

TOKAIグループ概要資料

2017年12月

(株)TOKAIホールディングス

(証券コード：3167)

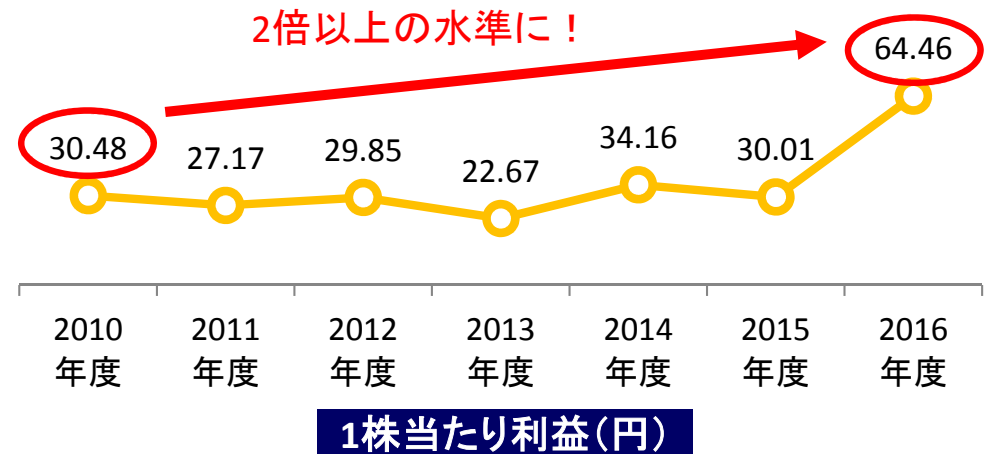
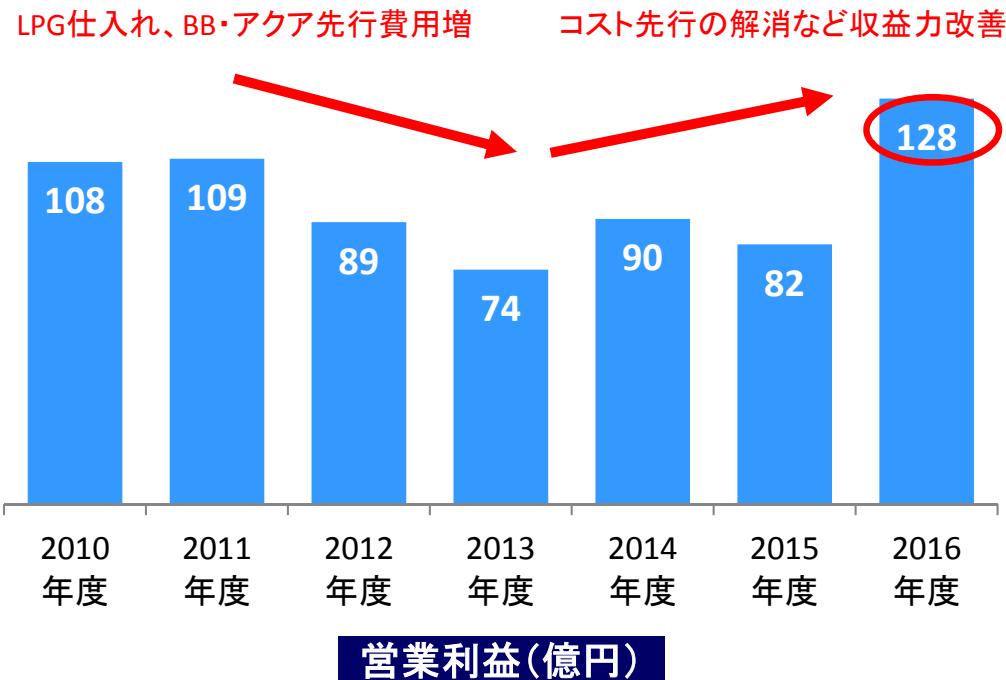
TOKAIホールディングスの概要

- 1950年創業。60年目にホールディングス化を決定し翌年より新体制。今期7年目。 —
- LPガスのザ・トーカイ(上場一部)と通信・CATVの子会社ビック東海(JASDAQ)が統合 —

会社名	TOKAIホールディングス		
代表取締役社長	鴫田 勝彦		
上場株式市場	東京証券取引所一部(証券コード3167)		
上場年月日	2011年4月1日		
グループ会社	連結子会社22社＋関連会社5社		
売上高／営業利益	1,786億円／128億円(FY2016)		
従業員数	3,821名		
主要事業(FY2016)	ガスおよび石油	: 41.1%	(売上高733億円/営業利益92億円) TOKAI 東海ガス
	情報および通信サービス	: 27.7%	(同 495億円/同 42億円) TOKAI COM
	CATV	: 14.2%	(同 254億円/同 28億円) TCN
	建築および不動産	: 10.9%	(同 195億円/同 11億円) TOKAI
	アクア	: 3.2%	(同 58億円/同 3億円) TOKAI
	その他	: 2.9%	(同 51億円/同 ▲48億円)
※ %は売上比率			
経営体制の推移	1950年 焼津瓦斯(株)として創立 1987年 東証一部へ上場(株)ザ・トーカイ(通称:TOKAI)へ社名変更 2011年 (株)TOKAIホールディングス設立		

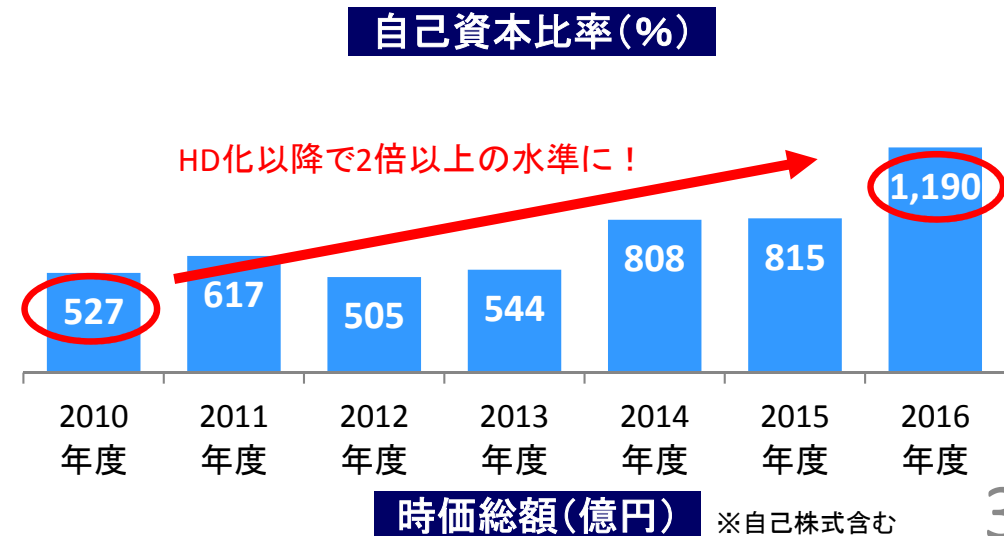
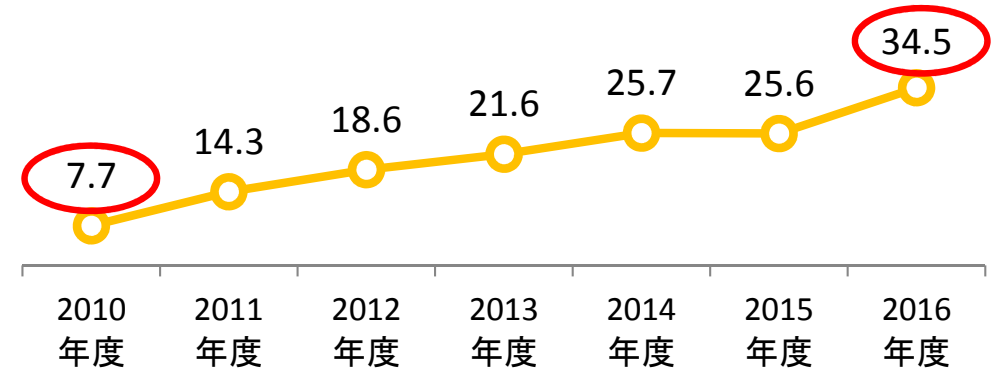
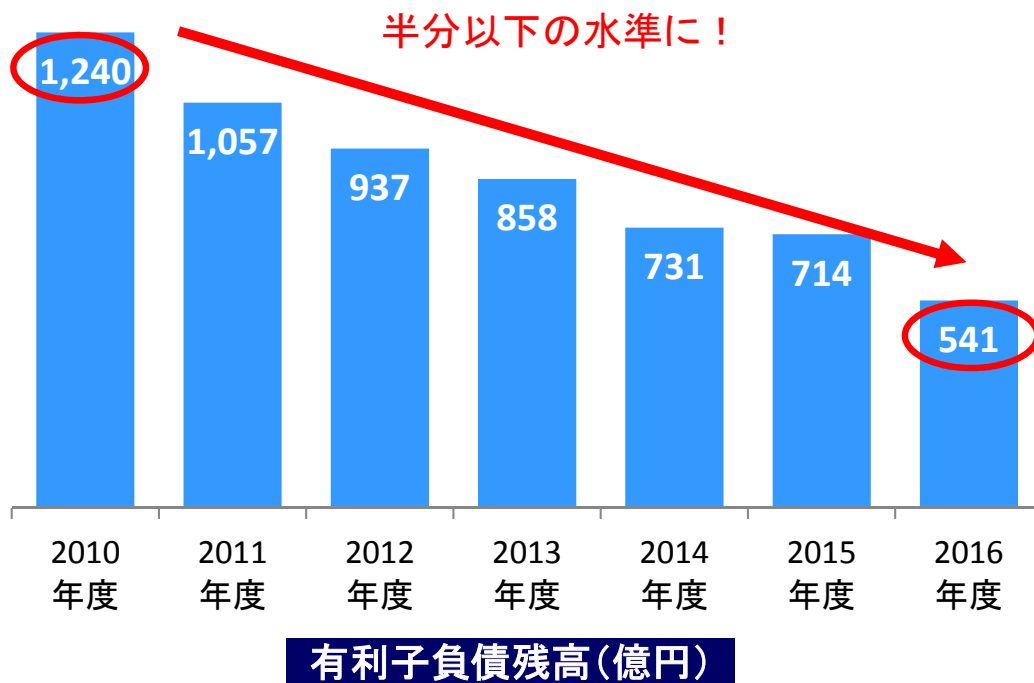
IP13およびIP16の成果(PL)

- ホールディングス化し「個社経営」から「グループ経営」への変革を遂行
- IP13での「財務改善」及びIP16“Growing”の「収益力強化」を通じ顕著な成果をあげた
- 2016年度は営業利益128億円(過去最高)を達成
- 当期純利益は**3倍増** +51億円(22億円⇒73億円)
- 1株当たり利益は**2倍以上の水準に** (30.48円⇒64.46円)



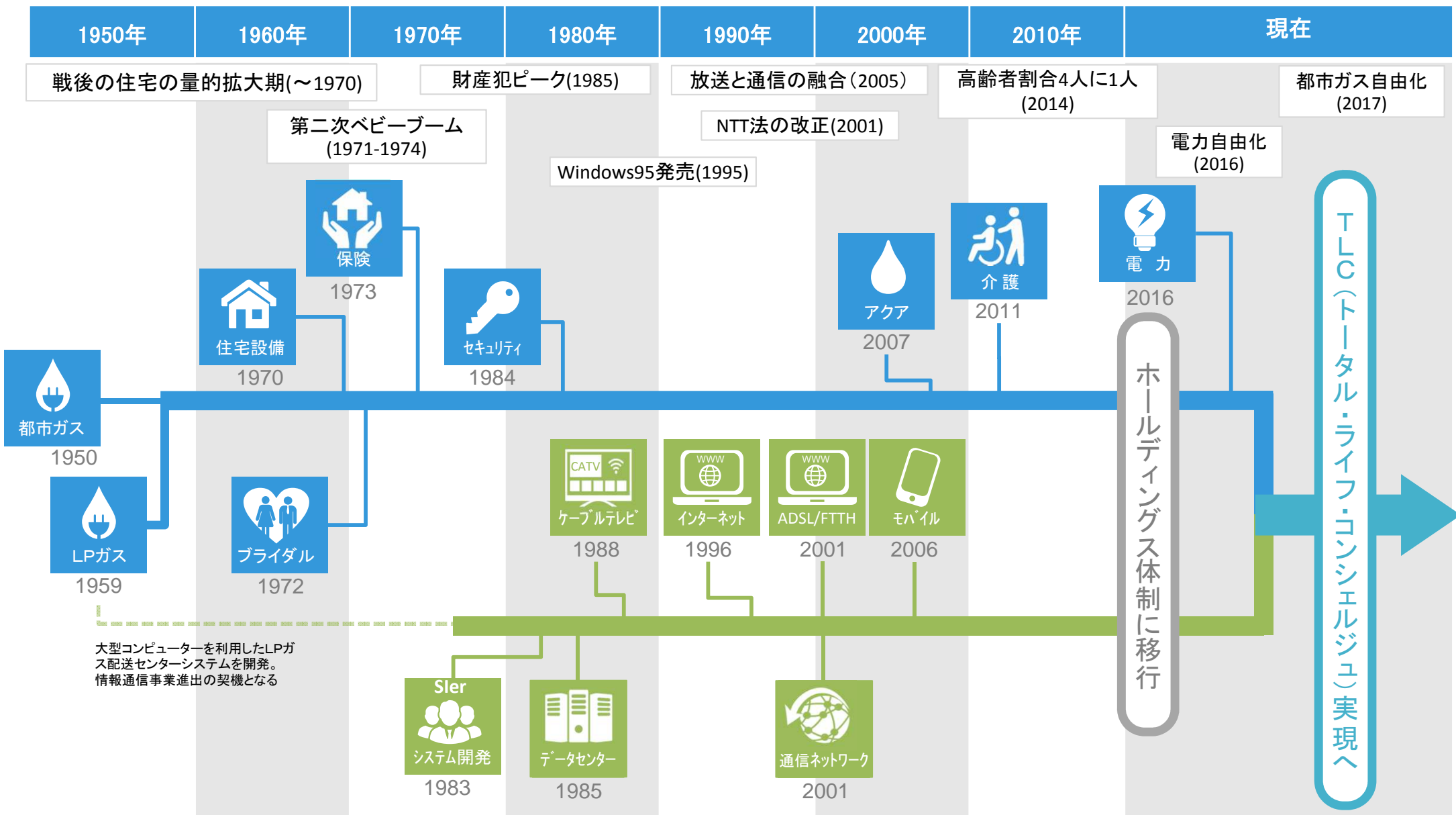
IP13およびIP16の成果(BS)

- ホールディングス化し「個社経営」から「グループ経営」への変革を遂行
- IP13での「財務改善」及びIP16“Growing”の「収益力強化」を通じ顕著な成果をあげた
- 有利子負債残高は**半分以下の水準に** △699億円(1,240億円⇒541億円)
- 自己資本比率は7.7%から34.5%に**大幅に改善**
- 時価総額は**2倍以上の水準に**(527億円⇒1,190億円)



ガスを起点に暮らしに関わる事業を多角化

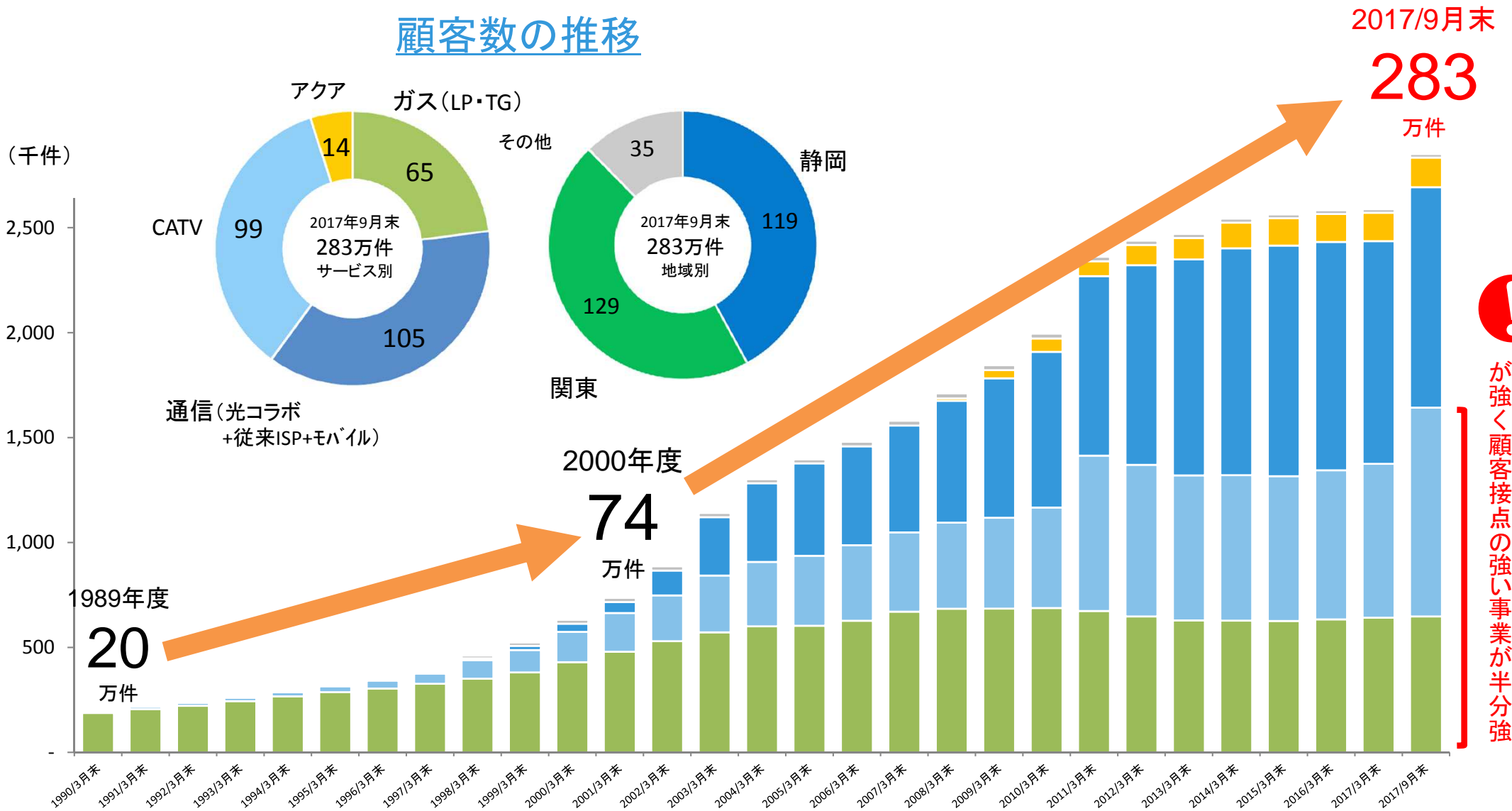
- 社会課題や人口構造変化、消費者ニーズに対応し自社インフラサービスを拡充 —
- 「エネルギー」「情報・通信」「住宅設備」「セキュリティ」「保険」「介護」ほかを提供 —



課金積み上げ型の安定収益モデル

— 全国に256万件の顧客、静岡県内の顧客シェアは圧倒的（3世帯に2世帯が顧客） —
 — 半分強を占めるガス・CATV事業の顧客とは強い繋がりがあ安定収益の基盤 —

顧客数の推移



静岡県で確立できているTLCモデル

- 当社の基本戦略は地域密着型営業で複数契約化を進めていくTLC。
- 中でも顧客顧客接点の強いガス・CATV事業が複合化率が高いTLCのベース事業。

静岡県世帯の3世帯に
2世帯が当社の顧客

(当社グループ契約世帯数)

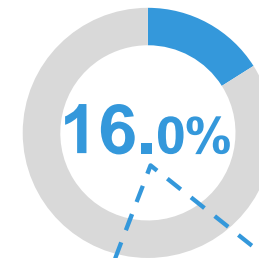
93万世帯

(静岡県世帯数)

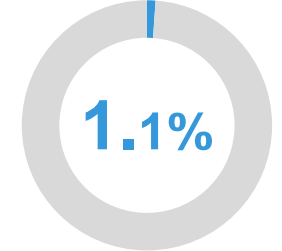
145万世帯※

うち2契約以上の顧客が
16.0%(全社では7%)

静岡県

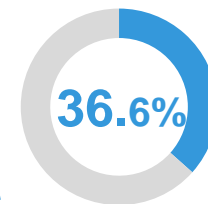


関東一円

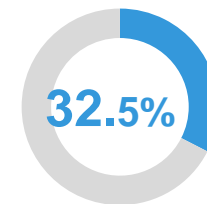


中でも都市ガス、CATV顧客はグループ他サービスの複合化率が高くクロスセルが有効なターゲット

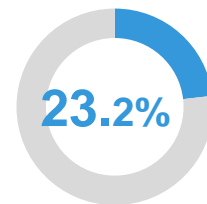
都市ガス



CATV



LPガス



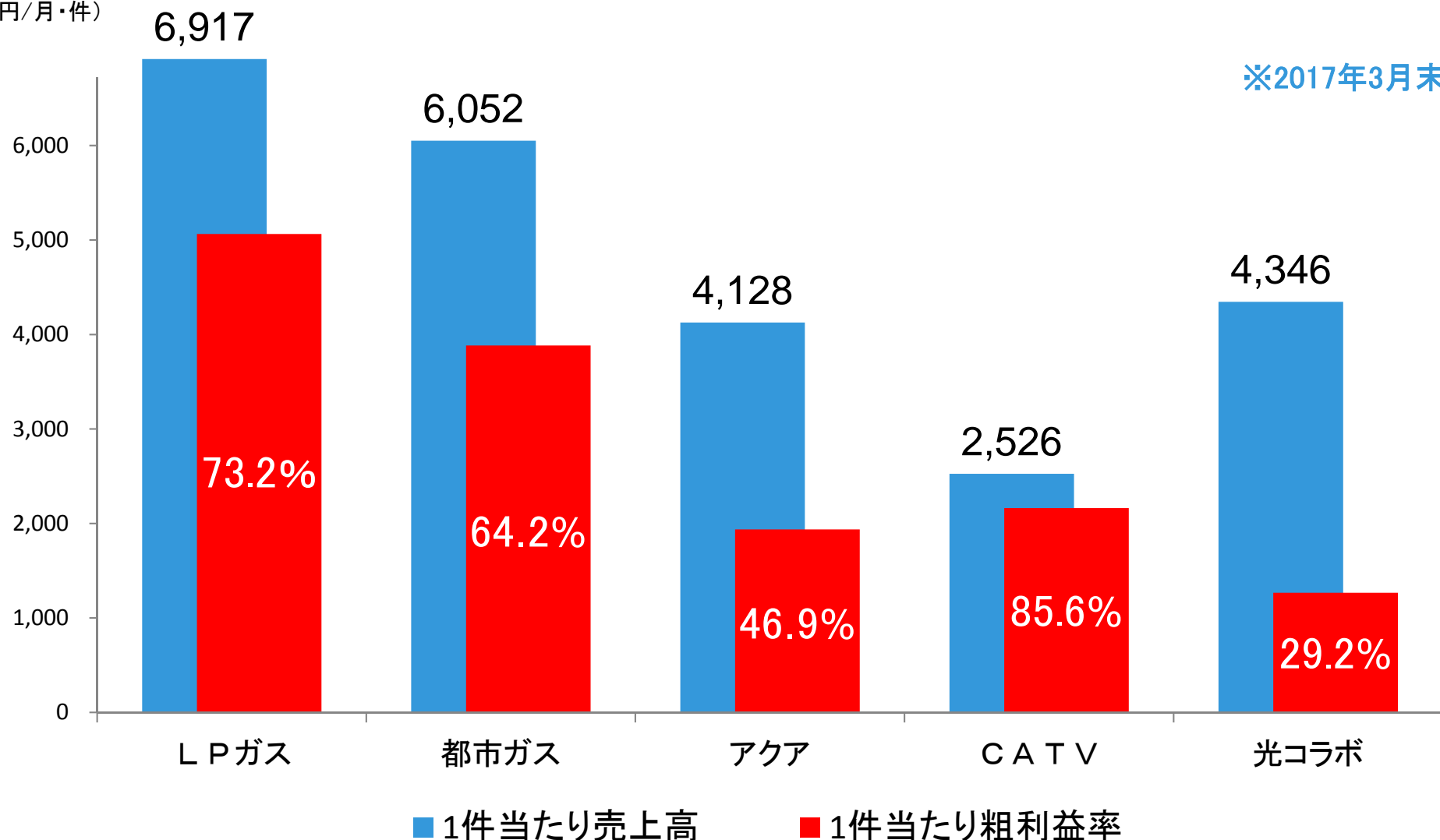
(2017年3月末時点)

※静岡県世帯数: 静岡県による「静岡州市区町村別推計人口」2017年4月1日現在
当社グループ契約世帯数は2017年3月末時点

主力サービスは利益率が高いのが特徴

— 主要サービスの1件当たりの月次の売上高、粗利益率 —

(単位:円/月・件)



※LPガス、都市ガスの売上高及び粗利益率には、ガス売上の他に器具売上等も含む

※経済産業省による従業者50人以上かつ資本金額又は出資金額3,000万円以上の企業を対象とした、平成28年企業活動基本調査確報(平成27年度実績ベース)によると、小売業の粗利益率は28.7%

エリアと顧客に根付く営業・サービス体制

— 総勢1,500名の担当者がフェイスツーフェイスでお客様を訪問し提案するスタイル —
— コールセンターが解約防止を担う一方、契約獲得サポート業務も積極展開 —

※2017年3月末現在

営業拠点数は **128** 拠点※

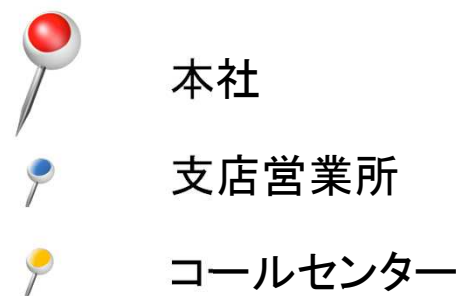
※ 国外拠点の3カ所(中国:上海、台湾:台北、ミャンマー:ヤンゴン)を含む



合計 **4,000** 万回の
顧客接点

総勢 **1,500** 名の
地域担当者

営業員	608名	LPガス	420名	TG	67名	CATV	121名
配送	253名						
検針 集金員	444名						
保安員	276名						
計	1,581名						



コールセンターは全国に9拠点
オペレーターは約 **400** 名

競争力ある光幹線ネットワークを自社所有

— 総延長6,000kmに及ぶ光ファイバーネットワークは自前で構築 —

— 通信需要が最も高い関東圏から東京・名古屋・大阪を經由し岡山に至るエリアに敷設 —

グループの情報通信事業やCATV事業のバックボーン
となっている光幹線の
敷設総距離は 約 **6,000km**

※2017年3月末現在

(敷設総距離の内訳)

情報通信事業 2,618 km

CATV 事業 3,551 km

※幹線・支線含む(引き込み線は除く)

岡山データセンタ



岡山

名古屋

大阪

焼津

厚木

大手町



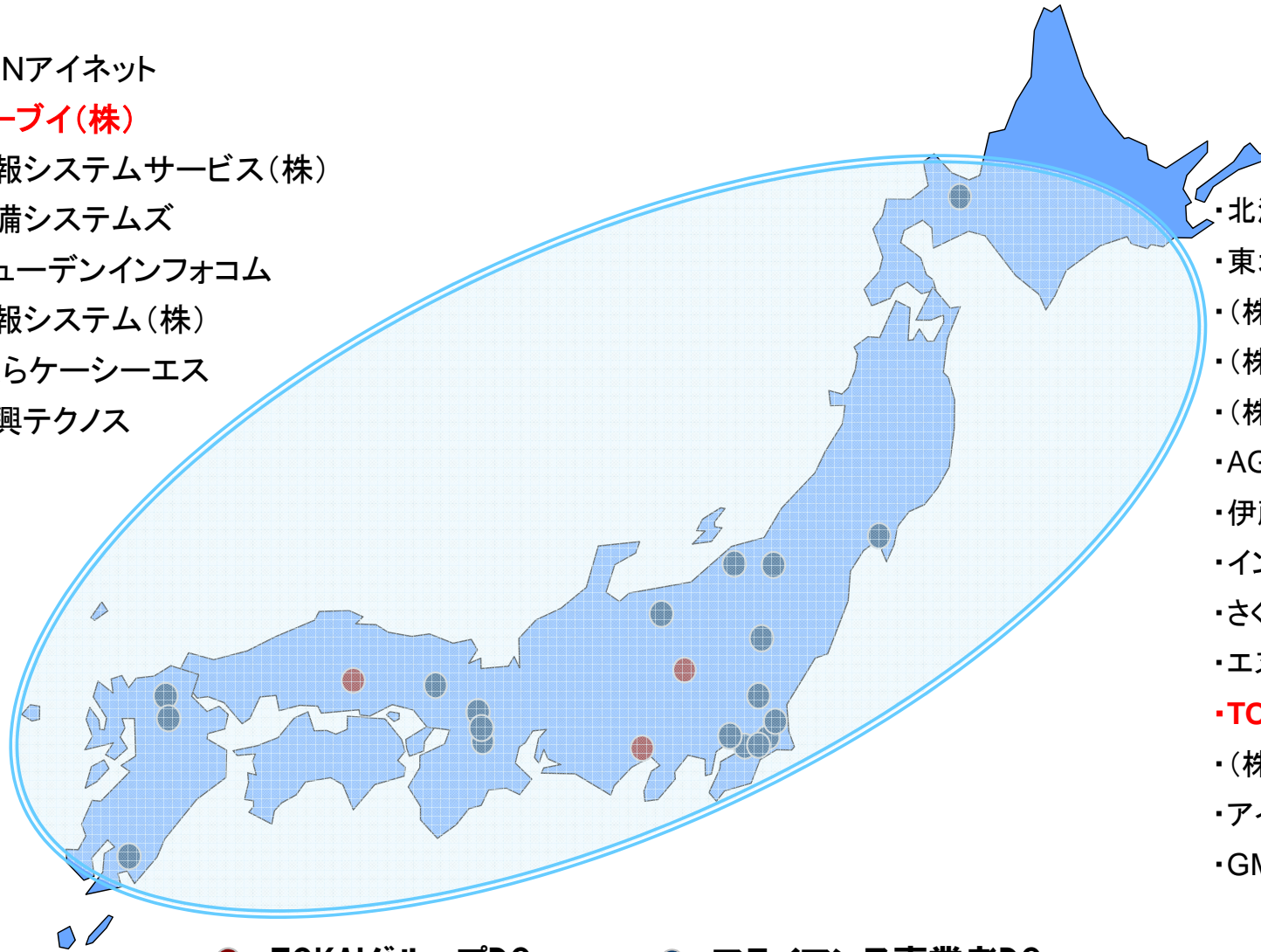
静岡データセンタ

データセンターアライアンス

- 全国のデータセンター事業者とのアライアンスで広範囲なBCP・DRサービスを実現
- データセンタークロスアライアンス加盟企業数22社

※加盟企業数は2017年3月末現在

- ・(株)BSNアイネット
- ・**エルシービー(株)**
- ・北電情報システムサービス(株)
- ・(株)両備システムズ
- ・(株)キューデンインフォコム
- ・西鉄情報システム(株)
- ・(株)さくらケーシーエス
- ・(株)明興テクノス



- ・北海道総合通信網(株)
- ・東北インテリジェント通信(株)
- ・(株)ラック
- ・(株)データドック
- ・(株)両毛インターネットデータセンター
- ・AGS(株)
- ・伊藤忠テクノソリューションズ(株)
- ・インフォコム(株)
- ・さくら情報システム(株)
- ・エヌ・ティ・ティ・ソフトウェア(株)
- ・**TOKAIコミュニケーションズ**
- ・(株)オージス総研
- ・アイテック阪急阪神(株)
- ・GMOクラウドWEST(株)

● :TOKAIグループDC

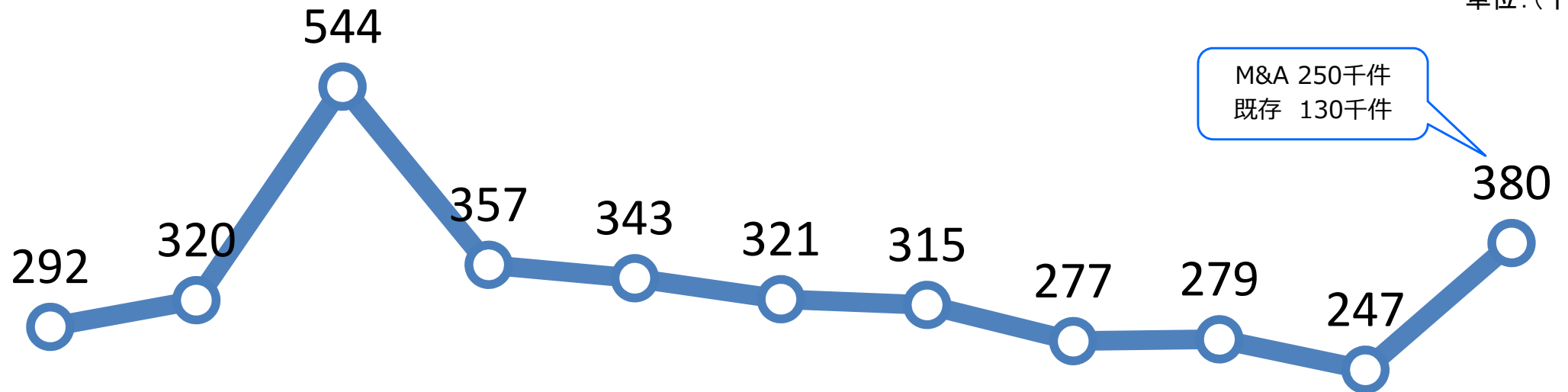
● :アライアンス事業者DC

年間30万件顧客を獲得する直販営業力

- LPガス事業は、既存のエリアおよび新エリアを巡回する営業。
- CATV事業、都市ガス事業はサービス提供エリアを巡回する営業。
- 情報通信事業は主に大手家電量販店量販店内の自社ブースでの営業。
- アクア事業はイオン等、大型商業施設内の自社ブースでの営業。

獲得(登録)件数

単位:(千件)



2007年度 2008年度 2009年度 2010年度 2011年度 2012年度 2013年度 2014年度 2015年度 2016年度 2017/9月末

豊富な商材と営業力で推進するTLC

- TLC(トータル・ライフ・コンシェルジュ)がグループのサービス提供の基本コンセプト -
- 新たな中期計画でグループ各社営業マンがグループ横断的に展開していく重点施策 -

お客様

ワンコントラクト



会員数 **642**千件
※2017年9月時点

ワンコールセンター

TLC(トータル・ライフ・コンシェルジュ)は、
多彩な生活関連サービスをワンストップで提供

 都市ガス	 LPガス	 住宅設備	 アクア
 介護	 ケーブルテレビ	 ADSL/FTTH	 ブライダル
 セキュリティ	 モバイル	 保険	 電力



新たにグループの対象サービス※
を複数契約することで新規1契約
につき毎月200ポイントをサービス
提供開始から5年間付与

※LPガス、アクア、インターネット、ケーブルテレビ
セキュリティ、電気、LIBMO、住宅・リフォーム

※2017年5月より開始

○基本ポイント

月次ご利用金額の200円につき
1TLCポイントを進呈

(LPガス、インターネット、LIBMO、ケーブルテレビ、
アクア、セキュリティの6サービスが対象)

○ボーナスポイント (左記6サービス+都市ガス、電気が対象)

契約数に応じてTLCポイント進呈

- ・2契約 → 50ポイント
- ・3契約 → 150ポイント
- ・4契約 → 300ポイント
- ・5契約 → 500ポイント

クロスセルにより解約率が4割減する

—中止率についての寄与は、単品取引顧客の解約率1.0%/月に対し
複数取引顧客は0.6%と4割減(△40%)—

複数取引顧客の解約率

	平成28年度 1ヶ月当たり解約率
複数取引顧客(a)	0.6%
単品取引顧客(b)	1.0%
計	0.9%
(b/a)	△40%