

第7回定時株主総会 懇談会

2018年6月27日
株式会社TOKAIホールディングス
(証券コード:3167)

2017年度決算のハイライト

2017年度決算のハイライト

➤ 昨年5月に公表した中期経営計画「Innovation Plan 2020 “JUMP”」初年度が極めて順調に進捗した

◎ 収益基盤である顧客件数は期首から31万件(+12.2%)純増

- LPガス事業、CATV事業、新規のLIBMO等の顧客獲得が順調に推移。年間の顧客純増数は、前期の年間顧客純増数6千件の6倍強となる39千件。
- さらに、M&Aを2案件仕上げたことにより27万件が加わり、想定どおり収益基盤を拡充。

◎ 売上高は1,861億円と顧客増加等により前期比74億円(+4.2%)の増収

- 利益面では期初に将来の成長を見据えた先行コスト投入による減益を想定、概ね想定線での着地。

◎ 引続き財務体質の改善をさらに進捗

- 自己資本比率が前期末から1.8pt向上して36.3%に。
- 引続き有利子負債残高を削減、有利子負債/EBITDA倍率も前期末の1.9倍を維持。

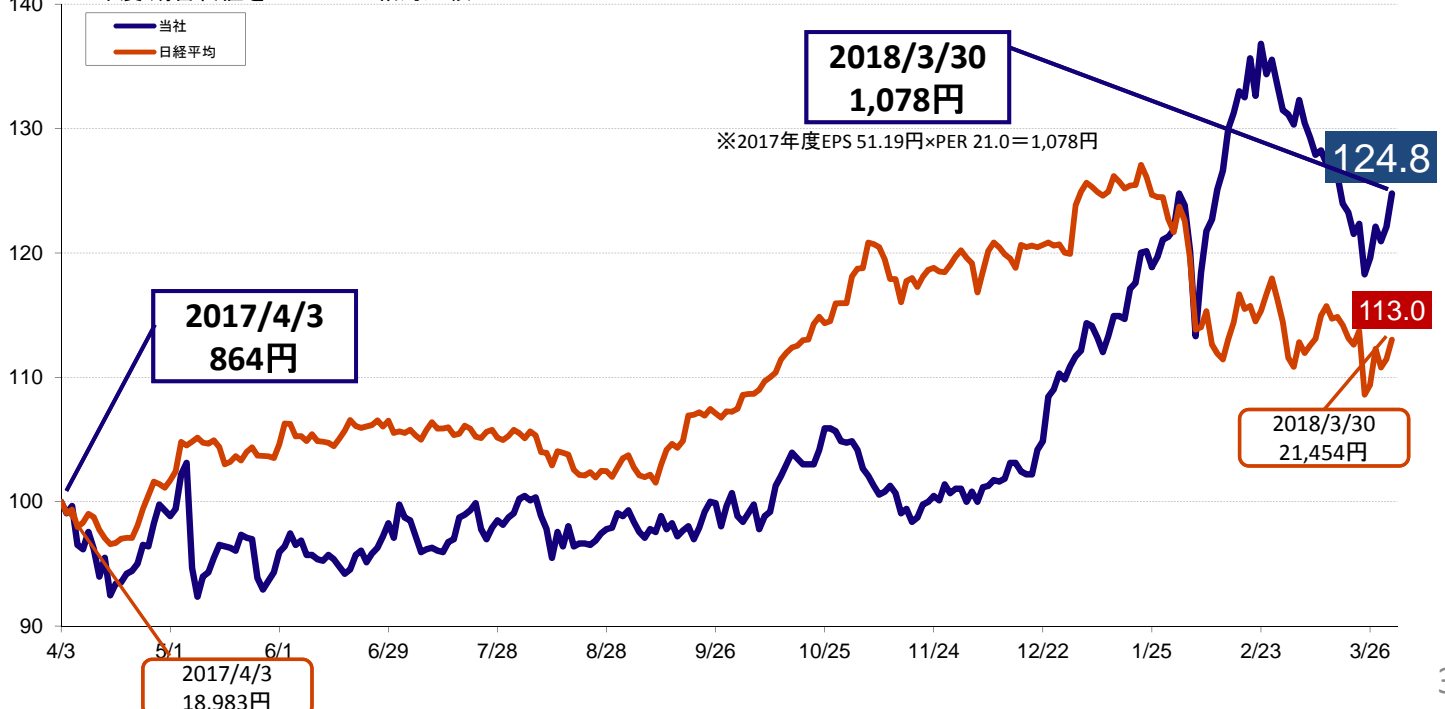
2

期待に応えさらに成長させていく

➤ 2017年度期首から25%値上がり。同期間の日経平均株価の上昇幅(13%)をアウトパフォームした。

➤ 株価1,078円はPERで21倍、東証1部平均の14.79倍を上回る評価。

2017年度 期首終値を100とした相対比較



3

2018年度の要諦について

4

4年間にFY2016比2倍とする中計

- 売上高をFY2016比1.9倍の3,393億円に、営業利益も同1.8倍の225億円に、顧客件数も同1.7倍の432万件以上に成長させるアグレッシブな中期計画。
- 資本効率も重視し、有利子負債/EBITDA倍率2.6倍、自己資本比率31.6%、ROE13.0%を計画する。

(単位：億円)	FY2016 実績	FY2017 計画	FY2018 計画	FY2019 計画	FY2020 計画
売上高	1,786	1,894	2,020	2,244	(1.9倍) 3,393
営業利益	128	114	140	162	(1.8倍) 225
当期純利益	73	64	79	87	(1.6倍) 115
総資産	1,611	1,698	1,738	1,912	(1.8倍) 2,834
有利子負債/EBITDA倍率	1.9倍	2.0倍	1.7倍	1.8倍	2.6倍
自己資本比率	34.5%	33.9%	35.6%	34.9%	31.6%
ROE	15.2%	11.1%	12.8%	13.0%	13.0%
顧客件数（万件）	256	288	299	372	(1.7倍) 432以上

※()はFY2016比較

5

IP20 “JUMP” 4つのキーメッセージ

- 2017年度からの4年間において、以下の4つのキーメッセージに沿って、成長を加速させる戦略を遂行していく。

1. 守りから攻めの経営に

2. M&Aの推進

3. 利益成長、ROE重視

4. 株主重視の姿勢は変わらない

6

前期の拡大投資が奏功、過去最高益達成

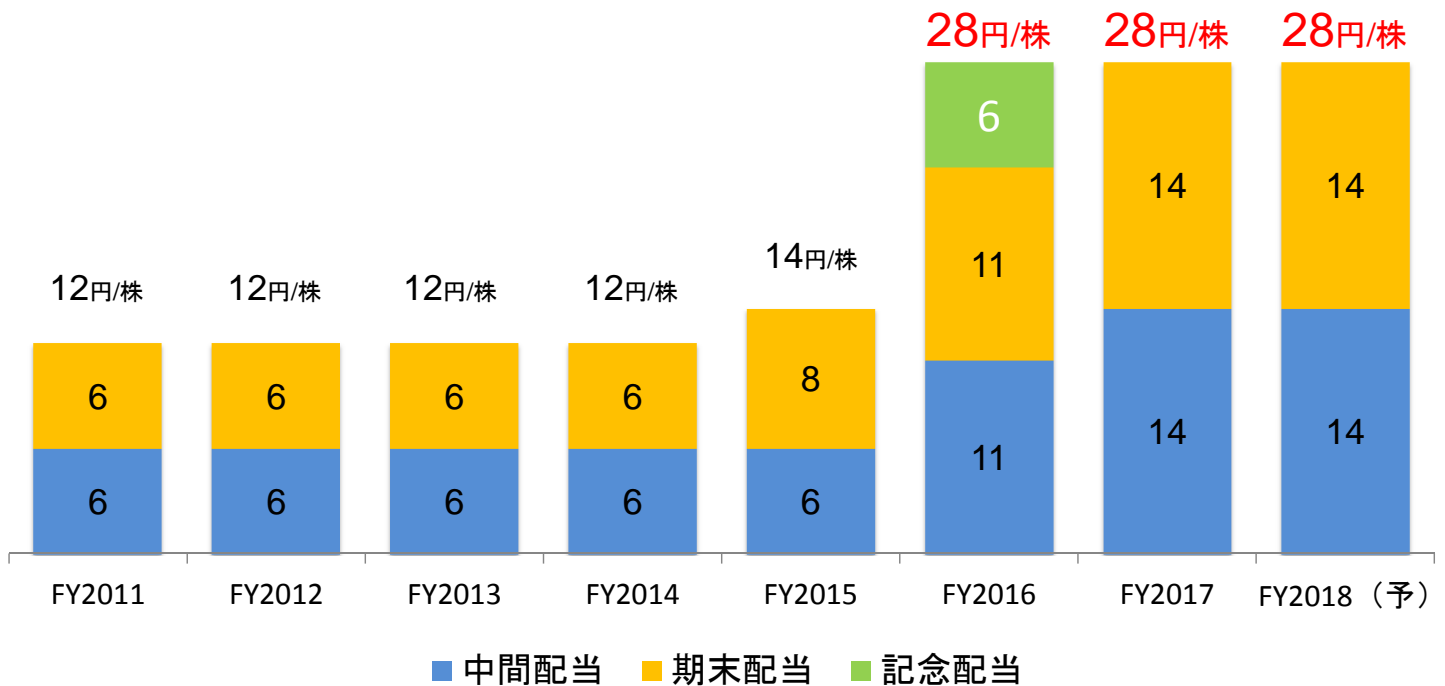
- 前期に先行コストを積極的に投入した結果、課金件数が積み上がり収益基盤が拡充。
- IP20 “JUMP”の最終年度に向けた転換期となる年度、増益基調に反転させていく。

(単位：億円)	FY2016	FY2017	FY2018
	実績	実績	予想
売上高	1,786	1,861	1,956
営業利益	128	110	140
当期純利益	73	66	79

7

継続的かつ安定的な配当方針

- ◎ 2017年度は、既に公表の通り、継続的かつ安定的な配当に努めていく方針のもと、2016年度の記念配当6円を含む水準の年間28円/株を普通配当として維持。
- ◎ 2018年度も同様に1株当たり28円を計画する。



8

2018年度の重要な取組み

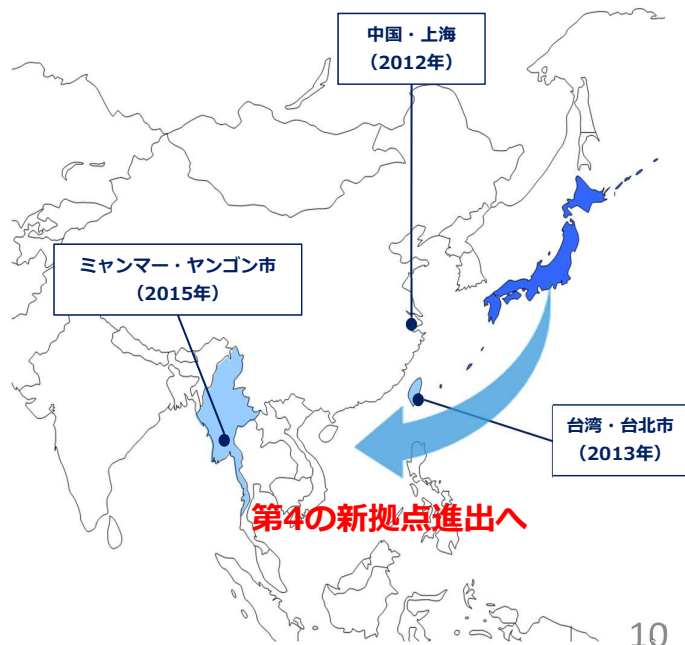
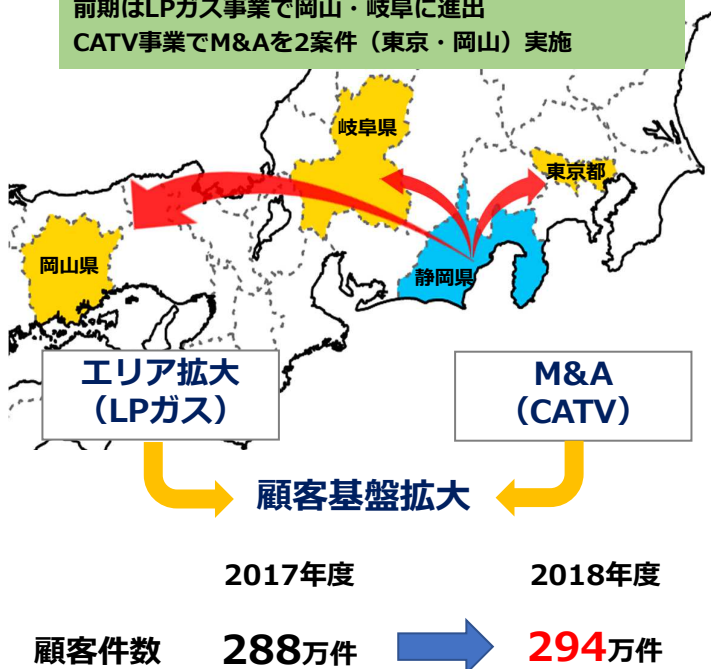
- ◎ 引続き顧客基盤拡大を継続、海外新拠点進出にも取り組む
- ◎ M&AもFY2018期初に都市ガス事業が確定、引続き着実に進捗させる
- ◎ ABCIR+Sの専任組織立上げ、事業の変革・成長を目指す

9

引続き顧客基盤拡大、海外新拠点進出も

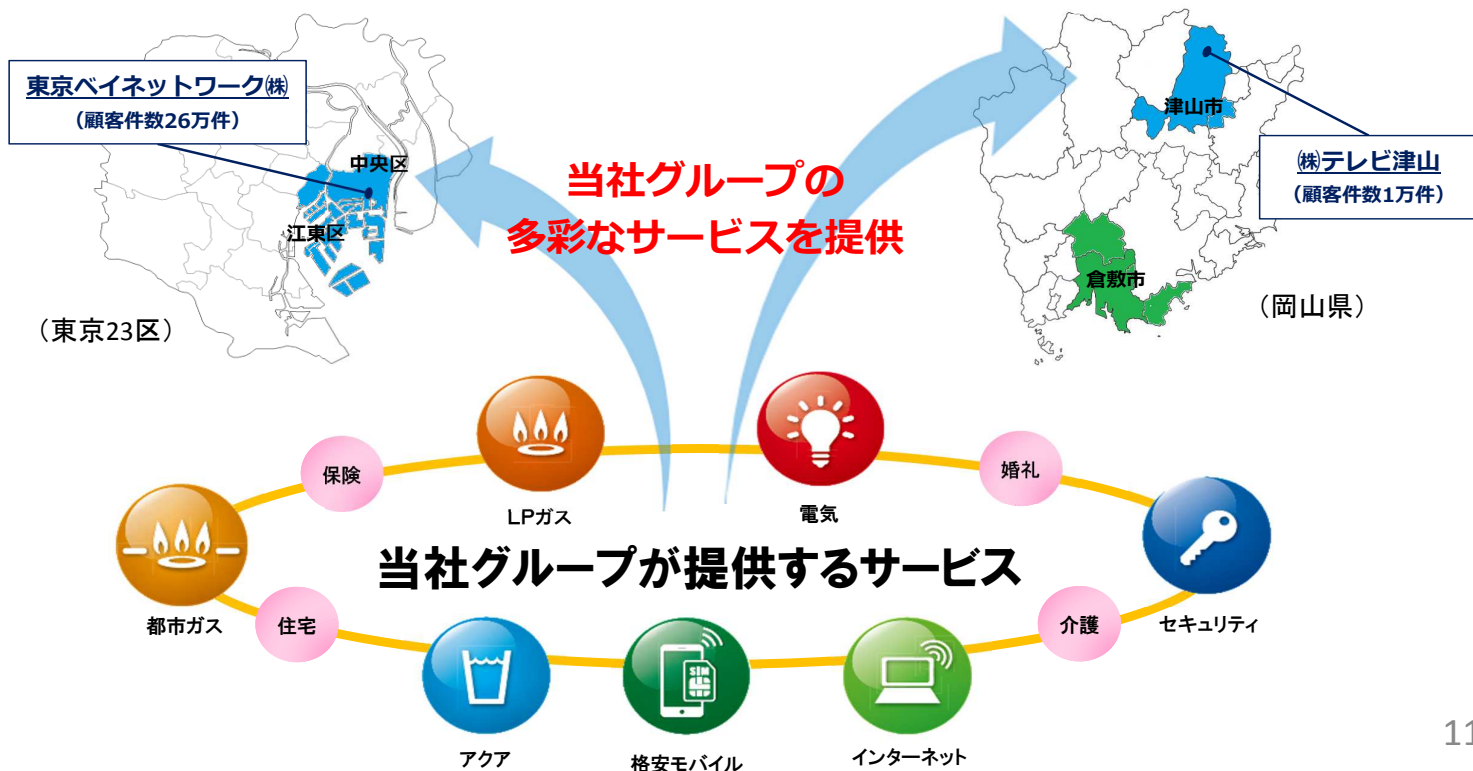
- 前期の大幅な顧客基盤純増に引続き、今期も積極的に取り組み年間65千件の純増を計画。
- 海外事業についても、上海・台湾・ミャンマーに続く、第4の新拠点進出に取り組む。

前期はLPガス事業で岡山・岐阜に進出
CATV事業でM&Aを2案件（東京・岡山）実施



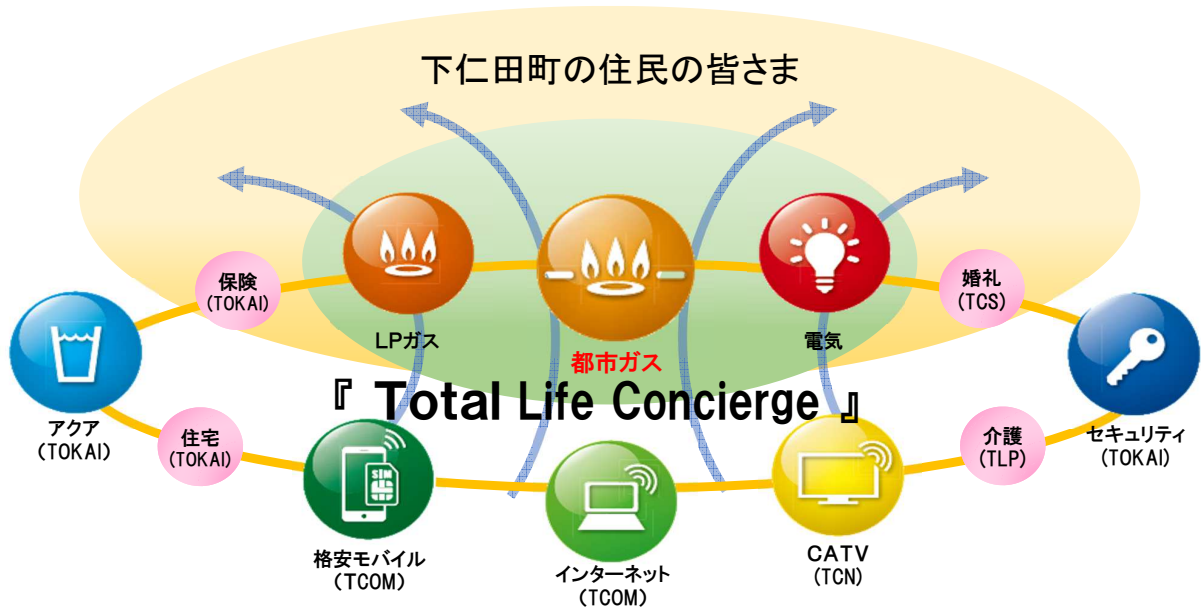
前期にCATV2社をM&A、今後に期待

- IP20 “JUMP”は4年間に1,000億円の戦略的M&A、アライアンス投資を積極展開。
- 2017年度はCATV事業において2社をM&A、今後の成長に大いに期待。



今期も既にガス事業のM&Aが確定

- 既公表どおり、下仁田町のガス事業譲受けに関して契約成立、2019年4月より引継。
- ガス以外にも、グループが掲げるTLC(トータルライフコンシェルジュ)をビジョンとする、多彩な生活関連サービスを提案し、よりよい暮らしの実現に寄与していく。
- 2018年度も引き続きM&Aやアライアンスを進捗させていく。

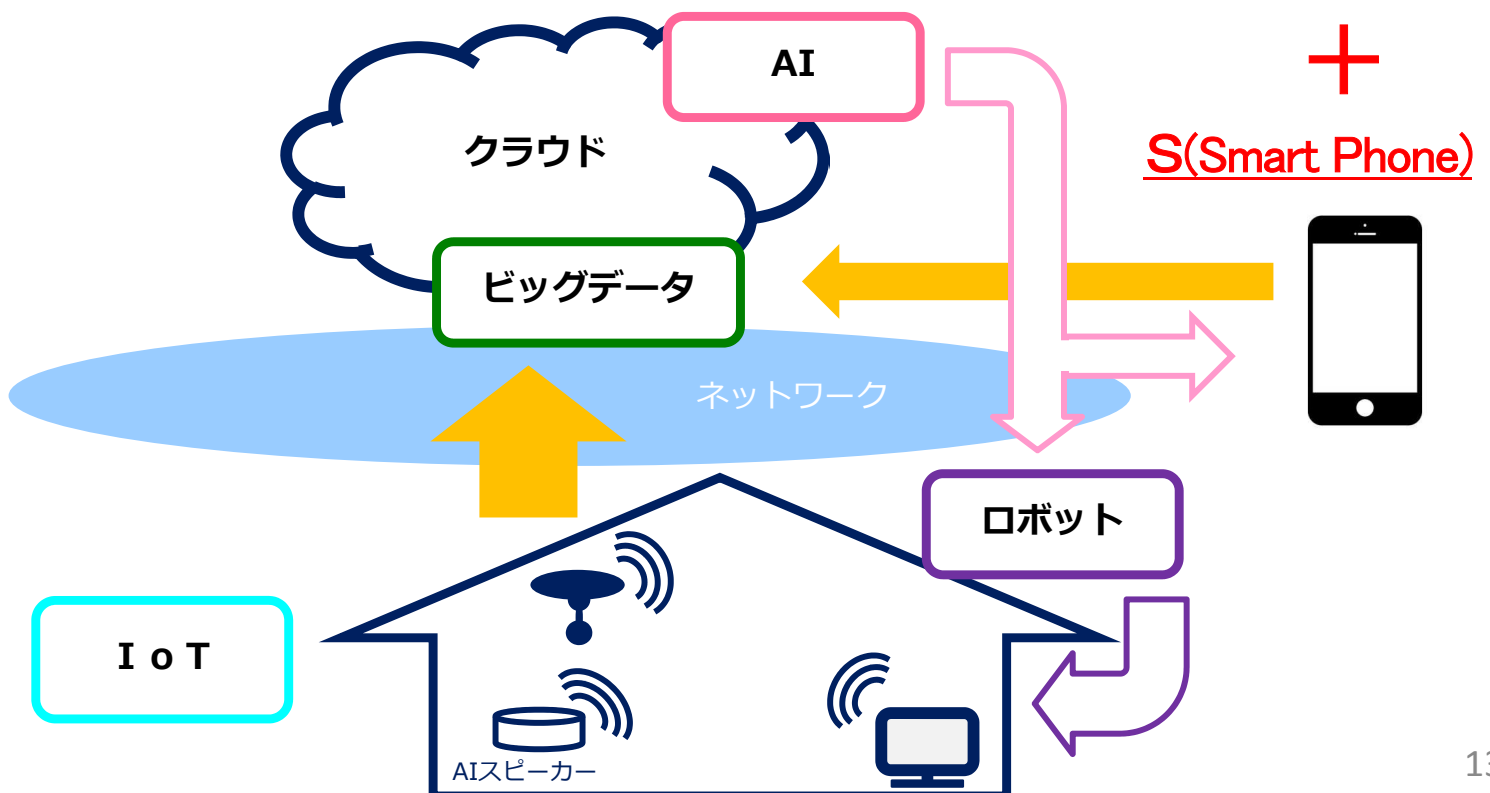


現在、26案件・1,900億円のM&A案件を検討中

12

『ABCIR + S』の技術革新

A(AI)・B(Big Data)・C(Cloud)・I(IoT)・R(Robotics)



13

ディスラプティブ・イノベーション (Disruptive Innovation)

営業力
(従前からの強み)



ABCIR+S

- A (AI)
- B (Big Data)
- C (Cloud)
- I (IoT)
- R (Robotics)
- +
- S (Smart Phone)

『ABCIR+S』を活用し、顧客との間で
『**ディープリー・コネクティッド**』を構築する。
(Deeply Connected)

14

「ABCIR+S」専任組織を立ち上げ

TOKAIホールディングスに「次世代経営戦略本部」を設置。

TOKAIホールディングス
次世代経営戦略本部



TOKAIグループ各社

グループ横断での
ABCIR+S活用モデル検討

- 新規事業検討
- 顧客接点の高度化
- 情報活用戦略検討

業務分野における効率化

事業分野での活用による
高度化検討

グループ横断での情報通信技術活用による変革・成長を目指す

15

ご清聴ありがとうございました

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料に関するお問い合わせは下記までお願い致します。

株式会社TOKAIホールディングス IR室
〒105-0022 東京都港区海岸1-9-1 浜離宮インターシティ11F
TEL: (03)5404-2891
FAX: (03)5404-2786
<http://tokaiholdings.co.jp>
e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。

