

平成 28 年 5 月 10 日

各位

会社名 株式会社 TOKAI ホールディングス  
 代表者名 代表取締役社長 鵜田 勝彦  
 (コード番号 3167 東証第 1 部)  
 問合せ先 理事 広報・IR 室担当 谷口 芳浩  
 (TEL. 054-273-4878)

2016 年 3 月期決算と 2017 年 3 月期業績予想について  
 ～全ての利益項目最高値更新と大幅増配を予定する今期の業績予想について～

株式会社 TOKAI ホールディングス(本社:静岡県静岡市、代表取締役社長:鵜田勝彦、以下「当社」) は、本日、2016 年 3 月期決算および 2017 年 3 月期の業績予想を発表しましたのでお知らせします。

記

(単位：億円、EPS は円)

	2016 年 3 月期決算				2017 年 3 月期業績予想	
	実績	前年	前期比	予想比	予想	前期比
売上高	1,809	1,875	△66	△113	1,871	+62
営業利益	82	90	△8	+4	126	+43
経常利益	82	85	△4	+8	118	+37
当期純利益	35	39	△5	+3	62	+28
EPS	30.01	34.16	△4.15	+1.97	55.13	+25.12

**I. 2016 年 3 月期決算**

**(1) 【連結】決算(P/L)は業績予想から上振れ**

前期比 66 億円の減収だがガス原料価格の値下がりに伴う値下げの影響が△103 億円と大宗を占めました。光コラボ販促にかけた先行コスト 30 億円が減益要因ですが、顧客件数増加およびガス値下げのタイムラグによる利益増等 22 億円の増益で吸収し、営業利益は△8 億円の減益にとどまりました。

そして、2015 年 5 月公表の営業利益、経常利益、当期純利益の予想値をいずれも達成しました。

**(2) グループ顧客件数は 256 万件に**

今期 21.5 万件的光コラボ化が進捗し(期末 21.9 万件)、またガスおよび CATV 顧客も増加して全体顧客件数は 256 万件となりました(2 万件純増)。

**(3) 財務改善がさらに進捗**

有利子負債残高は引き続き減少しました(2011/3 月末 1,240 億円→2016 年 3 月末 714 億円)。

**(4) 総還元性向 100%(自社株取得+配当増配)を実現**

配当+自社株買いで総還元性向 100%を実現しました。また予想利益からの上振れに伴いホールディングス化後初の増配(12 円/年→14 円/年)を決定しました。

**II. 2017 年 3 月予想**

**(1) 【連結】業績予想(P/L)は過去最高値を更新**

2 期ぶりの増益となりますが、営業利益を過去最高の 126 億円(前期比+43 億円)とします。経常利

益、当期純利益も大幅増を見込みます。IP16 “Growing” 2017/3 月期計画の全ての利益計画値を達成します。

前期のガス値下げによる減収影響（△6.1%）を織り込む一方、ガス（16 千件増）・光コラボ（138 千件増）・CATV（21 千件増）・アクア（5 千件増）の顧客増による売上増加で全体として増収を図ります。

利益は、通信（光コラボ）・CATV 事業の顧客増による増益とアクアの黒字化による大幅増益を計画します。具体的には、光コラボで約 23 億円、アクア事業で 11 億円それぞれ増益が見込めるほか、CATV 事業で 4 億円、HD 化時ののれん償却費 8 億円が減少するなど、ほぼ見込みかが立っている増益要因があります。

市場環境に大きな変化が無ければ予想の達成は可能と考えています。

## **(2) 光コラボの収益が大幅改善**

ISP 部分と NTT 光回線部分を一体として、サービス・サポート・請求をワンストップで提供する「TNC ヒカリ（静岡県内）」「@T COM ヒカリ（全国）」を開始して一年が経過しました。

転用は今期より黒字化します。前期の顧客増加および今期の顧客増加に伴う課金増加による増益が販売費を上回り、収益が大幅に改善する見込みです。

## **(3) アクア事業が黒字化へ**

宅配水事業を取り巻く環境もここ数年、変化してきました。2 桁成長を続けてきた宅配水市場も 2014 年から 1 桁成長となり 3 期連続で 1 桁成長が続いています。当社も、2014 年度からの顧客の伸び率は全国平均を上回るものの 1 桁台が続いています。こうした環境下、当社の事業収支も 2015 年度、2016 年度の 2 年間は、獲得効率が低下し、獲得コスト負担が収益改善にブレーキをかけてきました。当社は、2007 年よりアクア事業に取り組み、市場の伸びを背景にエリアを拡大して需要を取り込もうとしてきましたが、顧客成長率の鈍化に伴う営業固定コスト増もあり、こうした環境に対応して、効率重視に転じる必要があると判断しました。

今期より、顧客件数の増加に伴う増益で収益を改善し、また、獲得効率の悪いエリアを選別し、効率の良いエリアに営業力を集中的に投入し、さらには、エリア見直しとあわせ効率重視の視点で販売人員体制を見直すことで、収支改善を進め今期黒字化を図ります。

## **(4) グループ顧客件数は 260 万件に**

主力のガス事業および CATV 事業をメインに顧客純増件数を前期比で倍増させ、全体顧客件数を 260 万件とします（4 万件純増）。今期、光コラボは約 14 万件進捗させます（前期@18 千件/月ペース→今期 11.5 千件/月）。

## **(5) 財務計画も IP16 を上振れ達成**

財務内容の更なる改善を進めて経営の健全性・安定性を高めます（有利子負債：2011/3 月末 1,240 億円→622 億円、自己資本比率 2011/3 月末 7.7%→30.8%）。

## **(6) 利益増に伴う大幅な増配を予定**

2017/3 月期は、営業利益 126 億円、経常利益 118 億円、当期純利益 62 億円と、全ての利益項目が過去最高を更新する見通しですので、配当につきましても大幅な増配を予定します。

配当性向 40%を目途とする当社の配当方針により、従前の 12 円/株・年（2016/3 月期は 2 円増配で 14 円/株・年）から、22 円/株・年（中間期 11 円/株・期末 11 円/株）への増配を予定いたします。また、前期に実施しました自社株買いにつきましても、検討してまいります。

なお、詳細につきましては、別添の「2016 年 3 月期決算および 2017 年 3 月期業績予想」資料をご参照ください。

※ 光コラボ・・・光コラボレーションの略称。

※ IP16 “Growing”・・・当社の中期経営計画「Innovation Plan 2016 “Growing”」の略称