

# 2019年3月期 中間期決算説明会資料

2018年11月6日  
株式会社TOKAIホールディングス  
(証券コード:3167)

## 2018年度第2四半期の総括

TOKAIホールディングス  
代表取締役社長 鴫田 勝彦

# 2018年度第2四半期決算のポイント

➤ LPガス事業における高気温や、仕入コスト上昇の影響はあったが、総じて順調に進捗した

## ◎ 収益基盤である顧客件数の純増数が前年同期比35%増加

- 第2四半期末における顧客件数は289万件、期首の288万件から17千件(0.6%増)増加
- 純増数は、前年同期(13千件)を35%上回り、収益基盤のさらなる拡充が進捗

## ◎ 売上高は888億円、前年同期比39億円(+4.6%)の増収で過去最高更新、営業利益も11.6%増と2桁増益

- 売上高は、前期に実施した拡大投資が奏功、顧客件数増加やM&A効果による増収で過去最高更新
- 利益面では高気温によるLPガス販売量への影響等があったが、顧客件数増加による増益等により2桁増益で着地

2

## 2018年度第2四半期の総括

---

3

# 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

4

## IP20 “JUMP” におけるM&A戦略

- 2017年度からの4年間に於いて、以下のM&A戦略により、成長を加速させていく。

### 4年間で1,000億円の投資枠の設定

### 中核事業の強化

LPガス事業、都市ガス事業、CATV事業、情報・通信事業分野の更なる拡大。  
M&A・アライアンスにより顧客基盤を拡大。

### 新サービス分野の獲得

将来成長を担う新たなサービスを獲得。  
買収だけでなく、資本提携による獲得も視野に。

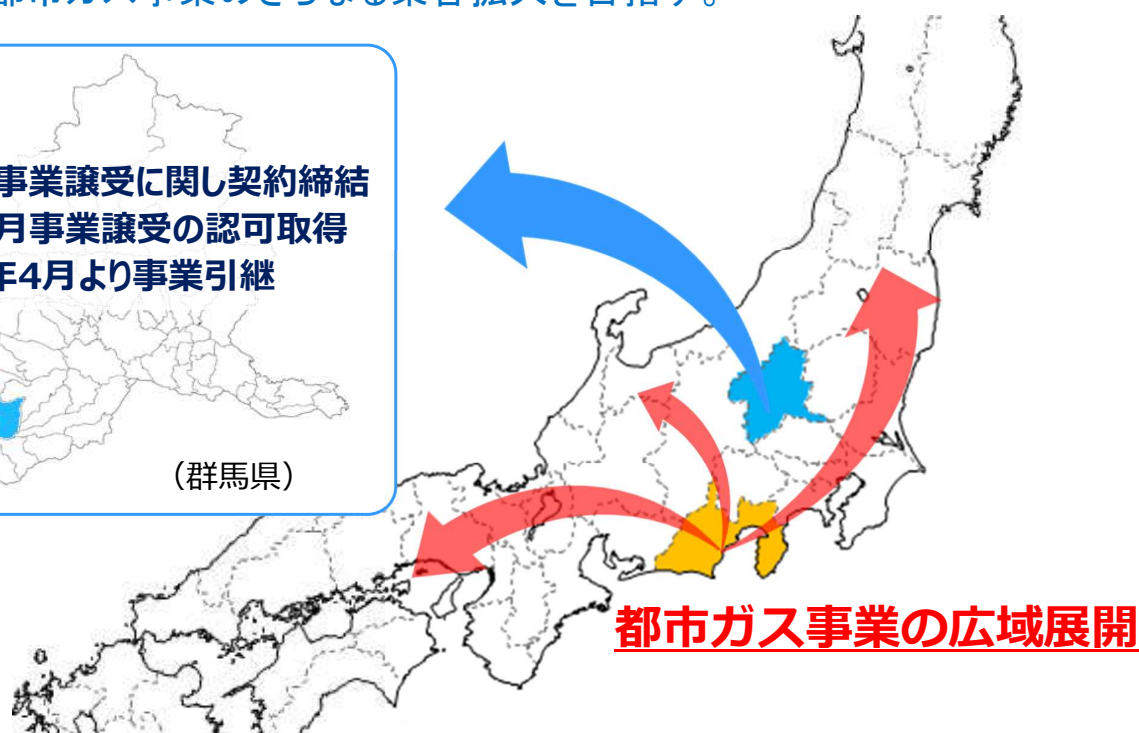
5

# 2018年度第2四半期 M&Aの成果

6

## ガス事業広域展開の第一歩

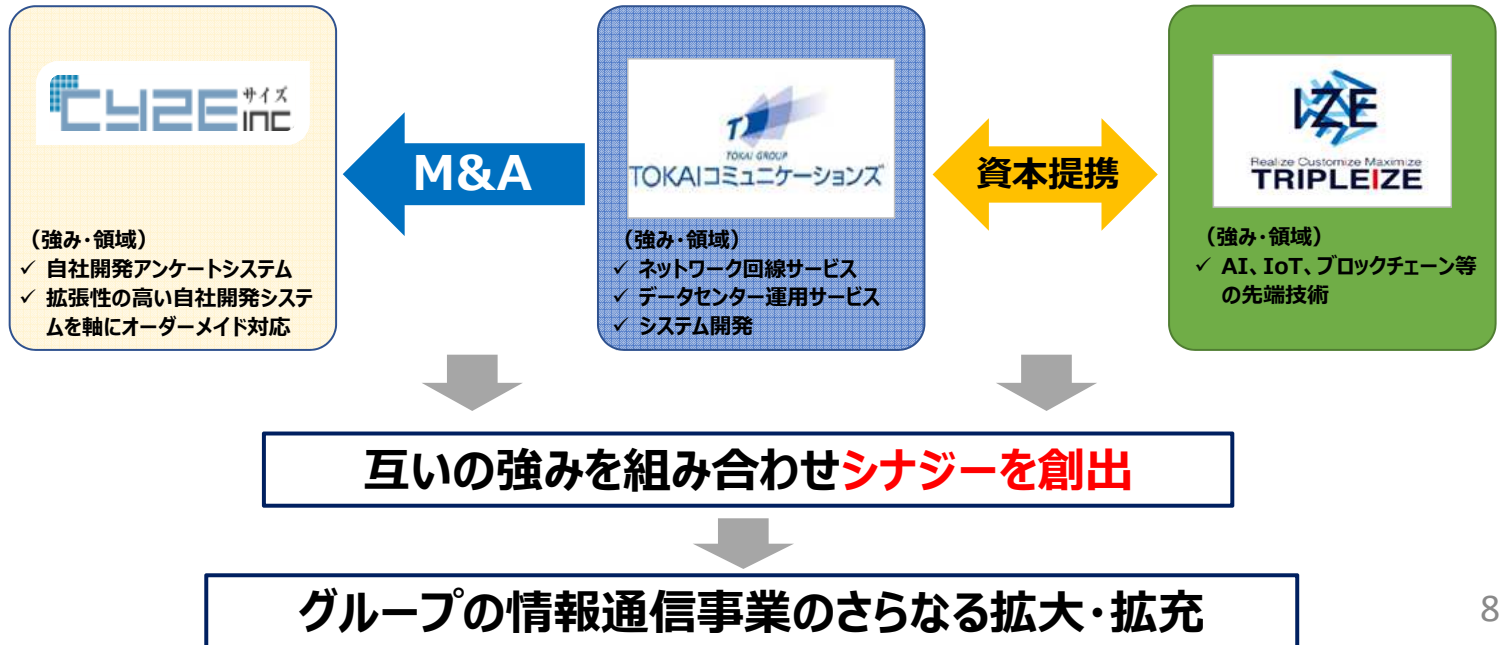
- 2018年4月に群馬県下仁田町が運営するガス事業の譲受に関して契約締結、10月に関東経済産業局より事業譲受の認可取得。2019年4月より事業引継。
- 都市ガス事業での広域展開の第一歩を踏み出す。
- これを契機に、都市ガス事業のさらなる業容拡大を目指す。



7

# 情報通信分野におけるシナジー創出

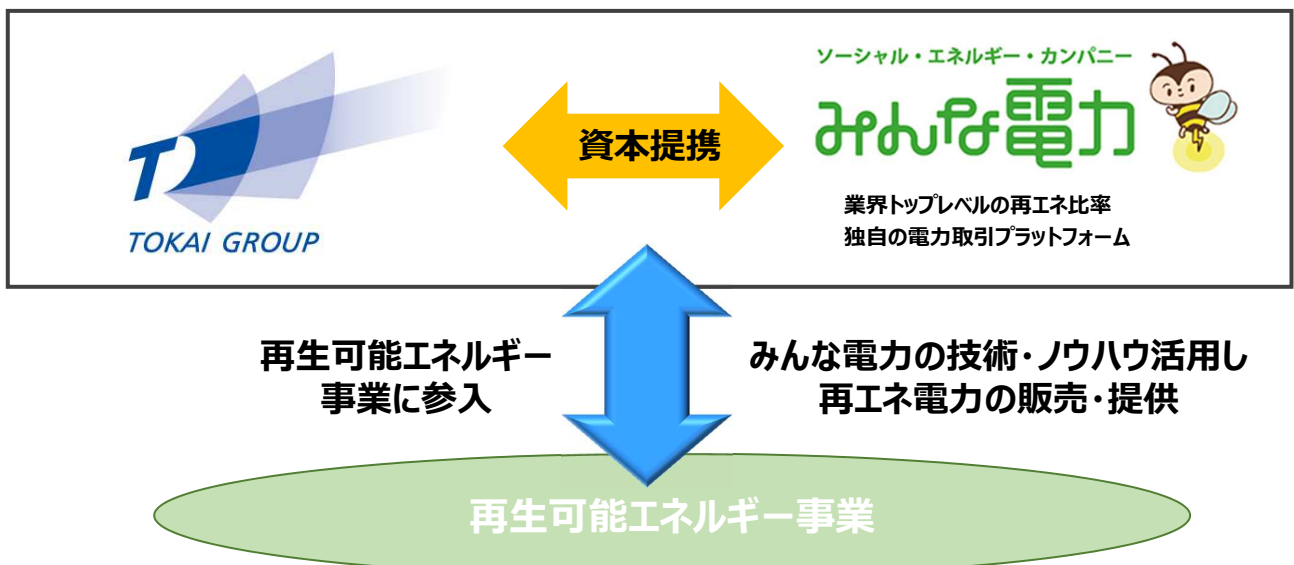
- アンケートシステムの提供・開発を主力事業とする「サイズ」社を連結子会社化
- AI、IoT、ブロックチェーン等の先端技術領域に強みを持つ「トリプルアイズ」社と資本業務提携契約を締結
- お互いの強みを組み合わせシナジーを創出し、グループの情報通信事業のさらなる拡大・拡充を図る



8

# 新たな事業領域への参入検討開始

- 2018年8月、新電力ベンチャー事業者の「みんな電力」と資本業務提携契約を締結し、再生可能エネルギー分野への参入に向けて本格的な検討に着手
- 2019年以降、固定価格買取制度(FIT)満了を迎える太陽光発電が増加、RE100<sup>※1</sup>、ESG<sup>※2</sup>、CSRの観点から、再生可能エネルギーを選択する企業が増加すると想定される。
- みんな電力の技術・ノウハウを活用し、当社グループのビジネスに結び付けていく。



※1. 使用する電力の100%を再生可能エネルギーにより発電された電力にする事に取り組んでいる企業が加盟している国際的な企業連合  
 ※2. 企業が持続的に成長できるか否かを判断する指標として用いられるEnvironment（環境）、Social（社会）、Governance（ガバナンス）の頭文字をとったもの

9

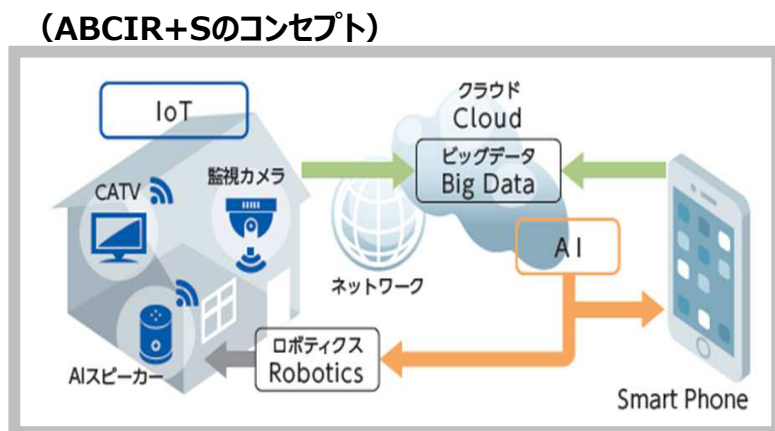
# 「ABCIR+S」戦略の進捗

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

10

## 「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「顧客接点強化」「新規事業開発」「業務効率化」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」を中心に、検討が進捗

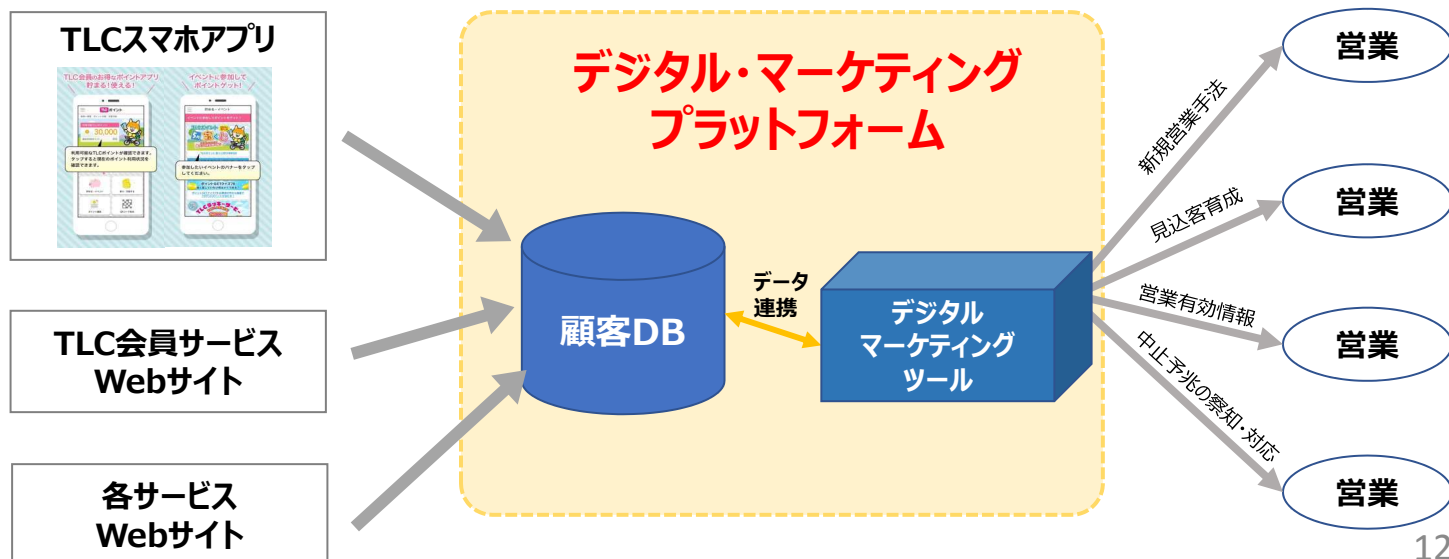


専任組織「次世代経営戦略本部」を中心に、『ABCIR+S』を活用した  
『顧客接点強化』『新規事業開発』『業務効率化』に注力

11

# 新たなマーケティング手法構築着手

- 2018年10月、「TLCスマホアプリ」の提供を開始
- TLC会員向けに、会員が保有するTLCポイントの確認や利用などの利便性を高め、当社グループからサービスやキャンペーン・イベント情報をタイムリーに提供
- オウンドメディアにおける顧客の行動をビックデータ化し、顧客の属性・嗜好に合わせたマーケティングを実現するためのベースとして、デジタル・マーケティング・プラットフォームの構築にも着手



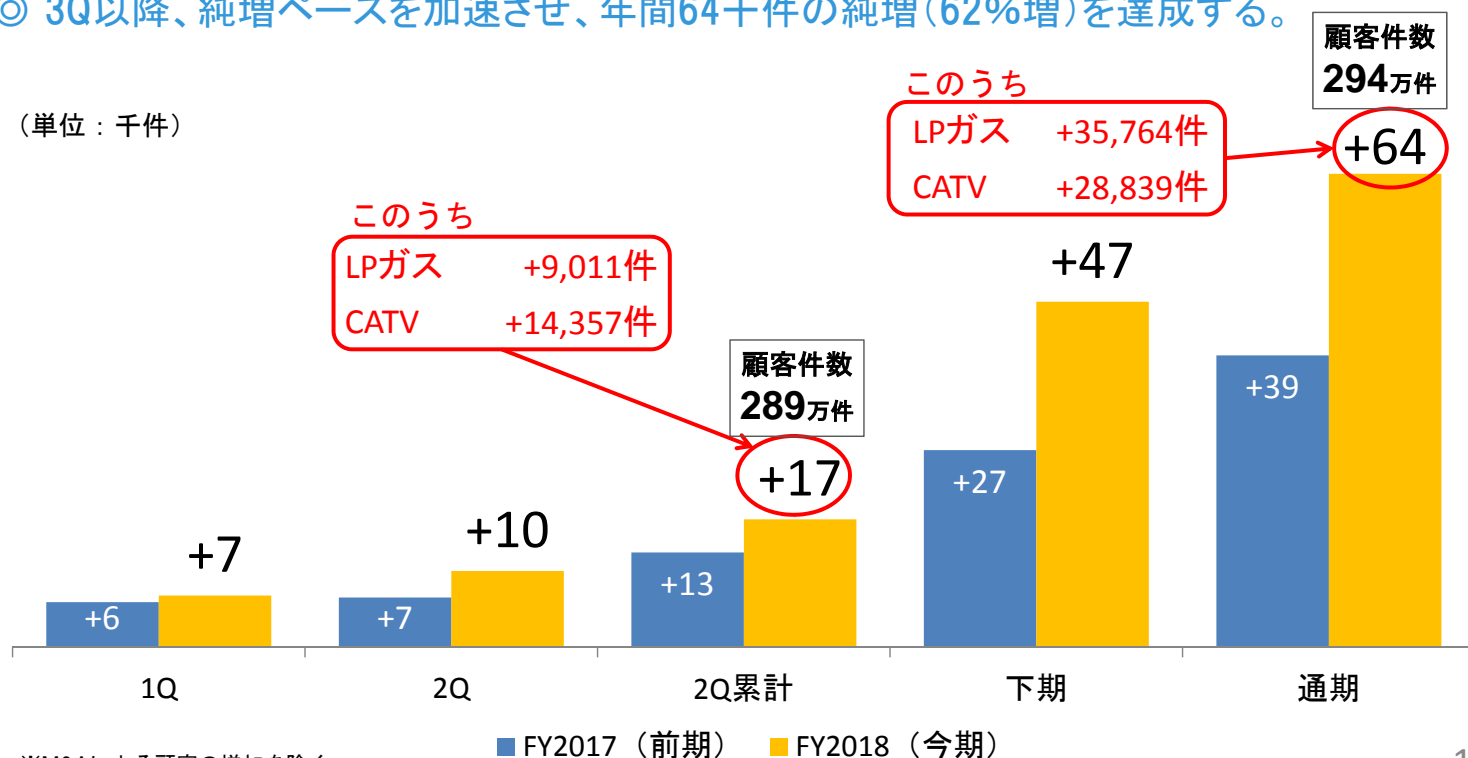
# 2018年度第2四半期決算 のポイント

13

## 顧客件数純増数が前年同期比2桁増

- ◎ 2Q累計の顧客純増件数は+17,303件、前年同期と比べ34.9%増加した。
- ◎ 主力のLPガス事業・CATV事業が顕著に顧客を増加させた。
- ◎ 3Q以降、純増ペースを加速させ、年間64千件の純増(62%増)を達成する。

(単位：千件)



※M&Aによる顧客の増加を除く

14



# 利益項目が前年同期比2桁増

- ◎ 売上高は2Qの過去最高更新、顧客件数増加、前期のM&A効果等により増収。
- ◎ 利益面は、顧客件数増加に伴う月次課金件数増加による増益等により前年同期比4億円(11.6%増)の増益。
- ◎ 業績予想に対しては高気温によるLPガス販売量の下振れやLPガス仕入価格上昇の影響以外は順調に進捗。

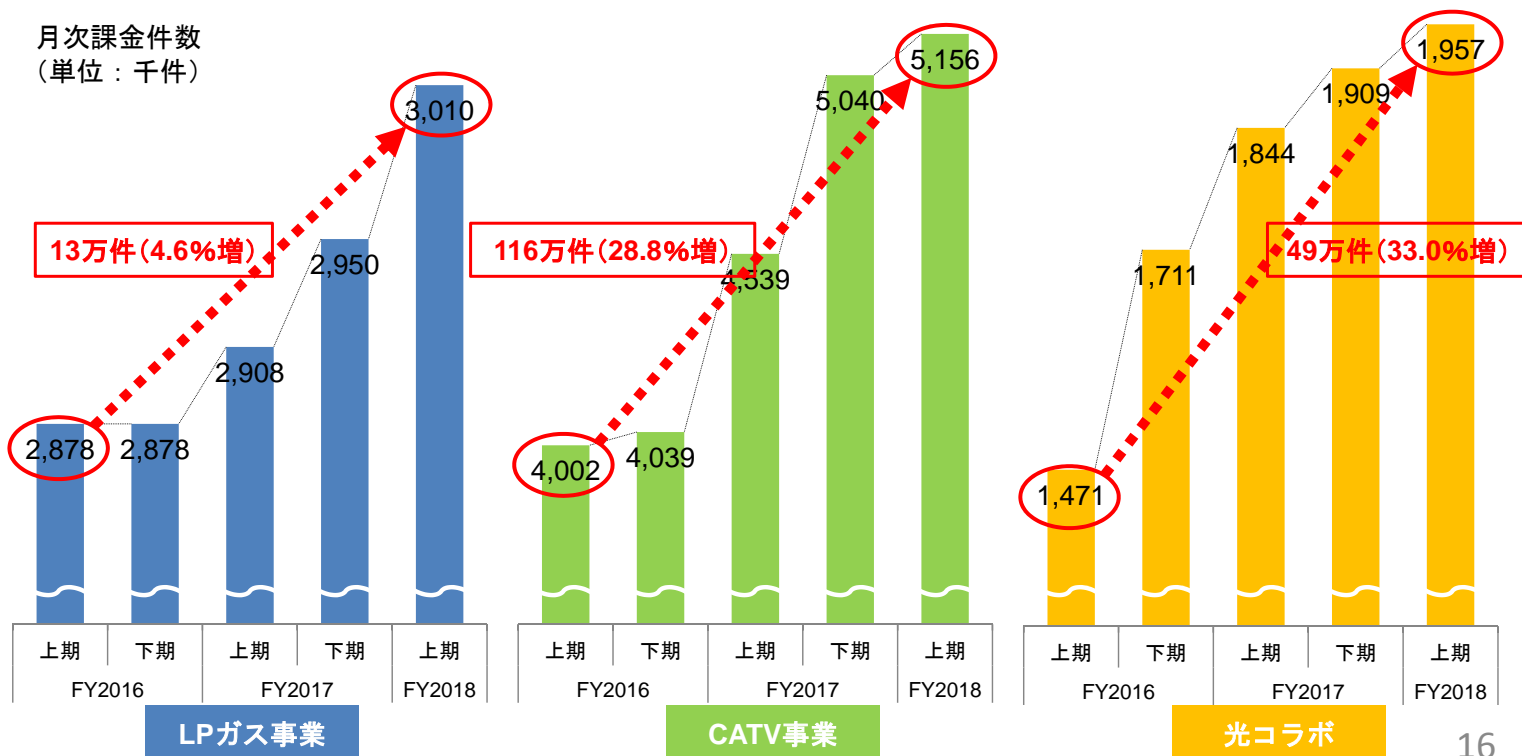
(売上高・利益:百万円、1株当たり利益:円)

	当期実績	前年同期	業績予想	前年同期比		業績予想比	
				増減額	増減率(%)	増減額	増減率(%)
売上高	88,840	84,911	90,100	+3,929	+4.6	△1,260	△1.4
営業利益	3,475	3,114	3,700	+361	+11.6	△225	△6.1
経常利益	3,580	3,143	3,650	+437	+13.9	△70	△1.9
四半期純利益	1,736	1,246	1,890	+490	+39.3	△154	△8.1
1株当たり利益	13.26	9.76	14.43	+3.50	+35.9	△1.17	△8.1

15

## 主力事業の月次課金件数が大幅に増加

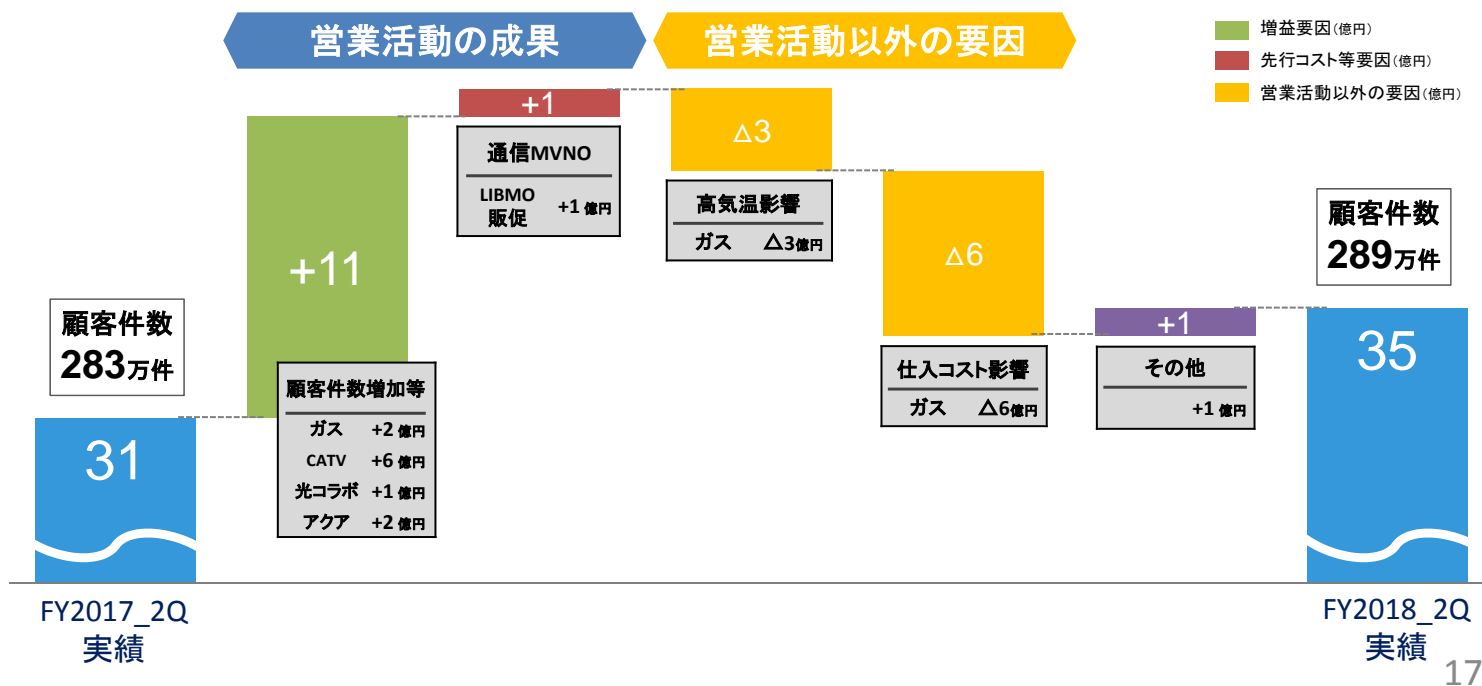
- ◎ 収益基盤である顧客件数を拡大していくことにより、月次課金件数増加による収益増につながっていく



16

# 第2四半期 営業利益増益のポイント

- ◎ 顧客件数の増加(2017年度2Q末283万件、2018年度2Q末289万件、6万件増)の成果として、月次の課金件数が増加し11億円の増益、LIBMOも1億円の改善。
- ◎ 一方、謂わば営業活動以外の要因が9億円影響(仕入コストの影響は下期に対策)。



## 自己資本強化を背景に成長投資を展開

- ◎ 自己資本比率がさらに0.8ポイント向上。
- ◎ 営業利益の増加や法人税等納税額が減少した一方で、一時的な債権回収額の減少及び債務支払額の増加などにより、フリーキャッシュフローが減少しましたが、有利子負債/EBITDA倍率は1.9倍と、前期末の水準を維持。

自己資本比率	36.3 % 2018年3月末	➡	37.1 % 2018年9月末
有利子負債残高	510 億円 2018年3月末	➡	549 億円 2018年9月末
営業キャッシュフロー	79 億円 2017年9月期	➡	72 億円 2018年9月期
投資キャッシュフロー	△69 億円 2017年9月期	➡	△70 億円 2018年9月期
フリーキャッシュフロー	10 億円 2017年9月期	➡	2 億円 2018年9月期
有利子負債/EBITDA倍率	1.9 倍 2018年3月期	➡	1.9 倍 2018年9月期

※2018年9月期の有利子負債/EBITDA倍率は年間見直しEBITDAによる

# 今期は過去最高益を更新する計画

- ◎ 前期に実施した積極的な顧客拡大投資が奏功し、全ての利益項目について、2期ぶりに過去最高益を更新する計画。
- ◎ 前期及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減少する効果で、30億円の増益が見込まれる。

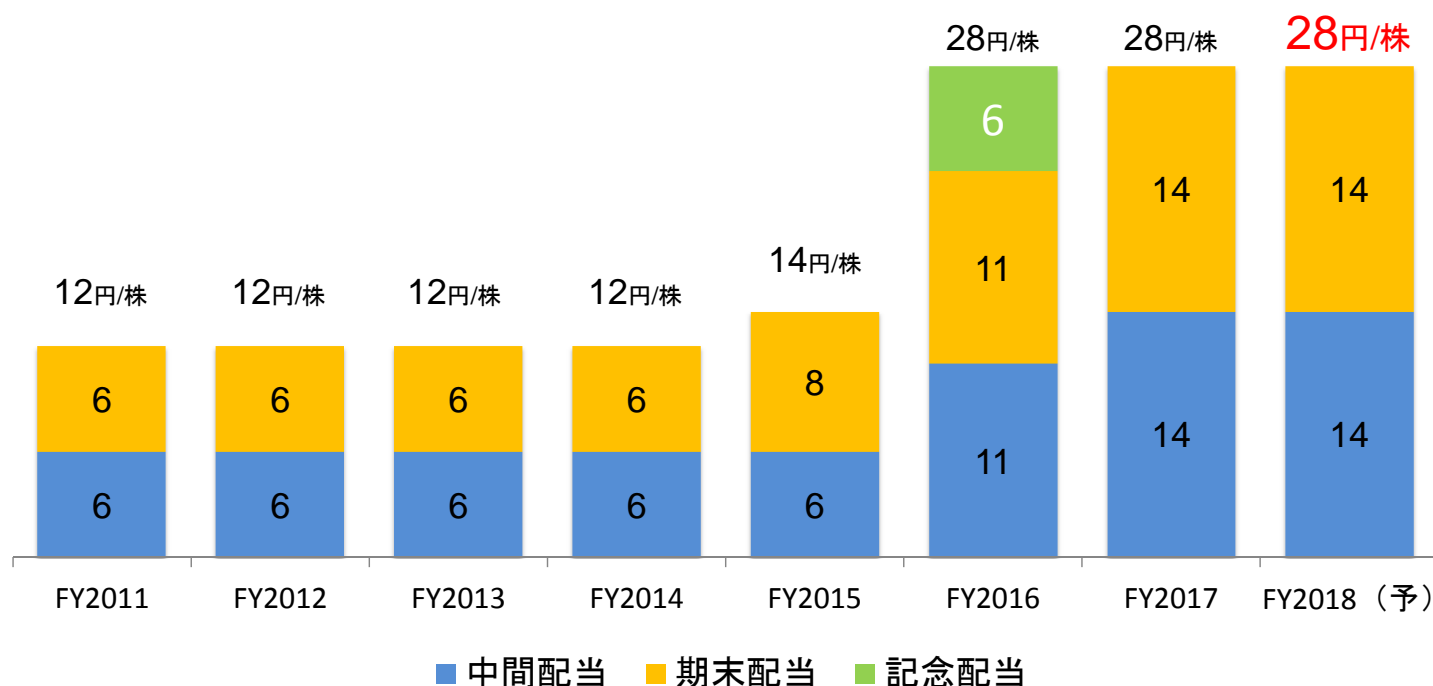
(単位:百万円)

	当期予想 (平成30.4.1～平成31.3.31)	前期実績 (平成29.4.1～平成30.3.31)	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%

19

## 継続的かつ安定的な配当方針

- ◎ 配当予想(平成30年5月8日公表)に変更なし。
- ◎ 1株当たりの年間配当金は、28円/株とする計画。

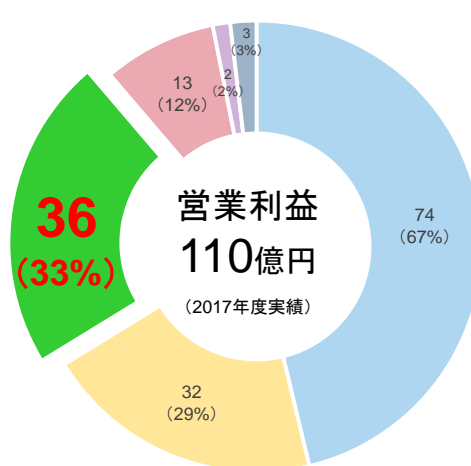
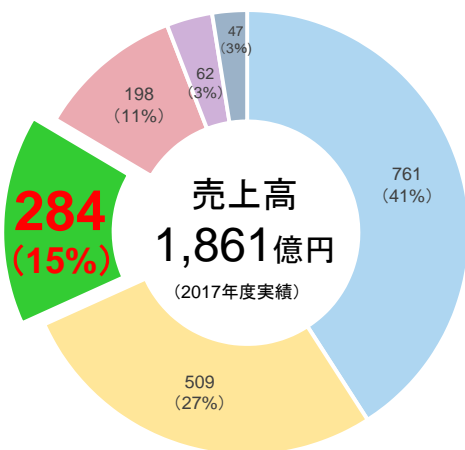


20

# グループのCATV事業戦略

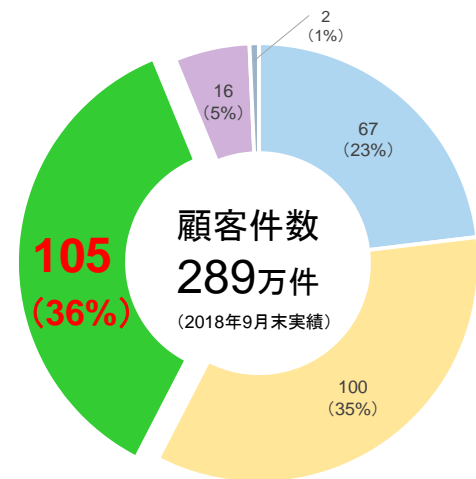
## CATV事業の概要

- ◎ 事業規模は、売上高284億円(15%)、営業利益36億円(33%)で、グループ主要事業の1つとして位置付け
- ◎ 顧客件数は105万件と全体の36%を占め、グループ最大の顧客数を抱える事業



※間接費配賦前(円グラフ:調整額除く)

■ ガス・石油 ■ 情報通信 ■ CATV  
■ 建築・不動産 ■ アクア ■ その他



※情報通信とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外

■ ガス ■ 情報通信 ■ CATV  
■ アクア ■ その他

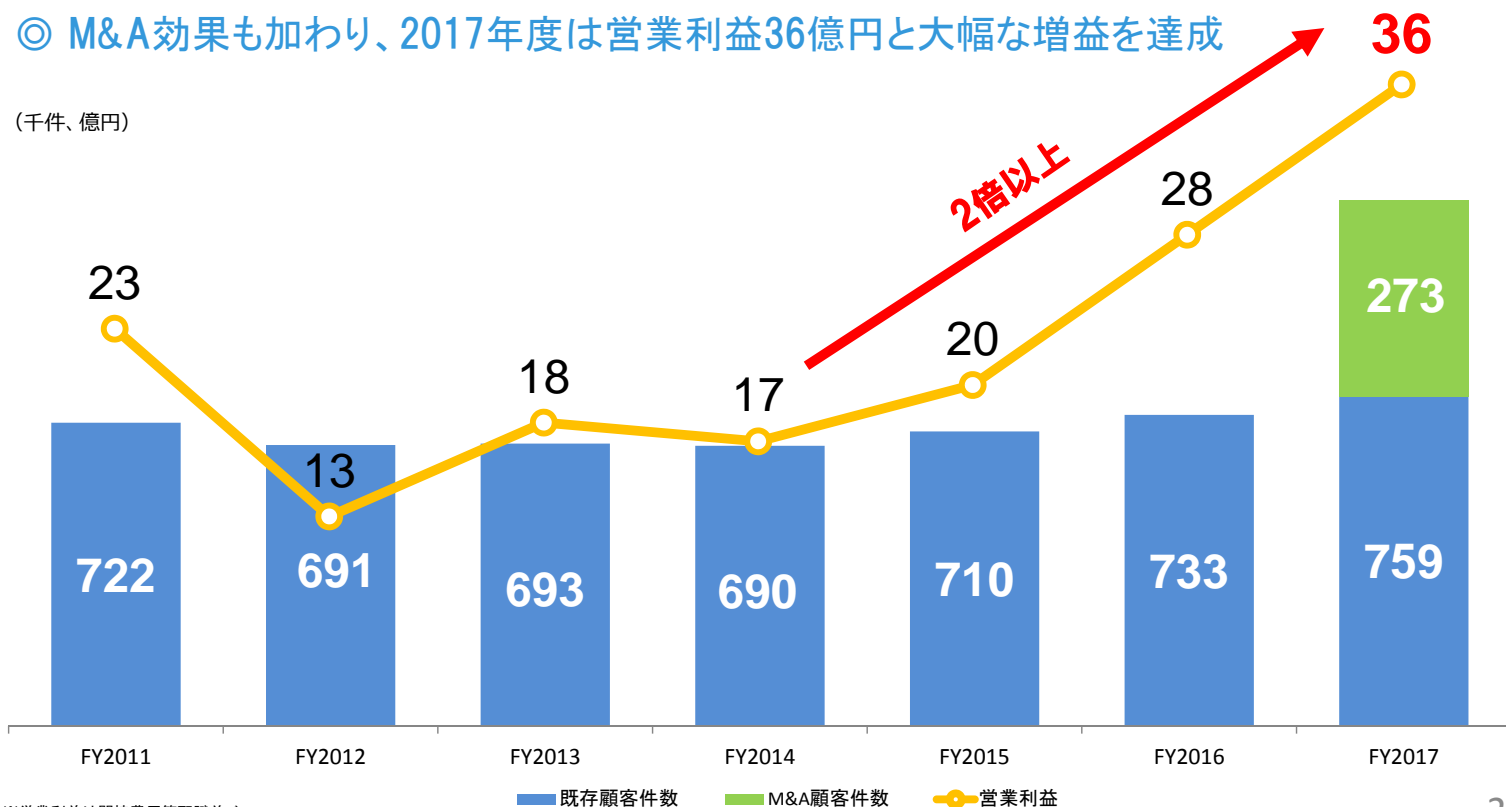


# HD化以降の顧客件数、営業利益推移

◎ 2011年から2014年までは外部環境変化の影響を受け、顧客件数、営業利益は低調に推移したが、2015年以降は改善

◎ M&A効果も加わり、2017年度は営業利益36億円と大幅な増益を達成

(千件、億円)



※営業利益は間接費用等配賦前ベース

25

## 業界ポジション

◎ 国内のCATV事業者は複数社を傘下に収めるJ:COMや当社などを1グループとすると315社

◎ 当社のCATV事業は都市型CATV部門売上高で業界第3位、総加入世帯数で第6位

### CATV部門売上高

順位	事業者名	エリア	売上高 (百万円)
1	J:COMグループ	東京G	246,359
2	CNCiグループ (コミュニティネットワークセンター)	愛知G	23,930
3	TCNグループ	静岡G	14,838
4	イツツ・コミュニケーションズ	東京・神奈川	13,094
5	近鉄ケーブルネットワーク	奈良・大阪	11,476
6	ZTV	三重・滋賀・和歌山	11,119
7	ベイ・コミュニケーションズ	大阪	6,644
8	CCJグループ	三重G	6,514
9	日本ネットワークサービス	山梨	5,943
10	ちゅぴCOMふれあい	広島	5,490
	～		～
	合計(315社)		—

### CATV総加入世帯数

順位	事業者名	エリア	加入世帯数 (件)
1	J:COMグループ	東京G	13,601,200
2	CNCiグループ (コミュニティネットワークセンター)	愛知G	1,454,305
3	イツツ・コミュニケーションズ	東京・神奈川	899,953
4	ケイ・オプティコム	大阪・京都・兵庫ほか	820,924
5	ベイ・コミュニケーションズ	大阪	797,900
6	TCNグループ	静岡G	774,803
7	CCJグループ	三重G	304,154
8	ZTV	三重・滋賀・和歌山	291,895
9	YOUテレビ	神奈川	240,438
10	東京ケーブルネットワーク	東京	203,749
	～		～
	合計(315社)		25,237,287

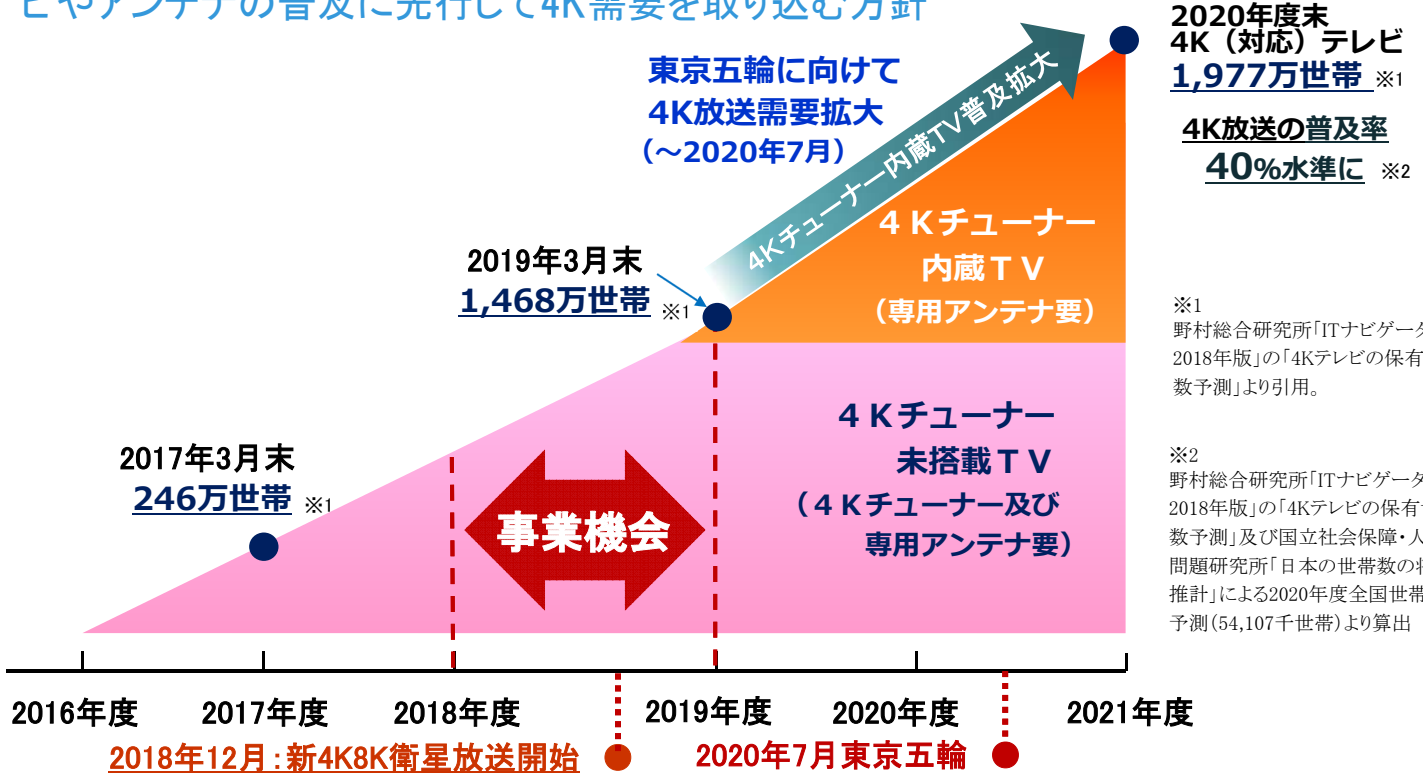
※日本経済新聞社発行「日経MJ」2017年11月8日号 掲載記事より  
※インターネット、工事、補助金等を含まない、放送・多チャンネル等放送関連売上

※サテマガ・ビー・アイ(株)「ケーブル年鑑2018」(H29.10.15発行)より引用 ※件数は2017年6月末時点のもの  
※当社の加入世帯数は2018年3月末時点

26

# 放送高度化への対応

- ◎ 2018年12月より「新4K8K衛星放送」が開始
- ◎ 「新4K8K衛星放送」を視聴するためには専用チューナーとアンテナが必要
- ◎ CATV業界では、アンテナを追加することなく視聴が可能であり、4Kチューナー内蔵テレビやアンテナの普及に先行して4K需要を取り込む方針



27

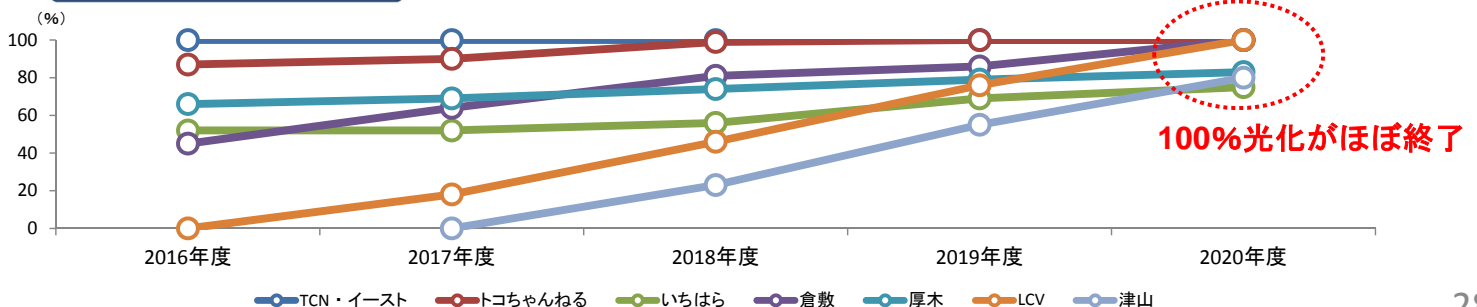
# 自前の光ファイバー網

- ◎ 放送と通信の融合の時代を見据え、2006年よりFTTH化を推進
- ◎ 2020年度までには、当社CATVエリアの100%光化がほぼ終了する見込み
- ◎ これらが放送と通信顧客の増加をもたらし、今後の事業拡大に寄与

## 【放送光化】 FTTH … 配信能力・障害耐性・耐久性に優れる



## 放送光化スケジュール

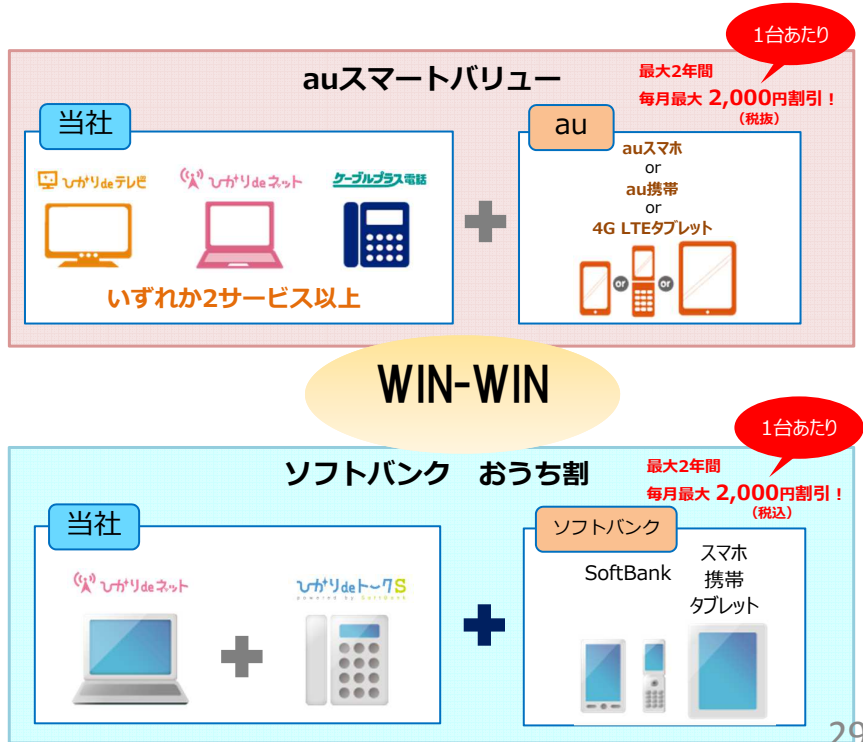
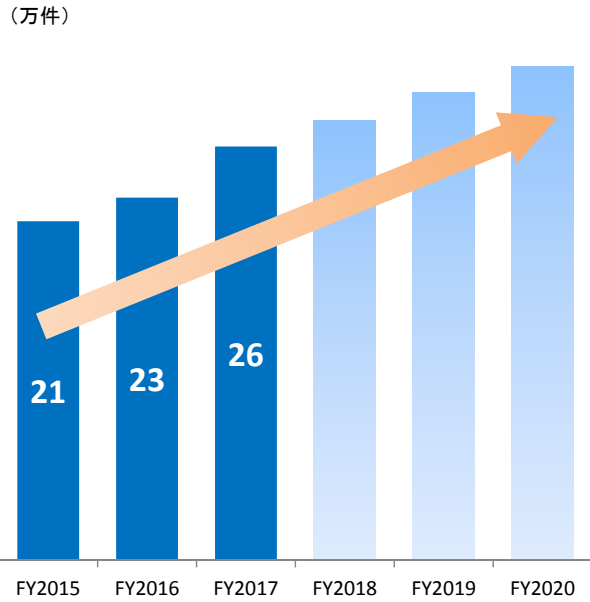


28

# 大手キャリアとの連携

- ◎ 収益率の高い自前のFTTHサービス顧客が順調に増加、今後の事業収益の拡大を牽引
- ◎ 大手キャリアとのアライアンスは両者の営業チャネルやユーザ層の違いもあり、お互いにWIN-WINの関係

顧客件数計画(通信)



## ネットワークの付加価値向上への取組み

- ◎ 公共サービスの向上や地域の情報格差是正を目的とした地域無線ネットワーク“BWA” (Broadband Wireless Access) への積極的な取組み
- ◎ 現状、8の市・区において免許の取得または免許取得に向け合意済み

### 地域BWAの取組み

モバイルルータ アクセスポイント



- 自治体と連携した防災・防犯ネットワークの構築
- 地域社会が利活用できるブロードバンドインフラの整備
- コミュニティチャンネル中継回線のバックアップ

### 地域BWA進捗状況

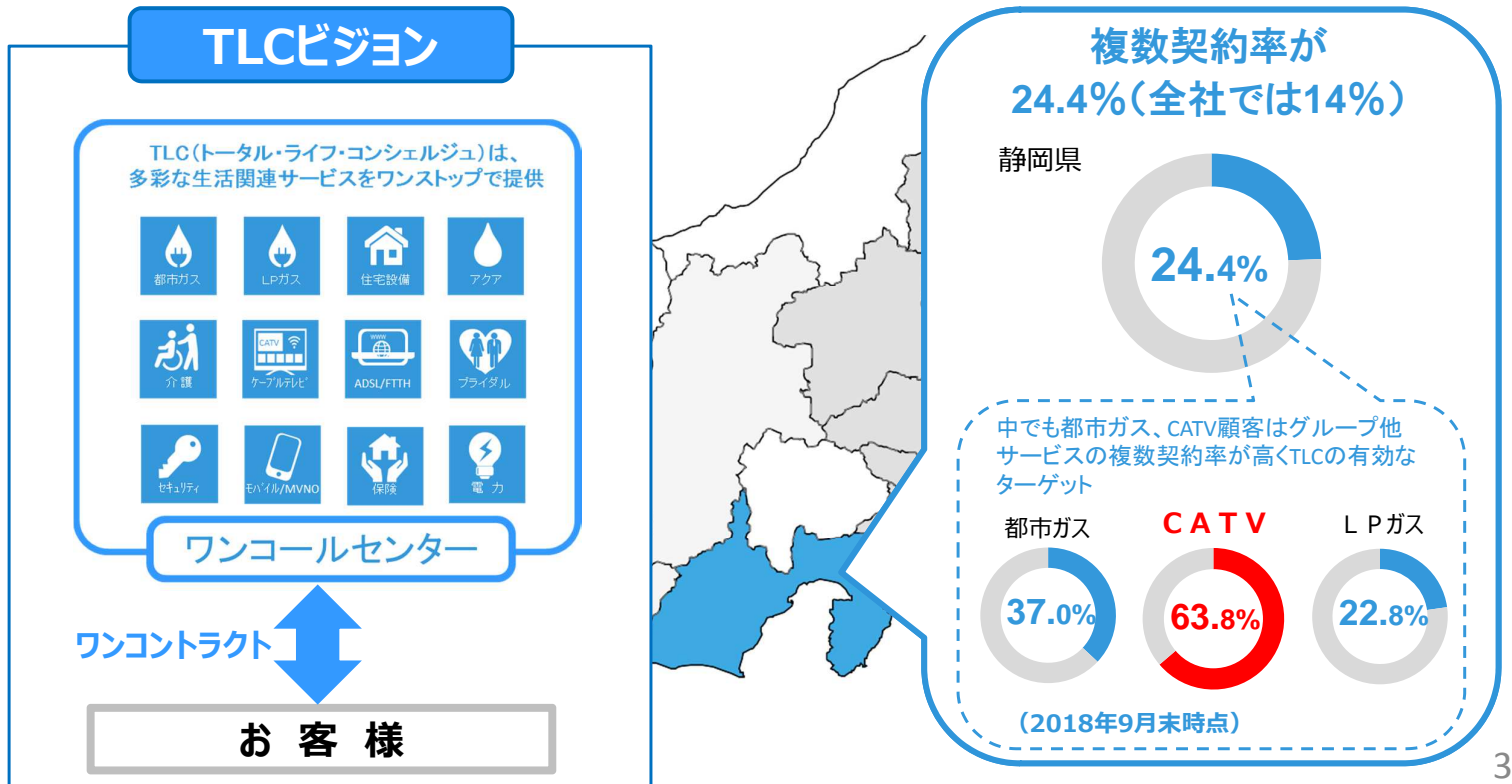
自治体	進捗状況					
	提案前	一次提案	提案検討中	合意前	合意済	免許取得済
伊豆の国市	[Progress bar from提案前 to 免許取得済]					
江東区	[Progress bar from提案前 to 免許取得済]					
中央区	[Progress bar from提案前 to 免許取得済]					
沼津市	[Progress bar from提案前 to 合意済]					
焼津市	[Progress bar from提案前 to 合意済]					
市原市	[Progress bar from提案前 to 合意済]					
厚木市	[Progress bar from提案前 to 合意済]					
倉敷市	[Progress bar from提案前 to 合意済]					
静岡市	[Progress bar from提案前 to 合意済]					12月予定

※静岡市は12月に協定書締結予定



# CATVがTLCビジョンを具現化

- ◎ 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
- ◎ 顧客接点の強いCATV事業が複数契約率が高いTLCのベース事業



31

## 今後のグループCATV事業の展望

地域を未来につなぐ事業として拡大

地域の未来を変える事業として拡大

32

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

