

2022年3月期 第2四半期決算説明会



2021年10月29日（金）
株式会社TOKAIホールディングス
（証券コード：3167）

アジェンダ

I. 第2四半期決算の概要

II. 通期の見通し

III. 中期経営計画「IP24“Design the Future Life”」の進捗

(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

2022年3月期第2四半期決算の概要

2

それでは、まず、10月28日に発表した2022年3月期第2四半期決算の概要について、お話しします。

2022年3月期第2四半期決算の概要

売上高は961億円、過去最高更新

- 前年同期比62億円(+6.9%)、2期ぶりの増収で過去最高更新
- 顧客件数増加や法人向け情報通信事業の拡大に加え、建築設備不動産のM&Aが寄与

営業利益は52億円、概ね前年同期並み

- 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
- LPガスやアクアの積極的な顧客獲得に伴う費用増、ワークスタイル改革の環境整備費用が発生

主力事業が継続取引顧客基盤を拡大

- 期首の310万件から2万6千件増加させ312万5千件に
- TLC会員サービスの登録数が4万4千件増の102万3千件となり、100万件を達成

3

エネルギー及びCATVの顧客件数増加による増収や、情報通信法人向けストックビジネスの拡大に加え、建築設備不動産のM&A効果などにより、売上高は961億円で前年同期比62億円増と、2期ぶりの増収で過去最高を更新しました。

利益面については、LPガス及びアクアの前年同期を上回るペースで顧客獲得を進めたことに伴う顧客獲得費用の増加や、ワークスタイル改革に向けた環境整備費用が発生したものの、顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加等による増益及び法人向け情報通信事業の増益等により、営業利益は52億円と、概ね前年同期並みの水準となりました。

一方、グループの収益基盤である顧客件数は、2020年度末の309万9千件から2万6千件増加させ、312万5千件となりました。

また、お客様との結びつきをより強固にする、グループ独自の「TLC会員サービス」登録数は、4万4千件増の102万3千件と、100万件を達成しました。

2022年3月期 通期の見通し

4

続いて、2022年3月期 通期の見通しについて、お話しします。

売上高・利益ともに過去最高を更新する計画

- ▶ 2022年3月期連結業績予想は、売上高・利益ともに過去最高を更新する計画(当初から変更なし)
- ▶ 上期の進捗は、社内計画に対して売上高、営業利益及び経常利益がそれぞれ上回って進捗。四半期純利益は一時的な特別損失を計上したものの、ほぼ社内計画並みの着地
- ▶ 収益基盤である顧客件数は社内計画を下回っているが、期末顧客件数320万件の計画達成に向け、下期に計画以上のコストを掛けて新規顧客獲得に注力していく

(上期実績)



下期に計画以上のコストをかけて新規顧客獲得に注力するが、売上高・利益ともに過去最高を更新する計画

5

現時点において、2022年3月期の連結業績予想に変更はありません。売上高2,070億円、営業利益152億円、当期純利益88億円で売上高、利益ともに過去最高を更新する計画です。

第2四半期までの進捗は、社内計画に対して、売上高、営業利益及び経常利益が、それぞれ上回って進捗、一時的な特別損失を計上したものの、四半期純利益も、ほぼ社内計画並みとなりました。

一方、グループの収益基盤である顧客件数は、着実に積み上げを行いました。が、社内の計画を下回っております。

期末顧客件数319万5千件の計画達成に向け、下期に計画していた以上のコストを掛けて新規顧客獲得に注力していく方針です。

IP24“Design the Future Life”の進捗

6

続いて、中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」の進捗について、お話しします。

新中計「IP24“Design the Future Life”」公表

2021.4月 ホールディングス体制発足10周年



次の10年に向けた第一歩として

2021.5月

新中期経営計画

IP24“Design the Future Life” 公表

7

当社グループは、2021年4月にホールディングス体制として10年の節目を迎えました。

そして、次の10年に向けた第一歩として、新たな中期経営計画「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”」を公表しました。

当社グループが目指す姿

- ▶ コロナ禍による生活様式の変化、SDGsの世界的要請、クリーンエネルギーの潮流、デジタル化など、企業を取り巻く環境が激しく変化
- ▶ このような環境変化に対し、今後10年をかけてサステナブルに成長し続け、人々の生活を創る企業グループ「Life Design Group」を目指す

環境変化

コロナ禍による
生活様式の変化

SDGsの世界的要請

クリーンエネルギーの潮流

デジタル化



サステナブルに成長し続け、人々の生活を創る企業グループ

10年後のグループが目指す姿

“Life Design Group”

8

コロナ禍による生活様式の変化はもちろん、SDGsの世界的要請や、クリーンエネルギーの潮流、デジタル化など、企業を取り巻く社会環境が激しく変化し始めています。

このような環境の変化に対し、当社グループは、今後10年をかけてサステナブルに成長し続け、人々の生活を創る企業グループ「Life Design Group」を目指していきます。

TLCの更なる充実へ

- ▶ これまでは、グループビジョンであるTLC(Total Life Concierge)のもと、家庭内を中心とした生活インフラサービスを提供
- ▶ 今後は、生活サポートの枠を超え、お客様の潜在ニーズを察知し、新しいライフスタイルをデザインすることを通じ、社会課題の解決に貢献。この姿勢をもって、TLCの更なる充実を目指す



“Life Design Group”

お客様の新しいライフスタイルをデザインすることを通じ、社会課題の解決に貢献していく。
この姿勢をもって、TLCの更なる充実へと一歩踏み出す。

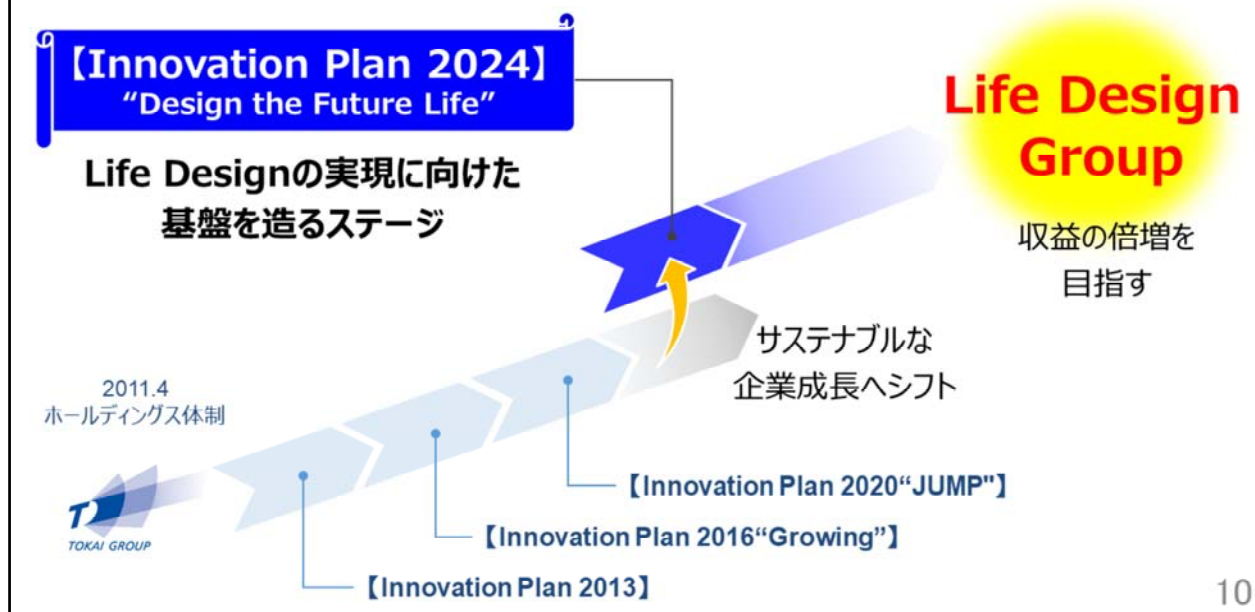
9

これまで当社グループは、グループのビジョンである TLC ; Total Life Conciergeのもと、ご家庭内を中心とした生活インフラサービスを提供してきました。

今後は、単なる生活サポートの枠を超え、お客様の潜在ニーズを察知し、新しいライフスタイルをデザインすることを通じ、社会課題の解決に貢献していきます。この姿勢をもって、TLCのさらなる充実へと一歩踏み出していきます。

IP24“Design the Future Life”の位置付け

- 10年後の目指す姿である“Life Design Group”に向けた第一歩としての中期経営計画
- HD設立から10年間の成長を元に持続可能な企業成長にシフトし、2021年度から2024年度の4年間で「Life Designの実現に向けた基盤を造るステージ」と位置付け



10年後のグループが目指す姿である「Life Design Group」を実現するための第1ステージとしての中期経営計画が「Innovation Plan 2024 “Design the Future Life”（IP24）」です。

過去10年間の成長を基に持続可能な企業成長にシフトし、2024年度までの4年間で「Life Designの実現に向けた基盤を造るステージ」と位置付け、IP24をスタートさせました。

IP24における5つのキーメッセージ

▶ IP24“Design the Future Life”のキーメッセージは以下の5つ

- 1. LNG戦略の推進**
- 2. TLCの進化（デジタルマーケティング、オープンイノベーション）**
- 3. DX戦略の本格化**
- 4. 経営資源の最適配分**
- 5. SDGsに向けた取り組みの強化**

11

IP24において、具体的にはご覧の5点をキーメッセージとして推進しています。

- ① 新規エリアの開拓を進める「LNG戦略の推進」
- ② お客様のニーズを分析するデジタルマーケティングと、サービスラインナップを拡充するオープンイノベーションによる「TLCの進化」
- ③ LNG戦略やTLCの進化を牽引する「DX戦略の本格化」
- ④ 事業の将来成長と、株主価値の向上に向けた「経営資源の最適配分」
- ⑤ 「SDGsに向けた取り組みの強化」

の5点です。

このキーメッセージに関係した、これまでの進捗などをお話しします。

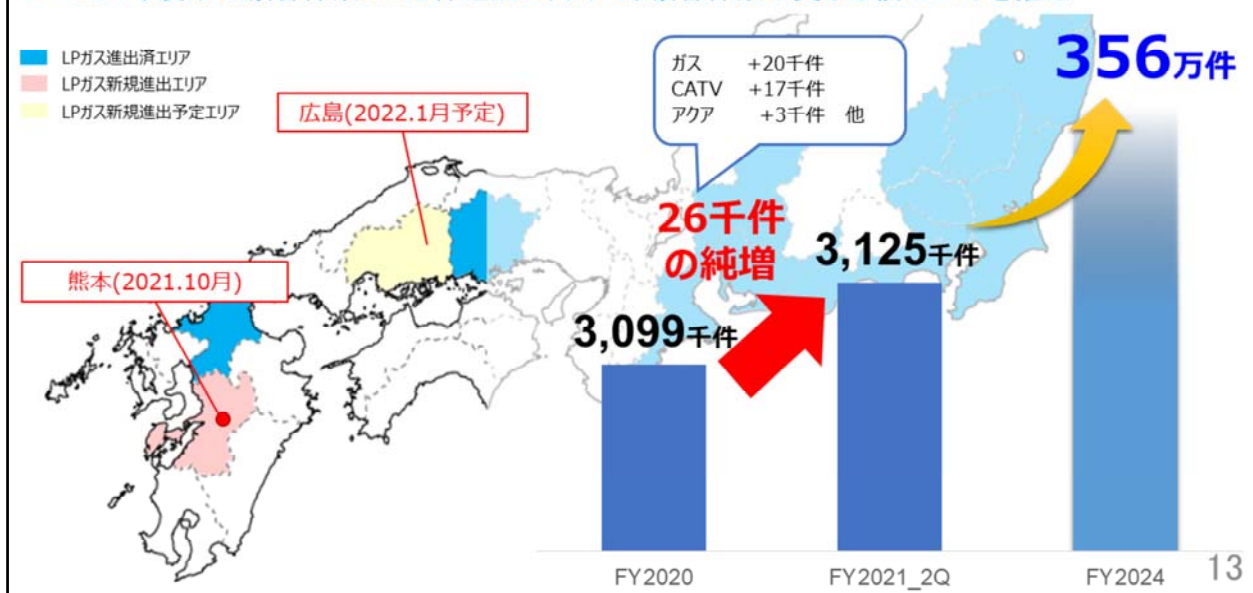
LNG戦略の推進

12

最初に「LNG戦略の推進」についてお話しします。

主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

- ▶ 主力のガス事業、CATV事業、アクア事業を中心に収益基盤である顧客件数は26千件増加
- ▶ LPガス事業において、2021年10月、熊本県熊本市に営業拠点を開設。更に2022年1月を目途に広島県への進出も検討中
- ▶ 2024年度末の顧客件数356万件達成に向けて、顧客件数の更なる積み上げを推進



まずはLocal、既存の営業エリアにおいて、シェアのさらなる拡大を図りました。第2四半期の6か月にエネルギー、CATV、アクアなど、グループの主力事業を中心に顧客件数を2万6千件増加させました。

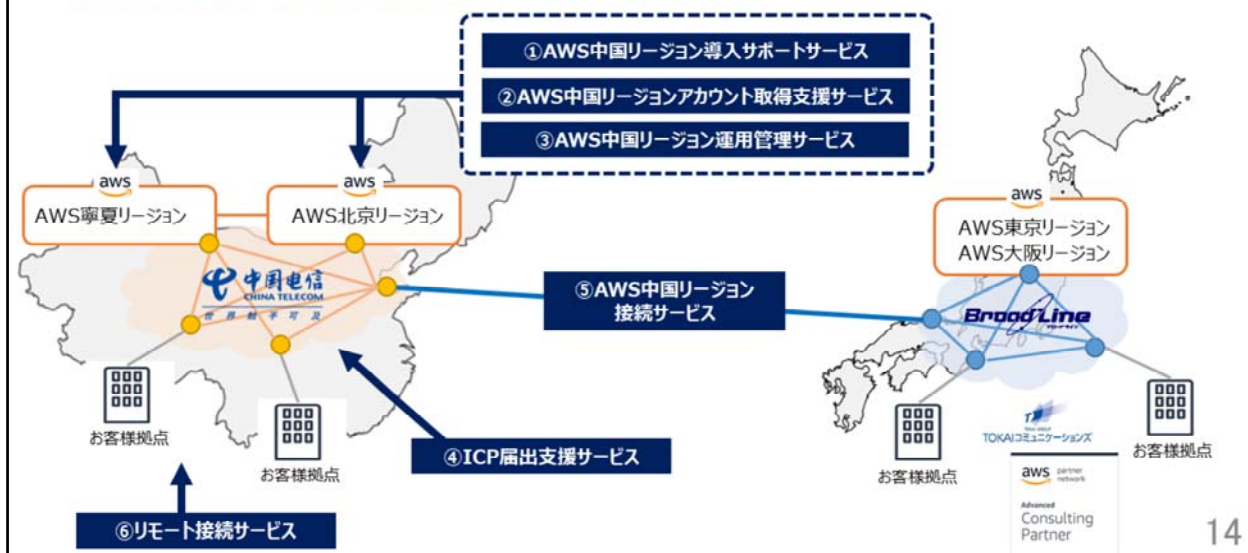
また、National、日本国内について、新規エリアへの拡大を図りました。10月1日付でエネルギー・LPガス事業が、九州エリアにおける新たな営業拠点として熊本市に進出しました。

さらに、中国・四国エリアについても、2017年の岡山県に続いて広島県への進出を、来年1月目途に進めています。

2024年度末のグループ顧客件数356万件達成に向けて、収益基盤である顧客件数のさらなる積み上げを進めていきます。

情報通信事業の新たな展開

- 法人向け情報通信事業は、AWS(アマゾンウェブサービス)について、導入に係るコンサルティングから設計、構築、接続回線、監視運用も含む全工程をワンストップで提供
- AWSの認定を背景に、これまで数多くのお客様のクラウド活用を支援
- その実績と経験を基に、2021年9月より中国に現地法人を持つ日本企業のAWS利用をサポートする「AWS中国リージョン対応ソリューション」の提供を開始



そして、Global、海外についても、情報通信事業が新たな展開を図りました。グループの法人向け情報通信事業は、アマゾンウェブサービス、所謂AWSについて、導入に係るコンサルティングから、設計・構築・接続回線・監視運用も含む全工程を、ワンストップで提供しています。

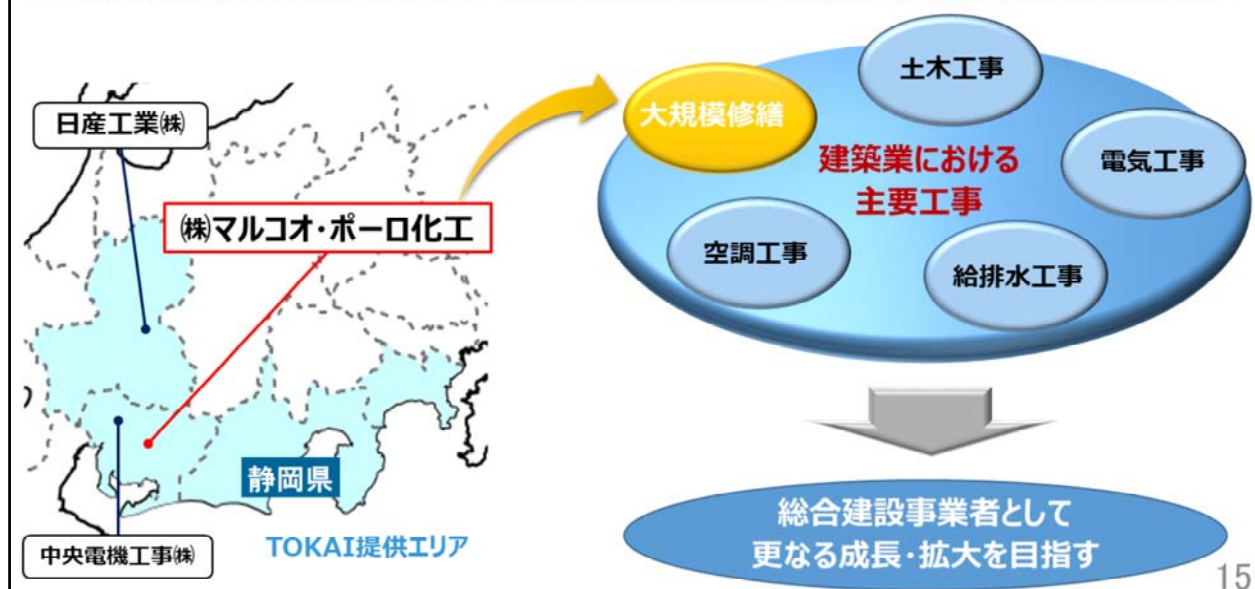
AWSに認定されたアドバンスドコンサルティングパートナーとして、これまで数多くのお客様のクラウド活用を支援してきました。

その実績と経験を基に、中国に現地法人を持つ日本企業のAWS利用をサポートする、「AWS中国リージョン対応ソリューション」の提供を9月1日付で開始しました。

クラウド利用の普及拡大が進展する状況の中、積極的な事業展開を推進していきます。

総合建設事業者として更なる成長・拡大

- 2021年4月、愛知県において大規模修繕事業を展開する(株)マルコオ・ポーロ化工を連結子会社化
- 建築設備不動産事業は、2019年に土木工事を営む日産工業、2020年に電気工事を営む中央電機工事を連結子会社化し、建築業における主要工事の受注体制を拡充
- それぞれの強みを活かしたシナジーを創出し、総合建設事業者として更なる成長・拡大を目指す



さらに、前の中期経営計画から注力しているM&Aについても進捗がありました。

4月には、マルコオ・ポーロ化工の発行済全株式を取得して連結子会社としました。

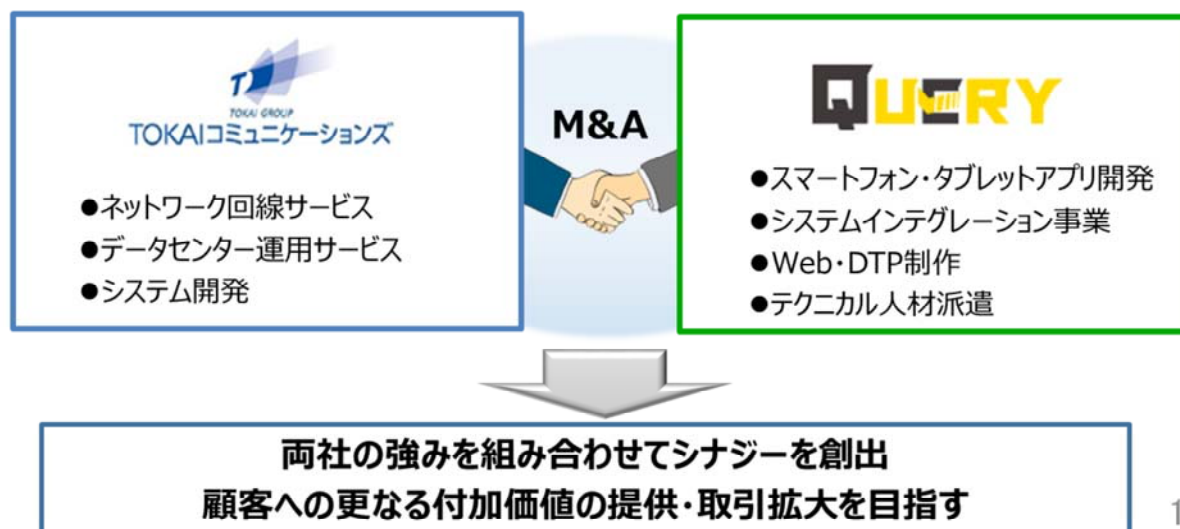
マルコオ・ポーロ化工は、愛知県豊田市を拠点に大規模修繕工事を営み、官公庁をはじめ、マンション管理組合や建設会社などからの工事を請負、これまでの堅実な実績を通じて信頼を積み上げてきた企業です。

グループの建築設備不動産事業は、従来から展開している建築、設備工事に加えて、2019年に土木工事を営む岐阜県の日産工業を、2020年には電気工事を営む愛知県の中央電機工事をそれぞれ子会社化し、建設業における主要工事の受注体制を拡充してきました。

それぞれの強みを生かしたシナジーを創出し、今後も総合建設事業者として、さらなる事業の成長・拡大を目指していきます。

情報通信事業の更なる拡大

- 2021年4月、システム開発事業を展開する㈱クエリを連結子会社化
- 多数の開発・運用実績を通じて、顧客ニーズに柔軟に対応できる技術力と大手顧客との長年にわたる継続的な信頼関係を築いていることがクエリ社の強み
- 当社の強みであるクラウド・ネットワーク領域のインテグレーションとクエリ社の技術力・ユーザとの信頼関係を組み合わせることでシナジーを創出し、顧客への付加価値の提供や取引拡大を目指す



16

また、同じく4月にクエリの発行済全株式を取得して連結子会社としました。

クエリは、法人向けのITシステム・スマートフォンアプリなどの受託開発を手掛け、顧客ニーズに柔軟に対応する技術力を生かし、大手ユーザと永年にわたる信頼関係を構築してきた企業です。

先程お話しした、グループの法人向け情報通信事業の強みであるクラウド・ネットワーク領域のインテグレーションと、クエリの技術力・ユーザとの信頼関係を組み合わせることでシナジーを創出し、顧客へのさらなる付加価値の提供や取引拡大を目指していきます。

TLCの進化

17

次に「TLCの進化」についてお話しします。

デジタルマーケティングの推進

- ▶ お客様の潜在ニーズを察知し、新しいライフスタイルをデザイン・提案するためのデジタルマーケティングを推進
- ▶ 全国310万人の顧客データを一元管理したデータ分析基盤 D-sapiensを活用して顧客理解を深め、お客様に最適なサービスを提案することで、高付加価値化、顧客体験を向上
- ▶ 具体的には、AIによる解約予兆を捉えた取り組みや非対面で商談可能なWEB感謝祭サイトを構築



お客様に最適なサービスを提案し、高付加価値化・顧客体験を向上

18

お客様の潜在ニーズを察知し、新しいライフスタイルをデザイン・提案するためのデジタルマーケティングを推進していきます。

グループの全顧客を一元化し、決済や取引履歴、イベント参加履歴などのデータを集積したD-sapiensによって顧客理解を深め、お客様一人ひとりに最適なサービス提案を行うことで、高付加価値化、顧客体験の向上を図っています。

具体的には、AIによる解約予兆を捉えた取り組みや、毎年開催される秋の大感謝祭時に、非対面で商談が可能なWEB感謝祭サイトを構築しました。

オンライン商談は勿論、お客様がサイトを訪問した際に、利用状況や属性などから、最も適したコンテンツを、お客様に応じた適切な距離感で自動配信するなど、お客様の顧客体験向上に取り組んでいます。

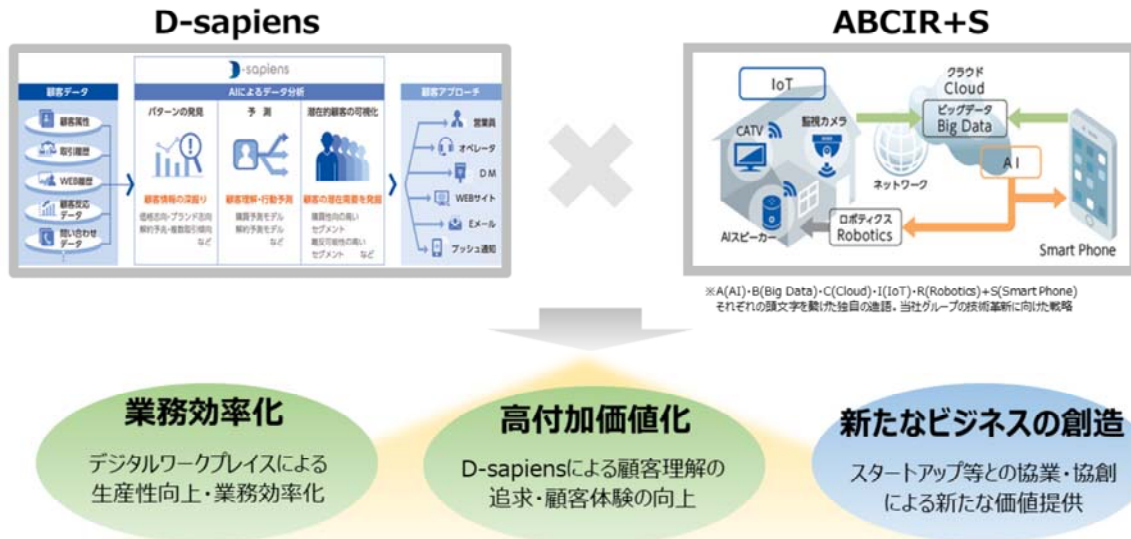
DX戦略の本格化

19

次に「DX戦略の本格化」についてお話しします。

DX戦略の推進

- ▶ IP24の公表と同時に、DX(デジタルトランスフォーメーション)戦略を策定
- ▶ DX戦略では、事業活動で蓄積された全国310万余の顧客データやABCIR+S※を最大限に活用
- ▶ 既存ビジネスモデルの最適化を更に進め、「業務効率化」、「サービスの高付加価値化」を実現するとともに、「新たなビジネスの創造」にも挑戦



20

IP24の公表と同時に、グループの「デジタルトランスフォーメーション戦略、所謂DX戦略」を策定しました。

DX戦略では、グループの事業活動で蓄積された全国310万余の顧客データや、グループではABCIR+Sと表現している最新のデジタル技術、これを最大限活用していきます。

既存ビジネスモデルの最適化を更に進め、「業務効率化」、「サービスの高付加価値化」を実現、また、データ・デジタル技術を活用した新サービスを開発するなど「新たなビジネスの創造」にも挑戦していきます。

経営資源の最適配分

21

次に「経営資源の最適配分」についてお話しします。

経営資源の最適配分は計画通り進捗

- 2Qの営業活動で得たキャッシュフロー114億円のうち、既存事業への投資や新規子会社のM&Aなど、将来への成長投資に90億円を振り向けた
- 株主還元については、前期から2円増配し30円の配当(21億円)を実施し、成長の成果を株主様と共有
- 引続き、積極的な成長投資と株主価値の向上に向けて、経営資源の最適配分を図っていく



22

経営資源の最適配分については、計画通りに進捗しています。

この第2四半期の営業活動で得たキャッシュ・フロー114億円のうち、既存事業への投資や、新規子会社のM&Aなど、将来への成長投資に90億円を振り向けました。

また、株主還元については、2020年度期末配当を実施し、21億円使用しました。前期からは2円増配し30円の配当を実施し、成長の成果を株主の皆様と共有することができたと思っています。

なお、通期では218億円の営業キャッシュ・フローを見込んでいます。その用途については、引き続き、積極的な成長投資と、株主価値の向上に向けて最適配分を図っていく方針です。

SDGsに向けた取り組みの強化

23

次に「SDGsに向けた取り組みの強化」についてお話しします。

カーボンニュートラルビジョン

- 2021年5月に「TOKAIグループ カーボンニュートラルビジョン」を公表
- 環境に配慮したエネルギー機器の普及を進めるとともに、自らの事業活動においても再エネや電気自動車などを活用し、CO2削減に取り組み、2050年にはカーボンニュートラルを達成



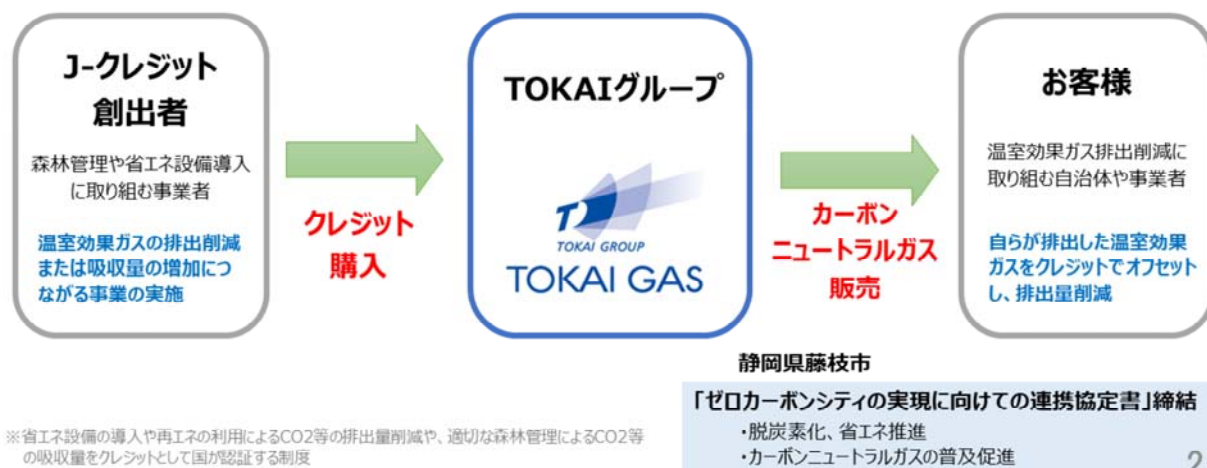
5月には、2050年のカーボンニュートラル実現に向けて「TOKAIグループカーボンニュートラルビジョン」を公表しました。

気候変動に対する対策については、昨年10月の政府のカーボンニュートラル宣言以来、その取り組みがますます加速されています。

このような社会的要請の高まりを受け、当社グループとしても、環境に配慮したエネルギー機器の普及を一層進めるとともに、自らの事業活動においても再生可能エネルギーや、電気自動車などを活用し、CO2削減に取り組むこととしています。

カーボンニュートラルガス販売の開始

- ▶ 2021年8月、都市ガス事業において、J-クレジット制度※を活用し、CO2排出量をオフセットして実質的にCO2排出ゼロとする「カーボンニュートラルガス」の販売を開始
- ▶ カーボンニュートラルガスの販売を通じて、温室効果ガス排出削減に取り組む自治体や事業者の取り組みを支援し、地域の環境負荷低減への貢献とカーボンニュートラルガスの普及促進を図る
- ▶ 「ゼロカーボンシティ」を表明した静岡県藤枝市と「ゼロカーボンシティの実現に向けての連携協定書」を締結



カーボンニュートラルビジョンの公表を踏まえ、既に足元においても、カーボンニュートラル実現に向けた具体的な取り組みを推進しています。

8月には、都市ガス事業において、カーボンニュートラルガスの販売を開始し、その第一弾として、静岡県藤枝市の公共施設にカーボンニュートラルガスを供給することとしました。

このカーボンニュートラルガスは、適切な森林管理や、省エネ設備導入などに取り組む事業者が創出したJ-クレジットを活用し、実質的にCO2排出ゼロとする都市ガスです。

また、このカーボンニュートラルガスの販売を機に、2月に「ゼロカーボンシティ」を表明した静岡県藤枝市と、「ゼロカーボンシティの実現に向けての連携協定書」を締結しました。

市民の地球温暖化防止に対する意識醸成を図り、ゼロカーボンシティの実現に向けて、協力していきます。

「TOKAI ZERO SOLAR」の提供開始

- 2021年10月、初期費用0円で太陽光発電システムを設置できる「TOKAI ZERO SOLAR」提供開始
- 太陽光発電の普及は、エネルギー自給率の向上、脱炭素社会の実現に向けて重要な課題
- 当社が初期設置費用をすべて負担、サービスの利用中は光熱費の削減メリットあり。契約期間終了後は設備一式を無償譲渡といった顧客メリットを訴求し、CO2排出量削減に貢献



再生可能エネルギーの普及促進への対応としては、この10月に、初期費用0円で太陽光発電システムを設置できる「TOKAI ZERO SOLAR」の提供を開始しました。

太陽光発電システムの普及は、エネルギー自給率の向上、脱炭素社会の実現に向けて重要な課題となっています。

初期設置費用を当社グループがすべて負担、サービスのご利用中は光熱費の削減メリットをご享受いただき、契約期間終了後には太陽光発電システム一式を無償譲渡される、といった顧客メリットを訴求し、CO2排出量削減に貢献していきます。

ワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現

- 2021年4月よりテレワーク主体となる新しい働き方を導入し、ハード面(スマホやパソコン)の整備に加え、在宅勤務手当の支給、デジタルワークプレイスの整備を実施
- 出社率50%、オフィス床面積40%削減の目標に対し順調に進捗。また、ペーパーレス化の推進や電子印システム導入検討など業務プロセスの改善も進捗
- 今後もワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現し、多様な人材の活躍を目指す

2021年4月より、出社率50%・オフィス床面積40%削減を目指しテレワークを導入



ワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現し、
多様な人材の活躍を目指す

27

「SDGsに向けた取り組みの強化」について、次はグループを支える従業員のワークスタイル改革です。

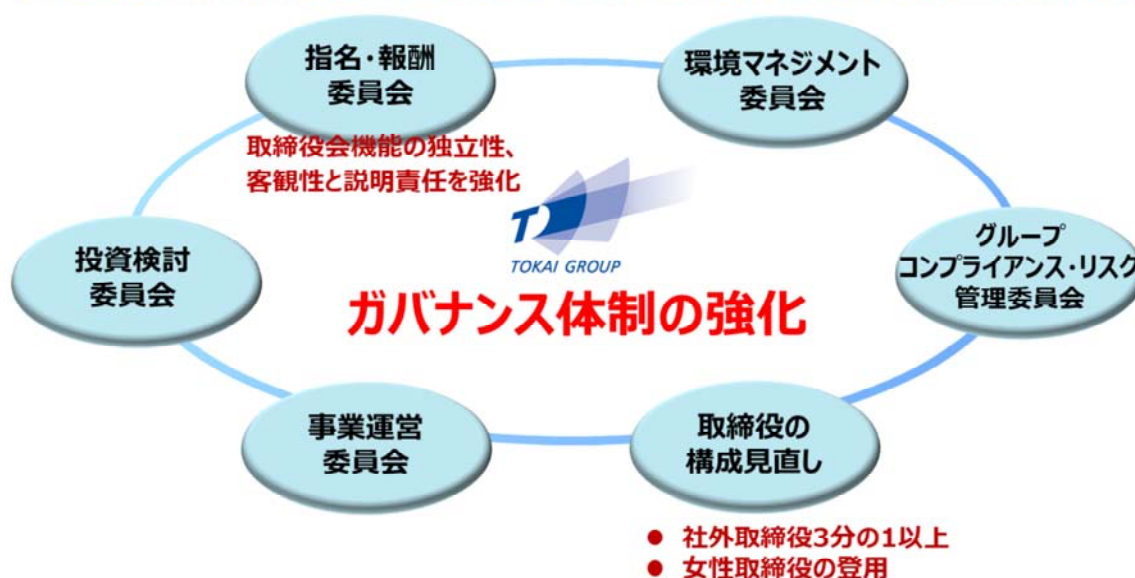
4月よりテレワークを導入、スマートフォン及びモバイルパソコンの貸与、オフィスのフリーアドレスといったハード面の整備に加え、在宅勤務手当の支給を開始、さらに、先程のDX戦略によって、場所や時間にとらわれず快適・安全に働ける環境を整備しました。

出社率50%、オフィス床面積40%削減の目標に対し、順調に進捗しています。また、ペーパーレス化の推進、電子印システムの導入検討など、業務プロセス改善の成果も現れています。

今後も、ワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現して、多様な人材に活躍してもらえるように進めていきます。

ガバナンス体制の強化

- 持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上に向けてガバナンス体制の強化を推進
- これまでの各種ガバナンス体制に加え、2021年2月に指名・報酬委員会を設置し、取締役会の機能の独立性、客観性と説明責任を更に強化
- 多様性及び専門性確保の観点から、社外取締役を取締役の3分の1以上とし、女性取締役も登用



28

「SDGsに向けた取り組みの強化」について、最後はグループの持続的な成長及び中長期的な企業価値向上を目指す、ガバナンス体制の強化です。

2月に設置した指名・報酬委員会が、取締役の指名、報酬等に係る評価、決定プロセスの透明性及び客観性を担保することにより、取締役会の機能の独立性、客観性と説明責任をさらに強化しています。

また、6月の第10回定時株主総会において、取締役9名を選任しましたが、多様性及び専門性確保の観点から、3名を独立社外取締役とし、そのうち、1名を女性としています。

今後も高い自己規律に基づく健全な経営を実践し、揺るぎない信頼の確立に努めていきます。

最後に

**IP24で掲げた5つのキーメッセージを実現する
基盤造りのステージとして順調に進捗**

**10年後の目指す姿は“Life Design Group”
その道筋を明確にすべく推進**

29

以上、お話ししたとおり、2022年3月期第2四半期の6か月について、中期経営計画 IP24 “Design the Future Life”で掲げた5つのキーメッセージを実現する基盤造りのステージ、として取り組み、様々に進捗させることができたと評価しています。

今期の残り6か月についても、新中期経営計画初年度としての仕上げに邁進するとともに、10年後の目指す姿である”Life Design Group”への道筋を明確にすべく推進していきますので、今後ご期待くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

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。

金額は百万円未満切り捨て、それ以外を四捨五入で表示しております。

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1-9-1 浜離宮インターシティ11F

TEL: (03)5404-2891

FAX: (03)5404-2786

<https://www.tokaiholdings.co.jp>

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

うれしいをつなぐ。ひろげる。

