

2019年3月期 中間期決算説明会 質疑応答要旨

日時	平成 30 年 11 月 6 日（火）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 IR 室長	谷口 芳浩

Q. 8月にみんな電力と資本業務提携契約を締結されているが、その後の進捗状況はどうか？

A. みんな電力と資本業務提携契約を締結してから、約2ヶ月経過したが、この間に様々なパートナーとのマーケティングを行ってきた。具体的には、再エネの販売先、自社電源を持っているところ、逆に言うと我々が電源を調達する先でもあるが、そういった企業を15社ほど訪問して様々な情報を入手してきた。さらに、再エネ普及を重要課題に挙げている自治体についての考え方等についてもヒアリングをしてきた。また、これまで一般家庭に太陽光を設置してきた設備工事店や太陽光メーカーにどういったプレイヤーを取り込もうとしているか等のヒアリングもしている。現在は当社のビジネスモデルについて検討している最中であり、年内に事業計画を纏める予定である。

みんな電力は国内で最も再エネ比率が高く、注目を浴びている事業者である。また、ブロックチェーン技術を使った電源由来を証明するシステムも持っているので、これらを活用して我々も事業を展開していきたいと考えている。当初の計画通り、来年4月に新会社を設立する予定である。具体的にどのような領域にどのような形で入っていくかについては、この事業計画公表のタイミングで報告したいと思う。

Q. M&A 投資枠 1,000 億円を設定されているが、現在の状況について教えてほしい。

A. 現在、我々の M&A の対象リストとして、26 社、1,900 億円の案件を持っている。今期は、このうちの 10 社について注力して進めている。昨年 11 月に東京本社を設立したが、この東京の地の利を活かして進めている。対象事業としては、都市ガス、CATV、LP ガス、情報通信、新サービスの事業であり、特に CATV や都市ガスについては、我々の強みが活かせる TLC という側面があり、この部分を先方に訴求しながらやっている。

現在は検討を進めているところであり、結果が出次第、報告させて頂く。

- Q.** ABCIR+S 戦略について、もう少し踏み込んだところと、今後の展開があればご説明頂きたい。
- A.** 現在、デジタルマーケティングのプラットフォーム構築を進めている。当社が行っている様々な事業で、お客様からいろいろな情報を集め、その情報を顧客データベースに溜め込んでいる。その用途としては、営業員がお客様宅に訪問して、お客様に新たな商材を直に提案する際の営業にのみ使っていた。
- 今後、お客様はインターネットで様々な情報を得て、それを我々にもフィードバックするという、そういった情報のやり取りが重要になってくる。お客様が我々の HP や TLC スマホアプリ等を使って、どのようなニーズがあるのかなどを分析して、取り込んでいきたいと考えている。
- この実現方法として、マーケティングツールが必要になるが、それを組み込んだシステムを下期に構築し、お客様がどのような興味を抱いているのかということインターネットの行動などから、AI 等を使って分析し、それを今度は訪問営業だけでなく、E メールや、インターネット広告などの、デジタルアプローチにつなげられるシステムとして作り上げていきたいと考えている。
- Q.** CATV 事業について、大きなビジネスチャンスの時期に入っていると思う。JCOM 以外はどنگりの背比べみたいな感じで、今後業界の大編成が進むと思う。全国規模の JCOM に匹敵するグループが出てくるかもしれない。従来通りの M&A 形態ではアタック力が弱いと思うので、今後の M&A 展開をどう考えているか？
- また、御社の強みである光ファイバーネットワークを使った連携について、もう少し詳しく説明してほしい。
- A.** CATV 業界においてはこれから大きな波が来るが、足下では比較的小さいところでも経営が安定しているところはある。そういった中で将来をしっかりと考えられる会社が増えてきており、そういったところとの協業や M&A について、全国各地で話を進めているところである。
- グループが所有している光ファイバーネットワークを活用できる地域が一番良いが、そのような部分も含めてグループ内で連携を取って検討を進めている。
- 早期に形として報告したい。
- Q.** 光コラボについては、そろそろ終わりの段階で決め手がないような印象を受ける。情報通信分野における現状の問題と今後の展開について説明してほしい。
- A.** 光コラボについては、現在では約 70%まで進んでいる。それに対する新たな打開策についてだが、現実的に光コラボに期待されていたのは、新たなプレイヤーの創出というのが最初の入口だったと思う。しかし、これに対して新規参入者はほとんど出てこず、携帯コラボと言われているソフトバンク光、ドコモ光が市場の 70%を占めているのが現状である。既存 ISP 事業者にとっては、残りの 30%に対して事業を行っていく。そういう意味では、今後新しい打開策を講じないと、今後の成長はないというのはその通りだと思う。それに対して、我々は昨年度から MVNO 事業に乗り出し、さらに L2 接続での無線分野にも参入している。現状本事業は順調に伸びており、L2 接続と固定回線をセットにした形で顧客獲得ができるポイントを選びながら、順調に進捗させている。今後 1、2 年のスパンであればそのビジネスモデルで十分に通用していけると考

えている。

また、この先総務省がどのような動きをするか分からないが、5G ネットワークの開放というところに、我々がどこまで参入していけるかというところが1つの打開策にもなっていくと考えている。

Q. LP ガスについて、気温影響や原料価格高騰といった影響があったということだが、それ以外に何か構造変化はあるか？

A. LP ガス事業において、大きな原因は気温、仕入価格、為替であり、これら3つが想定外となりうる大きな要因になる。

それ以外のLPガス業界全体では、日本の人口が減少している中、顧客確保の競争が非常に激しくなっている。

当社は、東は宮城県、西は愛知県、岐阜県、岡山県、今年は九州に進出してエリアを拡大しており、全国展開に向けて順調に進んでおり、お客様の獲得を進めている。

LPガス事業については、引き続き顧客件数を増やすことが重要な課題になってくると思う。

以上