

平成26年 5 月 29 日

各 位

会 社 名	株式会社TOKAIホールディングス (コード番号 : 3167 東証第一部)
代 表 者 名	代表取締役社長 嶋田 勝彦
問 合 せ 先 責 任 者	常務執行役員 管理部担当 小澤 博之 (TEL 054-275-0007)

(訂正) 「平成26年 3 月期 決算発表資料」の一部訂正について

平成26年 5 月 8 日に発表いたしました「平成26年 3 月期 決算発表資料」について、一部訂正がありましたのでお知らせいたします。訂正箇所には赤下線を付しております。

【訂正箇所】

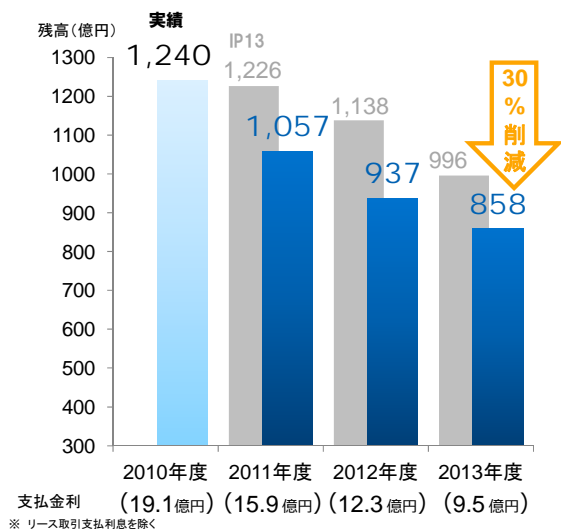
- ① 「2014年3月期 決算発表資料」 2 ページ
- ② 「2014年3月期 決算発表資料」 5 ページ
- ③ 「2014年3月期 決算発表資料」 9 ページ
- ④ 「2014年3月期 決算発表資料」 10 ページ

<訂正前>

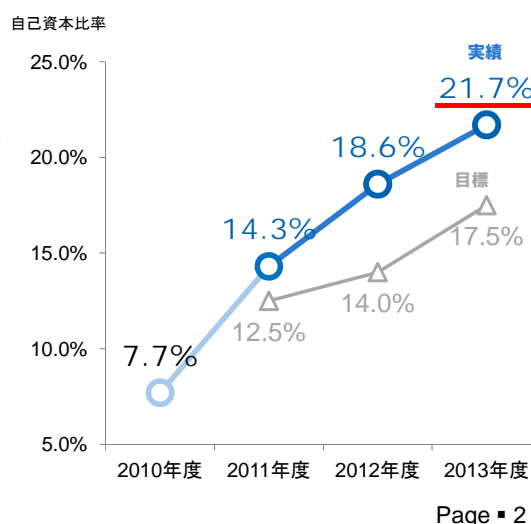
## 1-2. IP13期間の総括②IP13期間の財務面の評価

- 目標996億円を1年前倒して達成、金利が半減(19億円→9.5億円)。
- 自己資本比率は連結子会社化、利益蓄積、自己株売出で大幅改善。

有利子負債残高の推移



自己資本比率の推移



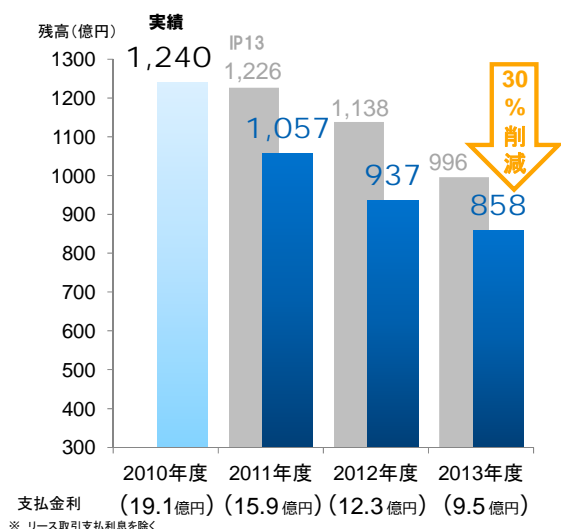
Page ■ 2

<訂正後>

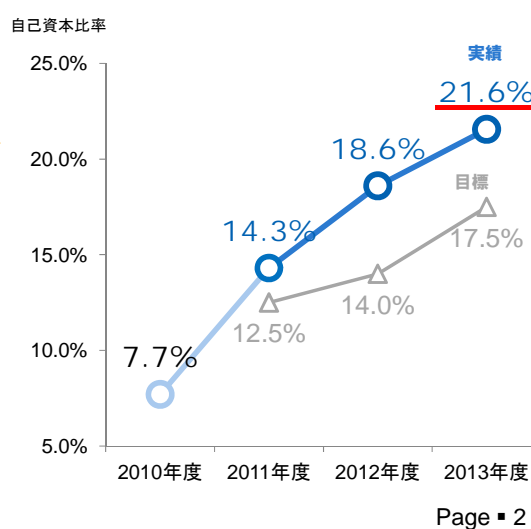
## 1-2. IP13期間の総括②IP13期間の財務面の評価

- 目標996億円を1年前倒して達成、金利が半減(19億円→9.5億円)。
- 自己資本比率は連結子会社化、利益蓄積、自己株売出で大幅改善。

有利子負債残高の推移



自己資本比率の推移



Page ■ 2

&lt;訂正前&gt;

## 2-1. 2013年度の実績

- 増収ながら販促コスト増とLPガス仕入上昇の転嫁遅れで前年比減益。  
□ 1月予想値と比べ、すべての項目で目標を上回って着地。

	2012年度 実績	2013年度 (1月予想値)	2013年度 実績	前年比	予想比
売上高	1,817 億円	1,884 億円	1,890 億円	+73 億円	+6 億円
営業利益	89 億円	67 億円	74 億円	△15 億円	+7 億円
経常利益	81 億円	62 億円	70 億円	△11 億円	+8 億円
当期純利益	31 億円	25 億円	<u>29 億円</u>	<u>△2 億円</u>	<u>+5 億円</u>
顧客件数	245 万件		252 万件	+7 万件	

前年比  
の要因

- ✓ 新規顧客獲得コスト増の影響が18億円、LPガス仕入コスト上昇の影響が3億円。
  - ・ アクア事業の新規顧客獲得コスト増13億円(獲得コスト増9億円、広告宣伝費増4億円)
  - ・ ブロードバンド事業の新規顧客獲得コスト増5億円(家電量販店の手数料上昇)
- ✓ 金利負担が抑制できたこと、特別損益が改善で最終利益は2億円減に止まる。

Page ■ 5

&lt;訂正後&gt;

## 2-1. 2013年度の実績

- 増収ながら販促コスト増とLPガス仕入上昇の転嫁遅れで前年比減益。  
□ 1月予想値と比べ、すべての項目で目標を上回って着地。

	2012年度 実績	2013年度 (1月予想値)	2013年度 実績	前年比	予想比
売上高	1,817 億円	1,884 億円	1,890 億円	+73 億円	+6 億円
営業利益	89 億円	67 億円	74 億円	△15 億円	+7 億円
経常利益	81 億円	62 億円	70 億円	△11 億円	+8 億円
当期純利益	31 億円	25 億円	<u>26 億円</u>	<u>△5 億円</u>	<u>+1 億円</u>
顧客件数	245 万件		252 万件	+7 万件	

前年比  
の要因

- ✓ 新規顧客獲得コスト増の影響が18億円、LPガス仕入コスト上昇の影響が3億円。
  - ・ アクア事業の新規顧客獲得コスト増13億円(獲得コスト増9億円、広告宣伝費増4億円)
  - ・ ブロードバンド事業の新規顧客獲得コスト増5億円(家電量販店の手数料上昇)
- ✓ 金利負担が抑制できたこと、特別損益が改善で最終利益は5億円減に止まる。

Page ■ 5

&lt;訂正前&gt;

## 5. 2014年度の業績予想

□ 今期より販促コストの投入の仕方を変え、3期ぶりの増益を図る。

	2013年度 実績	2014年度 予想	前年比
売上高	1,890 億円	1,969 億円	+79 億円
営業利益	74 億円	82 億円	+8 億円
経常利益	70 億円	74 億円	+4 億円
当期純利益	<u>29 億円</u>	32 億円	<u>+3 億円</u>
顧客件数	252 万件	259 万件	+7 万件

前年比  
の要因

- ✓ アクア事業:初期広告・一時的獲得手数料が減少、工場の稼働率向上で原価低減の効果(4億円)
- ✓ 情報通信事業:ブロードバンドで効率が良い獲得チャンネルに絞ることによるコスト削減(3億円)
- ✓ 消費税増税の駆け込み需要(住宅関連)の反動で2億円減、他方、課金件数の増加による増益などにより、全体として8億円の増益

Page ■ 9

&lt;訂正後&gt;

## 5. 2014年度の業績予想

□ 今期より販促コストの投入の仕方を変え、3期ぶりの増益を図る。

	2013年度 実績	2014年度 予想	前年比
売上高	1,890 億円	1,969 億円	+79 億円
営業利益	74 億円	82 億円	+8 億円
経常利益	70 億円	74 億円	+4 億円
当期純利益	<u>26 億円</u>	32 億円	<u>+6 億円</u>
顧客件数	252 万件	259 万件	+7 万件

前年比  
の要因

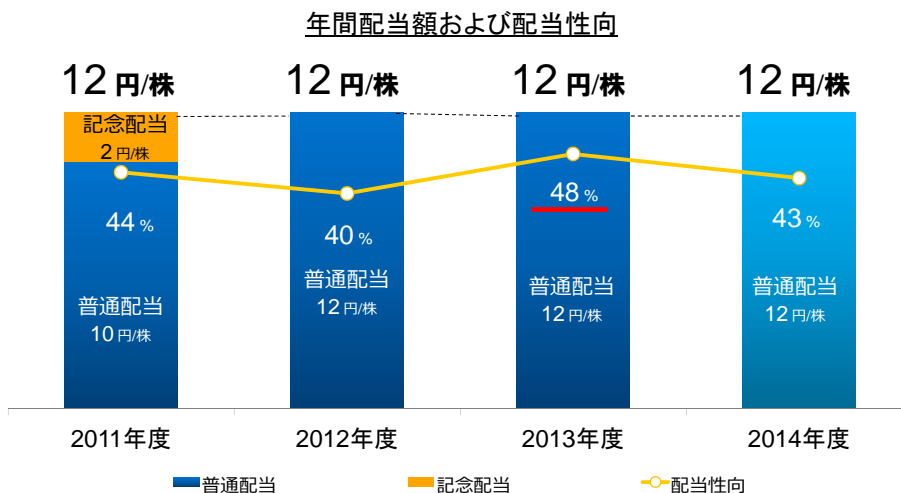
- ✓ アクア事業:初期広告・一時的獲得手数料が減少、工場の稼働率向上で原価低減の効果(4億円)
- ✓ 情報通信事業:ブロードバンドで効率が良い獲得チャンネルに絞ることによるコスト削減(3億円)
- ✓ 消費税増税の駆け込み需要(住宅関連)の反動で2億円減、他方、課金件数の増加による増益などにより、全体として8億円の増益

Page ■ 9

<訂正前>

## 6. 配当政策について

□ 安定的かつ継続的に配当する基本方針に則り、2014年度は年間配当12円/株を予定。

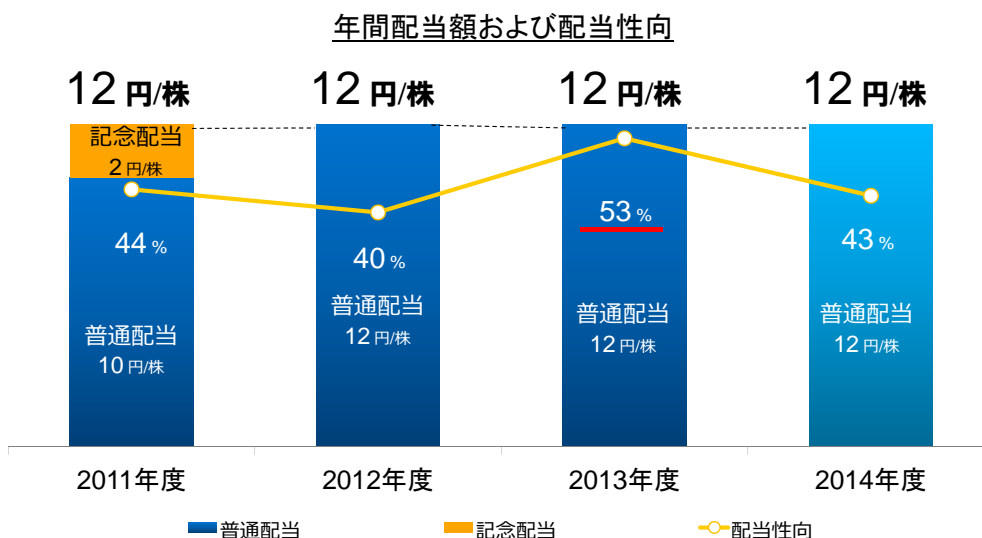


Page ■ 10

<訂正後>

## 6. 配当政策について

□ 安定的かつ継続的に配当する基本方針に則り、2014年度は年間配当12円/株を予定。



Page ■ 10

以上