

2018年3月期決算説明会 質疑応答要旨

日時	平成 30 年 5 月 9 日（水） 10:30～11:30		
説明者	(株)TOKAI ホールディングス	代表取締役社長	鴫田 勝彦
	(株)TOKAI	代表取締役社長	小栗 勝男
	(株)TOKAI コミュニケーションズ	代表取締役社長	福田 安広
	(株)TOKAI ケーブルネットワーク	代表取締役社長	鈴木 光速
	(株)TOKAI ホールディングス	取締役常務執行役員	丸山 一洋
	(株)TOKAI ホールディングス	取締役常務執行役員	溝口 英嗣
	(株)TOKAI ホールディングス	理事 経営管理部担当	中村 俊則
司会	(株)TOKAI ホールディングス	執行役員	谷口 芳浩

Q. LP ガスの事業環境について、今年度どう考えているのか。また、昨今、他社との競争が激しくなっていると聞かすが、現状どのように見ているのか。

A. これまで特に関東圏で激しい競争を行ってきたが、最近ではそれも沈静化してきた。当社は既存エリアに加え、東海 3 県（愛知、岐阜、三重）や九州などにエリアを拡大し、顧客を増加させている。
中止件数についても 30 年度から 5 千件強減っていくと見ている。

Q. クロスセルの進捗状況はどうか。今年度、クロスセルを高めるためにどのような施策を考えているのか。

A. 複数取引をされているお客様件数は、2017 年度の 1 年間で約 14 千件増の 136 千件となり、クロスセル率は 0.7%増の 7.6%となった。
ガス、CATV、インターネット、アクアの 4 つを主力商品として、それらの重ね合わせを推進するため、各営業マンがお客様の取引形態や未販売商材などの情報が逐一分かるように制度化し、効率化を図り獲得してきた。
今期はクロスセル率を 8.9%まで高める計画である。特に静岡県内においては複数化が進んでいる。世帯における複数取引のサービス数が増えるほど、解約も少なくなるという分析結果があるので、そういったところを強調しながら目標を立て、個々の事業の中で取り組んでいく。

Q. M&A に関して、現状 26 案件、1,900 億円の案件を検討中とのことだが、どのような分野に注力されているのか。その理由についても教えてほしい。

A. M&A 戦略の目的としては 2 つを掲げている。

1 つ目は、中核事業である LP ガス、都市ガス、CATV、情報通信を強化するため、これらの事業でしっかりとお客様を持っている会社を買収し、自社の顧客基盤を拡大することある。

2 つ目は、新たなサービスをグループの中に取り込むべく、当社にないサービスを持つ会社を対象として考えている。

現在、都市ガスで 6 社、CATV で 3 社、LP ガスで 7 社、情報通信で 8 社、新規事業で 2 社の候補案件があり、各事業分野で検討を行っている。

Q. 「ABCIR+S」について、専任組織として「次世代経営戦略本部」の立上げ、その方向性について話があったが、これはやはり M&A が核になってくるのか？もう少し詳しく説明してほしい。

A. 核となるのは必ずしも M&A だけではなく、例えば AI の分野であればそれに精通した先行企業からアイデアを頂くなどの、アライアンスを組むことも考えられる。

あるいは中途採用などで、既に経験を持っている方に知恵を出してもらうのもありがたい話である。以上 3 つの道があり、これらについて早急に取り組み、ビッグデータを取得・分析し、それを使って攻めていけるような仕掛けを、今の営業力に加えて磨いていきたい。

Q. M&A を除いた（設備）投資の見通し、今後の推移について教えてほしい。

A. 前年度（29 年度実績）はガス事業で 30 億円、情報通信で 30 億円、CATV で 50 億円、合計で 126 億円の投資を行った。

30 年度の計画は、ガス事業で 50 億円、情報通信で 30 億円、CATV で 60 億円、合計で 140 億円の投資を見込んでいる。

31 年度以降については、30 年度と同じペースの 140 億円を計画している。

以上