

2021年3月期 第2四半期決算説明会資料

2020年10月30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. 2021年3月期第2四半期の総括
2. 2021年3月期第2四半期決算のポイント

(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

2021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

2

2021年3月期第2四半期を総括してお話します。

2021年3月期第2四半期決算のポイント

主力事業が継続取引顧客基盤を拡大

- 期首の300万件から3万9千件の純増
- 1Qは対面営業制限影響あったが経済活動再開後の2Qに挽回、社内計画達成
- 前年同期の1万6千件を大幅に上回る純増数

コロナ影響を最小限にとどめ、 前年同期並み、かつ計画超えの着地

- 婚礼・宴会など、一部の事業にコロナ影響を受けたものの、主要事業の顧客件数増加に伴う増益などでカバー、営業利益を前年同期並みとした
- 利益項目の全てが社内計画値を上回って進捗

3

まず、2021年3月期第2四半期決算について、お話しします。
ポイントはスライドに示した2点であります。

1点目は、グループの主力事業がコロナ禍の影響を最小限に抑え込み、継続取引顧客基盤を拡大させたことであります。

期首の300万件から、3万9千件（期首から1.3%増、前年同期比+2万3千件、予算比+600件）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。

第1四半期は、緊急事態宣言のもと対面営業が制限されるなどの影響を受けたものの、経済活動が再開されるなか第2四半期に挽回して上期の当初計画を達成、前年同期の純増数である1万6千件を大幅に上回る（2.4倍）顧客基盤の拡大になりました。

2点目は、コロナの影響を最小限にとどめて、前年同期並みの営業利益を計上、かつ、計画超えの決算となったことあります。

婚礼・宴会など、一部の事業にコロナの影響を受けましたが、主要事業の顧客件数増加に伴う増益などでカバーし、営業利益段階でほぼ前年同期並みの決算となりました。

また、利益項目の全てが社内計画値を上回った進捗となりました。

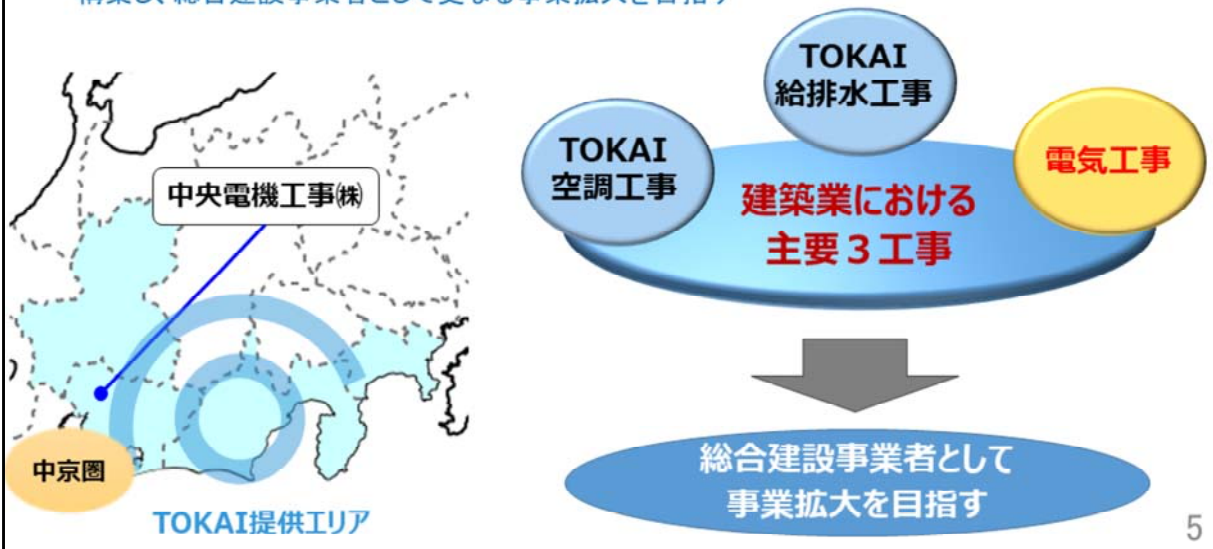
2021年3月期第2四半期 M&Aの進捗

(M&A 1案件 / アライアンス 1案件)

続いて、グループの成長戦略の1つであるM&Aの進捗についてお話しします。
この第2四半期において、2案件を成立させましたのでご紹介します。

総合建設事業者として更なる事業拡大

- 2020年8月、愛知県において電気工事業を展開する中央電機工事㈱を連結子会社化
- 当社グループは、生活インフラサービスの事業展開で培った技術力や信頼関係をベースに、大型建築の設計・施工のほか空調工事・給排水衛生工事業も展開
- 本件により、建築業における空調工事・給排水工事・電気工事からなる主要3工事の受注体制を構築し、総合建設事業者として更なる事業拡大を目指す



5

まずは国内について、8月に中央電機工事の発行済全株式を取得して連結子会社としました。

中央電機工事は、愛知県名古屋市を拠点に電気工事業を営み、愛知県及び名古屋市などの官公庁公共工事の受注や、民間工事においても、金融機関や大手企業などを主体として安定した受注基盤を構築し、1955年の創業以来堅実に事業を展開してきました。

当社グループは、創業来取組みを続けてきた多角的なコンシューマ向け生活インフラサービスの事業展開で培った技術力や信頼関係をベースに、ゼネコンとして大型建築の設計・施工を行うほか、サブコンとしても大手ハウスメーカー及びゼネコンから受注する空調工事・給排水衛生工事業を展開しています。

その営業エリアについて、5月には愛知県岡崎市に設置していた営業拠点を名古屋市内に移転させ、静岡県から中京圏にエリアの拡大を進めて営業強化を図っているところでもあります。

本件M&Aにより、建築業における空調工事・給排水工事・電気工事からなる主要3工事の受注体制を構築することができたこととなり、総合建設事業者として更なる事業拡大を目指していきます。

ベトナムでのLPガス市場に参入

- 2020年6月、ベトナムの大手LPガス販売事業者であるペトロセンターグループ傘下の子会社2社の株式を取得し、ベトナムにおけるLPガス市場に参入
- 当社グループの海外拠点には、①中国・上海、②台湾、③ミャンマーに次いで、4拠点目の新たな海外拠点



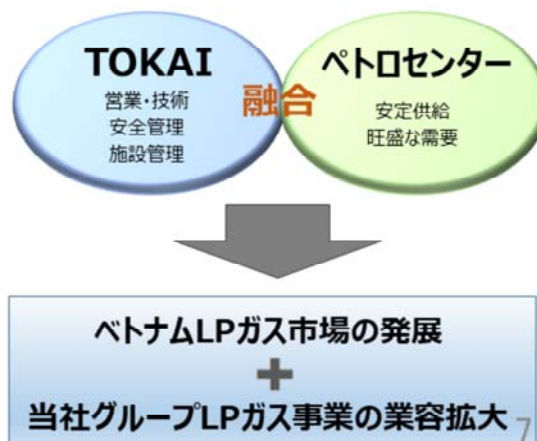
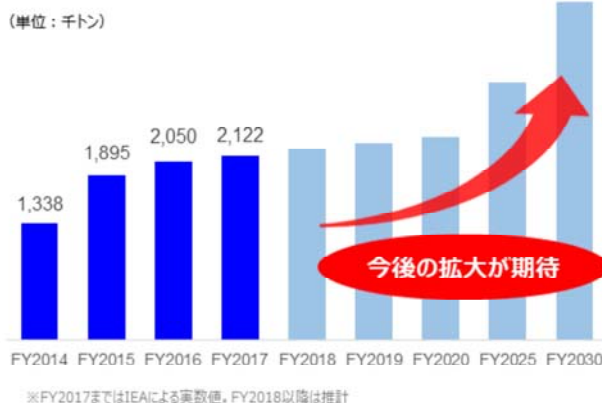
続いて海外について、6月にベトナムの大手LPガス販売事業者であるペトロセンターグループ傘下の子会社2社の株式を取得し、ベトナムにおけるLPガス市場に参入しました。

当社グループの海外拠点は、①2012年にアクア事業で進出した中国・上海の「拓開（上海）商貿有限公司」、②2013年に情報通信サービス事業で進出した台湾の「クラウドマスター」、③2014年にLPガス配管施工事業で進出したミャンマーの「TOKAIミャンマー」に次いで、本件のベトナムが第4番目の新たな海外拠点になります。

LPガス事業の業容拡大を目指す

- ▶ ASEAN加盟国の中でもトップクラスの成長率を維持しているベトナムは、豊富な労働人口と海外からの直接投資増大を背景に、今後も堅調な経済成長が見込まれる
- ▶ ベトナムのLPガス市場についても、今後の拡大が期待されており、当社グループにとっても非常に魅力ある有望なマーケット
- ▶ 当社グループが永年培ってきたLPガス事業のノウハウを融合させ、ベトナムLPガス市場の発展に貢献するとともに、当社グループのLPガス事業の業容拡大を目指す

ベトナムLPガスの需要推移



ASEAN加盟国のなかでもトップクラスの成長率を維持しているベトナムは、豊富な労働人口と海外からの直接投資増大を背景に、今後も堅調な経済成長が見込まれています。

これに伴い、同国のLPガス市場についても、今後の拡大が期待されており、当社グループにとっても非常に魅力ある有望なマーケットです。

ペトロセンターグループは、ベトナムの中部と南部でLPガス販売事業を営んでおり、中部と南部それぞれのエリアに保有するターミナル(チュライ/ドンナイ)を活用し、安定したガスの供給と旺盛な需要により成長を遂げています。

本件出資により、当社グループが永年培ってきたLPガス事業における営業/技術/安全管理/施設管理などのノウハウを融合させることにより、ベトナムLPガス市場の発展に貢献するとともに、当社グループLPガス事業の業容拡大を目指していきます。

これまでに13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10案件、アライアンスを3案件、合計13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、2017年度からの3年6か月の期間において、本日まで説明した2案件を含め、M&Aを10案件、アライアンスを3案件、合計13案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

▶ 13案件が成立したことで、売上高85億円、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	626	42	6
CATV	4社	3,997	4,769	221	344
情報通信	2社	655	398	67	—
建築不動産	2社	3,394	2,735	288	—
海外事業	1社	2,992	—	—	—
合計	13社	12,989	8,528	618	350

※都市ガスには、アライアンス2社含む

現在、37案件・1,164億円のM&A案件を検討中

(※上記実績を含む)

9

この13案件が成立したことにより、顧客件数35万件、売上高85億円、営業利益6億円（のれん償却前）がグループに加わることになり、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。

また、現時点において、先程の実績を含む37案件・投資総額1,164億円のM&A見込み案件を掴んでいます。

今後も、グループの中長期的な成長に向けて、規律を持って案件を厳選したうえで、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。

エリア拡大戦略の進捗

また、グループ中核事業の顧客基盤拡大に向けて、M&Aと並ぶ施策として実施している積極的な営業エリア拡大の取り組みについても進捗がありましたのでお話しします。

エリア拡大戦略により収益基盤を拡充

- ▶ 2020年6月、愛知県春日井市と三重県四日市市に新たな営業拠点を開設
- ▶ 新規営業エリアに進出することで当社グループのシェアを拡大させ、グループLPガス事業の持続的な成長を実現していく
- ▶ 2015年以降合計11の営業拠点を開設。今後もシェア拡大を推進し、LPガス事業の収益基盤拡充を図っていく

【LPガス新規進出拠点】

- 2015年(3拠点) 仙台、いわき、豊川
- 2016年(2拠点) 西三河、岐阜
- 2017年(2拠点) 多治見、岡山
- 2018年(1拠点) 九州
- 2019年(1拠点) 津
- 2020年(2拠点) 春日井、四日市



LPガス事業について、6月に愛知県春日井市と三重県四日市市に新たに営業拠点を開設しました。

LPガス事業は、当社グループの中核事業の1つであり、直売消費者件数(9月末67万件)で業界3位のポジションを確立しています。

日本国内全世帯数のほぼ半数に当たる約2,400万世帯のご家庭でLPガスが使用されており(出所;日本LPガス協会)、新規営業エリアに進出することにより、当社グループのシェアを拡大することが十分に可能であり、グループLPガス事業の持続的な成長を実現していく考えです。

2015年以降、それまでの静岡県・関東圏に加え、新たに宮城県・愛知県・岐阜県・三重県・岡山県・福岡県の6県に進出、さきほどの2拠点を含ま合計11の営業拠点を開設しました。

今後もシェア拡大を強力に推進し、LPガス事業の収益基盤拡充を図っていきます。

「ABCIR+S」戦略の進捗

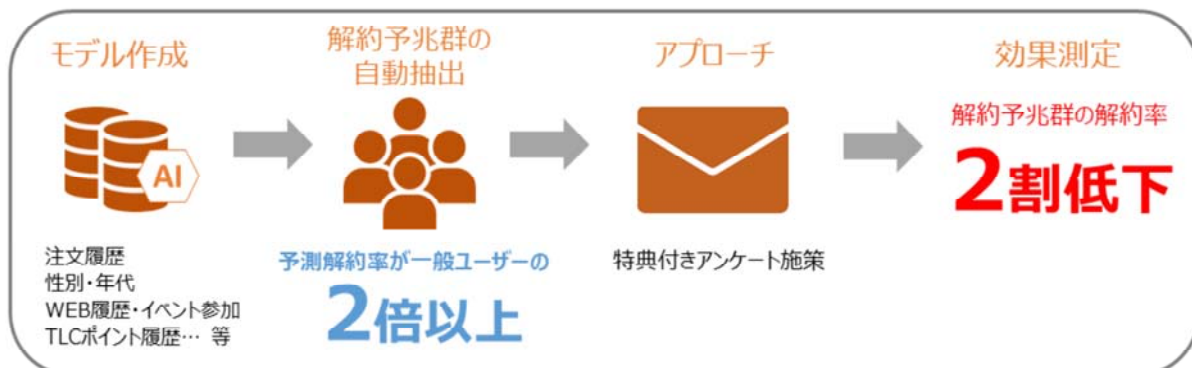
A(AI)・B(Big Data)・C(Cloud)・I(IoT)・R(Robotics)+S(Smart Phone)
当社グループの技術革新に向けた戦略。
それぞれの頭文字を繋げた独自の造語

また、中長期的な成長戦略の1つとして注力している「ABCIR+S」戦略についても進捗させることができましたので、お話しします。

リアル×デジタルによるマーケティング強化

- ▶ D-sapiens(ディーサ)はBigData・AI分析により、顧客の行動パターンを高度に予測
- ▶ 上期はアクアの解約予兆顧客を見出し、解約抑止策を実践。解約率は2割低下

〈解約しそうな顧客を自動抽出、特典付きアンケートを実施〉



下期は **D-sapiens** と **TLC会員サービス** を組合せた
数十種類のクロスセル・リテンション施策を本格的に実践

13

昨年度に構築した「D-sapiens(ディーサ)」は、Big DataやAIなどのIT技術を活用して顧客の行動パターンを高度に予測し、最適なアプローチを行っていくものですが、今年度より実践モードに入っています。

上期は、ディーサを活用し、アクアのワンウェイサービスで解約予兆のある顧客を見出し、特典付きのアンケートを実施することで、2割の解約抑止効果が得られました。

下期は、LPガス、インターネット、CATV、アクア(宅配水)など、生活に密着した商品・サービスを対象に、ディーサとTLC会員サービスの様々なデジタルチャネルを組合せ、お客様との継続取引やクロスセルを後押しするシナリオを数十種類実践していきます。例えば、過去の契約履歴と属性・行動履歴から、クロスセル確率の高い特徴や顧客像をディーサで見出し、お客様に合ったプラン提案やキャンペーンメールを自動配信していきます。

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めます。

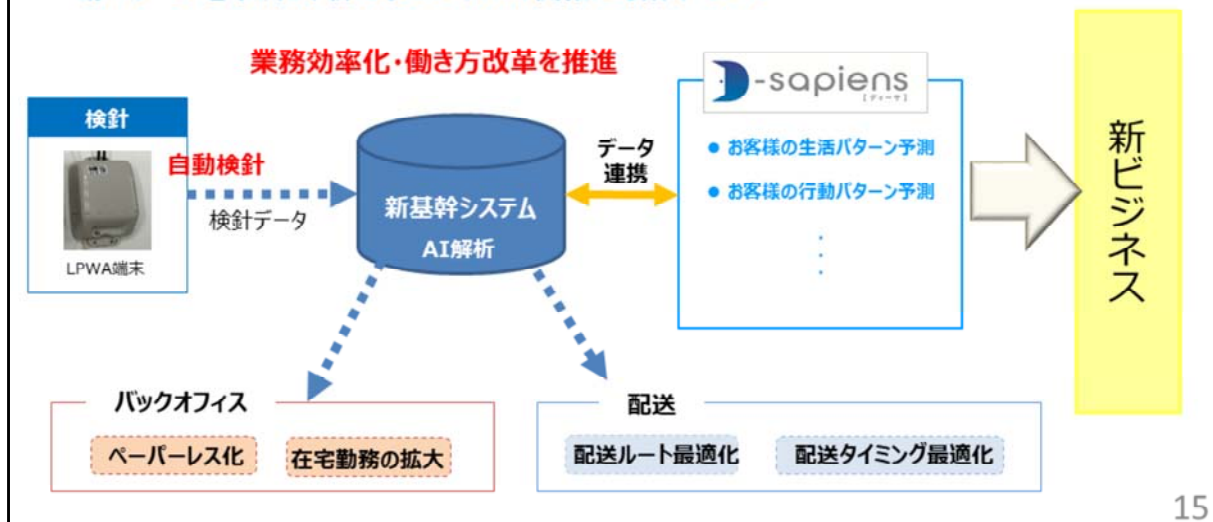
欲しい時に、欲しいサービスを、お客様に応じた適切な距離感でお届けする「Total Life Concierge」であり続けるために、リアルとデジタルを融合した最先端のアプローチ手法を確立し、守りと攻めの両面で競争力の強化を図っていきます。

事業効率化への取り組み

「ABCIR+S」の考え方や最新のICTを活用した事業効率化の追求についても進捗がありましたので、お話しします。

ICTを活用、業務効率化・働き方改革を推進

- ▶ 最新のICTを活用した新たな基幹システムを活用し、業務効率化や働き方改革を推進
- ▶ LPガス事業において、LPWA端末を活用した自動検針化を推進し、取得した検針データをAIで解析することで、配送タイミングや配送ルート最適化など配送業務の効率化を追求
- ▶ 取得したデータを「D-sapiens(ディーサ)」と連携することで個々のお客様毎の生活パターンや行動パターンを予測し、新たなビジネスの開拓にも繋げていく



かねてより構築を進めてきたLPガス事業基幹システムの刷新について、10月より新たなシステムの運用を開始しました。

AI・ビッグデータ・IoTなど、最新のICTを活用した新たな基幹システムを活用することにより、バックオフィスのペーパーレス化や在宅勤務の拡大など、抜本的な業務効率化や働き方改革を進めていきます。

同時に、省電力・低コストで広域通信が可能なLPWA端末を活用した自動検針化を本格的に進めていきます。

毎時あたり1回取得する検針データをAIで解析することにより、客先ボンベ内のガス残量の把握精度が格段に向上するため、配送タイミング並びに配送ルート最適化を実現、配送業務の飛躍的な効率化を追求していきます。

また、当該データをディーサと連携することで個々のお客様毎の生活パターンや行動パターンを予測し、新たなビジネスの開拓にも繋げていきます。

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向上に向けた取り組みを続けており、9月末時点における複数取引率は19.5%となりました。

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、グループ一丸で取り組んでいきます。

TLCの具現化に向け、新規事業創出

- ▶ 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、新規事業の創出に向けて取り組む



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、新規事業の創出についても取り組んでいきます。

ヘルスケアサービスの検討も進捗

健康を基礎に、今後の人生が
より豊かで生きがいのあるものに

がんや生活習慣病等の予防と
健康増進を目的としたサービス

ヘルスケア分野で実績のある事業者様と連携
ビジネスモデルを構築

18

特に、前回ビジネスモデル化の着手についてお話ししたヘルスケア分野のサービスについて、引続き検討を進めています。

健康をベースに、今後の人生がより豊かで生きがいのあるものとなるよう、がんや生活習慣病などの予防と健康増進を目的としたサービスであり、グループのお客様は勿論のこと、広く多くのお客様にご利用いただきたいと考えています。

このサービスは、ヘルスケア分野において実績のある多方面の事業者様との連携によって提供が可能となるものであり、各事業者様と共にサービス内容の構築を進捗させ、8～9月に実施したマーケティング調査でも良い感触を掴むことができています。

次回、その詳細がお話しできるよう鋭意進めていきます。

最後に

➤ 今期は中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度としての仕上げに加え、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

**①M&Aの推進、②ABCIR+Sの実践、
③TLCの深化、それぞれが進捗**

**中・長期的な視点に立ち
グループの成長を方向付け**

19

以上、お話したとおり、2021年3月期第2四半期の6か月について、中期経営計画IP20“JUMP”の最終年度としての仕上げに加え、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、①M&Aの推進、②ABCIR+Sの実践、③TLCの深化、をテーマとして取り組み、それぞれを進捗させることができたと評価しています。

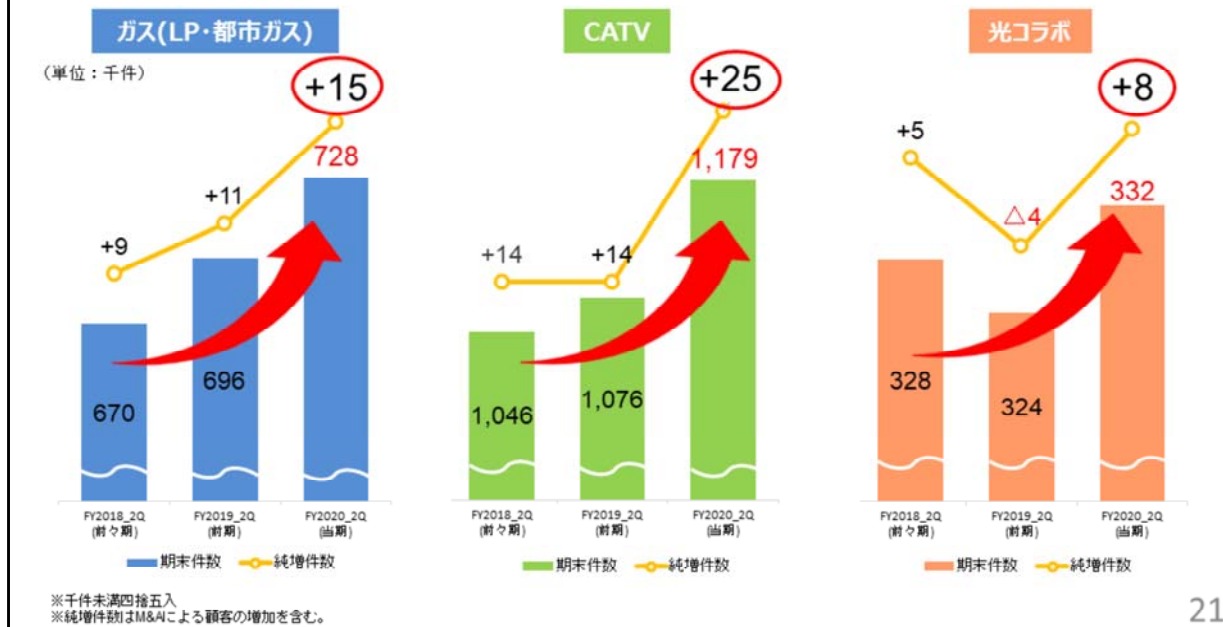
今期の残り6か月についても、次期中期経営計画は勿論、それ以降の中・長期的な視点に立ったグループ成長の方向付けをしていきたいと考えておりますので、ご期待くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

2021年3月期 第2四半期決算のポイント

2021年3月期 第2四半期の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3,042千件と、期首の3,003千件から39千件増加
- ◎ 主力のガス事業・CATV事業、光コラボが収益基盤のさらなる拡充を進捗



21

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成長に結びついていくと考え、積極的な成長戦略への取組みを続けています。

コロナ禍においても、WEBを活用した情報発信及び商談会や、テレマーケティングなどの非対面営業などに取り組んだ結果、当期末における継続取引顧客件数は、304万2千件と、期首の300万3千件から3万9千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15,365件の純増、CATV事業が25,077件の純増、光コラボも7,569件の純増と、収益基盤のさらなる拡充を進捗させました。

主力事業純増件数のポイント

- ◎ ガス事業は商圏買収が前年同期比3割増で伸長、新規エリアでもシェア拡大
- ◎ CATV事業は通信サービスが前年同期の2.2倍に増加して大幅増
- ◎ 情報通信事業は固定 (ISP) と無線 (LIBMO) の合計で純減傾向に歯止め
- ◎ アクア事業は経済活動再開後に前年同期並みの純増ペースを回復

純増件数 (千件)	FY2020_2Q (当期)	FY2019_2Q (前年同期)	前年同期比	ポイント
ガス (LP・都市ガス)	+15	+11	+4	<ul style="list-style-type: none"> ・ LPガスの商圏買収3千件増加 ・ LPガスで新規エリアに進出した11拠点も+4千件
(内、商圏買収)	(+12)	(+9)	(+3)	
CATV	+25	+14	+11	<ul style="list-style-type: none"> ・ 通信サービスが前年同期の2.2倍に増加
(内、通信サービス)	(+19)	(+9)	(+10)	
情報通信	+1	△17	+18	<ul style="list-style-type: none"> ・ ISPは、新規加入の増加9,309件と、中止解約の減少7,911件により17,220件の改善
(内、ISP)	(△3)	(△20)	(+17)	
アクア	△0	+3	△3	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1Qは1,561件の純減も、2Qに1,314件との純増と、前年同期並みの純増ペースを回復

22

主力事業ごとに純増の内容を前年同期と比較してみると、ガス事業については、前年同期の純増数11,381件に対し、15,365件と、3,984件(35.0%)増加させました。このうち、LPガスの商圏買収による純増が前年同期の9,334件に対し、12,276件と、2,942件(31.5%)増加していることがポイントです。また、LPガス事業の営業エリア拡大戦略により進出した新たな11拠点においても4,005件の純増となり、シェアの拡大を進めています。

CATV事業については、前年同期の純増数13,911件に対し、25,077件と、11,166件(80.3%)の大幅な増加となりました。今期純増の内訳は、放送サービスが6,303件、通信サービスが18,774件となり、特に、通信サービスが前年同期の純増数8,514件を2.2倍に増加させました。

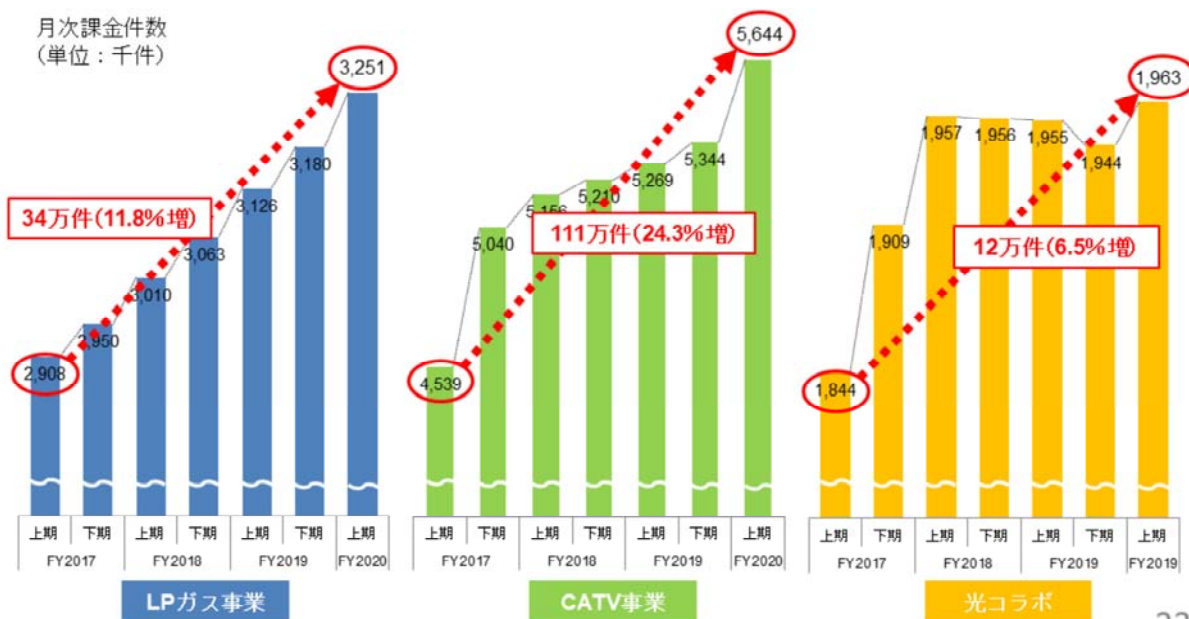
情報通信事業(コンシューマ向け)については、光コラボなどのISP顧客が2,585件の純減、MVNOサービスのLIBMO顧客が3,632件の純増と合計で1,047件の純増となりました。固定と無線の合計で顧客件数の純減傾向に歯止めをかけることが出来ました。特に、ISP顧客については、前年同期の純減数19,805件を、新規加入の増加9,309件と、中止解約の減少7,911件によって17,220件改善し、2,585件まで抑制することができました。

アクア(宅配水)事業については、前年同期の純増数2,843件に対し、247件の純減となりました。第1四半期におけるコロナ禍の営業活動制限による純減1,561件(前年同期は1,130件の純増)が響きましたが、経済活動再開後の第2四半期は1,314件の純増と、前年同期(1,713件)並みの純増ペースに回復しました。

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

月次課金件数
(単位：千件)



23

顧客件数増加に伴う月次課金件数の増加について、2017年度から半期毎に推移を見ても、

LPガス事業の月次課金件数は、2017年度上期の291万件がこの第2四半期には325万件と、34万件(11.8%)増加しました。

同様にCATV事業は、453万件が564万件と、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111万件(24.3%)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、184万件が196万件と、12万件(6.5%)の増加となりました。

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。

前年同期並みかつ計画超えの着地

- ◎ 売上高は、顧客件数増加や法人向け情報通信事業の拡大等による増収があったものの、ガスの仕入価格下落に伴う販売価格の低下、コロナ禍における営業活動の遅れが影響し減収
- ◎ 利益面は、一部の事業でコロナ影響を受けたが、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で補い、営業利益は前年同期並みで着地
- ◎ 社内計画を上回り、通期計画に対する進捗率(36%)も過去の水準を上回る

(売上高・利益:百万円、1株当たり利益:円)

	当期実績 (2020.4.1～2020.9.30)	前年同期実績 (2019.4.1～2019.9.30)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	89,836	93,015	△3,179	△3.4%
営業利益	5,452	5,500	△48	△0.9%
経常利益	5,499	5,608	△109	△1.9%
四半期純利益	3,279	3,492	△212	△6.1%
1株当たり純利益	25.04円	26.67円	△1.63円	△6.1%

24

経営成績については、コロナの影響などを最小限にとどめて、前年同期並みの営業利益を計上し、かつ、期初に立てた社内の計画を上回る決算で着地することができました。

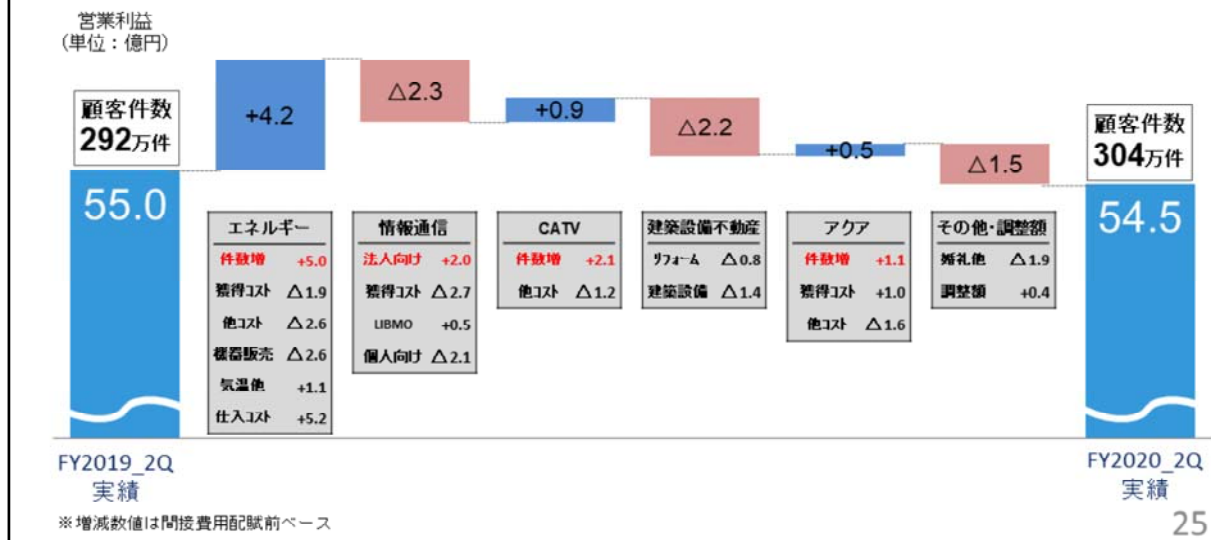
売上高は898億3千6百万円です。顧客件数の増加による増収に加え、法人向け情報通信事業の増収があったものの、LPガス及び都市ガスの仕入価格下落に伴うガス販売価格の低下(利益影響ない)のほか、コロナ禍における営業活動の遅れが影響し、前年同期比32億円、3.4%の減収となりました。

営業利益は54億5千2百万円です。婚礼・宴会など一部の事業がコロナの影響を受けましたが、LPガス、CATV、アクアの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などで補い、前年同期並みの水準となりました。

なお、期初に策定した社内計画に対しては、全ての利益項目が上回った着地となりました。営業利益段階では7億円の上振れです。コロナの影響を受けた婚礼・宴会事業並びに建築設備不動産事業を除く、主力事業が社内計画を上振れた着地となりました。

営業利益 セグメント別前年同期比較

- ◎ エネルギー、CATV、アクアが顧客件数増加による増益を計上、法人向け情報通信も好調
- ◎ 個人向け情報通信は顧客件数減少に歯止め
- ◎ 婚礼、建築設備不動産にコロナ禍による営業活動遅れなどが影響



営業利益の前年同期との比較を事業セグメント別に整理しました。

顧客件数増加に伴う月次の課金件数増加による増益を主力のエネルギー、CATV、アクアの各セグメントにおいて計上しています。
 また、情報通信セグメントではAWSをはじめとしたクラウドサービスの拡大により、法人向け情報通信事業が2億円の増益となりました。
 個人向け情報通信事業は厳しい状況が続いていますが、先程ご説明したとおり顧客件数の減少に歯止めをかけました。

また、コロナ禍において婚礼施行の延期や宴会開催の自粛などでその他セグメントが減益となり、建築不動産セグメントも、リフォームや設備機器販売の営業活動に影響が生じたことなどにより、減益を余儀なくされました。

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2.5ポイント向上
- ◎ 債権回収額などの運転資本の増加により営業キャッシュフローが41億円増加
- ◎ 積極的な成長投資を実施したことで投資キャッシュフローが増加、フリーキャッシュフローは前年同期並み。有利子負債/EBITDA倍率は改善

自己資本比率	38.0 % 2020年3月末	➡	40.5 % 2020年9月末
有利子負債残高	483 億円 2020年3月末	➡	483 億円 2020年9月末
営業キャッシュフロー	107 億円 2019年9月期	➡	148 億円 2020年9月期
投資キャッシュフロー	△69 億円 2019年9月期	➡	△107 億円 2020年9月期
フリーキャッシュフロー	38 億円 2019年9月期	➡	41 億円 2020年9月期
有利子負債/EBITDA倍率	1.6 倍 2020年3月期	➡	1.5 倍 2020年9月期

※2020年9月期の有利子負債/EBITDA倍率は年間見直しEBITDAによる

26

財務面では自己資本比率が期首の38.0%から2.5ポイント向上して40.5%となりました。

営業キャッシュフローは148億円の収入となりました。前年同期と比較して、債権回収額の増加など運転資本の増加により41億円増加しました。

投資キャッシュフローは、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が合計46億円発生したことなどにより107億円の支出となりました。前年同期から38億円の増加です。

これらの結果、フリーキャッシュフローは41億円と前年同期並みとなりました。

有利子負債/EBITDA倍率も1.5倍と、前期末(1.6倍)からの改善が進んでいます。

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%

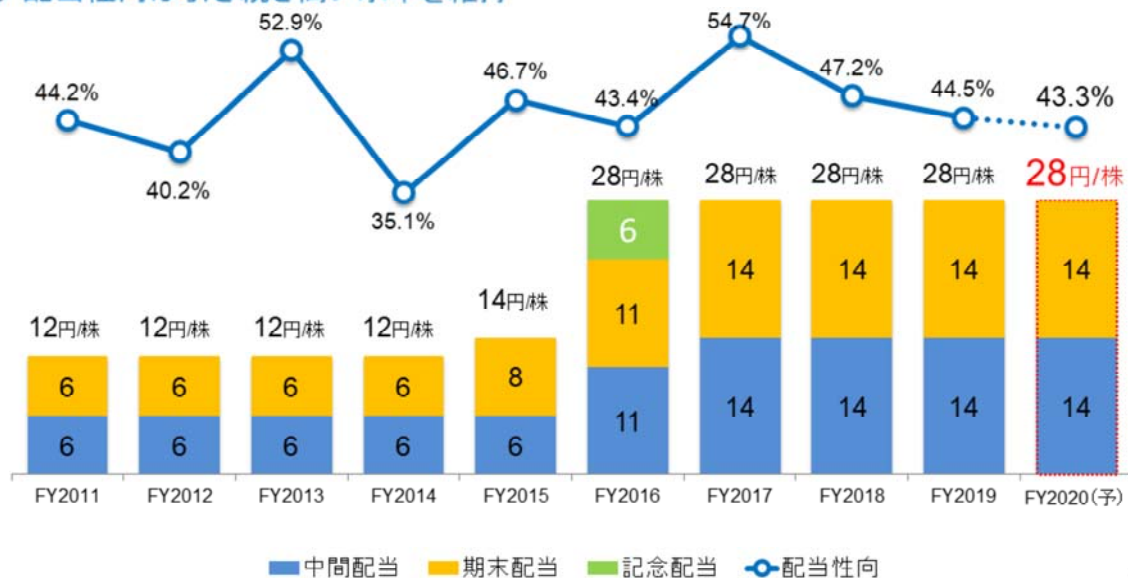
27

2021年3月期の通期業績予想です。
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。

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



28

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

うれしいをつなぐ。ひろげる。

