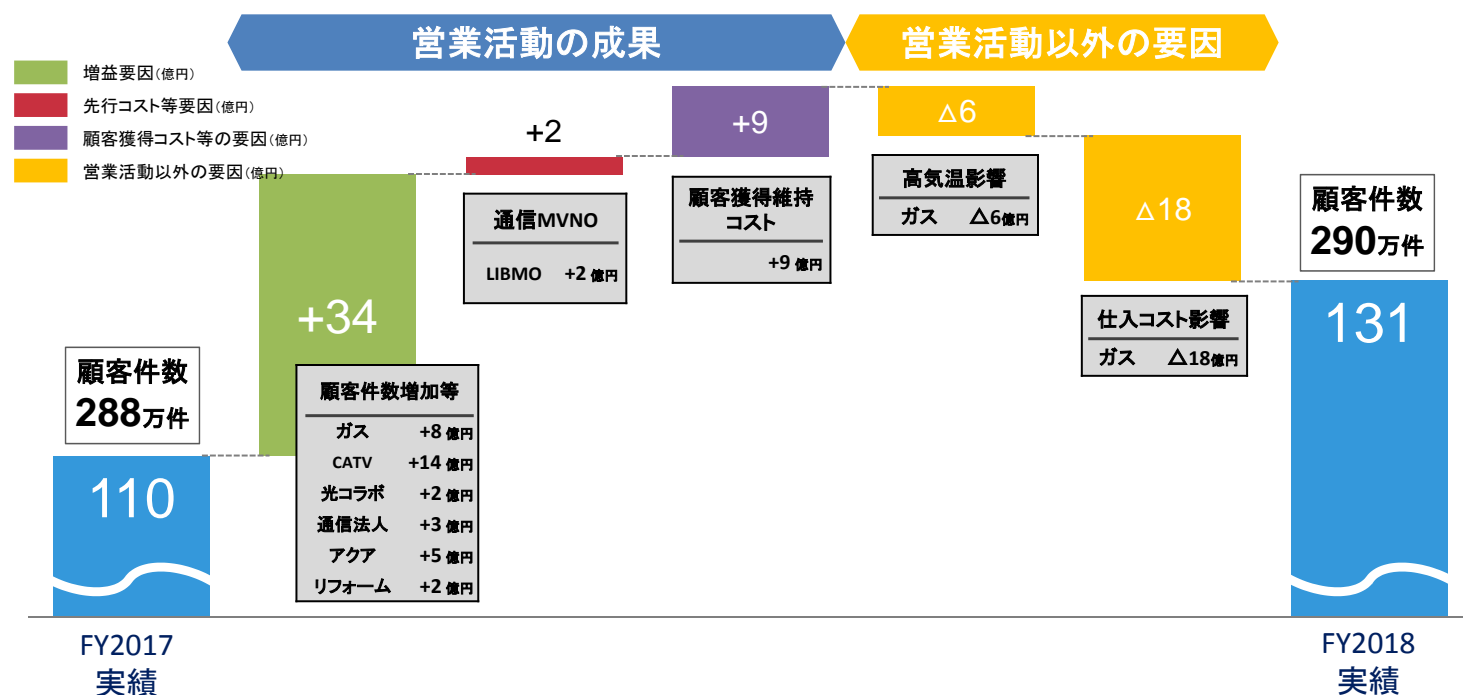
- ◎ 収益基盤である顧客件数を拡大していくことにより、月次課金件数増加による収益増につながっていく



18

営業利益2桁増益のポイント

- ◎ 顧客件数の増加の成果として、月次の課金件数の増加等により34億円の増益、LIBMOも2億円の改善等、営業活動の成果により45億円の増益。
- ◎ 一方、営業活動以外の要因として高気温・仕入コスト上昇による24億円が影響した。



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1.1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、積極的な成長に向けた投資などにより、フリーキャッシュフローが前期を下回ったが、有利子負債/EBITDA倍率は1.8倍に改善。

自己資本比率	36.3 % 2018年3月末	➡	37.4 % 2019年3月末
有利子負債残高	510 億円 2018年3月末	➡	506 億円 2019年3月末
営業キャッシュフロー	209 億円 2018年3月期	➡	216 億円 2019年3月期
投資キャッシュフロー	△115 億円 2018年3月期	➡	△124 億円 2019年3月期
フリーキャッシュフロー	94 億円 2018年3月期	➡	92 億円 2019年3月期
有利子負債/EBITDA倍率	1.9 倍 2018年3月期	➡	1.8 倍 2019年3月期

2019年度業績予想 のポイント

顧客件数は10万件純増で300万件の大台に

◎ 前期末の2,902千件から10万件純増させ2019年度末に3,002千件を見込む。

◎ 特にLPガスの純増に注力、CATV、アクアも前期並みの純増を見込む。

(単位:千件)

		2015年 実績	2016年 実績	2017年 実績	2018年 実績	2019年 計画
ガス(LP・都市ガス)		634	642	661	684	745
情報 通信	従来型ISP等	633	527	465	419	384
	光コラボ	219	299	323	327	345
	LIBMO	—	2	29	41	62
	モバイル	236	233	227	217	212
	小計	1,088	1,061	1,044	1,004	1,003
CATV		710	733	1,032	1,063	1,090
アクア		133	135	146	156	167
セキュリティ		18	17	17	17	17
合計		2,558	2,564	2,876	2,902	3,002

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

2期連続の最高益更新、更なる成長へ

- ◎ 2018年度に続く2期連続で最高益を更新し、本格的な利益成長局面に入り、中期計画最終年度の2020年度の大きな成長を確かなものにしていく計画。
- ◎ 引続き顧客基盤の拡大を進めるとともに、M&Aの推進並びに営業エリアの拡大や、海外新拠点への進出なども進捗させていく。

(単位:百万円)

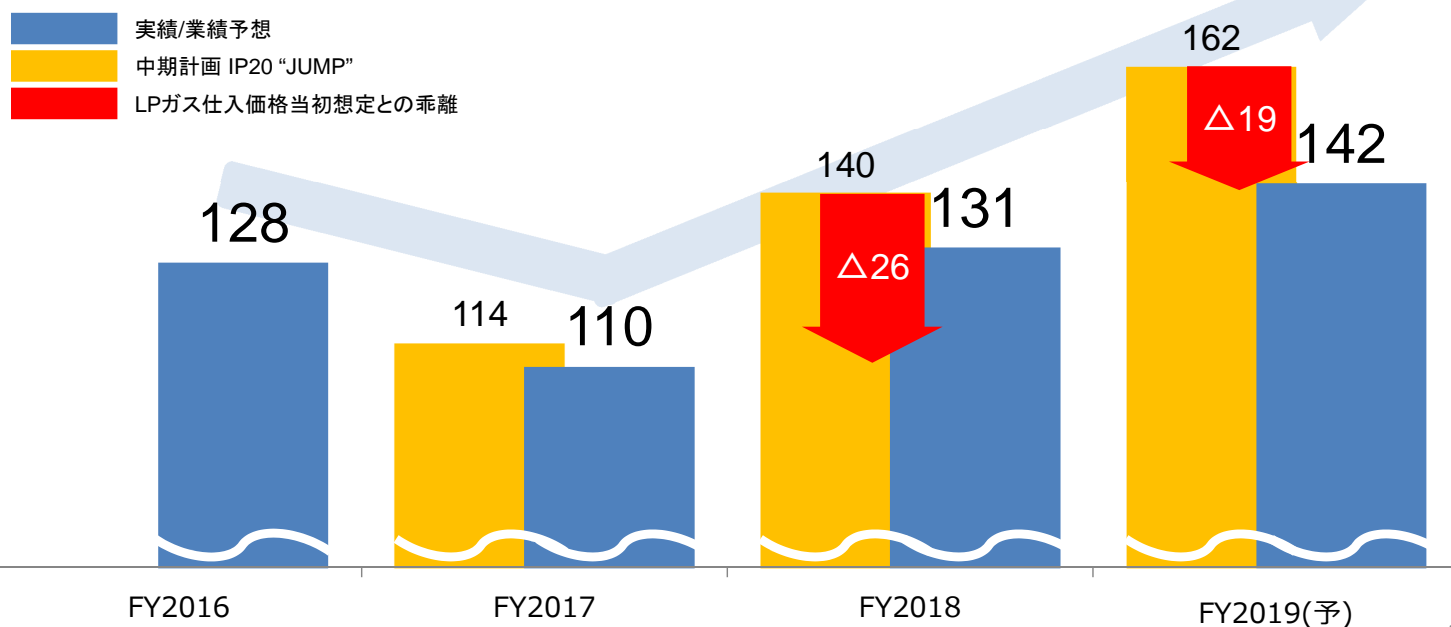
	当期予想 (FY2019)	前期実績 (FY2018)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	200,800	191,600	+9,200	+4.8%
営業利益	14,170	13,057	+1,113	+8.5%
経常利益	14,040	13,259	+781	+5.9%
当期純利益	8,230	7,772	+458	+5.9%
1株当たり純利益	62.85円	59.36円	+3.49円	+5.9%

23

IP20 “JUMP”の達成状況

- ◎ 2018年度の営業利益が131億円、V字回復で過去最高益を更新。
- ◎ 2019年度は2期連続で最高益を更新し、本格的な利益成長局面へ。
- ◎ IP20 JUMPに対しては、LPガス仕入価格が計画当初の想定から2018年度以降20億円内外の乖離、それ以外は概ね順調に進捗。

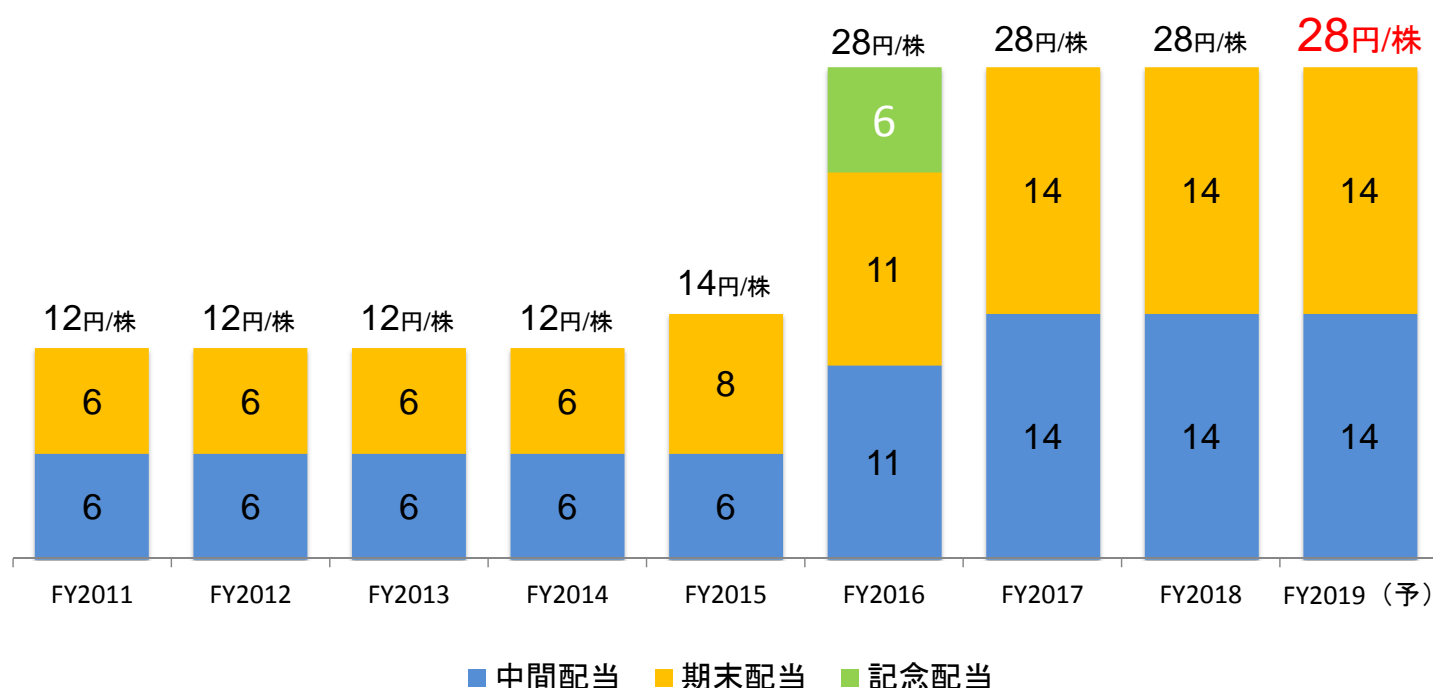
(営業利益:億円)



24

継続的かつ安定的な配当を努める

◎ 継続的かつ安定的な配当に努めていく当社配当方針のもと、年間配当金は28円/株とする計画。



25

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

うれしいをつなく。ひろげる。

