

# 第8回定時株主総会 懇談会

2019年6月26日  
株式会社TOKAIホールディングス  
(証券コード:3167)

## 2018年度決算の総括

---

# 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年度における M&Aの成果

---

3

# 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

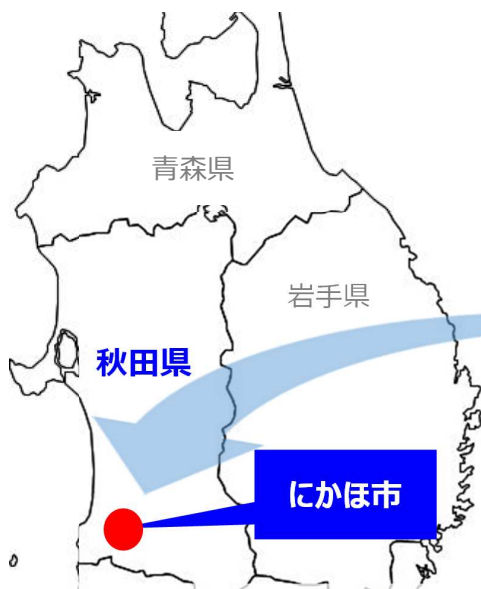


## 都市ガス事業の広域展開・業容拡大

4

# 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しての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)

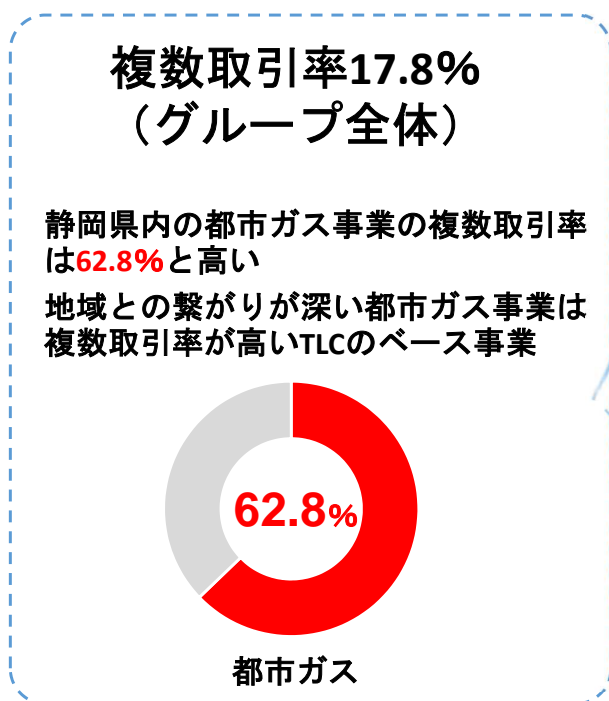
### 『 Total Life Concierge 』



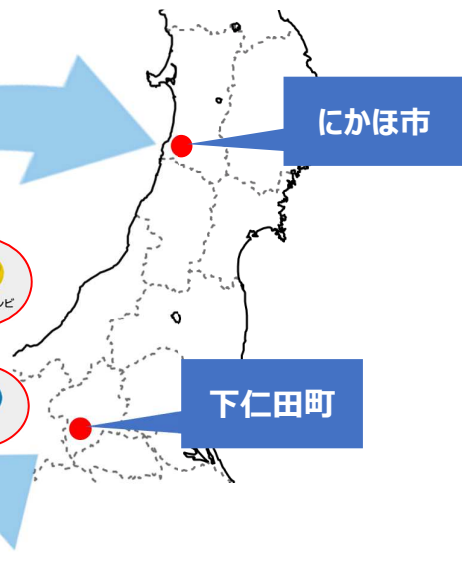
5

# 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



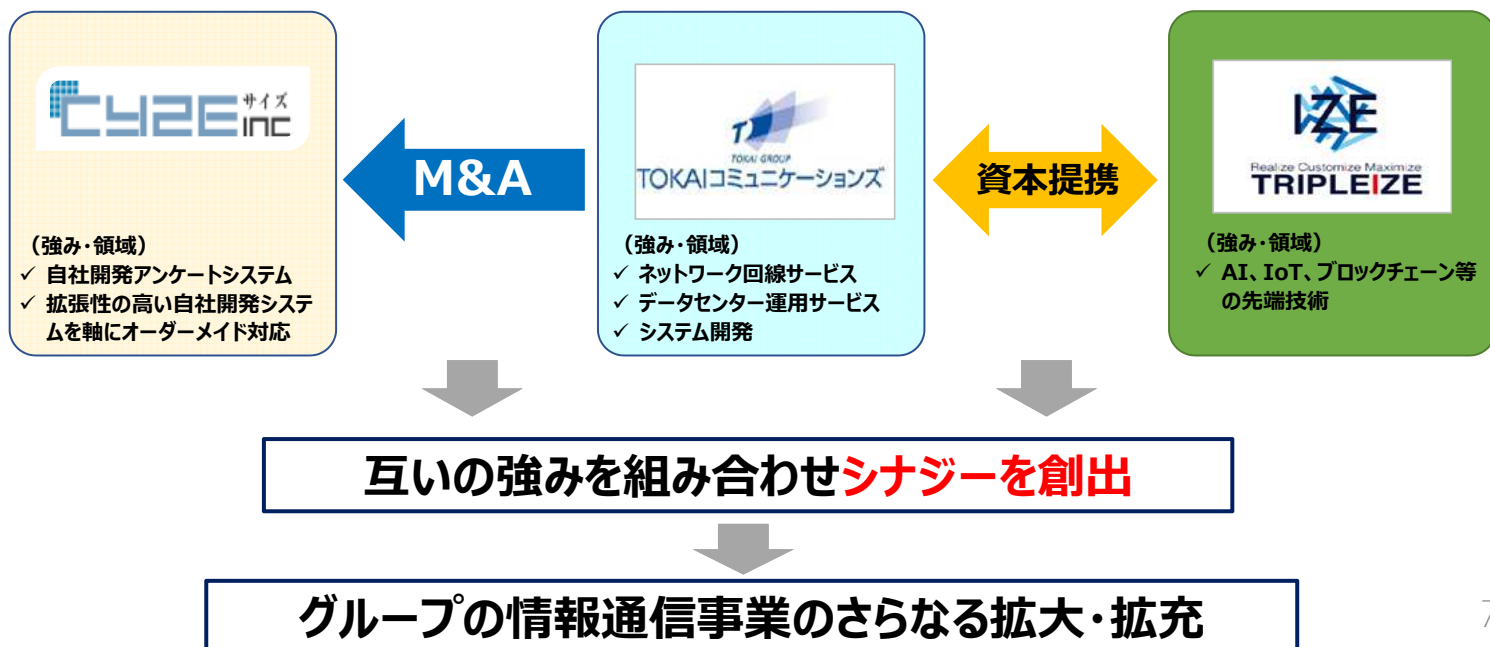
**TLCを積極的に推進**



月次の継続取引契約数が**2.5倍**に拡大

# 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



# 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

## 2019年度のポイント

---

9

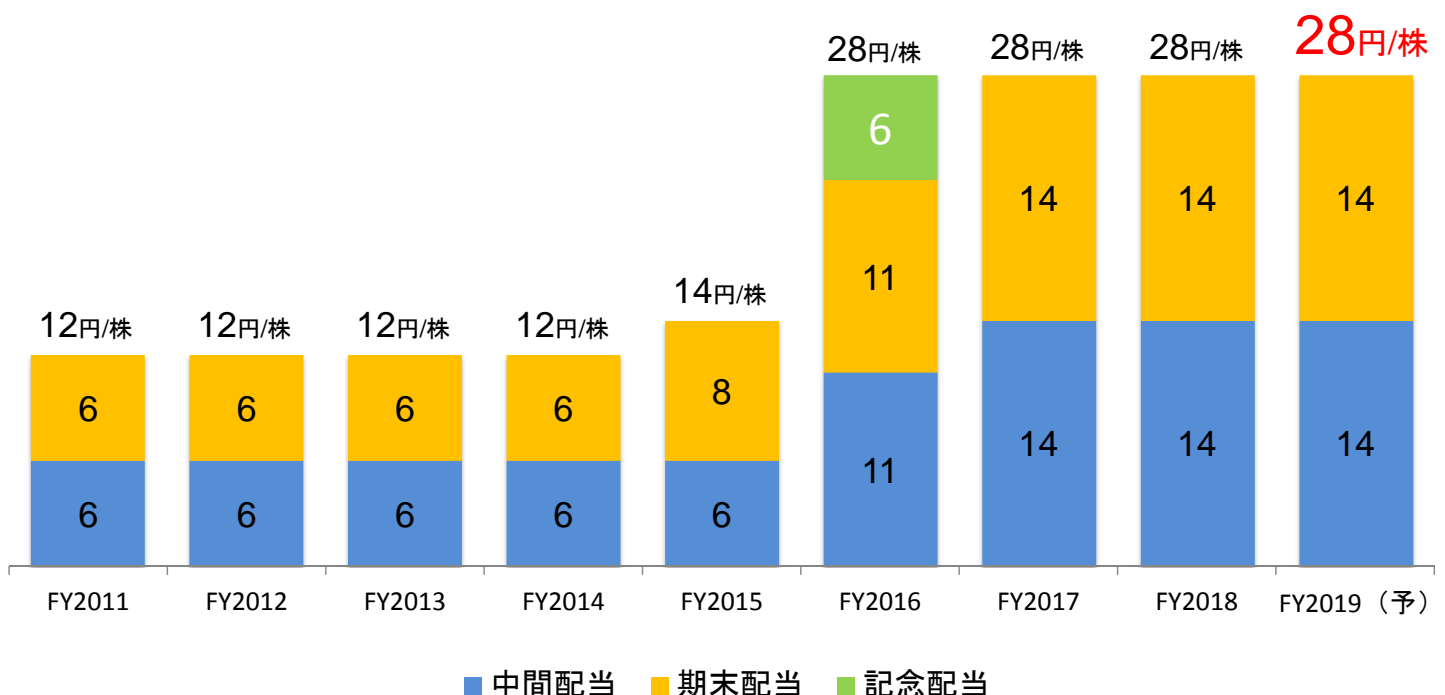
# 本格的な利益成長局面入りを確立

- 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 実績	FY2018 実績	FY2019 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

## 継続的かつ安定的な配当を努める

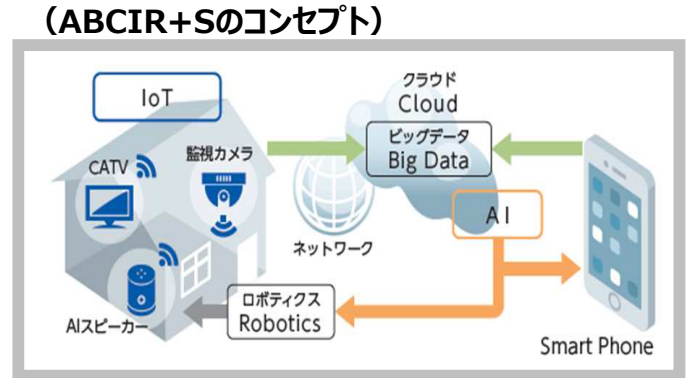
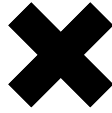
- 継続的かつ安定的な配当に努めていく当社配当方針のもと、年間配当金は28円/株とする計画。



# 「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

**営業力**  
(従前からの強み)



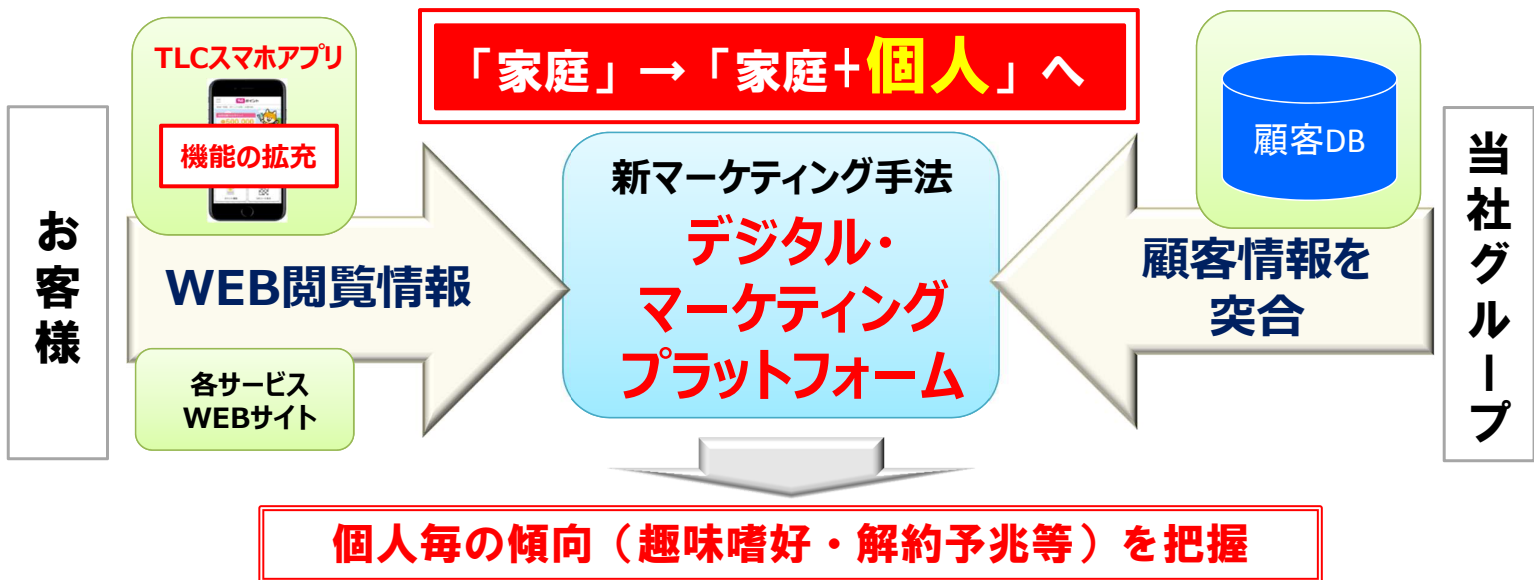
※A(AI)・B(Big Data)・C(Cloud)・I(IoT)・R(Robotics)+S(Smart Phone)  
それぞれの頭文字を繋げた独自の造語。当社グループの技術革新に向けた戦略

『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

## 「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



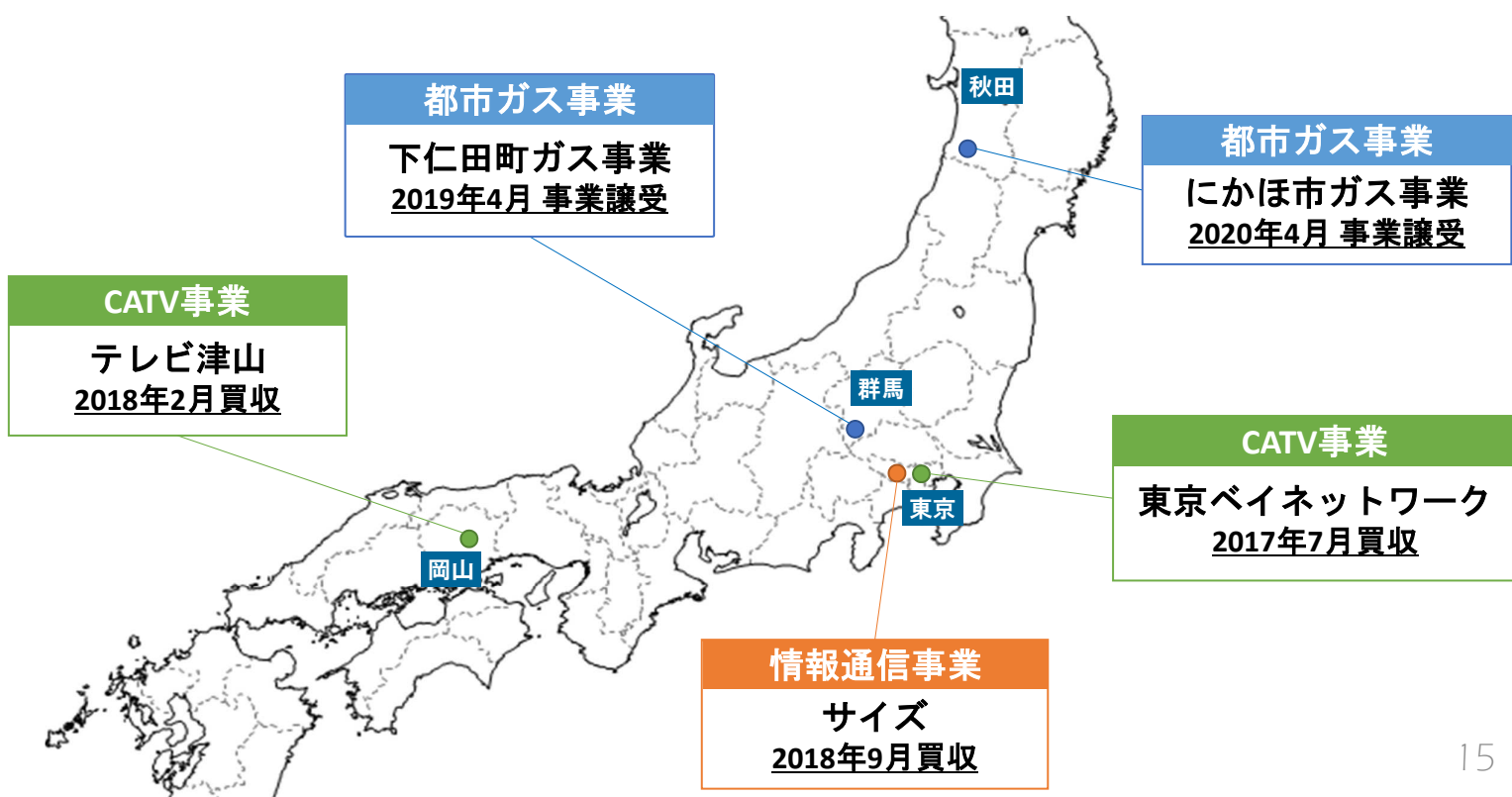
営業活動及び解約防止活動の効率化と競争力の強化を実現



# M&A投資計画の進捗

## 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





# M&Aの進捗状況

- IP20“JUMP”では、4年間で1,000億円の投資枠を設定
- これまでに5社・投資額50億円のM&Aを実施
- 現状、44社・投資額1,405億円の案件を検討中(実績5社含む)

事業	社数 (社)	顧客件数 (万件)	投資額 (億円)	売上高 (億円)	営業利益 (億円)
LPガス	6	78	338	758	43
情報通信	5	0	72	126	△5
CATV	14	82	298	215	11
都市ガス	11	28	591	254	21
海外	3	0	17	0	0
その他・新サービス	5	0	89	47	5
<b>合計</b>	<b>44</b>	<b>188</b>	<b>1,405</b>	<b>1,400</b>	<b>76</b>
うち実績	5	28	50	45	2
IP20計画		137	1,000	1,169	44

16

## ご清聴ありがとうございました

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1-9-1 浜離宮インターシティ11F  
TEL: (03)5404-2891  
FAX: (03)5404-2786  
<http://tokaiholdings.co.jp>  
e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。

