

平成 28 年 5 月 10 日

各位

会社名 株式会社 TOKAI ホールディングス
 代表者名 代表取締役社長 鵜田 勝彦
 (コード番号 3167 東証第 1 部)
 問合せ先 理事 広報・IR 室担当 谷口 芳浩
 (TEL. 054-273-4878)

2016 年 3 月期決算と 2017 年 3 月期業績予想について
 ～全ての利益項目最高値更新と大幅増配を予定する今期の業績予想について～

株式会社 TOKAI ホールディングス(本社:静岡県静岡市、代表取締役社長:鵜田勝彦、以下「当社」)は、本日、2016 年 3 月期決算および 2017 年 3 月期の業績予想を発表しましたのでお知らせします。

記

(単位：億円、EPS は円)

	2016 年 3 月期決算				2017 年 3 月期業績予想	
	実績	前年	前期比	予想比	予想	前期比
売上高	1,809	1,875	△66	△113	1,871	+62
営業利益	82	90	△8	+4	126	+43
経常利益	82	85	△4	+8	118	+37
当期純利益	35	39	△5	+3	62	+28
EPS	30.01	34.16	△4.15	+1.97	55.13	+25.12

I. 2016 年 3 月期決算

(1) 【連結】決算(P/L)は業績予想から上振れ

前期比 66 億円の減収だがガス原料価格の値下がりに伴う値下げの影響が△103 億円と大宗を占めました。光コラボ販促にかけた先行コスト 30 億円が減益要因ですが、顧客件数増加およびガス値下げのタイムラグによる利益増等 22 億円の増益で吸収し、営業利益は△8 億円の減益にとどまりました。

そして、2015 年 5 月公表の営業利益、経常利益、当期純利益の予想値をいずれも達成しました。

(2) グループ顧客件数は 256 万件に

今期 21.5 万件的光コラボ化が進捗し(期末 21.9 万件的)、またガスおよび CATV 顧客も増加して全体顧客件数は 256 万件となりました(2 万件的純増)。

(3) 財務改善がさらに進捗

有利子負債残高は引き続き減少しました(2011/3 月末 1,240 億円→2016 年 3 月末 714 億円)。

(4) 総還元性向 100%(自社株取得+配当増配)を実現

配当+自社株買いで総還元性向 100%を実現しました。また予想利益からの上振れに伴いホールディングス化後初の増配(12 円/年→14 円/年)を決定しました。

II. 2017 年 3 月予想

(1) 【連結】業績予想(P/L)は過去最高値を更新

2 期ぶりの増益となりますが、営業利益を過去最高の 126 億円(前期比+43 億円)とします。経常利

益、当期純利益も大幅増を見込みます。IP16 “Growing” 2017/3 月期計画の全ての利益計画値を達成します。

前期のガス値下げによる減収影響（△6.1%）を織り込む一方、ガス（16 千件増）・光コラボ（138 千件増）・CATV（21 千件増）・アクア（5 千件増）の顧客増による売上増加で全体として増収を図ります。

利益は、通信（光コラボ）・CATV 事業の顧客増による増益とアクアの黒字化による大幅増益を計画します。具体的には、光コラボで約 23 億円、アクア事業で 11 億円それぞれ増益が見込めるほか、CATV 事業で 4 億円、HD 化時ののれん償却費 8 億円が減少するなど、ほぼ見込みかが立っている増益要因があります。

市場環境に大きな変化が無ければ予想の達成は可能と考えています。

(2) 光コラボの収益が大幅改善

ISP 部分と NTT 光回線部分を一体として、サービス・サポート・請求をワンストップで提供する「TNC ヒカリ（静岡県内）」「@T COM ヒカリ（全国）」を開始して一年が経過しました。

転用は今期より黒字化します。前期の顧客増加および今期の顧客増加に伴う課金増加による増益が販売費を上回り、収益が大幅に改善する見込みです。

(3) アクア事業が黒字化へ

宅配水事業を取り巻く環境もここ数年、変化してきました。2 桁成長を続けてきた宅配水市場も 2014 年から 1 桁成長となり 3 期連続で 1 桁成長が続いています。当社も、2014 年度からの顧客の伸び率は全国平均を上回るものの 1 桁台が続いています。こうした環境下、当社の事業収支も 2015 年度、2016 年度の 2 年間は、獲得効率が低下し、獲得コスト負担が収益改善にブレーキをかけてきました。当社は、2007 年よりアクア事業に取り組み、市場の伸びを背景にエリアを拡大して需要を取り込もうとしてきましたが、顧客成長率の鈍化に伴う営業固定コスト増もあり、こうした環境に対応して、効率重視に転じる必要があると判断しました。

今期より、顧客件数の増加に伴う増益で収益を改善し、また、獲得効率の悪いエリアを選別し、効率の良いエリアに営業力を集中的に投入し、さらには、エリア見直しとあわせ効率重視の視点で販売人員体制を見直すことで、収支改善を進め今期黒字化を図ります。

(4) グループ顧客件数は 260 万件に

主力のガス事業および CATV 事業をメインに顧客純増件数を前期比で倍増させ、全体顧客件数を 260 万件とします（4 万件純増）。今期、光コラボは約 14 万件進捗させます（前期@18 千件/月ペース→今期 11.5 千件/月）。

(5) 財務計画も IP16 を上振れ達成

財務内容の更なる改善を進めて経営の健全性・安定性を高めます（有利子負債：2011/3 月末 1,240 億円→622 億円、自己資本比率 2011/3 月末 7.7%→30.8%）。

(6) 利益増に伴う大幅な増配を予定

2017/3 月期は、営業利益 126 億円、経常利益 118 億円、当期純利益 62 億円と、全ての利益項目が過去最高を更新する見通しですので、配当につきましても大幅な増配を予定します。

配当性向 40%を目途とする当社の配当方針により、従前の 12 円/株・年（2016/3 月期は 2 円増配で 14 円/株・年）から、22 円/株・年（中間期 11 円/株・期末 11 円/株）への増配を予定いたします。また、前期に実施しました自社株買いにつきましても、検討してまいります。

なお、詳細につきましては、別添の「2016 年 3 月期決算および 2017 年 3 月期業績予想」資料をご参照ください。

※ 光コラボ・・・光コラボレーションの略称。

※ IP16 “Growing”・・・当社の中期経営計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」の略称

2016年3月期決算および 2017年3月期業績予想

株式会社TOKAIホールディングス
(証券コード:3167)

2016年5月10日



2016年3月期連結業績

2016年3月期 連結業績

- 減収はガスの値下げ(都市ガス、LPガスをあわせ△103億円)が影響した。
- 光コラボの拡販に30億円をかけたが、リテール顧客の増加およびガス値下げのタイムラグによる利益増等により営業利益は前期比△8億円で留まる。尚、全ての利益項目が2015年5月公表の当初予想比で上回った。

	2015年3月期	2016年3月期	前期比・差	2015年5月 公表予想
売上高	1,875億円	1,809億円	△66億円	1,922億円
営業利益	90億円	82億円	△8億円	78億円
経常利益	85億円	82億円	△4億円	74億円
当期純利益	39億円	35億円	△5億円	32億円
1株当たり利益	34.16円	30.01円	△4.15円	28.04円

3

 TOKAIホールディングス

2016年3月期 セグメント別(前期比)

- ガス・石油はガスの値下げ(△11.1%影響)で減収となった一方、情報・通信(光コラボ215千件増)・CATV(20千件増)・アクア(3千件増)の各事業で顧客件数の増加により売上が増加した。
- 上記顧客増による増益のほか、LPガスでのタイムラグによる利益増(21億円)が貢献した。

	売上高		営業利益	
	2016年3月期	前期比	2016年3月期	前期比
ガス・石油	807億円	△13.2%	90億円	+13億円
情報・通信	442億円	+10.3%	23億円	△26億円 (うち光コラボ△28億円)
CATV	246億円	+1.0%	20億円	+3億円
建築・不動産	210億円	+4.8%	13億円	+2億円
アクア	55億円	+10.7%	△11億円	+2億円
その他・調整額	49億円	△2.2%	△52億円	△2億円
連結合計	1,809億円	△3.5%	82億円	△8億円

※営業利益は間接費用等配賦前ベース


4

 TOKAIホールディングス

グループ顧客件数

▶ 固定通信は光コラボ化が21.5万件進捗し、ガス・CATV事業でも伸長して全体で2万件増加した。

	2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末	前期末比
ガス(LP・都市ガス)	628千件	626千件	634千件	+8千件
情報通信(固定・無線)	854千件	864千件	852千件	△12千件
<うち光コラボ>	—	<4千件>	<219千件>	<215千件>
情報通信(モバイル)	227千件	235千件	236千件	+1千件
CATV	693千件	690千件	710千件	+20千件
アクア	122千件	130千件	133千件	+3千件
セキュリティ	19千件	18千件	18千件	△0千件
合計	2,519千件	2,537千件	2,558千件	+20千件

5 ※千件未満四捨五入。情報通信(固定・無線)とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外。  TOKAIホールディングス

連結財務指標

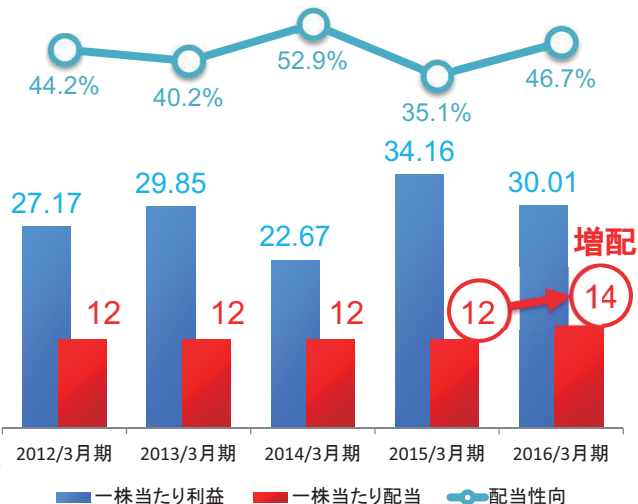
- ▶ 有利子負債残高は714億円となり、前期に引き続き改善が進んだ。自己資本比率は投資有価証券の評価減少の影響(前期比△12億円)があったが、ほぼ前期並みの水準を維持した。
- ▶ EBITDAは光コラボに30億円を投じたため前期比で減少したが250億円の水準は維持した。

	2014年3月末	2015年3月末	2016年3月末	前期比
資産合計	1,736億円	1,657億円	1,603億円	△54億円
負債合計	1,353億円	1,222億円	1,183億円	△39億円
純資産合計	383億円	435億円	420億円	△15億円
有利子負債残高	858億円	731億円	714億円	△17億円
自己資本比率	21.6%	25.7%	25.6%	△0.1%
EBITDA	249億円	262億円	250億円	△13億円

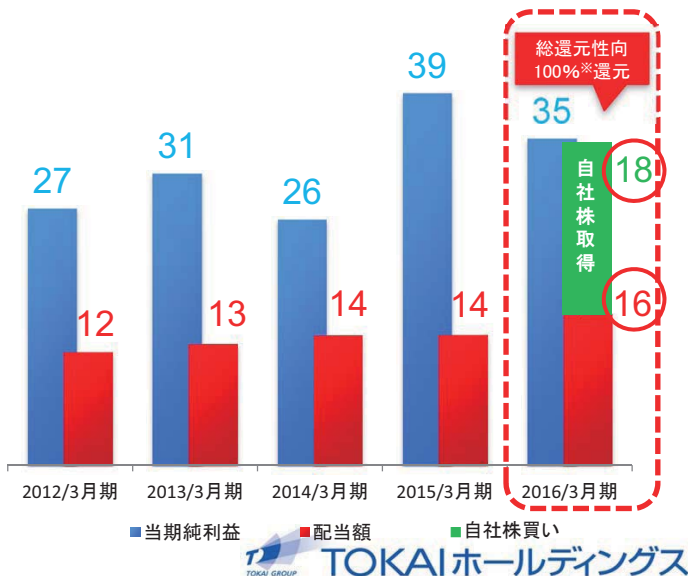
総還元性向100%(配当+自社株買いを決定)

- 今期の総還元性向100%の方針に沿って配当以外に18億円(330万株)の自社株買いを実施した。
- また当初予想から利益が上振れしホールディングス化後初の増配を決定した(12円/年→14円/年)。
- 更には、保有する自社株(2015/9月末39,190千株:25.3%)につき株主様の将来の希薄化懸念払拭のため発行済株式数の10%にあたる1,552万株を消却した。

一株当たり利益(円/株)・配当金(円/株)と
配当性向(%)



当期純利益(億円)と配当額(億円)



7

※ (配当総額(子会社除く)+自社株買い価格)÷当期純利益=98.35%

2017年3月期の業績予想

2017年3月期 連結業績予想

- 2017年3月期は増収増益の見込み(すべての利益が過去最高値を更新)。売上高は3期ぶりの増収、利益は2期ぶりの増益で、すべての利益項目が大幅な増益となる見込み。
- IP16”Growing”(2014年5月公表)の最終年度利益は達成する見込み。

	2016年3月期	2017年3月期	前期比・差	IP16”Growing” 2017年3月期
売上高	1,809億円	1,871億円	+62億円	2,095億円
営業利益	82億円	126億円	+43億円	126億円
経常利益	82億円	118億円	+37億円	118億円
当期純利益	35億円	62億円	+28億円	62億円
1株当たり利益	30.01円	55.13円	+25.12円	54.06円

TOKAI GROUP TOKAIホールディングス

2017年3月期 セグメント別(前期比)

- 前期のガス値下げによる減収影響(△6.1%)を織り込む一方、ガス(16千件増)・光コラボ(138千件増)・CATV(21千件増)・アクア(5千件増)の顧客増による売上増加で全体として増収を図る。
- 利益は、通信(光コラボ)・CATV事業の顧客増による増益とアクアの黒字化が寄与する見込み。

	売上高		営業利益	
	2017年3月期	前期比	2017年3月期	前期比
ガス・石油	759億円	△6.0%	90億円	+0億円
情報・通信	518億円	+17.1%	42億円	+19億円
CATV	254億円	+3.1%	24億円	+4億円
建築・不動産	225億円	+7.2%	15億円	+2億円
アクア	58億円	+6.4%	0億円	+11億円
その他	57億円	+16.9%	△46億円	+6億円
連結合計	1,871億円	+3.4%	126億円	+43億円

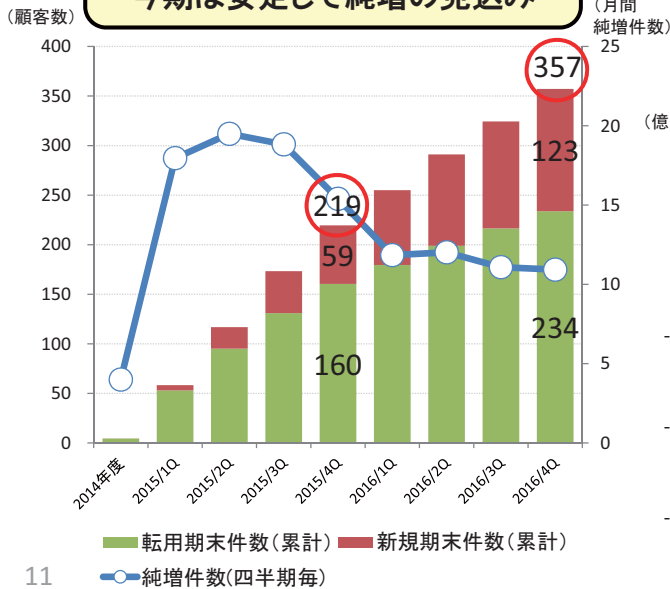
10 ※営業利益は間接費用等配賦前ベース

TOKAI GROUP TOKAIホールディングス

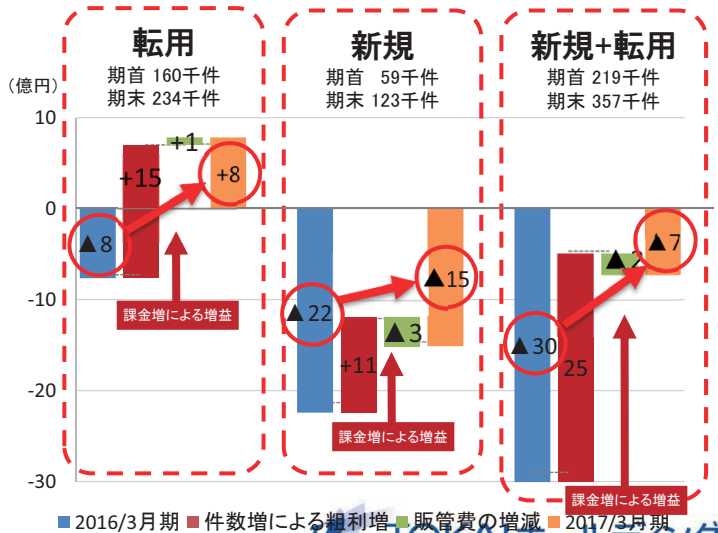
光コラボレーションモデルの推進

- ISP部分とNTT光回線部分を一体として、サービス・サポート・請求をワンストップで提供する「TNCHикаリ(静岡県内)」「@T COMひかり(全国)」を開始して一年が経過。
- 転用は今期より黒字化。課金増加による増益が拡販費を上回り収益が大幅に改善。

今期は安定して純増の見込み



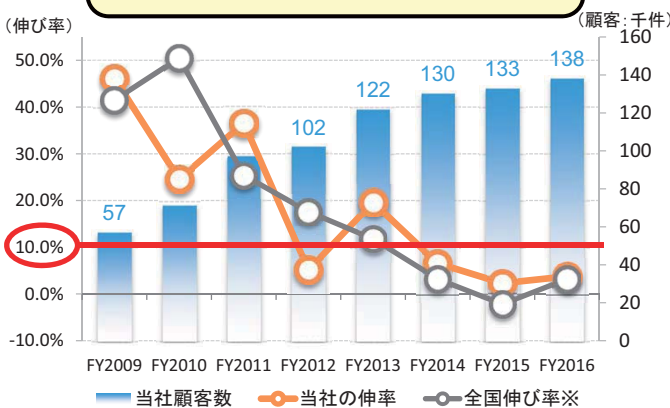
獲得コストは転用が8ヶ月、新規は24ヶ月で回収



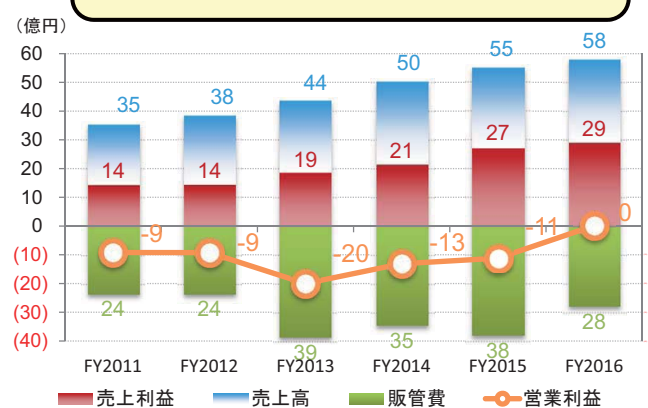
11

アクア事業は効率重視に転じ黒字化へ

FY2014より市場顧客伸率は1桁に



獲得コスト負担が収益改善にブレーキ



市場の伸びを背景にエリアを拡大して需要を取り込もうとしてきたが顧客成長率の鈍化に伴う営業固定コスト増もあり効率重視に転じる

顧客件数の増加に伴う増益で収益改善

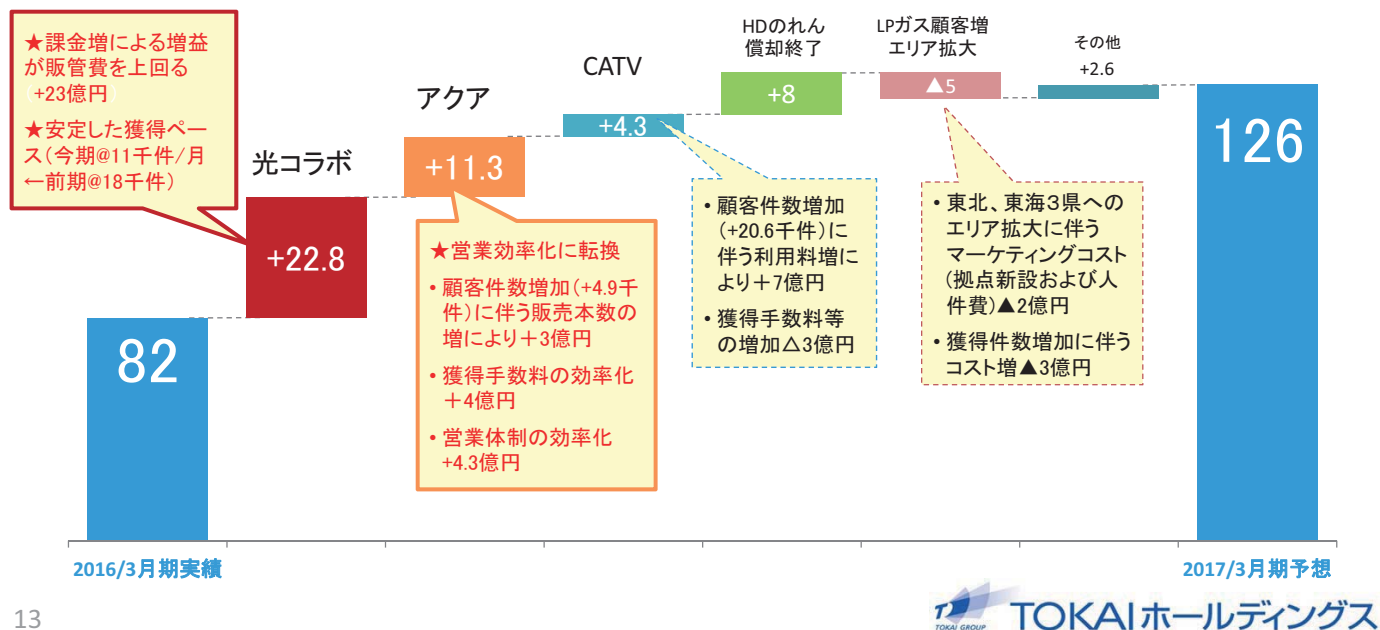
獲得効率の悪いエリアを選別し、良いエリアへ営業力を集中して投入

エリア見直しとあわせ効率重視の視点で販売人員体制も見直し

12

増益の要因(営業利益前期比)

- 光コラボで約23億円、アクア事業で11億円それぞれ増益が見込めるほか、CATV事業で4億円、HD化時ののれん償却費8億円が減少するなど、ほぼ見込みが立っている増益要因がある。
- 市場環境に大きな変化が無ければ予想の達成は可能と考えている。



グループ顧客件数計画

- 主力のガス・CATVを伸ばさせ全体で約47千件を増加させる計画(光コラボも約14万件進捗させる)

	2016年3月末	2017年3月末	前期末比
ガス(LPガス・都市ガス)	634千件	650千件	+16.2千件
情報通信(固定・無線)	852千件	857千件	+4.2千件
＜うち光コラボ＞	<219千件>	<357千件>	<138千件>
情報通信(モバイル)	236千件	237千件	+1.3千件
CATV	710千件	730千件	+20.6千件
アクア	133千件	138千件	+4.9千件
セキュリティ	18千件	18千件	+0.0千件
合計	2,558千件	2,604千件	+46.6千件

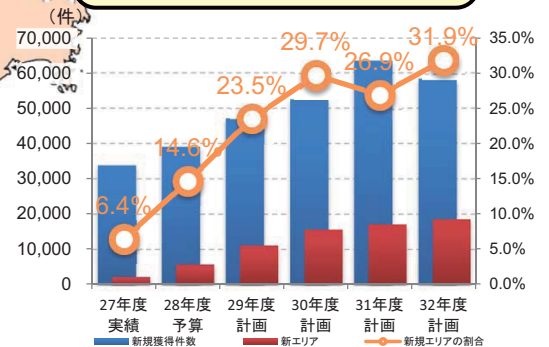
エリア拡大によるガス事業の収益拡大

静岡県および関東一円を中心として、58万件のお客様にLPガスを販売する国内No.3の小売事業者

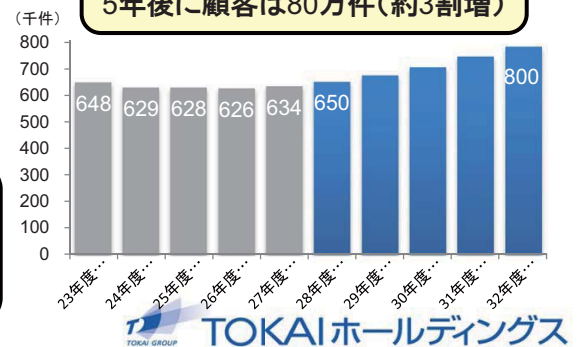
静岡県(18万件)	関東1都6県+福島県(40万件)
<ul style="list-style-type: none"> LP 81万世帯市場 当社シェア 21.7% (静岡県内トップシェア) 	<ul style="list-style-type: none"> LP 623万世帯市場 当社シェア 6.4% (関東でNo.2)

新規顧客獲得件数(5年間)

—新規エリアのウエイトは3割に—



5年後に顧客は80万件(約3割増)



既存エリアから周辺エリアへ進出

競争が厳しい一方成長が見込める関東エリアと利益率が高く拡大余地のある周辺県とを合わせより安定した収益基盤づくりを進める

<10m³ポイント料金※>

■ 6,200円～6,399円
■ 6,400円～6,599円
■ 6,600円～6,799円
■ 6,800円～7,000円
■ 7,000円～

※石油情報センター液化石油ガス市況調査(2015年10月末)

2017年3月期 連結主要財務指標

➤ 引き続き財務改善を進め、期末の有利子負債残高は622億円に、また自己資本比率も30.8%となる見通しで、IP16”Growing”2017/3月期計画を上回って着地する見込み。

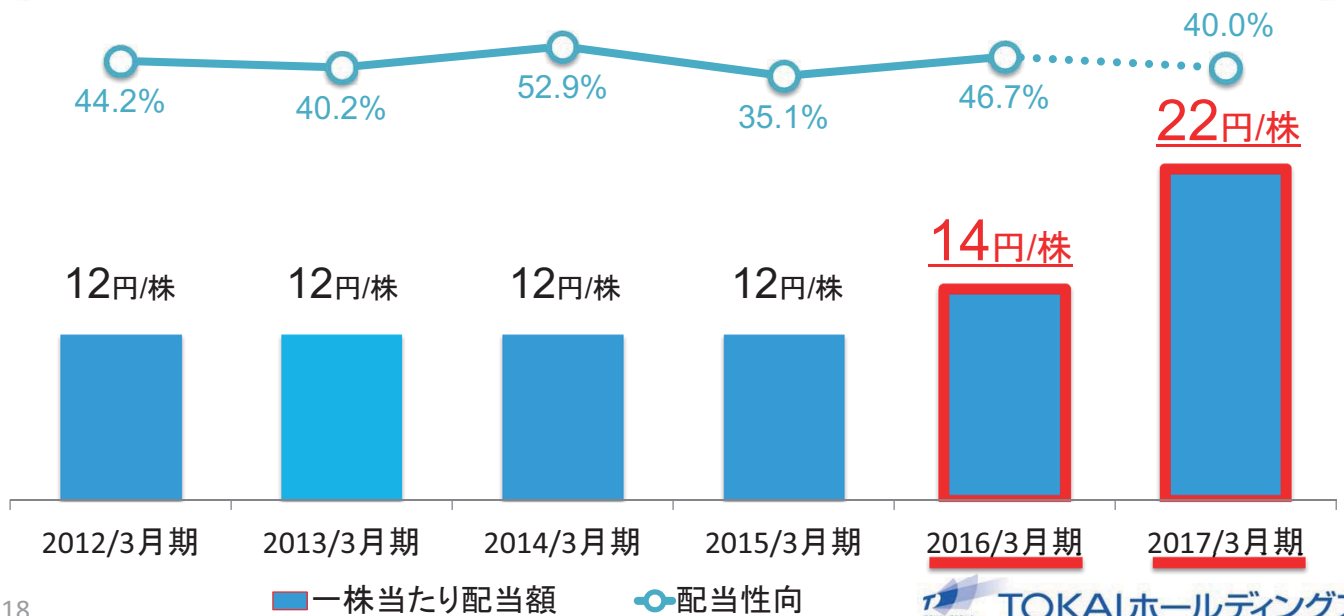
	2011年3月末	2016年3月末	2017年3月末	IP16”Growing” 2017年3月期
営業キャッシュフロー	235億円	214億円	244億円	255億円
設備投資額	187億円	142億円	179億円	132億円
有利子負債残高	1,240億円	714億円	622億円	647億円
自己資本比率	7.7%	25.6%	30.8%	28.6%
EBITDA	263億円	250億円	283億円	287億円

※設備投資額は無形固定資産を含む。

2017年3月期 株主還元について

株主還元(増配)について

- 2017/3月期は、営業利益(126億円)・当期純利益(62億円)ともに過去最高の見通し。
- 配当性向40%を目途とする当社の配当方針により、**従前の12円/株・年(2016/3月期は2円増配で14円/株・年)から22円/株・年(中間期11円/株・期末11円/株)への増配を予定する。**

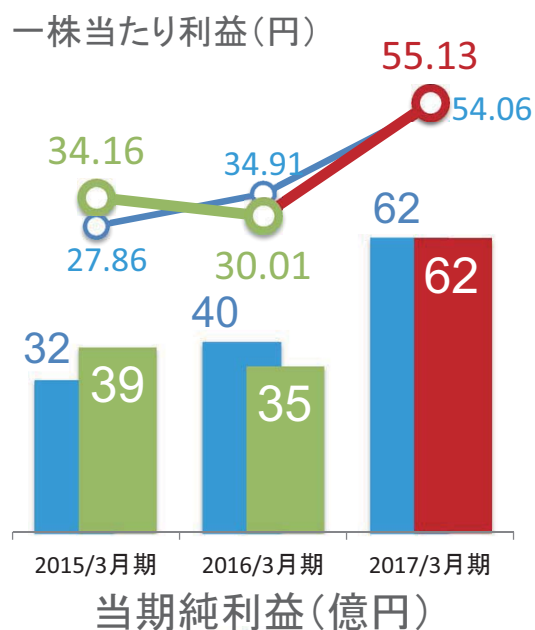
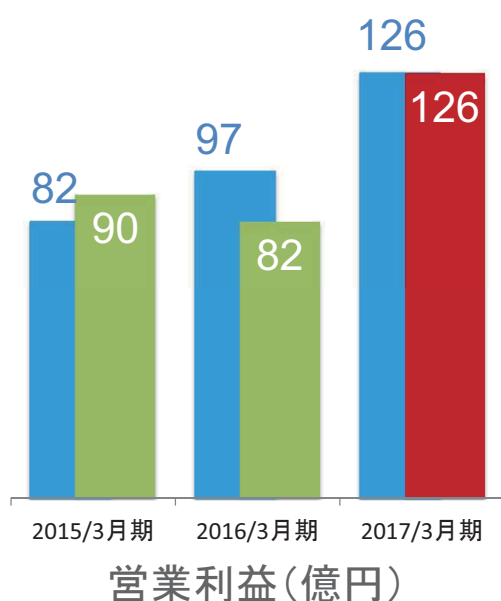


IP2016”Growing”の 着地見通しについて

収益力(P/L)

▶ IP16に織込まなかった光コラボの影響も前期限りで、最終年度の2017/3月期は一株当たり純利益を55.13円にまで成長させる。IP13の課題であった事業収益力強化を仕上げる。

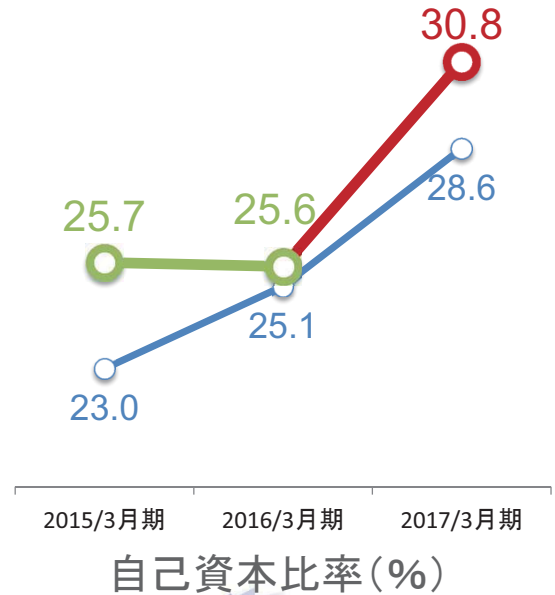
■ IP16 ■ 実績 ■ 2017/3月期予想



財務指標(B/S)

- ホールディングス化直前にあった1,240億円の有利子負債残高は最終的に半減する見込み。
- 有利子負債削減に加え、資本政策(自己株処分等)や内部留保などにより自己資本比率はホールディングス化前の7.7%から30%超まで改善し強化される見込み。

■ IP16 ■ 実績 ■ 2017/3月期予想



TOKAIホールディングス

次の成長期に向かって

- 進行中のIP16"Growing"は、IP13期間の課題であった「事業収益力強化」を実現する期間であり、最終年度に過去最高値を更新して仕上げる。
- 一年をかけ2020年までの次期計画(4年計画)を策定する予定。グループの将来の成長の道筋をつけていく年とする。



TOKAIホールディングス

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。

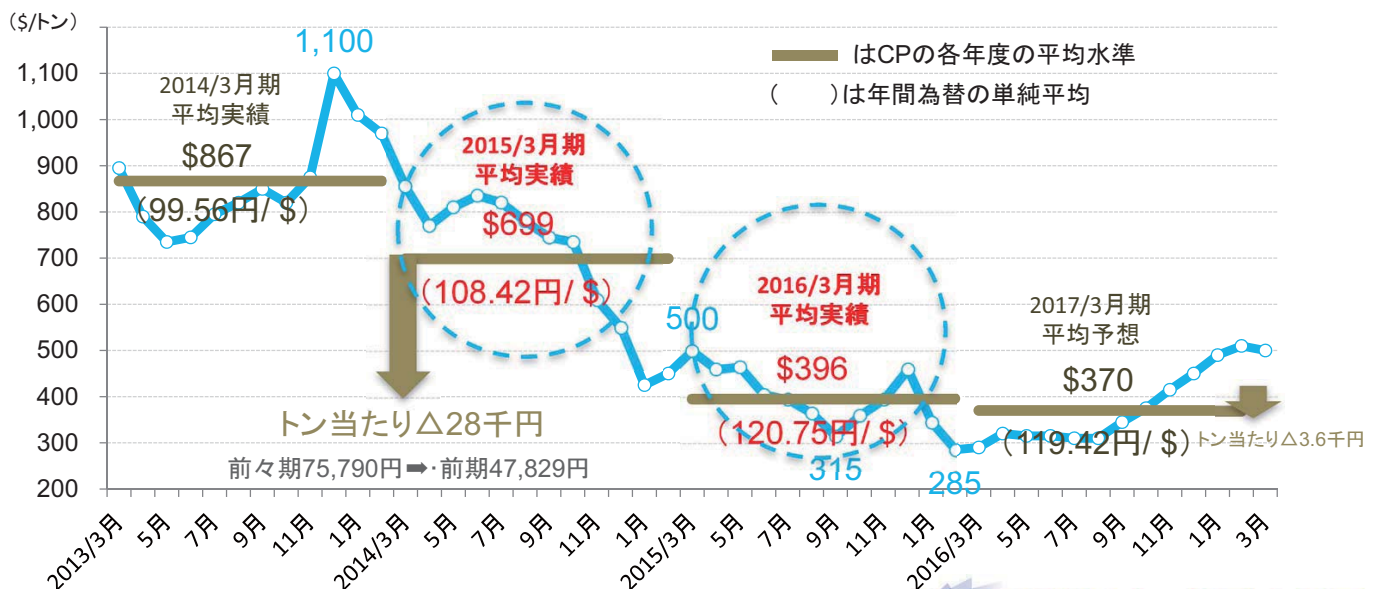
株式会社TOKAIホールディングス 広報・IR室
 〒420-0034 静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8
 TEL: (054)275-0007
 FAX: (054)275-1110
<http://tokaiholdings.co.jp>
 e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。



ご参考) LPガスCP価格の直近3年の推移

- 前々期のLPガス仕入れに係るCP平均価格は699\$/トンで、前期は396\$/トンまで値下がりした(△333\$/トン)。一方、為替は前々期平均108.42円/\$が120.75円/\$となった。
- 結果、前期はLPガス1トン当たりの平均仕入れ額は前々年に比へて28千円低い水準(37%低い水準)となった。



ご参考) 前期当社株価推移(前年4月を100)

- 国内株式市場は、昨年8月と今年年初の中国株価暴落や原油安、円高の影響等により前年期首から1割強(△12.0%)低く、期末日経平均株価は16千円台まで下落した。
- そのような環境の中でも当社株価は、前年より1割強高い水準まで持続的に上昇した(因みに5月6日の日経平均終値16,106円で前期期首より△15%、当社株は617円で20%上昇)。

