

決算説明会資料

2012年5月15日
株式会社TOKAIホールディングス



Agenda

- I. 2011年度実績について
 1. 2011年度の連結決算
 2. IP13計画と2011年度実績
- II. 課題事業の環境変化と対応策について
 3. 課題事業を取り巻く市場変化
- III. 2012年度の業績予想について
 4. 2012年度の業績予想
- IV. 経営計画 (Innovation Plan 2013) の進捗について
 5. IP13の進捗状況
- V. 主力事業の取り組みのご紹介
 6. 主力事業の取り組みのご紹介

2011年度実績について

2

TOKAIホールディングス

1

2011年度の連結決算(前期TOKAI連結比)

(1)P/L

売上高は2期連続増収で過去最高値を更新。

営業利益は4期連続増益で過去最高値を更新など、全ての利益面で前期比増益。

(百万円)

	2010年度 (TOKAI連結)	2011年度	前期末比	増減率
売上高	174,901	181,931	+7,030	+4.0%
営業利益	10,755	10,923	+168	+1.6%
経常利益	9,489	9,818	+329	+3.5%
当期純利益	2,152	2,715	+562	+26.2%

(注) 百万円未満切捨て

3

TOKAIホールディングス

1 2011年度の連結決算(前期TOKAI連結比)
 (2)セグメント別売上高

主要セグメントである、「ガス及び石油」、「情報通信サービス」、「CATV」で、大幅に増収。

(百万円)

	2010年度 (TOKAI連結)	2011年度	前期末比
ガス及び石油	95,697	98,316	+2,619
情報通信サービス	34,725	37,943	+3,218
CATV	22,647	24,292	+1,645
建築及び不動産	14,907	15,881	+974
その他	6,923	5,498	▲1,425
合計	174,901	181,931	+7,030

(注) 百万円未満切捨て

1 2011年度の連結決算(前期TOKAI連結比)
 (3)セグメント別営業利益

「ガス及び石油」、「情報通信サービス」では増益であったものの、「CATV」で減益。

(百万円)

	2010年度 (TOKAI連結)	2011年度	前期末比
ガス及び石油	6,154	6,857	+703
情報通信サービス	4,310	5,544	+1,234
CATV	2,592	2,298	▲294
建築及び不動産	856	977	+121
その他	▲274	▲197	+77
調整額	▲2,884	▲4,557	▲1,673
合計	10,755	10,923	+168

2010年度 TOKAI連結のセグメント間費用配分による利益ベース

(注) 百万円未満切捨て

1 2011年度の連結決算(前期TOKAI連結比)
(4)B/S

財務内容の改善が大きく進展

- ✓ 純資産は56億円増加、自己資本比率も6.6%改善(7.7%→14.3%)
(内訳) 経営統合による増(+34億円)、当期純利益による増(+27億円)、配当その他の影響による減(▲6億円)
- ✓ 利益創出及び余剰運転資金圧縮により、有利子負債残高を▲184億円削減

(百万円)

	2010年度 (TOKAI連結)	2011年度	前期末比
資産合計	193,239	183,735	▲ 9,504
負債合計	171,650	156,553	▲ 15,096
純資産合計	21,589	27,181	+5,592
1株当たり純資産	210.8 円	262.9 円	+52.1 円
自己資本比率	7.7%	14.3%	+6.6%
有利子負債残高	124,036	105,659	▲ 18,377
ROA	1.1%	1.4%	+0.3%

6

(注) 百万円未満切捨て

TOKAIホールディングス

1 2011年度の連結決算(前期TOKAI連結比)
(5)CF

フリーキャッシュフローは185億円と前期と比べて大きく増加

- ✓ 利益の創出により、営業CFは+51億円の286億円
- ✓ 投資CFは大型M&Aもなく、+46億円の▲100億円

フリーキャッシュフローの増加を原資として有利子負債残高を削減

- ✓ CMS導入による余剰資金の圧縮、債権回収サイトの短縮などにより得られた資金を原資

(百万円)

	2010年度 (TOKAI連結)	2011年度	前期末比
営業活動によるCF	23,521	28,584	+5,063
投資活動によるCF	▲ 14,601	▲ 10,037	+4,564
フリーキャッシュフロー	8,920	18,547	+9,627
財務活動によるCF	▲ 11,278	▲ 24,255	▲ 12,976
現金・現金同等物の 期末残高	8,141	2,432	▲ 5,708

7

(注) 百万円未満切捨て

TOKAIホールディングス

1 2011年度の連結決算(前期TOKAI連結比) (6)グループ顧客件数実績

顧客件数は前期比: +72千件増加

<増加> アクア事業: +26千件 <減少> LPガス事業: ▲26千件
 ブロードバンド事業: +48千件 CATV事業: ▲19千件

(千件)

		2010年度 (TOKAI連結)	2011年度	前期末比
ガス	LPガス	622	596	▲26
	都市ガス	52	52	+0
	計	674	648	▲26
セキュリティ		21	20	▲1
アクア		71	97	+26
情報通信	ブロードバンド	185	148	▲37
	ADSL	488	573	+85
	FTTH	673	721	+48
	計	0	27	+27
	LTE ¹	11	10	▲1
	ダイヤルアップ	562	542	▲20
	CATV 放送通信	178	180	+1
モバイル	171	193	+22	
計 ²		1,577	1,649	+73
合計		2,343	2,415	+72

8

※1 2011年7月に接続対応を開始したLTEを含めている

2 情報通信計は、FTTH(ISP)とCATV通信(キャリア)の重複を除く

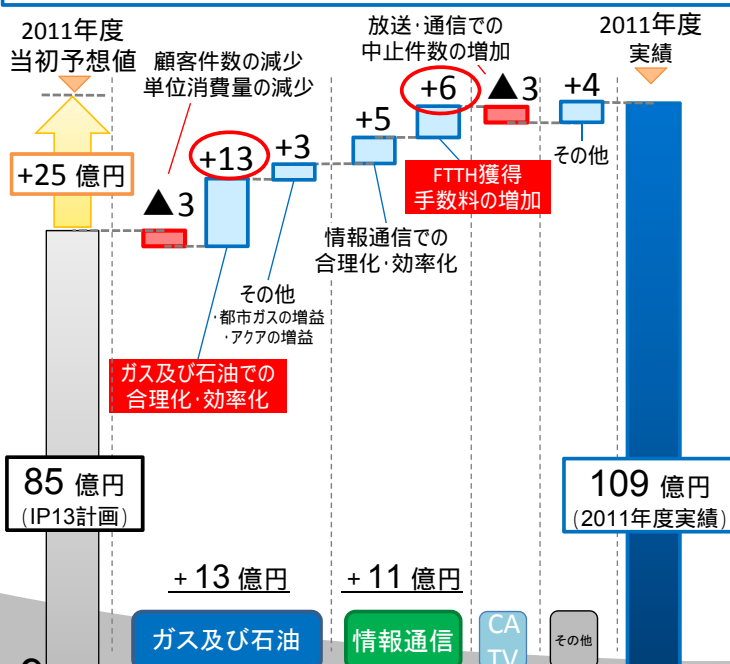
(注)千件未満四捨五入

TOKAIホールディングス

2 当初業績予想値と2011年度実績

IP13の営業利益目標を+25億円上回り達成

しかし、中核セグメントの「ガス及び石油」、「CATV」において、一時的な特殊要因による減益が発生



9

<当初業績予想値と2011年度実績の対比>

	2011年度 (IP13計画)	2011年度 (実績)	IP13対比
売上高	1,854 億円	1,819 億円	▲35 億円
営業利益	85 億円	109 億円	+25 億円
経常利益	66 億円	98 億円	+33 億円
当期純利益	16 億円	27 億円	+11 億円
有利子負債残高	1,226 億円	1,057 億円	▲169 億円
自己資本比率	12.5 %	14.3 %	+1.8 %
ROA	0.8 %	1.4 %	+0.6 %

TOKAIホールディングス

課題事業の環境変化と対応策について

10

3

課題事業を取り巻く市場変化

(1)市場環境の変化要因

市場環境の変化要因

- 東日本大震災の影響
- 地上デジタル放送への完全移行
- 特定エリアでの他事業者との競合

課題事業への影響を最大限考慮

家庭用LPガス事業

CATV事業

11

3 課題事業を取り巻く市場変化 (2)家庭用LPガス事業の市場変化

- 世帯人員減少や消費機器の高効率化等による単位消費量減
- 東日本大震災以降の省エネ志向
- 特定エリアにおいて他事業者と競合

2012年度・2013年度の収益への影響要因

●特殊要因による家庭用単位消費量の前期比増減率

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
前年比	▲1.3%	▲3.6%	▲1.2%	▲0.9%

●前期末対比の需要家件数増減数

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
新設	+16千件	+11千件	+16千件	+17千件
受託買収	+9千件	+7千件	+5千件	+8千件
中止	▲30千件	▲44千件	▲33千件	▲24千件
増減	▲5千件	▲26千件	▲12千件	+1千件

- 収益性を重視した需要家獲得方針へと変更
- 同業他社からの低価格による切り替え攻勢での中止増
- 回収効率の低い受託取引の政策的見直し

特定エリアでの競合対応と一層の合理化を推進

3 課題事業を取り巻く市場変化 (3)CATV事業の市場変化

- 地上デジタル放送によるアンテナ化、電波障害エリアの縮小
- フレッツテレビやIPTV等による放送サービスの多様化
- FTTH市場における大手通信事業者の長期割引制度による攻勢

2012年度・2013年度の収益への影響要因

●放送中止件数実績及び見込み

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
CATV放送	▲15千件	▲35千件	▲11千件	▲11千件

- 電波障害エリアの縮小による中止件数の増
- アンテナ化による中止件数の増

●通信中止件数実績及び見込み

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
CATV-FTTH	▲11千件	▲19千件	▲12千件	▲11千件

- 大手通信事業者など他社への切替

強固な顧客基盤の維持・拡大に取り組む

	家庭用LPガス事業	CATV事業
価格面の対策	特定エリア(関東)での価格対応 <ul style="list-style-type: none"> ■ 競合先は特定エリアで限定的。競合状況を見極め、競合先に応じて料金面・条件面の施策で対抗 ■ 競合エリアの大家・個別需要家、不動産管理会社等への訪問活動強化による早期情報収集 	特定エリア(静岡)での価格対応 <ul style="list-style-type: none"> ■ 当社の静岡県全サービスエリアにおいて、大手通信事業者のエリア拡大に備え、競争力ある長期割引制度を適用 <ul style="list-style-type: none"> ・ エリア最安値で顧客基盤を確保 (2012年9月末迄に既存顧客の囲い込み80%へ)
	運営面の対策	獲得は新体制で営業力を強化 <ul style="list-style-type: none"> ■ 関東にLPガス新規開拓部門(需要開発部)の新設 <ul style="list-style-type: none"> ・ 統括支店に15名配置 ・ 新たな獲得ルートの構築 ・ 他部門との連携 (不動産管理会社担当部門、他)

・ 2012年度の業績予想について

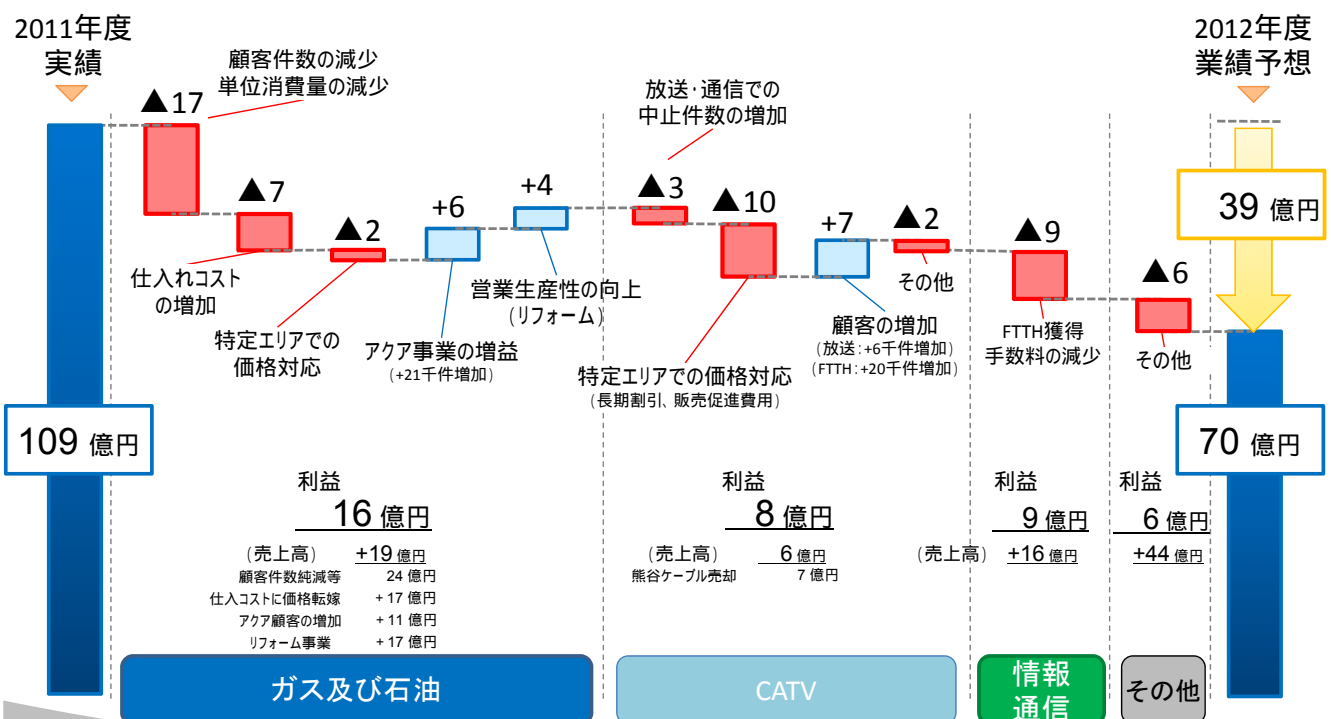
4 2012年度の業績予想 (1)収益面での業績予想

売上高は2012年度も増収。過去最高を更新予定。
利益面では、「ガス及び石油」、「CATV」での事業環境変化の影響及び迅速な対策コストを織り込んだことで、一時的に減少する見込み。

	2011年度	2012年度	
		予想	前期比
売上高	181,931	189,200	+7,269
営業利益	10,923	6,990	▲3,933
経常利益	9,818	5,750	▲4,068
当期純利益	2,715	1,980	▲735

(注) 百万円未満切捨て

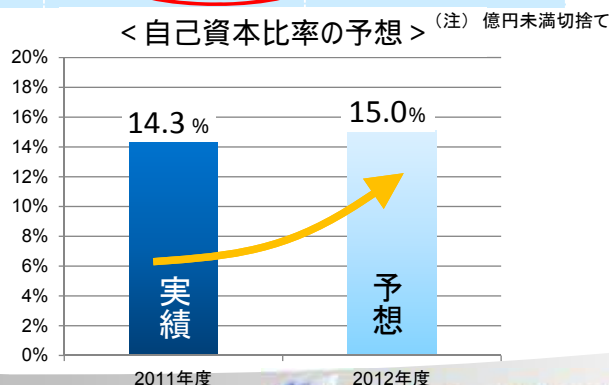
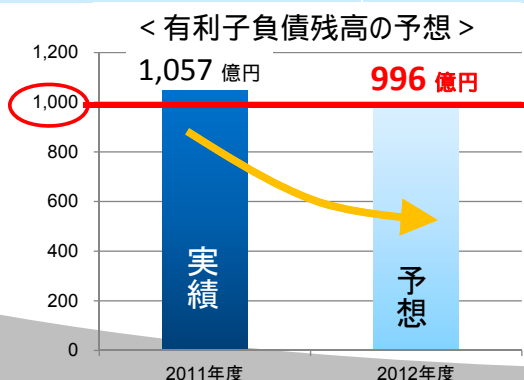
4 2012年度の業績予想 (2)営業利益の増減の内訳(2011年度⇒2012年度)



4 2012年度の業績予想
 (3)財務面の業績予想

有利子負債残高は1,000億円以下という目標を1年前倒しで達成見込み。

	2011年度	2012年度	
		予想	前期比
有利子負債残高	1,057 億円	996 億円	▲61 億円
自己資本比率	14.3 %	15.0 %	+0.7%
ROA	1.4 %	1.1 %	▲0.3%
フリーキャッシュフロー	185 億円	125 億円	▲60 億円



4 2012年度の業績予想
 (4)配当政策

基本的な
考え方

・安定的かつ継続的に配当を行うことを基本方針とする。

2012年3月期の年間12円/株(記念配当2円/株含む)を継続すべく、
 2013年3月期の普通配当を年間2円/株増配し、12円/株とする。

配 当



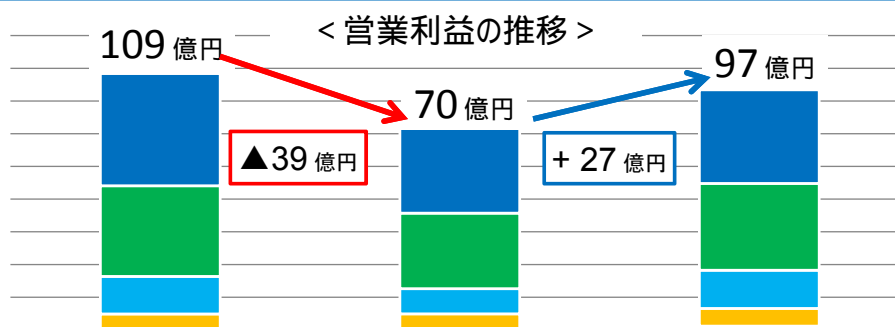
経営計画 (Innovation Plan 2013) の進捗について

5

IP13の進捗状況

(1) 営業利益の推移(2011年度～2013年度)

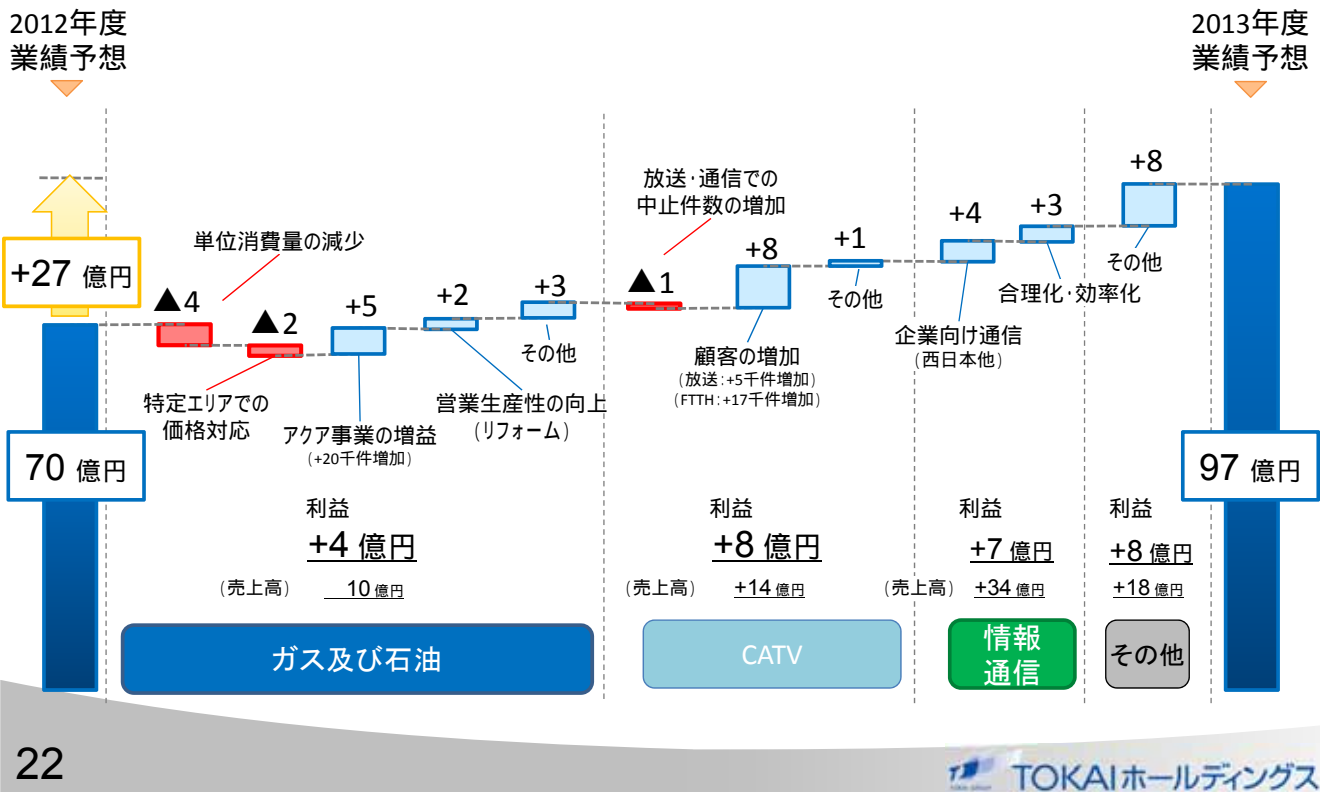
構造的な環境変化が生じた「ガス及び石油」、「CATV」のセグメントにおいて、対策を的確・迅速に実施
2013年度以降を再び増益基調へ



	2011年度	(増減)	2012年度	(増減)	2013年度
ガス及び石油	69 億円	↓	53 億円	→	57 億円
情報通信サービス	55 億円	→	46 億円	→	53 億円
CATV	23 億円	↓	15 億円	↗	23 億円
建築及び不動産	10 億円	→	9 億円	→	11 億円
その他	▲2 億円	→	1 億円	→	3 億円
調整額	▲46 億円	→	▲54 億円	→	▲50 億円
合計	109 億円		70 億円		97 億円

2010年度 TOKAI連結のセグメント間費用配分による利益ベース

5 IP13の進捗状況 (2) 営業利益の増減の内訳(2012年度⇒2013年度)



22

TOKAIホールディングス

5 IP13の進捗状況 (3) 経営指標の実績及び業績予想

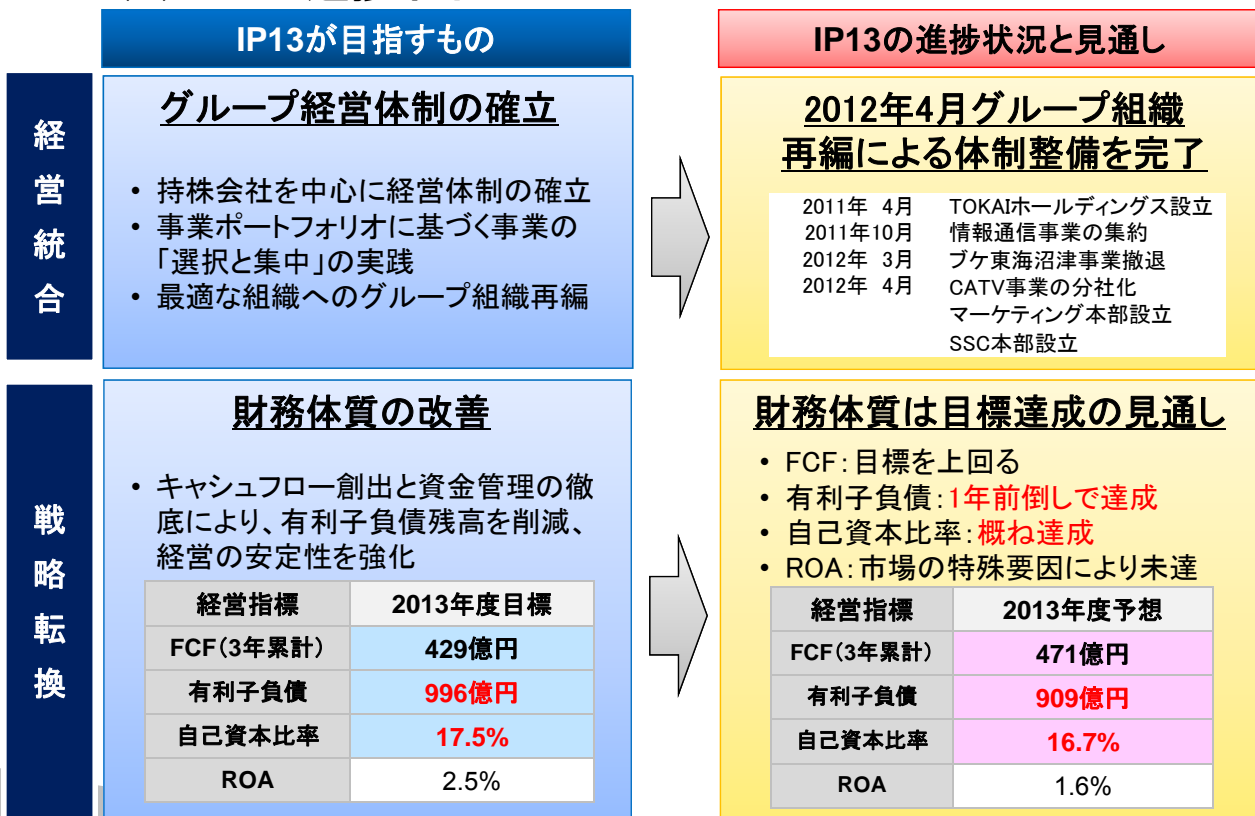
一時的な特殊要因により、2012年度は一旦減益となる見込み
 特に2012年度は課題事業の「守り」を重視、強固な顧客基盤の維持・拡大を図る
 成長の梃子となる投資については計画(IP13)通り実施
 財務体質の改善は重点施策として継続して推進

	2011年度			2012年度			2013年度			2011~2013年度累計		
	IP13	実績	IP13比	IP13	予想	IP13比	IP13	予想	IP13比	IP13	予想	IP13比
売上高	1,854	1,819	▲35	1,911	1,892	▲19	1,972	1,948	▲25	5,738	5,659	▲79
営業利益	85	109	+25	117	70	▲48	137	97	▲40	339	276	▲63
経常利益	66	98	+33	96	58	▲39	115	84	▲30	276	240	▲36
当期純利益	16	27	+11	38	20	▲18	49	33	▲16	103	80	▲23
設備投資	170	119	▲51	122	128	+7	90	96	+6	382	343	▲39
FCF	80	185	+105	145	125	▲20	204	160	▲43	429	471	+42
有利子負債残高	1,226	1,057	▲169	1,138	996	▲142	996	909	▲86			
自己資本比率	12.5%	14.3%	+1.8%	14.0%	15.0%	+1.0%	17.5%	16.7%	▲0.8%			
ROA	0.8%	1.4%	+0.6%	1.9%	1.1%	▲0.8%	2.5%	1.6%	▲0.9%			

23

TOKAIホールディングス

5 IP13の進捗状況
(4)IP13の進捗ポイント



主力事業の取り組みのご紹介

(1)総合生活リフォーム事業への本格参入

ガス顧客基盤を活かした新たな収益の柱の確立

事業拡大が見込めるリフォーム事業

- 他のリフォーム事業者にない優位性
ガス事業が展開するエリアのリフォーム市場は、静岡・関東エリアで5,800億円市場
- ガス顧客65万件と水回りリフォームでの施工実績

生活総合リフォーム「TOKAI WILL」開始

We will Link Life.
私たちは生活をつなぎたい。

- お客様の視点に立ったきめ細かなサービスを実現
 - ・女性プランナーを中心とした女性・主婦目線での設計・提案
 - ・全営業員がIT(iPadなど)を活用し、実績・事例を共有化
 - ・エネルギー・住宅事業で培った実績・ノウハウを元に総合生活リフォームを提供

＜2013年度目標＞
拠点数：29拠点 売上高：92億円

(2)西日本エリアでの事業展開

第3データセンター(おかもやまクラウドセンター)を核として、西日本エリアへ本格的に事業を拡大

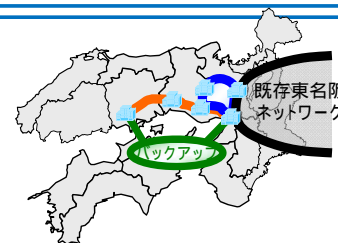
第3データセンター構築

- 企業の投資ニーズが高いBCP・DR対策及び、海外事業展開に対応
- 焼津第1・第2データセンターとの2拠点体制で信頼性向上
- 両備システムズとの共同構築で2013年4月稼働予定



通信ネットワークの拡張

- 第3データセンターを起点とした自社ネットワークの拡張
- 山陽道ルート、関西リングを構築し、安定性・収益性の向上



西日本エリア事業部の新設

- データセンター事業、SI事業、企業向け通信事業を三位一体で推進し、事業の相乗効果を図る。

2013年度目標の売上高 6億円
2016年度は売上高 17億円へ事業を拡大

(3) アクア事業の全国展開・海外進出

成長市場への経営資源の重点配分

全国への事業展開の強化

- ウォーターサーバー市場の拡大
 - ・市場の40%を占める関東エリアに15名の営業員を配置
 - ・取次店・代理店の法人営業を中心に拡販



中国市場への本格進出

- 2012年4月に中国現地法人を設立。
(拓開(上海)商貿有限公司)
*トーカーとほぼ同一の発音
- 2012年6月 上海でのアクア
ボトリングウォーター販売開始



アクアボトル8L

新工場「アクア富士プラント(仮称)」

- 全国展開及び海外進出に向けた生産能力の確保
- 工場の分散による生産リスクの回避
- 水源に近い立地を活かしたコスト削減

新工場のイメージ



<2013年度目標>

期末顧客件数:138千件 売上高:71億円

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

うらしいをつなぐ、ひろげる。

