

2019年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時	2019年5月10日（金）10:30～11:30		
説明者	(株)TOKAI ホールディングス	代表取締役社長	鶴田 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	溝口 英嗣
	(株)TOKAI ホールディングス	執行役員 次世代経営戦略本部長	中村 俊克
	(株)TOKAI ホールディングス	執行役員経営管理部、経理部担当	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. LP ガス事業の件数拡大と収支の関係について、経費積み増しで収支に繋がりにくいと言っている同業他社が多いが、御社の場合、効果的な件数の積み増しに繋がっている。

その状況について説明してほしい。

A. LP ガス事業については、現状 M&A よりも商圏買収が多くなっている。当社が固定費をかけないというところについては、顧客獲得・維持コストをコントロールしているからである。

また、今期は業務提携で2～3万件の増加を見ているが、これは他業者のお客様を譲り受けるため、獲得コスト等をかけずに件数を増やすことができる。また、新規エリアについては継続して拡大させている。

毎年多くのLP ガス事業者が廃業している。ピーク時には4万8千件あった事業者も今は1万8千件を切っている。この傾向はこれから加速していくと思われるので、そういった事業者の買収あるいは業務提携等でコストをかけずに件数を伸ばしていく。

Q. システム改革（電力自由化・都市ガス自由化）に関する考え方について教えてほしい。

A. 電力自由化については東京電力と提携し、主に電気とガスをセットで提供している。この商材は競合他社が当社の顧客に対して攻めてきた時に顧客を守る手段として用いるものであると考えている。

ガスの顧客獲得には特有のノウハウがあり、これまで培ったノウハウで獲得していける。

都市ガス自由化については、現在全国には約200の事業者がいるが、その中には公営も民営もある。自由化以前の認可制により守られていた事業者が数多く存在するとともに、公営の事業者は今後民営化していく。今回、群馬県と秋田県で都市ガス事業を始める。そういう意味で自由化は大いに活用したいと考えている。

Q. 海外事業の成果と今後のポテンシャルについて説明してほしい

A. 海外は、現在、中国、台湾、ミャンマーで事業を展開している。

中国では、2012年に現地法人を設立し飲料水事業を展開している。翌年にはスタイリッシュサーバーを自社開発し、その製造や輸出を行っている。現在は、省エネ機能や自動洗浄機能が付いた高機能サーバーの製造・販売で事業を拡大している。2018年度に黒字化を達成し、今後さらに拡大していく計画である。

台湾では、2013年に台湾のITトップ企業であるシスコム社と合弁会社を設立し事業を開始した。SIや開発関係を中心に事業を展開しており、既に黒字化を達成している。今後も事業拡大に努めていく。

ミャンマーでは、2014年に現地法人を設立した。当初は企業や施設等を対象にしたガス導管の据え付け工事から始めており、その翌年には受注拡大に伴い、ITO社との合弁会社に移行し、体制の強化を図っている。実績としては、工業団地に進出する工場や大型商業施設等の導管工事を受注しており、2018年度は売上高が2016年度の約5倍になっている。

現在、ミャンマーは経済発展が目覚ましく、商業用・工業用の需要が大きく伸びており、今後が楽しみな事業である。2019年度に黒字化を達成する計画である。

今後、ミャンマーに次ぎ、その他の国でLPガス事業ができないか検討を進めている。

なお、ミャンマーは外資規制があったため、現地法人を設立しガス配管工事事業者として開始した。近年、外資規制の緩和があったので、本格的に当初の目的であるガス事業の展開を検討していく。

Q. 情報通信事業において、データセンター事業や法人向け事業など、今後どのように考えているのか？

A. 現在、経産省、総務省を上げてデジタルトランスフォーメーション（DX）という形でデジタルによる企業改革を進めており、当社もこれに従いデジタル化を進めている。現状、システム開発に関しては好調という予測を立てている。一方で、世間一般でも2025年の崖や人材不足等が言われており、当社においてもそこが事業課題だと認識している。

ただ、法人向け事業は好調で、前期比でも増収増益、今期予想も大幅な増収、増益の計画である。更に、デジタルトランスフォーメーションを推進する一方でレガシーシステムの改善が進んでおり、今後SI事業、受託開発事業で大きな成長を見込んでいる。

Q. 2018年度は仕入コスト影響を除くとIP20を上振れしている。2019年度は仕入コスト影響を除くとほぼIP20通りである。なぜ2019年度はIP20を据え置く予算の組み立て方になっているのか。

A. 2019年度予算の組み立てとしては、顧客件数増加による利益増を相当額見込んでいる。一方で、IP20“JUMP”の最終年度の達成を目指すにあたり、それなりの体制強化やインフラ整備が必要であり、それらのコストを見込んでいるためである。

Q. CATV 事業について、中計を上振れしている背景と今後の見通しについて説明してほしい。

A. CATV 事業は順調に進捗している。数年前までは放送顧客の純減という局面が続いたが、2016 年度以降は純増基調に入っており、通信と合わせて毎年 2 万件を超える件数を積み上げることができている。当面はこの傾向を継続していけると考えている。

一方で、CATV 事業についてはある意味、設備産業的な面があり、光化投資などいろいろな設備を打ちながら事業を展開しているので、これらの投資や償却、リースなどのコストが収益に反映される。

ここ 2 年程は、順調に光化投資を進めながら同軸ケーブルの巻き取りを行っている。これは 4K/8K 放送に対応するための計画に従うものだが、現状、世の中の的には 4K/8K 放送はあまり盛り上がっていない。したがって、この計画を見直したことでこの 2 年程は従前以上に収益に繋がっている。今後については、世の中の動きを見ながら適切に投資を行い、顧客件数の増加を継続しながらやっていく。更に M&A についても積極的に進め、大きく成長していきたいと考えている。

Q. M&A の状況について、これまでの検討状況とそれを踏まえて今後どのように検討していくのかについてももう少し詳細に説明してほしい。

A. 前回の説明会時には、検討中の案件の数は 26 案件と話したが、現状は 44 案件を検討している。ここ半年の間に都市ガス、CATV の案件が出てきている。当社にとっては TLC が強みであり、都市ガスも CATV も地域に密着した事業であることから、TLC の促進を図る上で最適な事業である。M&A は案件の情報が出てからそれが成就するまで 1 年半から 2 年くらいかかる。今現在も約 10 案件について平行して検討を進めている。先方メリットと当社メリットがどのように合致するかだと思う。足下の状況としては、いろいろな話が出てきており、今後 2 年の間にある程度は形にしていけると思っている。

都市ガスや CATV は設備産業であり、各事業者は現在再投資の時期にかかっている。その辺が既存事業者の悩みでもあり、我々としてはそれらも含めて検討し、今後 2 年間で成果を出していきたい。

Q. M&Aにおいて、CATV事業では実績があるが、都市ガス事業については実績がない。買収後どのように黒字化させていく計画なのか。

A. 都市ガスについては規模の大小はあるが、買収後の考え方について、既存事業者は人口・世帯数の減少で非常に苦しんでいる。現在、我々は静岡県の焼津市、藤枝市で5万件規模の都市ガス事業を行っているが、ここで培った強みとして、顧客の獲得・維持がしっかりとできるというところである。さらに、都市ガスに加えてLPガスも強いので、地域として考えた時には、都市ガス・LPガスの強さでお客様の数を減らさず維持できると考えている。

また、商業用・工業用については開拓の余地が十分にある。そのような今まで手が付けられていなかったところを進めていき、収益を改善していく。

また、グループ全体として様々な生活関連サービスを持っており、地域に密着した都市ガス事業、あるいはCATV事業では総合的にこれらの商材を提供していくことが可能である。

この3つを掛け合わせていくと、お客様を減らすことなく、大規模な需要開拓ができ、契約の積み重ねができていくといったビジョンが描けると考えている。

Q. 4月から事業開始している下仁田については、いつ頃黒字化する計画なのか？

A. 下仁田のガス事業に関しては既に黒字であり、今後はその黒字幅を増やしていく。

一方で導管の入替等の投資をする必要があり、適切にその投資を行うことで、顧客の拡大、需要の開拓、TLCの推進を進め、黒字幅を拡大していく。

以上