

2020年3月期 第2四半期決算説明会資料

2019年11月1日
株式会社TOKAIホールディングス
(証券コード:3167)

2020年3月期第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

2020年3月期第2四半期決算のポイント

主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

過去最高の経営成績を記録
本格的な利益成長局面入り

2

IP20“JUMP”におけるM&A戦略

4年間で1,000億円の投資枠の設定

中核事業の強化・拡大

ガス事業、CATV事業、情報通信事業分野の更なる強化・拡大。

新サービス分野の獲得

将来の成長を担う新たなサービスを獲得

3

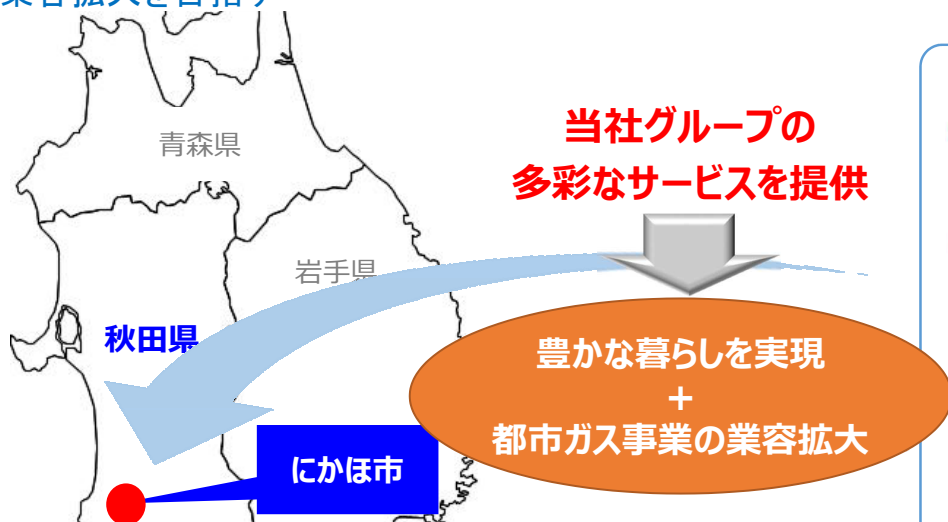
2020年3月期 第2四半期 M&Aの成果

(M&A 4案件 / アライアンス 2案件)

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する優先交渉権を獲得し、5月にガス事業譲渡に関する契約が成立。2020年4月より事業を引継
- 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とともに、都市ガス事業の更なる業容拡大を目指す



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
2019年5月ガス事業譲渡に関する契約を締結
2020年4月より事業引継

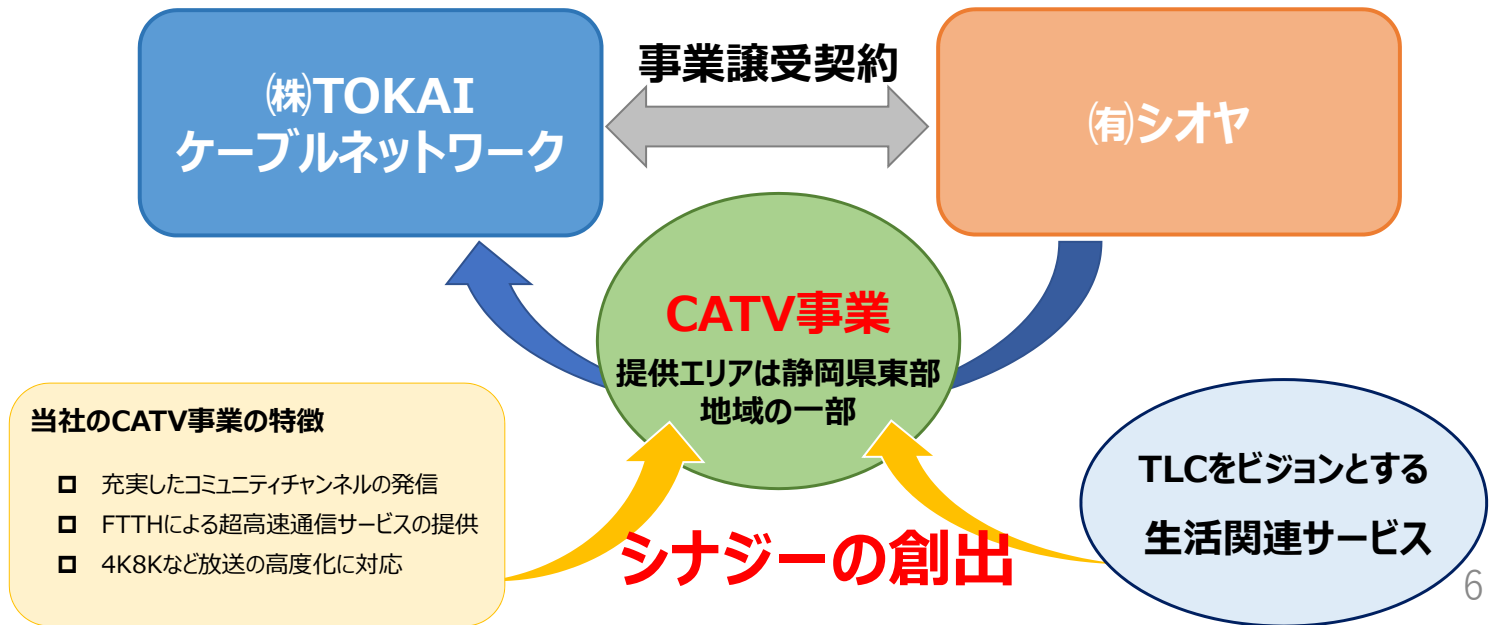
『 Total Life Concierge 』



5

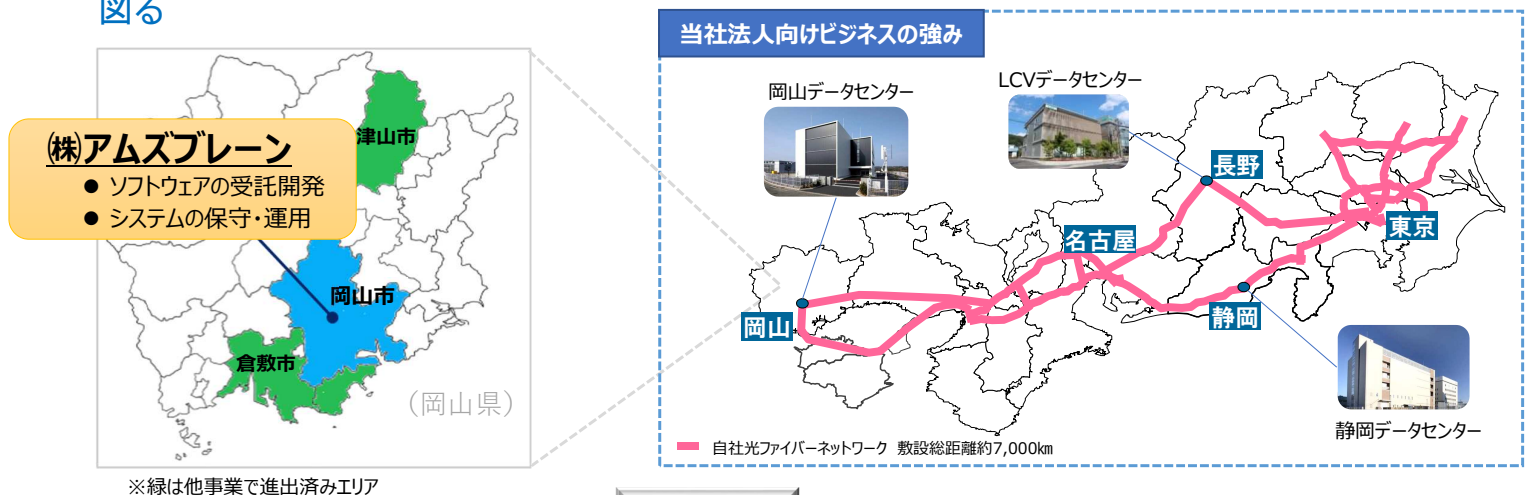
CATV事業におけるシナジー創出

- 2019年4月、静岡県東部地域の一部を提供エリアとする(有)シオヤが運営するCATV事業を譲受。10月よりサービス提供開始
- 当社グループのCATV事業は、放送と通信の融合時代を見据えて2006年からFTTH化を推進しており、今後普及が進む4K8Kなど放送の高度化にも対応
- 高度なCATVサービスを提供するとともに、TLCビジョンに基づく他事業とのシナジー創出にも期待



情報通信分野におけるシナジー創出

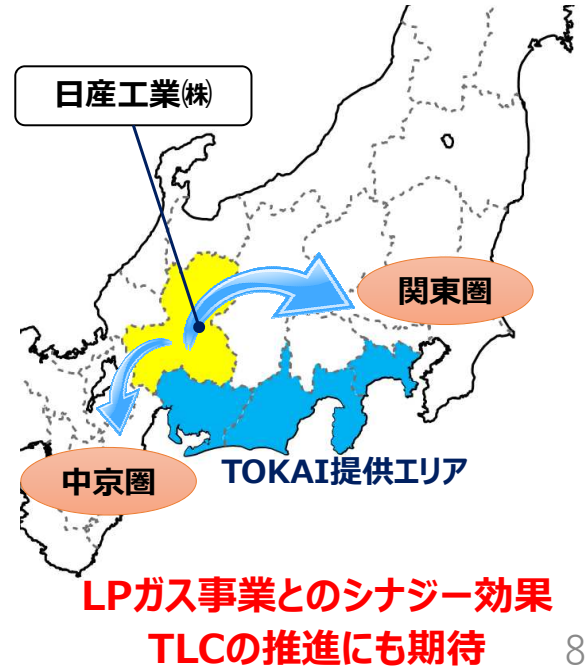
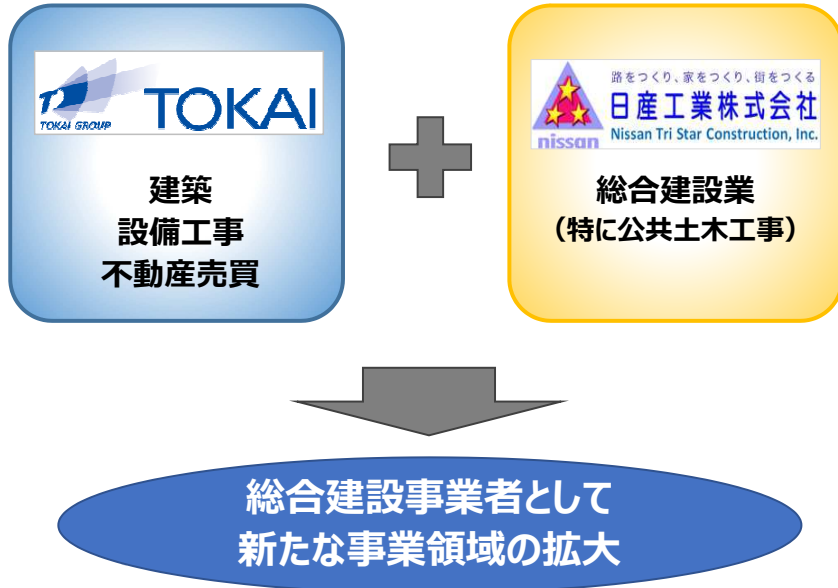
- 2019年7月、ソフトウェアの受託開発、システムの保守・運用など情報サービス事業を展開する「アムズブレイン」社を連結子会社化
- 当社の法人向けビジネスは、自社所有のデータセンターや光ファイバーネットワークに加え、AI・IoTなどの先端技術も積極的に取り入れ、最適なソリューションをワンストップで提供
- お互いの強みを組み合わせシナジーを創出し、グループの情報通信事業のさらなる拡大・拡充を図る



互いの強みを組み合わせシナジーを創出
グループの情報通信事業のさらなる拡大・拡充

総合建設事業者として新たな事業領域の拡大

- 岐阜県において地域に密着した総合建設業を展開する日産工業(株)を連結子会社化
- 日産工業は、多数の有資格者による人的リソースと長年培ってきた信用を活かして、特に公共土木工事に強みを発揮
- 日産工業の技術・ノウハウを活用し、中京圏の他、静岡県や関東圏でも総合建設事業者として新たな事業領域の拡大を図る



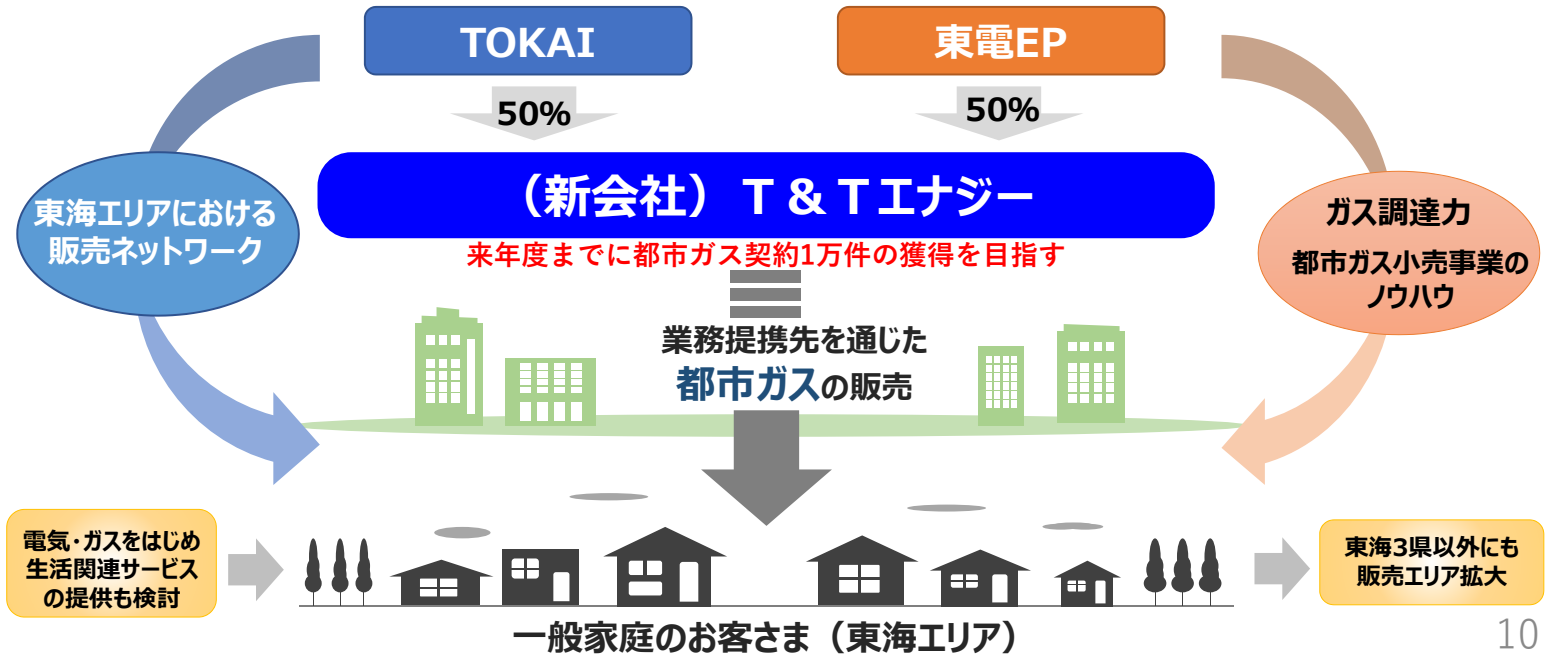
地域密着企業の新たな連携のモデルケース

- 群馬県伊勢崎市を供給エリアとして都市ガス事業を展開する伊勢崎ガス(株)と資本業務提携契約を締結
- 相互の経営資源やノウハウを共有することで、都市ガス事業並びにLPガス事業における協業や、相互サービスの利用促進を図り、地域密着企業によるアライアンスの利点を追求



都市ガス販売エリア拡大を目的とした新会社設立

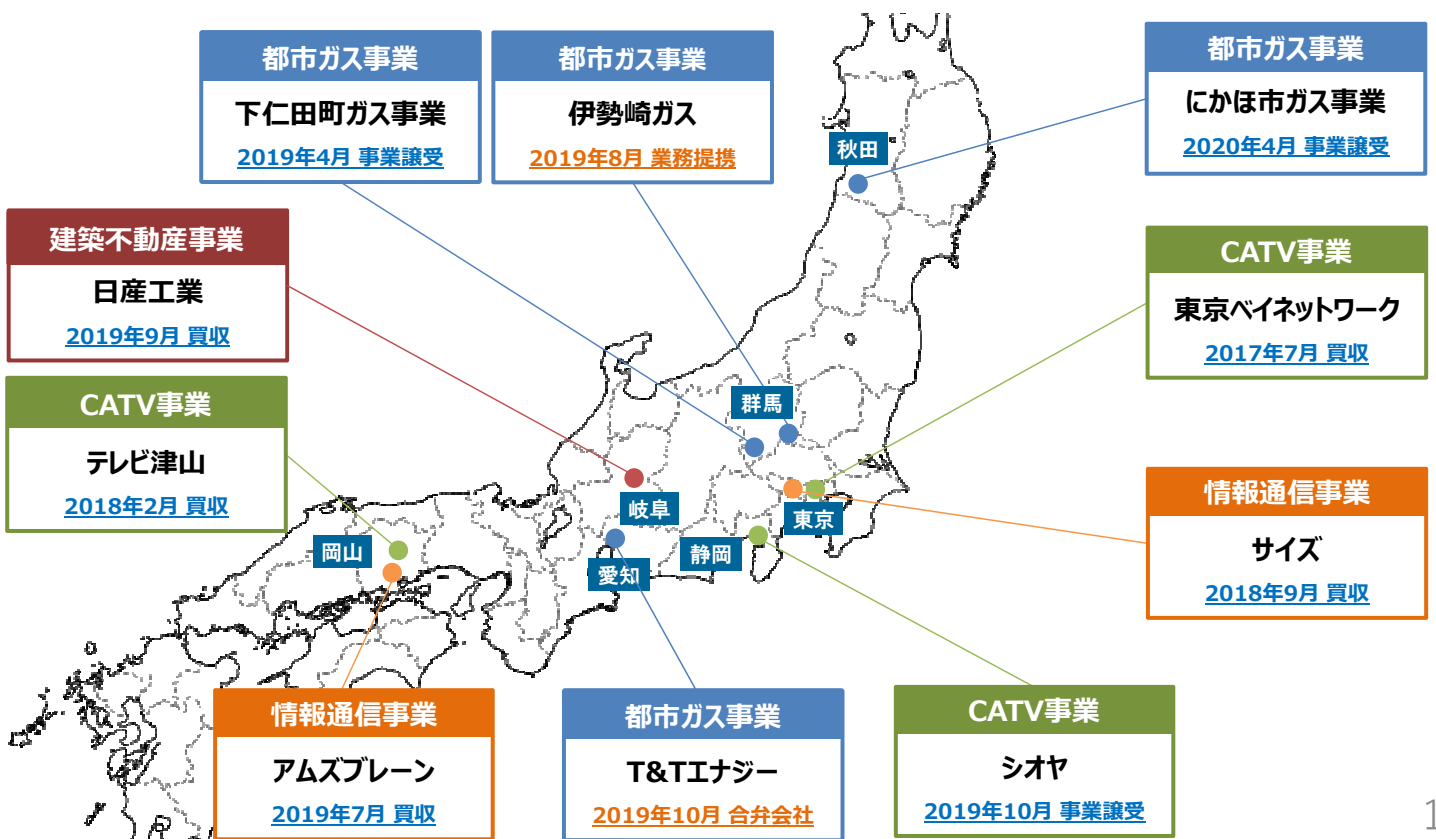
- 2019年10月、東京電力エナジーパートナー(株)と共同で「T&Tエナジー(株)」を設立
- 東電EPの強みである「ガス調達力をはじめとした都市ガス小売事業のノウハウ」と、当社の強みである「東海エリアの販売ネットワーク」とを活かし、東海エリアにおいて都市ガス小売事業を展開
- 来年度までに都市ガス契約1万件の獲得を目指すとともに、電気・ガスをはじめとした様々な生活関連サービスの提供や東海3県以外への販売エリア拡大についても検討していく



10

これまでに10案件のM&Aが成立

- 中期計画IP20“JUMP”のM&A戦略において10案件が成立
- グループの事業収益基盤拡大に寄与



11

過去に実施したM&Aは期待通りの成果

東京ベイネットワーク
(CATV事業)
2017年7月買収

- **地域特性を活かした事業展開（地域BWAサービスの展開）**
 - ✓ 都市広域市街地でのフリーWi-Fiサービスインフラの提供
 - ✓ FTTHの敷設困難な集合住宅向けにインターネットサービスを提供

テレビ津山
(CATV事業)
2018年2月買収

- **地域の高度情報通信社会の実現に貢献**
 - ✓ 光回線（FTTH）化投資を行い、これを利用した新たなサービス提供

サイズ
(情報通信事業)
2018年9月買収

- **互いの顧客基盤や事業ノウハウを活かしたシナジー創出**
 - ✓ 積極的な人材交流により事業領域を拡大

下仁田町ガス事業
(都市ガス事業)
2019年4月譲受

- **公営ガス民営化への取り組みのモデルケースとして確立**
 - ✓ 営業強化により大口需要家の新規開拓
 - ✓ 都市ガス事業の特性を活かしたTLCの推進

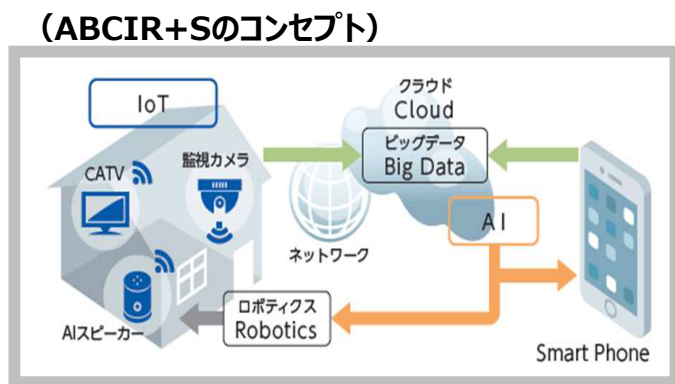
「ABCIR+S」戦略の進捗

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

13

DMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)が完成

- ▶ 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と位置付け
- ▶ 専任組織の次世代経営戦略本部を中心として構築を進めてきたDMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)が完成



『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

専任組織の次世代経営戦略本部を中心として構築を進めてきた
DMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)が完成

14

グループDMP「D-sapiens」

TOKAIグループDMP



時代は、Homo sapiens(知性を持った人間)から
Data sapiens(知性を持ったデータ)へ

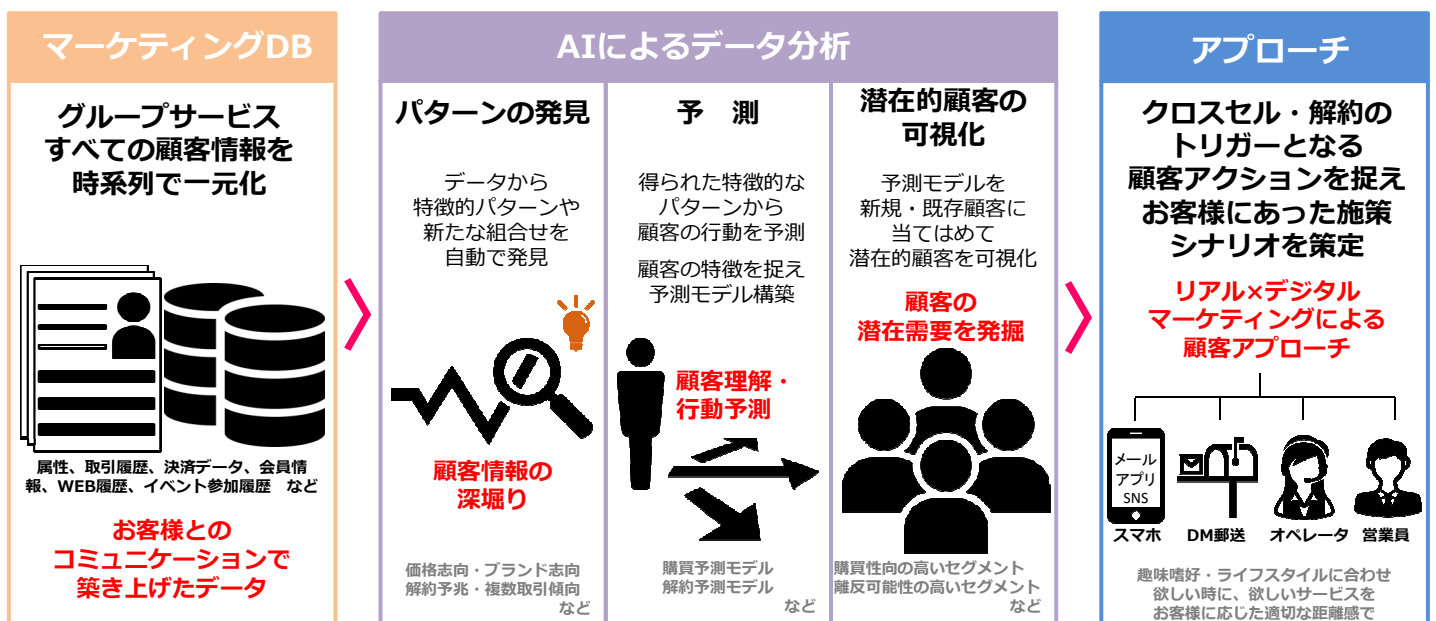
顧客のリアルデータをデジタルツールによって解析し、
より深く、多角的に顧客理解を追及する。

AIとビッグデータを駆使し、「Total Life Concierge」を実現し続けるためのDMP

15

D-sapiens～リアル×デジタルによるマーケティング強化～

- ▶ お客様とのコミュニケーションで築き上げてきたマーケティングデータベースとAIによるデータ分析により、顧客情報を深掘りし、顧客理解を深め、顧客の潜在需要を発掘
- ▶ リアル×デジタルマーケティングによってお客様のニーズに合わせた顧客アプローチを実施



顧客の購買行動や特徴的なパターンを読み取り、顧客アプローチまでのプロセスを完全自動化
リアル×デジタルによって「マーケティングの最適化」と「営業力の最大化」を図る

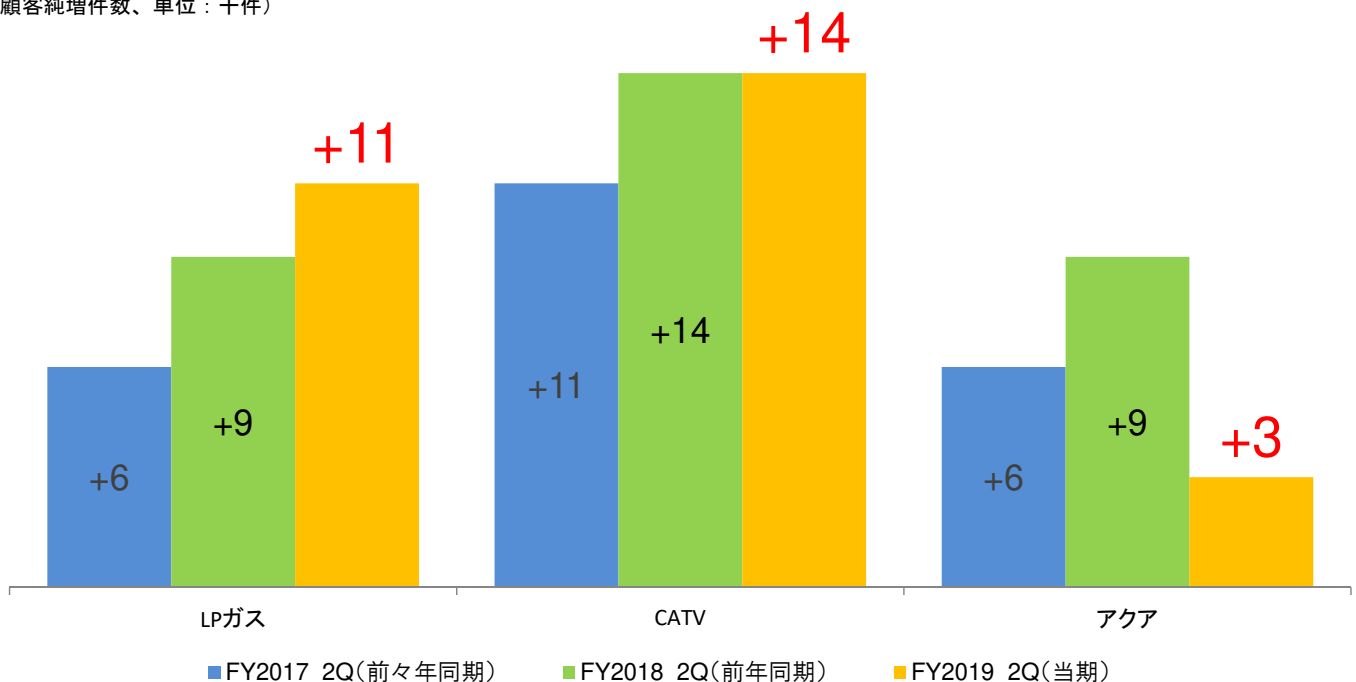
16

2020年3月期 第2四半期決算 のポイント

主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

- ◎ 当期末の継続取引顧客件数は2,918千件と、期首の2,902千件から16千件増加
- ◎ 主力のLPガス事業・CATV事業、アクア事業が堅調に顧客基盤を拡大

(顧客純増件数、単位：千件)



※千件未満四捨五入、M&Aによる顧客の増加を除く

売上高・各利益項目が過去最高更新

- ◎ 顧客件数の増加に加え、好調な法人向け情報通信事業が寄与して42億円の増収。
- ◎ 営業利益も、顧客件数増加に伴う月次課金件数増加等による増益や法人向け情報通信事業の増益等により20億円(58.3%増)の大幅増益。
- ◎ 業績予想に対しても、各利益項目が2桁の大幅な上振れで着地。

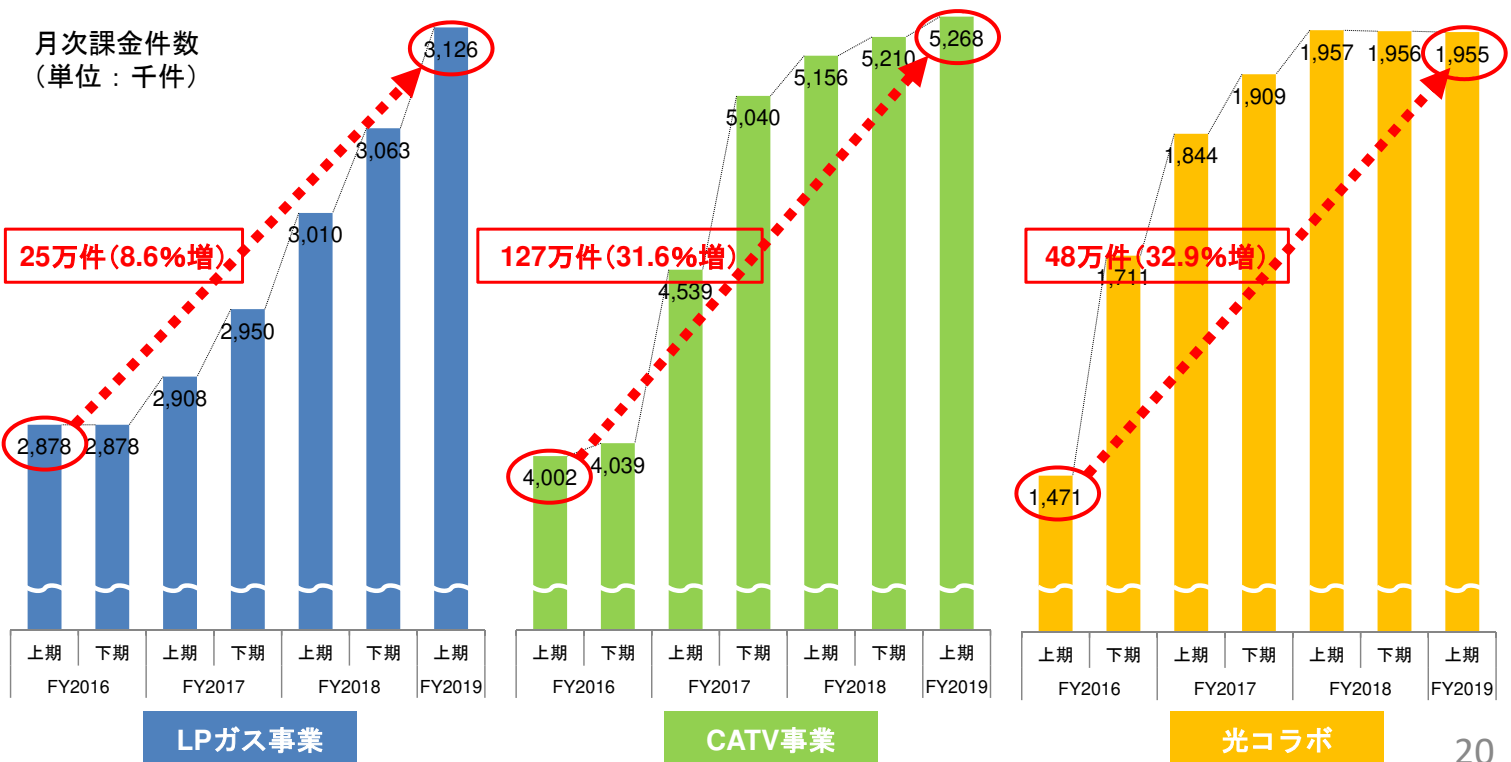
(売上高・利益:百万円、1株当たり利益:円)

| | 当期実績 FY2019_2Q | 前年同期 FY2018_2Q | 業績予想 FY2019_2Q | 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 | 93,015 | 88,840 | 92,500 | +4,175 | +4.7 | +515 | +0.6 |
| 営業利益 | 5,500 | 3,475 | 4,410 | +2,025 | +58.3 | +1,090 | +24.7 |
| 経常利益 | 5,608 | 3,580 | 4,360 | +2,027 | +56.6 | +1,248 | +28.6 |
| 四半期純利益 | 3,492 | 1,736 | 2,360 | +1,755 | +101.1 | +1,132 | +48.0 |
| 1株当たり利益 | 26.67 | 13.26 | 18.02 | +13.41 | +101.1 | +8.65 | +48.0 |

19

主力事業の月次課金件数が大幅に増加

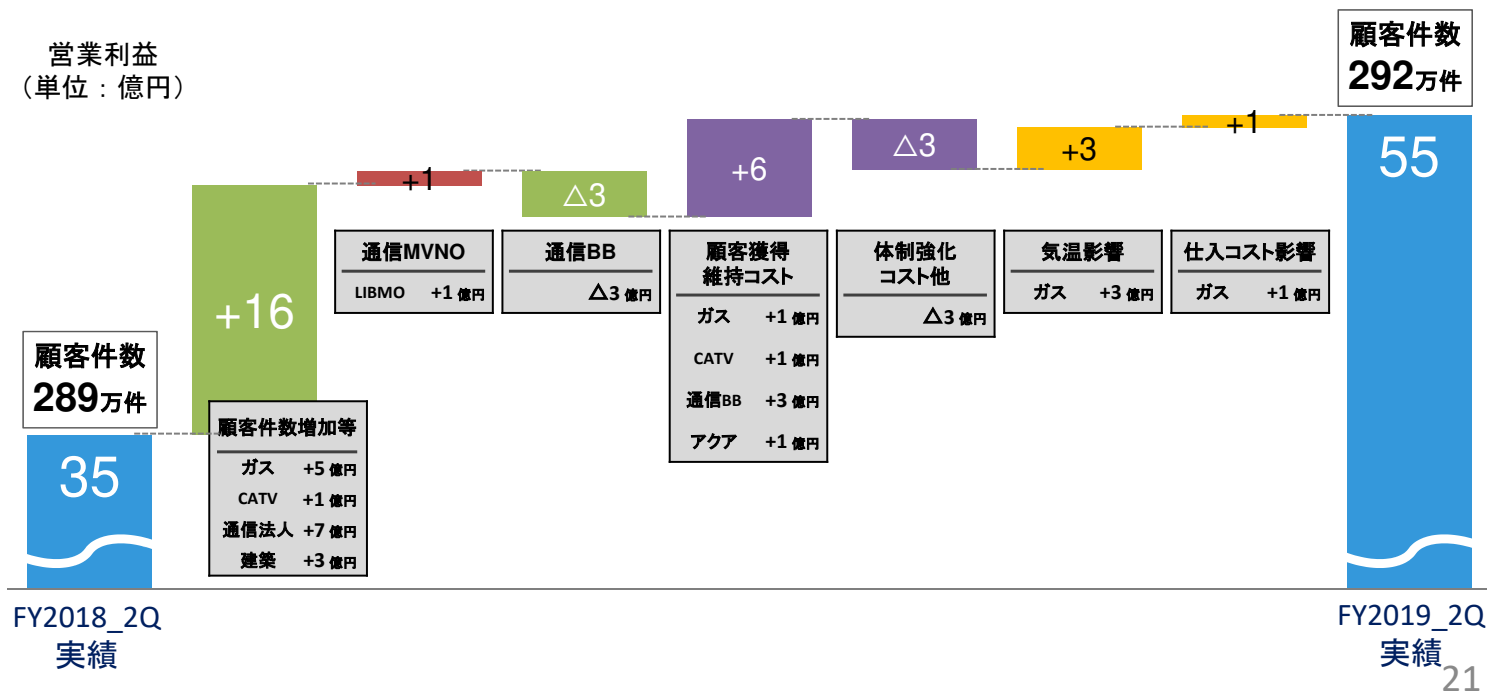
- ◎ 収益基盤である顧客件数を拡大していくことにより、月次課金件数増加による収益増につながっていく



20

第2四半期 営業利益増益のポイント

- ◎ 顧客件数の増加(2018年度2Q末289万件、2019年度2Q末292万件、2万件増加)の成果として、月次の課金件数による増益等が16億円、LIBMOも1億円改善。
- ◎ 前年同期に影響を受けた気温・仕入コスト高の影響も改善。



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1.0ポイント向上。
- ◎ 営業利益の増加や、債権回収額の増加及び仕入債務支払額の減少などにより、フリーキャッシュフローが前年同期比大幅増、有利子負債/EBITDA倍率も改善。

| | | | |
|----------------|--------------------|---|--------------------|
| 自己資本比率 | 37.4 % 2019年3月末 | ➡ | 38.4 % 2019年9月末 |
| 有利子負債残高 | 506 億円 2019年3月末 | ➡ | 509 億円 2019年9月末 |
| 営業キャッシュフロー | 72 億円 2018年9月期 | ➡ | 107 億円 2019年9月期 |
| 投資キャッシュフロー | Δ70 億円 2018年9月期 | ➡ | Δ69 億円 2019年9月期 |
| フリーキャッシュフロー | 2 億円 2018年9月期 | ➡ | 38 億円 2019年9月期 |
| 有利子負債/EBITDA倍率 | 1.8 倍 2019年3月期 | ➡ | 1.7 倍 2019年9月期 |

※2019年9月期の有利子負債/EBITDA倍率は年間見直しEBITDAによる

2期連続の最高益更新、更なる成長へ

- ◎ 2018年度に続く2期連続で最高益を更新し、本格的な利益成長局面に入り、中期計画最終年度の2020年度の大きな成長を確かなものにしていく計画。
- ◎ 引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や、海外新拠点への進出なども進捗させていく。

(単位:百万円)

| | 当期予想 (2019.4.1~2020.3.31) | 前期実績 (2018.4.1~2019.3.31) | 前期比 | |
|----------|------------------------------|------------------------------|--------|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 200,800 | 191,600 | +9,200 | +4.8% |
| 営業利益 | 14,170 | 13,057 | +1,113 | +8.5% |
| 経常利益 | 14,040 | 13,259 | +781 | +5.9% |
| 当期純利益 | 8,230 | 7,772 | +458 | +5.9% |
| 1株当たり純利益 | 62.85円 | 59.36円 | +3.49円 | +5.9% |
| 期末顧客件数 | 3,002千件 | 2,902千件 | +100千件 | +3.4% |

23

通期業績予想を据置く背景

- ◎ 第2四半期連結累計期間の営業利益が当初の業績予想に対して11億円(24.7%)上振れたものの、通期の業績予想は据置く。

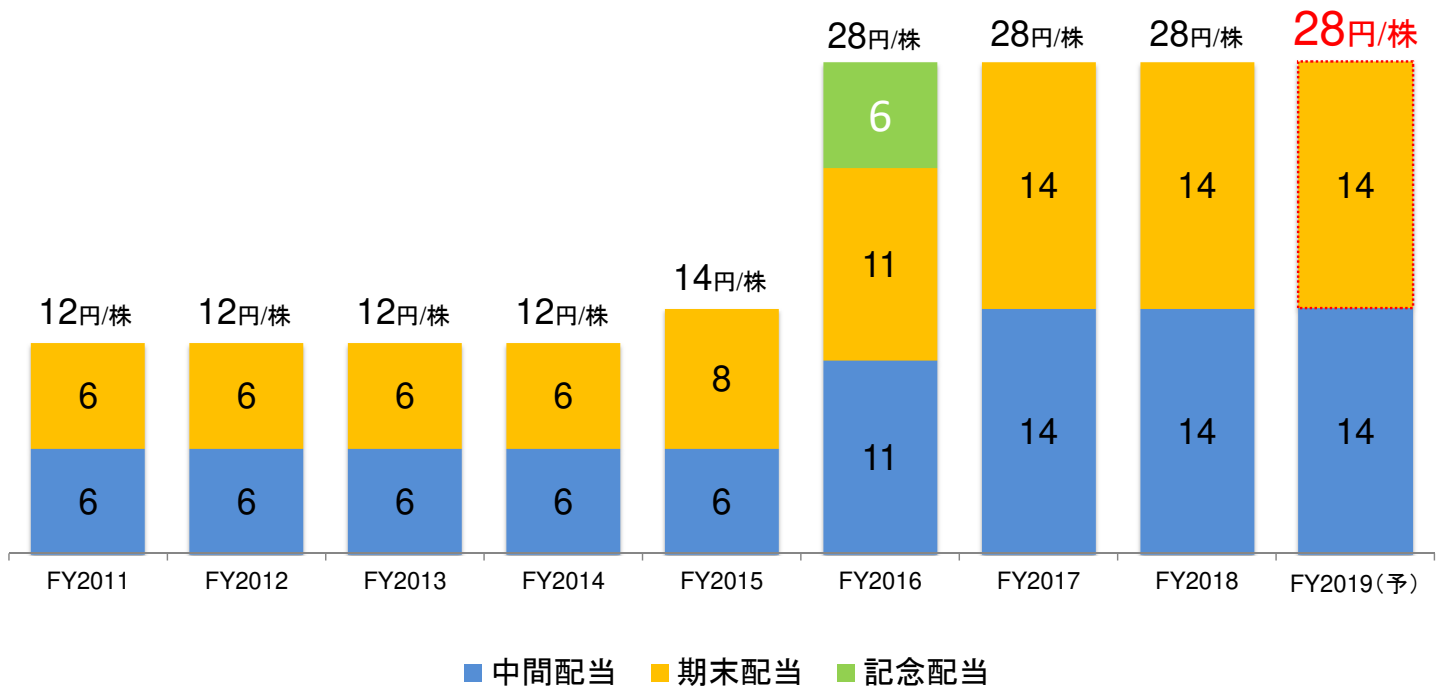
当初、下期は、顧客件数増加等による増益と、さらなる成長に向け体制強化コストを織込む

積極的なM&A戦略の推進による費用の発生計画に対する顧客件数の進捗などを見直し

23

継続的かつ安定的な配当に努める

- ◎ 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。
- ◎ 配当予想(2019年5月9日公表)に変更なし。



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
<https://tokaiholdings.co.jp>
 e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。

