

2022年3月期 決算説明会



2022年5月11日（水）
株式会社TOKAIホールディングス
（証券コード：3167）

2021年度連結決算の概要と 中期経営計画の進捗

TOKAIホールディングス
代表取締役社長 鴫田 勝彦

2021年度 連結決算の概要

2

2021年度 連結決算の概要

売上高は2,107億円、2千億円の大台到達

- 収益認識基準適用によるマイナス影響があったものの、4期連続で過去最高更新
- 顧客件数増加やエネルギーの仕入価格に連動した販売価格の上昇、法人向け情報通信事業の拡大に加え、建築設備不動産事業のM&Aが寄与

営業利益は158億円、過去最高更新

- 前期を上回るペースで顧客獲得を進めたことで顧客獲得費用が増加
- 顧客件数増加に伴う増益や法人向け情報通信事業の増益等で補い、前期比6億円の増益、4期連続で過去最高益更新

主力事業が継続取引顧客基盤を拡大

- 期首の310万件から9万5千件増加させ319万4千件に
- TLC会員サービスの登録数が10万7千件増の108万6千件となり、100万件を達成

3

2022年度 連結業績予想

4

2022年度 連結業績予想

- 売上高は、顧客件数の増加や法人向け情報通信事業及び建築設備不動産事業の受注案件増加等により、前期比123億円(+5.8%)の増収で5期連続の過去最高更新を計画
- 営業利益は、LPガス仕入価格高騰による影響(51億円)を織り込んだことで前期比13億円の減益
- 価格競争力を維持した料金施策等により、LPガス事業が引続き積極的な顧客獲得を推進
- グループ全体の顧客件数は、前期末の319万件から10万件超増加させ330万件を計画

(単位：億円)

	当期予想 (FY2022)	前期実績 (FY2021)	前期比		IP24 計画 (FY2022)	IP24比	
			増減額	増減率 (%)		増減額	増減率 (%)
売上高	2,230	2,107	+123	+5.8	2,210	+20	+0.9
営業利益	145	158	△13	△8.2	156	△11	△7.1
経常利益	143	159	△16	△10.1	—	—	—
当期純利益	83	90	△7	△7.5	90	△7	△7.8
期末顧客件数	330万件	319万件	+10万件	+3.2	332万件	△2万件	△0.6

5

IP24“Design the Future Life”の進捗

6

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」・「LDG」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

「LDG」に向けたこれまでの取り組み

- 「LDG」に向け、生活必須インフラに加え、生活や暮らしを充実させるサービスを拡充

【レジャー】

葵舟

駿府城のお堀を探索
雄大な駿府城跡と
静岡の街並みが
融合する景観を
舟上から楽しめます



ヨガ

駿府城公園の
芝生の上で
体験会を実施



【ヘルスケア】

フィットネス

24時間営業の
マシン特化型スタイルにて
運営開始予定



キッチンカー

一流シェフによる料理を
オフィス、イベント会場
等で提供



パルクール

静岡の新しい
交通システムとして
「シェアサイクル」
を提供



宅配サービス

JAグループ「まんさいかん」
商品や冷凍食品、高級
食パン等の宅配サービス
高齢者等の買い物弱者、
時間を節約したい子育て
世代の要望に応えます



コインランドリー

ショールーム内に
新規オープン予定



【生活サポート】

9

「LDG」として魅力ある生活関連サービスのアイデア

➤ 更に、生活支援、防災、観光などの観点でも検討を開始、「LDG」に向け歩みを進めていく

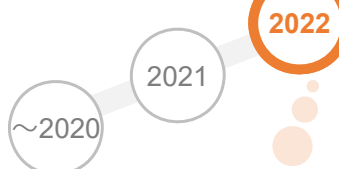


10

TOKAIグループ マテリアリティの目標達成へ

➤ 「LDG」に向けて、10年後を意識した新たな視点でのサービス創出に向けた基盤を強化
➤ 地域の更なる発展、そして人や家庭を呼び込むことに繋げるというコンセプトで検討を深める

サービス創出に向けた 基盤づくり



Life Design Group

TOKAIグループ マテリアリティ

- | | |
|--|--|
| ① 脱炭素とクリーンエネルギー
2050年カーボンニュートラルの実現に向けた挑戦を！ | ④ 地域共存と社会貢献
地域に「喜び」と「生きがい」を！ |
| ② スマート社会の実現
DXと協創を通じて人々の生活をつくる！ | ⑤ 働きがい、やりがいの高い職場環境
誰もが活き活きと働ける環境を！ |
| ③ 暮らしの基盤づくり
「安心・安全」「便利・快適」な暮らしを！ | ⑥ ガバナンス
健全な企業経営を！ |

静岡を中心とした地域での更なる発展、人や家庭を呼び込むことに繋がるコンセプト

- 子育て支援／シニア活躍
- シッター
- 防災
- 地域を活かした民泊
- ワーケーションなど働き方支援
- 地域スポーツ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



11

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

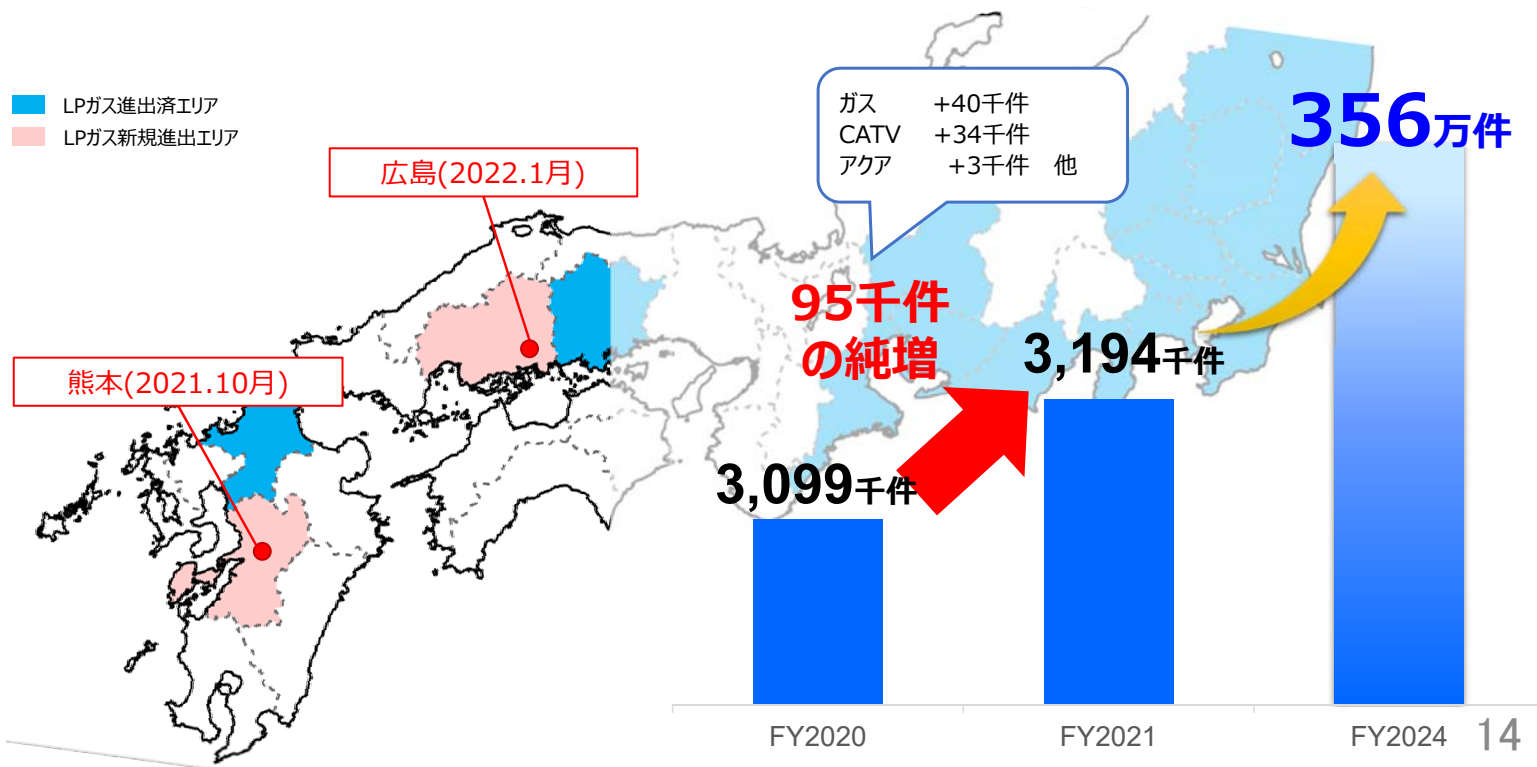
- 1. LNG戦略の推進**
- 2. TLCの進化**（デジタルマーケティング、オープンイノベーション）
- 3. DX戦略の本格化**
- 4. 経営資源の最適配分**
- 5. SDGsに向けた取り組みの強化**

12

LNG戦略の推進

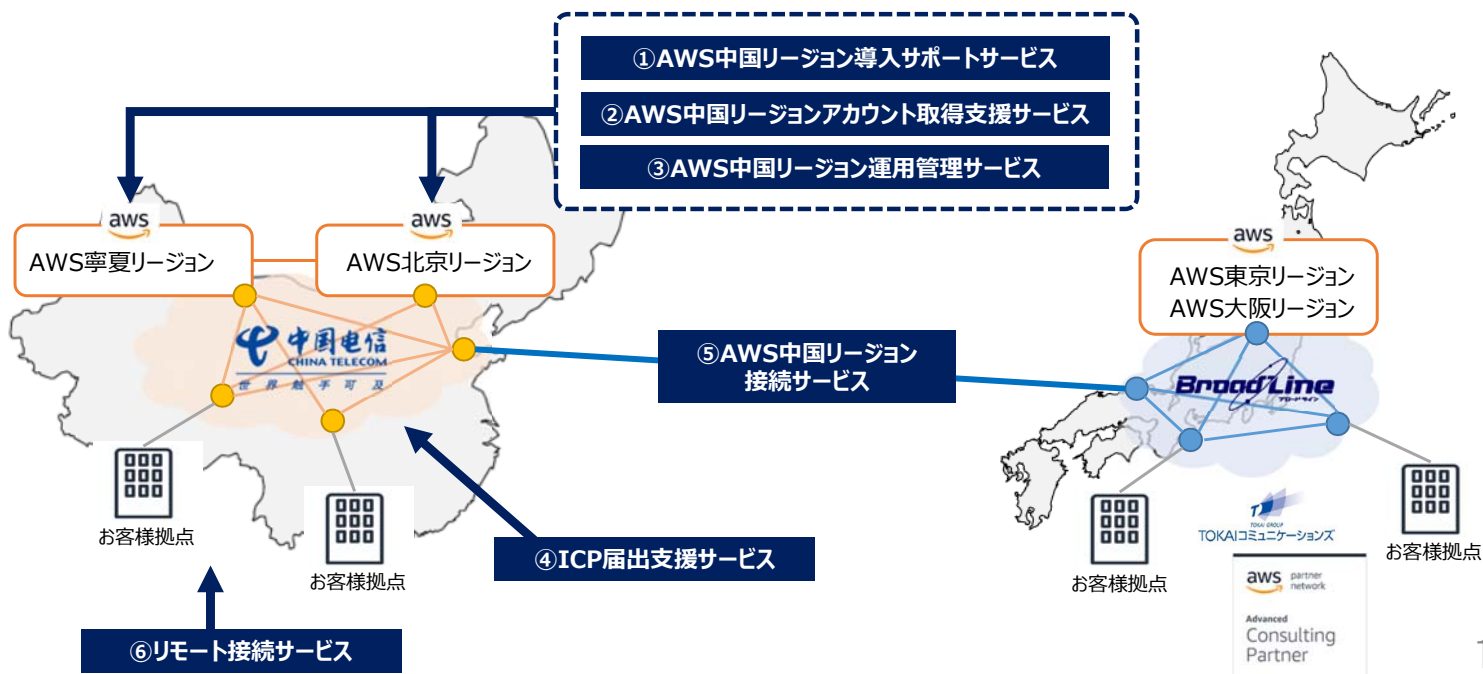
主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

- 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95千件増加
- LPガス事業において、2021年10月に熊本県熊本市、2022年1月に広島県福山市へ進出
- 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



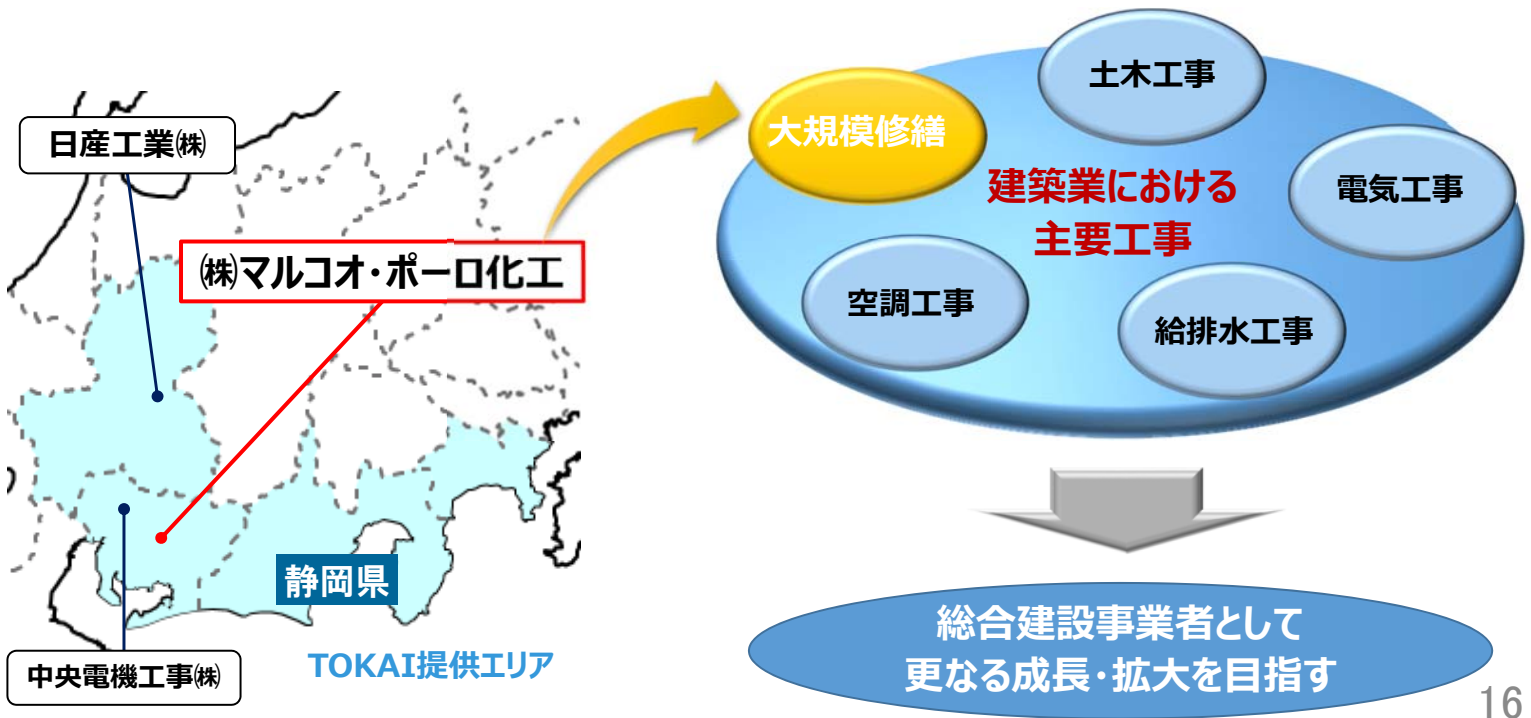
情報通信事業の新たな展開

- 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



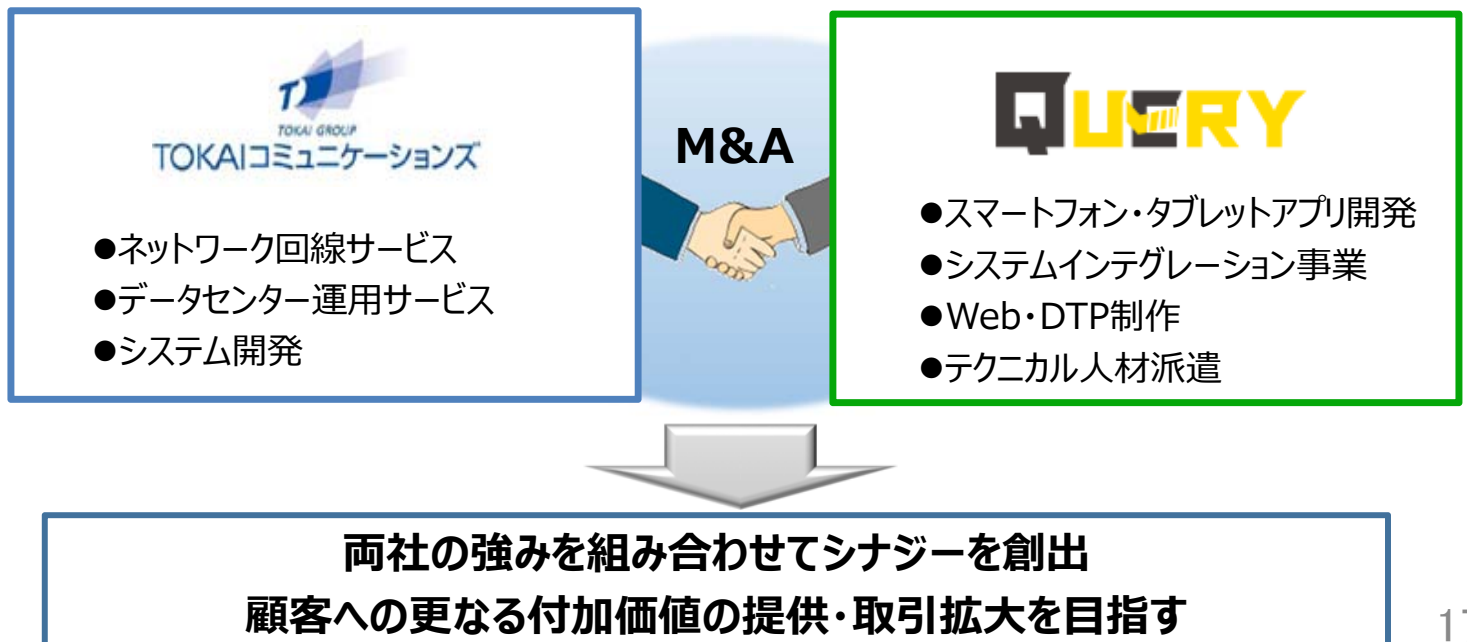
総合建設事業者として更なる成長・拡大

- 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



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(株)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

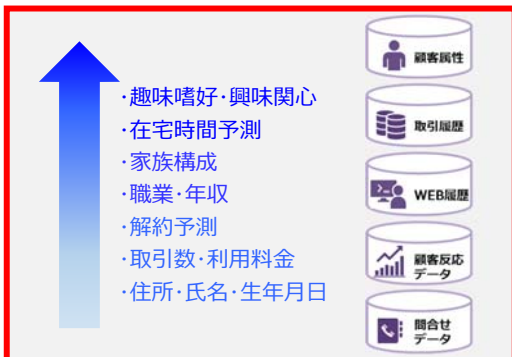


TLCの進化

Customers' Attributes(顧客属性)の収集・活用

- 収集する顧客属性は、より高度な情報へ段階的に上げていく
- 収集した情報は「D-sapiens」により顧客行動をAIで予測し、新規サービスのターゲティングや顧客アプローチに活用する

より高度なCA情報の収集



データ収集

顧客属性 興味関心・趣味嗜好 24時間365日検針値 etc



顧客行動予測・ターゲティング



施策



DX戦略の本格化

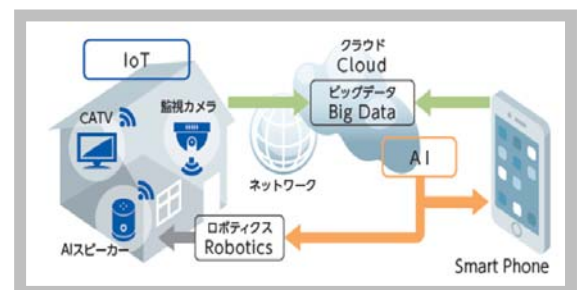
DX戦略の推進

- 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320万の顧客データや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

D-sapiens



ABCIR+S



※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

業務効率化

デジタルワークプレイスによる
生産性向上・業務効率化

高付加価値化

D-sapiensによる顧客理解の
追求・顧客体験の向上

新たなビジネスの創造

スタートアップ等との協業・協創
による新たな価値提供

経営資源の最適配分

経営資源の最適配分は計画通り進捗

- 2021年度の営業活動で得たキャッシュフロー218億円のうち、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160億円を振り向けた
- 株主還元については、2期連続の増配で年間32円の配当を予定、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

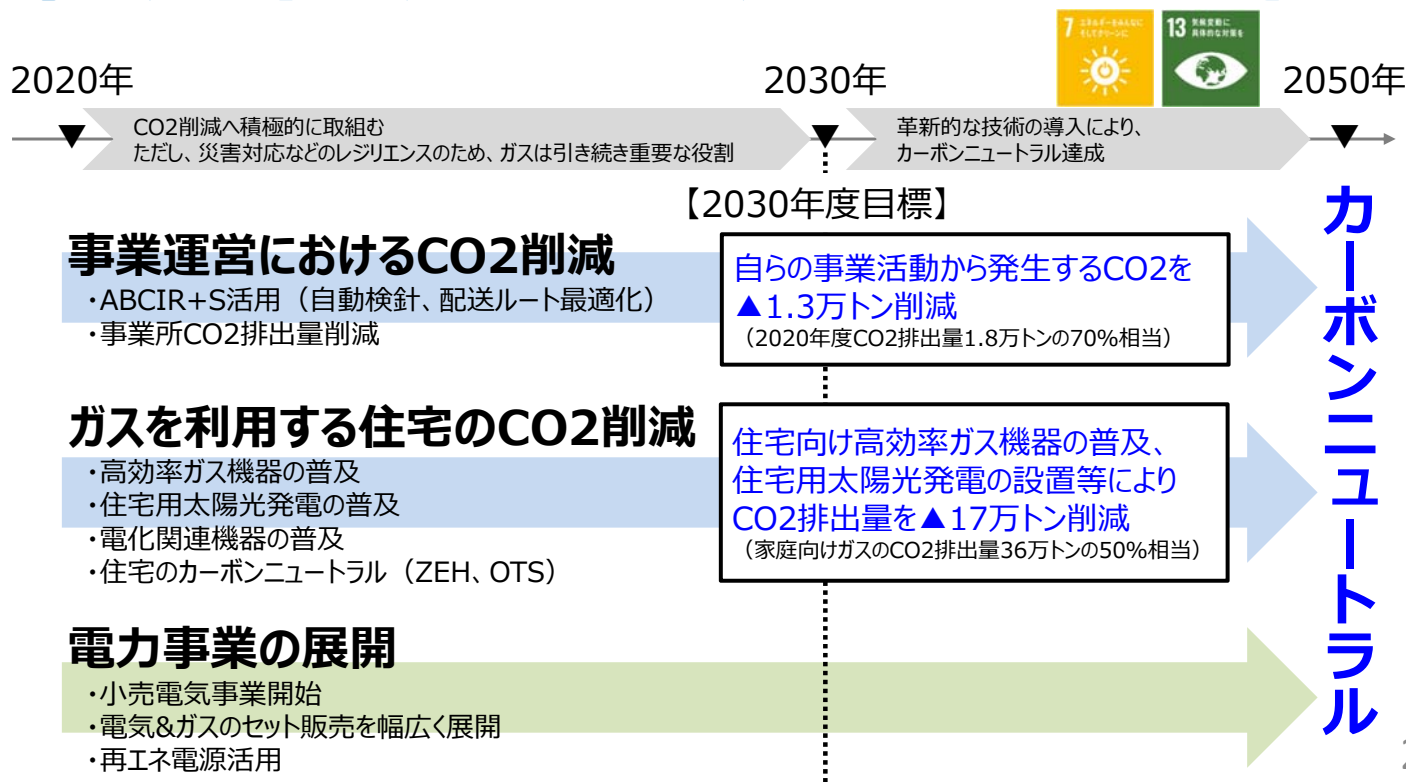


※営業CFは以下の方法で算出
営業CF = 営業利益 + 減価償却費 - リース料支払 - 税金支払

SDGsに向けた取り組みの強化

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



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



静岡県藤枝市

「ゼロカーボンシティの実現に向けての連携協定書」締結

- ・脱炭素化、省エネ推進
- ・カーボンニュートラルガスの普及促進

※省エネ設備の導入や再エネの利用によるCO2等の排出量削減や、適切な森林管理によるCO2等の吸収量をクレジットとして国が認証する制度

カーボンニュートラルLPGの取り扱い開始

- 2022年1月、LPガス事業においてカーボンニュートラルLPG(CN-LPG)※の取り扱いを開始
- ガスを販売する小売事業者の立場から、ガス業界の脱炭素化に向けた取り組みに積極的に参加
- 脱炭素に取り組む法人のお客様への販売やグループの事業所で自家使用することで、カーボンニュートラルLPGの普及拡大を図り、脱炭素化に貢献していく



※LPGの生産から消費までの輸送を含めた全てのバリューチェーンにおいて発生する温室効果ガスを承認されたカーボンクレジットによってオフセットしたLPG

CN-LPGの普及拡大・脱炭素化に貢献

「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受といった顧客メリットを訴求し、CO2排出量削減に貢献



28

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文書に電子署名する電子契約の導入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



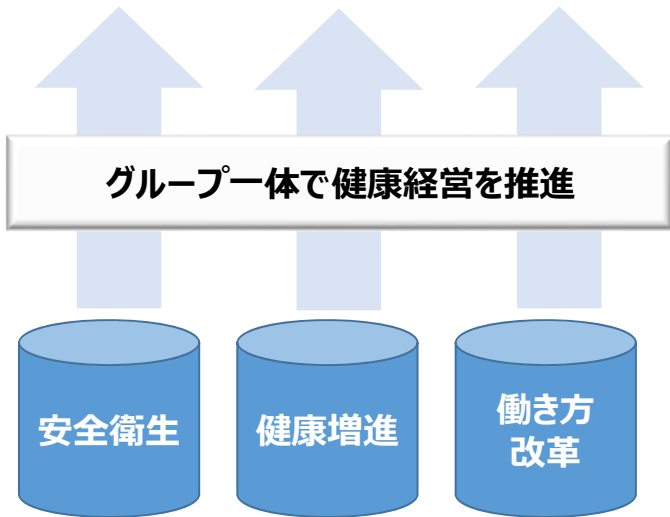
ワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現し、
多様な人材の活躍を目指す

29

健康経営を積極的に推進

- 2022年3月、経済産業省と東京証券取引所が共同で実施する「健康経営銘柄」に選定
- 安全衛生、健康増進、働き方改革の3つの柱からなる「TOKAIグループ健康経営大綱」を制定し、グループ一体となった健康経営を積極的に推進
- ワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現するとともに、健康増進を積極的に支援し、従業員が働きやすく、健康で生き活きと輝いて働ける環境づくりを推進

「TOKAIグループ健康経営大綱」制定



◎ 外部からも高評価



経済産業省と東京証券取引所
が共同で実施する
健康経営銘柄に選定

ワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現し、
従業員が働きやすく、健康で輝いて
働ける環境づくりを推進

30

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



- 社外取締役3分の1以上
- 女性取締役の登用

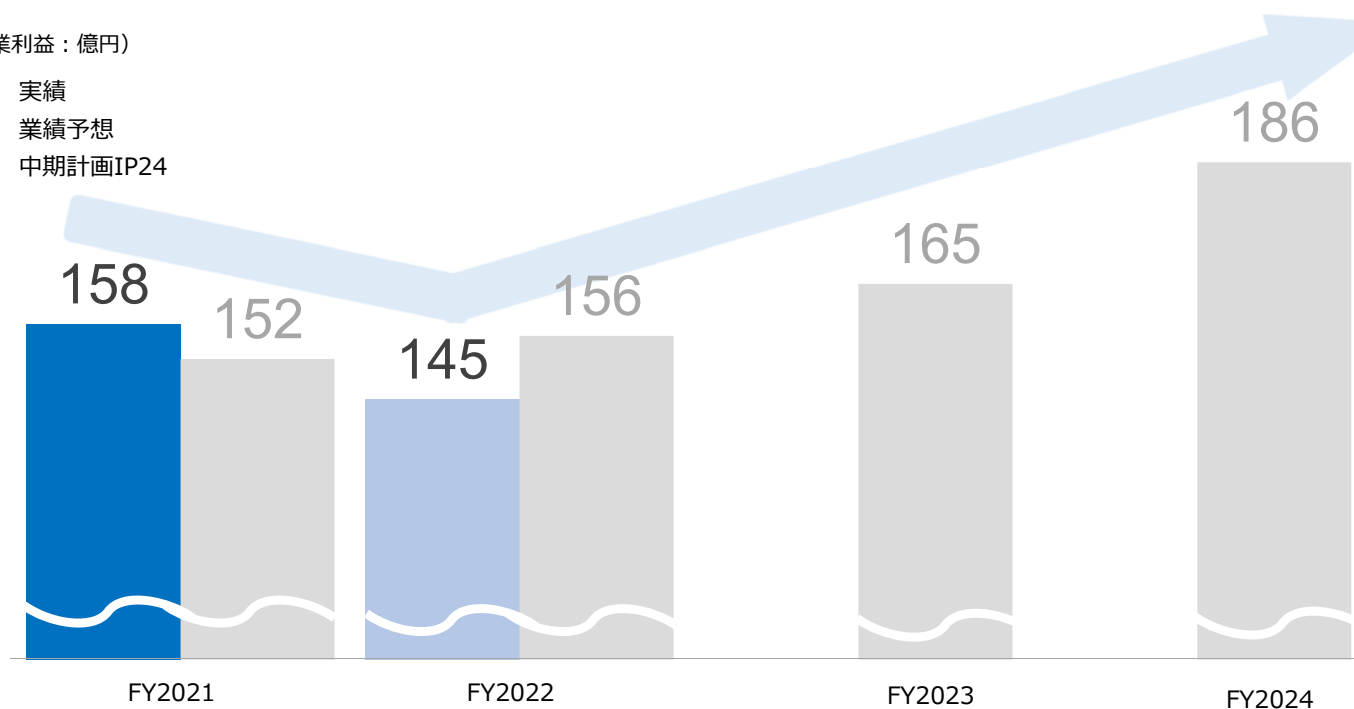
31

中期経営計画IP24は順調に進捗

- 中期経営計画IP24“Design the Future Life”は順調に進捗
- 2022年度はLPガス仕入価格高騰の影響により減益想定だが、2023年度以降は増収増益基調を回復させ、中期経営計画IP24の達成に向けて進めていく

(営業利益：億円)

■ 実績
■ 業績予想
■ 中期計画IP24



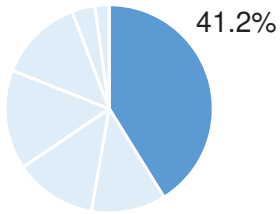
(参考) 事業別戦略

(参考) 事業別戦略

1. エネルギー事業の戦略

エネルギー事業

2021年度 売上構成比



【市場の見立て】

- ▶ LPガスの家庭用需要減少、産業用は増加
(少子高齢化、世帯人員減少、省エネ化、他エネルギーへの転換、LPガス業界内での競合等)
- ▶ 大規模災害への対応
- ▶ 東南アジアにおける経済成長と需要への期待

事業方針と戦略

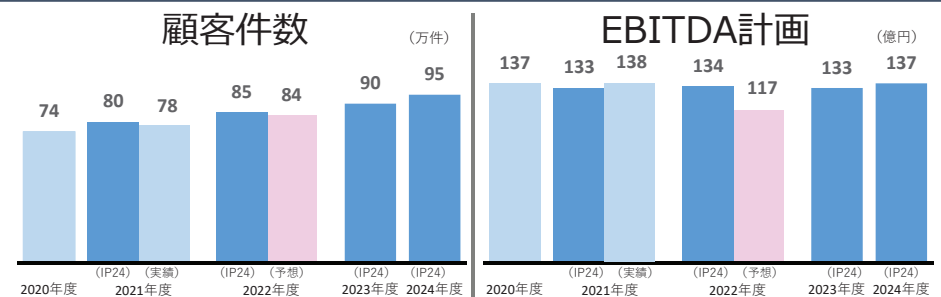
● : SDGsに貢献

事業方針と戦略に変更はなし

- エネルギー事業 (LPガス・都市ガス・電気) の全国展開
 - ① 中京圏での顧客密度の向上
(2015年度進出 ⇒ 2021年度末3.7万件)
 - ② 新規エリアでの展開加速 (2021年度熊本、広島へ新たに進出)
- 基幹システム刷新による合理化及び効率化
- カーボンニュートラルへの取組み
→ 脱炭素化(2021年度カーボンニュートラルに対応したLPG、都市ガスの販売開始)、再生可能エネルギーにも積極展開



事業目標



2. (個人向け) 情報通信事業の戦略

個人向け 情報通信 事業

2021年度 売上構成比

11.6%

【市場の見立て】

- ▶ 動画コンテンツ、IoT家電等の普及拡大によるネット利用の増加
- ▶ 携帯事業者間の競合激化
- ▶ 在宅増に伴う新たなネットビジネスの台頭

事業方針と戦略

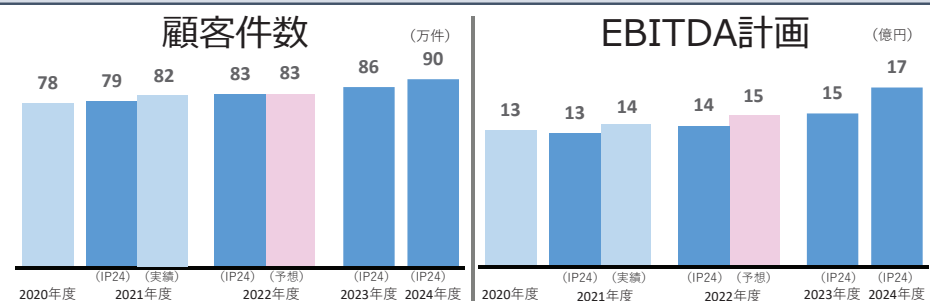
● : SDGsに貢献

事業方針と戦略に変更はなし

- ネット需要増加に対し、ネットワーク設備の増強・効率化により最適かつ高品質な通信サービスを提供
- 量販店やWebでの獲得が好調、加えてデジタル接客やWeb仮想代理店網など、新たな販売手法を推進
- MVNO事業 (LIBMO) は、価格競争力を訴求し推進
- オンラインサービス等、家庭向けソリューションの充実



事業目標



3. (法人向け) 情報通信事業の戦略

法人向け 情報通信 事業

2021年度 売上構成比

12.8%

【市場の見立て】

- ▶ DXニーズの高まり、行政におけるIT化、デジタル化の普及加速
- ▶ 5G普及によるネットワーク増進需要の拡大
- ▶ 働き方を含め新たな生活様式に向けたビジネスチャンス

事業方針と戦略

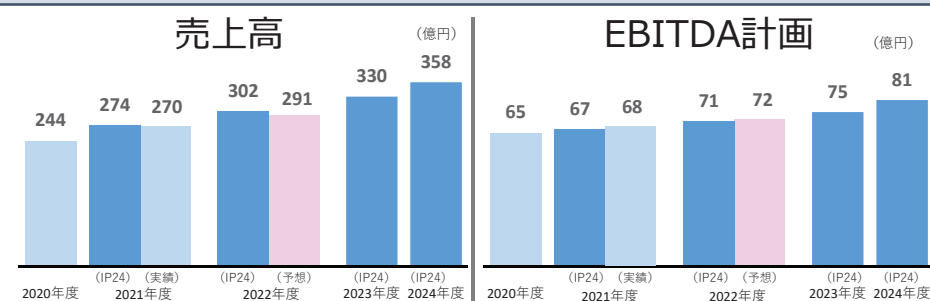
● : SDGsに貢献

事業方針と戦略に変更はなし

- クラウドサービスが順調に進捗、アマゾンウェブサービスジャパン(株)より、日本初のAWSネットワークコンピテンシーに認定。
- クラウドインテグレーションの海外展開 (2021年度AWS中国リージョン対応ソリューションの提供開始)
- デジタル・トランスフォーメーション (DX) やIT新戦略に向けたネットワークインフラ基盤の拡張・拡大
- 技術者の育成を強化

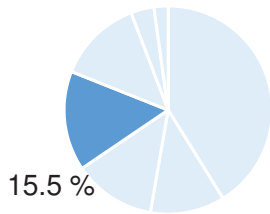


事業目標



CATV事業

2021年度 売上構成比



【市場の見立て】

- ▶ 各種動画配信サービスによる競争の激化
- ▶ 価格のみならず、通信速度や安定性に優れた固定通信サービスがより評価される

事業方針と戦略

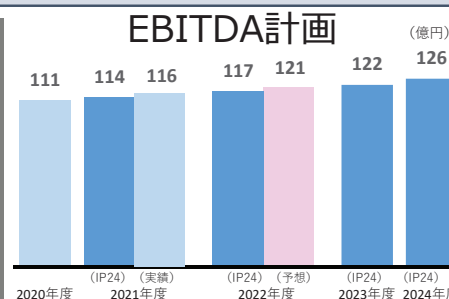
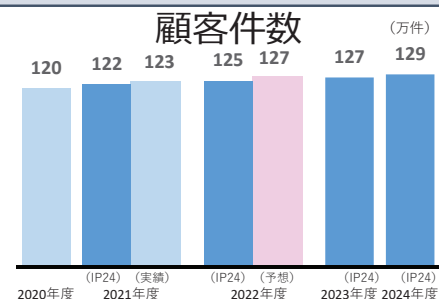
● : SDGsに貢献

事業方針と戦略に変更はなし

- ネットワークの完全光ファイバー化による、高品質なCATVサービスの提供
- 災害情報など行政との連携（32市町と提携）
- 地域BWA（Broadband Wireless Access）免許を12市町において取得、加えて静岡市でローカル5G免許を取得し、実証試験開始。
- コミチャン等を通じた地域活性化
- CATVに続く新たなサブスクリプションサービスの開発



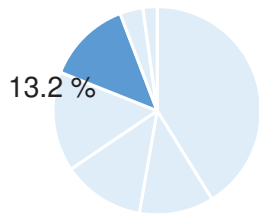
事業目標



Copyright© 2021 TOKAI Holdings Corporation All rights reserved.

建築設備不動産事業

2021年度 売上構成比



【市場の見立て】

- ▶ 建築工事の需要は安定的
- ▶ リフォーム市場は増加傾向

事業方針と戦略

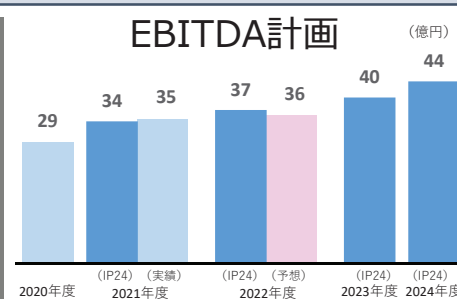
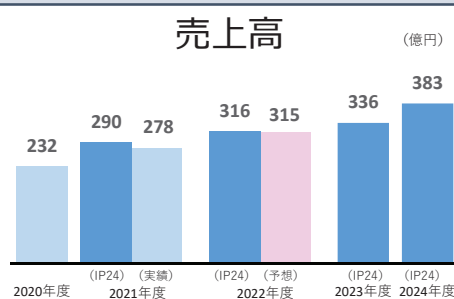
● : SDGsに貢献

事業方針と戦略に変更はなし

- 関東&中京圏への本格進出（2021年度 中京圏マンション等大規模修繕工事を営む(株)マルコオ・ポーロ化工をグループ化）。
- 協業による①相互送客、②主要設備3工事（空調・給排水・電気）の総合提案推進
- 管財事業の関東圏（神奈川・東京）&中京圏での受注拡大
- OTSハウスの全国展開・パック商材の拡販
- 施工体制強化・有資格者確保による拡大準備



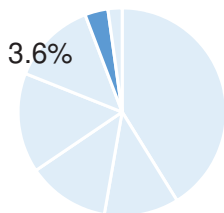
事業目標



Copyright© 2021 TOKAI Holdings Corporation All rights reserved.

アクア事業

2021年度 売上構成比



【市場の見立て】

- ▶ 宅配水市場は緩やかな成長を見込む。
- ▶ ステイホーム、置き配（非接触）による宅配水事業の評価向上
- ▶ 物流コストの値上がりが懸念

事業方針と戦略

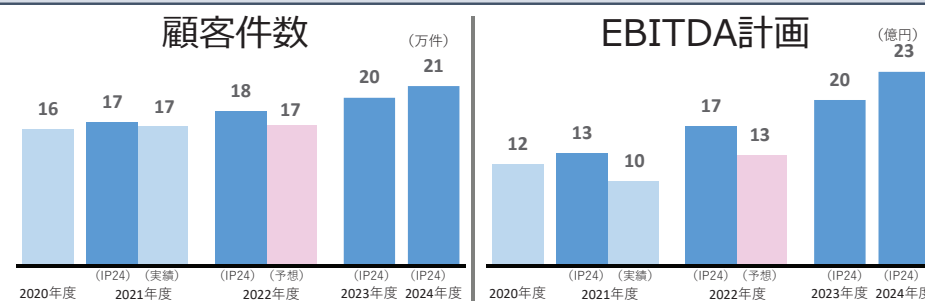
● : SDGsに貢献

事業方針と戦略に変更はなし

- 顧客基盤の拡大
 - ①ワンウェイ全国展開
 - ②リターナブル顧客基盤の維持
 - 催事営業の推進、テレマ・WEB等の非対面型営業の展開
- 物流の効率化・合理化
- 品質管理徹底と生産性向上
- 環境に配慮した材質の使用、自社再生工場による循環再利用の促進



事業目標



Copyright© 2021 TOKAI Holdings Corporation All rights reserved.

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。

