

# 2014年3月期 決算発表資料

2014年5月8日 株式会社TOKAIホールディングス（証券コード:3167）

## 1-1. IP13期間の総括①グループ統合時の課題と目的

- 有利子負債1,240億円、自己資本比率7.7%と財務面が極めて脆弱。
- 「財務体質の改善」へ戦略を転換。

### Innovation（新体制への変革）

#### 経営統合

最適組織へ『事業再編』（事業は事業会社が、HDが全体を舵取り）

#### 戦略転換

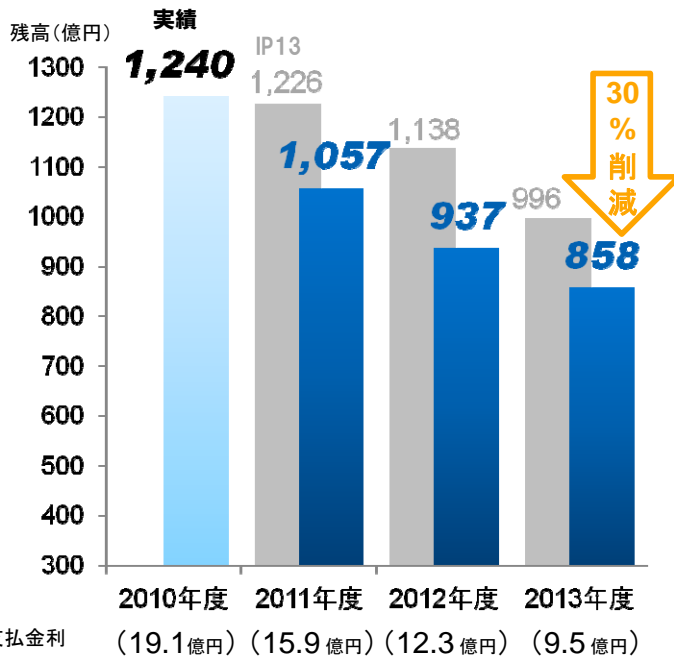
『財務体質の改善』 ⇒ 有利子負債削減 ⇒ 増配(利益還元)

- リターン重視の投資
- キャッシュ創出を優先

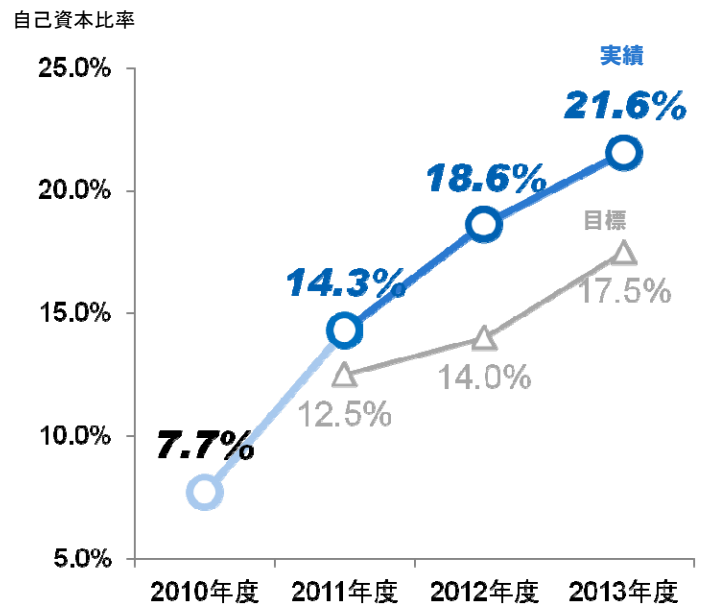
## 1-2. IP13期間の総括②IP13期間の財務面の評価

- 目標996億円を1年前倒して達成、金利が半減(19億円→9.5億円)。
- 自己資本比率は連結子会社化、利益蓄積、自己株売出で大幅改善。

有利子負債残高の推移

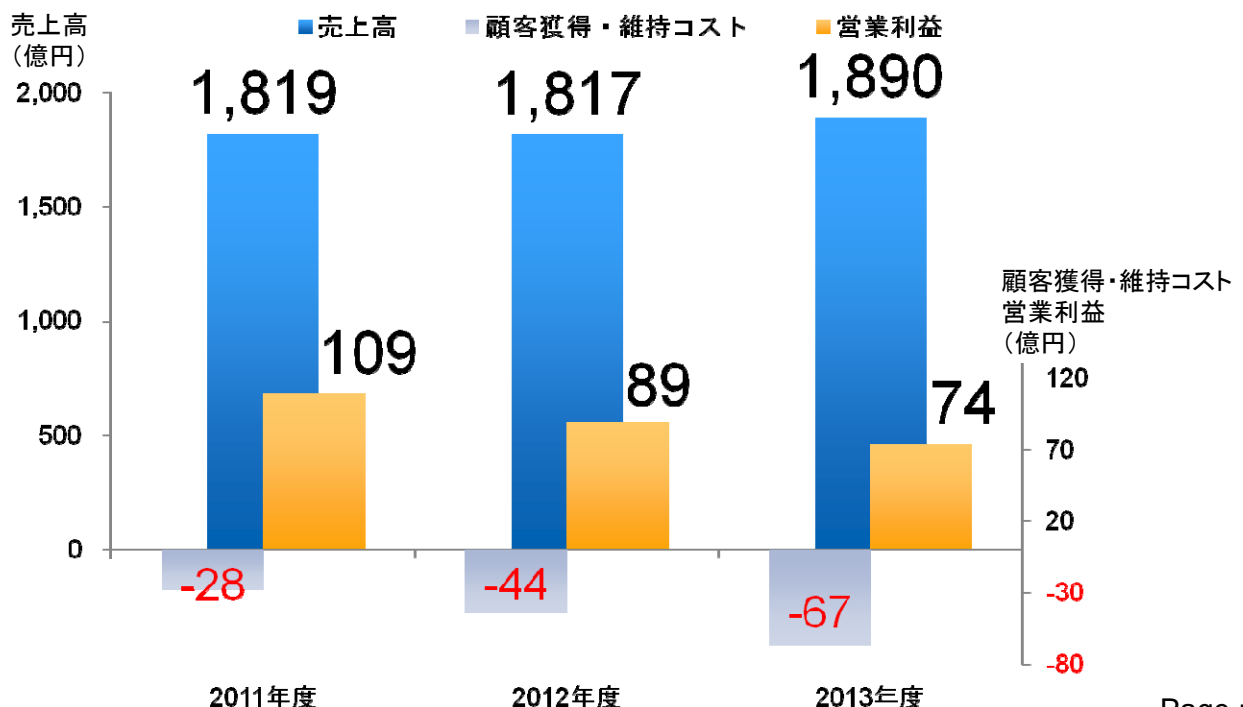


自己資本比率の推移



## 1-3. IP13期間の総括③IP13期間の収益面の評価

- 顧客は3年間で21万件増、毎年約7万件のペースを落とさずに純増。
- 一方、競争激化で投入したコストで利益を圧縮、3年間で35億円減少。



# 1-4. IP13期間の総括④競争の状況と方針転換

- 中核事業で市場成熟化・競争激化に伴い販促コストの競い合いに進展。
- 顧客獲得のあり方を見直す時期であり、営業方針の転換を図っていく。

## LPガス



- 市場成熟化(▲0.7%/年)が進み、競合他社との切替獲得競争が激化
- 特に関東市場で成熟化している埼玉・神奈川での競争が激しい
- 切替防止策として、対抗値下げなどのコストを投入

4年間続いた顧客数純減がストップ。

## 情報通信



- 市場成長が鈍化(+4.9%/年)し、家電量販店での獲得競争が激化
- 大手家電量販店3社での獲得シェア73%を占める
- 優良チャネルを押さえ、222店舗に231人工の専門営業員のコストを投入

売上高は全国4位にまで規模を拡大。

## アクア



- 関東市場への本格進出
- 後援ゆえの国民的キャラクター“ドラえもん”採用など、ブランド認知を高める広告宣伝コスト6億円を投入
- 初年度32千件の獲得に要した10億円のコストが先行している

ブランドが浸透し全国6位の規模に拡大。

## CATV



- 大手通信事業者が安価な放送サービスとFTTHのセット販売を開始し、当社グループFTTHの切替競争が激化
- 対抗策として通信の長期割引を実施(地域最安値水準)

80%超の適用率で顧客囲い込みを実現。

## 顧客獲得の抜本的見直しが喫緊の課題

# 2-1. 2013年度の実績

- 増収ながら販促コスト増とLPガス仕入上昇の転嫁遅れで前年比減益。
- 1月予想値と比べ、すべての項目で目標を上回って着地。

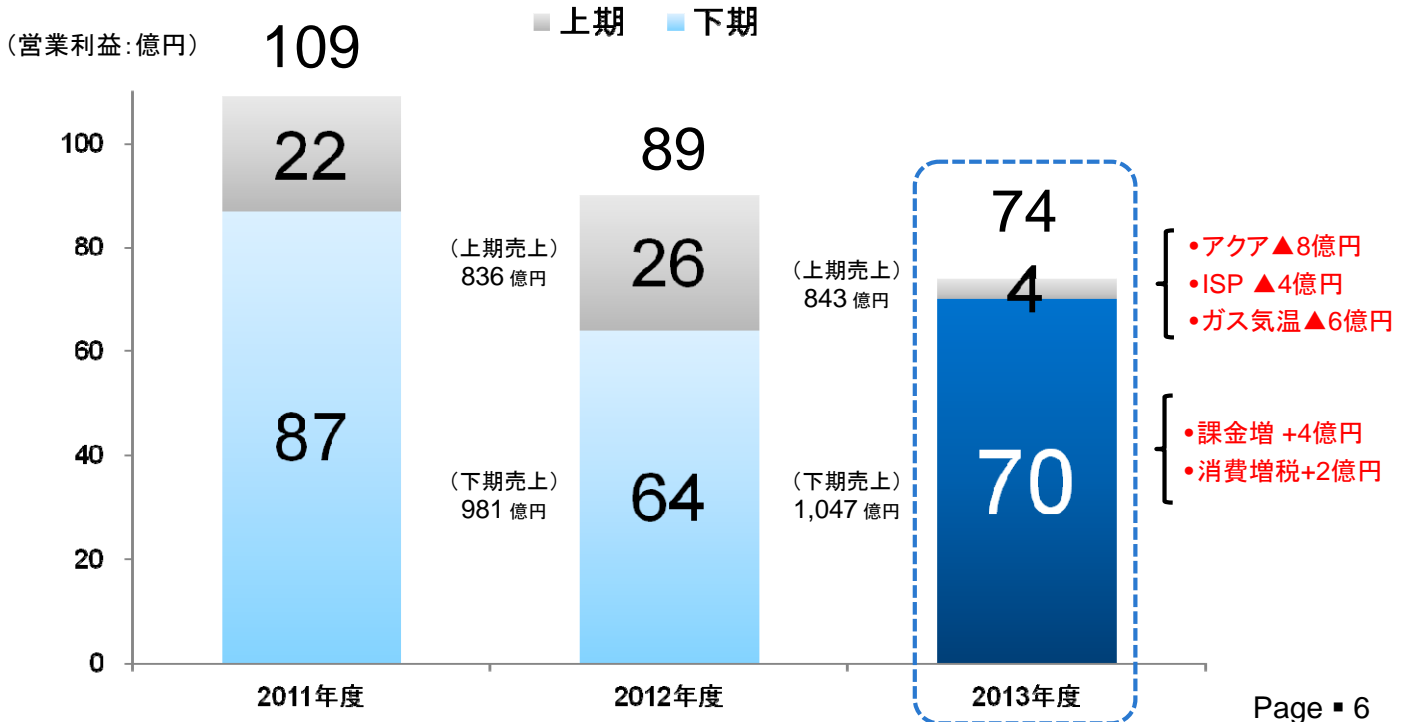
	2012年度実績	2013年度(1月予想値)	2013年度実績	前年比	予想比
売上高	1,817 億円	1,884 億円	1,890 億円	+73 億円	+6 億円
営業利益	89 億円	67 億円	74 億円	△15 億円	+7 億円
経常利益	81 億円	62 億円	70 億円	△11 億円	+8 億円
当期純利益	31 億円	25 億円	26 億円	△5 億円	+1 億円
顧客件数	245 万件		252 万件	+7 万件	

前年比の要因

- ✓ 新規顧客獲得コスト増の影響が18億円、LPガス仕入コスト上昇の影響が3億円。
  - アクア事業の新規顧客獲得コスト増13億円(獲得コスト増9億円、広告宣伝費増4億円)
  - ブロードバンド事業の新規顧客獲得コスト増5億円(家電量販店の手数料上昇)
- ✓ 金利負担が抑制できたこと、特別損益が改善で最終利益は5億円減に止まる。

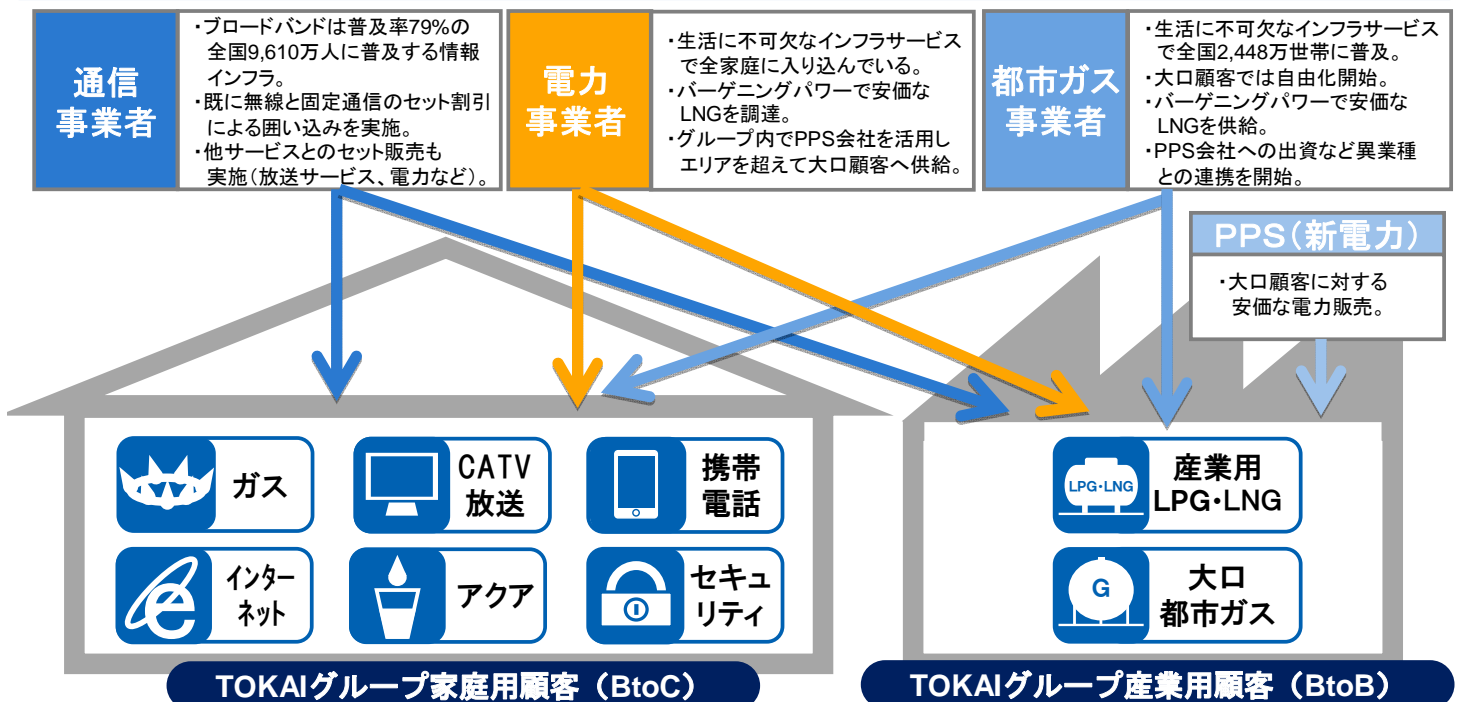
## 2-2. 2013年度の上期・下期の営業利益

- 上期はLPガス猛暑の影響やアクアの一時的コスト増で大幅な減益。
- 下期は消費増税駆け込み2億円含むが課金増加で前年同期比で回復。



## 3. 今後の市場環境の認識と対応

- 規制緩和による異業種との競合など事業環境は大きな転換期を迎える。
- 規制緩和・他社動向を見極め、次期中期経営計画を6月末日途に発表。



## 4. 生活インフラサービスのバンドル販売の開始

- 自前で提供している生活インフラサービスを組み合わせるパッケージ化し、グループとしてワンストップでお客様に提供。
- 特別価格にて提供することを予定。ポイントの還元率も高く。

### お客様のメリット



ガス



インターネット



CATV放送



アクア



セキュリティ

- 価格割引のメリットに加え、お客様にとっては、TLC会員サービスにおける複数取引を優遇するボーナスポイントで還元率が高まり、メリットがより大きくなる。

### グループのメリット

- グループにとっても、TLC総合会員制度との相乗効果で顧客のライフタイムバリューアップにつながり収益の健全化に繋がる。

- ・今夏より、静岡県内のCATV提供エリアでテストマーケティングを実施
- ・顧客のニーズを踏まえて商品・サービス内容を再調整し、下期より本格的に展開

Page ■ 8

## 5. 2014年度の業績予想

- 今期より販促コストの投入の仕方を変え、3期ぶりの増益を図る。

	2013年度 実績	2014年度 予想	前年比
売上高	1,890 億円	1,969 億円	+79 億円
営業利益	74 億円	82 億円	+8 億円
経常利益	70 億円	74 億円	+4 億円
当期純利益	26 億円	32 億円	+6 億円
顧客件数	252 万件	259 万件	+7 万件

前年比  
の要因

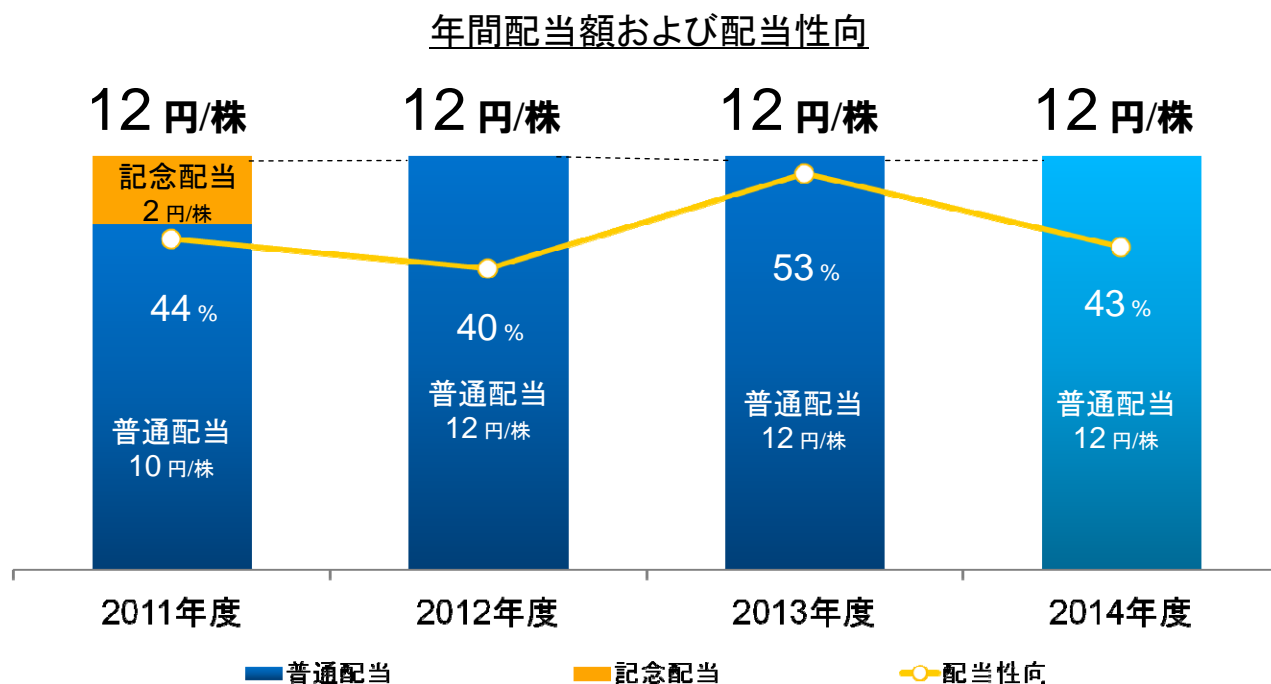
- ✓ アクア事業：初期広告・一時的獲得手数料が減少、工場の稼働率向上で原価低減の効果(4億円)
- ✓ 情報通信事業：ブロードバンドで効率が良い獲得チャンネルに絞ることによるコスト削減(3億円)
- ✓ 消費税増税の駆け込み需要(住宅関連)の反動で2億円減、他方、課金件数の増加による増益などにより、全体として8億円の増益

Page ■ 9



## 6. 配当政策について

□ 安定的かつ継続的に配当する基本方針に則り、2014年度は年間配当12円/株を予定。



Page ■ 10

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 広報・IR室  
〒420-0034 静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8  
TEL: (054) 275-0007  
FAX: (054) 275-1110  
<http://tokaiholdings.co.jp>  
e-mail: [hd-info@tokaigroup.co.jp](mailto:hd-info@tokaigroup.co.jp)



Page ■ 11