

TOKAIの事業展開について

平成20年6月3日

ENERGY & COMMUNICATION



ガス事業について

LPガス事業について

LPガス事業 事業方針

原料価格が高騰したが、コモディティスワップ取引により実質的に仕入価格を抑制することができた。小売料金の値上げを実施したが、価格是正を主体にじっくり行ってきた。

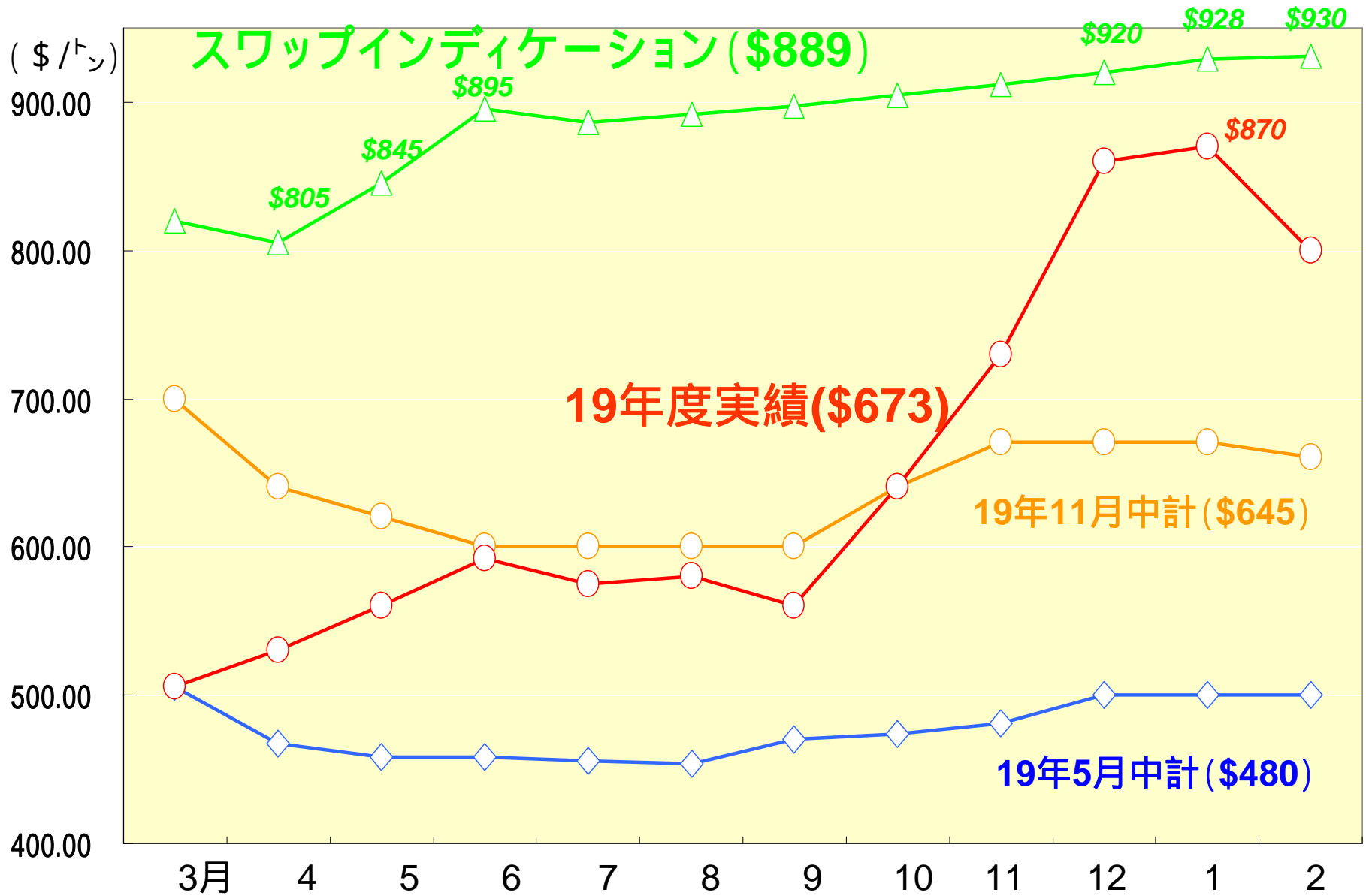
顧客管理をしっかり行うことによって、中止件数が減少した。

(単位:千件)

	14年度 実績	15年度 実績	16年度 実績	17年度 実績	18年度 実績	19年度 実績	20年度 予算
静岡直売	6	6	8	7	6	6	5
関東直売	14	21	24	32	21	18	16
合計	20	27	32	39	27	24	21

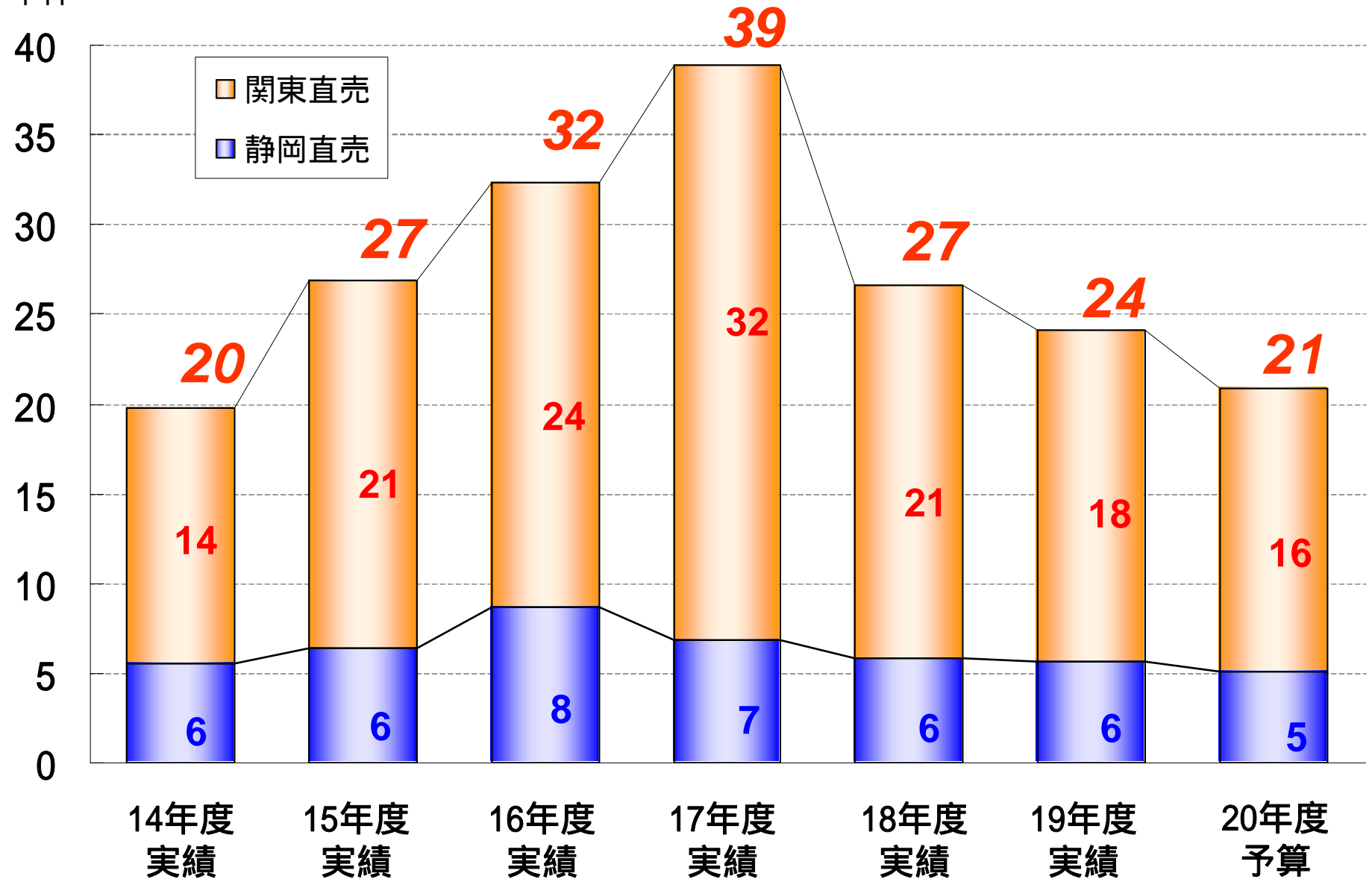
東京本社を主として費用対効果を洗い直し、投資効率の低いワンルームマンション等の獲得を控えた。

プロパンCPの推移



LPガス中止需要家件数の推移

千件 平成14年度～平成20年度予算



LPガス事業における費用対効果追求

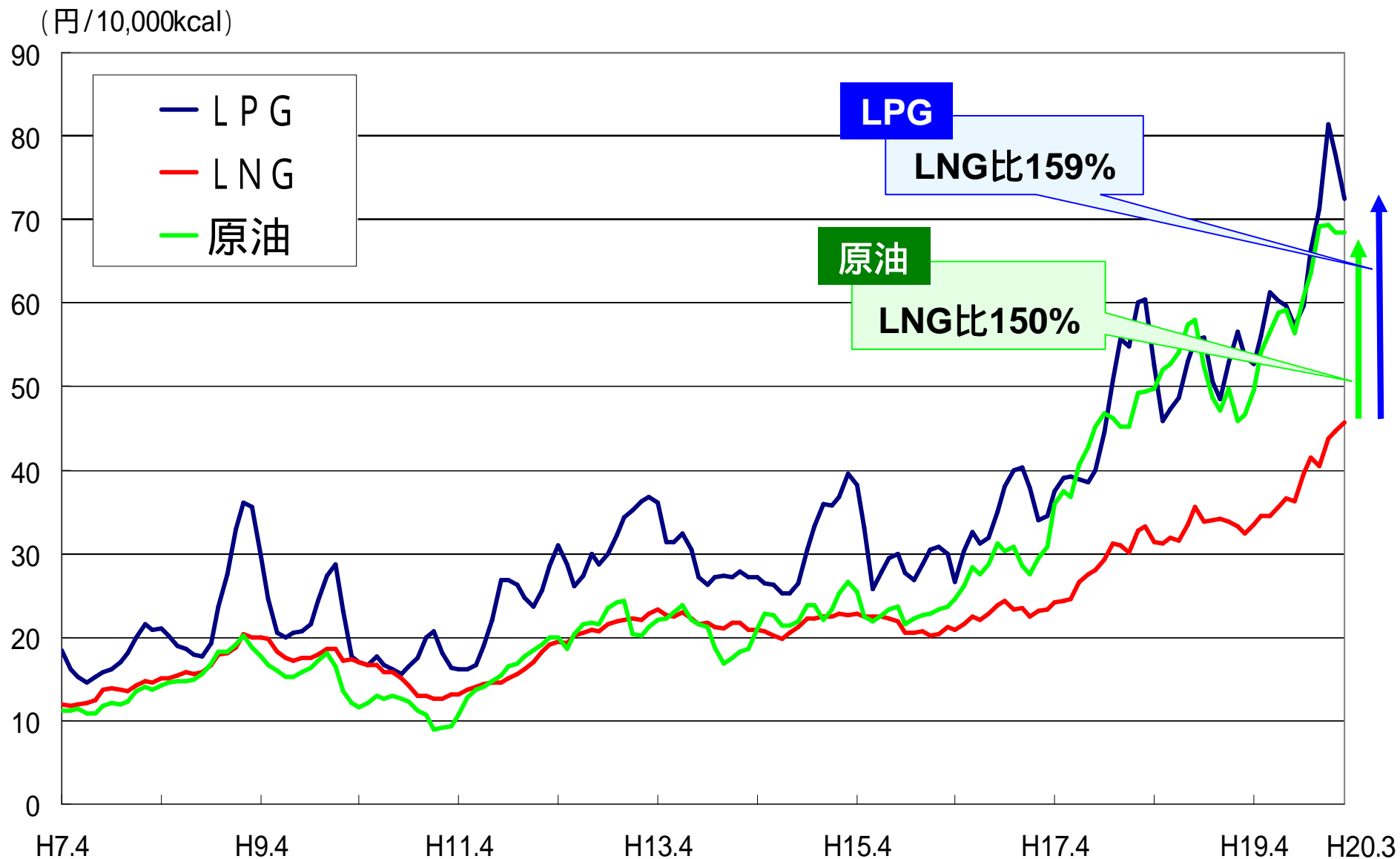
卸売、業務用等において収支を圧迫する特価(安売り)販売は行わない。

採算に合わないワンルームマンション(低使用量)の貸付配管(過剰投資)による獲得は行わない。

GHPや床暖房等、用途別料金が適用されるものについて積極的には販売は行わない。

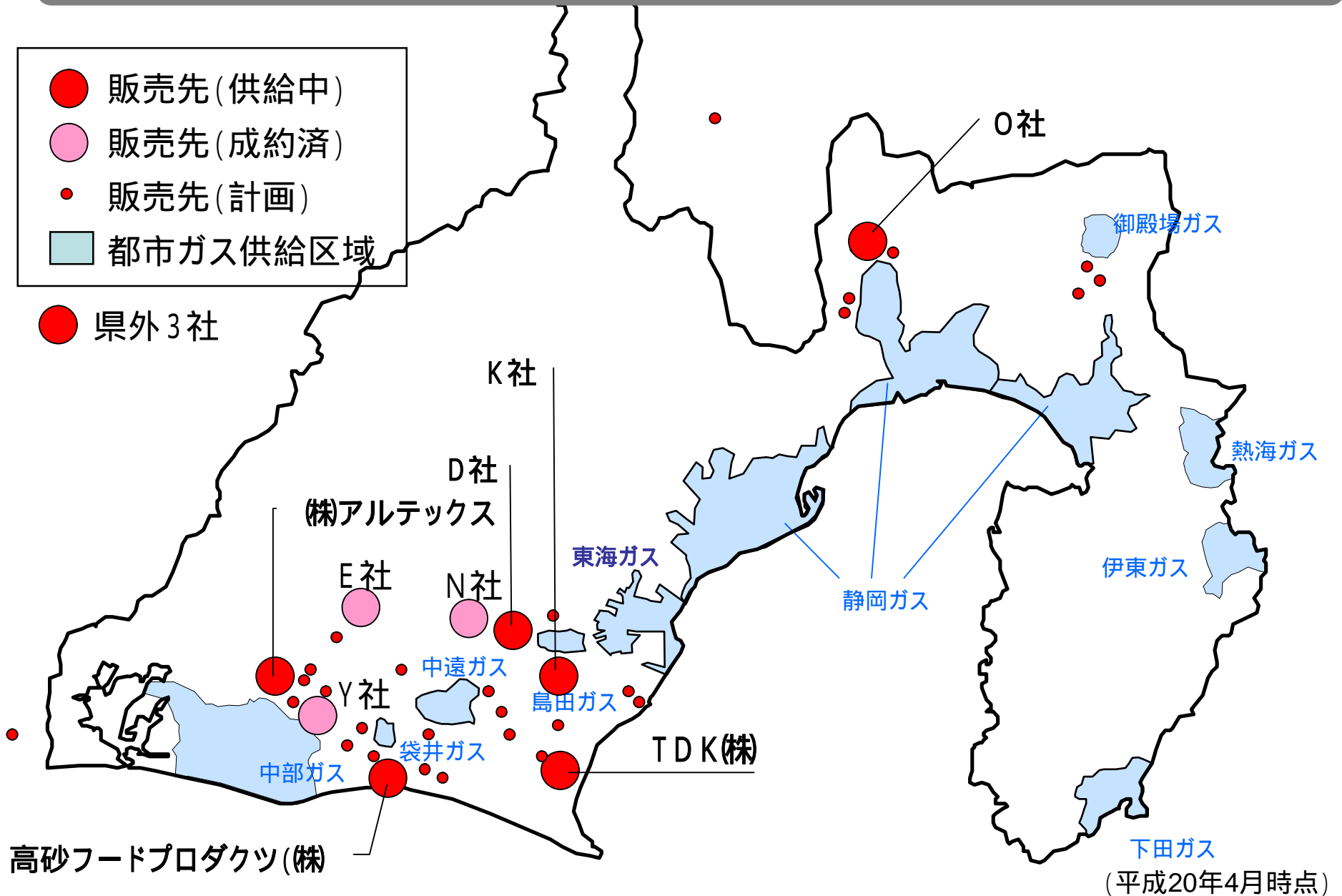
天然ガス・LNG供給について

LPG・原油・LNG輸入価格(CIF)の推移



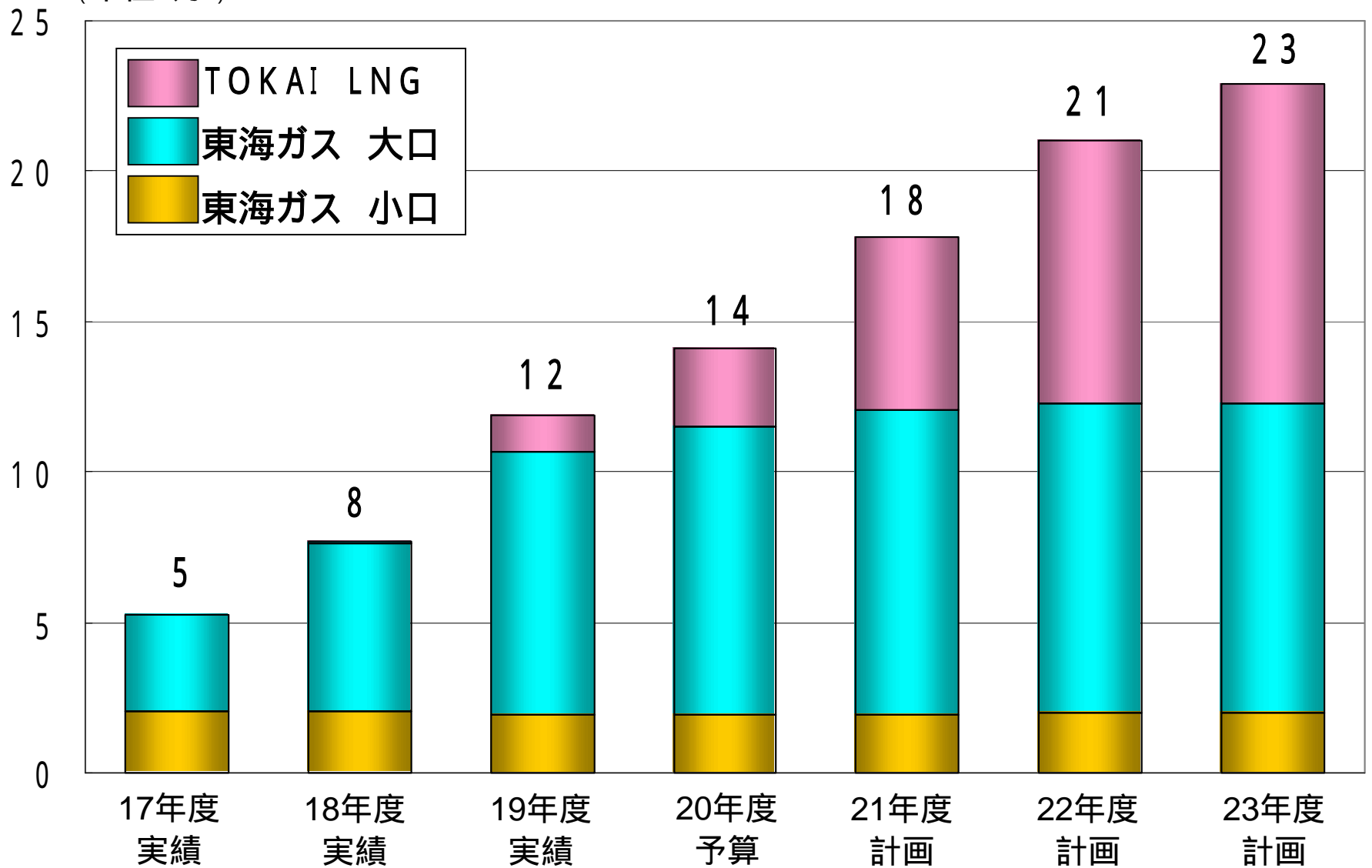
(出所)財務省「貿易統計」

LNGサテライト供給販売先位置図(計画)



TOKAIグループの天然ガス・LNG 販売計画

(単位:万t)



東海ガスの販売量は、45MJ/m³でトン換算した値

(平成20年4月時点)

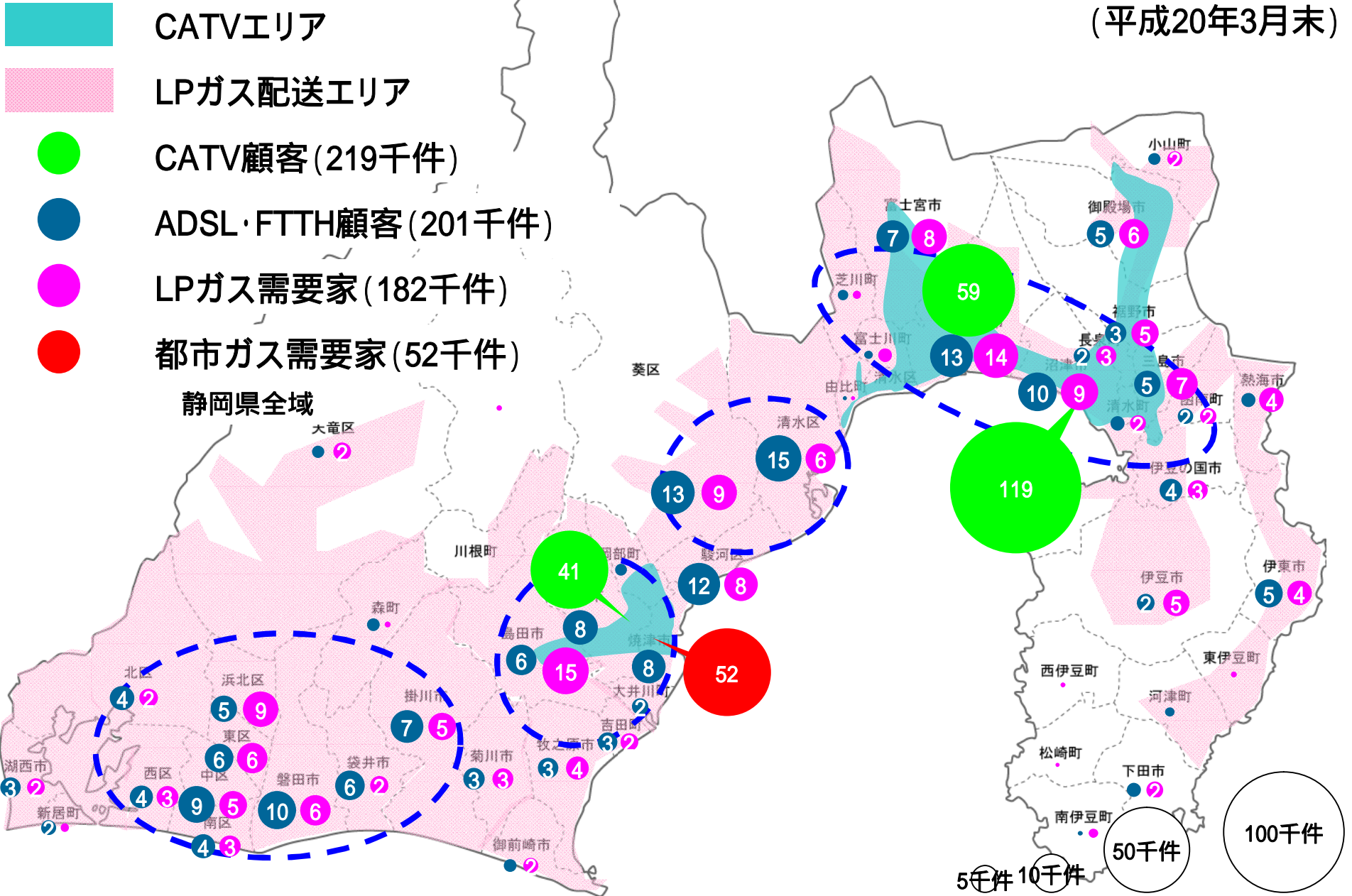
アクア事業について

事業コンセプト

エネルギー関連の一環として
富士山・北アルプスのおいしい湧水を
たくさんのお客様にお届けする

エリア別顧客数イメージ(静岡)

(平成20年3月末)



TOKAIアクア焼津工場

平成20年4月
自社製造開始



アクア事業 事業方針

事業開始 ~ 平成19年度早々から検討を行い、11月から販売開始し、3月末までに1万3千件を獲得した。平成20年度に5万件の獲得を見込む。

LPガスで需要家獲得費用につき、莫大な金額を営業権または導管として計上すれば、その償却が発生するため、早急な収益改善に結びつかない。

県内6ヶ所を拠点として、アクア専任者を配置する。LPガス直売部門より営業責任者を異動し、50名体制で獲得を進める。
また、CATV顧客への拡販を推進するため、ビック東海との連携を図る。

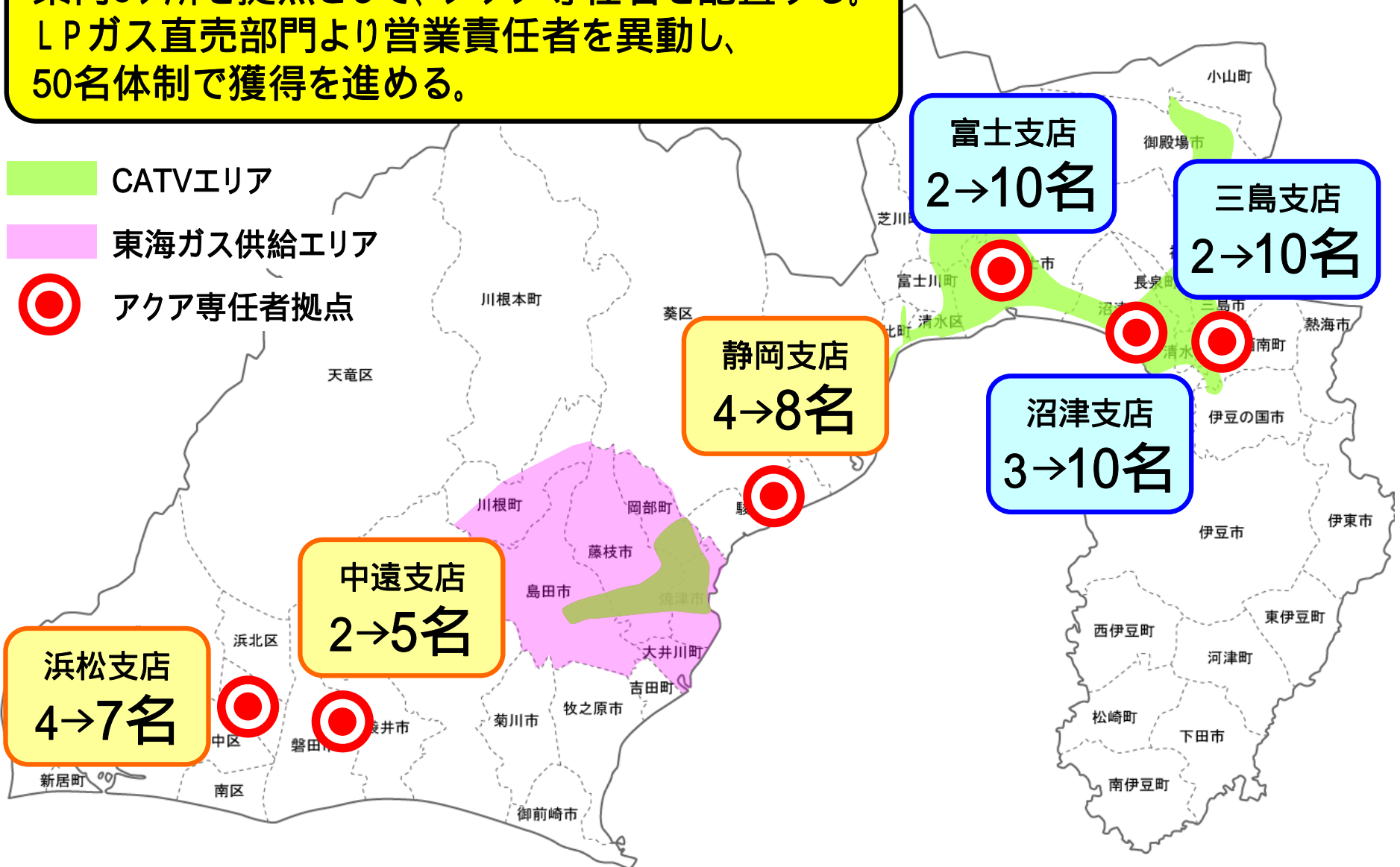
アクア事業の1件当たりの粗利益はLPガスのそれに匹敵する。
平成21年度黒字化、平成23年度末には19万件で26億円の営業利益を計画している。

平成20~21年度に、関東でアクア事業を開始する。

静岡県内の拠点について

県内6ヶ所を拠点として、アクア専任者を配置する。
LPガス直売部門より営業責任者を異動し、
50名体制で獲得を進める。

- CATVエリア
- 東海ガス供給エリア
- アクア専任者拠点



エリア別顧客数イメージ(関東)

(平成20年3月末)



CATVエリア



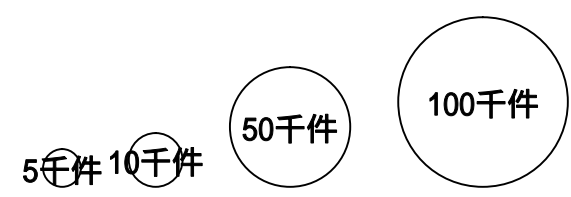
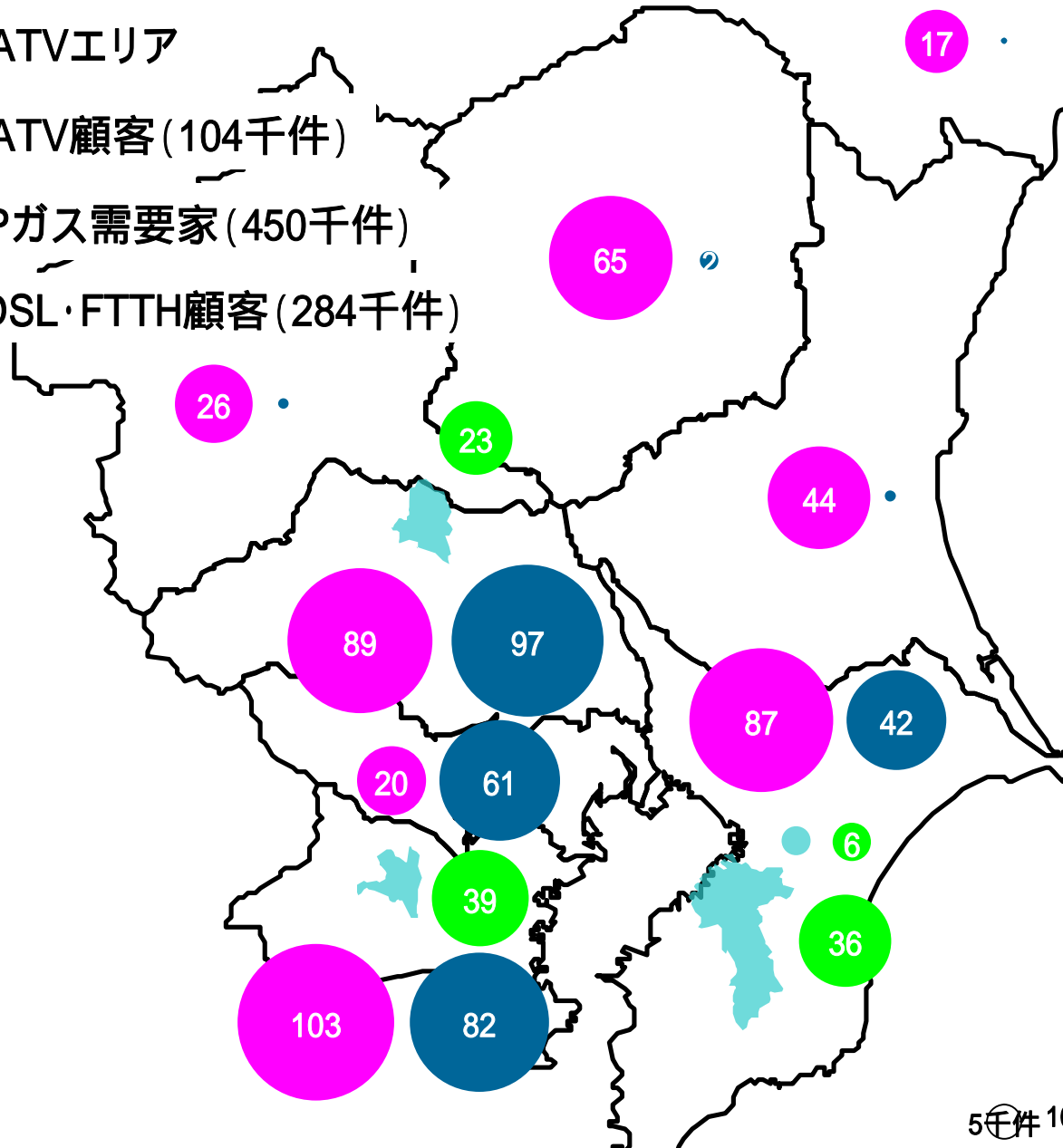
CATV顧客(104千件)



LPガス需要家(450千件)



ADSL・FTTH顧客(284千件)



Area	CATV Customer (千件)	LP Gas Customer (千件)	ADSL/FTTH Customer (千件)
North	23	65	17
West	26	89	97
Central	20	61	44
South	39	103	82
East	6	87	42
South-East	36		

ブロードバンド(ADSL・FTTH)事業

について

全国のプロードバンドの需要予測

(単位:万件)

	19年度	20年度		21年度		22年度		23年度	
	期末 件数	期末 件数	増加 件数	期末 件数	増加 件数	期末 件数	増加 件数	期末 件数	増加 件数
ADSL	1,329	1,236	93	1,113	124	985	128	867	118
FTTH	1,313	1,728	414	2,098	370	2,423	325	2,727	304
CATV インターネット	390	412	22	432	21	452	20	470	18
計	3,033	3,376	343	3,642	267	3,859	217	4,063	204

矢野経済研究所推計(19年6月公表)

ブロードバンド事業 事業方針

平成19年5月作成の中期計画では、ADSLが先細りを余儀なくされ、将来利益が減少していくものと見込んでいた。



ビック東海が関東において、平成19年度FTTH8万件の獲得(ADSL中止件数4万2千件のほぼ倍の件数)という素晴らしい成果を上げた。



TOKAIでも同様にFTTHの獲得を積極的に進めていくこととし、未永く年間35億円相当の利益が計上できるスキームを策定した。

静岡県における 平成20年度件数動態のポイント

ADSL純減件数の倍のFTTH純増を達成する

(単位:千件)

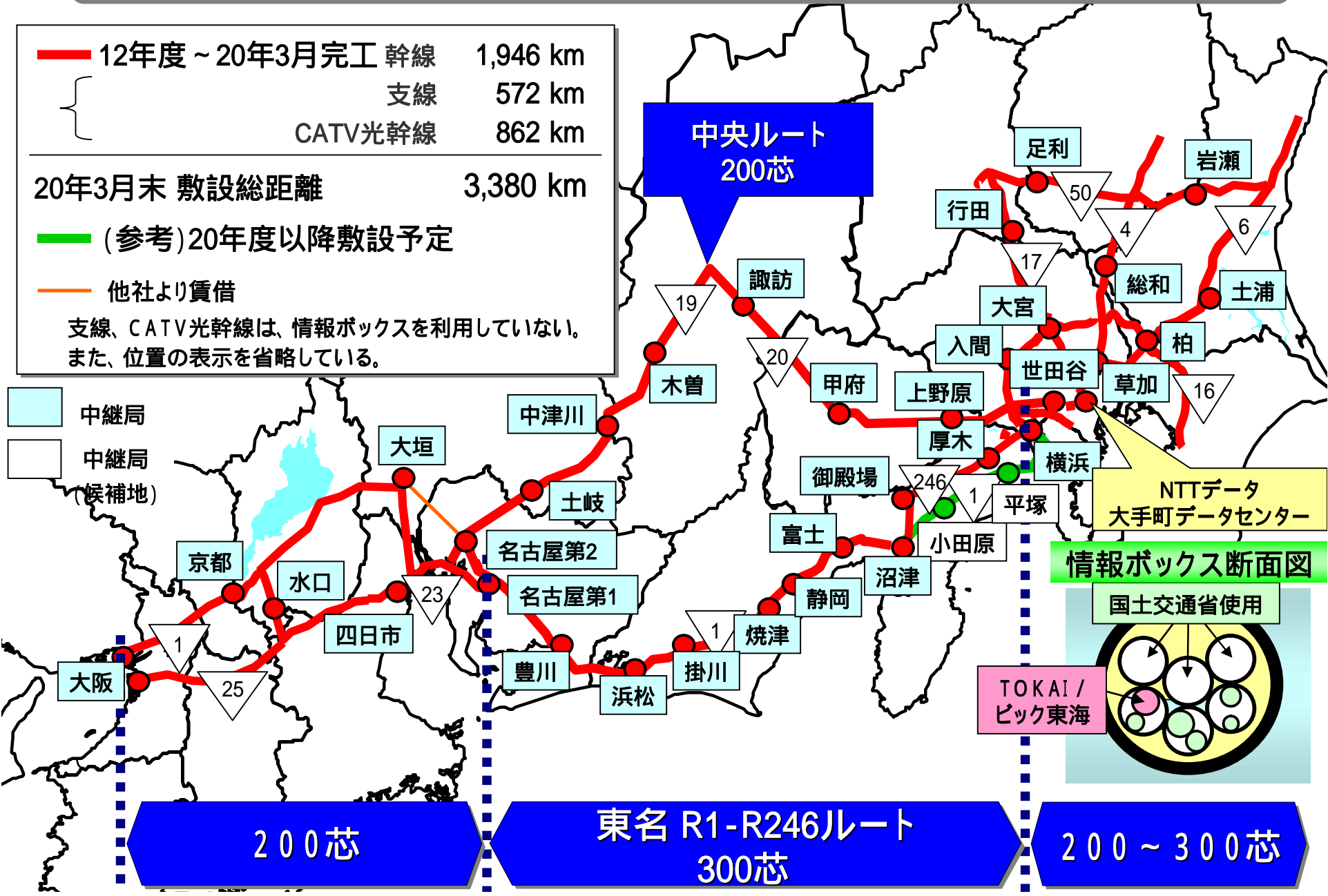
		20年度予算	19年度実績	増減
FTTH	純増件数	42	23	19
	期末件数	89	46	42
ADSL	純増件数	22	14	8
	期末件数	121	143	22
合計	純増件数	20	9	11
	期末件数	210	189	20

19年度実績は、20年4月の事業譲渡に伴いビック東海へ移管したホールセールに関する件数を除く

企業間通信について

TOKAIグループ 光ファイバーネットワーク

	12年度～20年3月完工 幹線	1,946 km
{	支線	572 km
	CATV光幹線	862 km
20年3月末 敷設総距離		3,380 km
(参考)20年度以降敷設予定		
他社より賃借 <small>支線、CATV光幹線は、情報ボックスを利用していない。 また、位置の表示を省略している。</small>		



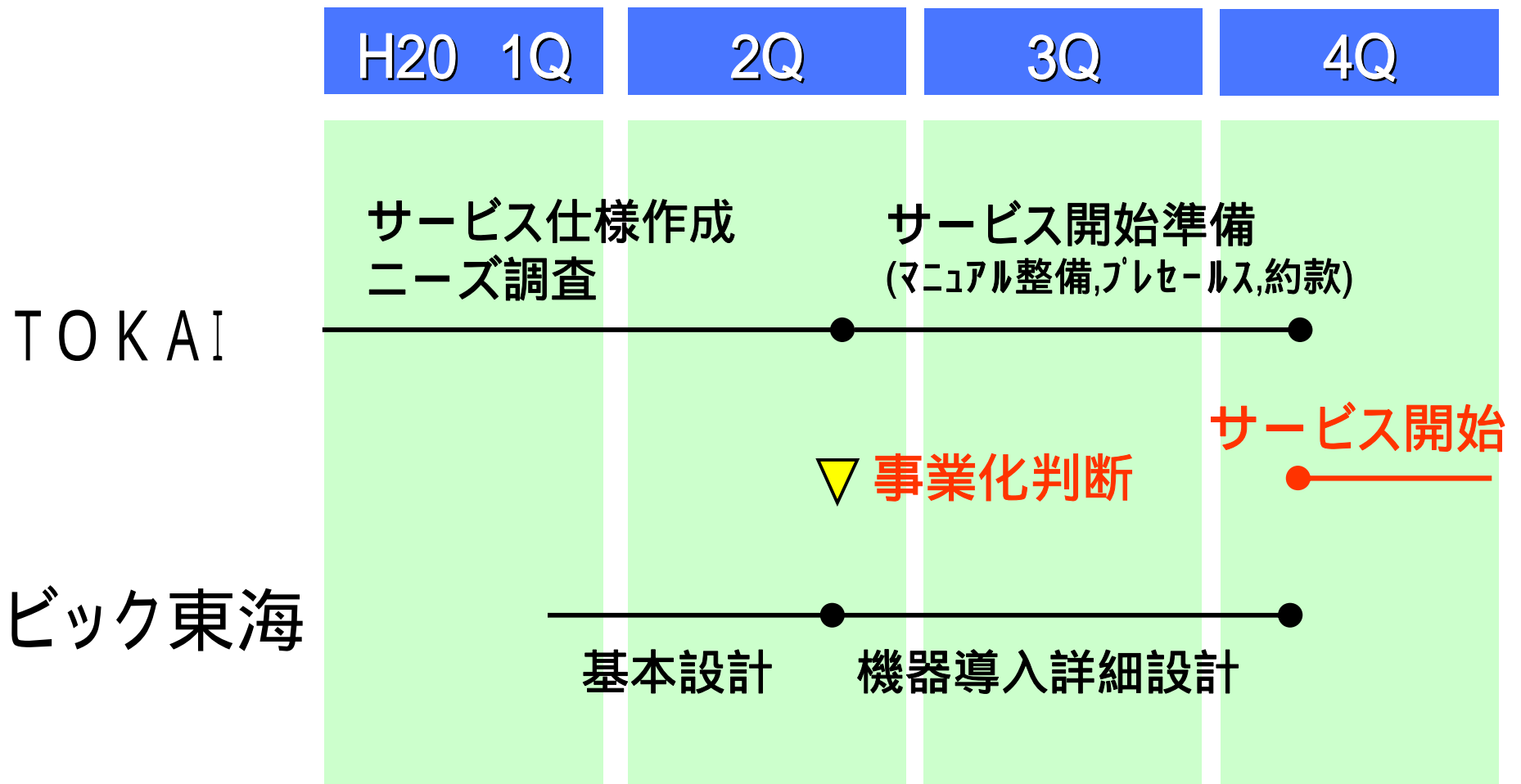
通信事業発展のための事業基盤の整備に向けて

平成19年度は、平成18年度までの光ファイバーNW基盤整備完了に伴い、本格的な企業向け営業活動を展開



平成20年度は、19年度の成果と反省を踏まえ、将来にわたる通信事業の発展を図るため、事業環境の変化に対応し、競争力を強化する事業基盤を整備する年度と位置づけ、『新たな事業運営体制の確立』と『営業基盤の強化』に取り組む。

VPNサービス 提供スケジュール



モバイル事業について

モバイル事業 事業方針

全国

(単位:千件)

		H18/9末 顧客数	シェア	18/10~19/3 純増数	19年度 純増数	H20/3末 顧客数	増加率	シェア	シェア 増減
純 増 数	DoCoMo	52,103	55.5	504	781	53,388	101.5	52.2	3.3
	au	26,403	28.1	1,785	2,151	30,339	108.1	29.7	1.6
	SoftBank	15,307	16.3	602	2,678	18,587	117.5	18.2	1.9
	計	93,813	100.0	2,891	5,610	102,314	106.0	100.0	-

平成19年5月から、12ヶ月連続純増No.1を更新中

TOKAIグループ

平成19年度よりショップの展開を積極的に行うこととした。
平成19年度末時点で18店(全て期中出店)を展開しており、
これを平成20年度末には28店とする。

平成20年3月に月間7千件以上を獲得し軌道に乗った。

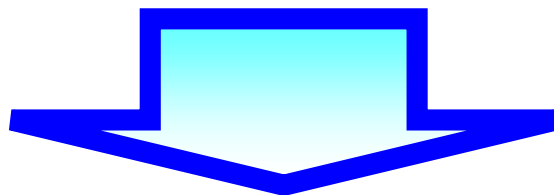
MVNOとなって、収益性の高い事業にする。
平成23年度末41万件で8億円の営業利益を計画しているが、
年間20億円以上の利益を計上できる事業に育てる。

TOKAIグループの取組み(代理店からMVNOへ)

ソフトバンクモバイルの販売代理店

静岡県内を中心にショップ開設

平成20年3月末 18店



TOKAIが、ソフトバンクグループの移動体通信ネットワークを利用してMVNOに。

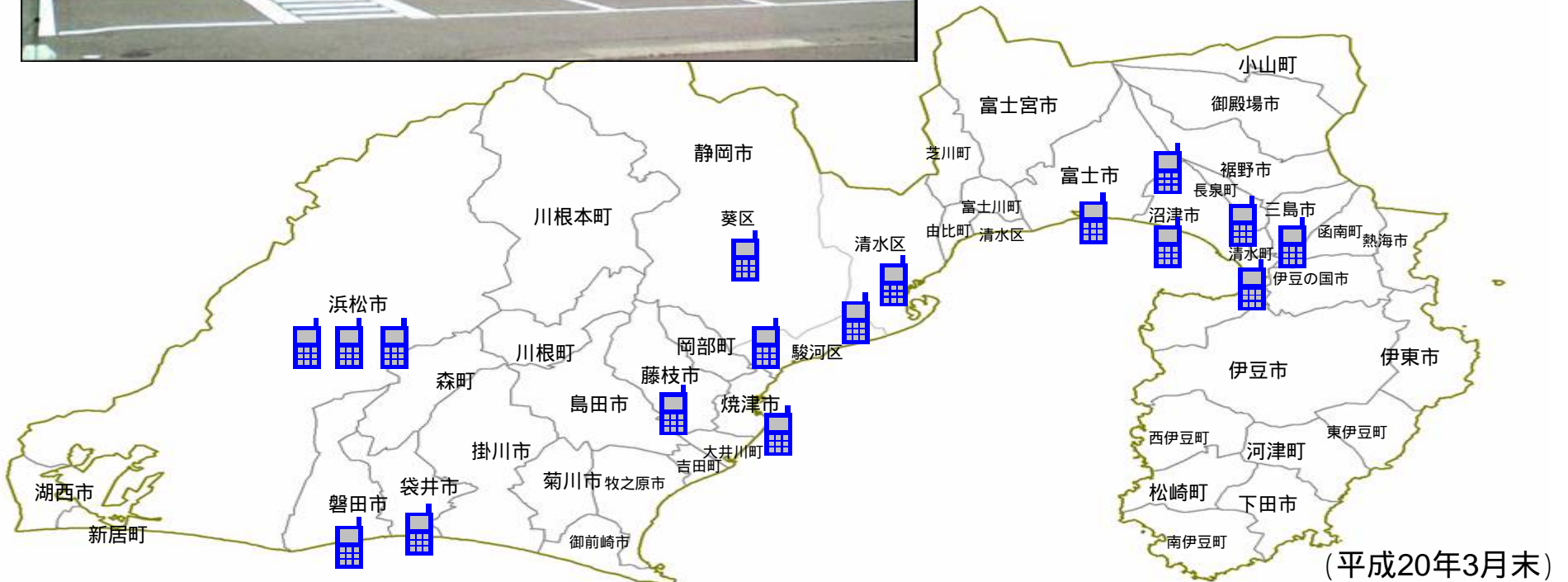
ビック東海が、従来の情報システム構築、運用業務等の実績を活かしてMVNEに。

静岡県内のモバイルショップ



📱 モバイルショップ 17店

この他に埼玉県に 1店



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
お願いいたします。

株式会社 T O K A I グループ総合企画室
〒420-0034 静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8
TEL : (054)273-4804
FAX : (054)273-4821

ENERGY & COMMUNICATION



<http://tokai.jp>