

2010年3月期 決算説明会 プレゼンテーション資料

(証券コード:8134)



目次



I. 当社グループ事業のご紹介	・・・P	2
II. 2010年3月期の連結業績	・・・P	6
III. 2011年3月期の連結業績予想	・・・P	13
IV. 各事業の取り組み	・・・P	22
1 エネルギー事業		
2 アクア事業		
3 情報通信事業		
4 顧客件数推移		

I. 当社グループ事業のご紹介

1. 沿革



1950年(昭和25年)	焼津瓦斯(株)として創立、焼津で都市ガス事業を開始
1956年(昭和31年)	社名を東海瓦斯(株)に変更
1959年(昭和34年)	液化石油ガス(LPガス)の販売を開始
1970年(昭和45年)	住宅設備機器の販売を開始
1972年(昭和47年)	結婚式場等の運営事業を開始
1979年(昭和54年)	東京支店(現:東京本社)を開設、関東地区で事業を開始 名証二部に株式上場、翌々年一部昇格
1984年(昭和59年)	セキュリティ事業を開始
1987年(昭和62年)	東証一部に上場 社名を(株)ザ・トーカイ(通称:TOKAI)へ変更
1988年(昭和63年)	CATV事業を開始
1996年(平成 8年)	インターネット事業を開始
2006年(平成18年)	モバイル事業を開始
2007年(平成19年)	アクア事業を開始
2010年(平成22年)	静岡駅前再開発ビル(愛称:葵タワー)完成

2. セグメントのご紹介

ガス及び石油セグメント

LPガス・都市ガス・LNG・高圧ガスの供給、セキュリティサービス、飲料水の宅配サービス

売上高構成比
55.9%

情報及び通信サービスセグメント

ブロードバンド、CATV、モバイルサービス、ソフトウェア開発、情報処理、企業向け通信

売上高構成比
31.6%

建築及び不動産セグメント

住宅・店舗等の建築、設計、設備機器の販売、不動産の売買、賃貸及び仲介

売上高構成比
9.0%

その他セグメント

ウェディング・宴会場の運営、船舶の修繕、バルブの製造、保険代理業

売上高構成比
3.5%

3. 主要事業の概要

ガス及び石油セグメント



エネルギー

グループの原点。
LPガス、LNGを中心とした
環境負荷の低いエネルギー
を安定供給。



アクア

ガスの配送ノウハウを活かし、
富士山麓のおいしい天然水
をご自宅までお届け。

情報及び通信サービスセグメント

ブロードバンド

「TNC」「@T.COM」のブランドで、ADSLやFTTH(ISPのみ)をサービス展開。



CATV

静岡県内12市3町を中心に
神奈川、千葉、埼玉、長野、
岡山で放送・インターネット
接続サービスを提供。



モバイル

ソフトバンクグループと提携、
代理店として販売。
静岡県を中心にショップ展開。



Ⅱ. 2010年3月期の連結業績

6

1. 決算概況



- 売上高 159,228百万円、3.9%の減収
- 営業利益 10,029百万円、過去最高益を記録
- 経常利益 10,822百万円、黒字回復、過去最高益を記録
- グループ子会社である(株)ビック東海がCATV2社(エルシーブイ(株)、(株)倉敷ケーブルテレビ)を買収
- 静岡駅前に「葵タワー」が完成、延床面積の6割強の所有権を取得

7

2. P/L実績

(百万円)

	2010年3月期		2009年3月期		増減額	増減率 %	2009年 10月発表 予想
	実績	%	実績	%			
売上高	159,228	100.0	165,702	100.0	△6,474	△3.9	160,600
営業利益 <small>過去最高益</small>	10,029	6.3	8,279	5.0	1,750	21.1	10,140
経常利益 <small>過去最高益</small>	10,822	6.8	△257	—	11,079	—	9,750
当期純利益	3,080	1.9	△2,187	—	5,267	—	3,380

Point

- 売上高は、景気低迷による製造業向けLPガス販売量の減少や、原料費調整制度による一般ガス販売単価の下落等により65億円の減収
- 営業利益は、ガス仕入コストの減少、情報通信事業の増益により18億円の増益
- 経常利益は、営業利益の増加に加え、先物運用益が前期の損失から利益に転じたことにより111億円の大幅な増益
- 当期純利益は、経常利益の増加により53億円の増益
- 2009年10月発表予想と同程度の業績

8

3. セグメント別売上高実績

(百万円)

	2010年3月期		2009年3月期		増減額	増減率 %	2009年 10月発表 予想
	実績	%	実績	%			
ガス・石油	89,000	55.9	99,355	60.0	△10,355	△10.4	88,900
情報・通信	50,325	31.6	45,322	27.3	5,003	11.0	49,000
建築・不動産	14,399	9.0	14,324	8.6	75	0.5	16,200
その他	5,502	3.5	6,699	4.0	△1,197	△17.9	6,500
合計	159,228	100.0	165,702	100.0	△6,474	△3.9	160,600

(注)四捨五入により、合計と一致しない

Point

- ガス・石油は、景気低迷による製造業向けLPガス販売量の減少や、原料費調整制度による一般ガス販売単価の下落により104億円の減収
- 情報・通信は、CATV2社の買収等により、顧客数が34万件増加となり、50億円の増収

9

4. セグメント別営業利益実績



	2010年3月期		2009年3月期		増減額	増減率 %	(百万円)
	実績	%	実績	%			2009年 10月発表 予想
ガス・石油	7,111	70.9	6,434	77.7	677	10.5	7,060
情報・通信	5,668	56.5	4,255	51.4	1,413	33.2	5,380
建築・不動産	161	1.6	351	4.2	△190	△54.1	400
その他	△602	△6.0	△684	△8.3	82	—	△350
消去・全社	△2,309	△23.0	△2,076	△25.1	△233	—	△2,350
合計	10,029	100.0	8,279	100.0	1,750	21.1	10,140

(注)四捨五入により、合計と一致しない

Point

- ガス・石油は、ガス仕入コストの減少、アクア顧客の増加により7億円の増益
- 情報・通信は、CATV2社の買収等によるCATV顧客の増加により14億円の増益

10

5. B/S実績



	2010年3月期		2009年3月期		増減額	増減率	(百万円)
	実績	%	実績	%			
流動資産	51,236	26.8	52,715	31.3	△1,479	△2.8	
固定資産	139,727	73.1	115,805	68.7	23,922	20.7	
繰延資産	72	0.0	33	0.0	39	118.2	
資産合計	191,036	100.0	168,554	100.0	22,482	13.3	
流動負債	96,682	50.6	98,308	58.3	△1,626	△1.7	
固定負債	74,804	39.2	53,513	31.7	21,291	39.8	
負債合計	171,487	89.8	151,822	90.1	19,665	13.0	
純資産合計	19,549	10.2	16,732	9.9	2,817	16.8	
負債・純資産合計	191,036	100.0	168,554	100.0	22,482	13.3	
総資本当期純利益率(ROA)		1.6		△1.3		—	
自己資本比率		7.2		6.7		0.5	

(注)四捨五入により、合計と一致しない

Point

- 固定資産が、CATV2社(エルシーブイ(株)、(株)倉敷ケーブルテレビ)の買収、「葵タワー」への設備投資により239億円増加

11

6. CF実績

(百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	21,915	22,406	△491
投資活動による キャッシュ・フロー	△25,665	△20,064	△5,601
フリー キャッシュ・フロー	△3,750	2,342	△6,092
財務活動による キャッシュ・フロー	7,253	△2,787	10,040
現金・現金同等物 の期末残高	10,501	6,998	3,503

Point

- CATV2社の買収や「葵タワー」の取得等の積極的な投資により投資活動に使用した資金が増加し、フリー・キャッシュ・フローは一時的にマイナス
- 財務活動によるキャッシュ・フローが前期比100億円増加

12

Ⅲ. 2011年3月期の連結業績予想

1. P/L予想

	2011年3月期		2010年3月期		増減額	%
	予想	%	実績	%		
売上高	177,700	100.0	159,228	100.0	18,472	11.6
営業利益	9,470	5.3	10,029	6.3	△559	△5.6
経常利益	7,610	4.3	10,822	6.8	△3,212	△29.7
当期純利益	1,880	1.1	3,080	1.9	△1,200	△39.0

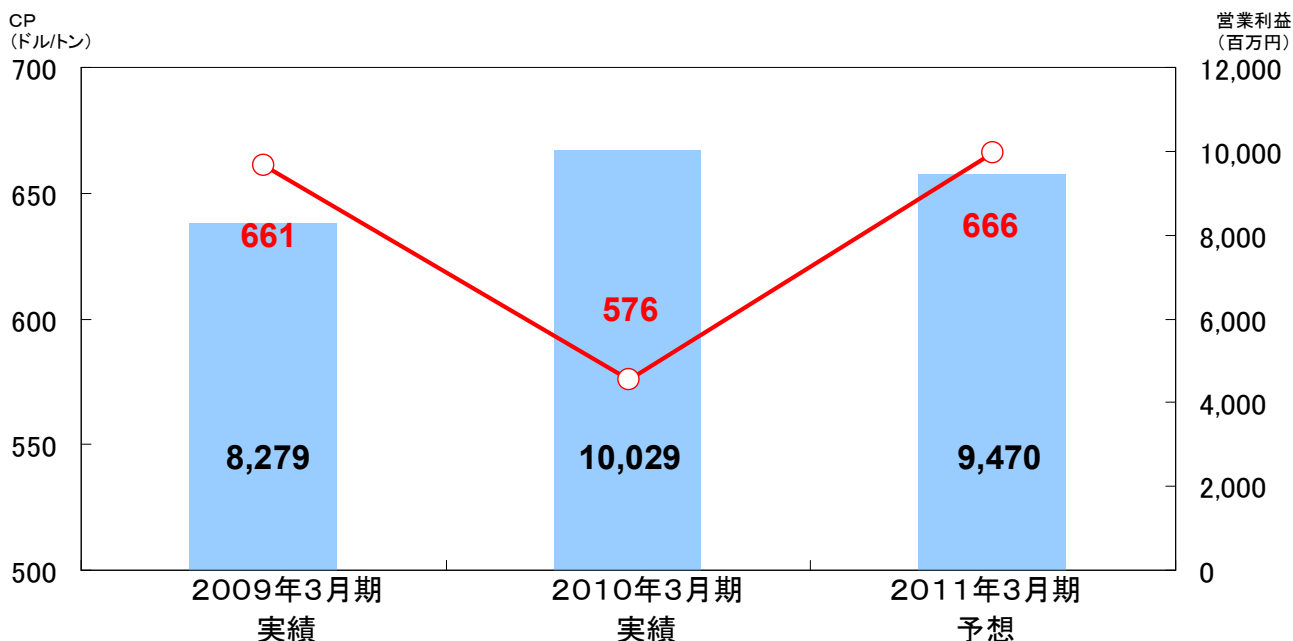
(百万) 仕入コスト増加の影響
△20億円

コモディティ
スワップの影響
△21億円

Point

- ▶顧客数の増加(13万件)により、売上高が増加
- ▶営業利益は、ガス及び石油セグメントのLPガス仕入コスト20億円増により、減益
- ▶経常利益は、前期計上した先物運用益21億円が無くなり、減益
- ▶当期純利益は、特別損益の改善・税負担の軽減を織り込むものの、減益

2. CP動向と営業利益の推移



※CP…Contract Price。サウジアラビア国営石油会社であるサウジアラムコ社が毎月決定するLPガス通告価格で、LPガス価格の指標となる(数字はプロパン年間平均)

Point

- ▶2010年3月期は年平均CPが576ドルトンと、2009年3月期の661ドルトンから下落したことから、営業利益は過去最高益を達成
- ▶2011年3月期は年平均CPが666ドルトンと、2009年3月期の水準になると見込んだことから、営業利益は前期比6億円の減益

3. セグメント別売上高予想

(百万円)

	2011年3月期		2010年3月期		増減額	増減率 %
	予想	%	実績	%		
ガス・石油	94,500	53.2	89,000	55.9	5,500	6.2
情報・通信	58,200	32.8	50,325	31.6	7,875	15.6
建築・不動産	17,200	9.7	14,399	9.0	2,801	19.5
その他	7,800	4.4	5,502	3.5	2,298	41.8
合計	177,700	100.0	159,228	100.0	18,472	11.6

(注)四捨五入により、合計と一致しない

Point

- ▶ガス・石油では、ガス需要家1万件・アクア顧客2万件の純増により、各々の事業で販売量が増加し、増収
- ▶情報・通信では、FTTH・CATV・モバイル等、顧客10万件の純増により、当期に引き続き堅調に売上高が伸長
- ▶建築・不動産は、葵タワー賃貸収入により、増収

16

4. セグメント別営業利益予想

(百万円) 仕入コスト増加の影響
△20億円

	2011年3月期		2010年3月期		増減額	増減率 %
	予想	%	実績	%		
ガス・石油	4,960	52.4	7,111	70.9	△2,151	△30.2
情報・通信	6,610	69.8	5,668	56.5	942	16.6
建築・不動産	870	9.2	161	1.6	709	440.4
その他	△100	△1.1	△602	△6.0	502	—
消去・全社	△2,870	△30.3	△2,309	△23.0	△561	—
合計	9,470	100.0	10,029	100.0	△559	△5.6

(注)四捨五入により、合計と一致しない

Point

- ▶ガス・石油は、アクア事業の収支改善があるが、LPガスの仕入コスト増により、22億円の減益
- ▶他の3セグメントは、事業基盤の拡大に伴い、増益

17

5. 中期計画

(百万円)

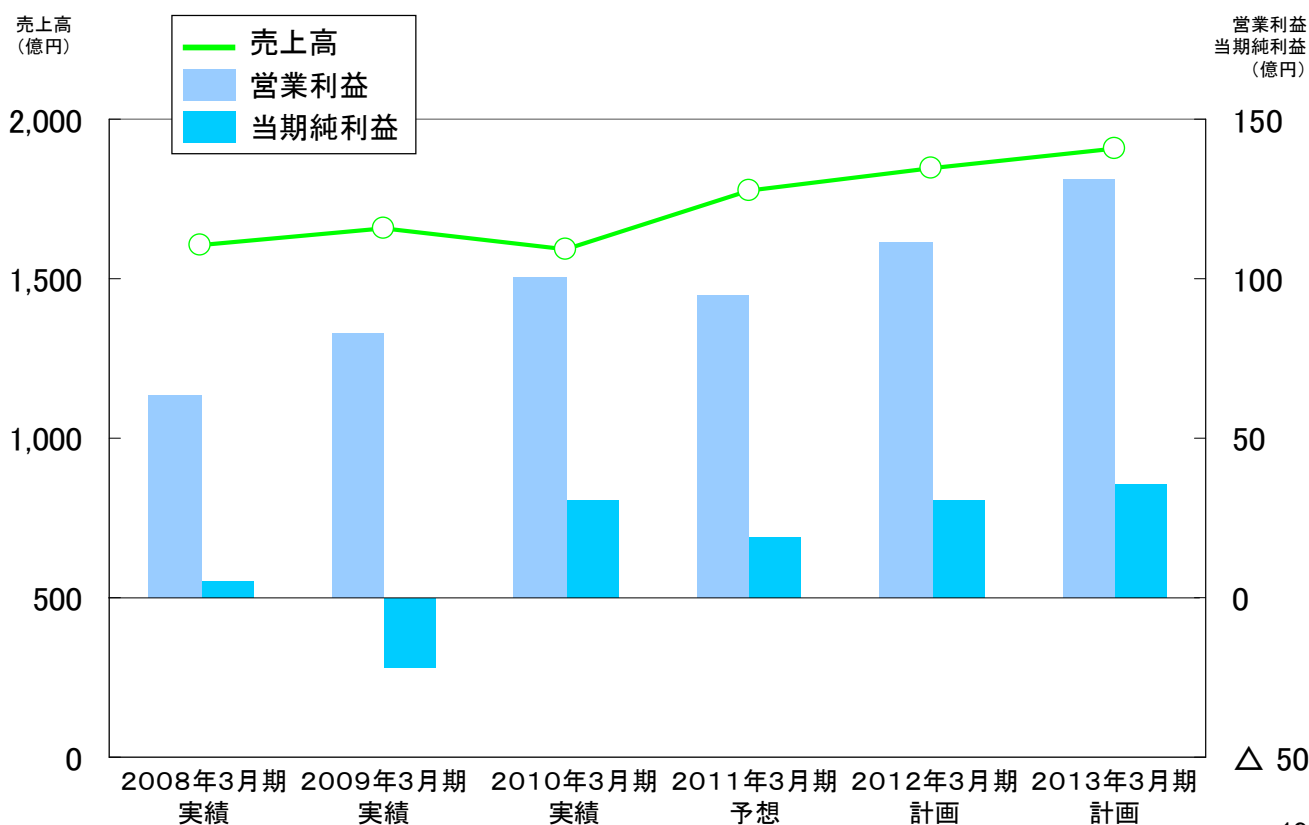
	2010年3月期		2011年3月期		2012年3月期		2013年3月期	
	実績	増減率 %	予想	増減率 %	計画	増減率 %	計画	増減率 %
売上高	159,228	△3.9	177,700	11.6	184,800	4.0	190,900	3.3
営業利益	10,029	21.1	9,470	△ 5.6	11,150	17.7	13,130	17.8
経常利益	10,822	-	7,610	△ 29.7	8,980	18.0	10,870	21.0
当期純利益	3,080	-	1,880	△ 39.0	3,060	62.8	3,560	16.3

Point

- 2011年3月期に、一旦減益となるものの、2012年3月期には営業利益が再び100億円を超え、111億円と過去最高
- 2013年3月期に、営業利益131億円、経常利益109億円、当期純利益36億円といずれも過去最高

18

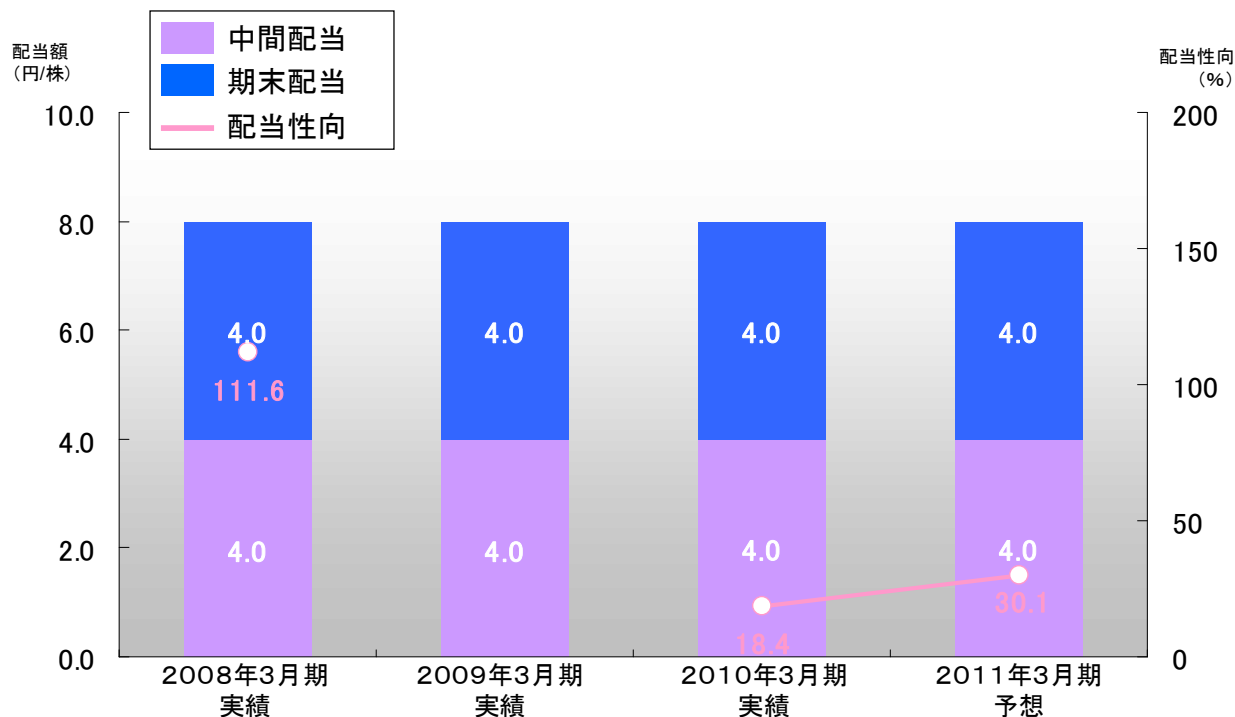
6. P/L推移



19

7. 配当方針

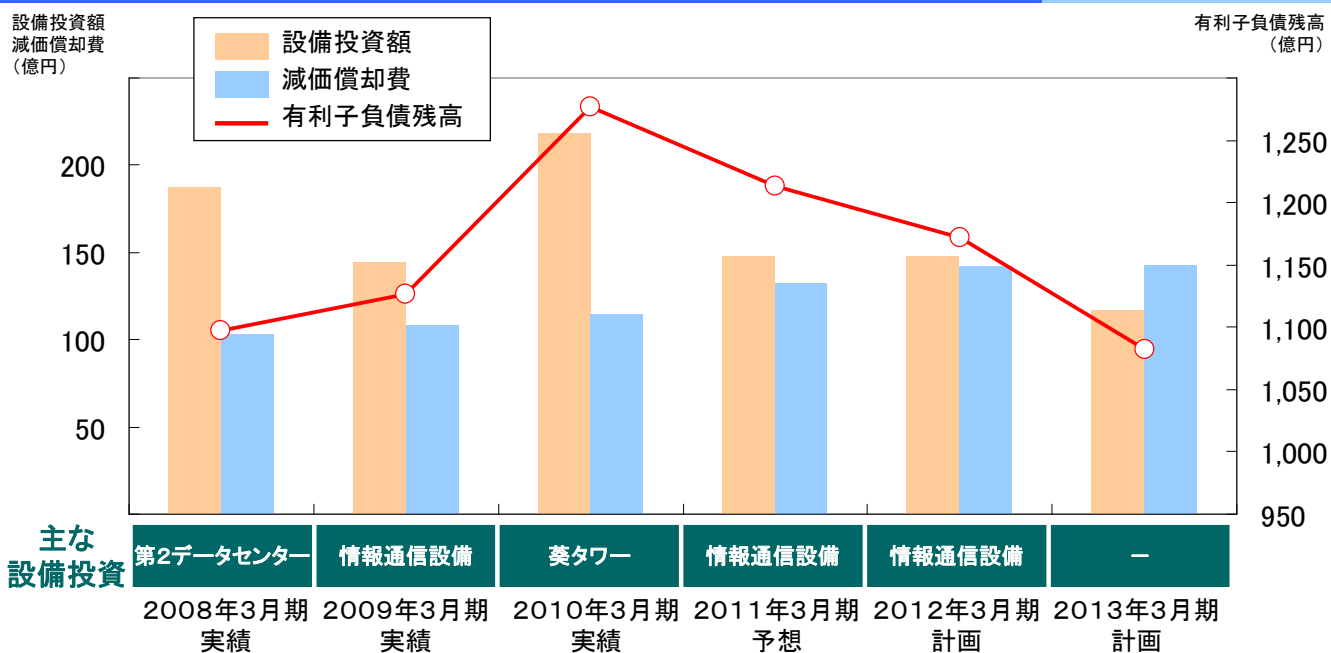
今後も継続的に安定した利益還元を行っていく



(注) 配当性向は、当期純損失が計上された2009年3月期はなし

20

8. 設備投資計画



主な設備投資

第2データセンター
 情報通信設備
 葵タワー
 情報通信設備
 情報通信設備
 -

(注) リース資産、リース負債は含まない

Point

- 2010年3月期の設備投資額は、葵タワーの所有権の取得により、218億円と大きくなったが、今後は減少
- 有利子負債は、2011年3月期から減少に転じ、さらに2013年3月期以降は、減価償却費が設備投資額を上回ることから、加速度的に減少

21

IV. 各事業の取り組み

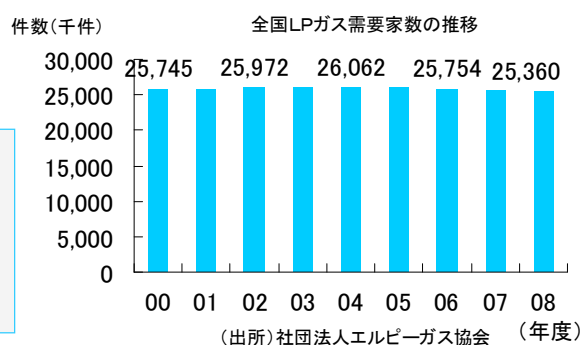
22

1-①. エネルギー事業の環境と取り組み



事業環境

- 新築着工件数の減少
- 家庭用は世帯人員の減少により世帯あたりのガス使用量が減少
- 社会全体の「省エネ」「エコ」意識の向上



当社グループの取り組み

- 顧客満足度の向上
- 給湯器、コンロ等の家庭用燃焼機器の拡販
- 環境ビジネスへの参入(太陽光発電の販売開始)
- 国内・海外工場向けアルミ溶解炉・マグネ炉の営業展開

23

1-②. 環境ビジネスへの取り組み

TOKAIグループは、これまでのガス事業者という枠から脱し、「総合エネルギー事業者」として、お客様に最適なエネルギー利用(ガスと電力のベストミックス)を推進していく。
 ⇒ 事業基盤の強化と地球環境保全への貢献を目指す。

■販売戦略

- ・家庭用は、「省エネガス機器」と今後急速な普及が期待される「太陽光発電」を組み合わせ、それぞれの家庭に最適なエネルギー利用(ガスと電力のベストミックス)を提案し、お客様の快適な暮らしの創造に貢献していく。
- ・産業用は、省エネルギー対策として、油からLPガス・LNGへの燃料転換や各種省エネルギー設備・機器の提案を積極的に行っていく。

住宅太陽光発電に参入

TOKAI 本年度、700棟目指す

TOKAIは宅内付太陽光発電システム販売補助制度(補助率46%)に参入し、2009年10月より、静岡県内を中心に、太陽光発電システム(太陽電池)の補助金・電力買い取り制度(固定価格買取制度)を推進し、住宅太陽光発電の普及を促進する。また、太陽光発電の設置・保守・点検・修理等のサービスを提供し、お客様の安心・安全を確保する。

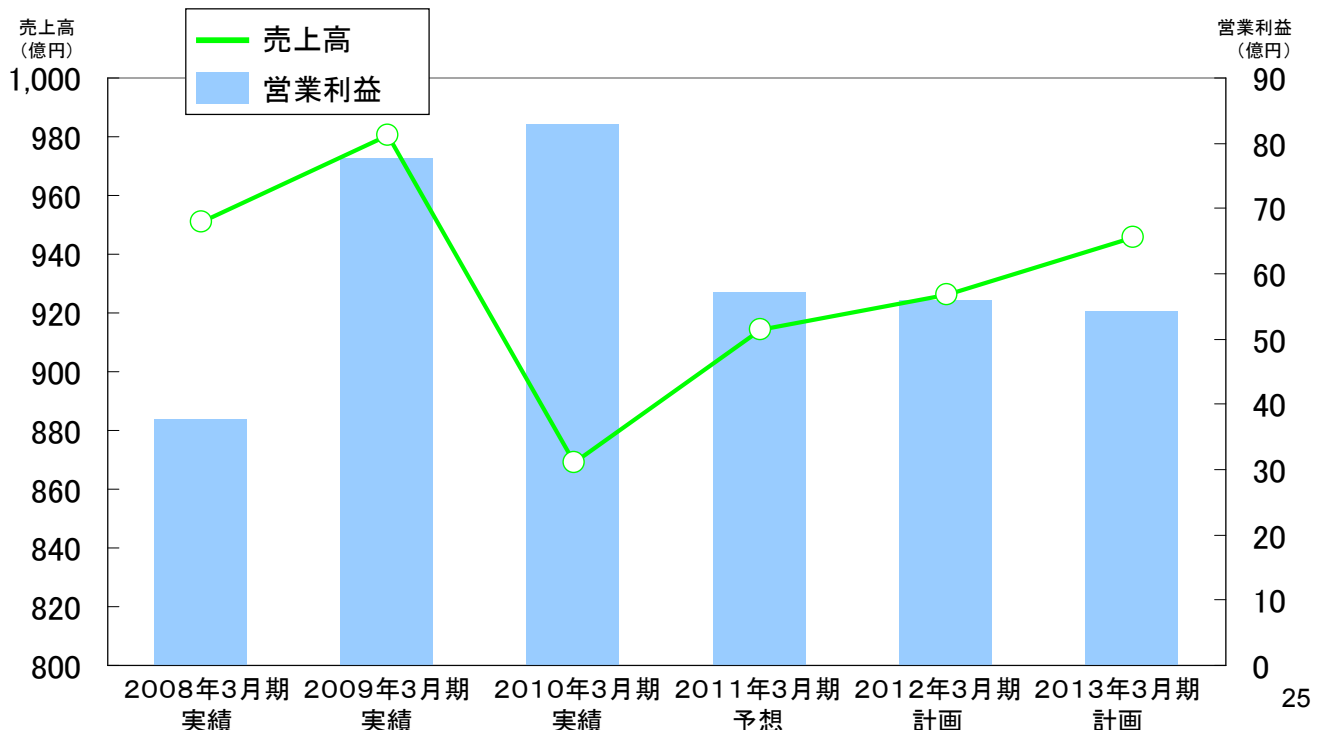
静岡新聞
5月22日朝刊
静岡政経欄

■グループの総合力を活かした事業展開

2010年4月「環境ビジネス戦略会議」の設置		事業収支見通し		
家庭用分野		今年度		5年後
ガスの組織内に「ホームソリューション課」、住宅設備の組織内に「環境エネルギー部」という専任部署を設け、36名体制で、省エネガス機器と、太陽光発電を組み合わせ販売していく。	太陽光発電	739		3,000
	省エネガス給湯器等	10,581		22,000
産業用分野		計		25,000
「グリーンシステム課」を中心に、環境・省エネ提案を推進していく。		売上高(百万円)		12,600
		4,731		

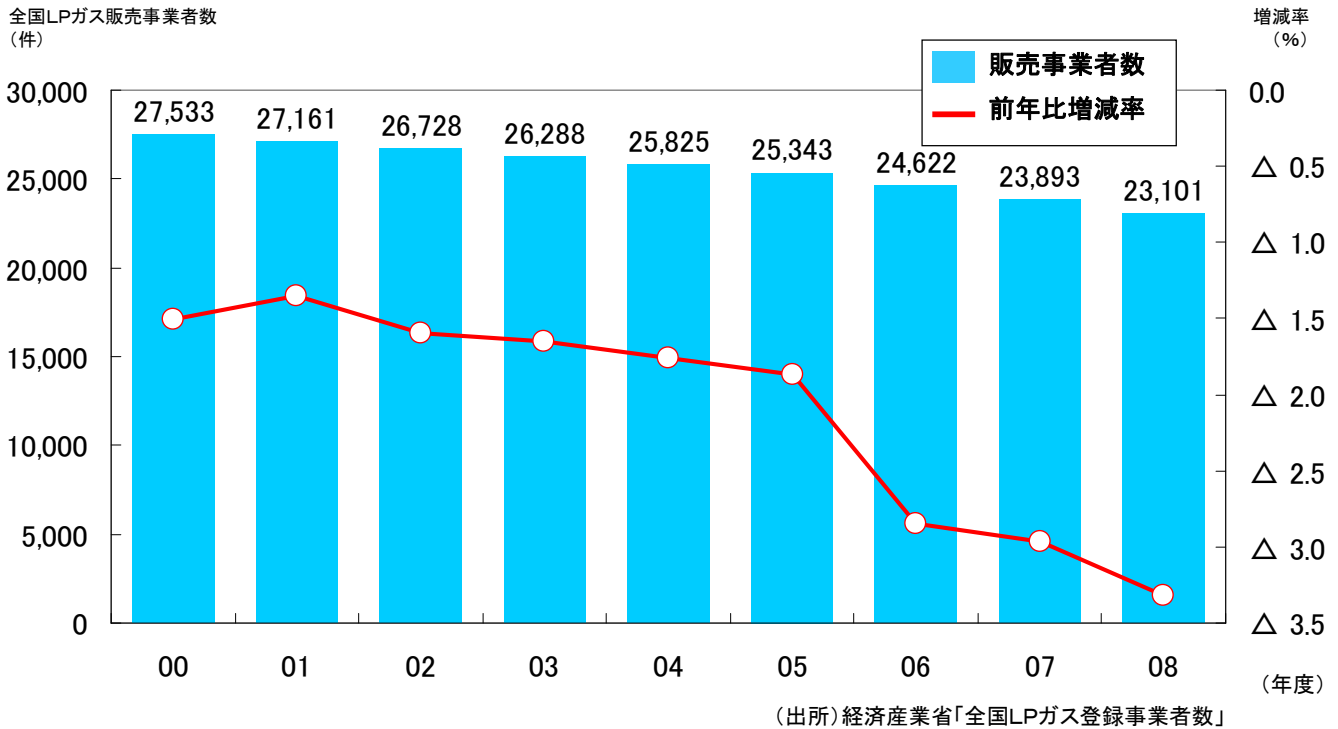
1-③. エネルギー事業の方針とP/L推移

市場は成熟しており、今後は顧客の維持と省エネ機器の拡販やコスト削減により、安定的な収益を確保



1-④. 全国LPガス販売事業者数の推移

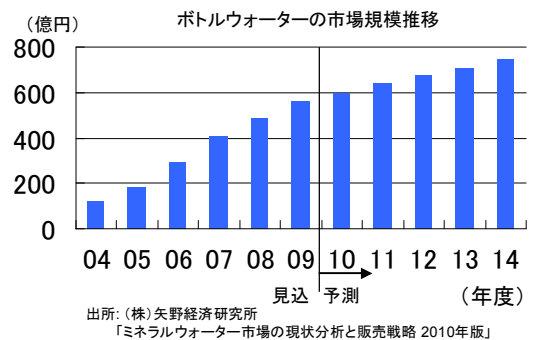
1970年代後半には4万超の事業者数があったが、淘汰が進み、
2008年には2万3千まで減少
⇒今後この傾向は一層強まり、寡占化が進む



2-①. アクア事業の環境と取り組み

事業環境

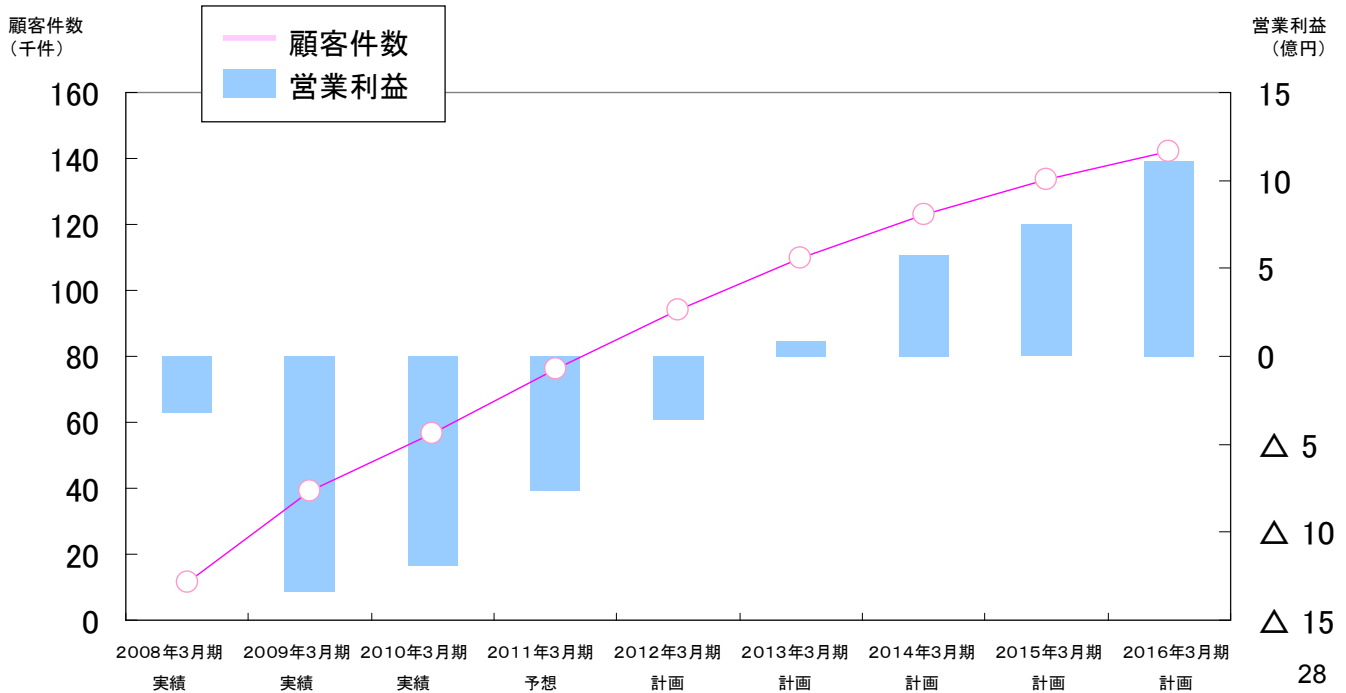
- **健康志向の高まりにより、市場規模が拡大**
- **競合他社との競争激化**



当社グループの取り組み

- **製造から配送まで一貫体制で、きめ細かなサービスを展開**
- **2年半で培った営業ノウハウを活かして顧客数を伸長**
- **LPガス事業で培った小口配送の技術・ノウハウを活用**
⇒相乗効果により、LPガス事業の配送合理化にも有効

ガス、情報通信に続く第3の柱として、顧客の獲得に注力する。バナジウムが豊富に含まれる水源を確保しており、新規マーケット開発を行う



2-③. アクア事業の新たな取り組み

朝霧のしずく、全国へ進出

1. 富士山天然水のブランド力

雄大な富士山の伏流水は、ミネラル分が豊富。とりわけ当社商品の「朝霧のしずく」は、バナジウム含有量が150 μg/lと国内最高クラス

2. ワンウェイ方式を採用

配達網を構築する必要がないため、少ない投資で事業展開が可能

3. 顧客基盤の拡大

販路は、Web・対面営業・代理店施策での獲得を進める。静岡県外においても119万件の顧客を有している。とりわけニーズの高い関東エリアにおいては、1都7県で45万件のガス顧客と営業体制を整えており、これを活用して展開

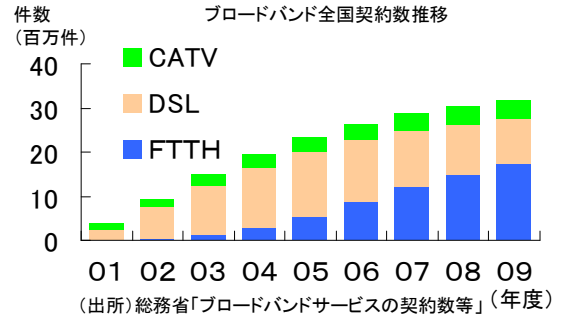


日本経済新聞
5月13日朝刊
静岡経済欄

※リターナブル方式/ワンウェイ方式
…使用済ボトルを回収して、繰り返し使用する方式をリターナブル方式という
一方、ボトルを回収せずお客様が使用後に廃棄する方式をワンウェイ方式という

事業環境

- ブロードバンド市場のFTTH化
- モバイルは音声からデータ通信へ
- クラウド/XaaSニーズの急増
- IPv6への対応



※XaaS…X As a Serviceの略。情報システムの構築・運用に必要な資源をインターネットを通じてサービスとして遠隔から利用できるようにしたもの

IPv6…現在利用されているIPv4に代わり、インターネットプロトコルの次世代版(バージョン6)となる通信プロトコル

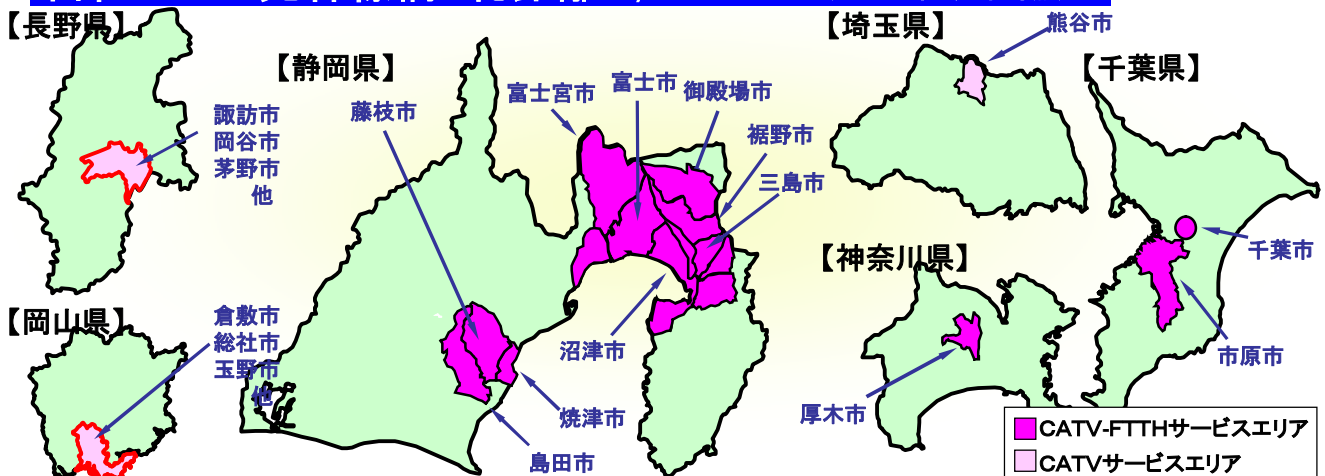
当社グループの取り組み

- FTTHの純増をADSLの純減の2倍以上に
- CATVのバンドルサービスの普及拡大
- 情報インフラ・データセンターを活用したクラウドビジネスの展開
- ホームゲートウェイサービスへの対応検討

30

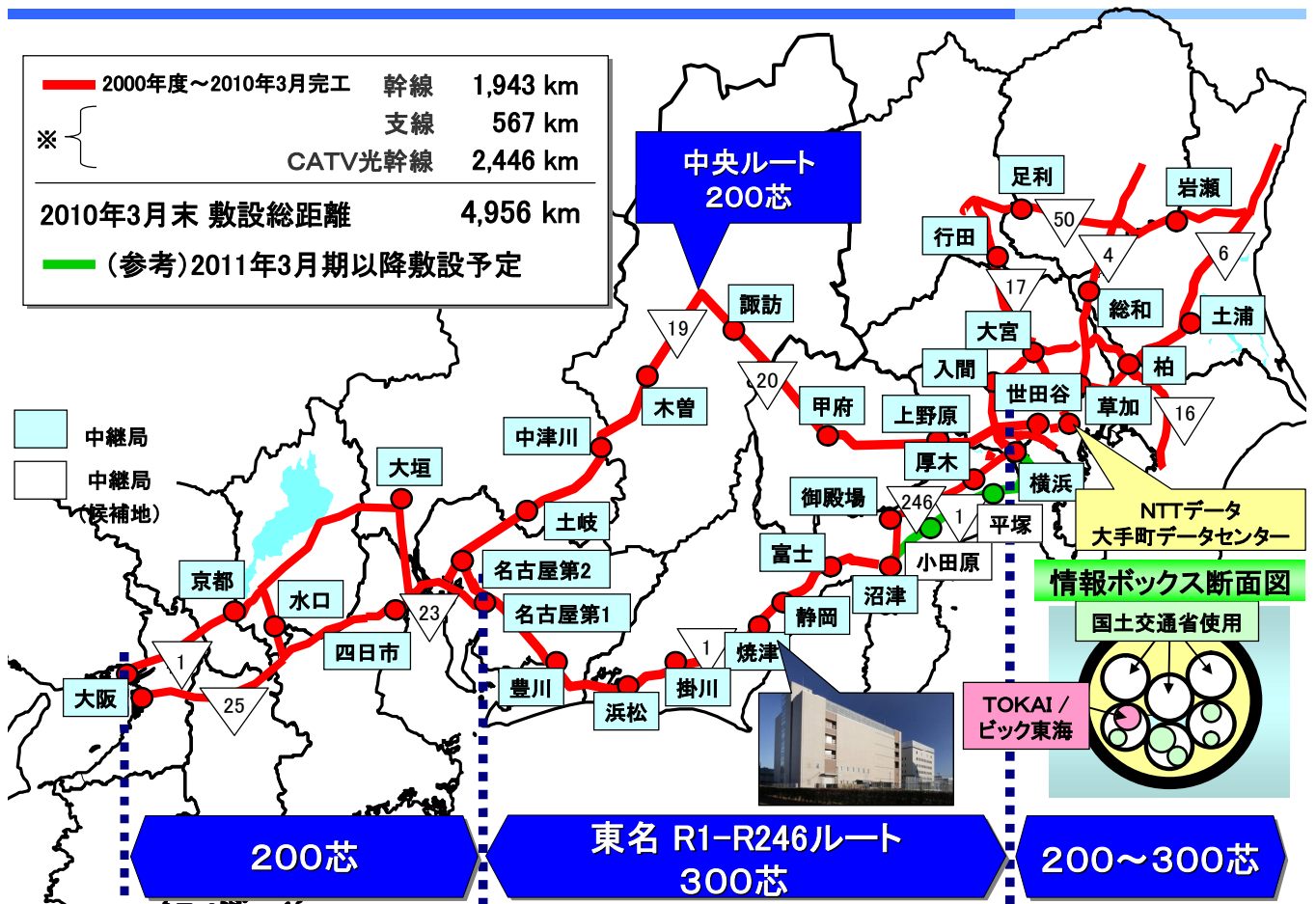
3-②. CATV事業 (CATVサービスエリア)

自社CATV光幹線網 総距離2,446km(2010年3月末時点)



1988年1月	: 静岡県沼津市にてCATV事業を開始、順次エリア拡大
1989年12月	: 静岡県焼津市・藤枝市にてCATV事業を開始、順次エリア拡大
1998年4月	: 千葉県市原市にてCATV事業を開始
1999年6月	: 神奈川厚木市にてCATV事業を開始
2002年7月	: 埼玉県熊谷市にてCATV事業を開始
2003年4月	: 千葉県千葉市緑区にてCATV事業を開始
2006年9月	: 静岡県裾野市にてCATV-FTTNサービス提供を開始、順次エリア拡大
2009年12月	: エルシーブイ(株)、(株)倉敷ケーブルテレビを買収し、同エリアでCATV事業を開始

3-③. 情報通信事業基盤（光ファイバーネットワーク） TOKAI



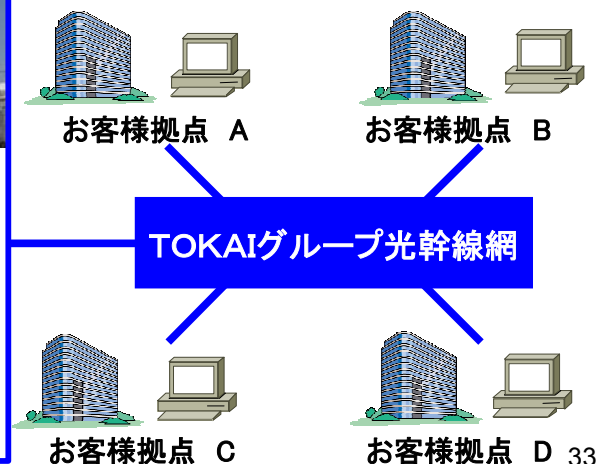
3-④. 情報通信事業の設備（データセンター） TOKAI

2008年4月稼働の第2データセンター

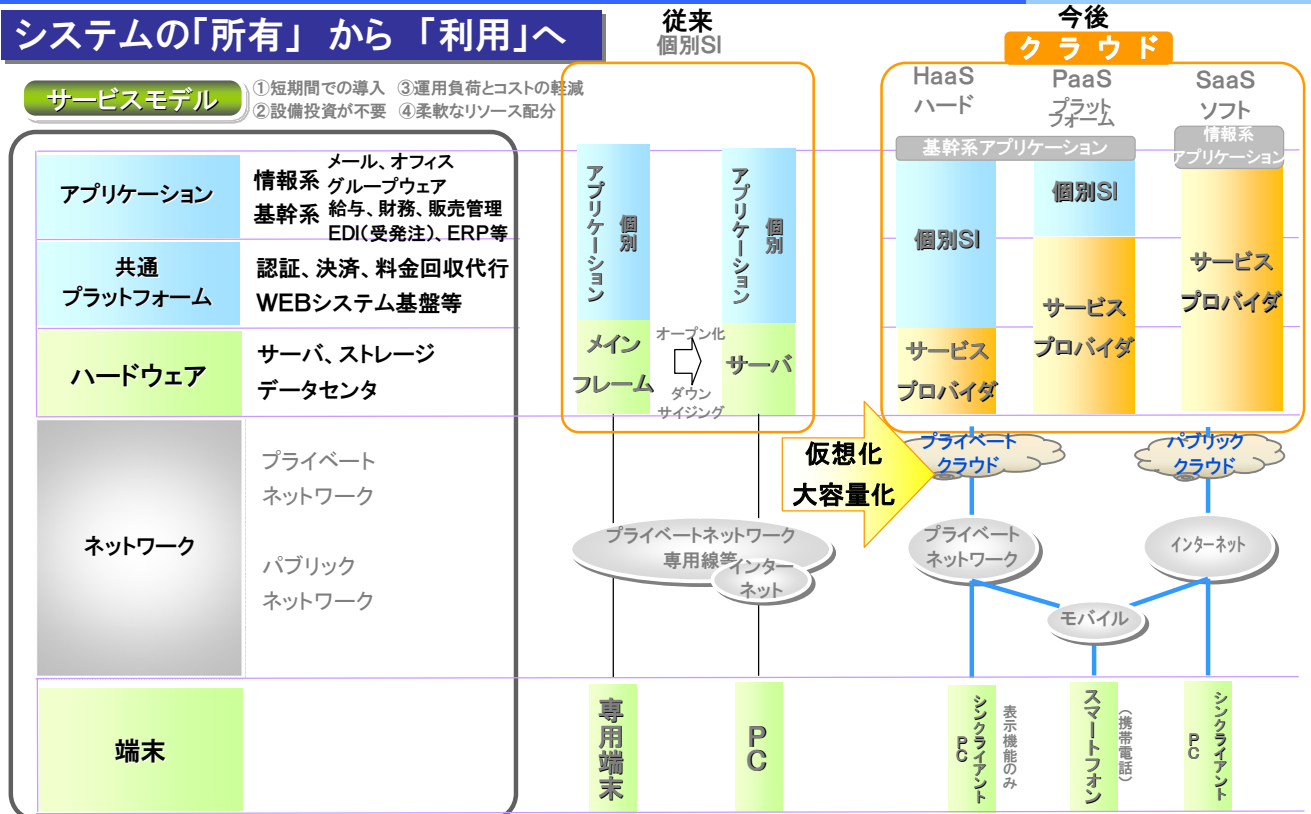


延べ面積	8,026㎡(2,432坪)
構造	RC(鉄筋)造:免震構造、5階建
収容ラック数	最大825ラック
床耐荷重	1,250kg/㎡
セキュリティ	24時間有人監視、生体認証、非接触ICカード、テンキー装置

- ASPサービス
- お客様設備の運用/
ハウジングサービス
- データ処理・運用



3-⑤. 情報通信システムの構築（クラウド）



※クラウド・・・インターネット上にあるリソース(ハード、ソフト、データ)をどこにあるか意識することなく利用できる
ネットワークコンピューティング形態

3-⑥. ホームゲートウェイ・サービスの将来ビジョン

ホームゲートウェイとは

インターネットやNGN、さらには高度なワイヤレスネットワークといった「外部のネットワーク」と、PCをはじめとする家庭内のデジタル機器をネットワークで結んだ「ホームネットワーク」との相互接続を行うための機器の総称を「ホームゲートウェイ」という。また、ホームネットワークに各種デジタル機器を接続し、誰もが技術のハードルを意識することなく(シームレスに)利用できる技術の総称を「ホームICT」という

ホームICTの実現に向けてNTTの動き

2009年11月、NTTは5社(パナソニック電工、富士ゼロックス、シャープ、NEC、バッファロー)と、ホーム機器やオフィス機器をネットワークにつなぐことで豊かな暮らしや便利なオフィス環境を実現するホームICTサービスの創造をめざすトライアルを開始すると発表

当社のビジネス領域

ホームICT時代に備え、当社として取り組みを検討すべきは2点

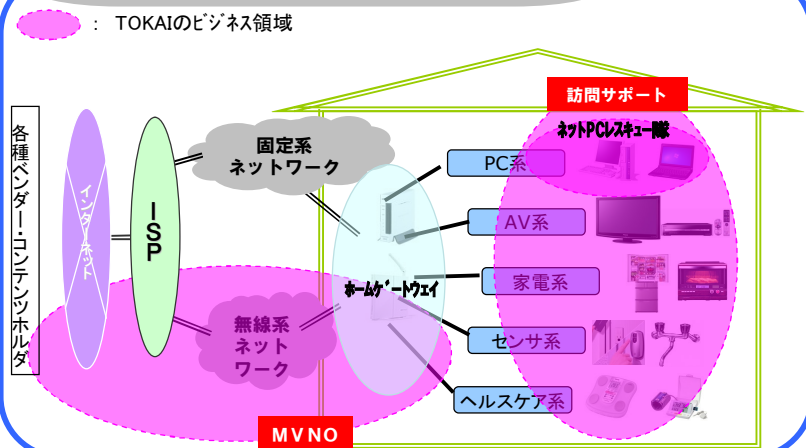
①ホームゲートウェイ・サービス・ビジネス参入
(無線系通信のMVNO事業者として)

→ ホームゲートウェイ・サービスの提供

②訪問サポート事業の拡大
ネットPCLスキュー隊で培ったPC系サポート事業に加え、家庭内における情報機器のトータルサポート事業者となる

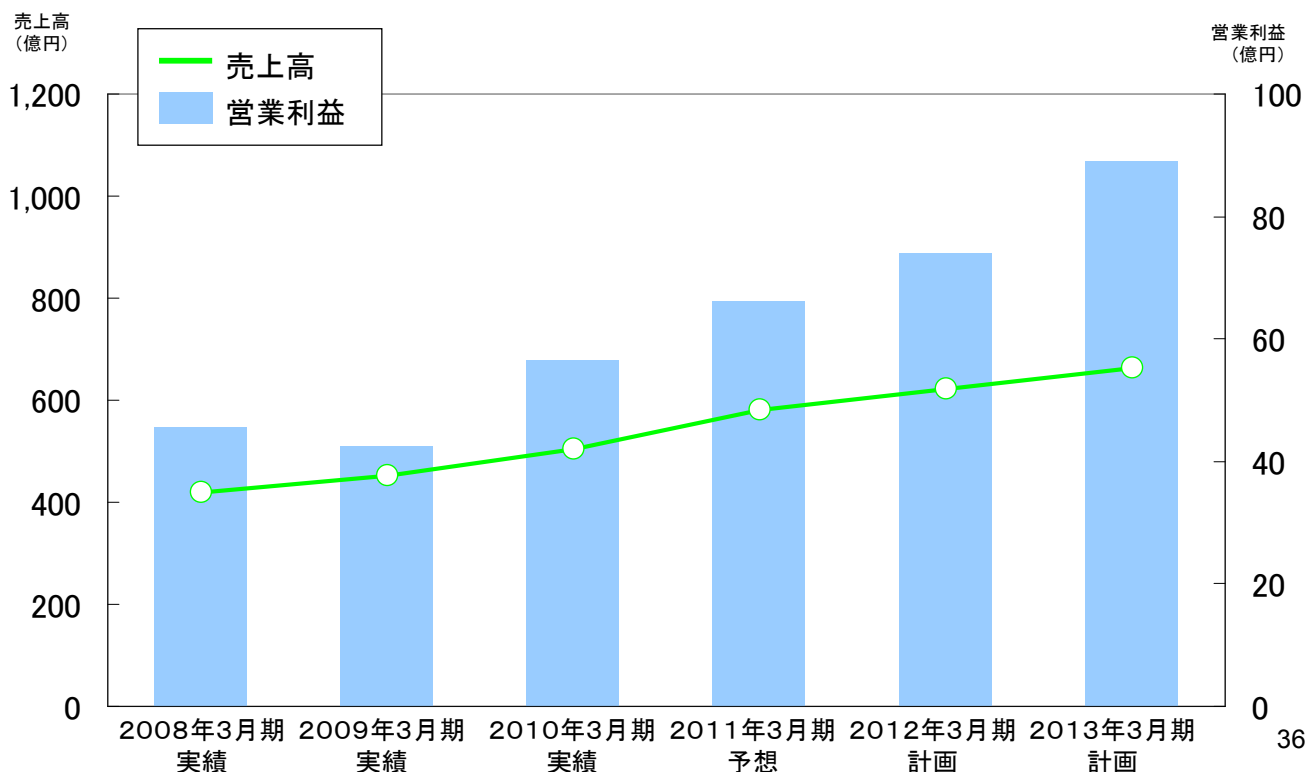
→ 付加サービスによる事業拡大

ホームゲートウェイ・サービス・ビジネス イメージ



3-⑦. 情報通信事業の方針とP/L推移

中長期的に伸びが期待できる事業であり、顧客の伸長、収益拡大、先進技術を吸収し、事業拡大を図っていく



4. 顧客件数推移

(単位: 千件)

		2009年3月 実績	2010年3月 実績	2011年3月 予想	2012年3月 計画	2013年3月 計画	
ガス需要家	LPガス	633	627	636	646	656	
	都市ガス	52	52	53	53	53	
	計	685	679	689	699	710	
セキュリティ		23	22	22	22	22	
アクア		39	57	76	94	110	
情報通信顧客	ブロードバンド	ADSL	273	224	192	165	143
		FTTH	267	380	454	511	557
		計	539	604	645	676	699
	ダイヤルアップ	10	10	13	14	15	
	CATV	放送	335	※521	531	537	545
		通信	98	※164	183	195	206
		計	433	685	714	732	751
	モバイル	115	145	176	203	229	
計	1,094	1,431	1,530	1,603	1,669		
合計		1,842	2,190	2,318	2,418	2,510	

※CATV2社の買収による放送180千件、通信45千件の増加含む (注)四捨五入により、合計と一致しない
 情報通信顧客計は、FTTH(ISP)とCATV通信(キャリア)の重複を除く

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
お願いいたします。

株式会社 T O K A I 企画調査部
〒420-0034 静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8
TEL : (054) 273-4878
FAX : (054) 273-4821
e-mail : tk-kikakuc@tokaigroup.co.jp

ENERGY & COMMUNICATION



<http://tokai.jp>