

# 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

1

本日はお忙しい中、第2四半期決算説明会にご参集いただきまして誠にありがとうございます。  
私からは、2020年3月期第2四半期を総括してお話しします。

# 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

まず、2020年3月期第2四半期決算のポイントについて、お話します。

1点目は、グループの主力事業が堅調に顧客基盤を拡大させたことです。継続取引顧客件数は、期首の290万件から1万6千件(0.6%増)純増させて292万件へと拡大し、収益基盤のさらなる拡充を進めることができました。

2点目は、第2四半期連結累計期間における過去最高の経営成績を収め、本格的な利益成長局面入りを確実にしたことです。売上高は、前年同期に続いて2期連続の過去最高更新となりました。

各利益項目についても、2017年3月期の第2四半期以来、3期ぶりに過去最高を更新することができました。

業績予想に対しても、各利益項目が大幅に上回った着地となりました。

# 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

つぎに、グループの成長戦略の1つであるM&Aについてお話しします。

2017年度にスタートさせた2020年度までの中期経営計画であるIP20“JUMP”では、この4年間に1,000億円のM&A投資枠を設定しています。

M&Aを積極的に活用して、当社グループの中核事業分野の更なる強化・拡大を図ることに加え、将来の成長を担う新たなサービス分野の取込みも図り、グループの成長を加速していく戦略です。

# 2020年3月期 第2四半期 M&Aの成果

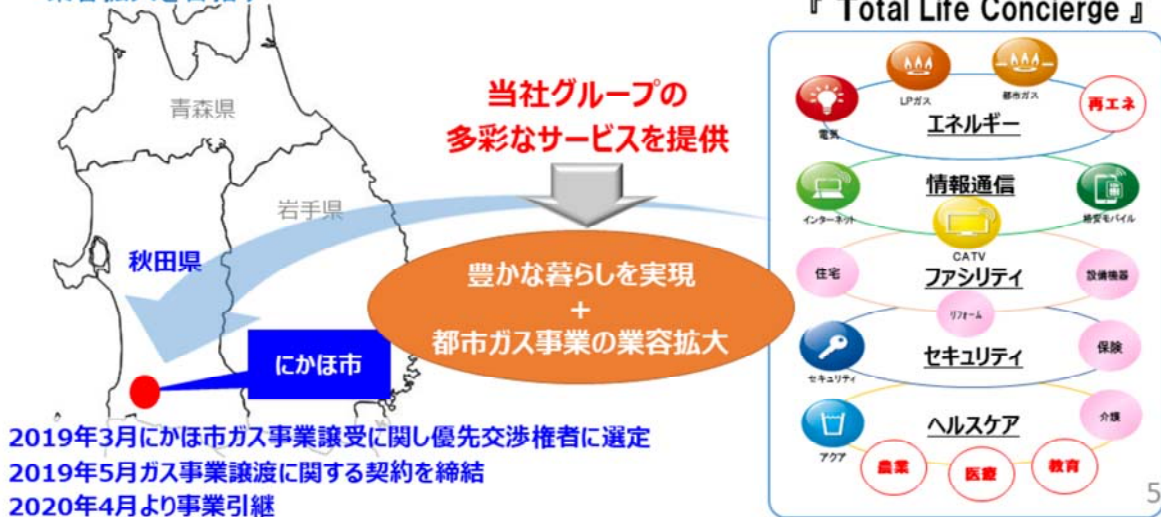
(M&A 4案件 / アライアンス 2案件)

4

この第2四半期においても、M&Aを4案件、アライアンスも2案件、成立させることができましたのでご紹介します。

# 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



まず、都市ガス事業のM&Aです。

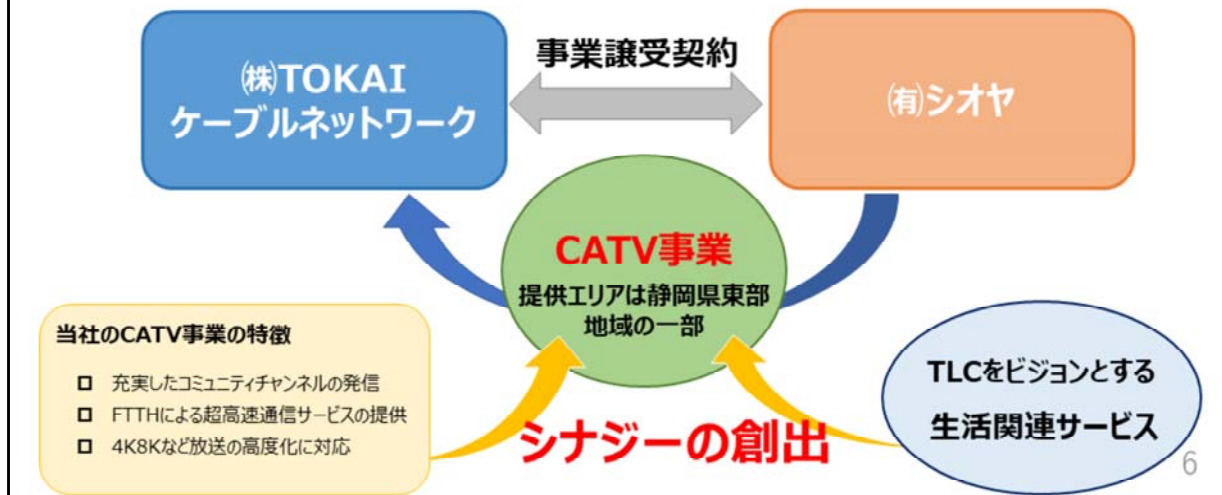
秋田県にかほ市が運営するガス事業について、今年3月に他社との競合の結果、優先交渉権を獲得し、5月にはガス事業譲渡に関する契約が成立しました。ガス事業法に基づく認可申請などの手続きを経て、来年4月に事業を引き継ぎます。

今年度の期首からスタートした下仁田町に次ぐ、グループの都市ガス事業広域展開の2案件目であり、グループとしても秋田県へ初のエリア進出となります。

これら新たなエリアにおいて、都市ガスの安定供給に努めることは勿論のことですが、グループが掲げるTLC(トータルライフコンシェルジュ)のビジョンのもと、様々な生活関連サービスを提供し、地域の皆様のより豊かな暮らしの実現に寄与していくとともに、グループ都市ガス事業のさらなる業容拡大を目指していきます。

# 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



続いてCATV事業のM&Aです。

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事業の譲受契約を4月に成立させ、10月より当社グループによるサービス提供をスタートしました。

グループのCATV事業の特徴は、地域に根ざしたきめ細やかな情報をコミュニティチャンネルで発信するとともに、放送通信融合時代の到来を見据えて2006年からFTTH化を進めてきたネットワークにより、超高速(最大10Gbps)通信サービスの提供は勿論、今後普及が確実に進んでいく4K/8Kなど放送の高度化にも対応しているところにあります。

本件の提供エリアにお住いの皆様に対し、グループの高度な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ついても大いに期待しています。

# 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「アムズブレーン」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



続いて情報サービス事業のM&Aです。

岡山県岡山市において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(株)アムズブレーンの発行済株式99%を7月に取得しました。

当社グループの情報通信事業における法人向けビジネスは、自社で所有するデータセンターや、総延長7,000kmに及ぶ光ファイバーネットワーク(通信需要が国内で最も高い関東圏から名古屋・大阪を經由して岡山に至る)に加え、長年培ってきた技術・ノウハウを背景としてクラウド・AI・IoTなどの先端技術も積極的に取り入れ、法人のお客様に最適なソリューションをワンストップで提供しています。

本件により、西日本エリアにおけるシステム開発体制の強化や顧客基盤の拡大をはじめ、岡山県に所在する自社データセンターを核としたシナジーの創出が可能であり、グループの情報通信事業のさらなる拡大・拡充を図っていきます。



# 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



続いて土木・建築事業のM&Aです。

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)の発行済株式100%を9月に取得しました。

日産工業は、多数の有資格者による人的リソースと、創業50年余にわたり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しています。

当社グループの建築・不動産事業は、現在、静岡県・愛知県・神奈川県で建築、設備工事、不動産売買を展開しています。

これに日産工業の土木事業に関する技術力・ノウハウを加えることにより、中京圏の他、静岡県や関東圏においても、総合建設事業者として新たな事業領域の拡大を図っていきます。また、2016年度より中京圏に進出したLPガス事業とのシナジー効果や、TLCの推進についても大きな期待をしています。

# 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



9

続いて、ガス事業のアライアンスです。

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)の発行済株式20.7%を4月に取得して業務提携契約を締結しました。

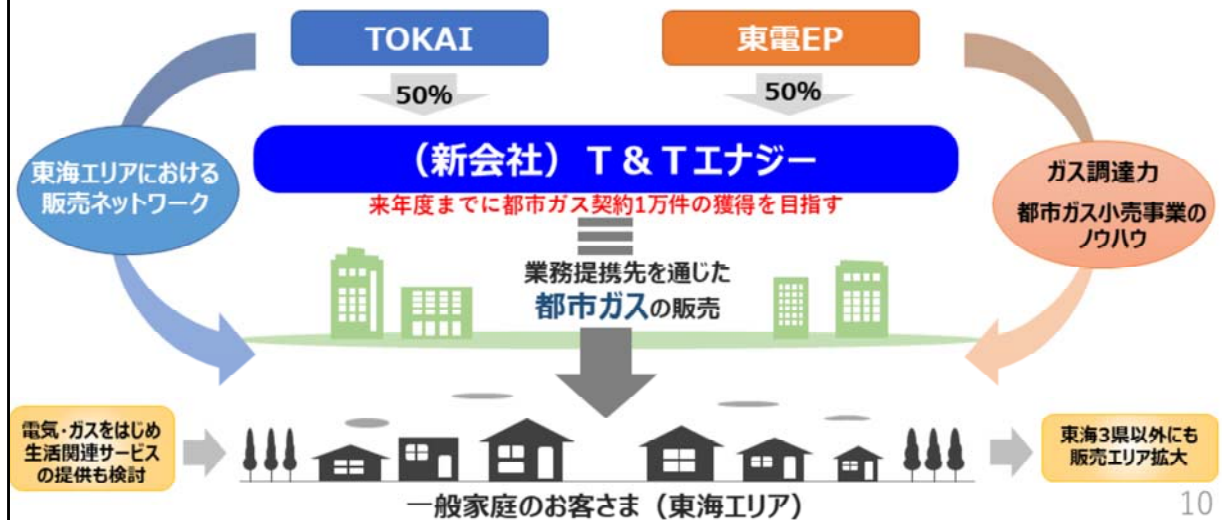
伊勢崎ガスは、民生用並びに産業用のエネルギーを支える重要なライフライン事業者として、地域に欠かすことのできない企業として大きな信頼を得ています。

当社グループも、かねてより群馬県内においてLPガス事業を展開(前橋市、太田市)、加えて4月からは下仁田町のガス事業を開始するなど、地域に根ざした事業を展開しています。

相互の経営資源やノウハウを共有することにより、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、地域に密着した企業によるアライアンスの利点を追及していきます。

# 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



最後は、10月1日に公表した東京電力エナジーパートナー(株)と共同で設立した「T&Tエナジー(株)」です。

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、これまで培ってきた東海エリアの販売ネットワークとを活かし、家庭用のお客様232万件をターゲットとして、都市ガス小売事業を展開していきます。

まず、2019年内に営業を開始し、2021年3月末までに都市ガス契約1万件の獲得を目指します。また、ガスと電気とのセット販売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を進めていきます。

# 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



2017年度にスタートさせた中期計画IP20“JUMP”におけるM&A戦略の成果としては、本日、お話ししましたM&Aの4案件とアライアンス2案件を含めて、合計で10案件となりました。

この10案件が成立したことにより、顧客件数29万3千件、売上高66億円、営業利益5億円が加わることになり、グループの事業収益基盤拡大に大いに寄与する戦略であると考えています。

## 過去に実施したM&Aは期待通りの成果

<p>東京ベイネットワーク (CATV事業) 2017年7月買収</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域特性を活かした事業展開（地域BWAサービスの展開）           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul> </li> </ul>
<p>テレビ津山 (CATV事業) 2018年2月買収</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域の高度情報通信社会の実現に貢献           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul> </li> </ul>
<p>サイズ (情報通信事業) 2018年9月買収</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 積極的な人材交流により事業領域を拡大</li> </ul> </li> </ul>
<p>下仁田町ガス事業 (都市ガス事業) 2019年4月譲受</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 営業強化により大口需要家の新規開拓</li> <li>✓ 都市ガス事業の特性を活かしたTLCの推進</li> </ul> </li> </ul>

12

また、過去に実施したM&A4案件についても、当初期待していたとおりの成果があらわれています。

例えば、CATV事業においては、東京ベイネットワークが、地域BWAサービスを他のエリアに先駆けて積極的に展開し、行政向けはもちろんのこと、B2Bサービスとして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や、B2Cサービスとして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するなど、地域特性を生かした事業展開が着実に図れています。

いずれの案件もグループ主要事業の強みと特徴を生かした統合プロセスが進行しており、規模は必ずしも大きいものばかりではありませんが、グループのM&A戦略は着実に進捗していると評価しています。

今後も引き続き早期に仕上げていくようグループ一体で取り組んでいきます。

# 「ABCIR+S」戦略の進捗

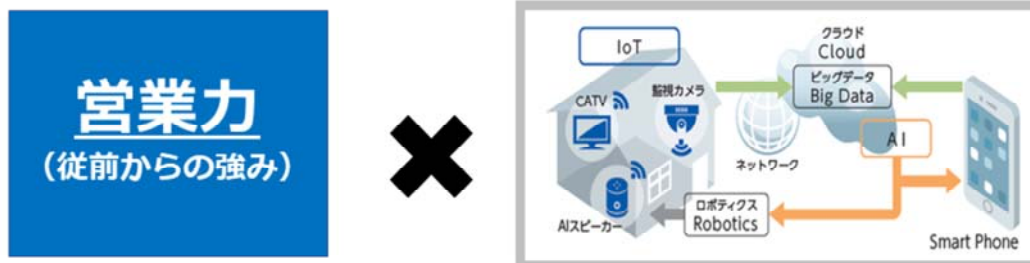
A(AI)・B(Big Data)・C(Cloud)・I(IoT)・R(Robotics)+S(Smart Phone)  
当社グループの技術革新に向けた戦略。  
それぞれの頭文字を繋げた独自の造語

13

つぎに、グループの中期的な成長戦略の1つとして、これまで何度かお話ししている「ABCIR+S」の進捗についてお話しします。

## 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

当社グループは、創業以来培ってきた営業力に磨きをかけることは勿論のこと、第四次産業革命で進行している「ABCIR+S」を活用した顧客基盤の拡大、競争力の強化、新規事業の開発、に注力していくことを重要な戦略と位置付けています。

専任組織の次世代経営戦略本部を中心として、昨年度から構築を進めてきたDMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)が、このたび完成しました。

# 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

このDMPをディー・サピエンス、略して「ディーサ」とネーミングしました。

マーケティングの主役が、ホモサピエンス＝知性をもった人間から、データサピエンス＝知性をもったデータへと移り変わっていると言っても過言ではない時代に、AIとビッグデータを駆使して、次世代のTOKAIグループへと舵をきるためのDMPであることを表現しています。



# 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

「ディーサ」は、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って、顧客情報を深掘り、顧客理解を深め、顧客の潜在需要を発掘します。同時に、スマホやDM、オペレータ・営業員など、デジタルとリアルマーケティングの融合によって、お客様のニーズに合わせた顧客アプローチを行います。

お客様の購買行動や特徴的なパターンを読み取り、顧客アプローチを行うまでのプロセスを完全自動化し、リアル×デジタルによる「マーケティングの最適化」と「営業力の最大化」を図っていきます。

具体的には、取引履歴や顧客属性、WEB閲覧履歴など100以上の項目を有するマーケティングデータベースから、AIによって「商品を購入する可能性が高い顧客」「複数化取引の可能性が高い顧客」「解約予備軍」を捉え、これまで以上に、新規獲得やクロスセル・顧客維持に対して、有効なマーケティング施策を実施していきます。

グループが目指すのは、欲しい時に、欲しいサービスを、お客様に応じた適切な距離感でお届けすることです。かゆいところに手が届く、「Total Life Concierge」であり続けるために、今回構築した「ディーサ」を活かし、今後も新しいマーケティングやサービスを展開していく予定です。お客様ひとりひとりに寄り添い、新しいライフソリューションを創造し続けるTOKAIグループにご期待下さい。

# 2020年3月期 第2四半期決算 のポイント

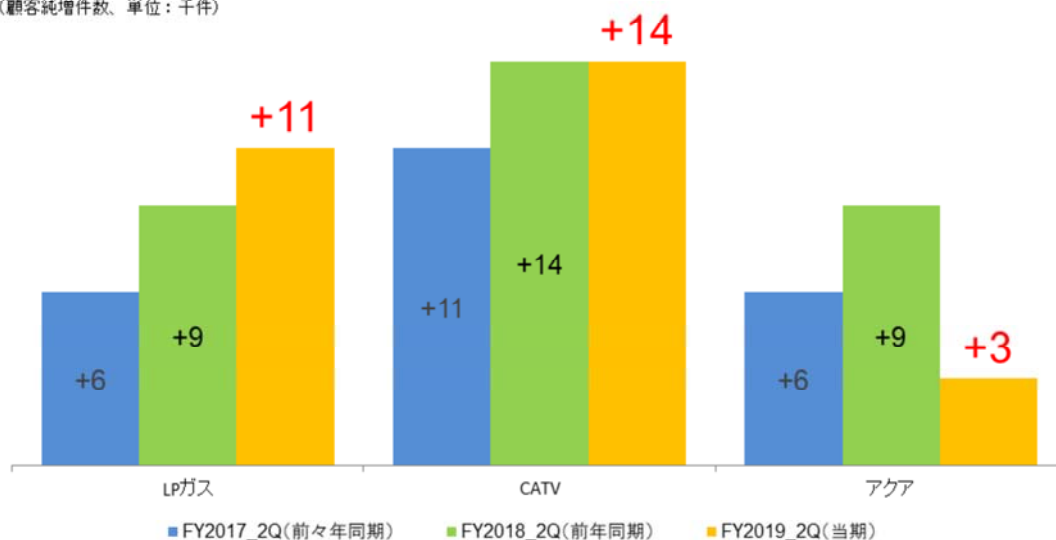
---

2020年3月期 第2四半期決算のポイントについてご説明いたします。

## 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

18

グループの収益基盤である顧客件数の拡大を目的として前期に引続き先行コストを投じ積極的な営業活動に取り組んだ結果、第2四半期末における継続取引顧客件数は291万8千件と、期首の290万2千件から1万6千件の増加となりました。

主力事業であるLPガス事業が11千件の純増、CATV事業が14千件の純増、アクア事業も3千件の純増と、これらの事業がそれぞれ堅調に顧客基盤を拡大し、グループ収益基盤の拡充を牽引しました。

## 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

経営成績については、売上高並びに各利益項目の全てが第2四半期連結累計期間の過去最高を更新しました。

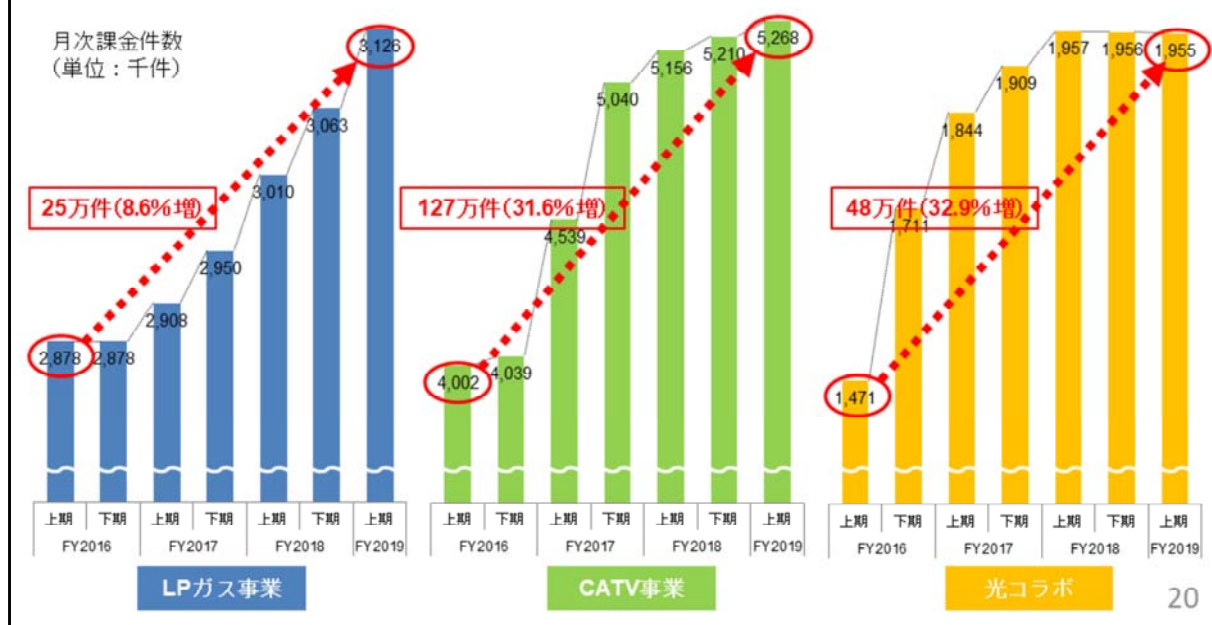
売上高は930億1千5百万円となりました。顧客件数の増加による増収に加え、法人向け情報通信事業の増収等により、42億円(4.7%増)の増収となりました。

営業利益は55億円となりました。なお、売上高及び営業利益について、全てのセグメントが増収、増益です。増収の要因となった顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加、法人向け情報通信事業の増益等が主な増益要因となりますが、加えて、前年同期は、気温が高く推移したことによる家庭用LPガス販売量減少や、LPガス仕入コスト上昇の影響を受けましたが、これについても一部改善しています。これらにより20億円(58.3%増)の大幅な増益となりました。

期初に公表した業績予想の営業利益に対しても、11億円(24.7%)の大幅な上振れとなりました。主な要因として、気温が期初の想定に比べて低めに推移したこと等による家庭用LPガス販売量の上振れや、AWSをはじめとするクラウドサービスの成長、並びに、DX(デジタルトランスフォーメーション)の必要性に対する認識の高まりなどを背景として、好調に推移している情報通信の法人向け事業の上振れ、さらに、当初は下期完工を予定していた学校向け空調工事の前倒し等々により、2桁の大幅な上振れで着地することができました。

## 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



顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加について、第2四半期連結累計期間の営業利益がこれまでの過去最高だった2016年度から半期毎に推移を見てみますと、LPガス事業の月次課金件数は、2016年度上期の288万件が2019年度の上期には313万件と、25万件(8.6%)増加しました。

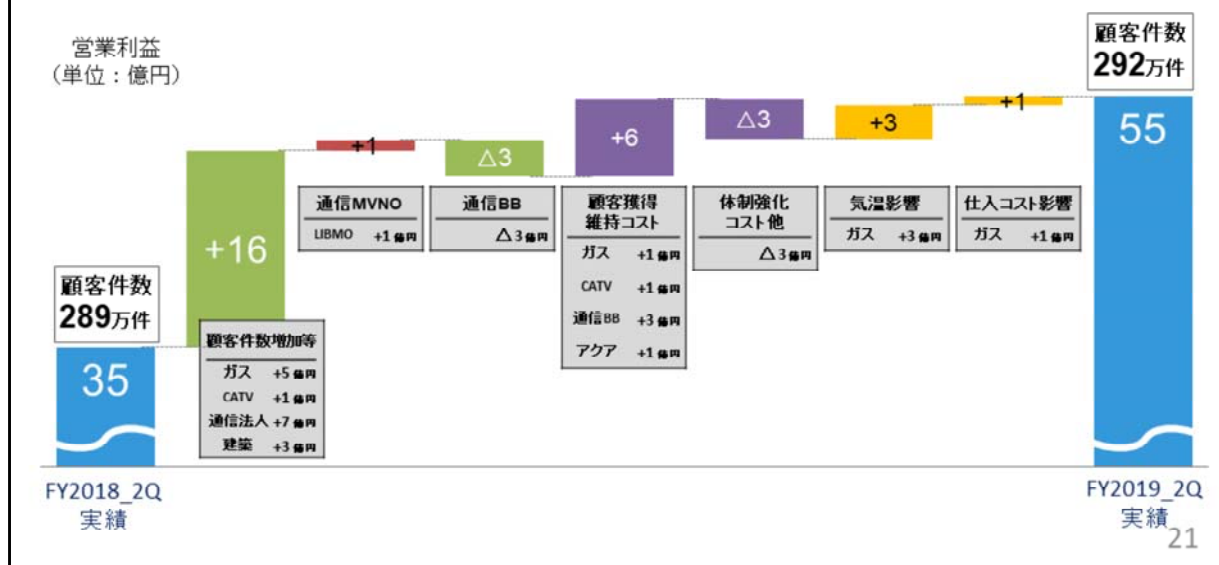
同様にCATV事業は、400万件が527万件と、2017年度に実施したM&Aによる拡大が大きく寄与したことにより127万件(31.6%)の大幅な増加となりました。

情報通信事業の光コラボについても、堅調に顧客件数を伸長させてきたことにより、147万件が196万件と、48万件(32.9%)の大幅な増加となりました。

当社のビジネスモデルは、グループの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げていくものですが、この第2四半期についても堅調に収益基盤を拡充することができました。

## 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。



当第2四半期連結累計期間の営業利益が55億円と、前年同期の35億円から20億円の増益となった主な要因を整理します。

顧客件数増加に伴う月次の課金件数増加による増益等が主力のガス、CATV、情報通信、建築不動産の合計で16億円にのびます。また、MVNOのLIBMOの収支も1億円改善しています。さらに、顧客獲得維持コストをコントロールした6億円も加わっています。

また、前年同期に影響を受けた、気温が高く推移したことによる家庭用LPガス販売量の減少や、LPガス仕入コスト上昇の影響の一部改善が、あわせて4億円プラスに影響しました。

## 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	<b>37.4%</b> 2019年3月末	➡	<b>38.4%</b> 2019年9月末
有利子負債残高	<b>506</b> 億円 2019年3月末	➡	<b>509</b> 億円 2019年9月末
営業キャッシュフロー	<b>72</b> 億円 2018年9月期	➡	<b>107</b> 億円 2019年9月期
投資キャッシュフロー	<b>△70</b> 億円 2018年9月期	➡	<b>△69</b> 億円 2019年9月期
フリーキャッシュフロー	<b>2</b> 億円 2018年9月期	➡	<b>38</b> 億円 2019年9月期
有利子負債/EBITDA倍率	<b>1.8</b> 倍 2019年3月期	➡	<b>1.7</b> 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EBITDAIによる

22

財務面では自己資本比率が期首の37.4%から1.0ポイント向上して38.4%となりました。

営業利益の増加や、債権回収額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も前年同期と比較して36億円の大幅な増加となりました。

有利子負債/EBITDA倍率も1.7倍と、前期末から改善が進んでいます。

## 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

2020年3月期の通期連結業績予想です。

現時点において、期初の公表どおり業績予想に変更はありません。

2019年3月期に続く2期連続で最高益を更新し、中期計画最終年度となる2020年度の成長を確かなものにしていく計画です。

売上高2,008億円、営業利益141億7千万円、経常利益140億4千万円、当期純利益82億3千万円、1株当たり純利益62円85銭を見込みます。

営業利益は、引続き顧客件数の増加による増益や、平年並みの気温となること、LPガス仕入コストが低下することなどの影響を織込み、前期比11億円、8.5%の増益を計画します。



## 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

24

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、通期の業績予想を据置くことに関し、ご説明します。

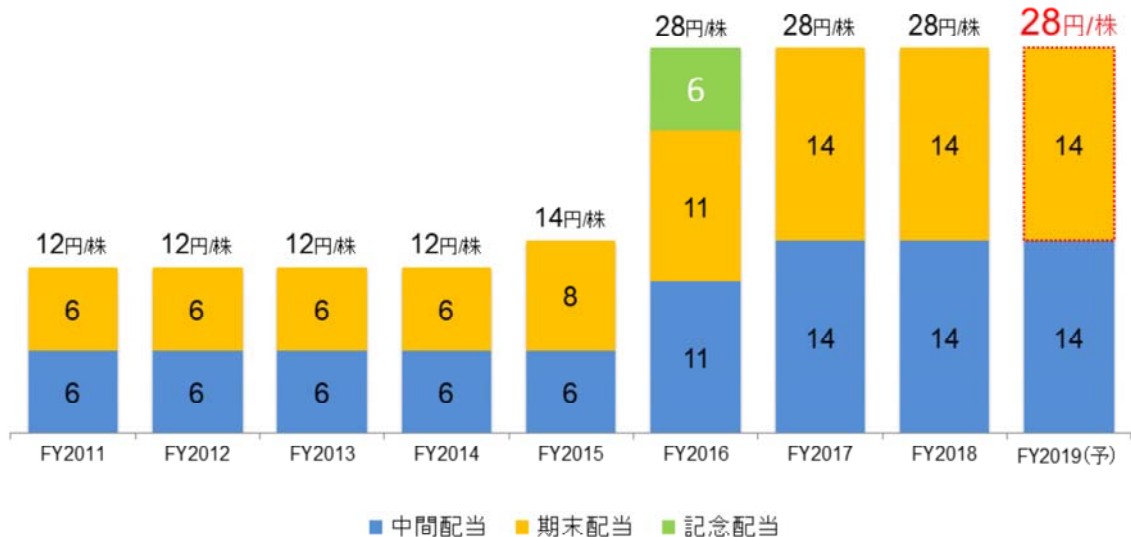
当初業績予想における下期の計画については、顧客件数の増加等による増益を見込むものの、2020年度のさらなる成長に向けた体制強化にかかるコストを織込むことなどから2億円の増益としていました。

第2四半期終了時点において、積極的なM&A戦略の推進により、デューデリジエンスなどアドバイザー報酬費用の発生が見込まれることや、当初の計画に対する顧客件数の進捗などを見直したこと等により、通期の業績予想を据置くこととしました。

## 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。



25

株主還元についても期初の公表どおりで変更ありません。

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、中間配当14円、期末配当14円、年間では1株当たり28円を計画します。

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。

