

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

1

本日はお忙しい中、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。
昨日発表した2018年度の決算を含めた総括と、2019年度のポイントについてお話しします。

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

2

2018年度決算について、ポイントは次の2点です。

1つ目は、グループの収益基盤である顧客件数について、期首の288万件から2万6千件(0.9%増)増加の290万件に拡大させたことです。

同業他社との競争環境が厳しいなか、LPガスが2万2千件の純増、CATVが3万1千件の純増、アクアが1万件の純増と、主力事業が収益基盤の拡充を牽引しました。

2つ目は、V字回復を果たして過去最高の経営成績を記録したことです。

顧客基盤の拡充、前期に実施した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、売上高の過去最高(2013年度、1,890億円)更新に繋がりました。

利益面においても、全ての利益項目が過去最高(2016年度、営業利益128億円)を更新しました。

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(△6億円)や、LPガス仕入コスト上昇の影響(△18億円)を大きく受けましたが、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、営業利益は前期比21億円、19.0%の2桁増益となりました。

期初に公表した業績予想に対して若干下振れた着地となりましたが、先程申し上げたLPガス事業における高気温(6億円)や仕入コストの影響(16億円)以外の営業活動については、極めて順調に進捗したものと評価しています。

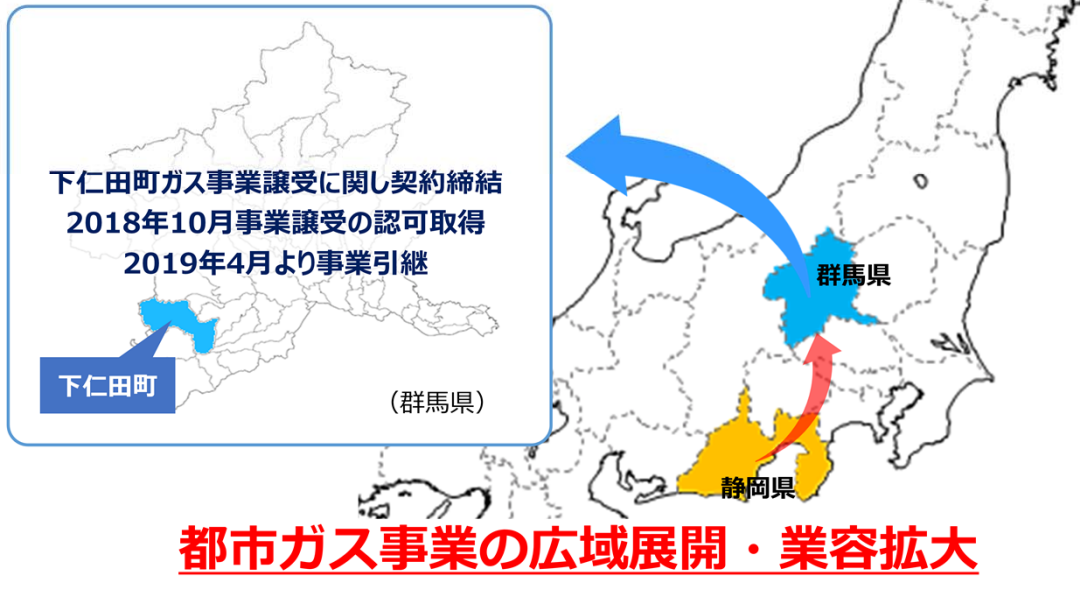
2018年度における M&Aの成果

3

グループの成長戦略の1つであるM&Aについても、公営の都市ガス事業2案件と、情報通信事業1案件を成立させましたので、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・業容拡大の第一歩を踏み出す



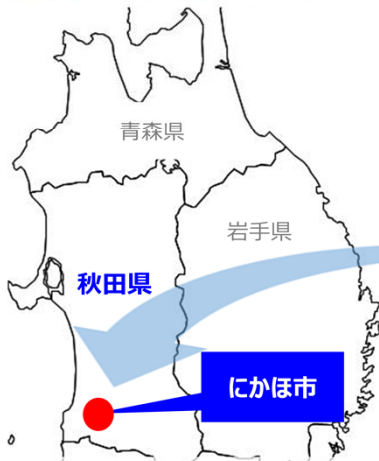
4

まずは都市ガス事業で、昨年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、これに基づき、この4月から事業を引き継いでいます。

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の志太地域(焼津市・藤枝市・島田市)でのみ行っていましたが、広域展開・業容拡大の第一歩を踏み出すことができました。

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 』



今年の3月には、かねてからアプローチをしていた秋田県にかほ市が運営するガス事業について、他社との競合の結果、優先交渉権を獲得しました。6月に本契約を締結、来年4月から事業を引き継ぐ予定です。下仁田町に次ぐ、都市ガス事業広域展開の2案件目であり、グループとしても秋田県へ初のエリア進出となります。

これらの新たなエリアにおいて、従来の都市ガス以外にも、グループが掲げるTLC(トータルライフコンシェルジュ)をビジョンとする様々な生活関連サービスを提供し、地域の皆様のより豊かな暮らしの実現に寄与していくとともに、グループの都市ガス事業のさらなる業容拡大を目指していきます。

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62.8%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**62.8%**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

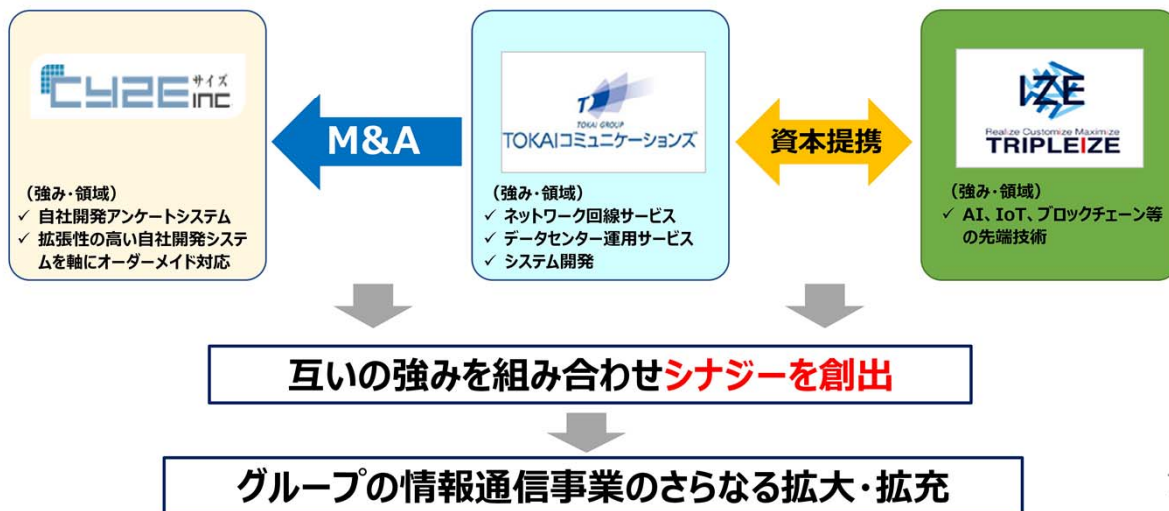
6

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は62.8%と高く、地域との繋がりが深い事業特性である都市ガス事業は、TLCの普及促進を図るうえで最適な事業であります。

既に事業を開始している下仁田町の都市ガス事業についても、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、大きな意義を持つものと考えています。

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



また、情報通信の分野においては、昨年9月に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（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）と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。

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

①M&Aを含めた事業収益基盤が順調に拡大

②V字回復を果たし、過去最高益を更新

8

以上、お話ししたとおり、中期経営計画IP20 “JUMP”の2期目となる2018年度は、
①M&Aを含めて事業収益基盤の拡大に取り組んで成果を収めたこと
②経営成績面でもV字回復させて過去最高益(2016年度)更新の成果を収めたこと
この2点から、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と総括しています。

2019年度のポイント

9

続いて2019年度のポイントについてお話しします。

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

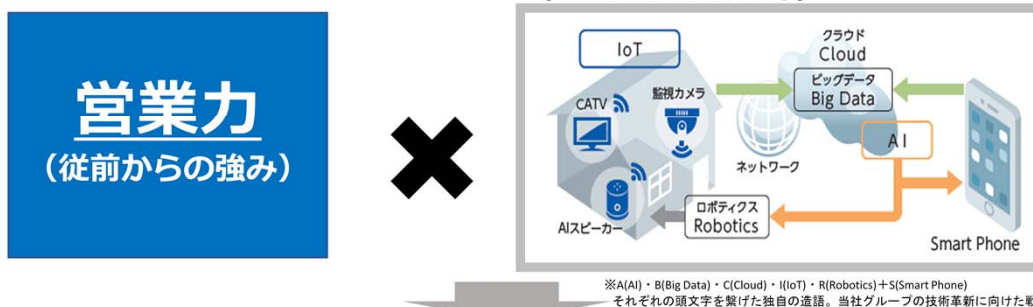
2019年度は、2018年度に続く2期連続で最高益を更新し、本格的な利益成長局面に入ります。

中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度の2020年度に計画する大きな成長を確かなものにしていくことを目指します。

2017年度・2018年度に引続き、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きます。これらにより、売上高2,008億円(前期比92億円、4.8%の増収)、営業利益142億円(同11億円、8.5%の増益)、顧客件数300万件(同10万件の純増)の達成を見込みます。

「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



『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

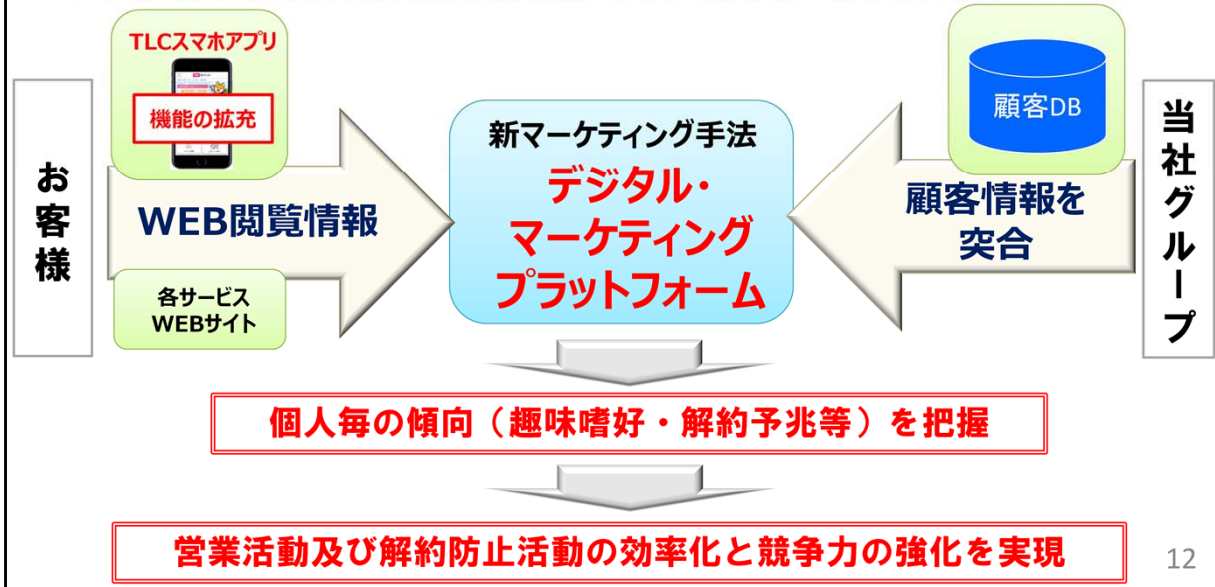
11

2019年度、特に注力していく中期的な成長戦略の1つとして、これまでに何度かお話ししていますが、第四次産業革命で進行している「ABCIR+S」を活用した新たな顧客基盤の拡大・競争力の強化と、新サービスの開発があります。

専任組織として立ち上げた次世代経営戦略本部が、この4月の役員人事異動により、さらに体制を強化して、デジタルマーケティングプラットフォームの構築を進めています。

「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



デジタルマーケティングプラットフォームは、当社グループが保有するお客様情報と、お客様がスマホなどから閲覧したweb情報を突合します。

これにより、お客様個人ごとの趣味・嗜好の把握や、当社サービス解約の予兆などをいち早く察知することが可能になります。

このような情報を基に、世帯としてではなく、お客様個人ごとに直接コミュニケーションをとる、アプローチをかけていくことにより、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していきます。

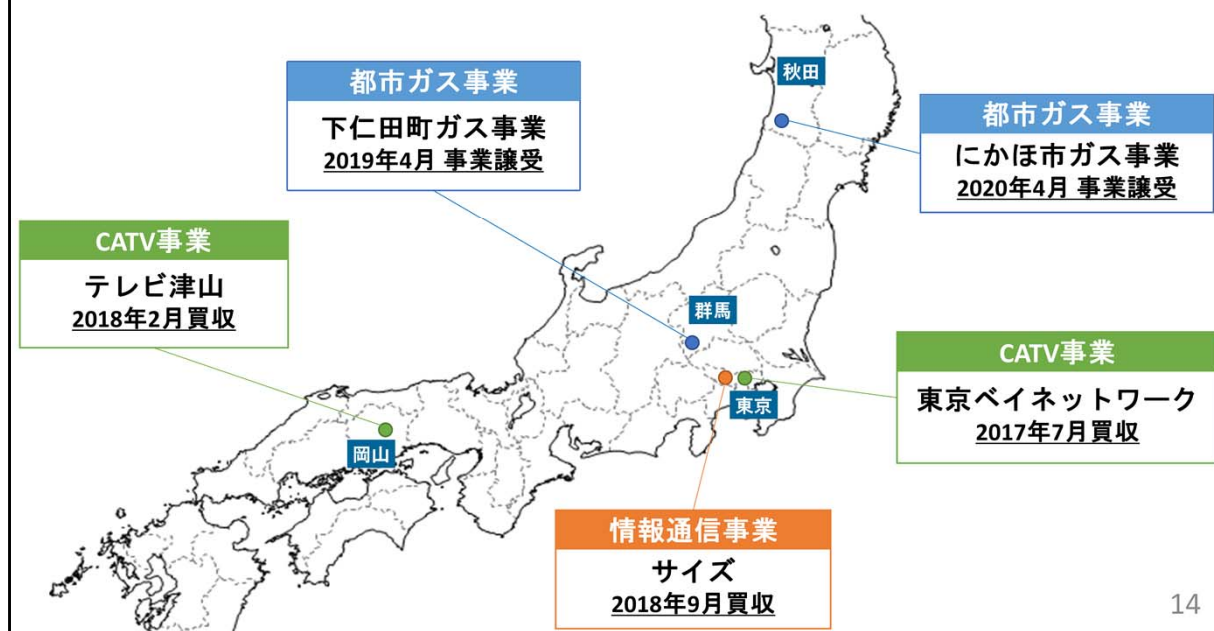
M&A投資計画の進捗

13

最後に中期経営計画IP20 “JUMP”で掲げたM&A投資計画の進捗についてお話しします。

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



14

過去2年間におけるM&A戦略の成果としては、2017年度に実施したCATV事業の2案件と、先程2018年度の実績としてご紹介した公営都市ガス事業2案件・情報通信事業1案件の、合計5案件となりました。

この5案件により、顧客件数28万件、売上高45億円、営業利益2億円が加わっており、事業収益基盤の拡大に繋がっています。

案件ごとの規模は大小様々ありますが、引続き早期に仕上げていくようグループ一体で取り組んでいきます。

以上、お話ししたとおり、今後も中期経営計画IP20 “JUMP”の達成に向けて積極的に業容拡大に取り組んでいきますので、ご期待くださいますようお願い申し上げます。

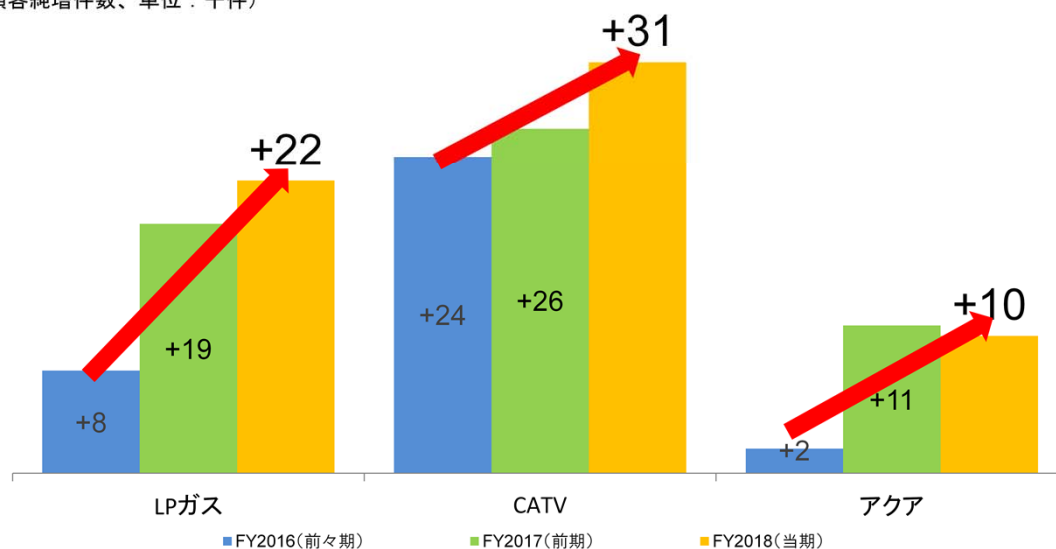
2018年度決算のポイント

2018年度決算のポイントについてご説明します。

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

16

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、当期末における継続取引顧客件数が290万2千件と、期首の287万6千件から2万6千件の増加となりました。

主力事業であるLPガス事業が前期の19千件に対し22千件の純増、CATV事業が前期の26千件に対し31千件の純増と、前期のペースを上回る水準で顧客件数を伸ばすことができました。

アクア事業も1万件の純増と、ほぼ前期並みのペースを維持し、これらの事業がグループ収益基盤の拡充を牽引しました。

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

収益面は、2016年度の過去最高益から2017年度の戦略的な減益を経てV字回復を果たし、全ての利益項目が2期ぶりに最高益を更新しました。

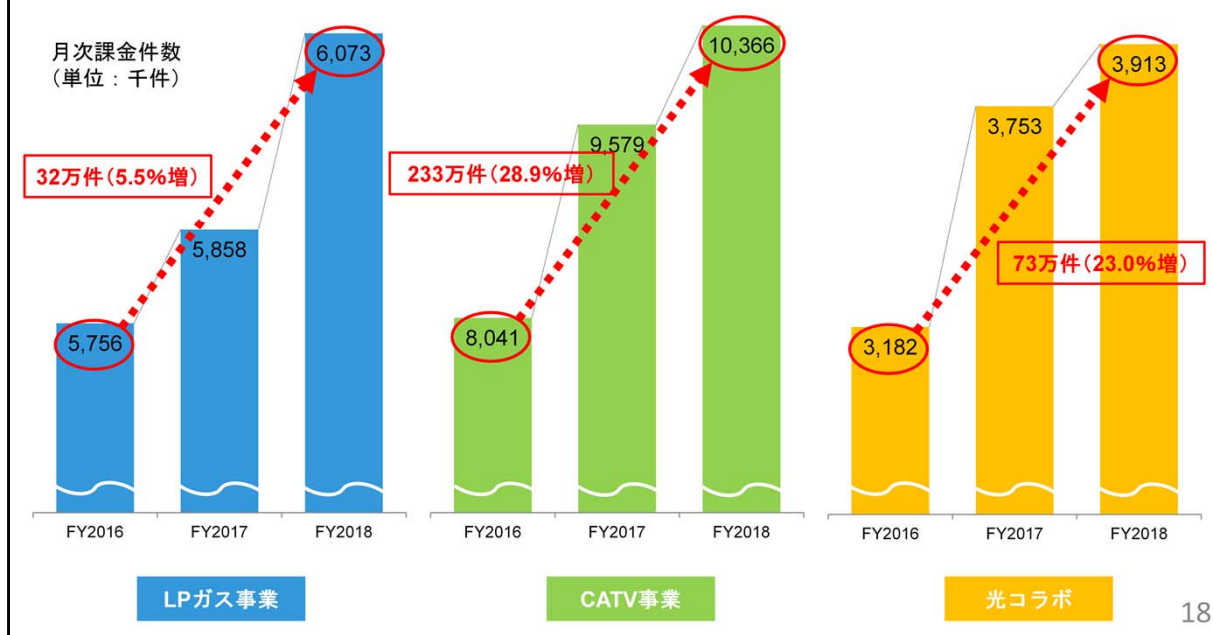
売上高は1,916億円となりました。顧客件数の増加に加え、前期に実施したCATV事業のM&A効果(2社13億円)等により、過去最高を更新し、前期比55億円、3%の増収となりました

営業利益は、130億5千7百万円となりました。顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加による増益や、顧客獲得費用などの先行コスト抑制により、前期比21億円、19%の2桁増益となりました。

期初の業績予想に対しては、想定に比べて気温が高めに推移したことに起因する家庭用LPガス販売量の下振れ6億円や、LPガス仕入コストが想定を上回ったことによる影響16億円、合計22億円の影響がありましたが、CATV事業及びアクア事業の上振れ等によって一部を吸収し9億円(6.5%)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年度の575万6千件が2018年度には607万3千件と、32万件(5.5%)増加しました。

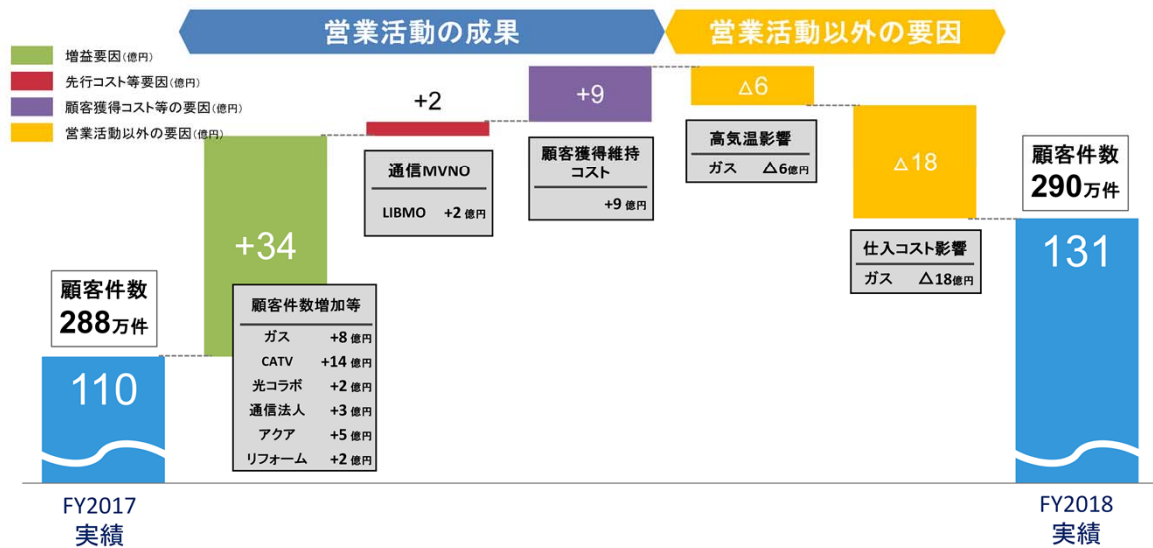
同様にCATV事業は、804万1千件が1,036万6千件と、2017年度に実施したM&Aによる拡大が大きく寄与したことにより233万件(28.9%)の大幅な増加となりました。

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、318万2千件が391万3千件と、73万件(23.0%)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、月次課金件数が増加し、これが収益の増加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思います。

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。



19

2018年度の営業利益が前期の110億円から131億円に21億円の2桁増益となったポイントを整理しますと、顧客件数増加(前期末288万件、当期末290万件、2万6千件増加)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、アクア、リフォームの合計で34億円にのびりました。

また、前期はサービス開始直後であったMVNOのLIBMOも2億円改善しました。さらに顧客獲得維持コストをコントロールした9億円も加わり、これら営業活動の成果により45億円の増益となりました。

一方で、営業活動以外の要因として、前期に比べ気温が高く推移したこと起因する家庭用LPガス販売量減少の影響(△6億円)、及びLPガス仕入コスト上昇の影響(△18億円)で、合計24億円影響しました。

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

20

財務面では自己資本比率が期首の36.3%から1.1ポイント向上して37.4%となりました。

前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、積極的な投資などにより、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1.8倍と、前期末の1.9倍を下回りました。

2019年度業績予想 のポイント

続いて2019年度業績予想のポイントについてご説明します。

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。

22

2019年度のグループ継続取引顧客件数計画です。

2018年度末の290万2千件から10万件純増させて300万2千件とし、さらなる収益基盤の拡充を目指していきます。

特にLPガスの商圈買収に注力することで、ガスが6万1千件の大きな純増を見込みます。

また、CATVが2万7千件の純増、アクアも1万1千件の純増と、2018年度並みの純増を見込んでいます。

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

2019年度の連結業績予想です。

鴫田からの説明にあったとおり、2018年度に続く2期連続で最高益を更新し、中期計画最終年度の2020年度の成長を確かなものにしていく計画です。

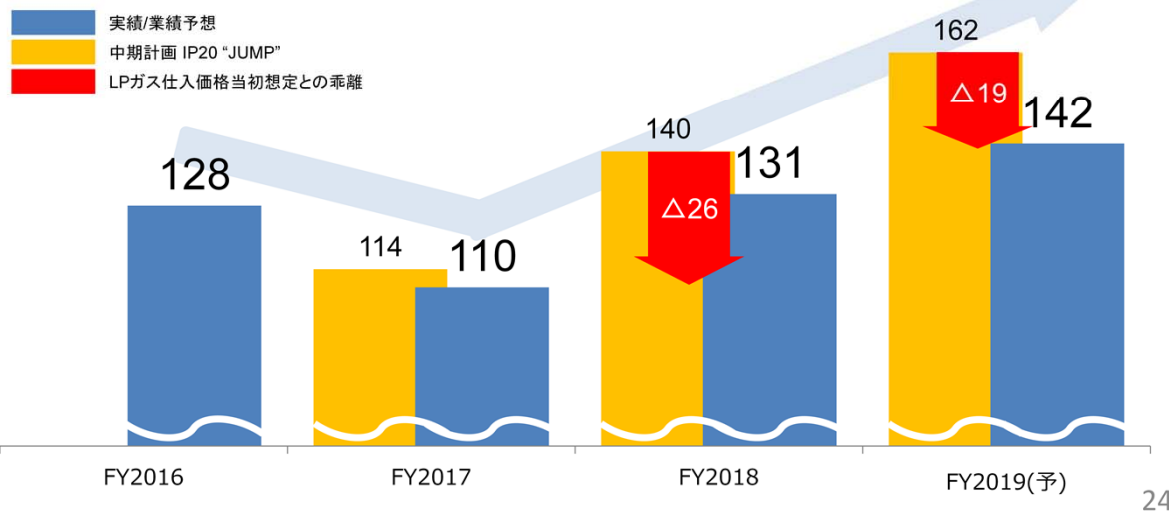
売上高2,008億円、営業利益141億7千万円、経常利益140億4千万円、当期純利益82億3千万円、1株当たり純利益62円85銭を見込みます。

営業利益は、引続き顧客件数の増加による増益や、平年並みの気温となること、LPガス仕入コストが低下することなどの影響を織込み、前期比11億円、8.5%の増益を計画します。

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)



2019年度は、中期経営計画IP20 “JUMP”の3期目となり、2017年度からの4年間の中期経営計画も折り返しとなります。

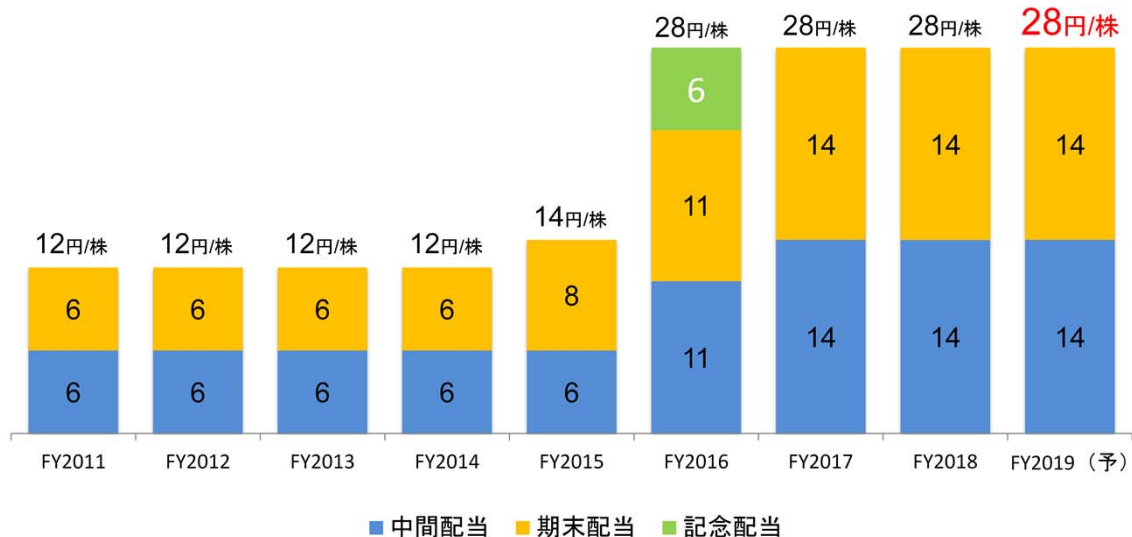
本日も説明いたしましたとおり、2018年度の営業利益がV字回復で過去最高益を更新しました。

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入っていきます。

IP20 “JUMP”に対しては、グラフの赤い矢印でお示しておりますが、LPガスの仕入価格が中期経営計画策定当初の想定から2018年度に26億円、2019年度に19億円の乖離が生じています。それ以外は概ね順調に進捗していると評価しています。

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

最後に、株主様への還元については、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、中間配当14円、期末配当14円、年間で1株あたり28円を計画します。

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

