

## 2020年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

日時	2019年11月1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	鵜田 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
	東海ガス(株)	代表取締役社長	植松 章司
	(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	取締役執行役員 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.** 買収した会社への介入の仕方について、どのように TLC を推進しているのか？

**A.** 介入の仕方は CATV と都市ガス、LP ガスでそれぞれ違う。今期買収した日産工業については相当な時間がかかるだろうが、日産工業の会長には(株)TOKAI の小栗社長が就き、営業の精神やポリシーなどを浸透させるとともに、住宅や建築、設備工事を長年やってきた者を専務に就け、具体的に指導してもらおう。一方で当社は日産工業から土木関係、あるいは公共事業に関するノウハウを習得していく。TLC の関係から言うと、我々は東京電力と提携しているので電気の販売ができるし、アクア事業もある。すべての TLC 商材を販売することは難しいだろうが、日産工業は地域でネットワークを持っているので、そこで当社グループの様々な商材を販売して頂くだけでもそれなりにはなると思う。

下仁田町については今年の4月から都市ガス事業をスタートしているが、それまでは町営のガス事業者ということもあり、都市ガスのみの供給に特化していた。現状、都市ガス顧客は1,300件ほどだが、上期において、電気を中心にアクアやLIBMOなど、計100件程の契約が有った。今期はこの都市ガス以外の契約を300件獲得する事を目標としており、同地域での複数契約率を上げて、TLC を積極的に推進していく。これまでは町営ということで様々な規制があり、都市ガス以外の商売はできなかったが、我々が譲り受けをしたことで、今後様々な商材を販売していくことができる。現状計画通り順調に進んでいる。

**Q.** CPが下落基調で推移しているが、下期・来期の御社の調達コストにはどのように影響してくるのか？また、競争環境は変化しているのか？

**A.** CPについては中東情勢を含めて不確定な部分が多く、上期は下落基調で推移していたが10月に入ってから上がり、為替も上がっている。値下げに踏み切れる状況ではなく、現状は様子見である。販売価格については、仕入価格に基づいて対応しているのでそこまで影響はない。市場の様子を見ながら対応していく。工業用や業務用については、仕入連動でやっている。現状、他社に値下げの動きはないが、競争は激しくなっており、新設獲得のために安い価格で売り込むことが続いている。特に、関東圏での競争は引き続き激しく、それが関東から広がりつつある。

**Q.** 期初計画時と比べて、下期において新たに出てきたマイナス要素はあるか？

**A.** 現状、下期のマイナス要素の具体的なものは挙げてきてはいないが、M&Aが進行しているところでデューデリジェンス費用がかかる見込みである。また、競争環境が厳しいので、ある程度の顧客を増やすためのコストを見込む必要があり、これを織り込んでいるが、通期業績予想については、上期の業績が計画を上振れていることもあり、据え置いている。

**Q.** 新規 M&A のポテンシャルについて、都市ガス事業の東北地方などは有望な地域と考えているのか？

また、今後も日産工業のような M&A は考えているのか？

**A.** 今後も都市ガスの M&A については取り組んでいくつもりである。案件ごとにケースバイケースなので、しっかりとリサーチをしながら今後の収益、あるいは TLC の展開も含めて考え、公募に応募していきたい。

日産工業を M&A した理由については、我々が愛知、岐阜、三重の中京圏に既に進出していることや T&T エナジーを設立し、都市ガスの小売事業を始めるといった理由があるが、一番大きな理由は、日産工業が総合建設事業者という点である。当社グループでも建築・不動産事業を静岡県・愛知県・神奈川県で展開していたが、今回の M&A をきっかけに同社との人材交流等を通じて、当社グループに足りていなかった土木事業のノウハウを取り入れ、我々が展開しているエリアにおいても総合建設事業を展開していきたい。現在、今後お互いの経営をどうしていくか等、PMI の検討を進めている。

**Q.** 九州エリアのポテンシャルについてはどのように考えているか？

**A.** 九州エリアには、LP ガスやアクア事業で進出している。世帯数が多いので、現在は人を投入し、LP ガスの顧客獲得に取り組んでいる。ある程度の規模になってきたら、そこに他の商材を重ねていきたい。

**Q.** T&T エナジーについて、営業活動の主体・拠点・方法について教えてほしい。

**A.** 営業は中京圏にある地場の販売店が行う。既に 10 社の販売店に手を挙げてもらっており、現在説明会などを行っている。10 社について、LP ガス顧客が約 25 万件規模になる事業者が集まっており、彼らが中心になって営業展開していく。

以上