

# 2022年3月期 第2四半期決算説明会



2021年10月29日（金）  
株式会社TOKAIホールディングス  
（証券コード：3167）

## アジェンダ

- I. 第2四半期決算の概要
- II. 通期の見通し
- III. 中期経営計画「IP24“Design the Future Life”」の進捗

（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](mailto:hd-info@tokaigroup.co.jp)

TEL : (03)5404-2891

# 2022年3月期第2四半期決算の概要

2

## 2022年3月期第2四半期決算の概要

### 売上高は961億円、過去最高更新

- 前年同期比62億円(+6.9%)、2期ぶりの増収で過去最高更新
- 顧客件数増加や法人向け情報通信事業の拡大に加え、建築設備不動産のM&Aが寄与

### 営業利益は52億円、概ね前年同期並み

- 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
- LPガスやアクアの積極的な顧客獲得に伴う費用増、ワークスタイル改革の環境整備費用が発生

### 主力事業が継続取引顧客基盤を拡大

- 期首の310万件から2万6千件増加させ312万5千件に
- TLC会員サービスの登録数が4万4千件増の102万3千件となり、100万件を達成

3

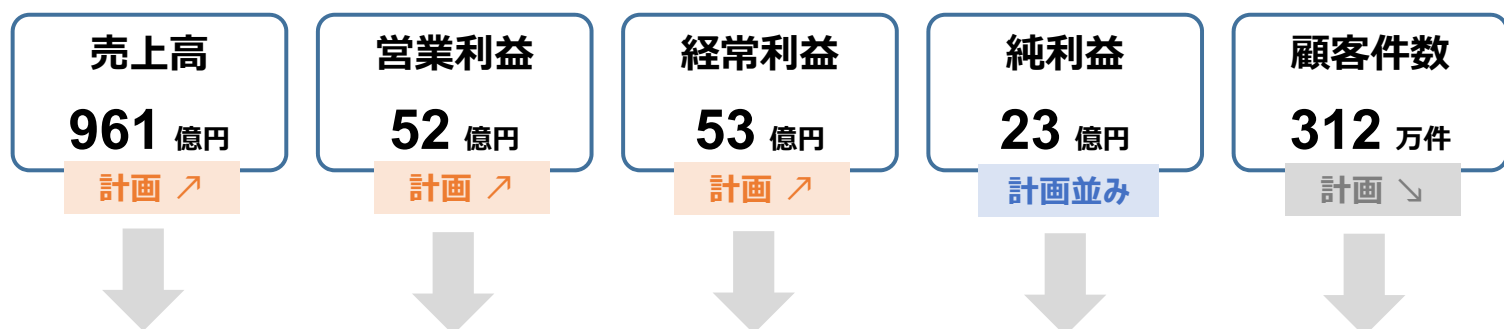
# 2022年3月期 通期の見通し

4

## 売上高・利益ともに過去最高を更新する計画

- 2022年3月期連結業績予想は、売上高・利益ともに過去最高を更新する計画(当初から変更なし)
- 上期の進捗は、社内計画に対して売上高、営業利益及び経常利益がそれぞれ上回って進捗。四半期純利益は一時的な特別損失を計上したものの、ほぼ社内計画並みの着地
- 収益基盤である顧客件数は社内計画を下回っているが、期末顧客件数320万件の計画達成に向け、下期に計画以上のコストを掛けて新規顧客獲得に注力していく

(上期実績)



(通期業績予想)



下期に計画以上のコストをかけて新規顧客獲得に注力するが、売上高・利益ともに過去最高を更新する計画

5

# IP24“Design the Future Life”の進捗

---

6

## 新中計「IP24“Design the Future Life”」公表

**2021.4月 ホールディングス体制発足10周年**



次の10年に向けた第一歩として

**2021.5月**

**新中期経営計画**

**IP24“Design the Future Life” 公表**

7

# 当社グループが目指す姿

- コロナ禍による生活様式の変化、SDGsの世界的要請、クリーンエネルギーの潮流、デジタル化など、企業を取り巻く環境が激しく変化
- このような環境変化に対し、今後10年をかけてサステナブルに成長し続け、人々の生活を創る企業グループ「Life Design Group」を目指す

## 環境変化

コロナ禍による  
生活様式の変化

SDGsの世界的要請

クリーンエネルギーの潮流

デジタル化



サステナブルに成長し続け、人々の生活を創る企業グループ

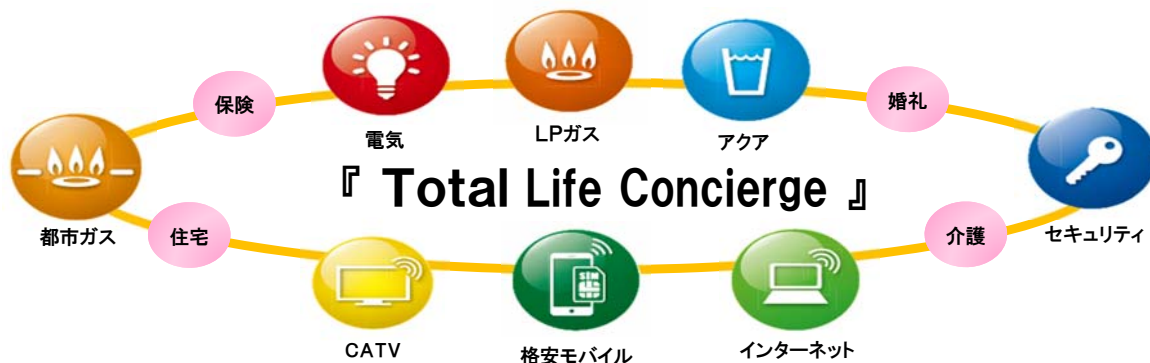
10年後のグループが目指す姿

“Life Design Group”

8

TLCの更なる充実へ

- これまでは、グループビジョンであるTLC(Total Life Concierge)のもと、家庭内を中心とした生活インフラサービスを提供
- 今後は、生活サポートの枠を超え、お客様の潜在ニーズを察知し、新しいライフスタイルをデザインすることを通じ、社会課題の解決に貢献。この姿勢をもって、TLCの更なる充実を目指す



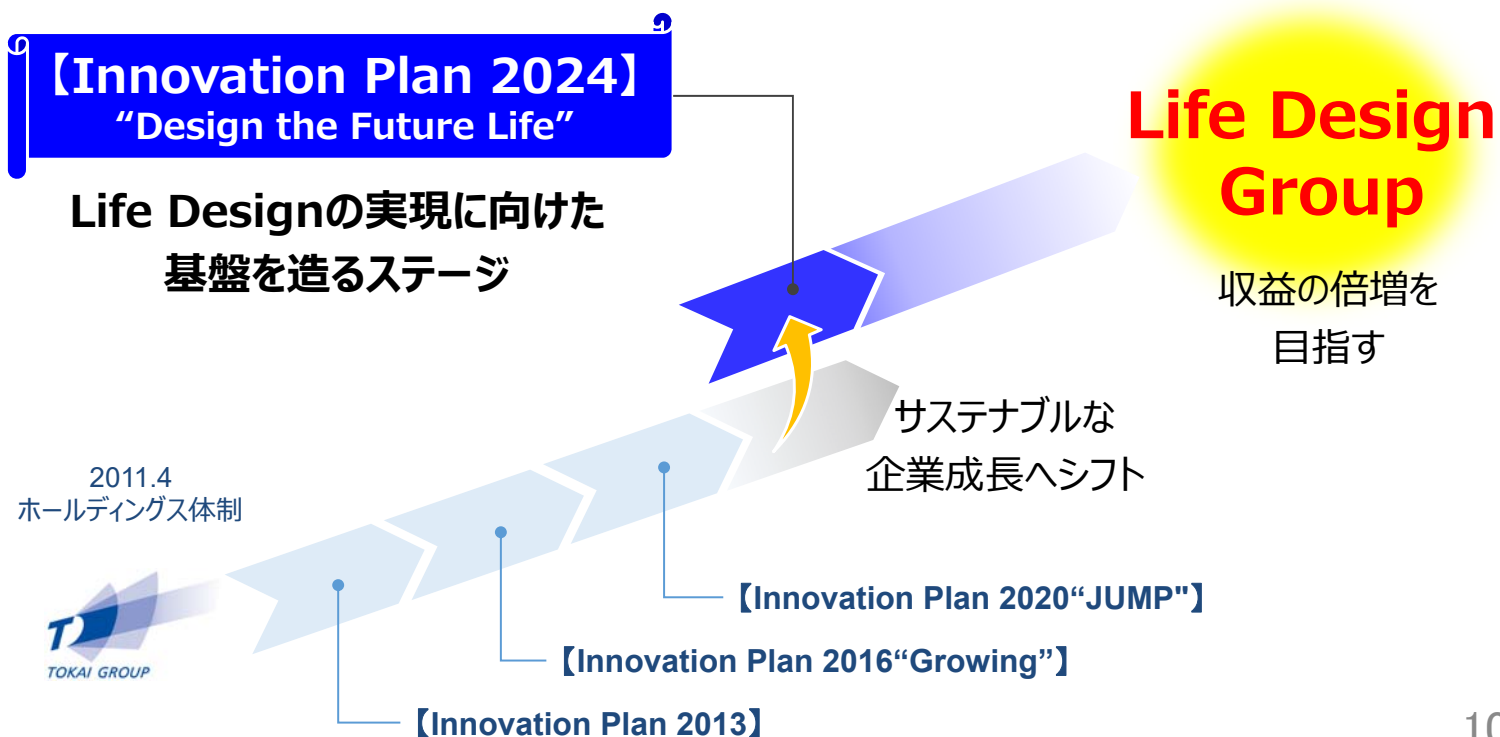
“Life Design Group”

お客様の新しいライフスタイルをデザインすることを通じ、社会課題の解決に貢献していく。  
この姿勢をもって、TLCの更なる充実へと一歩踏み出す。

9

# IP24“Design the Future Life”の位置付け

- 10年後の目指す姿である“Life Design Group”に向けた第一歩としての中期経営計画
- HD設立から10年間の成長を元に持続可能な企業成長にシフトし、2021年度から2024年度の4年間で「Life Designの実現に向けた基盤を造るステージ」と位置付け



## IP24における5つのキーマッセージ

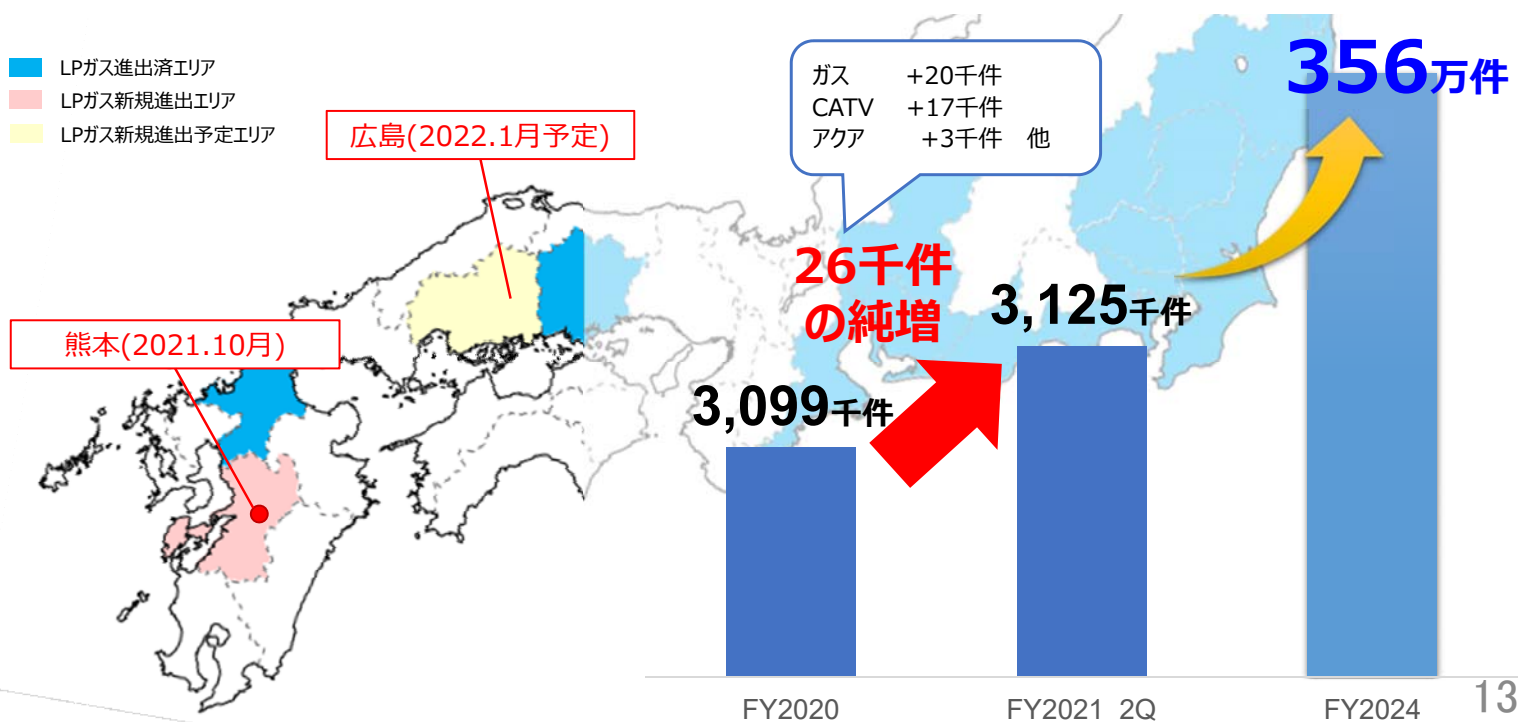
- IP24“Design the Future Life”のキーマッセージは以下の5つ

1. LNG戦略の推進
2. TLCの進化（デジタルマーケティング、オープンイノベーション）
3. DX戦略の本格化
4. 経営資源の最適配分
5. SDGsに向けた取り組みの強化

# LNG戦略の推進

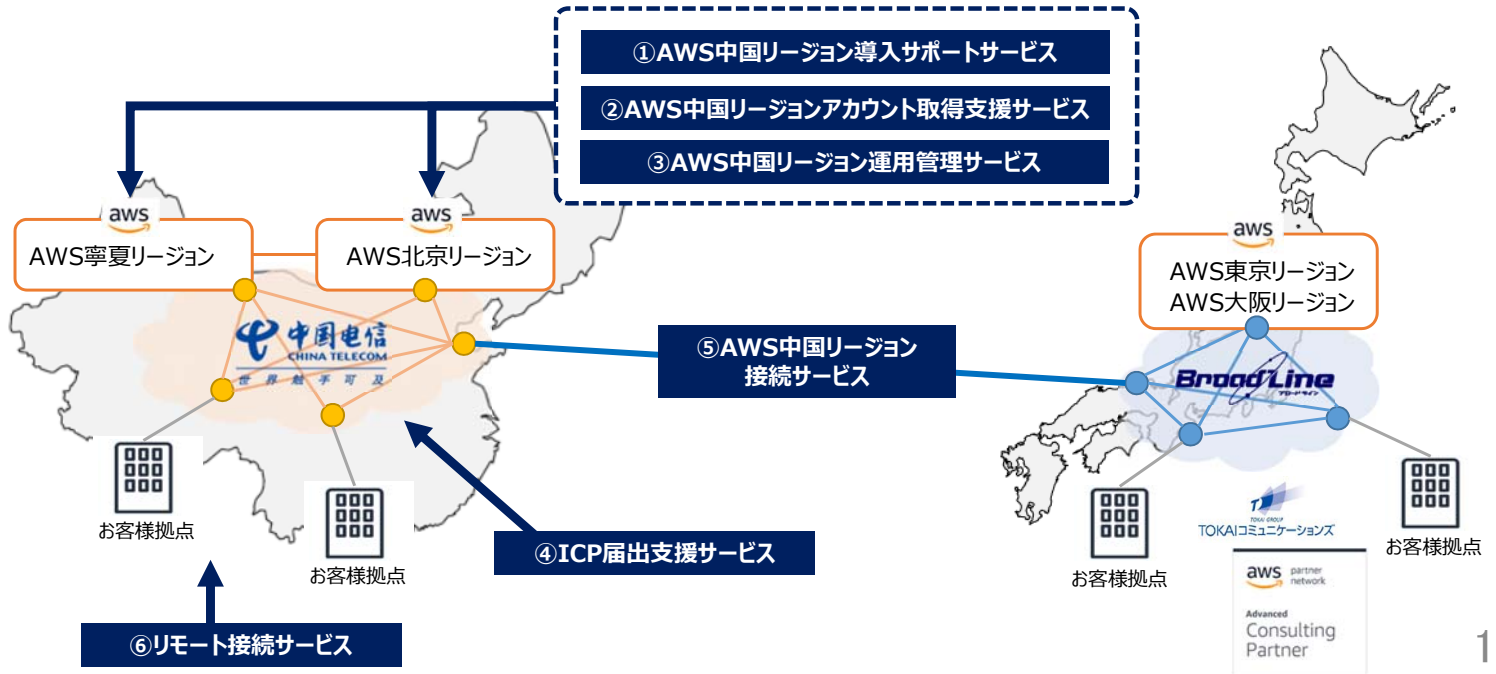
## 主力事業が堅調に顧客基盤を拡大

- 主力のガス事業、CATV事業、アクア事業を中心に収益基盤である顧客件数は26千件増加
- LPガス事業において、2021年10月、熊本県熊本市に営業拠点を開設。更に2022年1月を目途に広島県への進出も検討中
- 2024年度末の顧客件数356万件達成に向けて、顧客件数の更なる積み上げを推進



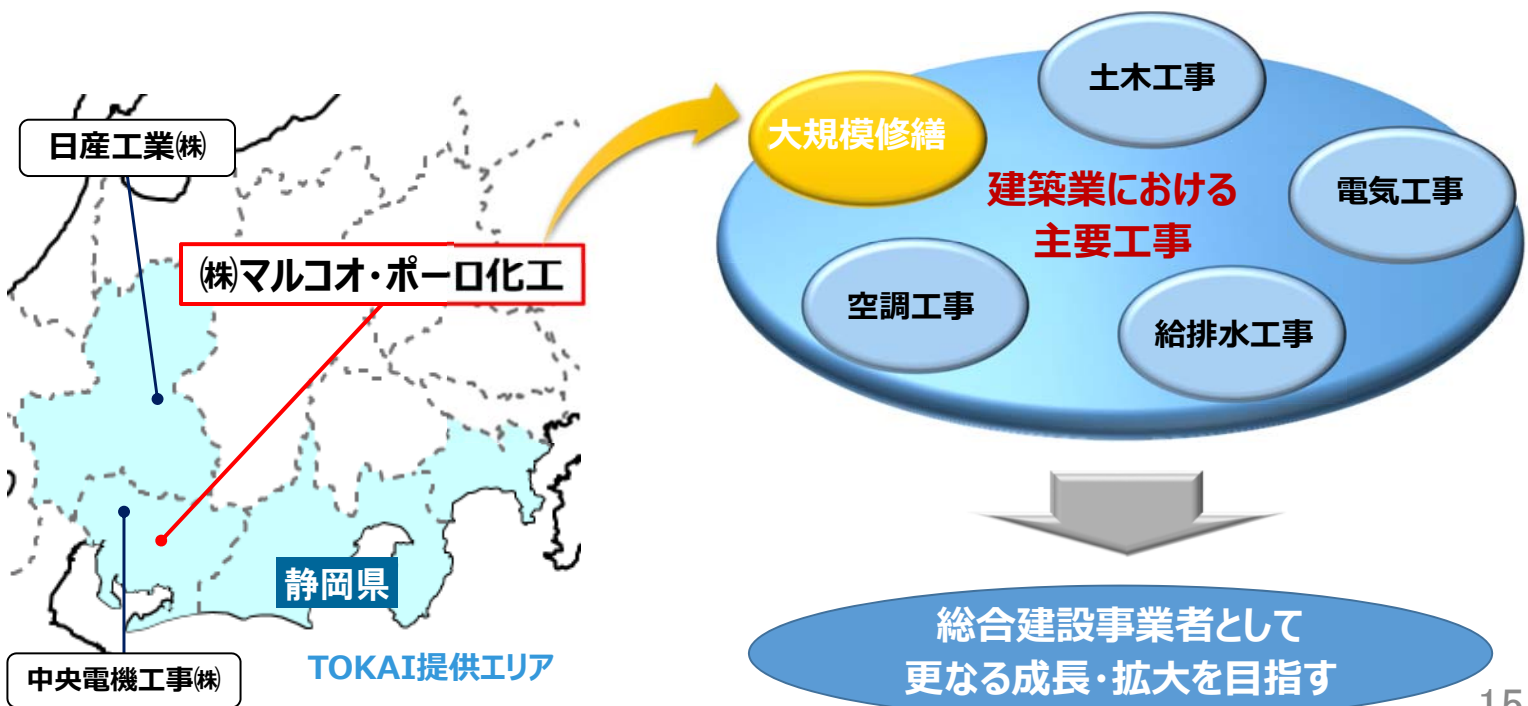
# 情報通信事業の新たな展開

- 法人向け情報通信事業は、AWS(アマゾンウェブサービス)について、導入に係るコンサルティングから設計、構築、接続回線、監視運用も含む全工程をワンストップで提供
- AWSの認定を背景に、これまで数多くのお客様のクラウド活用を支援
- その実績と経験を基に、2021年9月より中国に現地法人を持つ日本企業のAWS利用をサポートする「AWS中国リージョン対応ソリューション」の提供を開始



# 総合建設事業者として更なる成長・拡大

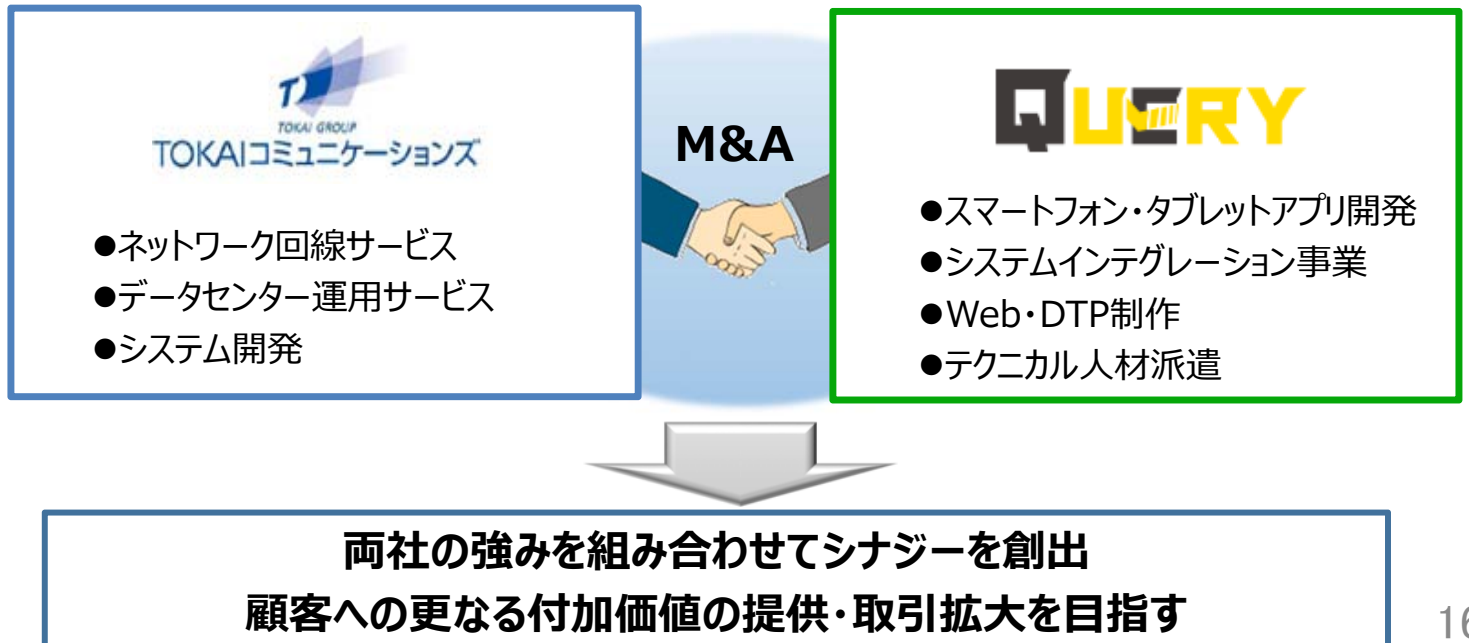
- 2021年4月、愛知県において大規模修繕事業を展開する(株)マルコオ・ポーロ化工を連結子会社化
- 建築設備不動産事業は、2019年に土木工事を営む日産工業、2020年に電気工事を営む中央電機工事を連結子会社化し、建築業における主要工事の受注体制を拡充
- それぞれの強みを活かしたシナジーを創出し、総合建設事業者として更なる成長・拡大を目指す





# 情報通信事業の更なる拡大

- 2021年4月、システム開発事業を展開する(株)クエリを連結子会社化
- 多数の開発・運用実績を通じて、顧客ニーズに柔軟に対応できる技術力と大手顧客との長年にわたる継続的な信頼関係を築いていることがクエリ社の強み
- 当社の強みであるクラウド・ネットワーク領域のインテグレーションとクエリ社の技術力・ユーザとの信頼関係を組み合わせることでシナジーを創出し、顧客への付加価値の提供や取引拡大を目指す



16

## TLCの進化

# デジタルマーケティングの推進

- お客様の潜在ニーズを察知し、新しいライフスタイルをデザイン・提案するためのデジタルマーケティングを推進
- 全国310万人の顧客データを一元管理したデータ分析基盤 D-sapiensを活用して顧客理解を深め、お客様に最適なサービスを提案することで、高付加価値化、顧客体験を向上
- 具体的には、AIによる解約予兆を捉えた取り組みや非対面で商談可能なWEB感謝祭サイトを構築



お客様に最適なサービスを提案し、高付加価値化・顧客体験を向上

## DX戦略の本格化

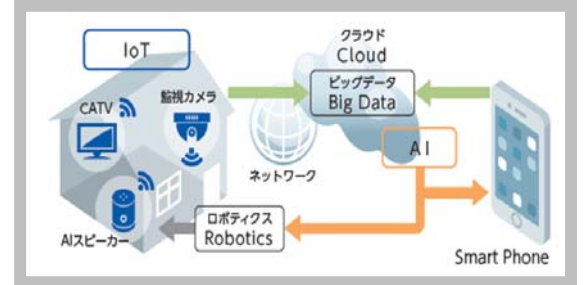
# DX戦略の推進

- IP24の公表と同時に、DX(デジタルトランスフォーメーション)戦略を策定
- DX戦略では、事業活動で蓄積された全国310万余の顧客データやABCIR+S※を最大限に活用
- 既存ビジネスモデルの最適化を更に進め、「業務効率化」、「サービスの高付加価値化」を実現するとともに、「新たなビジネスの創造」にも挑戦

## D-sapiens



## ABCIR+S



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

### 業務効率化

デジタルワークプレイスによる  
生産性向上・業務効率化

### 高付加価値化

D-sapiensによる顧客理解の  
追求・顧客体験の向上

### 新たなビジネスの創造

スタートアップ等との協業・協創  
による新たな価値提供

# 経営資源の最適配分

# 経営資源の最適配分は計画通り進捗

- 2Qの営業活動で得たキャッシュフロー114億円のうち、既存事業への投資や新規子会社のM&Aなど、将来への成長投資に90億円を振り向けた
- 株主還元については、前期から2円増配し30円の配当(21億円)を実施し、成長の成果を株主様と共有
- 引続き、積極的な成長投資と株主価値の向上に向けて、経営資源の最適配分を図っていく

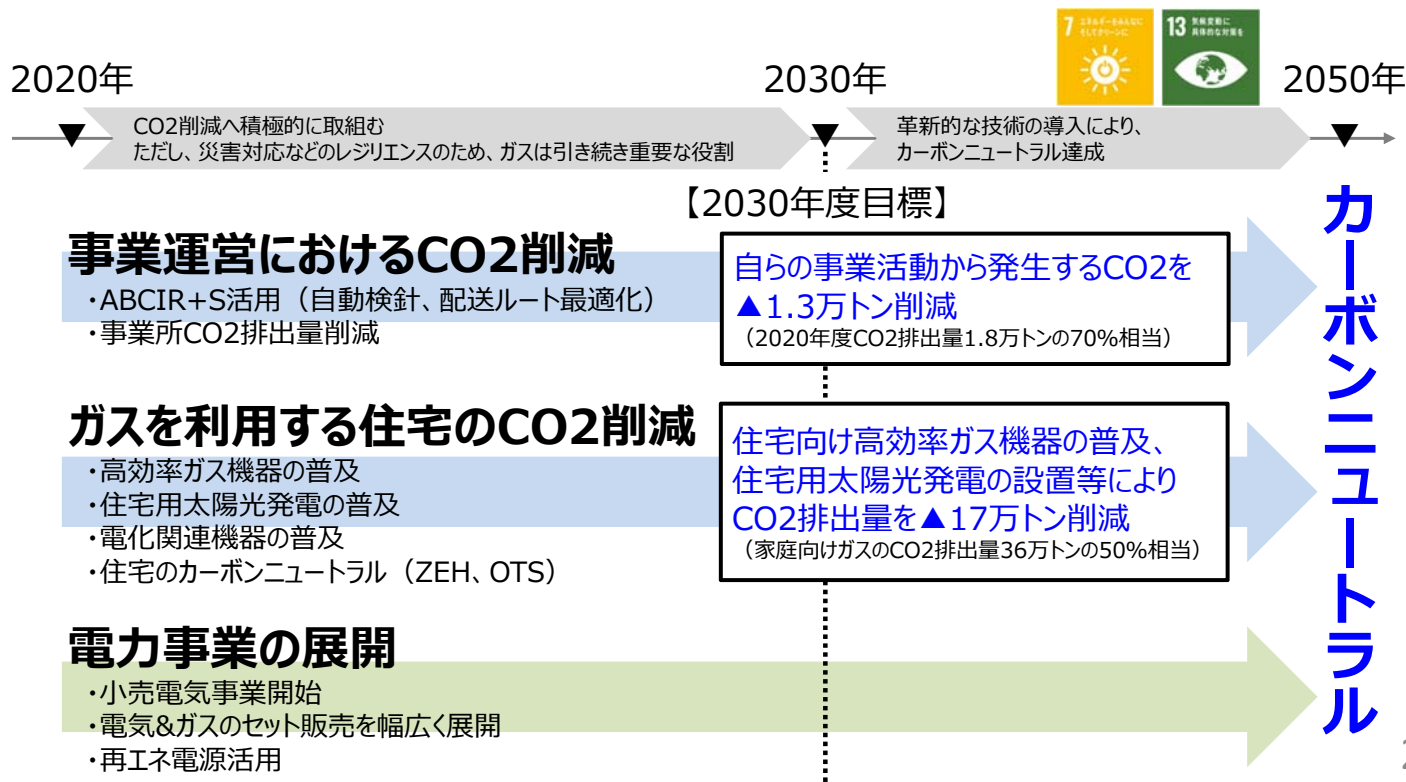


22

## SDGsに向けた取り組みの強化

# カーボンニュートラルビジョン

- 2021年5月に「TOKAIグループ カーボンニュートラルビジョン」を公表
- 環境に配慮したエネルギー機器の普及を進めるとともに、自らの事業活動においても再エネや電気自動車などを活用し、CO2削減に取り組み、2050年にはカーボンニュートラルを達成



## カーボンニュートラルガス販売の開始

- 2021年8月、都市ガス事業において、J-クレジット制度※を活用し、CO2排出量をオフセットして実質的にCO2排出ゼロとする「カーボンニュートラルガス」の販売を開始
- カーボンニュートラルガスの販売を通じて、温室効果ガス排出削減に取り組む自治体や事業者の取り組みを支援し、地域の環境負荷低減への貢献とカーボンニュートラルガスの普及促進を図る
- 「ゼロカーボンシティ」を表明した静岡県藤枝市と「ゼロカーボンシティの実現に向けての連携協定書」を締結



静岡県藤枝市

「ゼロカーボンシティの実現に向けての連携協定書」締結

- ・脱炭素化、省エネ推進
- ・カーボンニュートラルガスの普及促進

※省エネ設備の導入や再エネの利用によるCO2等の排出量削減や、適切な森林管理によるCO2等の吸収量をクレジットとして国が認証する制度

# 「TOKAI ZERO SOLAR」の提供開始

- 2021年10月、初期費用0円で太陽光発電システムを設置できる「TOKAI ZERO SOLAR」提供開始
- 太陽光発電の普及は、エネルギー自給率の向上、脱炭素社会の実現に向けて重要な課題
- 当社が初期設置費用をすべて負担、サービスの利用中は光熱費の削減メリットあり。契約期間終了後は設備一式を無償譲渡といった顧客メリットを訴求し、CO2排出量削減に貢献



26

## ワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現

- 2021年4月よりテレワーク主体となる新しい働き方を導入し、ハード面(スマホやパソコン)の整備に加え、在宅勤務手当の支給、デジタルワークプレイスの整備を実施
- 出社率50%、オフィス床面積40%削減の目標に対し順調に進捗。また、ペーパーレス化の推進や電子印システム導入検討など業務プロセスの改善も進捗
- 今後もワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現し、多様な人材の活躍を目指す

2021年4月より、出社率50%・オフィス床面積40%削減を目指しテレワークを導入

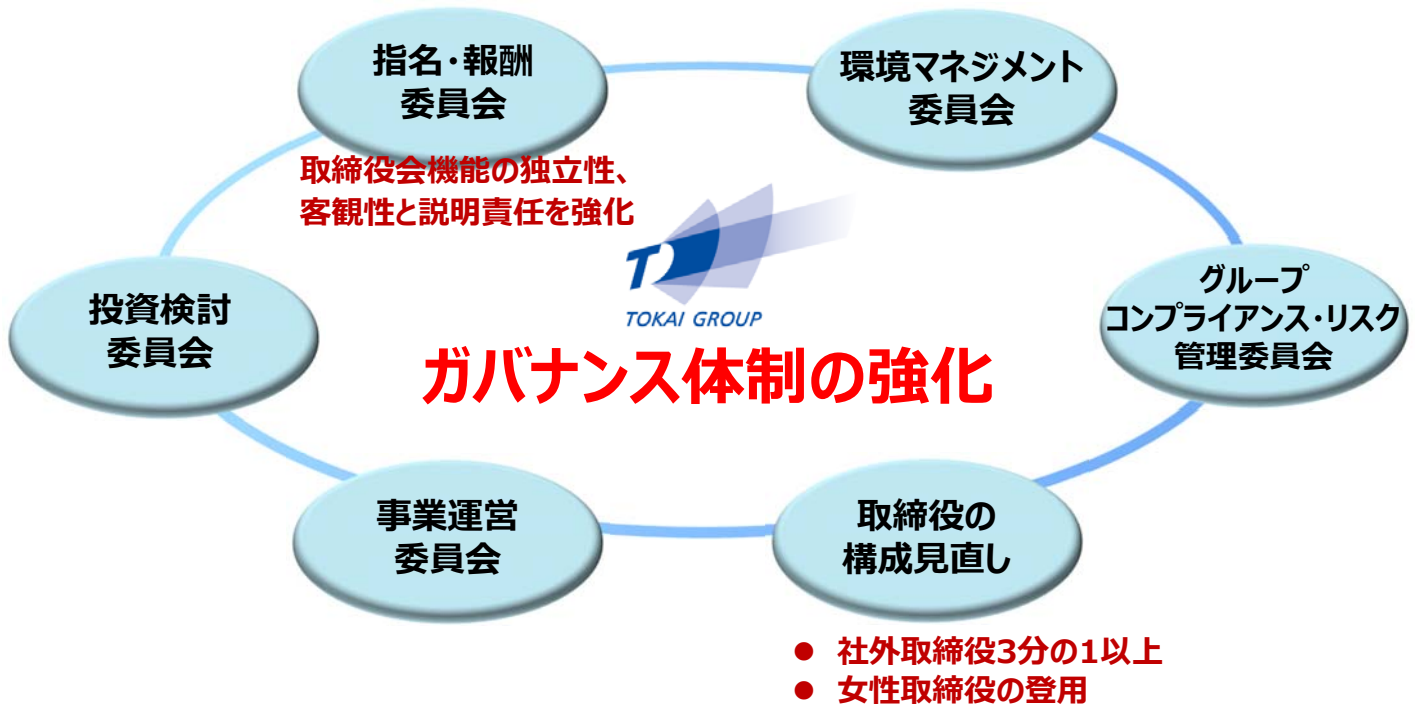


ワークスタイル改革による柔軟な働き方を実現し、  
多様な人材の活躍を目指す

27

# ガバナンス体制の強化

- 持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上に向けてガバナンス体制の強化を推進
- これまでの各種ガバナンス体制に加え、2021年2月に指名・報酬委員会を設置し、取締役会の機能の独立性、客観性と説明責任を更に強化
- 多様性及び専門性確保の観点から、社外取締役を取締役の3分の1以上とし、女性取締役も登用



28

## 最後に

IP24で掲げた5つのキーマッセージを実現する  
基盤造りのステージとして順調に進捗

10年後の目指す姿は“Life Design Group”  
その道筋を明確にすべく推進

29

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。

金額は百万円未満切り捨て、それ以外を四捨五入で表示しております。

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1-9-1 浜離宮インターシティ11F

TEL: (03)5404-2891

FAX: (03)5404-2786

<https://www.tokaiholdings.co.jp>

e-mail: [hd-info@tokaigroup.co.jp](mailto:hd-info@tokaigroup.co.jp)

うれしいをつなぐ。ひろげる。

