

# 2018年3月期 決算説明会資料

2018年5月9日  
株式会社TOKAIホールディングス  
(証券コード:3167)

## 2017年度決算のハイライトと 2018年度の要諦

TOKAIホールディングス  
代表取締役社長 梶田 勝彦

# 2017年度決算のハイライト

➤ 昨年5月に公表した中期経営計画「Innovation Plan 2020 “JUMP”」初年度が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31万件(+12.2%)純増

- LPガス事業、CATV事業、新規のLIBMO等の顧客獲得が順調に推移。年間の顧客純増数は、前期の年間顧客純増数6千件の6倍強となる39千件。
- さらに、M&Aを2案件仕上げたことにより27万件が加わり、想定どおり収益基盤を拡充。

## ◎ 売上高は1,861億円と顧客増加等により前期比74億円(+4.2%)の増収

- 利益面では期初に将来の成長を見据えた先行コスト投入による減益を想定、概ね想定線での着地。

## ◎ 引続き財務体質の改善をさらに進捗

- 自己資本比率が前期末から1.8pt向上して36.3%に。
- 引続き有利子負債残高を削減、有利子負債/EBITDA倍率も前期末の1.9倍を維持。

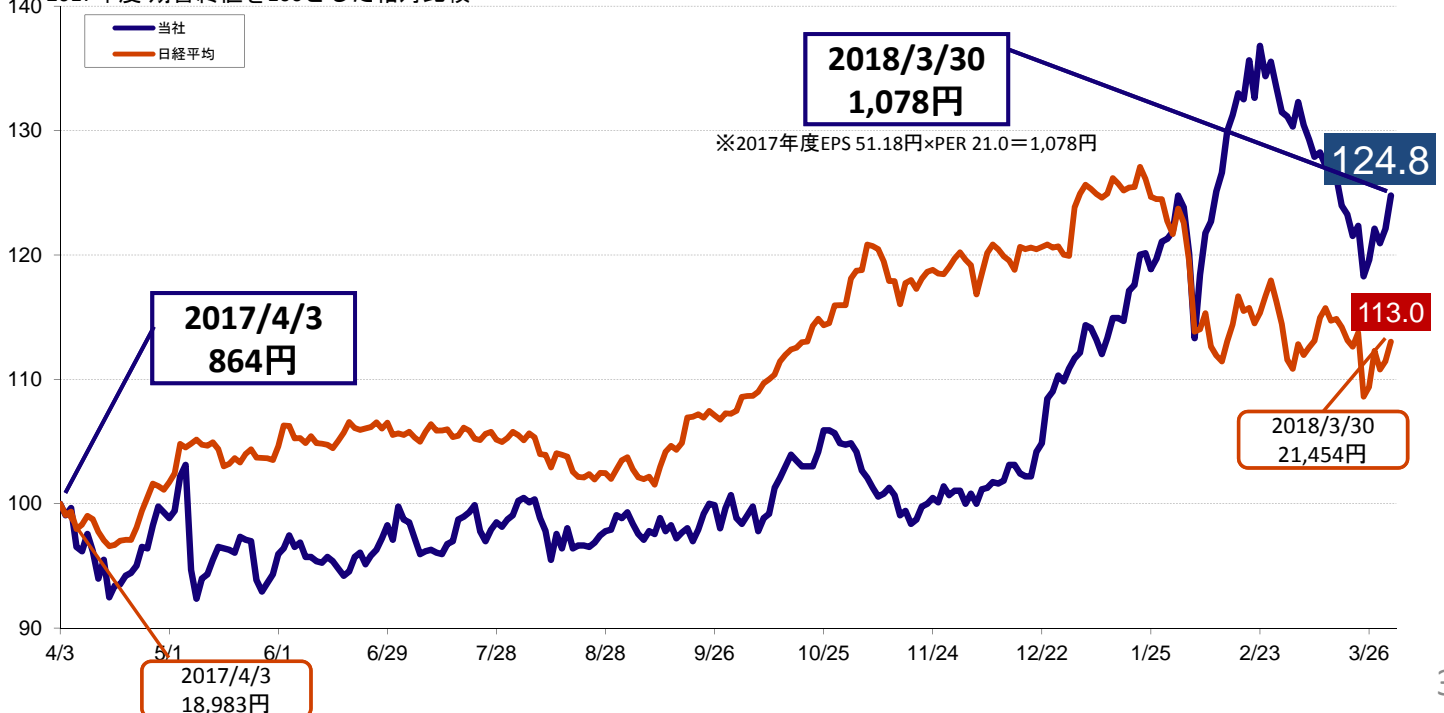
2

# 期待に応えさらに成長させていく

➤ 2017年度期首から25%値上がり。同期間の日経平均株価の上昇幅(13%)をアウトパフォームした。

➤ 株価1,078円はPERで21倍、東証1部平均の14.79倍を上回る評価。

2017年度 期首終値を100とした相対比較



3

# 2018年度の要諦について

4

## 4年間にFY2016比2倍とする中計

- 売上高をFY2016比1.9倍の3,393億円に、営業利益も同1.8倍の225億円に、顧客件数も同1.7倍の432万件以上に成長させるアグレッシブな中期計画。
- 資本効率も重視し、有利子負債/EBITDA倍率2.6倍、自己資本比率31.6%、ROE13.0%を計画する。

(単位：億円)	FY2016 実績	FY2017 計画	FY2018 計画	FY2019 計画	FY2020 計画
売上高	1,786	1,894	2,020	2,244	(1.9倍) 3,393
営業利益	128	114	140	162	(1.8倍) 225
当期純利益	73	64	79	87	(1.6倍) 115
総資産	1,611	1,698	1,738	1,912	(1.8倍) 2,834
有利子負債/EBITDA倍率	1.9倍	2.0倍	1.7倍	1.8倍	2.6倍
自己資本比率	34.5%	33.9%	35.6%	34.9%	31.6%
ROE	15.2%	11.1%	12.8%	13.0%	13.0%
顧客件数（万件）	256	288	299	372	(1.7倍) 432以上

※( )はFY2016比較

5

# IP20 “JUMP” 4つのキーメッセージ

- 2017年度からの4年間において、以下の4つのキーメッセージに沿って、成長を加速させる戦略を遂行していく。

## 1. 守りから攻めの経営に

## 2. M&Aの推進

## 3. 利益成長、ROE重視

## 4. 株主重視の姿勢は変わらない

6

## 前期の拡大投資が奏功、過去最高益達成

- 前期に先行コストを積極的に投入した結果、課金件数が積み上がり収益基盤が拡充。
- IP20 “JUMP”の最終年度に向けた転換期となる年度、増益基調に反転させていく。

(単位：億円)	FY2016	FY2017	FY2018
	実績	実績	予想
売上高	1,786	1,861	1,956
営業利益	128	110	140
当期純利益	73	66	79

7

# 2018年度の重要な取組み

◎引続き顧客基盤拡大を継続、海外新拠点進出にも取り組む

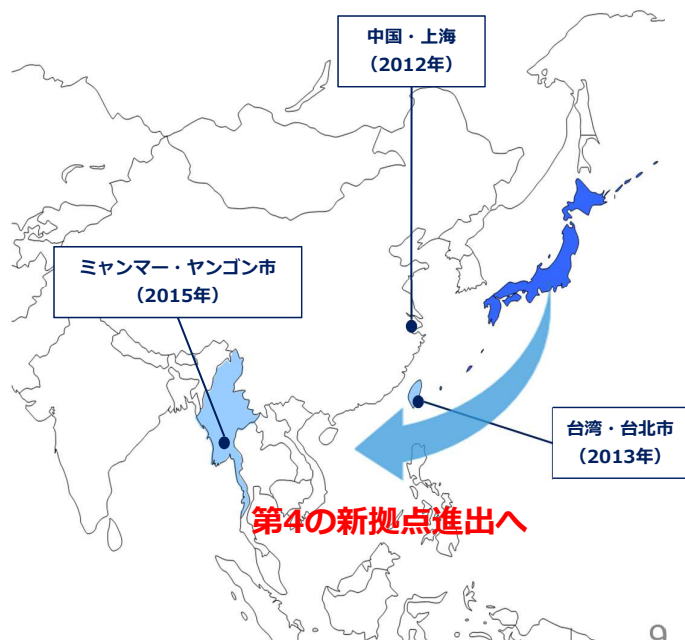
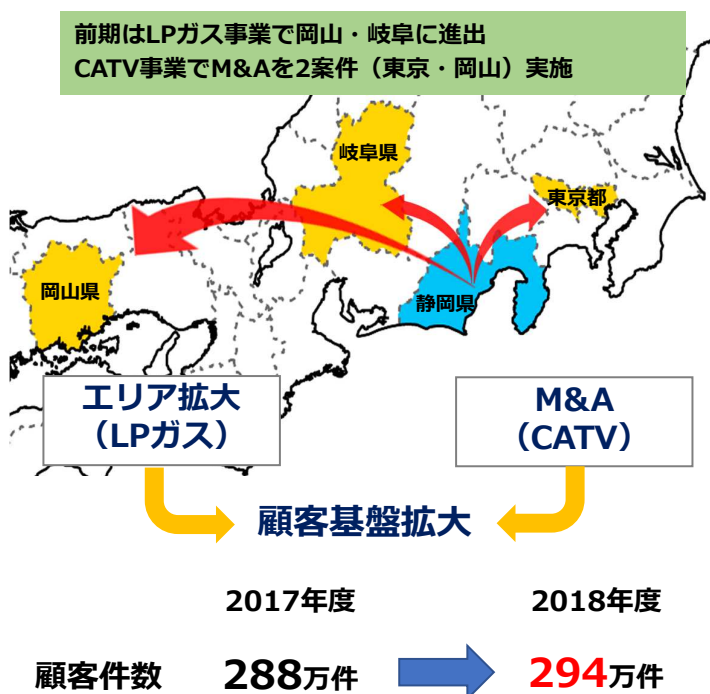
◎M&AもFY2018期初に都市ガス事業が確定、引続き着実に進捗させる

◎ABCIR+Sの専任組織立上げ、事業の変革・成長を目指す

8

## 引続き顧客基盤拡大、海外新拠点進出も

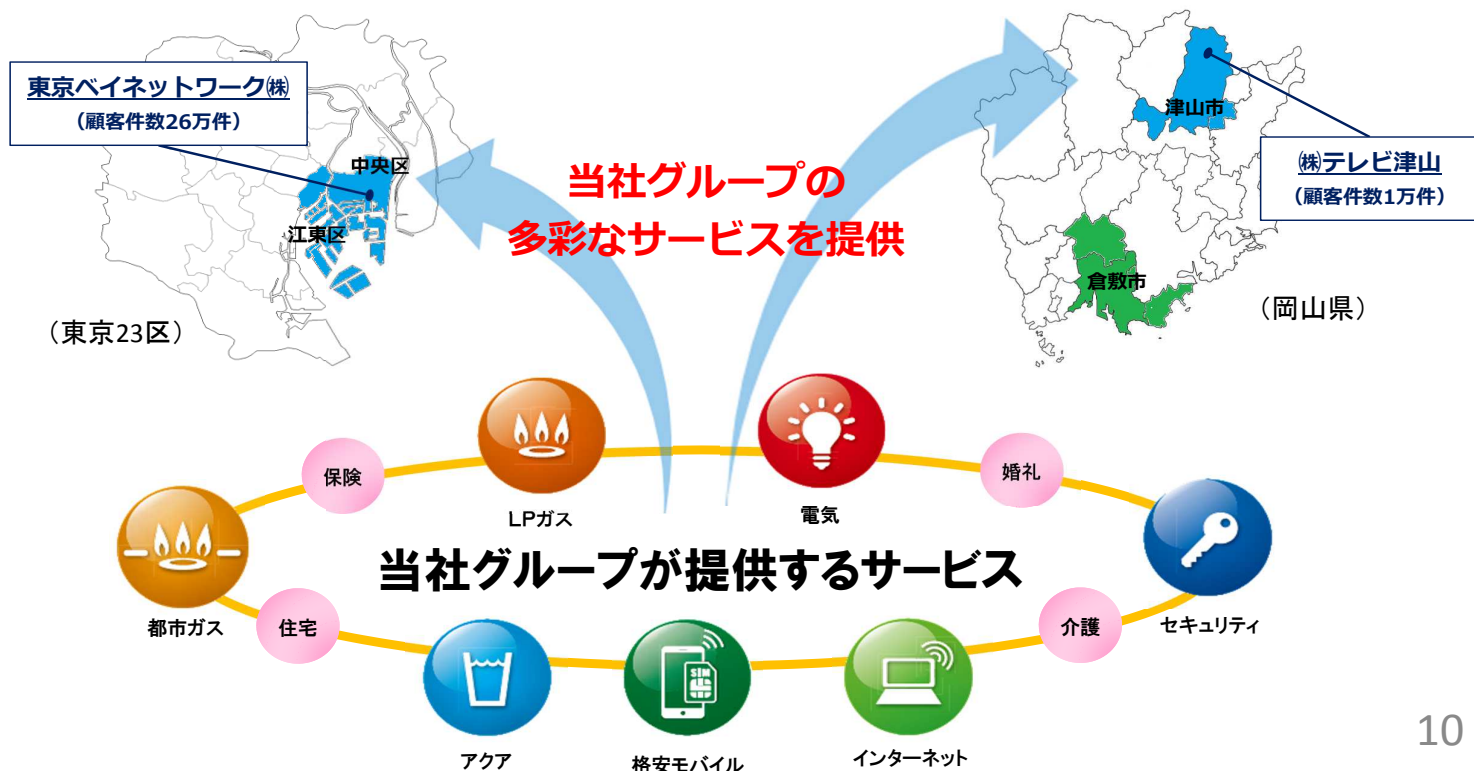
- 前期の大幅な顧客基盤純増に引続き、今期も積極的に取り組み年間65千件の純増を計画。
- 海外事業についても、上海・台湾・ミャンマーに続く、第4の新拠点進出に取り組む。



9

# 前期にCATV2社をM&A、今後に期待

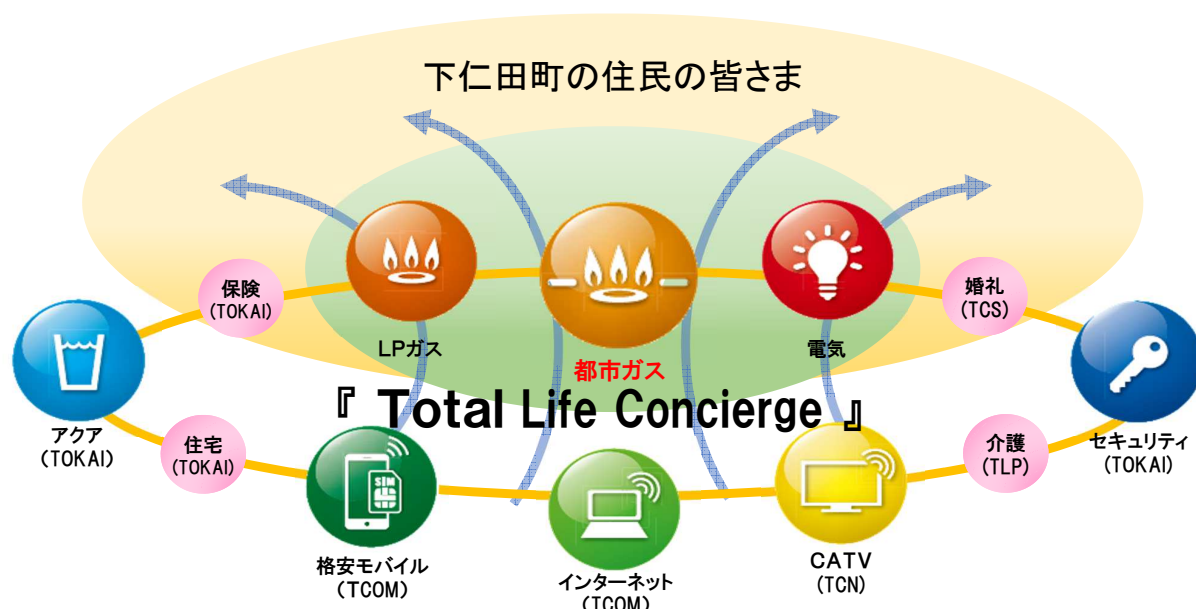
- IP20 “JUMP”は4年間に1,000億円の戦略的M&A、アライアンス投資を積極展開。
- 2017年度はCATV事業において2社をM&A、今後の成長に大いに期待。



10

# 今期も既にガス事業のM&Aが確定

- 既公表どおり、下仁田町のガス事業譲受けに関して契約成立、2019年4月より引継。
- 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案し、よりよい暮らしの実現に寄与していく。
- 2018年度も引き続きM&Aやアライアンスを進捗させていく。



現在、26案件・1,900億円のM&A案件を検討中

11

# 情報通信分野における当社グループの成長

社会環境の変化とニーズに対応し、情報通信分野はグループの柱として成長。



**法人向け情報通信事業**

◆売上高(2017年度実績)  
**19,191百万円**

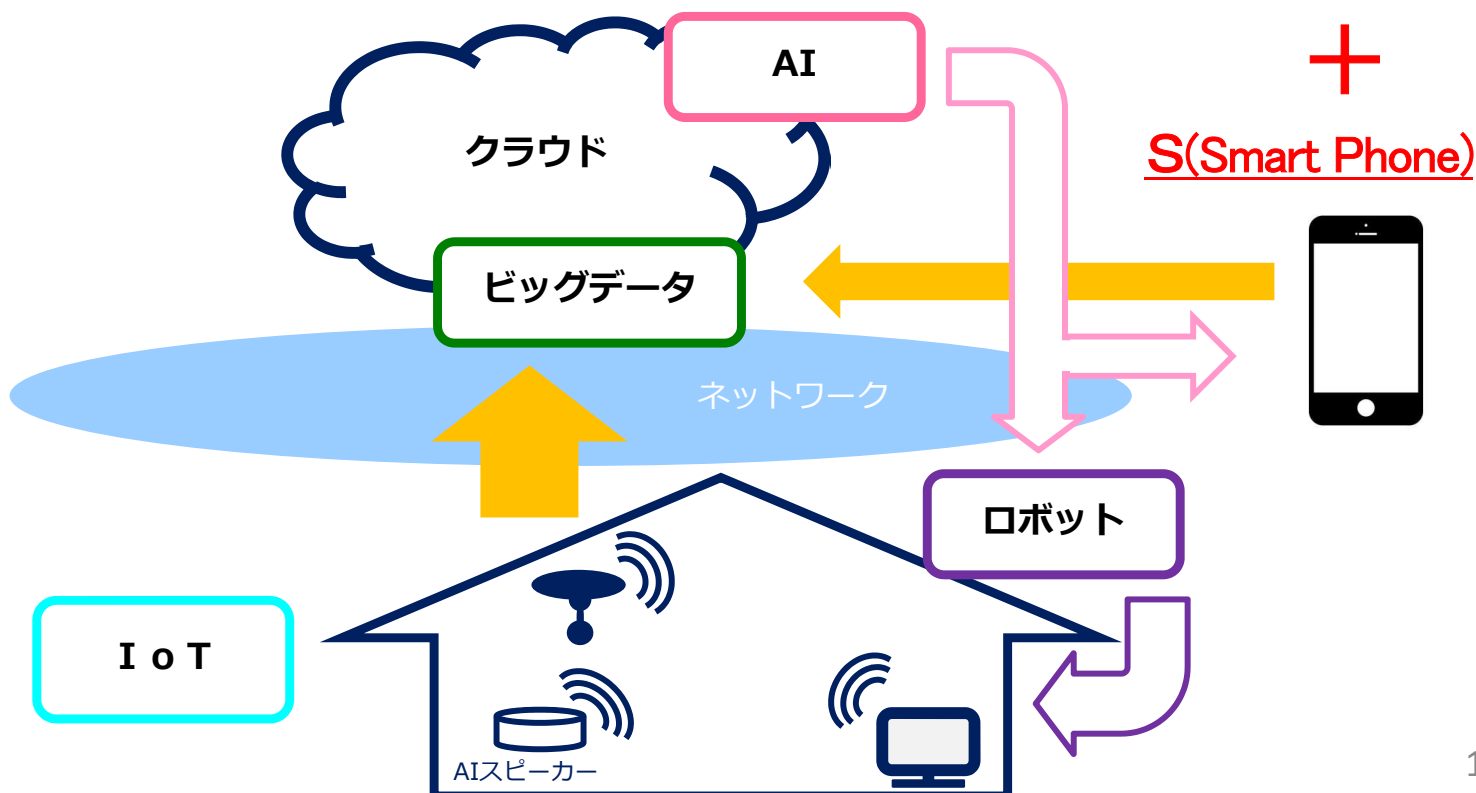
**個人向け情報通信事業**

◆売上高(2017年度実績)  
**31,704百万円**

◆顧客件数(2018年3月末時点)  
**2,052千件**

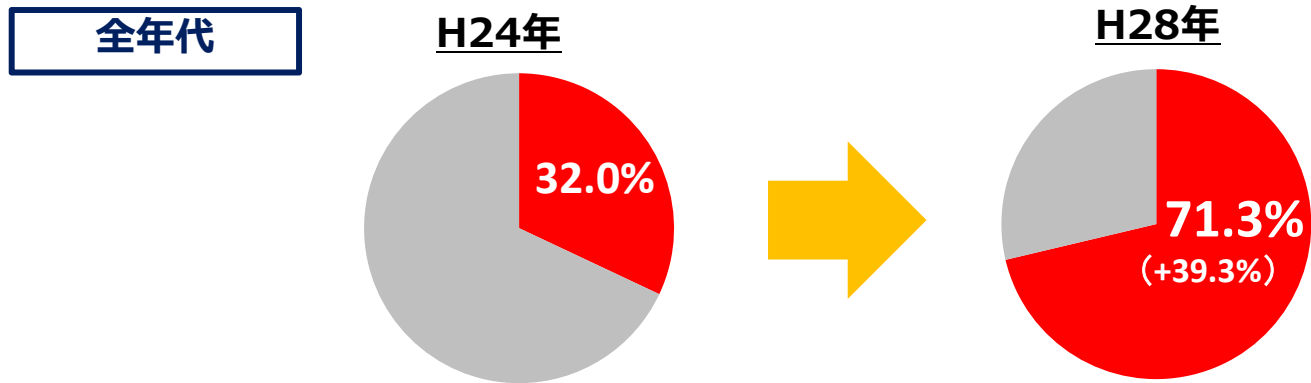
## 『ABCIR + S』の技術革新

A(AI)・B(Big Data)・C(Cloud)・I(IoT)・R(Robotics)



# スマホ利用率の拡大

◆スマホ利用率は4年前の32.0%から71.3%へ急拡大。



**年代別**

	H24	H28	増減
10代	36.7%	74.3%	+ 37.6%
20代	68.4%	96.8%	+ 28.4%
30代	49.0%	92.1%	+ 43.1%
40代	28.8%	79.9%	+ 51.1%
50代	13.7%	63.1%	+ 49.4%
60代	4.7%	31.7%	+ 27.0%

出所：総務省「平成28年情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書」

14

# スマホ利用時間の増加

◆スマホでネットを利用する者の平均利用時間（1日あたり）は、平日1.5時間、休日2時間。  
ネットで多くの情報を取得する時代になっている。

	平日	休日
全年代	97.1分	136.8分
10代	160.3分	269.8分
20代	141.0分	188.6分
30代	82.2分	117.5分
40代	82.9分	112.0分
50代	68.6分	78.9分
60代	46.5分	60.7分

出所：総務省「平成28年情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書」

15



# 消費者の購買契機の変化

◆商品やサービスを選ぶときの情報源は、「販売員の説明」とともに「インターネット」が重要になってきている。

	商品やサービスを選ぶときに意識すること	%
1	家族、友人、知人からの情報	52.4%
2	インターネットサイト	47.7%
3	チラシ・パンフレット	44.6%
4	販売員の説明	41.1%
5	テレビ・ラジオCM	27.0%
6	新聞、雑誌等の広告	19.8%
7	新聞、雑誌等の記事	16.8%
8	テレビ・ラジオ番組	13.5%

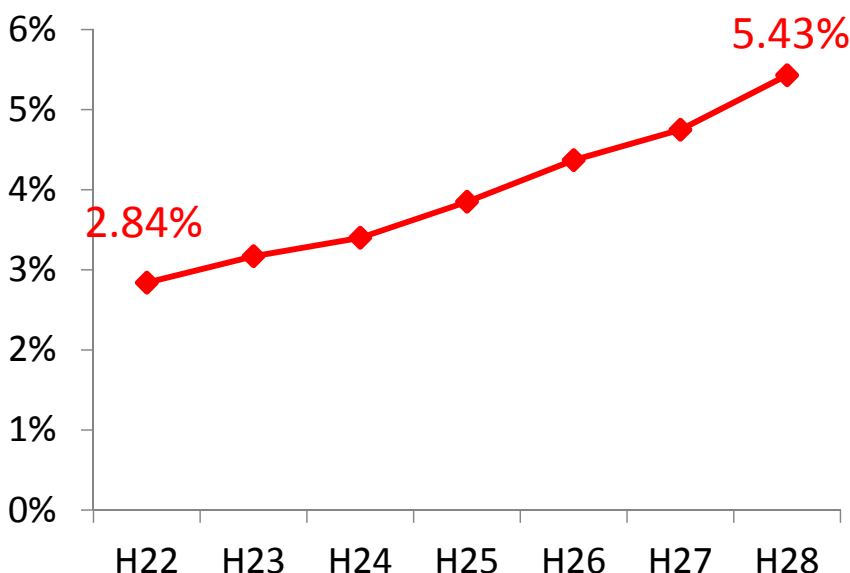
出所：消費者庁「平成28年度消費者意識基本調査」

16

## EC(Electronic Commerce)化率の上昇

◆日本国内のEC化率は5.4%。先を行く米国は7%、中国は15%超。今後も成長・拡大が予想される。

### 国内EC化率の推移



### H28EC化率（分類別）

	分類	%
1	事務用品、文房具	33.61%
2	生活家電、PC等	29.93%
3	書籍、映像・音楽ソフト	24.50%
4	雑貨、家具、インテリア	18.66%
5	衣類・服装・雑貨等	10.93%
6	化粧品、医薬品	5.02%
7	自動車、自動二輪車	2.77%
8	食品、飲料、酒類	2.25%
9	その他	0.75%
	<b>合計</b>	<b>5.43%</b>

出所：経済産業省「平成28年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

17

# ディスラプティブ・イノベーション (Disruptive Innovation)

**営業力**  
(従前からの強み)



## **ABCIR+S**

- A (AI)
- B (Big Data)
- C (Cloud)
- I (IoT)
- R (Robotics)
- +
- S (Smart Phone)

『ABCIR+S』を活用し、顧客との間で  
『**ディープリー・コネクティッド**』を構築する。  
(Deeply Connected)

18

## 「ABCIR+S」専任組織を立ち上げ

TOKAIホールディングスに「次世代経営戦略本部」を設置。

TOKAIホールディングス  
次世代経営戦略本部



TOKAIグループ各社

グループ横断での  
ABCIR+S活用モデル検討

- 新規事業検討
- 顧客接点の高度化
- 情報活用戦略検討

業務分野における効率化

事業分野での活用による  
高度化検討

グループ横断での情報通信技術活用による変革・成長を目指す

19

# 2017年度決算と 2018年度業績予想のポイント

20

## 先行コストを投じ積極的な営業を展開

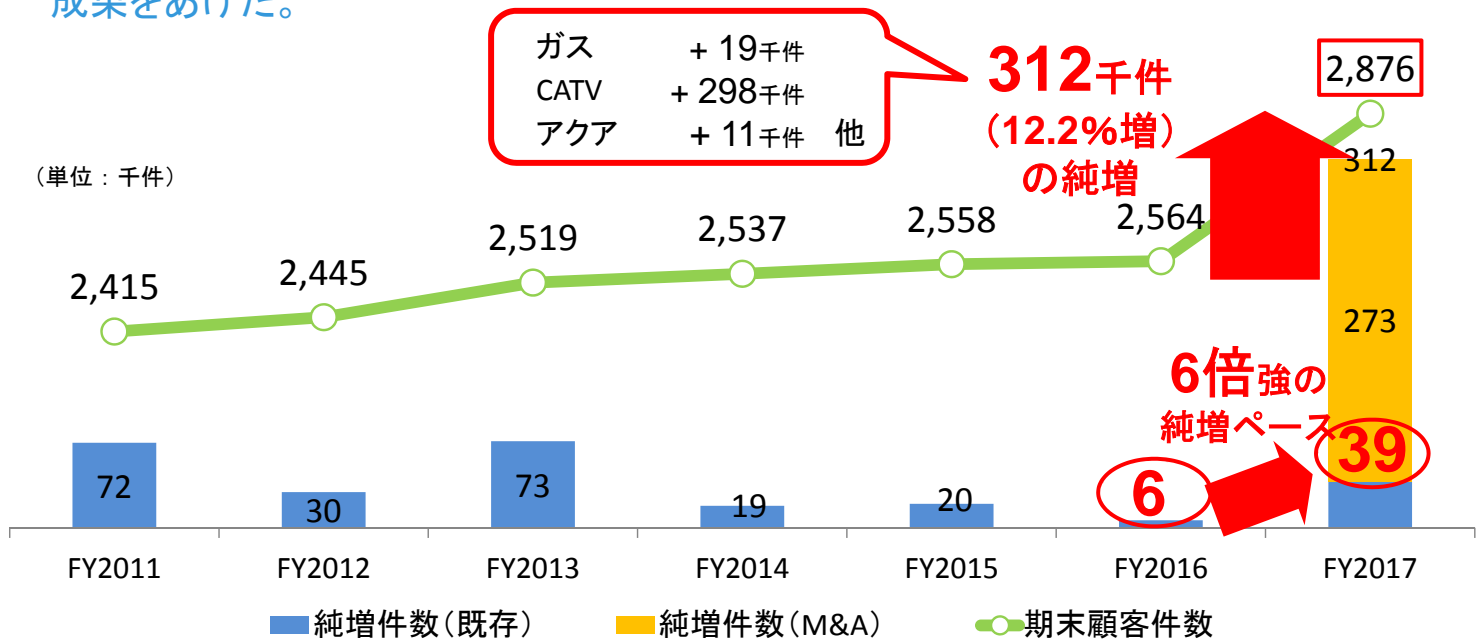
- ◎ 2018年度以降を最高益更新基調にのせるため、エリアを拡大し、通信新サービスを投入、さらに解約防止等の先行コスト他を投じる等、成長の為の活動を積極展開した。
- ◎ その結果、グループの収益基盤である顧客件数を大幅に増加させた。
- ◎ 利益面は、上記の先行コスト他が前期比37億円増加した一方、顧客件数増加による増益も18億円となり、来期以降の収益基盤を確立した。

(売上高・利益:百万円、1株当たり利益:円)

	当期実績	前期	当初予想	前期比		当初予想比	
				増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	186,069	178,631	189,400	+7,438	+4.2	△3,331	△1.8
営業利益	10,971	12,750	11,410	△1,779	△14.0	△439	△3.8
経常利益	11,191	12,775	11,360	△1,584	△12.4	△169	△1.5
当期純利益	6,620	7,337	6,450	△716	△9.8	+170	+2.6
1株当たり利益	51.19	64.46	50.88	△13.27	△20.6	+0.31	+0.6

# 顧客件数は期首から31万件の大幅純増

- ◎ M&Aを除く既存事業の純増数は前期の年間6千件に対し39千件と6倍強増加。
- ◎ さらに東京ベイネットワーク、テレビ津山のM&Aが273千件嵩上げ。
- ◎ 期初の目論見どおり計画を達成、今後の月次課金件数増加による収益増に繋がる成果をあげた。



22

## 自己資本強化を背景に成長投資を展開

- ◎ 転換社債の転換と当期純利益の計上により自己資本比率がさらに1.8ポイント向上。
- ◎ 新規顧客獲得、新サービス投入などの先行コストほか37億円、M&A投資12億円等の拡大投資を積極的に実施したことからフリーキャッシュフローは一時的に減少したものの、有利子負債を継続して削減し、有利子負債/EBITDA倍率も前期水準を維持。

自己資本比率	<b>34.5 %</b> 2017年3月末	➡	<b>36.3 %</b> 2018年3月末
有利子負債残高	<b>541 億円</b> 2017年3月末	➡	<b>510 億円</b> 2018年3月末
営業キャッシュフロー	<b>267 億円</b> 2017年3月期	➡	<b>209 億円</b> 2018年3月期
投資キャッシュフロー	<b>△110 億円</b> 2017年3月期	➡	<b>△115 億円</b> 2018年3月期
フリーキャッシュフロー	<b>157 億円</b> 2017年3月期	➡	<b>94 億円</b> 2018年3月期
有利子負債/EBITDA倍率	<b>1.9 倍</b> 2017年3月期	➡	<b>1.9 倍</b> 2018年3月期

23

# 2017年度決算のポイント(コスト増と効果)

- ◎ 前期は、成長の為の先行コスト他を前期比37億円増加させて注ぎ込んだ。その結果顧客件数が増加し、今後の収益拡大のベースを確立した。
- ◎ 顧客件数増加による期中の増益効果も、当初想定した11億円が18億円に増加、来期以降の増益に繋がる収益基盤を確立した。

項目		先行コスト(前期比)とその成果		
		当初	実績	
ガス事業 エリア拡大ほか	拠点新設コスト	△3億円	△2億円	LPガス事業が岡山県(倉敷)・岐阜県(多治見)に進出
	顧客獲得コスト	△4億円	△8億円	LPガス新規顧客獲得件数 41千件→47千件、6千件増加
	新規顧客獲得料金	△4億円	△7億円	
通信新サービスの 立上げ	LIBMO販促	△5億円	△7億円	LIBMO顧客件数 27千件純増
中止・解約防止	ガス事業	△3億円	△5億円	LPガス中止・解約件数 33千件→28千件、5千件抑制
	通信ほか	△6億円	△8億円	BB中止・解約件数 124千件→115千件、9千件抑制
先行コスト増加による影響		△25億円	△37億円	
顧客件数の増加による増益など		+11億円	+18億円	LPガス事業、CATV事業、光コラボ、法人向け通信事業
LPガス単位消費量の増加		-億円	+3億円	
その他		-億円	△2億円	
連結営業利益 前期比		△14億円	△18億円	

24

## 拡大投資が奏功し今期は過去最高益を更新

- ◎ 前期および今期の顧客増加の成果として、顧客増に伴う月次課金件数増加等による増益が21億円見込めること、さらに前期より先行コスト等が今期8億円減少する効果で29億円の増益が見込まれる。
- ◎ 今期も引続き先行コストを投じて顧客件数の増加を着実に図り、2019年度、2020年度に向けた増益の基盤づくりを着々と進めていく。

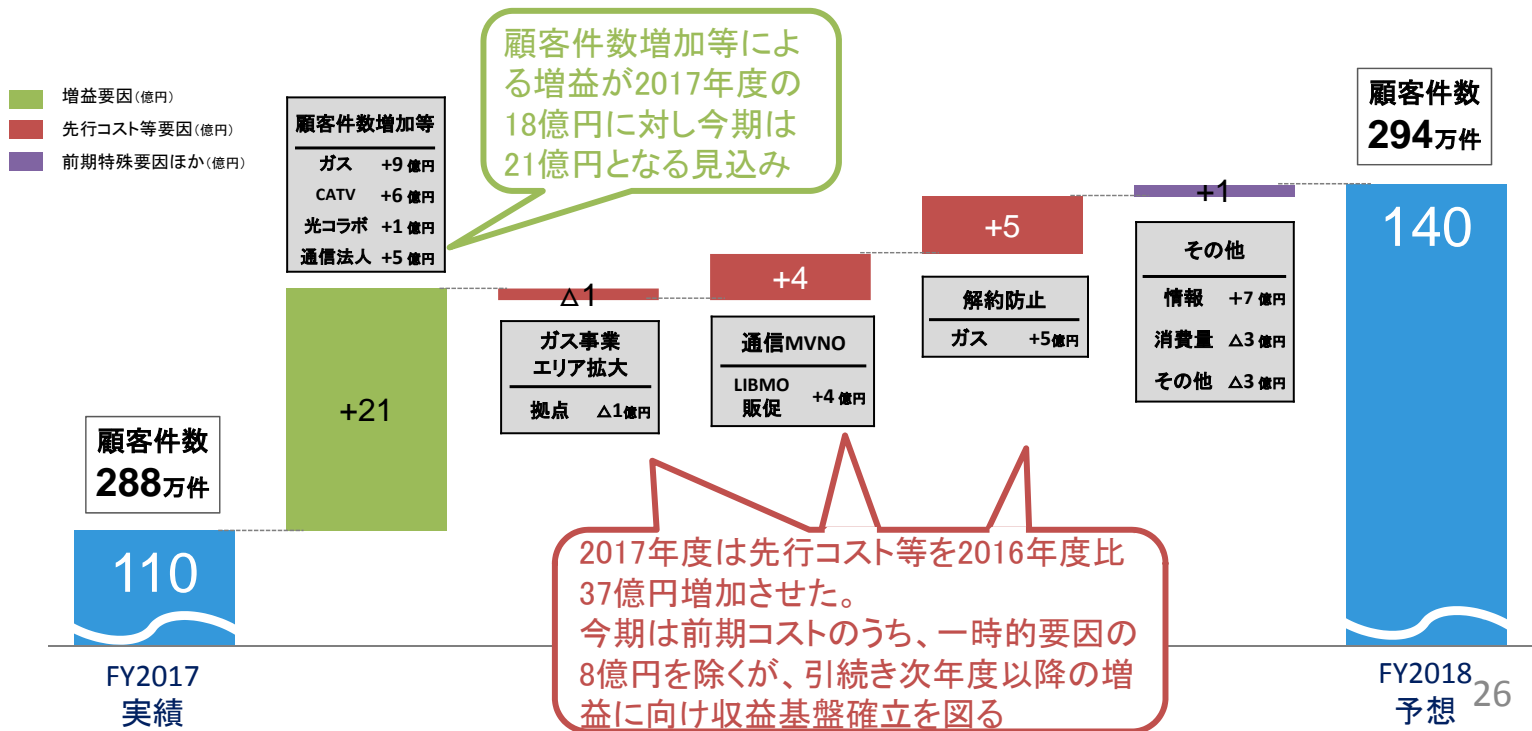
(単位:百万円)

	当期予想 (FY2018)	前期実績 (FY2017)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	195,600	186,069	+9,531	+5.1%
営業利益	13,960	10,971	+2,989	+27.2%
経常利益	13,880	11,191	+2,689	+24.0%
当期純利益	7,920	6,620	+1,300	+19.6%
1株当たり利益	60.48円	51.19円	9.30円	+18.2%

25

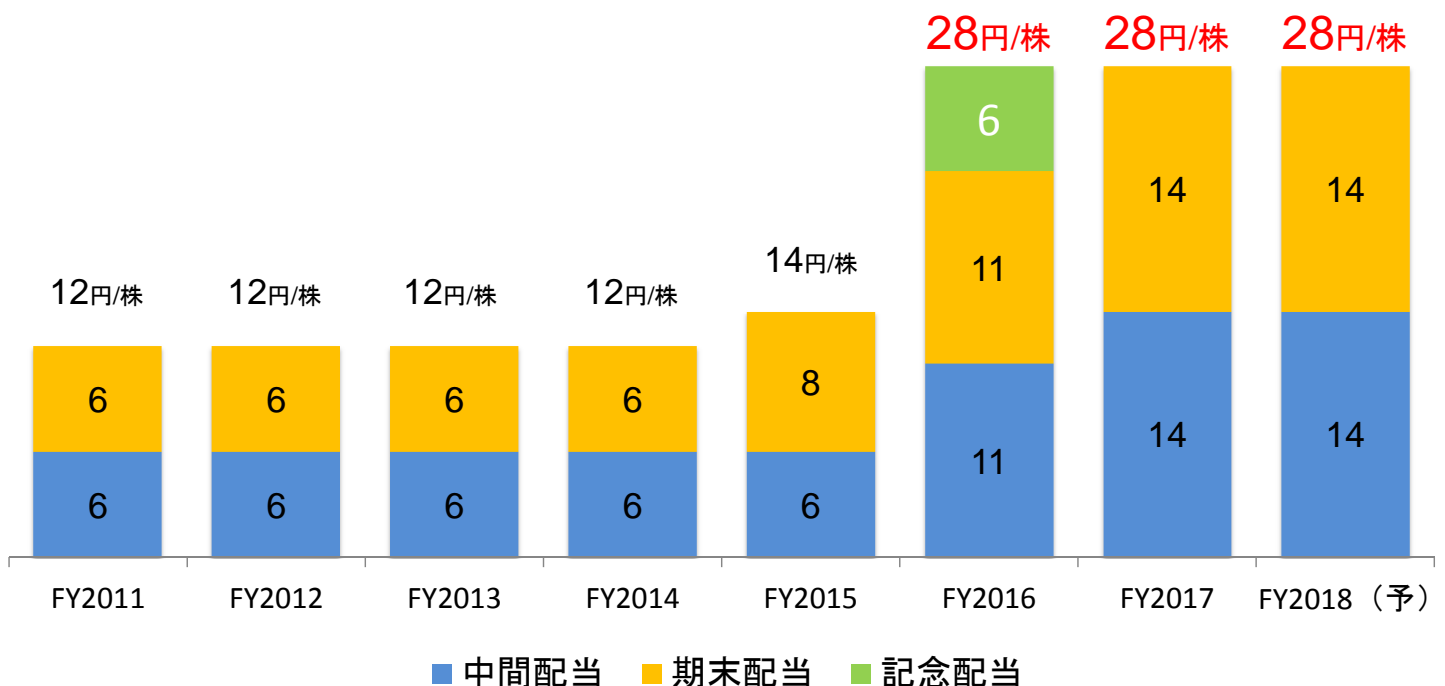
# 2018年度増益のポイント

- ◎ 顧客件数の増加(2017年度312千件増、2018年度65千件増)の成果として、2018年度の延課金件数が増加し、これによる収益増が21億円見込まれる。
- ◎ 引続き顧客基盤の拡充を進めるが、先行コストは前期特有のコスト等が8億円減少する見込み。



## 継続的かつ安定的な配当方針

- ◎ 2017年度は、既に公表の通り、継続的かつ安定的な配当に努めていく方針のもと、2016年度の記念配当6円を含む水準の年間28円/株を普通配当として維持。
- ◎ 2018年度も同様に1株当たり28円を計画する。

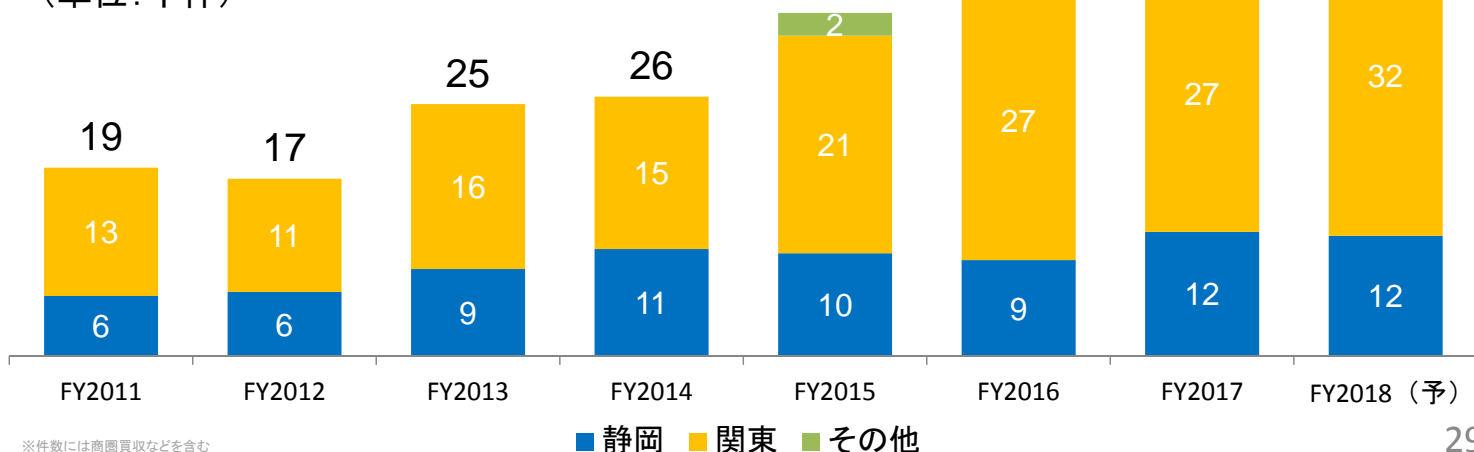


# LPガス事業について

## 新規顧客の獲得力は着実に向上

- ◎ 2015年度から従来の静岡県・関東一円のエリア外への拡大を開始。
- ◎ ホールディングス化した2011年以降、営業体制・資金面の強化により獲得力は年々、着実に高まってきている。
- ◎ 2017年度は前期比15%増の約5万件を獲得。2018年度は、既存および拡大エリアで30%増の6万件の顧客を獲得する計画。
- ◎ 獲得力強化は他社との競合上の抑止にも繋がるためさらに高めていく。

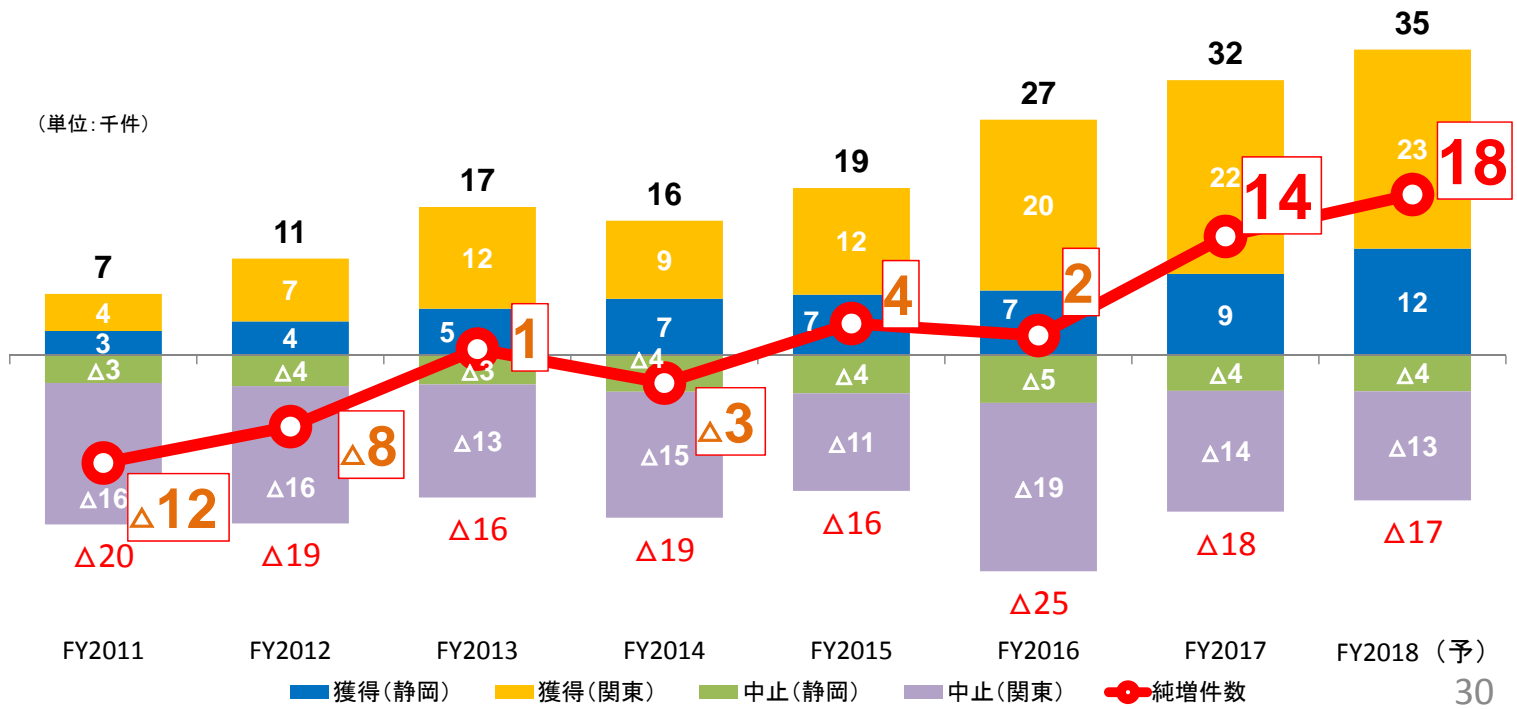
(単位:千件)



※件数には商圏買取などを含む

# LPガス事業者間の競合が優位に

- ◎ 2015年度からは当社が優位な状況に転じている。
- ◎ 2017年度は積極的にコストを掛け獲得数を伸ばす一方、解約防止にも注力した結果、さらに競争力をつけた(純増14千件)。2018年度も競争優位に展開していく。





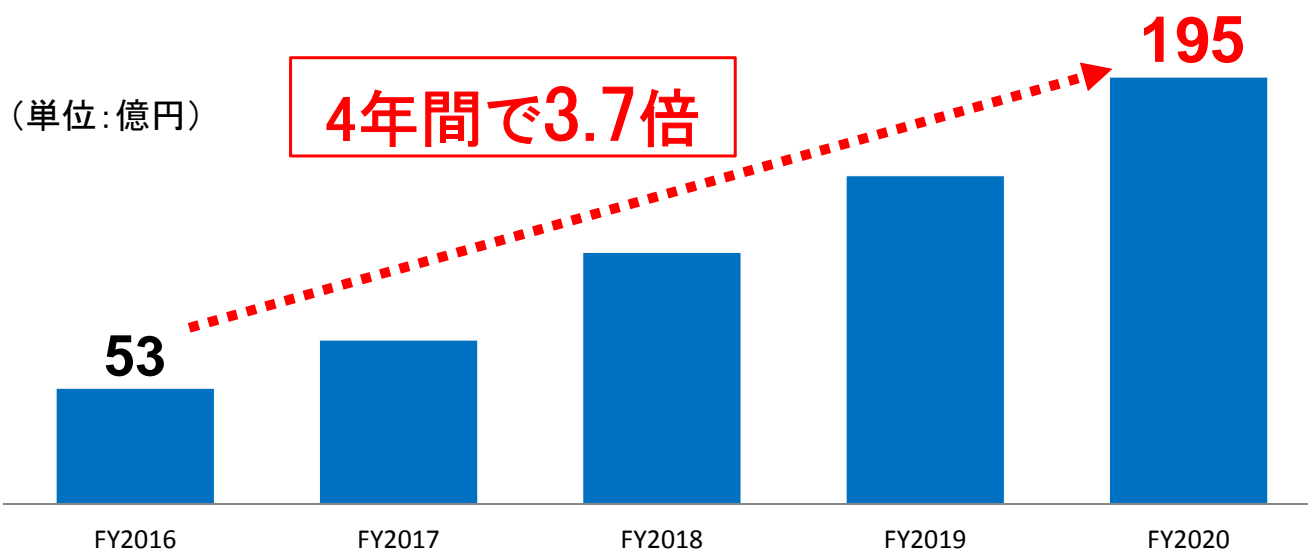
# 情報通信事業について

31

## クラウド関連サービス市場がさらに拡大

- ◎ クラウド関連サービスに今後大きな成長が見込まれると注目。
- ◎ 法人向けネットワーク市場におけるクラウド接続サービス市場は2016年度の53億円が2020年度には195億円と、3.7倍の成長が見込まれている。

### 法人向けクラウド接続サービス市場予測



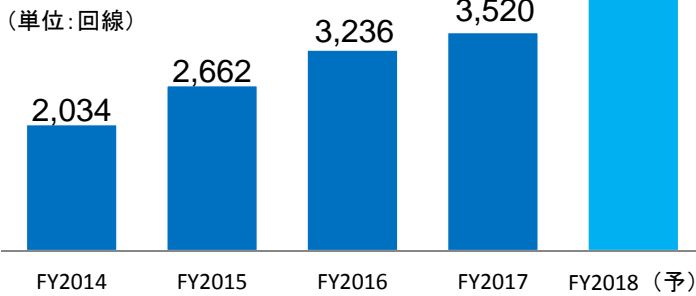
(出所: 富士キメラ総研(2016年9月)、IDC Japan(2017年1月))

32

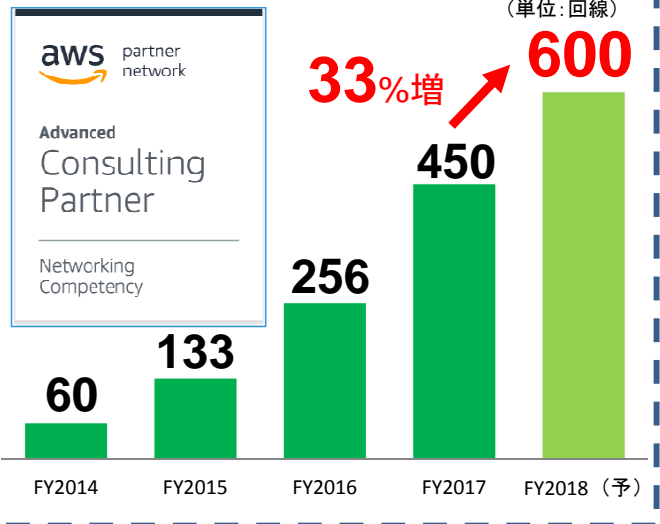
# クラウド接続サービス推進により伸長

- ◎ お客様のオンプレミスシステムと、大手パブリッククラウドサービスを接続するクラウド接続サービスの提供を積極的に推進。
- ◎ クラウド接続サービスの需要を取り込み、法人向けネットワークサービスを大きく伸長させていく計画。
- ◎ 特にAWSとの接続回線においては、国内初取得となる「AWSネットワークングコンピテンシー認定」を強みとして、2018年度は前年比大幅増(+33%)を計画。

当社の通信サービス提供回線数



うちAWS接続回線数



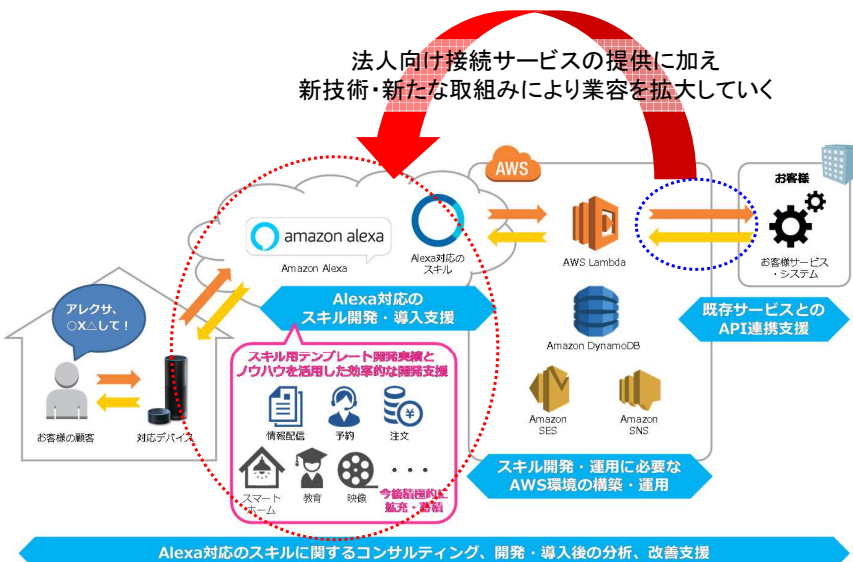
拠点間通信サービス	インターネットサービス	ソリューションサービス
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Ethernet専用線 2拠点間を専用線・信頼性の高い専用線で接続</li> <li>▶ リレーションEthernet 多拠点をレイヤ2で安定に接続する広域イーサネット</li> <li>▶ 映像伝送サービス 事業者向けの高品質で安定した映像伝送NWを提供</li> <li>▶ 光ファイバ専用サービス 当社が保有する高品質な光ファイバを1芯より提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Ethernetインターネット 高速で安定した品質のインターネット回線を提供</li> <li>▶ データセンター接続インターネット お客様の多様なニーズに応えるメニューを用意</li> <li>▶ トランジット 事業者向けの高品質なトランジット接続サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ クラウド接続ソリューション クラウド接続をセキュアで高品質なものに</li> <li>▶ AWS接続サービス お客様拠点とAWSを接続する各種サービス</li> <li>▶ IBMクラウド Direct Link接続サービス お客様拠点とIBMクラウドを高品質に接続</li> <li>▶ GCP接続サービス お客様拠点とGoogle Cloud Platformを接続</li> </ul>

33

## 「Amazon Alexa」開発支援等を通じて新分野で業容拡大

- ◎ クラウド接続サービスで培った技術・ノウハウと実績を活かし、「Amazon Alexa」対応スキル開発支援サービスの提供を開始。
- ◎ 自社宅配飲料水の音声発注システムを開発し提供を開始(2017/11/8 プレスリリース)。
- ◎ 新たな領域にも注力し、個人向けおよび法人向け情報通信事業の業容を拡大させていく。

法人向け接続サービスの提供に加え  
新技術・新たな取組みにより業容を拡大していく



**TOKAI うるのんスキル**  
お水のご注文がカンタンに。  
「アレクサ、おいしい水の人へアクアを忙しい時間にお注文。」

**AIスピーカーで高速バス予約**  
高速バス予約  
座席指定電車でも検討

「アレクサ、おいしい水の人へアクアを忙しい時間にお注文。」

「アレクサ、おいしい水の人へアクアを忙しい時間にお注文。」

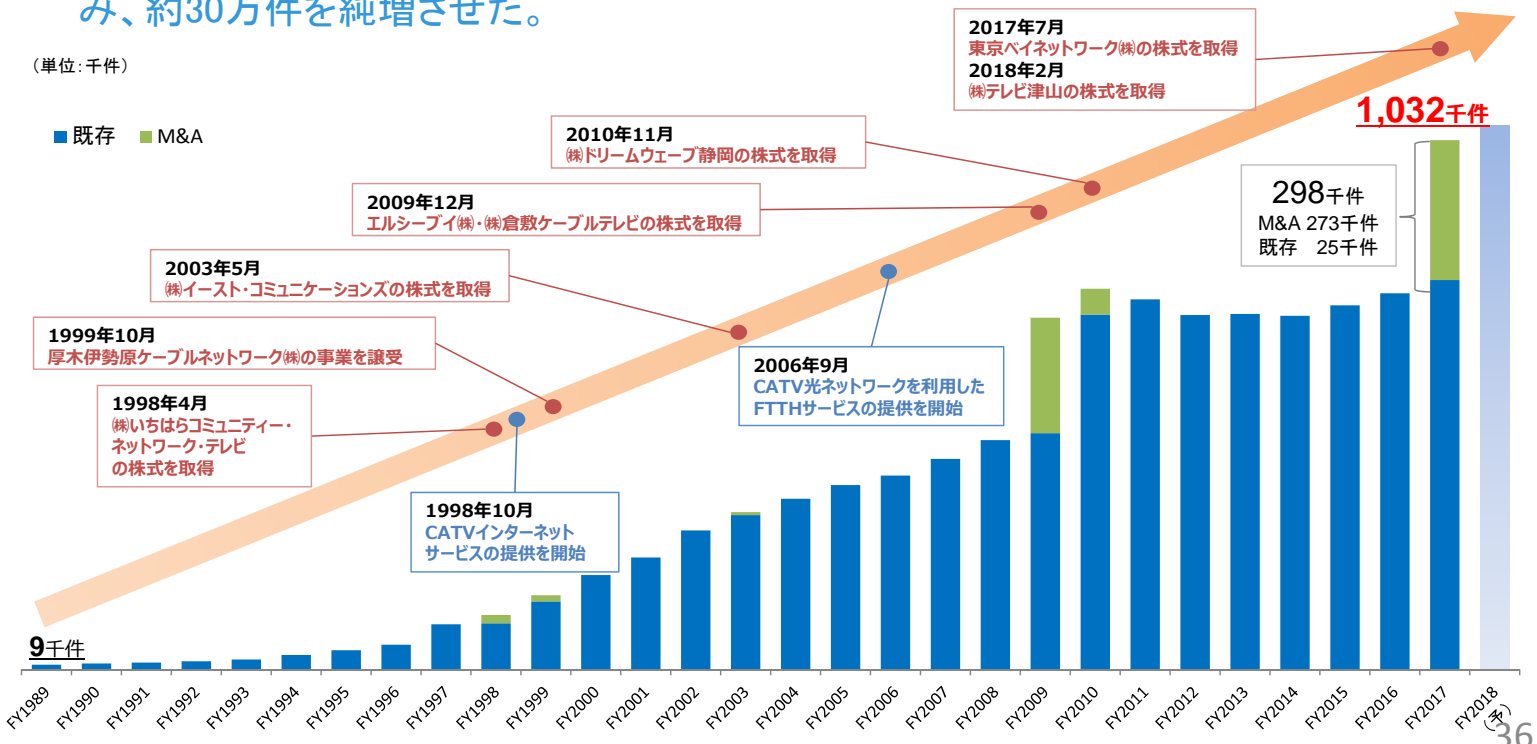
「アレクサ、おいしい水の人へアクアを忙しい時間にお注文。」

「Amazon Alexa」に対応する各種機能(スキル)の開発・導入をワンストップで提供

# CATV事業について

## CATV事業の顧客基盤が拡大

- ◎ 当社のCATV事業は、M&Aで拠点を拡大し(国内1都5県)、グループの強みである営業力により顧客を増やし、現在では100万件を有する事業となった。
- ◎ 2017年度は既存エリアの獲得営業による25千件増に加え、M&Aで273千件を取り込み、約30万件を純増させた。



# 自前の光ファイバー網がCATV事業の強み

- ◎ 放送通信融合の時代を見据え、2006年よりラストワンマイルまでのFTTH化を開始、2020年度までには、当社CATVエリア全域の光化がほぼ終了の見込み。
- ◎ これにより通信サービスの高い収益力を実現、更には今後は4K・8Kの放送高度化にも対応しうるネットワークとしてグループ競争力の源泉となっている。
- ◎ 公共的な総合情報通信ネットワーク、また地域メディアとしての期待もますます高まる中、地域密着事業の強みを活かし、他社との資本提携なども視野に拡大していく。

## (放送光化スケジュール)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度～
<b>TCN</b> (100%通信光化済み)	センター構築	放送通信	セット光化	放送のみ顧客光巻取り開始	2024年度に完了予定
<b>イースト</b> (100%通信光化済み)		センター構築	放送通信顧客セット光化	放送のみ顧客光巻取り開始	2022年度に完了予定
<b>トコちゃんねる</b> (放送光配信開始済み)	光化エリア率90% 放送通信 セット光化	99% 放送通信	100% セット光化	100%	2025年度に完了予定
<b>いちほら</b> (並行して通信光拡張)	光化エリア率52%	56% センター構築	69% 放送通信	75% 放送通信セット光化	2025年度に完了予定
<b>倉敷</b> (並行して通信光拡張)	光化エリア率65% センター構築	81% センター構築	86% 放送通信	100% 放送通信セット光化	2026年度に完了予定
<b>厚木</b> (並行して通信光拡張)	光化エリア率69% センター構築	74% センター構築	79% 放送通信	83% 放送通信セット光化	2026年度に完了予定
<b>LCV</b> (新たに放送通信光化)	光化エリア率18% センター構築	46% センター構築	76% 放送通信	100% 放送通信セット光化	2024年度に完了予定
<b>津山</b> (新たに放送通信光化)	光化エリア率0%	下期より光化開始 センター構築	55% センター構築	80% 放送通信セット光化	2024年度に完了予定

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。

