

2020年3月期 決算説明会資料

2020年5月11日
株式会社TOKAIホールディングス
(証券コード:3167)

アジェンダ

1. 2019年度の総括と2020年度の取り組み
2. 2019年度決算及び2020年度業績予想のポイント

(お問い合わせ先)

(株)TOKAIホールディングス IR室

e-mail : hd-info@tokaigroup.co.jp

TEL : (03)5404-2891

新型コロナウイルス感染症対策

- ◎ 1人の感染者も出さないよう高い危機意識のもと感染対策を推進
- ◎ お客様並びに従業員の健康と安全確保を最優先とする勤務体制・サービス体制に徹し、政府や行政の要請に対応
- ◎ 社会機能維持に関わるサービスを提供する事業者として、BCP対応をさらに徹底し、安定的なサービス提供及び現場の安全確保に万全を期す

2

2019年度の総括と2020年度の取り組み

TOKAIホールディングス
代表取締役社長 鴫田 勝彦

3

2019年度決算のポイント

顧客件数が300万件の大台を達成

2期連続で過去最高の経営成績を記録
本格的な利益成長局面入り

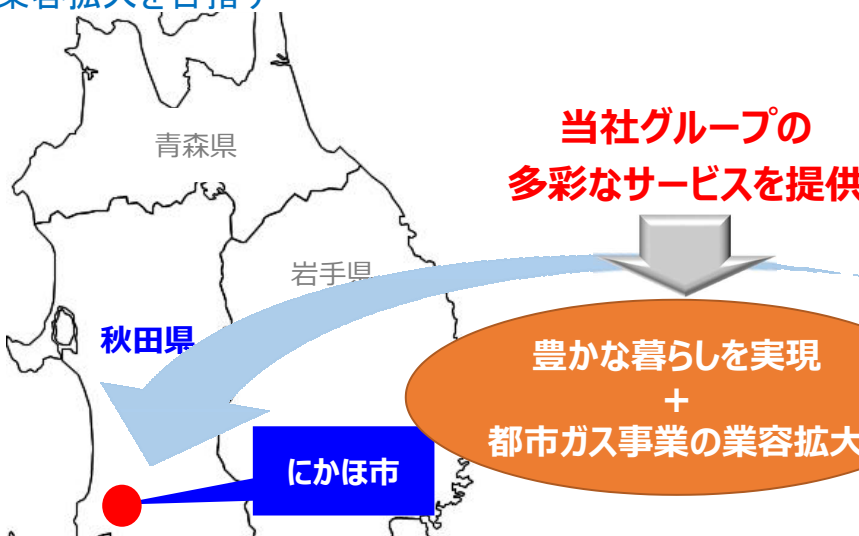
4

2019年度における
M&Aの成果

(M&A 5案件 / アライアンス 2案件)

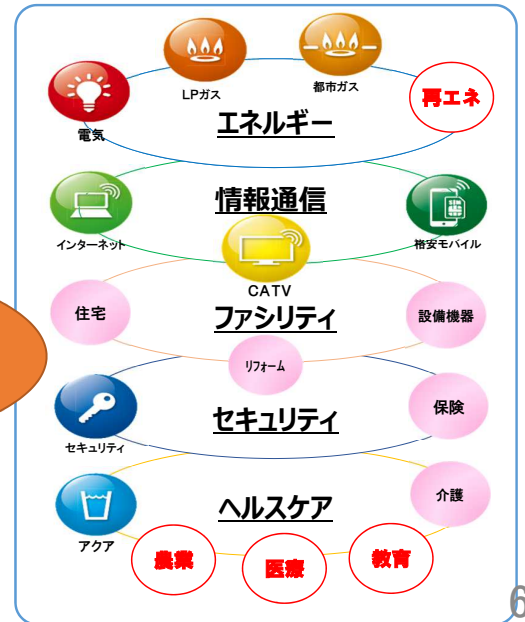
都市ガス事業の広域展開が着実に進捗

- 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、5月にガス事業譲渡に関する契約が成立。2020年4月より事業を引継
- 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とともに、都市ガス事業の更なる業容拡大を目指す



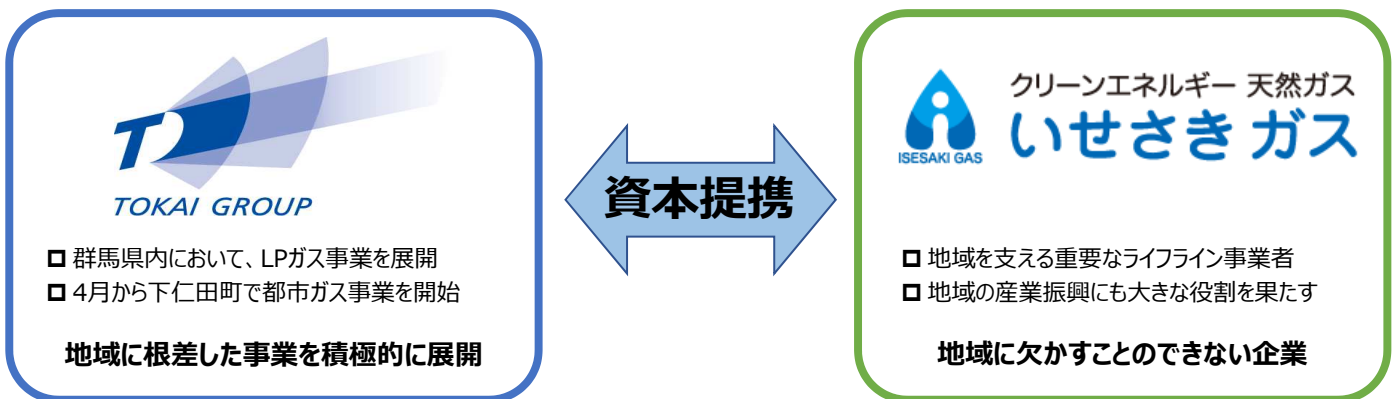
- 2019年3月にかほ市ガス事業譲受に関し優先交渉権者に選定
- 2019年5月ガス事業譲渡に関する契約を締結
- 2020年4月より事業引継

『 Total Life Concierge 』



地域密着企業の新たな連携のモデルケース

- 2019年4月に群馬県伊勢崎市で都市ガス事業を営む伊勢崎ガスの株式を取得して持分法適用関連会社化し、同年8月に資本業務提携契約を締結
- 相互の経営資源やノウハウを共有することで、都市ガス事業並びにLPガス事業における協業や、相互サービスの利用促進を図り、地域密着企業によるアライアンスの利点を追求



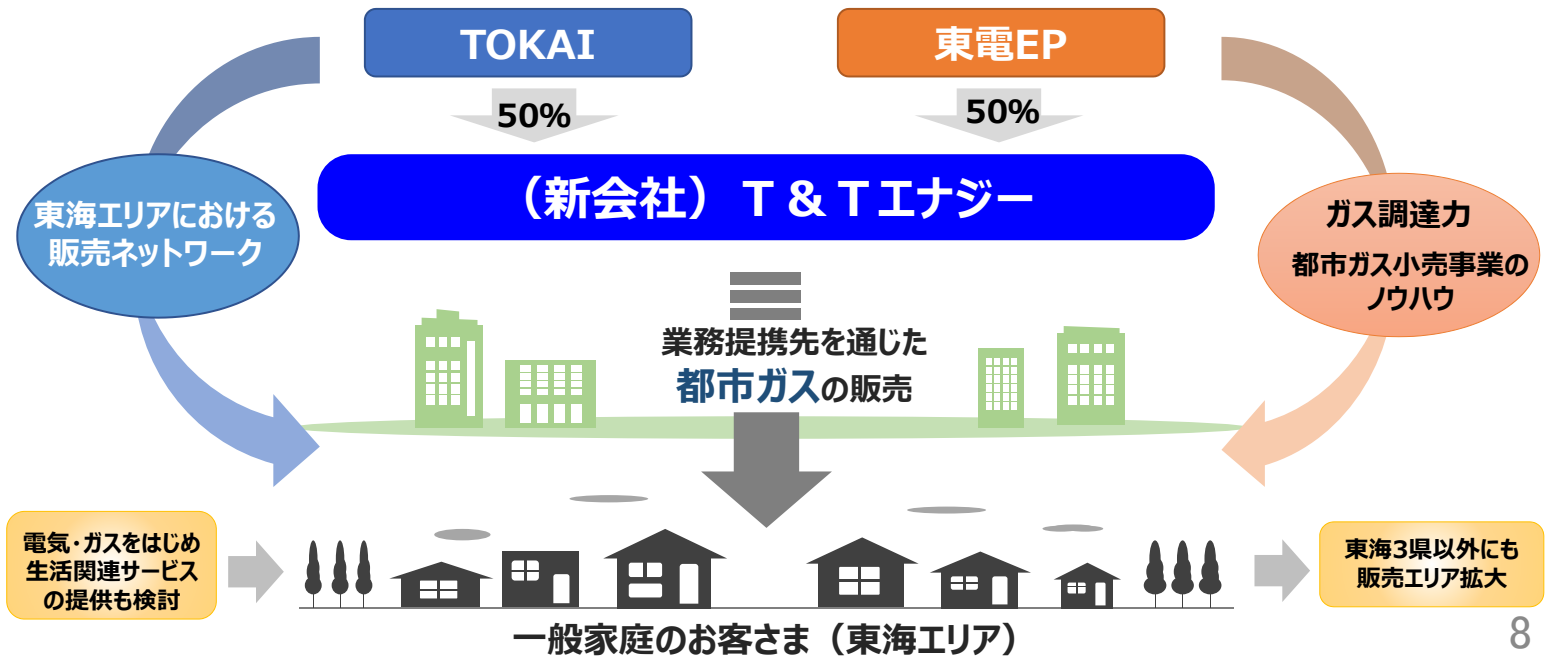
都市ガス事業での協業

LPガス事業での協業

相互サービス利用促進

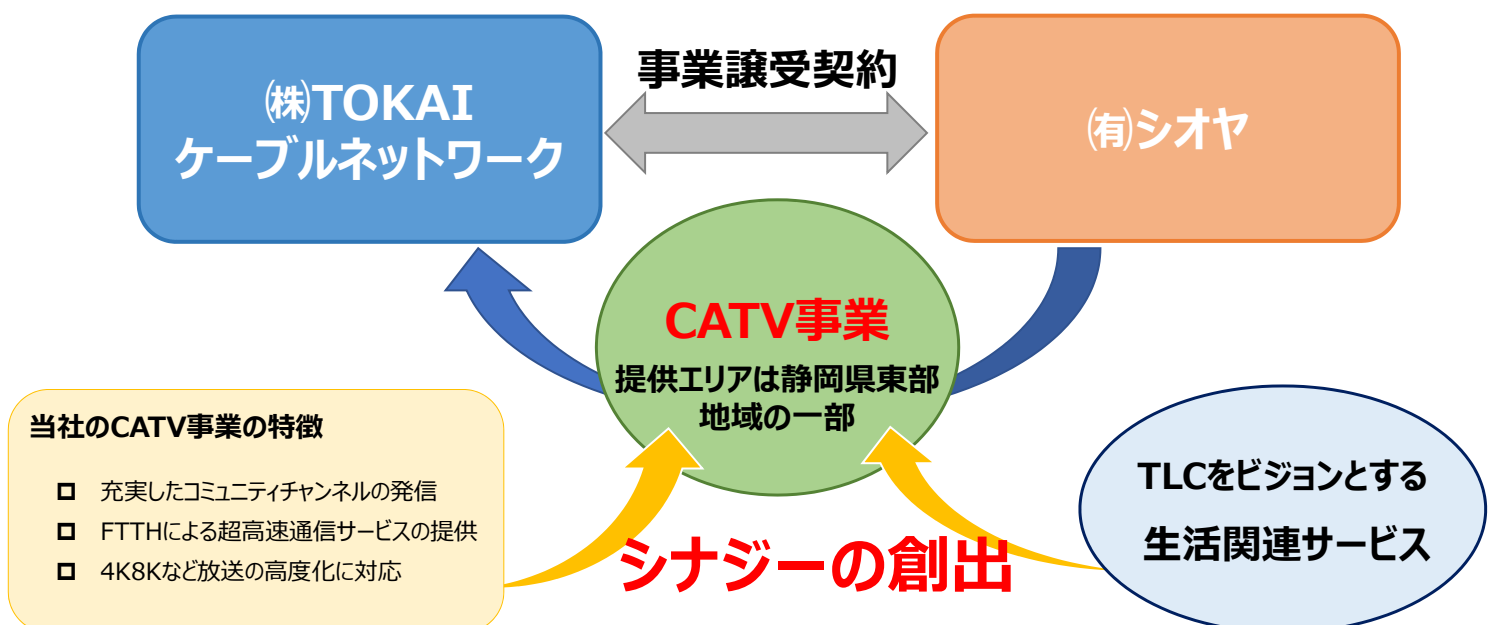
都市ガス販売エリアを中京圏に拡大

- 2019年10月、東京電力エナジーパートナー(株)と共同で「T&Tエナジー(株)」を設立
- 東電EPの強みである「ガス調達力をはじめとした都市ガス小売事業のノウハウ」と、当社の強みである「東海エリアの販売ネットワーク」とを活かし、東海エリアにおいて都市ガス小売事業を展開
- 電気・ガスをはじめとした様々な生活関連サービスの提供や東海3県以外への販売エリア拡大についても検討していく



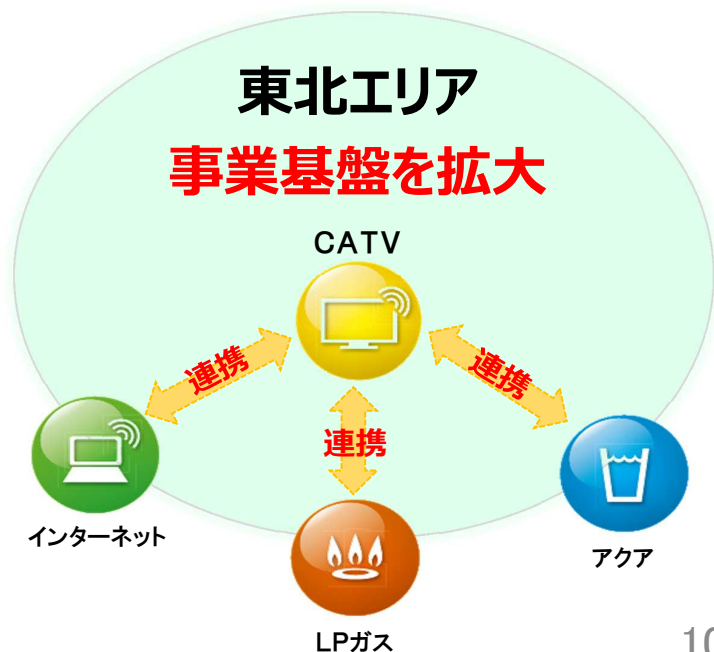
CATV事業におけるシナジー創出

- 2019年10月、静岡県東部地域の一部を提供エリアとする(有)シオヤが運営するCATV事業を譲受
- グループCATV事業の特徴である地域に根差したコミュニティチャンネルやFTTH化したネットワークにより、高度なCATVサービスを提供するとともに、TLCビジョンに基づく他事業とのシナジー創出を図る



東北エリアのグループ事業基盤拡充

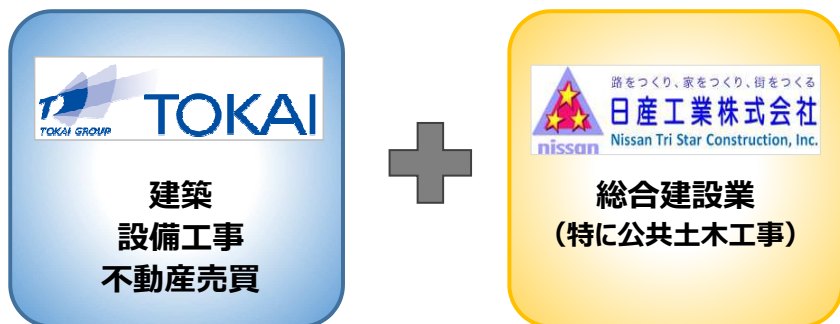
- 2020年3月に宮城県仙台市、名取市を提供エリアとする仙台CATVを連結子会社化
- 東北地方で唯一の政令指定都市である仙台市を中心としたエリアであり、今後の人口増加や経済成長に期待
- グループCATV事業の技術・ノウハウを浸透させて大きな成長を図るとともに、他事業との連携を強化し、同エリアにおける事業基盤を拡充させて行く



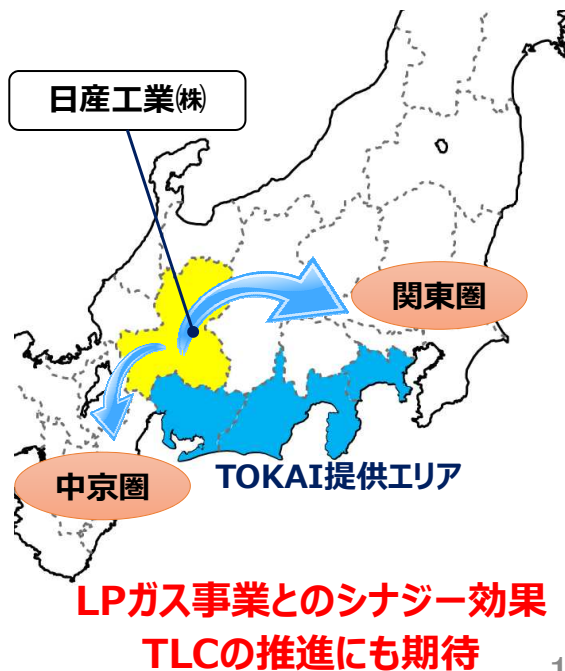
10

総合建設事業者として新たな事業領域拡大

- 岐阜県において地域に密着した総合建設業を展開する日産工業(株)を連結子会社化
- 日産工業は、多数の有資格者による人的リソースと長年培ってきた信用を活かして、特に公共土木工事に強みを発揮
- 日産工業の技術・ノウハウを活用し、中京圏の他、静岡県や関東圏でも総合建設事業者として新たな事業領域の拡大を図る



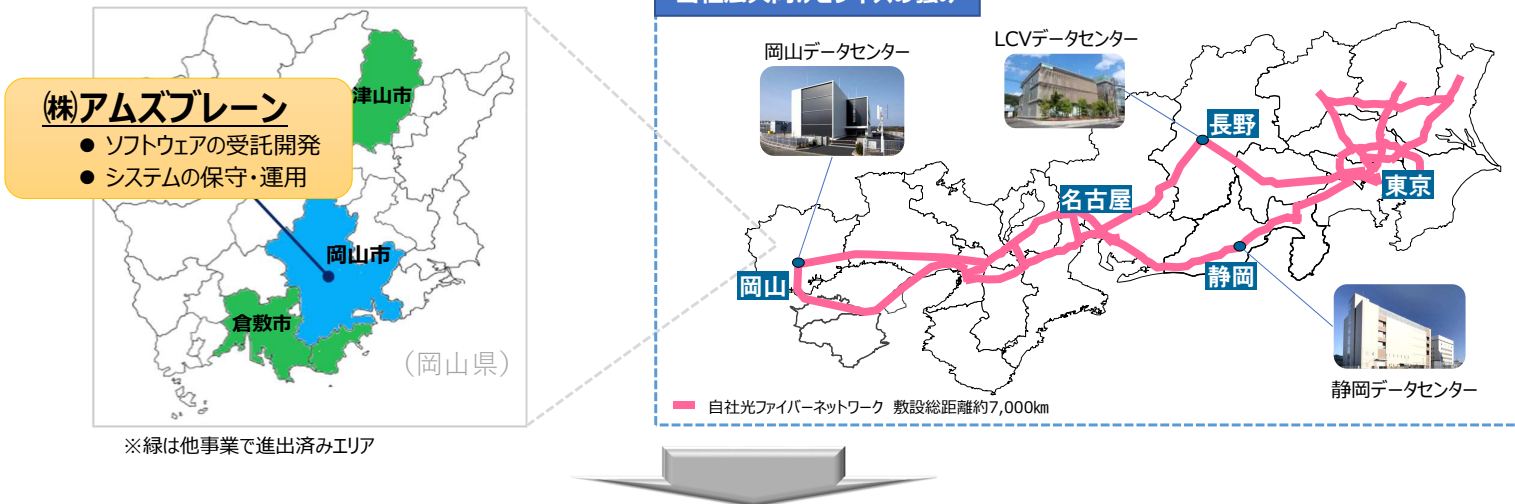
総合建設事業者として
新たな事業領域の拡大



11

情報通信分野におけるシナジー創出

- 2019年7月、ソフトウェアの受託開発、システムの保守・運用など情報サービス事業を展開する「アムズブレイン」社を連結子会社化
- 当社の法人向けビジネスは、自社所有のデータセンターや光ファイバーネットワークに加え、AI・IoTなどの先端技術も積極的に取り入れ、最適なソリューションをワンストップで提供
- 西日本エリアにおけるシステム開発体制を強化し、顧客基盤の拡大や自社データセンターを核としたシナジーの創出を図る



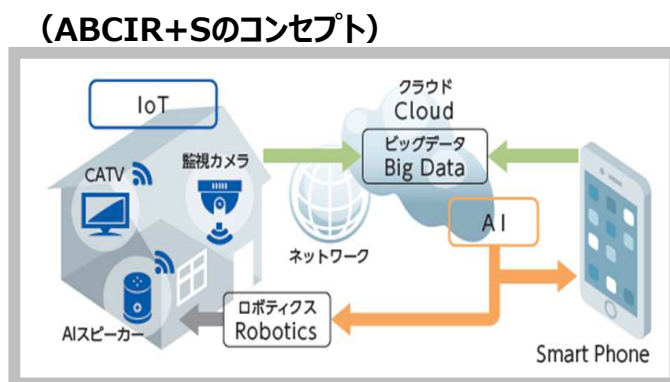
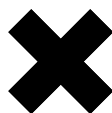
西日本エリアにおけるシステム開発体制を強化
顧客基盤の拡大、自社データセンターを核としたシナジーの創出

「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

TOKAIグループDMP 「D-sapiens」が完成

- 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と位置付け
- 専任組織の次世代経営戦略本部を中心として構築を進めてきたDMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)が完成



『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

専任組織の次世代経営戦略本部を中心として構築を進めてきた
DMP (データ・マネジメント・プラットフォーム) が完成

2019年度の総括

- 中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度に向けて、順調に進捗

①2期連続で過去最高の経営成績更新

②M&Aを含む事業収益基盤の拡大

③「ABCIR+S」戦略が進捗

2020年度の取り組み

2020年度は重要な局面

- 2020年度は、中期経営計画IP20“JUMP”の総仕上げに加え、次期中期計画に繋げる土台作りの両方を兼ね備える重要な局面
- 顧客基盤の拡大がトップラインの拡大・収益基盤の拡充に繋がり、中長期的なグループの成長に結びつくと考え、積極的な成長戦略への取り組みを継続
- 具体的な手段として、①M&Aの推進、②ABCIR+Sの実践、③TLCの深化をテーマとして掲げ取り組み、売上高2,053億円、営業利益150億円、顧客件数311万件の達成を計画

(単位：億円)	FY2018 実績	FY2019 実績	FY2020 予想
売上高	1,916	1,960	2,053
営業利益	131	142	150
顧客件数 (万件)	290	300	311

新型コロナウイルスの影響

◎ 当社グループはお客様の生活に欠かせないインフラサービスを提供しており、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う消費マインドの冷え込み等の影響を受け難い。但し、今後の状況によっては、法人向けサービスなど一部の事業で影響を受ける可能性がある。

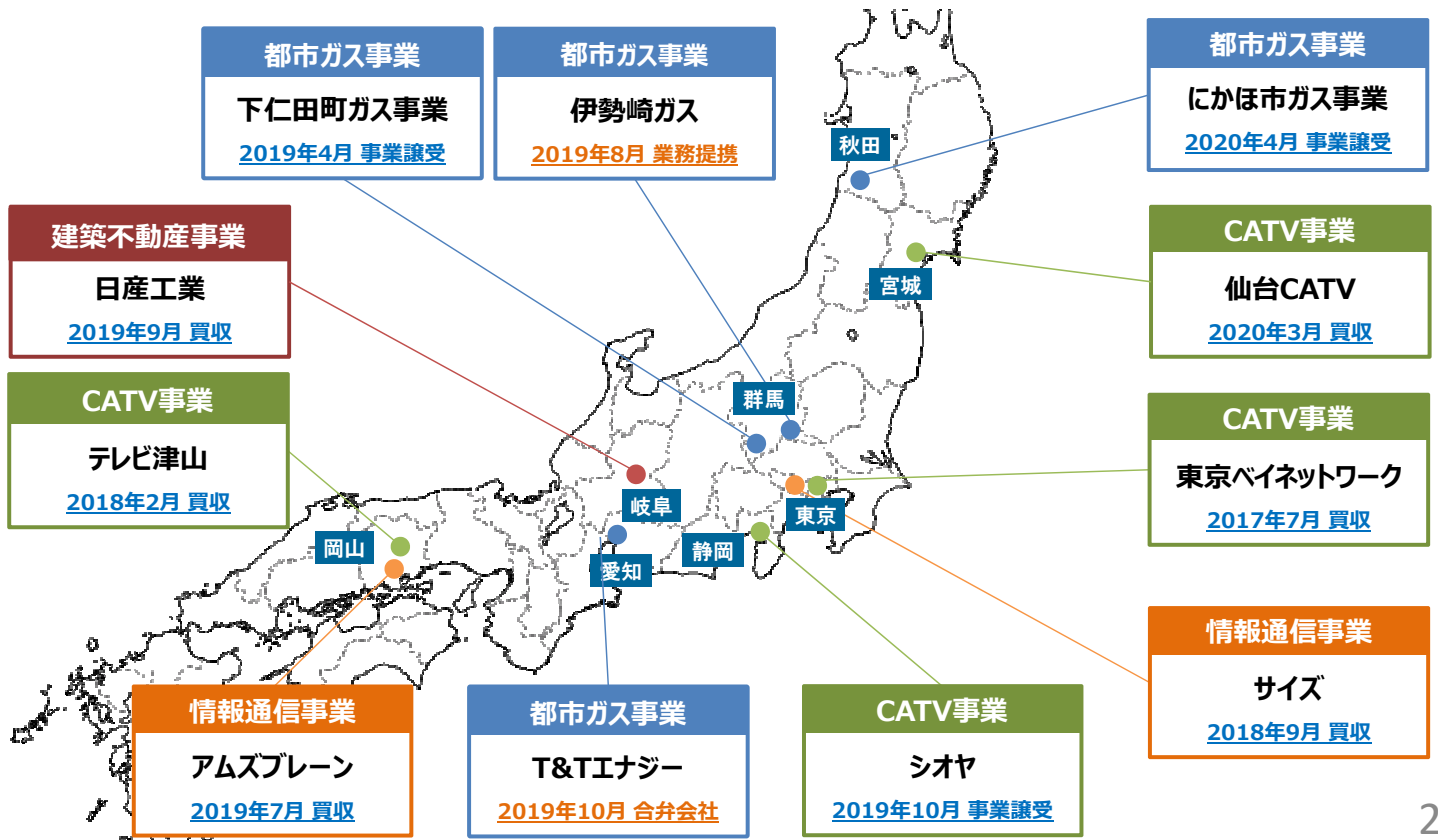
◎ 新型コロナウイルス感染症の拡大が当社グループの経営成績に与える影響については、合理的に算定することが困難であるため、業績予想には織り込んでいない。

◎ 今後、新型コロナウイルス感染症拡大による経営成績への影響額について、合理的な算定が可能となり、開示の必要性がある場合には速やかに情報開示する。

1.M&Aのさらなる推進

これまでに11案件のM&Aが成立

➤ 中期経営計画IP20“JUMP”のM&A戦略において、M&Aを9案件、アライアンスを2案件、合計11案件を成立



20

成長に資する案件を厳選、早期に仕上げ

➤ 11案件が成立したことで、売上高77億円、営業利益6億円、顧客件数350千件が加わり、グループの事業収益基盤が拡大

【M & A・アライアンス実績】

(単位：百万円、千件)

事業	社数	投資額	売上高	営業利益	顧客件数
都市ガス	4社	1,953	622	41	6
CATV	4社	3,997	4,624	265	344
情報通信	2社	655	385	52	—
建築不動産	1社	2,024	2,046	197	—
合計	11社	8,629	7,677	555	350

※都市ガスには、アライアンス2社含む

現在、37案件・1,115億円のM&A案件を検討中

(※上記実績を含む)

21

2.ABCIR+Sの実践

D-sapiens ～リアル×デジタルによるマーケティング強化～

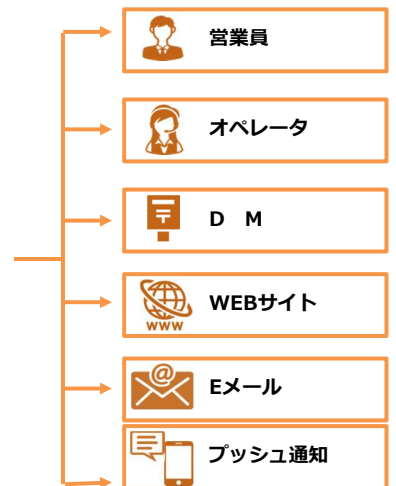
- お客様とのコミュニケーションで築き上げてきた顧客データを一元管理
- AI分析で「潜在需要の発掘」「価格志向や解約予兆」といった顧客行動パターンを高精度に予測
- お客様のライフスタイルに合わせ、欲しい時に、欲しいサービスを、お客様に応じた適切な距離感でお届けする顧客アプローチ

(顧客データ)



- グループ顧客データを一元管理
- AI分析 (顧客行動予測)
- セグメンテーション・ターゲティング

(顧客アプローチ)



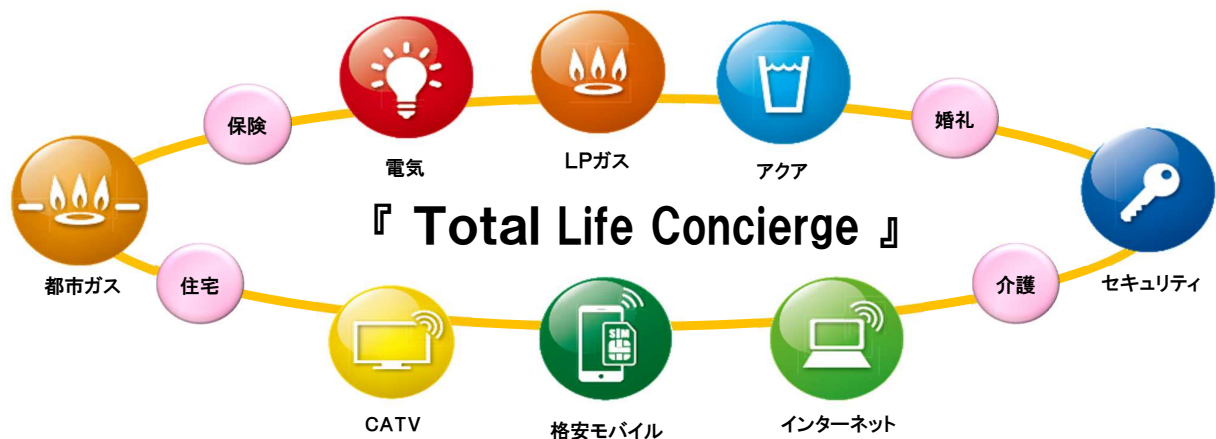
当社の強みである

「総勢1,600名の地域担当者によるFace To Face提案」×「D-sapiens」によって
営業の効率化とマーケティング強化を図る。

3.TLCの深化

複数取引率は2020年度末までに20%以上

- TLC(トータルライフコンシェルジュ)をグループビジョンに掲げ、当社グループが提供する様々なサービスにより、お客様の快適な生活を総合的、且つきめ細やかにサポート
- TLCビジョンを具現化し、お客様のライフタイムバリューを高めるため、複数取引率を向上
- 2020年度末までに複数取引率を20%以上まで高める計画

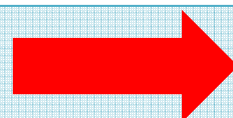


FY2019

FY2020

複数取引率

18.8%



20.0%

TLCの具現化に向け、新分野へ進出

- お客様の生活の役に立つ、暮らしのニーズを先取りした「安心・安全」、「便利・快適」、「喜び・生きがい」の提供を実現
- TLCビジョンの具現化のため、新たなサービス分野へ進出



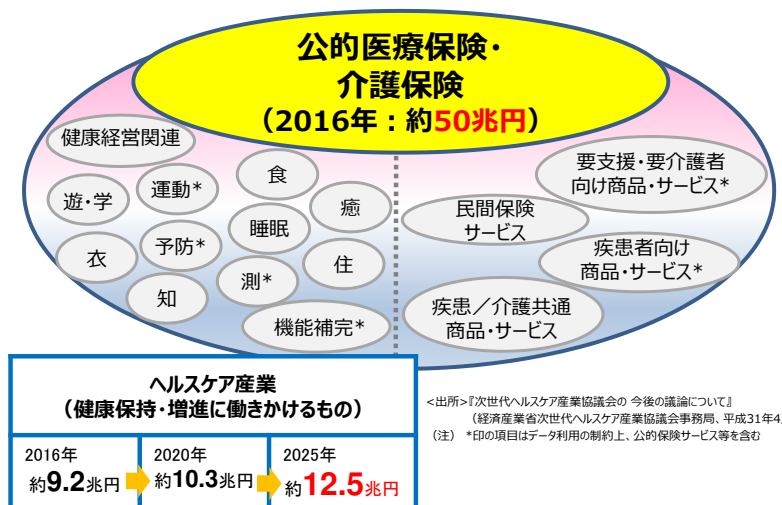
26

今後の成長サービス分野は予防医療

- 予防医療は、「未来投資会議」で取り上げられ、昨年6月に閣議決定された「成長戦略実行計画」に盛り込まれるなど、今後の成長サービス分野として期待
- 予防医療のサービス市場は、9.2兆円(2016年)から2025年には12.5兆円まで拡大する見込み
- このようなニーズを捉え、未病の段階から疾病予防するためのヘルスケアサービスの提供を検討

成長戦略実行計画

- Society5.0の実現
- **全世代型社会保障への改革**
 - 予防医療に対する公的資金の投入
 - 民間の予防サービスの促進
- 人口減少下で地方の施策の強化



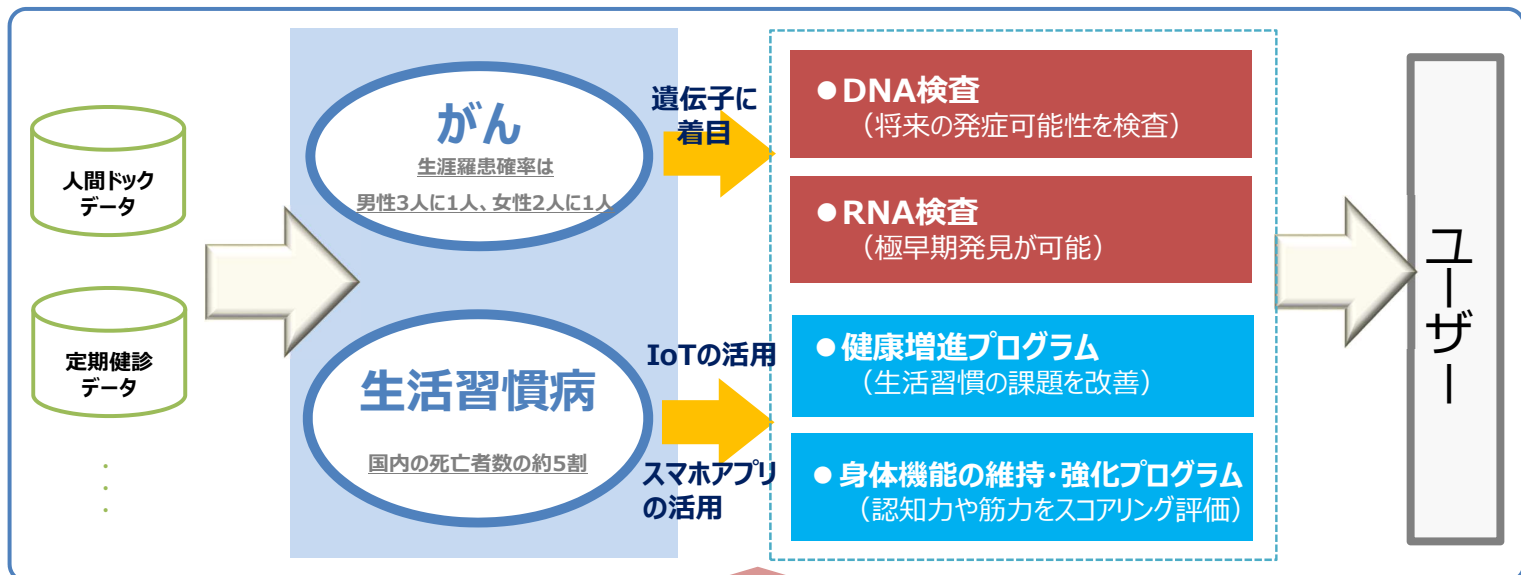
今後の成長サービス分野として期待

ヘルスケアサービスの提供を検討

27

本格的なビジネスモデル化に着手

- 生涯罹患確率の高いがんについては、DNA検査やRNA検査等の提供を検討
- 国内死亡者数の約5割を占める生活習慣病については、人間ドックや健診データ等をもとにリスク要因を分析し、健康増進プログラムを提供。身体機能の維持・強化プログラムも提供
- 専門組織である「ヘルスケアビジネス企画室」を設置し、本格的なビジネスモデル化に着手



専任組織「ヘルスケアビジネス企画室」を設置し、**本格的なビジネスモデル化に着手** 28

最後に

ポストコロナ時代を見据えて対応

中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度
としての仕上げに邁進

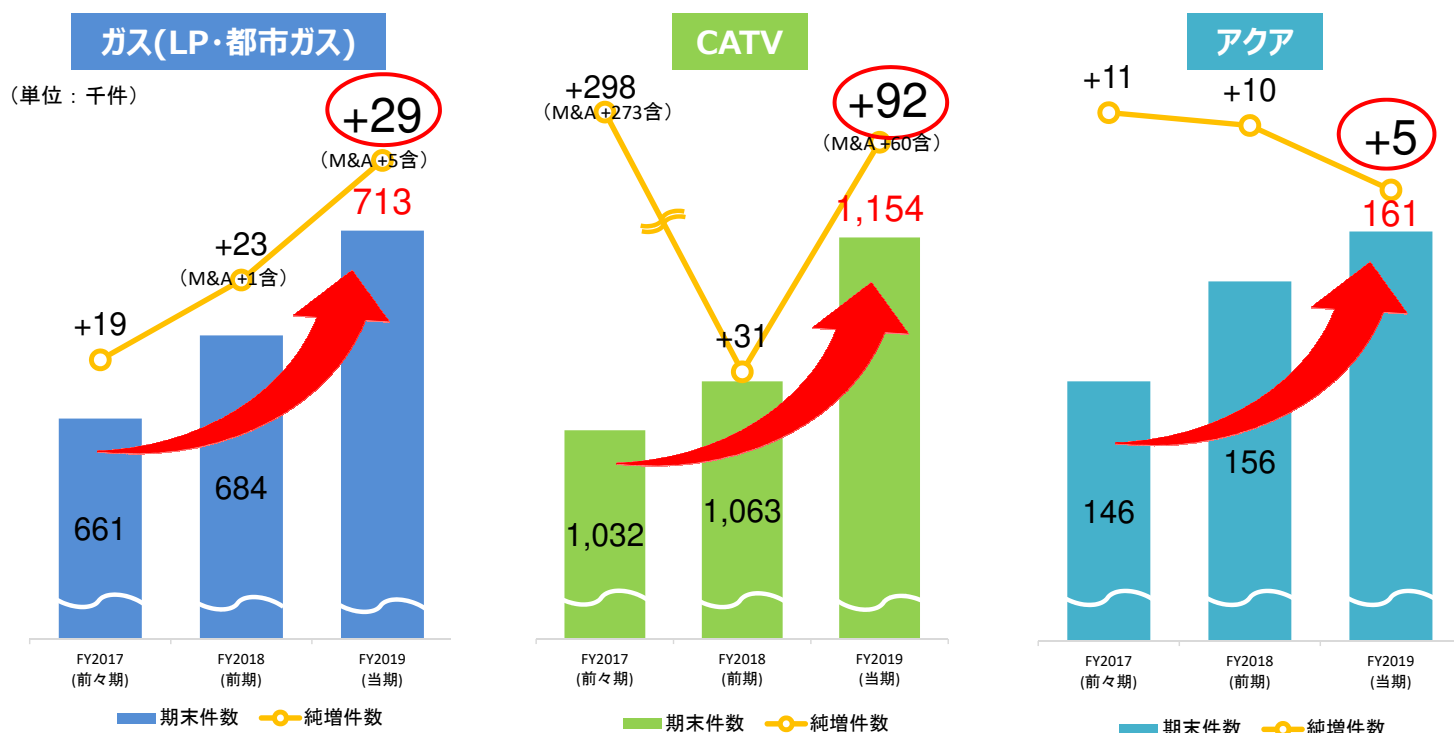
次期中期経営計画の中・長期的な視点に立った
グループ成長の方向付けをする1年

2019年度決算及び 2020年度業績予想のポイント

2019年度決算のポイント

当期末の継続取引顧客件数300万件達成

- ◎ M&Aによる増加65千件を含めて期首の2,902千件から101千件純増(前期純増26千件)
- ◎ 主力のガス事業・CATV事業、アクア事業が収益基盤のさらなる拡充を進捗



※千件未満四捨五入
 ※純増件数はM&Aによる顧客の増加を含む。

売上高・各利益項目が過去最高更新

- ◎ 顧客件数の増加に加え、好調な法人向け情報通信事業が寄与して44億円の増収。
- ◎ 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法人向け情報通信事業の増益等により12億円(8.9%増)の増益。
- ◎ 業績予想に対しても、各利益項目が上振れで着地。

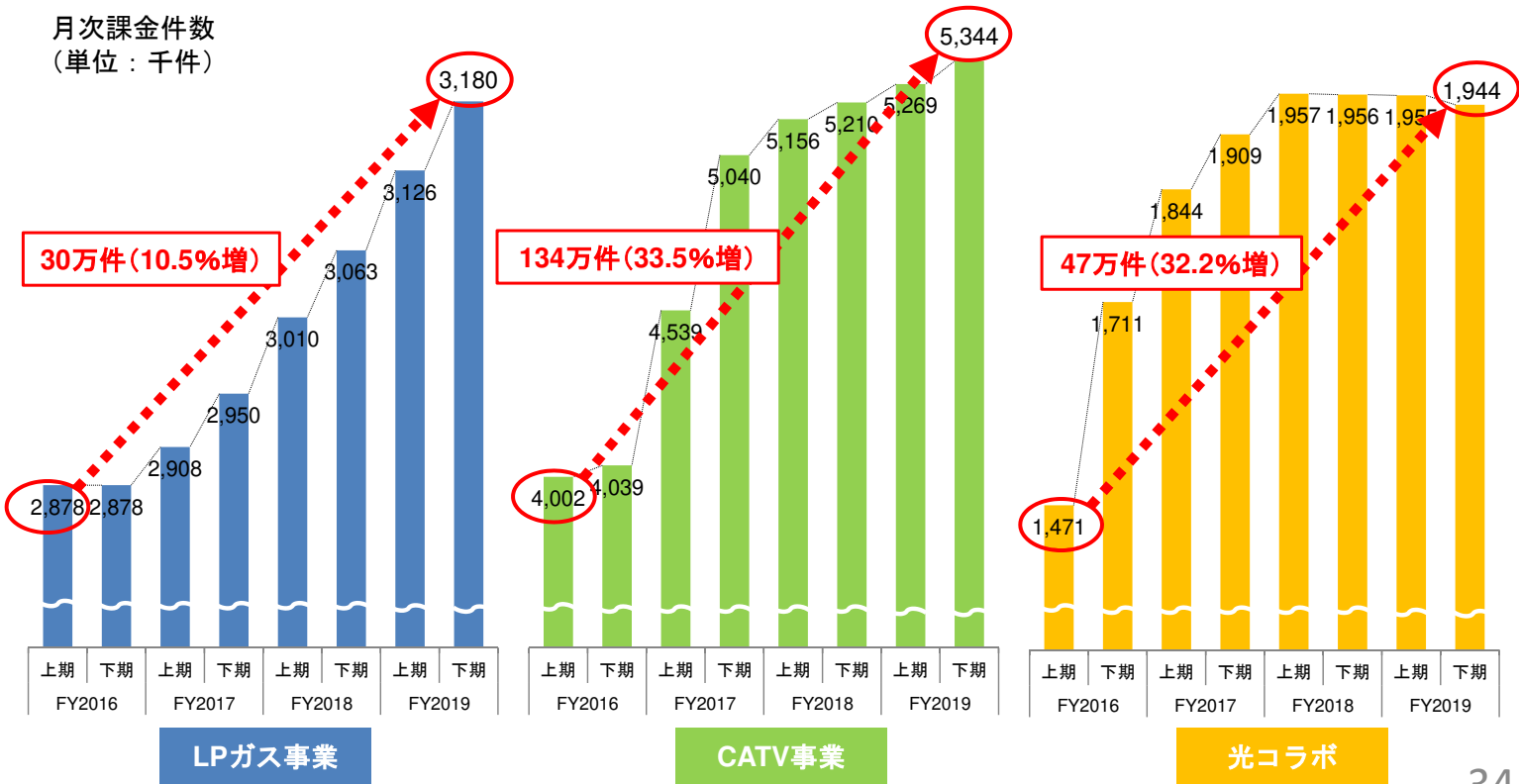
(売上高・利益:百万円、1株当たり利益:円)

	当期実績 (FY2019)	前期 (FY2018)	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	195,952	191,600	200,800	+4,352	+2.3	△4,848	△2.4
営業利益	14,224	13,057	14,170	+1,166	+8.9	+54	+0.4
経常利益	14,479	13,259	14,040	+1,219	+9.2	+439	+3.1
当期純利益	8,241	7,772	8,230	+468	+6.0	+11	+0.1
1株当たり利益	62.93	59.36	62.85	+3.57	+6.0	+0.08	+0.1

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

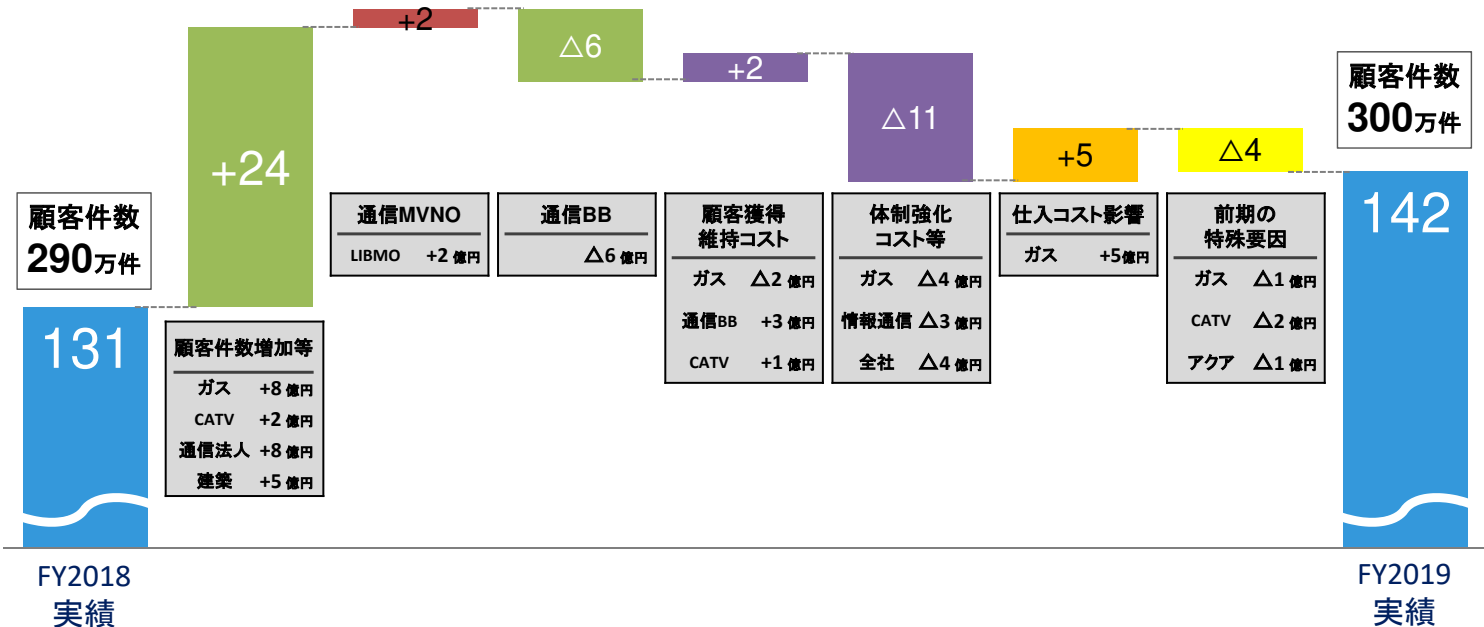
月次課金件数
(単位：千件)



営業利益増益のポイント

- ◎ 顧客件数の増加(2018年度末290万件、2019年度末300万件、10万件増加)の成果として、月次の課金件数による増益等が24億円、LIBMOも2億円改善。
- ◎ 前期に影響を受けた仕入コストの影響も改善。

営業利益
(単位：億円)



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0.6ポイント向上。
- ◎ 営業利益の増加や、債権回収額の増加及び仕入債務支払額の減少などにより営業キャッシュフローが増加。
- ◎ 積極的な成長投資を実施も、フリーキャッシュフローが伸長、有利子負債/EBITDA倍率も改善。

自己資本比率	37.4 % 2019年3月末	➡	38.0 % 2020年3月末
有利子負債残高	506 億円 2019年3月末	➡	483 億円 2020年3月末
営業キャッシュフロー	216 億円 2019年3月期	➡	225 億円 2020年3月期
投資キャッシュフロー	△124 億円 2019年3月期	➡	△121 億円 2020年3月期
フリーキャッシュフロー	92 億円 2019年3月期	➡	104 億円 2020年3月期
有利子負債/EBITDA倍率	1.8 倍 2019年3月期	➡	1.6 倍 2020年3月期

2020年度業績予想のポイント

今期も10万件純増で顧客基盤を拡大

- ◎ 前期末の3,003千件から102千件純増させ2020年度末に3,105千件を見込む。
- ◎ 特にLPガスの純増に注力、CATVは前期(M&A除く)を上回る純増、アクアも純増ペース回復。
- ◎ 情報通信もBB顧客純減幅縮小、LIBMOの純増により純減傾向に歯止め。

(単位:千件)

		2016年 実績	2017年 実績	2018年 実績	2019年 実績	2020年 計画
ガス(LP・都市ガス)		642	661	684	713	764
情報通信	従来型ISP等	527	465	419	389	368
	光コラボ	299	323	327	324	337
	LIBMO	2	29	41	48	63
	モバイル	233	227	217	212	207
	小計	1,061	1,044	1,004	973	975
CATV		733	1,032	1,063	1,154	1,191
アクア		135	146	156	161	172
セキュリティ		17	17	17	16	17
合計		2,564	2,876	2,902	3,003	3,105

※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。

38

増収増益を果たして成長基調を継続

- ◎ 4期連続の増収、3期連続で最高益を更新し、成長基調を継続。
- ◎ 中期経営計画IP20“JUMP”の総仕上げに加え、次期中期計画の成長に繋げる土台作りを兼ね備えた局面、引続き中長期的な成長に向け顧客基盤拡大に注力。
- ◎ 「M&Aの更なる推進」、「ABCIR+Sの実践」、「TLCの深化」をテーマとして取り組む。

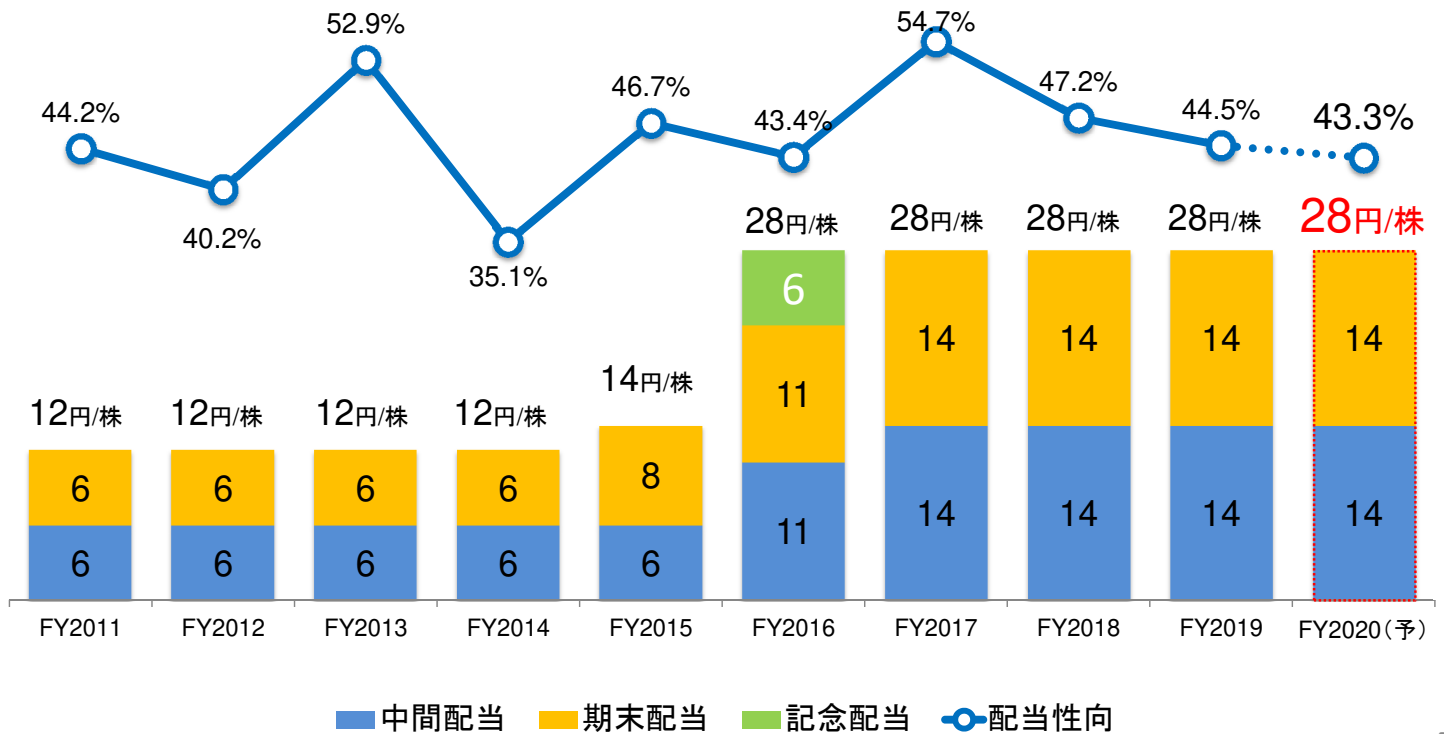
(単位:百万円)

	当期予想 (2020.4.1~2021.3.31)	前期実績 (2019.4.1~2020.3.31)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	205,300	195,952	+9,348	+4.8%
営業利益	15,000	14,224	+776	+5.5%
経常利益	14,870	14,479	+391	+2.7%
当期純利益	8,460	8,241	+219	+2.7%
1株当たり純利益	64.60円	62.93円	+1.67円	+2.7%
期末顧客件数	3,105千件	3,003千件	+102千件	+3.4%

39

継続的かつ安定的な配当に努める

- ◎ 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。
- ◎ 配当性向は引き続き高い水準を維持。



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
<https://tokaiholdings.co.jp>
 e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。

