

2020年3月期 決算説明会資料

2020年5月11日
株式会社TOKAIホールディングス
(証券コード:3167)

アジェンダ

1. 2019年度の総括と2020年度の取り組み
2. 2019年度決算及び2020年度業績予想のポイント

(お問い合わせ先)

(株)TOKAIホールディングス IR室

e-mail : hd-info@tokaigroup.co.jp

TEL : (03)5404-2891

新型コロナウイルス感染症対策

- ◎ 1人の感染者も出さないよう高い危機意識のもと感染対策を推進
- ◎ お客様並びに従業員の健康と安全確保を最優先とする勤務体制・サービス体制に徹し、政府や行政の要請に対応
- ◎ 社会機能維持に関わるサービスを提供する事業者として、BCP対応をさらに徹底し、安定的なサービス提供及び現場の安全確保に万全を期す

2

説明に入る前に、当社グループの新型コロナウイルス感染症対策についてお話しします。

当社グループは、全国140拠点に4,223名の従業員が従事し、300万件のお客様にサービスを提供していますが、当社グループからは未だ一人も感染者を出していませんし、今後も一人の感染者も出さないよう高い危機意識のもと感染対策を進めています。

政府による緊急事態宣言を受け、お客様並びに従業員の健康と安全確保を最優先とする勤務体制・サービス体制に徹することにより、政府や行政の要請に応えています。

当社グループが提供するお客様の生活に欠かせないエネルギー、情報通信、CATV、アクア等の生活インフラサービスは、緊急事態宣言下においても社会機能維持に関わる事業として、サービス提供の継続が求められています。

特に、LPガス及び都市ガスのエネルギー事業は政府からの強い要請を受けていますので、BCP対応をさらに徹底することにより、安定的なサービス提供及び現場の安全確保に万全を期していきます。

2019年度の総括と2020年度の取り組み

TOKAIホールディングス
代表取締役社長 鴫田 勝彦

3

それでは説明を始めます。

5月8日に発表した決算を含めた2019年度の総括と、中期経営計画IP20 “JUMP”の最終年度となる2020年度の取り組みについてお話しします。

2019年度決算のポイント

顧客件数が300万件の大台を達成

2期連続で過去最高の経営成績を記録
本格的な利益成長局面入り

4

2019年度決算について、ポイントはスライドに示した2点であります。

1点目は、グループの継続取引顧客件数について、大台の300万件を達成したことであります。

期首の290万件から、計画どおり10万件(3.5%増)の純増を果たし、グループ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、2018年度に続き、2期連続で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果たしたことであります。

売上高は3期連続の増収、かつ、2期連続の過去最高更新となります。利益面について、全ての利益項目が2期連続で過去最高を更新することができました。

また、利益項目の全てが期初の業績予想を上回った着地となりました。

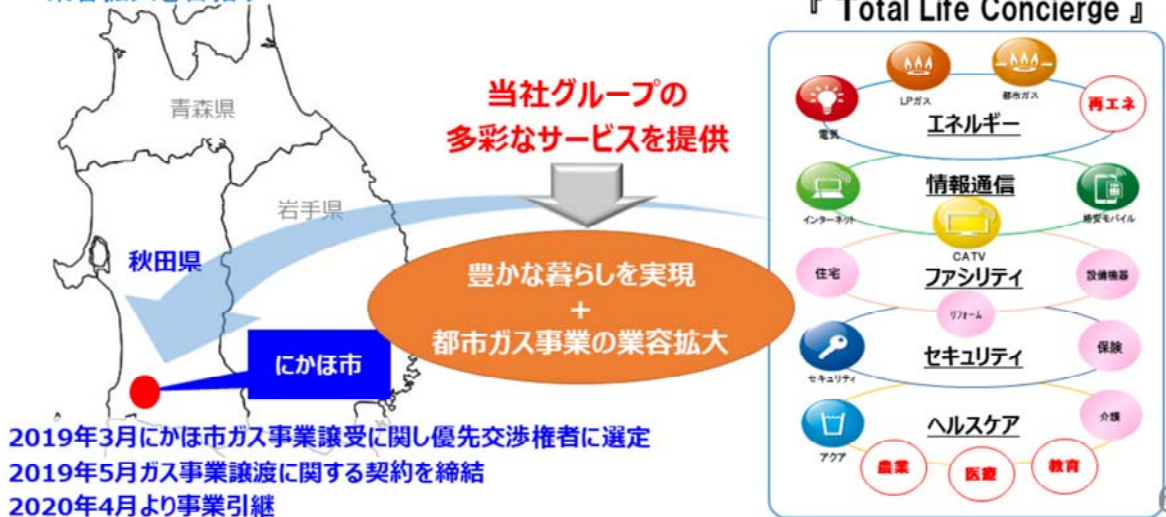
2019年度における M&Aの成果

(M&A 5案件 / アライアンス 2案件)

2019年度においては、グループの成長戦略の1つであるM&Aについても、M&Aを5案件、アライアンスを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



まずは、都市ガス事業です。

秋田県にかほ市が運営するガス事業について、昨年5月に事業譲渡に関する契約を成立、2020年度期首から事業を引き継いでいます。2019年度の群馬県下仁田町に次ぐ、都市ガス事業広域展開2案件目、グループとしても秋田県への初のエリア進出となります。

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、地域の皆様のより豊かな暮らしの実現に寄与するとともに、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ます。

地域密着企業の新たな連携のモデルケース

- 2019年4月に群馬県伊勢崎市で都市ガス事業を営む伊勢崎ガスの株式を取得して持分法適用関連会社化し、同年8月に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



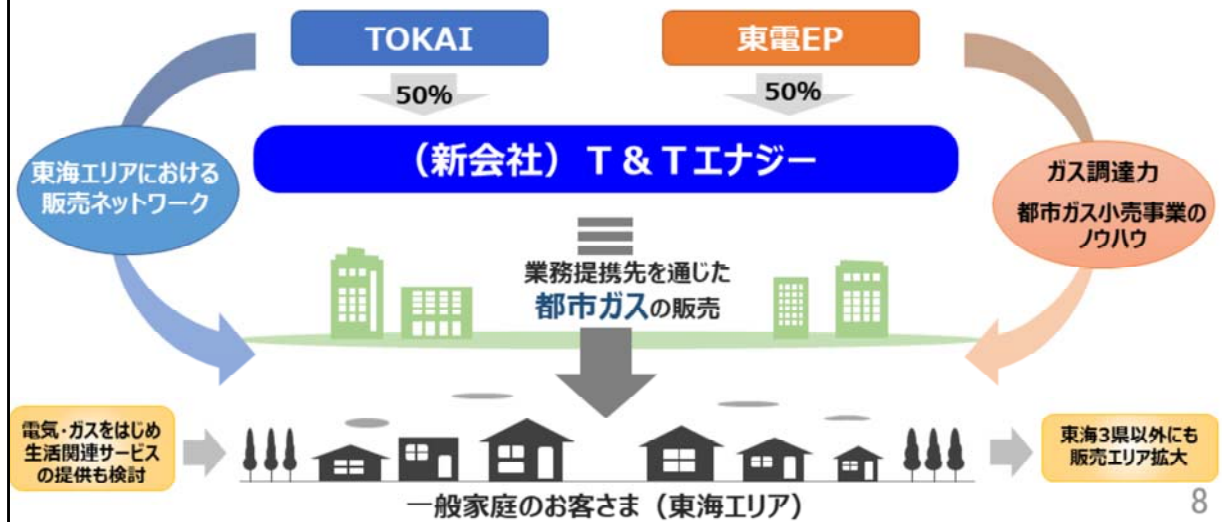
7

昨年4月に群馬県伊勢崎市で都市ガス事業を営む伊勢崎ガスの株式を取得して持分法適用会社とし、8月に業務提携契約を締結しました。

当社グループが群馬県内(前橋市、太田市)で展開するLPガス及び都市ガス事業(下仁田町)における協業や相互サービス利用の促進を図り、アライアンスの利点を追求しています。

都市ガス販売エリアを中京圏に拡大

- 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
- 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

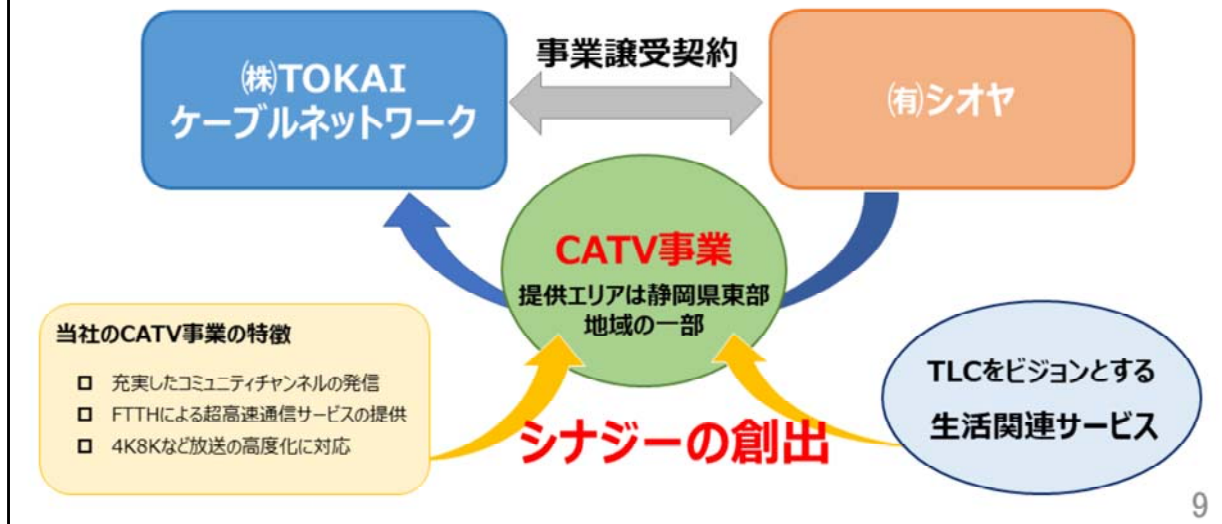


昨年10月にはT&Tエナジーを東京電力エナジーパートナーと共同で設立し、中京圏における都市ガス小売事業に進出しました。

東電EPの強みである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、現在、東邦ガスが都市ガスを供給する家庭用のお客様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ます。

CATV事業におけるシナジー創出

- 2019年10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
- グループCATV事業の特徴である地域に根差したコミュニティチャンネルやFTTH化したネットワークにより、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を図る



続いてCATV事業です。

昨年10月に静岡県東部地域の一部を提供エリアとするシオヤよりCATV事業を譲り受けてエリア拡大を果たしました。

グループCATV事業の特徴である地域に根ざしたコミュニティチャンネルや、FTTH化したネットワークにより、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を図っています。

東北エリアのグループ事業基盤拡充

- 2020年3月に宮城県仙台市、名取市を提供エリアとする仙台CATVを連結子会社化
- 東北地方で唯一の政令指定都市である仙台市を中心としたエリアであり、今後の人口増加や経済成長に期待
- グループCATV事業の技術・ノウハウを浸透させて大きな成長を図るとともに、他事業との連携を強化し、同エリアにおける事業基盤を拡充させて行く



10

また、3月には宮城県仙台市、名取市を提供エリアとして5万7千件の顧客を有する仙台CATVを連結子会社化しました。

東北地方で唯一の政令指定都市である仙台市を中心としたエリアであり、今後の人口増加や経済成長が期待されます。

グループCATVの技術・ノウハウを浸透させて大きな成長を図るとともに、先行して東北エリアで展開しているLPガスやアクア、インターネットなどとの連携強化を図り、同エリアにおける事業基盤の拡充に繋げていく考えです。

総合建設事業者として新たな事業領域拡大

- 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



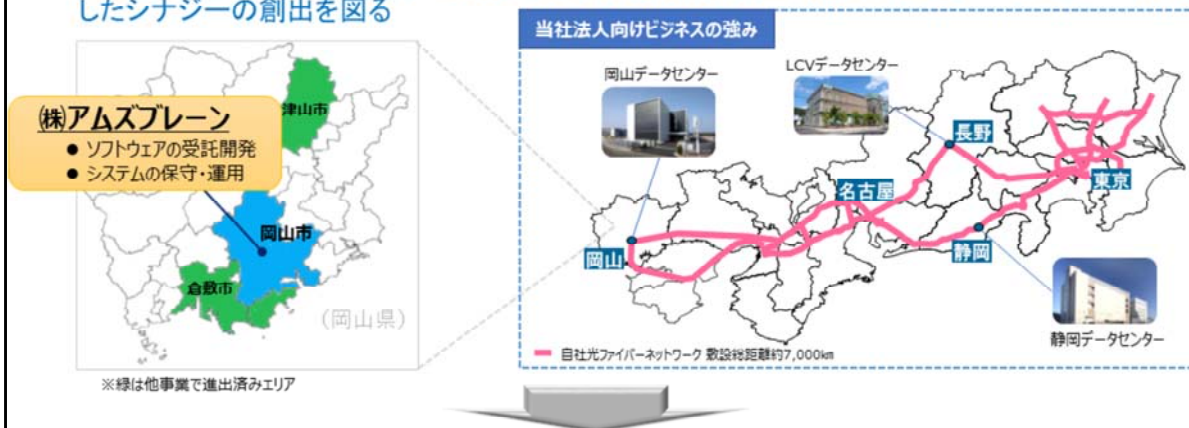
11

続いて建築及び不動産事業においては、昨年9月に岐阜県において総合建設業を展開する日産工業を連結子会社化しました。

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持っており、中京圏における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
- 西日本エリアにおけるシステム開発体制を強化し、顧客基盤の拡大や自社データセンターを核としたシナジーの創出を図る



西日本エリアにおけるシステム開発体制を強化

顧客基盤の拡大、自社データセンターを核としたシナジーの創出

12

続いて情報サービス事業です。

昨年7月に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・運用などを展開するアムズブレンを連結子会社化しました。

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、自社所有のデータセンター（静岡県、長野県、岡山県の3カ所に設置）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を実現し、顧客基盤の拡大や自社データセンターを核としたシナジーの創出を図っていきます。

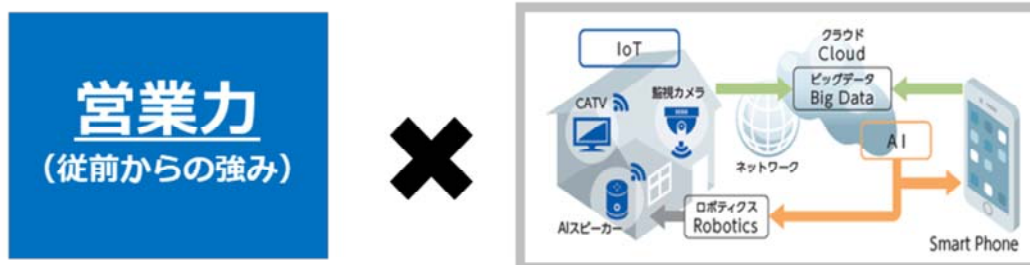
「ABCIR+S」戦略の進捗

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

また、2019年度において、特に注力した「ABCIR+S」戦略についても進捗させることができましたので、ご紹介します。

TOKAIグループDMP 「D-sapiens」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

4

グループは、第四次産業革命で進行している技術を活用した顧客基盤の拡大、競争力強化、新規事業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。

2018年度から構築をすすめてきた、DMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)「D-sapiens(ディーサ)」を昨年10月に完成させることができました。これにより、お客様のニーズに合わせた顧客アプローチを可能とする準備が着実に進捗したと考えています。

2019年度の総括

▶ 中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度に向けて、順調に進捗

①2期連続で過去最高の経営成績更新

②M&Aを含む事業収益基盤の拡大

③「ABCIR+S」戦略が進捗

15

以上、お話ししたとおり、2019年度については、

- ① 経営成績面において、2期連続で過去最高の経営成績更新の成果を収めたこと
- ② M&Aを含めた事業収益基盤拡大に取り組んで成果を収めたこと
- ③ 中長期的な成長戦略の1つとして注力してきた「ABCIR+S」戦略が進捗したこと

以上の3点から、中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度に向けて、順調に進捗させることができたと総括しています。

2020年度の取り組み

続いて2020年度の取り組みについてお話しします。

2020年度は重要な局面

- 2020年度は、中期経営計画IP20“JUMP”の総仕上げに加え、次期中期計画に繋げる土台作りの両方を兼ね備える重要な局面
- 顧客基盤の拡大がトップラインの拡大・収益基盤の拡充に繋がり、中長期的なグループの成長に結びつくと考え、積極的な成長戦略への取り組みを継続
- 具体的な手段として、①M&Aの推進、②ABCIR+Sの実践、③TLCの深化をテーマとして掲げ取り組み、売上高2,053億円、営業利益150億円、顧客件数311万件の達成を計画

(単位：億円)	FY2018 実績	FY2019 実績	FY2020 予想
売上高	1,916	1,960	2,053
営業利益	131	142	150
顧客件数 (万件)	290	300	311

17

2020年度は、中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度となり、中期計画の総仕上げに加え、次期中期計画に繋げる土台作りの両方を兼ね備える重要な局面と認識しています。

当社グループは、継続取引顧客件数の拡大に注力することが、トップラインの拡大・収益基盤の拡充に繋がり、中長期的にグループの大きな成長に結びついていくと考え、積極的な成長戦略への取り組みを続けています。

2020年度は、この具体的な手段として①M&Aの推進、②ABCIR+Sの実践、③TLCの深化をテーマとして掲げ取り組んでいきます。

これらにより、売上高2,053億円(前期比93億円、4.8%増収)、営業利益150億円(同8億円、5.5%増益)、顧客件数311万件(10万件的純増)の達成を計画します。

新型コロナウイルスの影響

- ◎ 当社グループはお客様の生活に欠かせないインフラサービスを提供しており、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う消費マインドの冷え込み等の影響を受け難い。但し、今後の状況によっては、法人向けサービスなど一部の事業で影響を受ける可能性がある。
- ◎ 新型コロナウイルス感染症の拡大が当社グループの経営成績に与える影響については、合理的に算定することが困難であるため、業績予想には織り込んでいない。
- ◎ 今後、新型コロナウイルス感染症拡大による経営成績への影響額について、合理的な算定が可能となり、開示の必要性がある場合には速やかに情報開示する。

18

現在、新型コロナウイルス感染症拡大を背景に、経済活動から国民生活に至るまで様々な影響が生じています。

当社グループが展開する事業のうち、お客様の生活に欠かせないインフラサービスについては、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う消費マインドの冷え込みなどの影響を受け難いと考えます。但し、今後の事態の進展によっては、法人向けサービスなど、一部の事業が影響を受ける可能性も否定できないと考えます。

以上のことから、現時点において、新型コロナウイルス感染症の拡大が当社グループの経営成績に与える影響を、合理的に算定することが困難な状況であるため、業績予想には織り込んでいません。

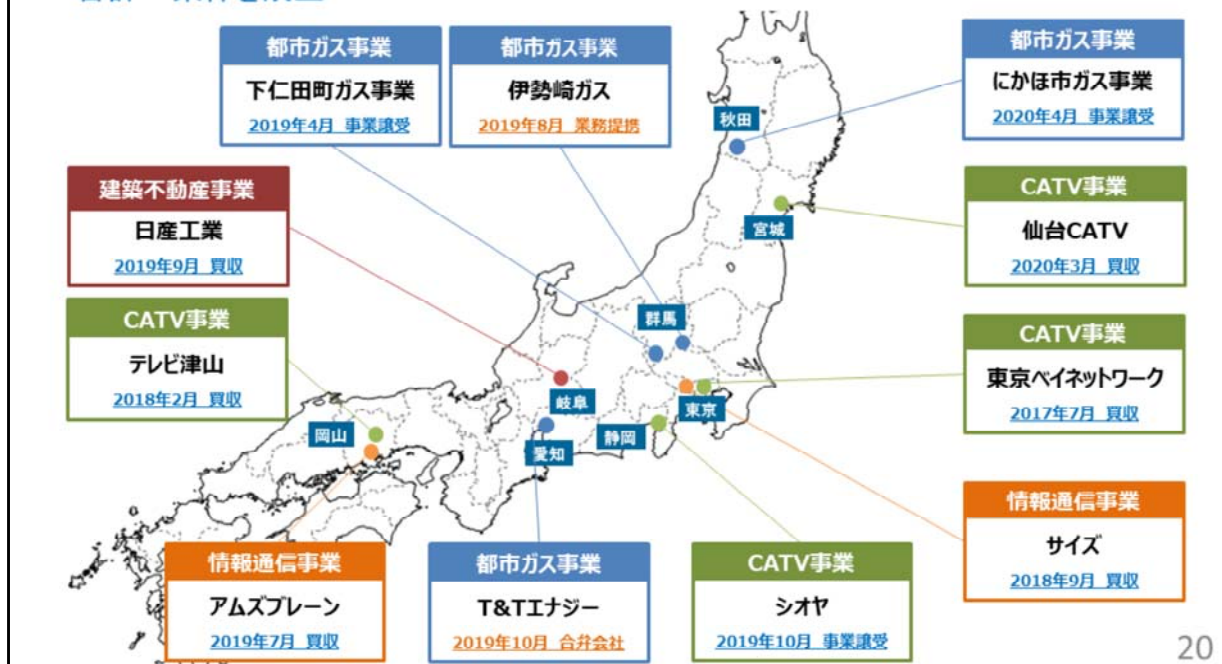
今後、新型コロナウイルス感染症拡大による経営成績への影響額について、合理的な算定が可能となり、かつ、何等かの開示が必要と判断された場合には、速やかにお知らせいたします。

1.M&Aのさらなる推進

2020年度の取り組みテーマの1つ目としてM&Aのさらなる推進についてお話しします。

これまでに11案件のM&Aが成立

➤ 中期経営計画IP20“JUMP”のM&A戦略において、M&Aを9案件、アライアンスを2案件、合計11案件を成立



中期経営計画IP20“JUMP”において、グループの成長戦略の1つとしてM&Aを柱に掲げて以降、過去3年間に先ほど説明した7件を含めて、M&Aを9件、アライアンスを2件、合計11件を成立させています。

成長に資する案件を厳選、早期に仕上げ

▶ 11案件が成立したことで、売上高77億円、営業利益6億円、顧客件数350千件が加わり、グループの事業収益基盤が拡大

【M&A・アライアンス実績】

(単位：百万円、千件)

事業	社数	投資額	売上高	営業利益	顧客件数
都市ガス	4社	1,953	622	41	6
CATV	4社	3,997	4,624	265	344
情報通信	2社	655	385	52	—
建築不動産	1社	2,024	2,046	197	—
合計	11社	8,629	7,677	555	350

※都市ガスには、アライアンス2社含む

現在、37案件・1,115億円のM&A案件を検討中

(※上記実績を含む)

21

この11案件が成立したことにより、顧客件数35万件、売上高77億円、営業利益6億円（のれん償却前）が加わりました。

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。また、現時点において、先程の実績を含む37案件・投資総額1,115億円のM&A見込み案件を掴んでいます。

今後も、規律を持ってグループの成長に必要な案件を厳選し、早期に仕上げていくようグループ一体で手を緩めることなく取り組んでいきます。

2.ABCIR+Sの実践

取り組みテーマの2つ目として「ABCIR+S」の実践についてお話します。

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顧客データを一元管理
- ▶ AI分析で「潜在需要の発掘」「価格志向や解約予兆」といった顧客行動パターンを高精度に予測
- ▶ お客様のライフスタイルに合わせ、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顧客アプローチ



先ほどお話しした、当社のDMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)「D-sapiens (ディーサ)」を、今年度いよいよ本格的に稼働させていきます。

ディーサは、グループがもつ顧客データを一元管理し、AIが「潜在需要の発掘」、「価格志向や解約予兆」といったお客様の行動パターンを高精度に予測します。

お客様の傾向や特徴を事前に捉える事で、お客様の必要としているときに、必要な情報を、お客様のスマホに送信したり、営業員やコールセンタのオペレータから提供する等、予測に応じたマーケティング施策を可能とします。

例えば、アクアのサービスでは解約するお客様には、解約の1年ほど前から配送サイクルを変更するなど幾つかの行動パターンがあります。これらの行動パターンを含む1,000万以上のデータをディーサで解析し、解約予兆のあるお客様にリアルの営業部門からお客様の声を拾うといった取り組みを今年度より開始しています。下期からはLIBMOや他のサービスにも広げていきます。

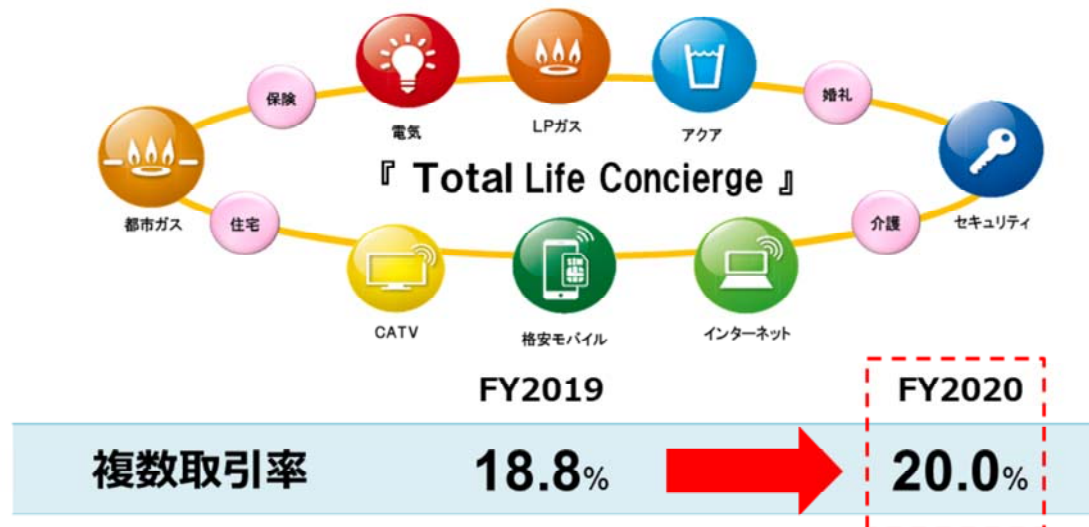
ディーサを活用することにより、顧客ロイヤリティの向上や、解約抑止に繋げると共に、常時タブレットを持ち歩く総勢1,600名の地域担当者の営業効率化と、マーケティング強化に取り組みます。欲しい時に、欲しいサービスを、お客様に応じた適切な距離感でお届けする「Total Life Concierge」であり続けるために、リアルとデジタルを融合した最先端のアプローチ手法を早急に確立し、守りと攻めの両面で競争力の強化を図っていきます。

3.TLCの深化

取り組みテーマの3つ目としてTLCの深化についてお話しします。

複数取引率は2020年度末までに20%以上

- ▶ TLC(トータルライフコンシェルジュ)をグループビジョンに掲げ、当社グループが提供する様々なサービスにより、お客様の快適な生活を総合的、且つきめ細やかにサポート
- ▶ TLCビジョンを具現化し、お客様のライフタイムバリューを高めるため、複数取引率を向上
- ▶ 2020年度末までに複数取引率を20%以上まで高める計画



当社グループは、ホールディングス設立時にTLC(トータルライフコンシェルジュ)をビジョンに掲げ、当社グループが提供する様々なサービスにより、お客様の快適な生活を総合的、且つきめ細やかにサポートし、お客様の満足度向上に努めています。

このビジョンを具現化すると同時に、LTV(ライフタイムバリュー)を高めるため、グループの重要課題として複数取引率の向上に取り組んでいます。

中期経営計画IP20 "JUMP"に掲げたとおり、今期末におけるグループの複数取引率を20%以上まで高める計画を遂行すべく取り組んでいきます。

TLCの具現化に向け、新分野へ進出

- ▶ お客様の生活の役に立つ、暮らしのニーズを先取りした「安心・安全」、「便利・快適」、「喜び・生きがい」の提供を実現
- ▶ TLCビジョンの具現化のため、新たなサービス分野へ進出



また、グループが展開するサービスラインナップにおいても、現在のエネルギー、インターネット、CATV、アクアなどのサービス提供にとどまっていたら、TLCビジョンの具現化には至らないと考えます。

お客様の生活のお役に立つ、暮らしのニーズを先取りした「安心・安全」、「便利・快適」、「喜び・生きがい」の提供を実現できるよう、新たな分野への進出についても取り組んでいきます。

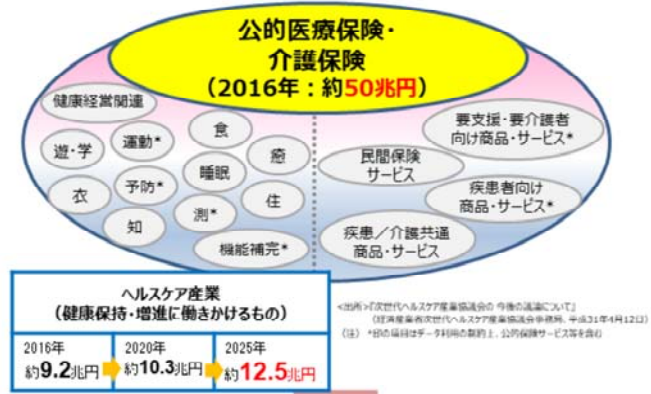
今後の成長サービス分野は予防医療

- 予防医療は、「未来投資会議」で取り上げられ、昨年6月に閣議決定された「成長戦略実行計画」に盛り込まれるなど、今後の成長サービス分野として期待
- 予防医療のサービス市場は、9.2兆円(2016年)から2025年には12.5兆円まで拡大する見込み
- このようなニーズを捉え、未病の段階から疾病予防するためのヘルスケアサービスの提供を検討

成長戦略実行計画

- Society5.0の実現
- 全世代型社会保障への改革
 - 予防医療に対する公的資金の投入
 - 民間の予防サービスの促進
- 人口減少下で地方の施策の強化

今後の成長サービス分野として期待



ヘルスケアサービスの提供を検討

27

今、注目している分野は健康の分野です。特に、病気になる前段階の未病における疾病予防の分野に高い関心を持っています。

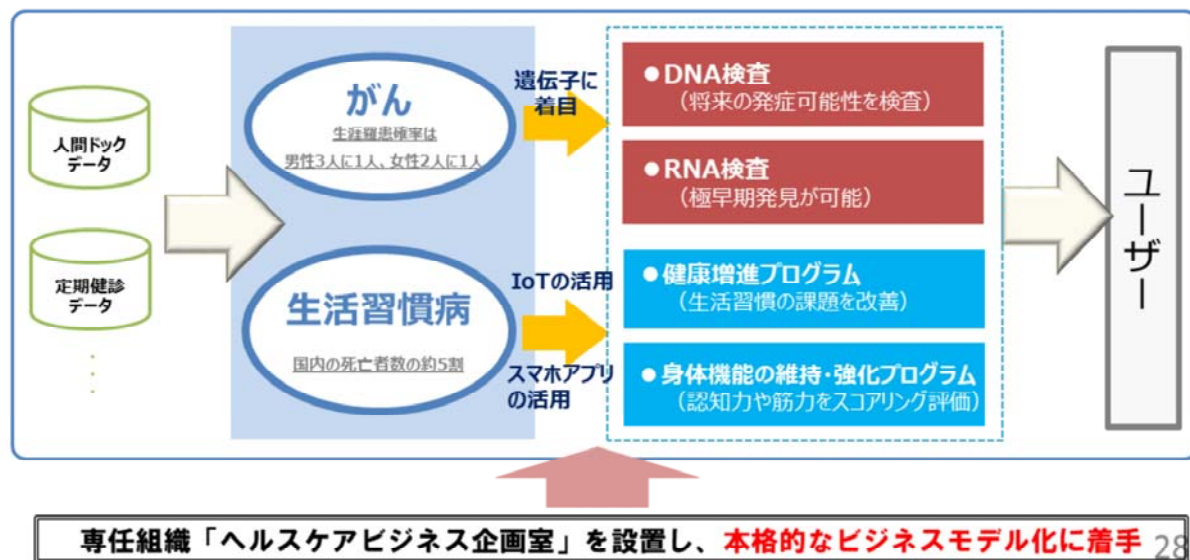
「予防医療」は、安倍首相が議長を務める「未来投資会議」で取り上げられ、昨年6月に閣議決定された「成長戦略実行計画」に「予防医療に関する公的資金の投入」などが盛り込まれるなど、今後の成長サービス分野として大きなビジネスチャンスが生まれると考えます。

公的医療保険・介護保険に約50兆円(2016年)がかかっています。これに対し、公的保険以外の予防医療のサービス市場は、2016年の9.2兆円が約10年後の2025年には12.5兆円まで拡大すると予測されています。

こうしたニーズを捉えて、40代以降の方々に、未病の段階から、将来のがんや生活習慣病、認知症等を予防するためのヘルスケアサービスを提供することを検討しています。

本格的なビジネスモデル化に着手

- 生涯罹患確率の高いがんについては、DNA検査やRNA検査等の提供を検討
- 国内死亡者数の約5割を占める生活習慣病については、人間ドックや健診データ等をもとにリスク要因を分析し、健康増進プログラムを提供。身体機能の維持・強化プログラムも提供
- 専門組織である「ヘルスケアビジネス企画室」を設置し、本格的なビジネスモデル化に着手



具体的に申しますと、男性の3人に1人、また女性は2人に1人が罹患するがんについて、遺伝子に着目して将来の発症可能性を検査するDNA検査や、極早期発見を可能とするRNA検査等の提供を考えています。

また、目下、国内の死亡者数の約5割を占める生活習慣病については、人間ドックや健診データ等をもとに将来発症リスクを評価したうえで、そのリスク要因となっている個々人の生活習慣(食習慣や運動習慣、睡眠など)の課題をIoTやスマホアプリを使って突き止め、ユーザーと共に改善していく取り組みのほか、加齢にともなう身体機能の変化にも対応して、認知力や筋力をスコアリング評価し、身体機能を維持、強化するプログラムなども提供したい考えです。

昨年からの調査活動の結果を踏まえ、今期より専門組織である「ヘルスケアビジネス企画室」をホールディング内に設置し、本格的なビジネスモデル化の作業に着手したところ です。

最後に

ポストコロナ時代を見据えて対応

中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度
としての仕上げに邁進

次期中期経営計画の中・長期的な視点に立った
グループ成長の方向付けをする1年

最後になりますが、今般の新型コロナウイルス感染症の拡大により、人々の暮らし方や働き方、企業経営や経済におけるサプライチェーンなど、これまでの日常が一変しました。ただただ、この危機的状況をできるだけ早くに乗り越えられることを願うばかりですが、一方でわれわれ企業には、ポストコロナ時代を見据えた対応が求められているように思います。

今期、ライフライン企業として、グループをあげて使命を全うしつつ、中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度としての仕上げに邁進してまいりますが、次期中期経営計画以降の中・長期的な視点に立ったグループ成長の方向付けをする1年としたいと考えておりますので、ご期待くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

2019年度決算及び 2020年度業績予想のポイント

2019年度の決算及び2020年度の業績予想のポイントについてご説明いたします。

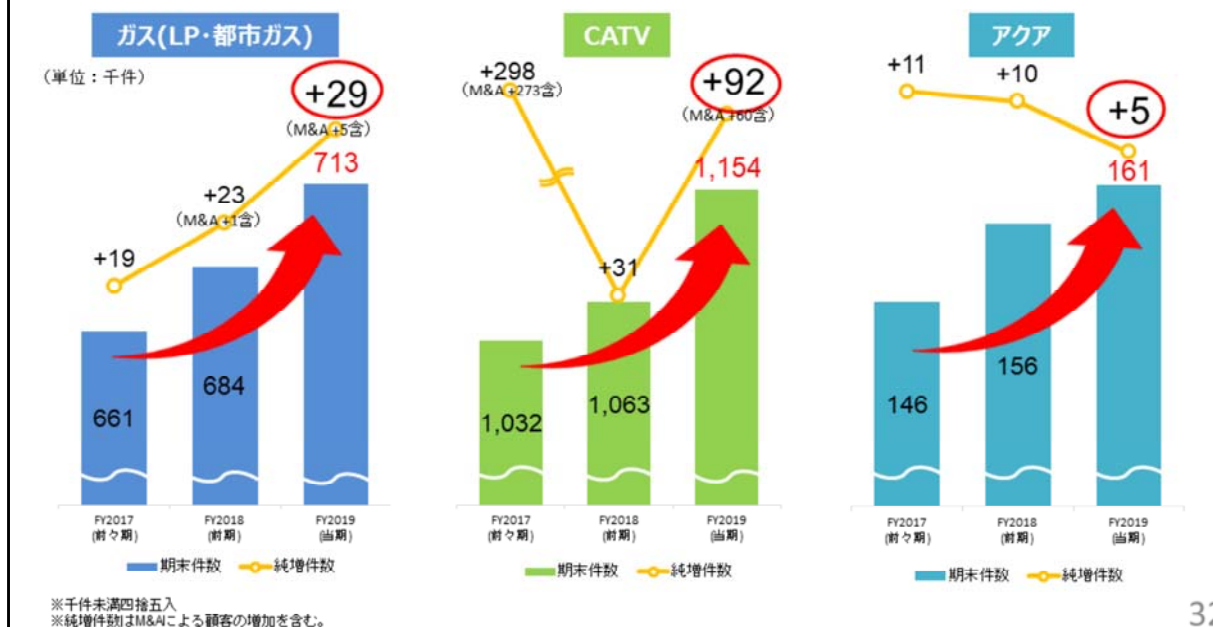
2019年度決算のポイント

まずは2019年度決算のポイントです。

当期末の継続取引顧客件数300万件達成

◎ M&Aによる増加65千件を含めて期首の2,902千件から101千件純増(前期純増26千件)

◎ 主力のガス事業・CATV事業、アクア事業が収益基盤のさらなる拡充を進捗



32

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積極的な営業活動並びにM&Aの推進に取り組んだ結果、当期末における継続取引顧客件数は300万3千件と、300万件を達成しました。

期首の290万2千件に対し、M&Aによる増加6万5千件を含めて、前期2万6千件の純増を大きく上回る10万1千件の増加となりました。

主力事業であるガス事業(LPガス・都市ガス)がM&Aによる5,120件を含めて28,680件の純増、CATV事業がM&Aによる59,840件を含めて91,539件の純増、アクア(宅配水)事業も4,590件の純増と、収益基盤のさらなる拡充を進捗させました。

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44億円の増収。
- ◎ 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12億円(8.9%増)の増益。
- ◎ 業績予想に対しても、各利益項目が上振れで着地。

(売上高・利益:百万円、1株当たり利益:円)

	当期実績 (FY2019)	前期 (FY2018)	業績予想	前期比		業績予想比	
				増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	195,952	191,600	200,800	+4,352	+2.3	△4,848	△2.4
営業利益	14,224	13,057	14,170	+1,166	+8.9	+54	+0.4
経常利益	14,479	13,259	14,040	+1,219	+9.2	+439	+3.1
当期純利益	8,241	7,772	8,230	+468	+6.0	+11	+0.1
1株当たり利益	62.93	59.36	62.85	+3.57	+6.0	+0.08	+0.1

33

経営成績については、2018年度に続き、2期連続で過去最高の経営成績を収めることができました。

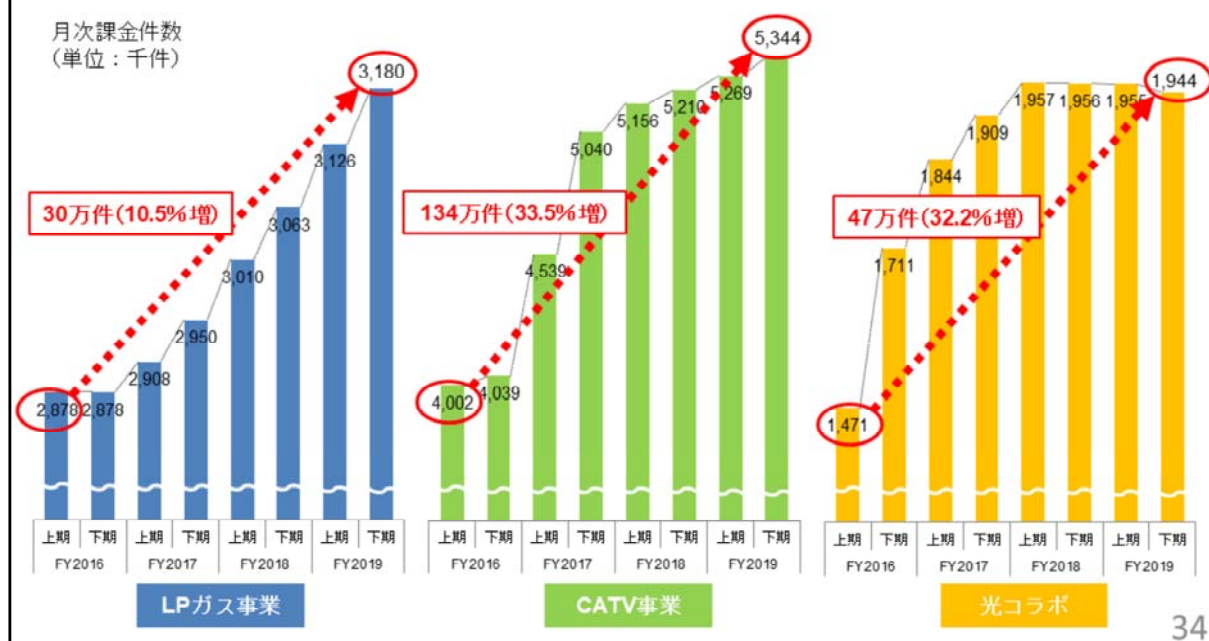
売上高は3期連続の増収で1,959億5千2百万円となりました。顧客件数の増加による増収に加え、法人向け情報通信事業の増収、M&Aの効果等により、前期比44億円、2.3%の増収(3期連続増収、2期連続過去最高更新)となりました。

営業利益は142億2千4百万円と、前期比12億円、8.9%の増益となりました(2期連続過去最高益更新)。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、クラウドサービスを中心とした法人向け情報通信事業の増益及びM&Aの効果等が主な増益要因です。

期初に公表した業績予想に対しても、全ての利益項目が予想値を上回りました。特に下期において、気温が期初の想定に比べて高めに推移したこと等による家庭用LPガス販売量下振れ影響がありましたが、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、当初織り込んでいなかったM&Aの効果により、上振れた着地となりました。

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年度の下期には318万件と、30万件(10.5%)増加しました。

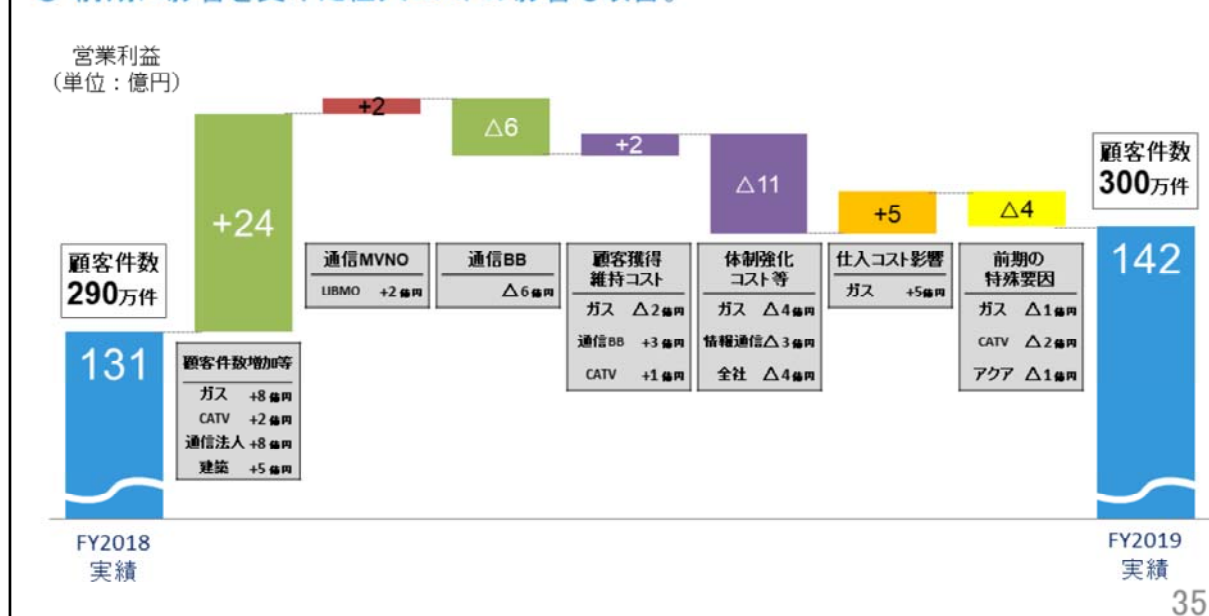
同様にCATV事業は、400万件が534万件と、2017年度に実施したM&Aによる拡大が大きく寄与したことにより134万件(33.5%)の大幅な増加となりました。

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ばさせてきたことにより、147万件が194万件と、47万件(32.2%)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、今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。

営業利益増益のポイント

- ◎ 顧客件数の増加（2018年度末290万件、2019年度末300万件、10万件増加）の成果として、月次の課金件数による増益等が24億円、LIBMOも2億円改善。
- ◎ 前期に影響を受けた仕入コストの影響も改善。



営業利益が142億円と、前期の131億円から11億円の増益となった主な要因を整理します。

顧客件数増加（前期末290万件、当期末300万件、10万件増加）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（M&A効果も2億円）の合計で24億円にのびます。また、MVNOのLIBMOの収支も2億円改善しています。さらに、顧客獲得維持コストをコントロールした2億円も加わっています。

また、前期には、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がありましたが、このうち仕入コストの影響についての一部改善が5億円プラスに影響しました。

一方、顧客基盤の拡大に伴う体制強化及び営業費用の増加、ITシステム関連のコスト増や、前期にあった会計処理変更による特殊要因剥落の影響がありました。

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0.6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営業キャッシュフローが増加。
- ◎ 積極的な成長投資を実施も、フリーキャッシュフローが伸長、有利子負債/EBITDA倍率も改善。

自己資本比率	37.4 % 2019年3月末	➡	38.0 % 2020年3月末
有利子負債残高	506 億円 2019年3月末	➡	483 億円 2020年3月末
営業キャッシュフロー	216 億円 2019年3月期	➡	225 億円 2020年3月期
投資キャッシュフロー	△124 億円 2019年3月期	➡	△121 億円 2020年3月期
フリーキャッシュフロー	92 億円 2019年3月期	➡	104 億円 2020年3月期
有利子負債/EBITDA倍率	1.8 倍 2019年3月期	➡	1.6 倍 2020年3月期

36

財務面では自己資本比率が期首の37.4%から0.6ポイント向上して38.0%となりました。

営業利益の増加や、債権回収額の増加及び仕入債務・未払債務支払額の減少などにより営業キャッシュフローが225億円と9億円増加しました。

投資キャッシュフローは121億円と、前期並みですが、グループの成長戦略として積極的に展開しているM&Aによる株式の取得並びに事業の譲受による支出を合計25億円含んでいます。これらの結果、フリーキャッシュフローも104億円と前期比12億円の増加となりました。

有利子負債/EBITDA倍率も1.6倍と、前期末(1.8倍)からの改善が進んでいます。

2020年度業績予想のポイント

続いて2020年度業績予想のポイントです。

今期も10万件純増で顧客基盤を拡大

- ◎ 前期末の3,003千件から102千件純増させ2020年度末に3,105千件を見込む。
- ◎ 特にLPガスの純増に注力、CATVは前期(M&A除く)を上回る純増、アクアも純増ペース回復。
- ◎ 情報通信もBB顧客純減幅縮小、LIBMOの純増により純減傾向に歯止め。

(単位:千件)

		2016年 実績	2017年 実績	2018年 実績	2019年 実績	2020年 計画
ガス(LP・都市ガス)		642	661	684	713	764
情報 通信	従来型ISP等	527	465	419	389	368
	光コラボ	299	323	327	324	337
	LIBMO	2	29	41	48	63
	モバイル	233	227	217	212	207
	小計	1,061	1,044	1,004	973	975
CATV		733	1,032	1,063	1,154	1,191
アクア		135	146	156	161	172
セキュリティ		17	17	17	16	17
合計		2,564	2,876	2,902	3,003	3,105

※千件未満四捨五入。情報通信とCATVで通信サービスが重複、合計値からは除外。

38

2020年度末のグループ継続取引顧客件数計画です。

2019年度末の300万3千件から10万2千件増加させて310万5千件とし、さらなる収益基盤の拡充を目指していきます。

特にLPガスの商圏買収に注力することで、ガスが5万1千件の大きな純増を計画します。

CATVが3万7千件の純増と、M&Aを除く2019年度を上回る純増を計画、アクアも1万1千件の純増と顧客基盤拡大のペースを回復させます。

さらに、大手携帯キャリアとの競争激化により苦戦を強いられている情報通信も、関係が深い家電量販店販路の最大化などでISP顧客の純減幅を縮小し、かつ、MVNOサービスLIBMOが自社モバイルショップ連携強化により1万5千件の純増を計画し、情報通信全体として純減傾向に歯止めをかける計画です。

増収増益を果たして成長基調を継続

- ◎ 4期連続の増収、3期連続で最高益を更新し、成長基調を継続。
- ◎ 中期経営計画IP20“JUMP”の総仕上げに加え、次期中期計画の成長に繋げる土台作りを兼ね備えた局面、引続き中長期的な成長に向け顧客基盤拡大に注力。
- ◎ 「M&Aの更なる推進」、「ABCIR+Sの実践」、「TLCの深化」をテーマとして取り組む。

(単位:百万円)

	当期予想 (2020.4.1~2021.3.31)	前期実績 (2019.4.1~2020.3.31)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	205,300	195,952	+9,348	+4.8%
営業利益	15,000	14,224	+776	+5.5%
経常利益	14,870	14,479	+391	+2.7%
当期純利益	8,460	8,241	+219	+2.7%
1株当たり純利益	64.60円	62.93円	+1.67円	+2.7%
期末顧客件数	3,105千件	3,003千件	+102千件	+3.4%

39

2020年度の通期連結業績予想です。

2020年度も2019年度に続き、4期連続となる増収、3期連続となる最高益更新を果たし、成長基調を継続し、今後のグループの成長を確かなものにしていく計画です。

売上高2,053億円、営業利益150億円、経常利益148億7千万円、当期純利益84億6千万円、1株当たり純利益64円60銭を計画します。

売上高は全ての事業分野で増収を計画します。

営業利益は、顧客件数の増加による増益を継続します。

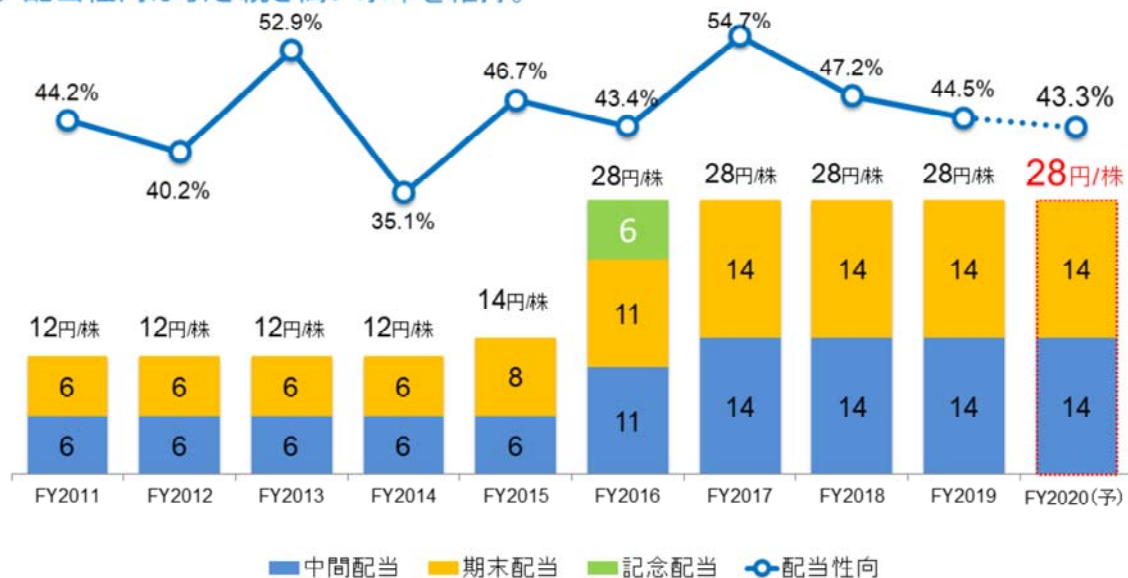
また、LPガス仕入コスト低下の影響、顧客基盤の拡大に伴う体制強化及び営業費用の増加などのコスト増も織込み、前期比8億円、5.5%の増益を計画します。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大の影響については、現時点で合理的算定が困難であり、業績予想数値には織り込んでいません。

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。

◎ 配当性向は引き続き高い水準を維持。



40

最後に、株主様への還元です。

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1株あたり28円を計画します。

配当性向は、2019年度実績が44.5%、2020年度も43.3%と高い水準を維持していきます。

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。

