

個人投資家さま向け 会社説明資料



2021年7月

株式会社TOKAIホールディングス

証券会社コード：3167



目 次

1. TOKAIグループの概要
2. 新中期経営計画 IP 2024
“Design the Future Life”
3. 株主還元

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因により大きく異なる可能性があります。

1. TOKAIグループの概要



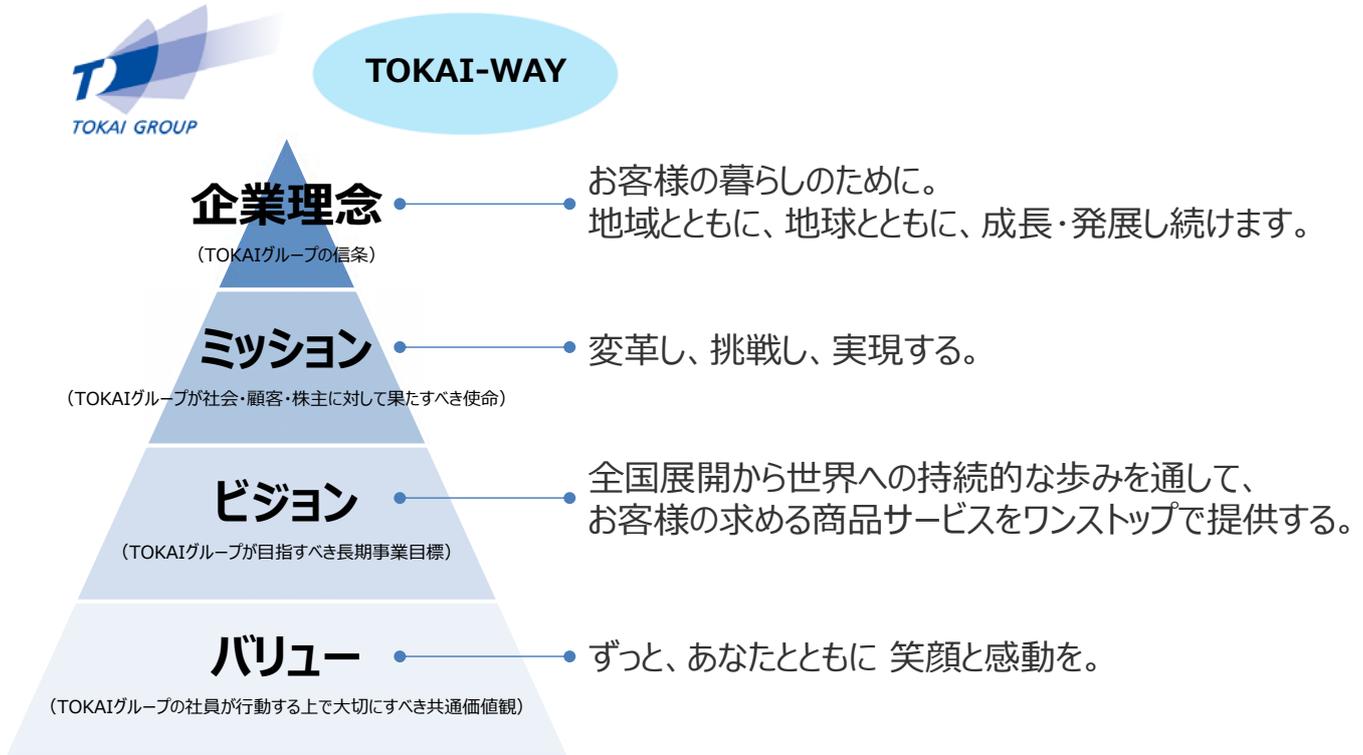
TOKAIホールディングスの概要

- 2020年で創業70年(1950年創業)。2021年でホールディングス化10周年。
- LPガスを中心に住生活関連事業を手掛けるザ・トーカイ(東証1部)と情報通信・CATV事業を展開する子会社ビック東海(JASDAQ)が統合

会社名	TOKAIホールディングス
代表取締役社長	鴫田 勝彦
上場株式市場	東京証券取引所一部(証券コード3167)
上場年月日	2011年4月1日
グループ会社	連結子会社33社+関連会社10社 (2021年3月末)
売上高/営業利益	1,967億円/152億円 (FY2020)
従業員数	4,251名 (2021年3月末)
経営体制の推移	1950年 焼津瓦斯(株)として創立 1987年 東証一部へ上場(株)ザ・トーカイ(通称:TOKAI)へ社名変更 2011年 (株)TOKAIホールディングス設立

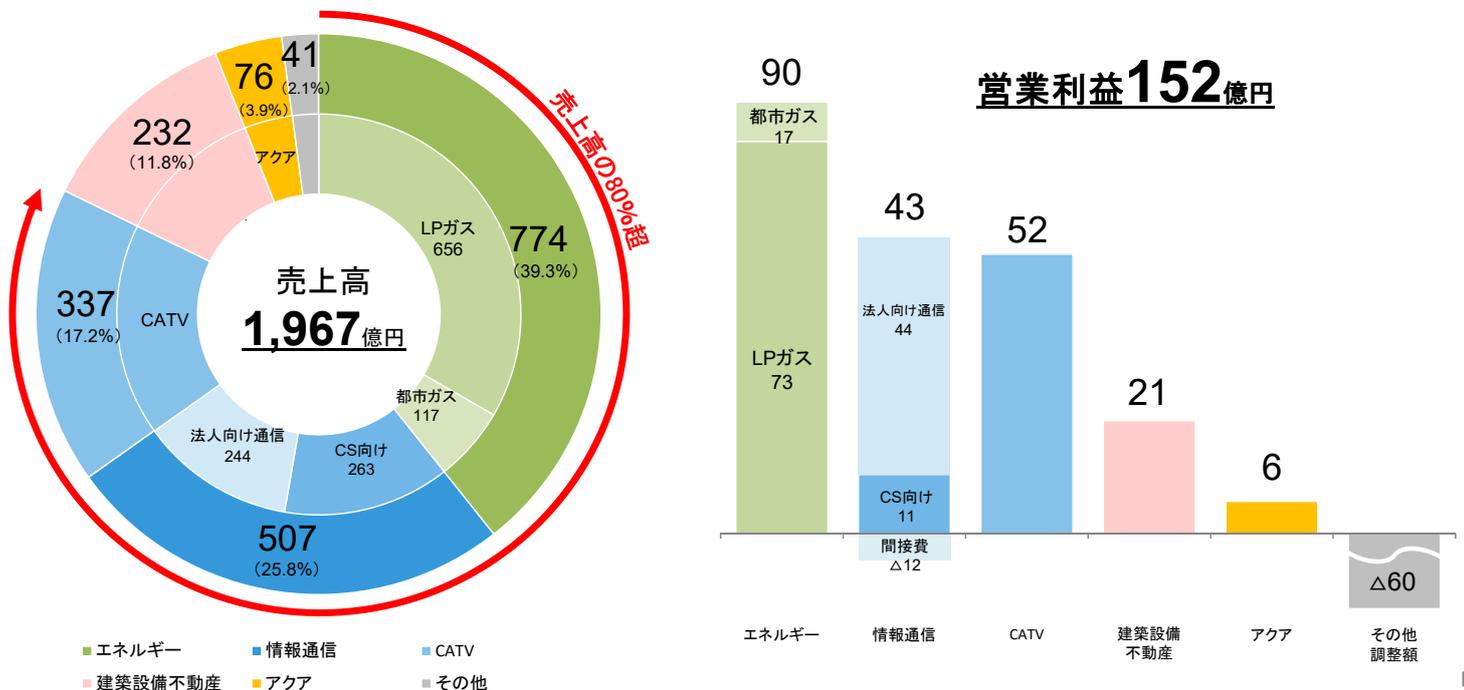
当社グループの理念(TOKAI-WAY)

- ホールディングス体制への移行と同時に、グループの理念「TOKAI-WAY」を策定
- お客様の暮らしのために総合生活サービスを提供するのが、TOKAIグループ



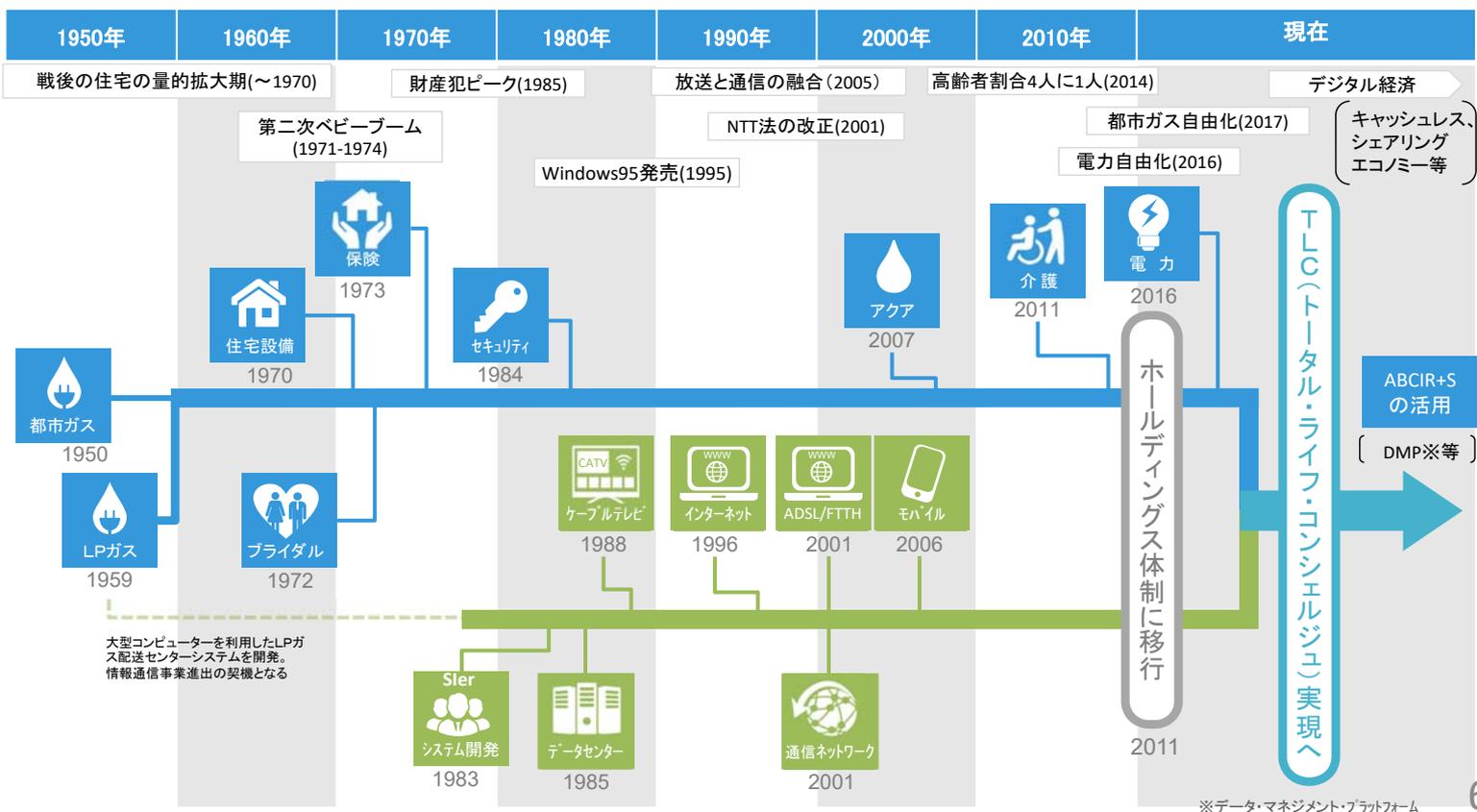
主要事業の業績

- エネルギー、情報通信、CATV、建築設備不動産、アクア、その他の6セグメントに区分
- 事業規模は、売上高1,967億円、営業利益152億円(2020年度実績)
- エネルギー(39.3%)、情報通信とCATV(43.0%)で売上高の8割超を占めており、これらが主要事業



ガスを起点に暮らしに関わる事業を多角化

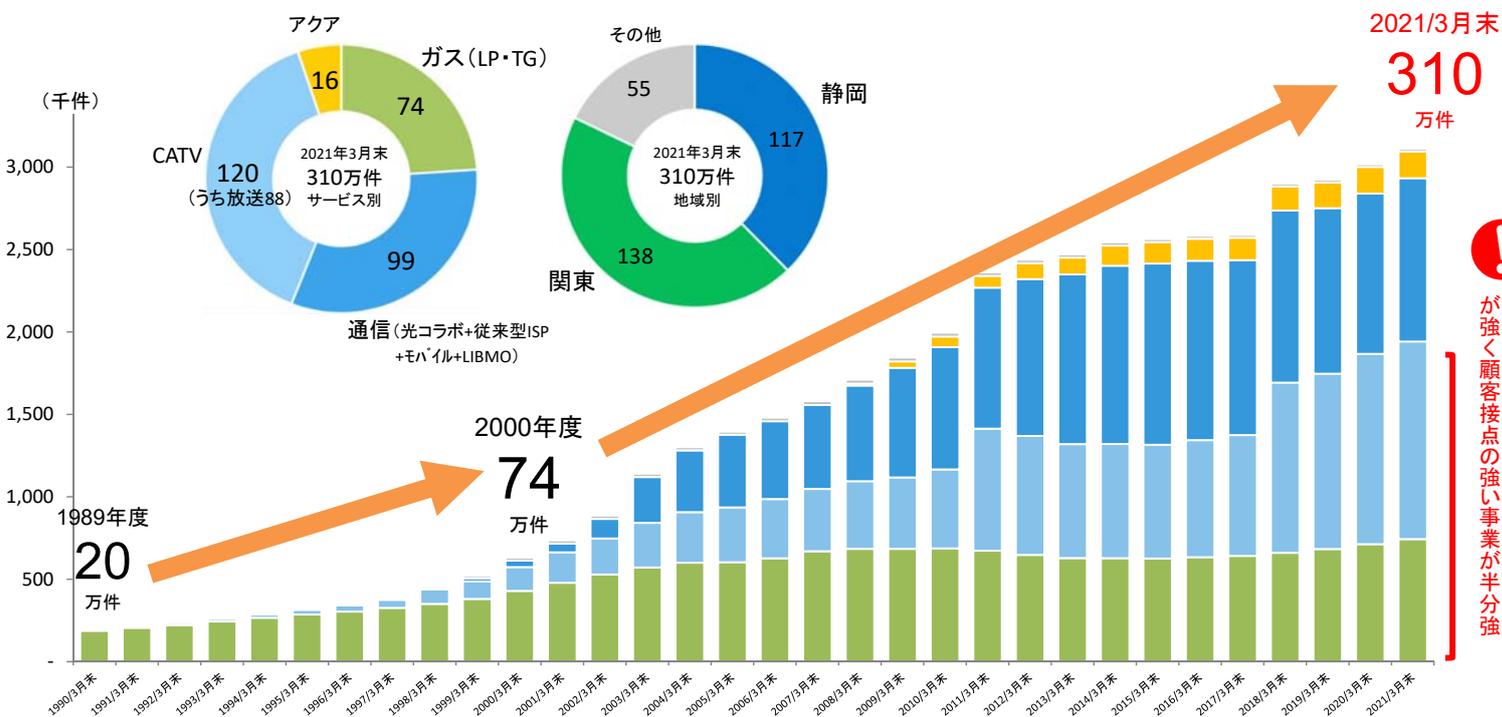
- 社会課題や人口構造変化、消費者ニーズに対応し自社インフラサービスを拡充
- 「エネルギー」「情報・通信」「住宅設備」「セキュリティ」「保険」「介護」ほかを提供



課金積み上げ型の安定収益モデル

- 全国に310万件の顧客、静岡県内の顧客シェアは圧倒的(3世帯に2世帯が顧客)
- 半分強を占めるガス・CATV事業の顧客とは強い繋がりがあり安定収益の基盤

顧客数の推移



静岡県で確立できているTLCモデル

- 当社の基本戦略は地域密着型営業で複数契約化を進めていくTLC
- 中でも顧客接点の強いガス・CATV事業が複数取引率が高いTLCのベース事業

静岡県世帯の3世帯に
2世帯が当社の顧客

(当社グループ契約世帯数)

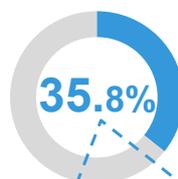
94万世帯

(静岡県世帯数)

150万世帯*

複数取引率が
35.8%(全国では20.0%)

静岡県

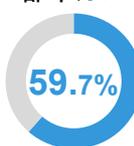


静岡県以外

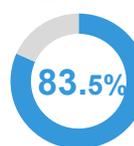


中でも都市ガス、CATV顧客はグループ他サービスの複数取引率が高くクロスセルが有効なターゲット

都市ガス



CATV



LPガス



(2021年3月末時点)

※静岡県世帯数: 静岡県による「静岡市区町村別推計人口」2021年4月1日現在
当社グループ契約世帯数は2021年3月末時点

8

グループのビジョン「TLC」

- TLC(トータル・ライフ・コンシェルジュ)がグループのサービス提供の基本コンセプト
- 多彩な生活関連サービスをワンストップ・ワンコントラクト・ワンコールセンターで提供

お客様

ワンコントラクト

契約
問い合わせ
支払い
+
ポイント特典

ワンコールセンター

TLC(トータル・ライフ・コンシェルジュ)は、
多彩な生活関連サービスをワンストップで提供



9

TLC会員制度

- 複数取引(クロスセル)施策を更に推進するために2012年12月に制度化。
- グループサービスの利用金額(月額利用料200円につき基本ポイント1ポイント)及びサービスの契約数に応じ(契約数に応じてボーナスポイント50~500ポイント)TLCポイントを付与。
- 新たなクロスセル施策として、TLCカサトクプラスの運用を2017年5月より開始

グループ商材	LP ガス	都市 ガス	電気	インター ネット	LIBMO	ケーブル テレビ	アクア	セキュリティ	住宅 リフォーム
基本ポイント	◎	◎	—	◎	◎	◎	◎	◎	—
	※対象8サービスの月次ご利用金額の200円につき1TLCポイントを進呈 (都市ガスは、都市ガスと他指定サービスを含め2契約以上が必要)								
ボーナスポイント	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	—
	※対象9サービスの契約数に応じてTLCポイントを進呈 2契約の場合→ 50ポイント ・4契約の場合→ 300ポイント 3契約の場合→ 150ポイント ・5契約の場合→ 500ポイント								
カサトクポイント ※2017年5月開始	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
	※新たにグループの対象サービスを複数契約するとTLCポイントを進呈 新規1契約につき、毎月200ポイント								

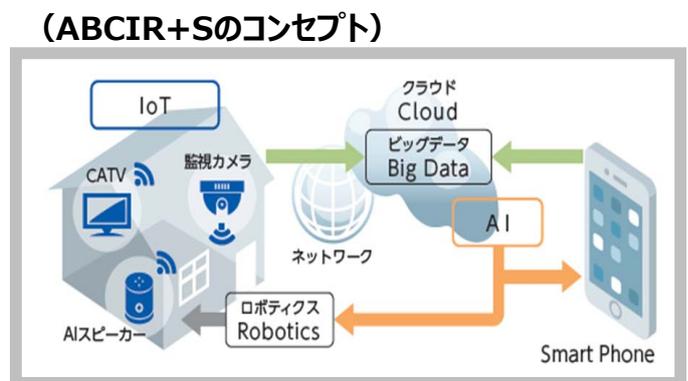
TLC会員数は90万件を突破！ (2021年3月末時点)

10

ABCIR+S※戦略

- 創業来培ってきた営業力に加え、「ABCIR+S」を活用した新たな顧客基盤の拡大・競争力の強化、新サービスの開発に注力していくことがグループの中長期的な重要戦略のひとつ
- 専任組織である次世代経営戦略本部の体制を強化し、まずはデジタルマーケティングプラットフォームの構築を推進

営業力
(従前からの強み)



※A(AI)・B(Big Data)・C(Cloud)・I(IoT)・R(Robotics)+S(Smart Phone)
それぞれの頭文字を繋げた独自の造語。当社グループの技術革新に向けた戦略

『新たな顧客基盤の拡大』 『競争力の強化』 『新サービスの開発』 に注力

**専任組織の次世代経営戦略本部の体制を強化し、
『デジタルマーケティングプラットフォーム』の構築を推進**

D-sapiens ～リアル×デジタルによるマーケティング強化～

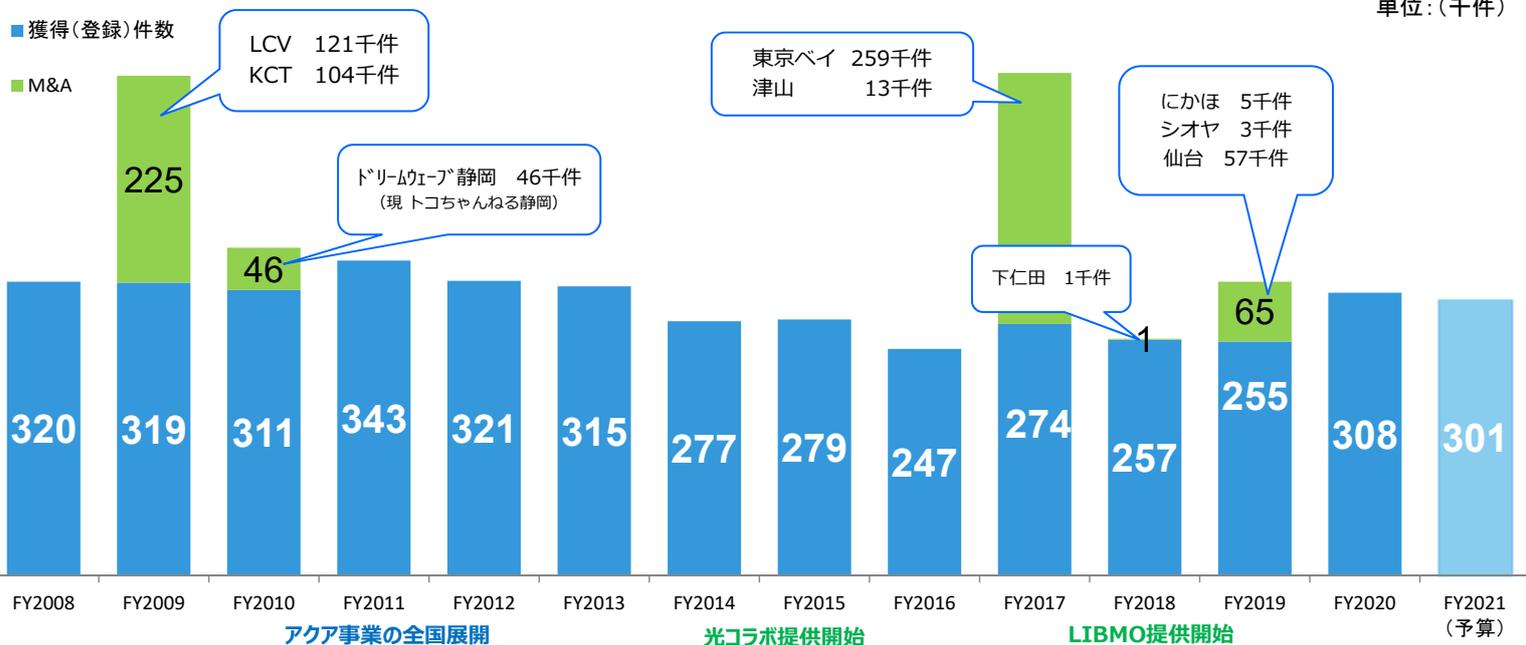
- D-sapiensは全国300万件の顧客データを一元管理し、AI分析で「潜在需要の発掘」「価格志向や解約予兆」といった顧客行動パターンを高精度に予測
- お客様の必要な時に、必要な情報をお客様のスマホに送信したり、営業員やオペレーターから提供する等、予測に応じたマーケティング施策が可能



12

年間30万件顧客を獲得する直販営業力

- LPガス事業は、既存のエリアおよび新エリアを巡回する営業
- CATV事業、都市ガス事業はサービス提供エリアを巡回する営業
- 情報通信事業は主に大手家電量販店量販店内の自社ブースでの営業
- アクア事業はイオン等、大型商業施設内の自社ブースでの営業



※FY2020より、情報通信ISP付加サービスの契約を含めている

13

エリアと顧客に根付く営業・サービス体制

- 総勢1,600名の担当者がフェイスツーフェイスでお客様を訪問し提案するスタイル
- コールセンターが解約防止を担う一方、契約獲得サポート業務も積極展開

※2021年3月末現在

営業拠点数は **148** 拠点※

※ 国外拠点(中国、台湾、ミャンマー、ベトナム)を含む



合計 **4,000** 万回の顧客接点

総勢 **1,600** 名の地域担当者

- 本社
- 支店営業所
- コールセンター

コールセンターは全国に10拠点
オペレーターは約 **400** 名

営業員	660名	LPガス	441名	TG	62名	CATV	157名
配送	235名						
検針 集金員	444名						
保安員	276名						
計	1,615名						

14

競争力ある光幹線ネットワークを自社所有

- 総延長10,000kmに及ぶ光ファイバーネットワークは自前で構築
- 通信需要が最も高い関東圏から東京・名古屋・大阪を經由し岡山に至るエリアに敷設

グループの情報通信事業やCATV事業のバックボーンとなっている光幹線の敷設総距離は 約 **10,000** km

※2021年3月末現在

(敷設総距離の内訳)

情報通信事業	2,630 km
CATV 事業	7,437 km
※ 幹線・支線含む(引き込み線は除く)	



LCVデータセンター

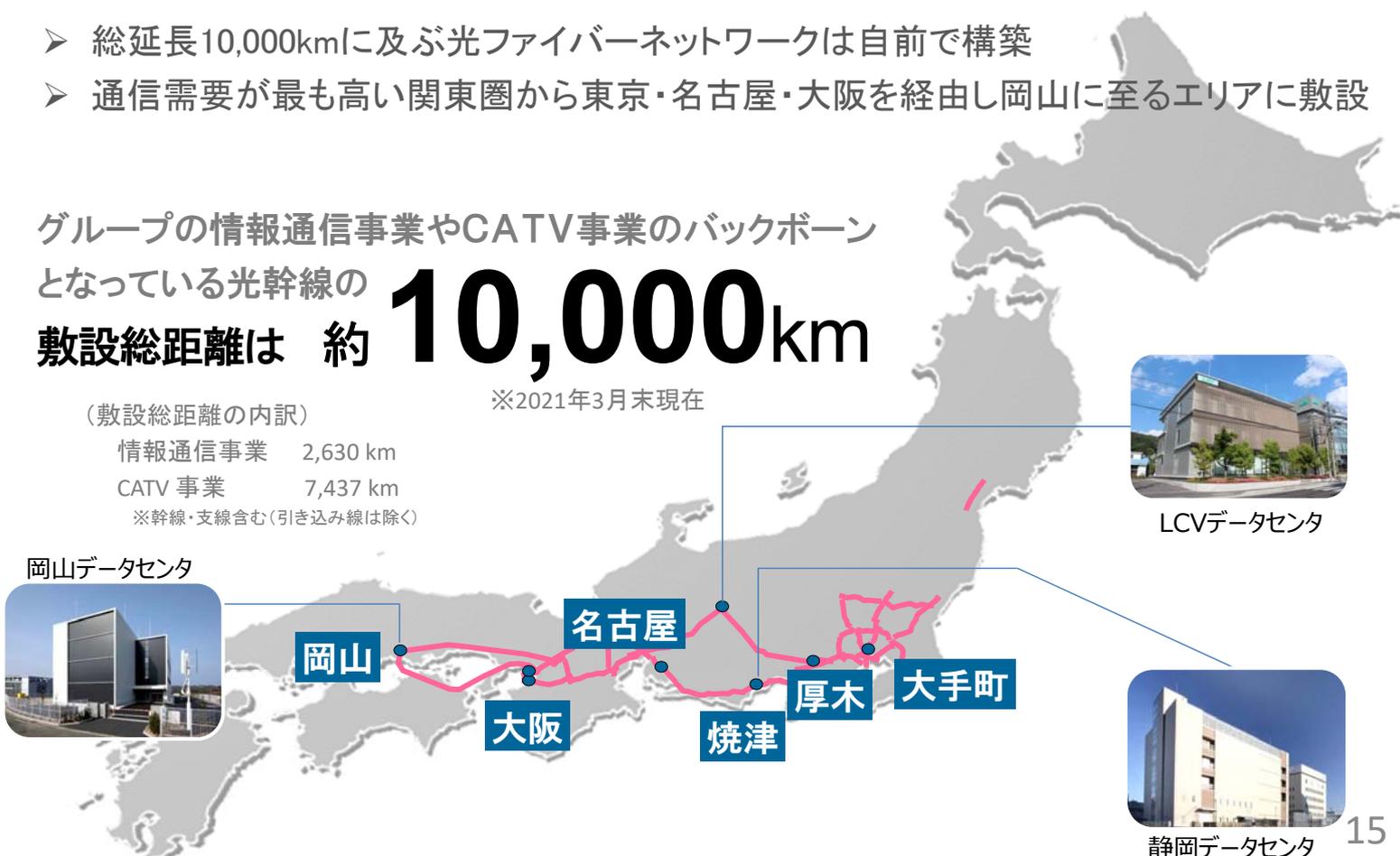


岡山データセンター



静岡データセンター

15

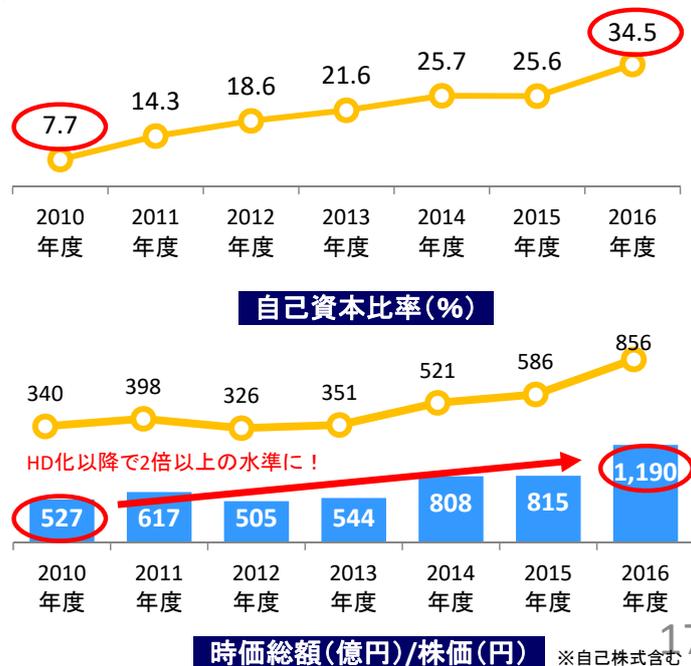


2. 新中期経営計画 IP2024 “Design the Future Life”



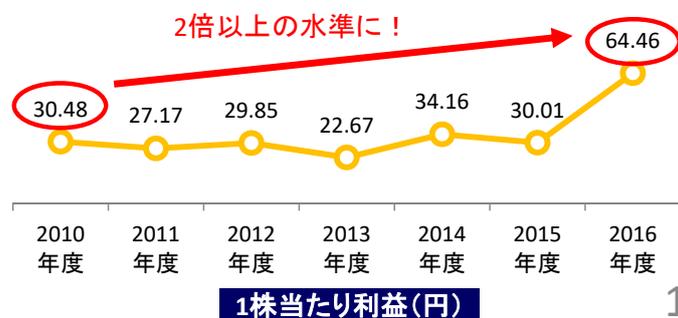
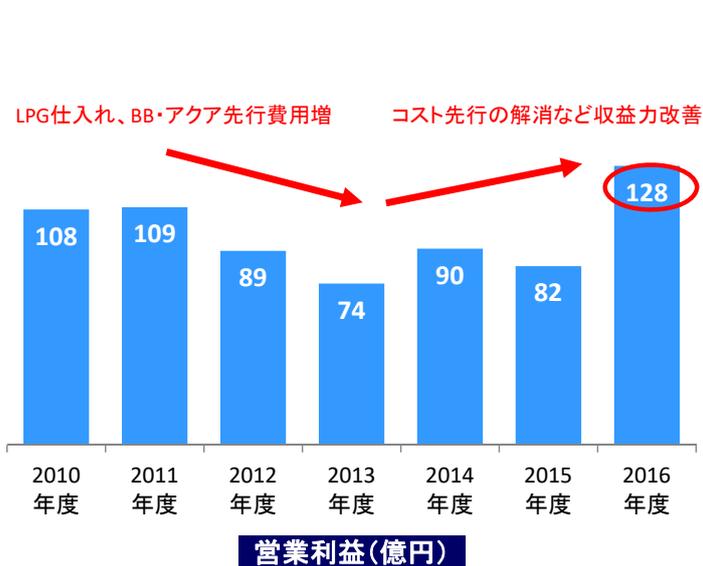
IP13およびIP16の成果(BS)

- ホールディングス化し「個社経営」から「グループ経営」への変革を遂行
- IP13での「財務改善」及びIP16“Growing”の「収益力強化」を通じ顕著な成果をあげた
- 有利子負債残高は**半分以下の水準に** △699億円(1,240億円⇒541億円)
- 自己資本比率は7.7%から34.5%に**大幅に改善**
- 時価総額は**2倍以上の水準に**(527億円⇒1,190億円)



IP13およびIP16の成果(PL)

- ホールディングス化し「個社経営」から「グループ経営」への変革を遂行
- IP13での「財務改善」及びIP16“Growing”の「収益力強化」を通じ顕著な成果をあげた
- 2016年度は営業利益128億円(過去最高)を達成
- 当期純利益は**3倍増** +51億円(22億円⇒73億円)
- 1株当たり利益は**2倍以上の水準に** (30.48円⇒64.46円)



18

IP20“JUMP”の成果

- 更なる成長に弾みをつけるべくチャレンジングな目標を設定
- **4期連続の増収、3期連続で最高益を更新**
- 自己資本比率は**40%超の水準まで改善**(2020年度 41.6%)
- 収益基盤である顧客件数は**300万件の大台を突破、2期連続で10万件の純増を達成**
- 投資規律を持って取り組んだことで、M&A投資額は167億円となった



19

HD化10年の主な成果

	2010年度 (HD化前)	Innovation Plan	2020年度
安定した財務体質へ転換 自己資本比率	7.7%	+33.9%	41.6%
収益基盤を拡大 顧客件数	234万件	×1.3倍	310万件
収益力を強化 営業利益	108億円	×1.4倍	152億円
資本効率を高水準を維持 ROE	15.0%		12.7%
時価総額が倍増 時価総額 <small>(自己株式を含む発行済み株式総数により計算)</small>	527億円	×2.5倍	1,335億円

20

次の10年に向けた基本コンセプト

- 当社グループは時代の求める方向性に応え、「サステナブルに成長し続け、人々の生活を創る企業グループ」を目指す
- TLCの充実に向けて、10年後の目指す姿は“Life Design Group”

目指す将来像

【変わらない価値】

お客様の暮らしのために、
地域とともに、地球とともに、
成長・発展し続けます。

【変化が生まれた環境】

- ポストコロナ時代における新しい生活様式
- SDGsなどの社会変化の加速

お客様の生活、社会環境などにおける変化に対し、
的確に対応していく必要がある。

**サステナブルに成長し続け、
人々の生活を創る企業グループ**

次の10年後の目指す姿

トータルライフコンシェルジュ
TOTAL LIFE CONCIERGE

**サステナブルに成長し続け、
人々の生活を創る企業グループ**

10年後のグループが目指す姿

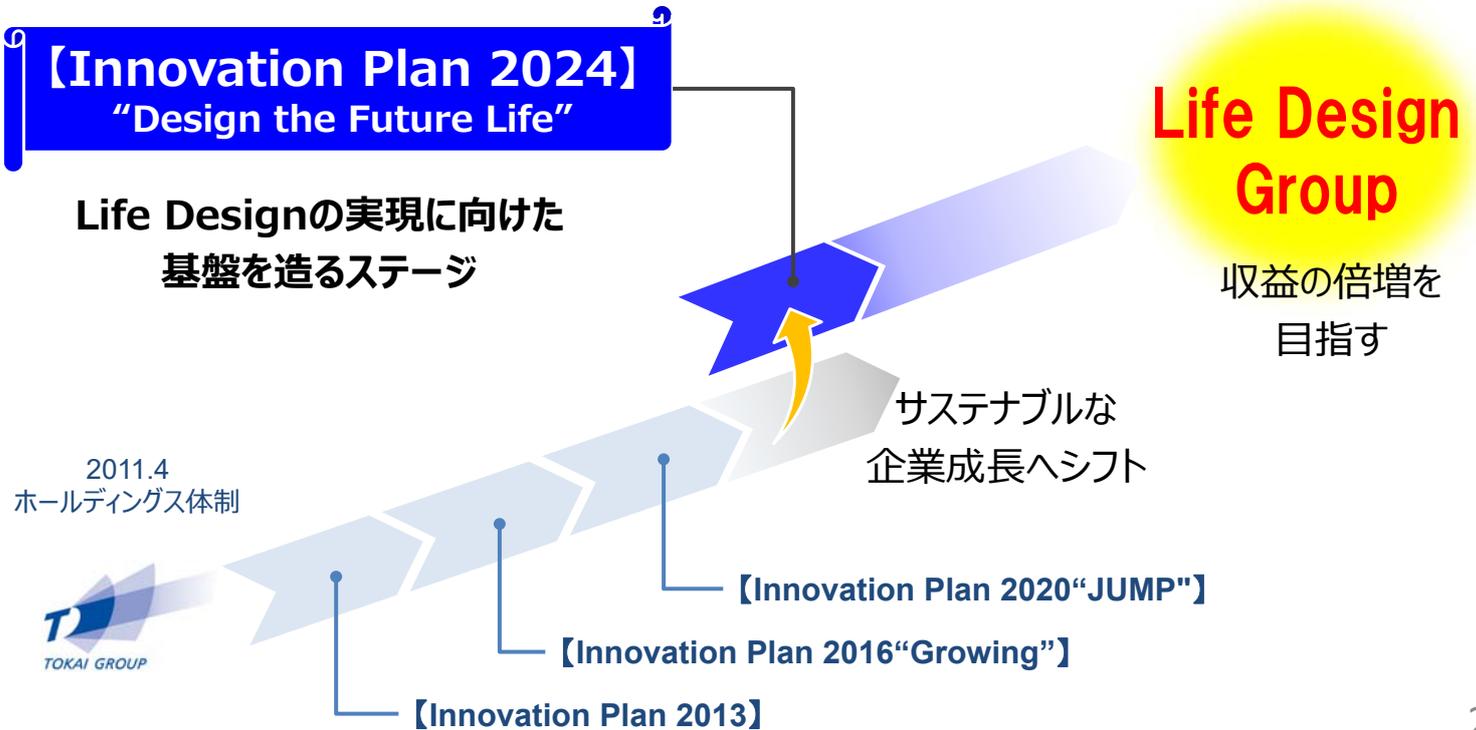
“Life Design Group”

お客様の過ごしたいライフスタイルをデザイン・提案することを通じ、
社会課題の解決に貢献していく。
この姿勢をもって更なるTLCの充実へと、一歩踏み出す。

21

IP24“Design the Future Life”の位置付け

- 10年後の目指す姿である“Life Design Group”に向けた第一歩としての中期経営計画
- HD設立から10年間の成長を元にサステナブルな企業成長にシフトし、2021年度から2024年度の4年間で「Life Designの実現に向けた基盤を造るステージ」と位置付け



22

IP24における5つのキーマッセージ

① LNG戦略の推進

- 静岡や関東圏を中心としたローカルから日本全国、更には海外に展開エリアを拡大

② TLCの進化

- お客様の過ごしたいライフスタイルをデザインし、提案するために、
①デジタルマーケティング、②オープンイノベーションの2つの戦略をエンジンとして推進

③ DX戦略の本格化

- ABCIR+Sを活用し、LNG戦略の推進やTLCの進化を牽引
- D-sapiensによる顧客理解の追求及び顧客体験の向上に加え、デジタルワークプレイスによる生産性向上・業務効率化を推進

④ 経営資源の最適配分

- 事業から生み出したCFを中心とした経営資源を、事業の将来成長や株主価値の向上に向けて最適配分

⑤ SDGsに向けた取り組み強化

- ①Green戦略、②ワークスタイル改革、③ガバナンス強化

23

4年間を通じて持続的な増収増益を目指す

- 市場の期待に応える資本効率(ROEやROIC)の水準を維持する
- LPガス獲得強化やワークスタイル改革実施により、2021年度収益は横ばいとなるものの、4年間を通じて持続的な増収増益を目指す

	2020年度 実績	2021年度 計画	2022年度 計画	2023年度 計画	2024年度 計画
売上高	1,967億円	2,070億円	2,210億円	2,320億円	2,450億円
営業利益	152億円	152億円	156億円	165億円	186億円
当期純利益	88億円	88億円	90億円	95億円	110億円
営業CF*	224億円	218億円	230億円	240億円	260億円
顧客件数	310万件	320万件	332万件	344万件	356万件
配当性向	44.6%	40% ~ 50%			
ROE	12.7%	→			13%以上
ROIC	9.2%	→			9.9%以上
自己資本比率	41.6%	→			40%程度

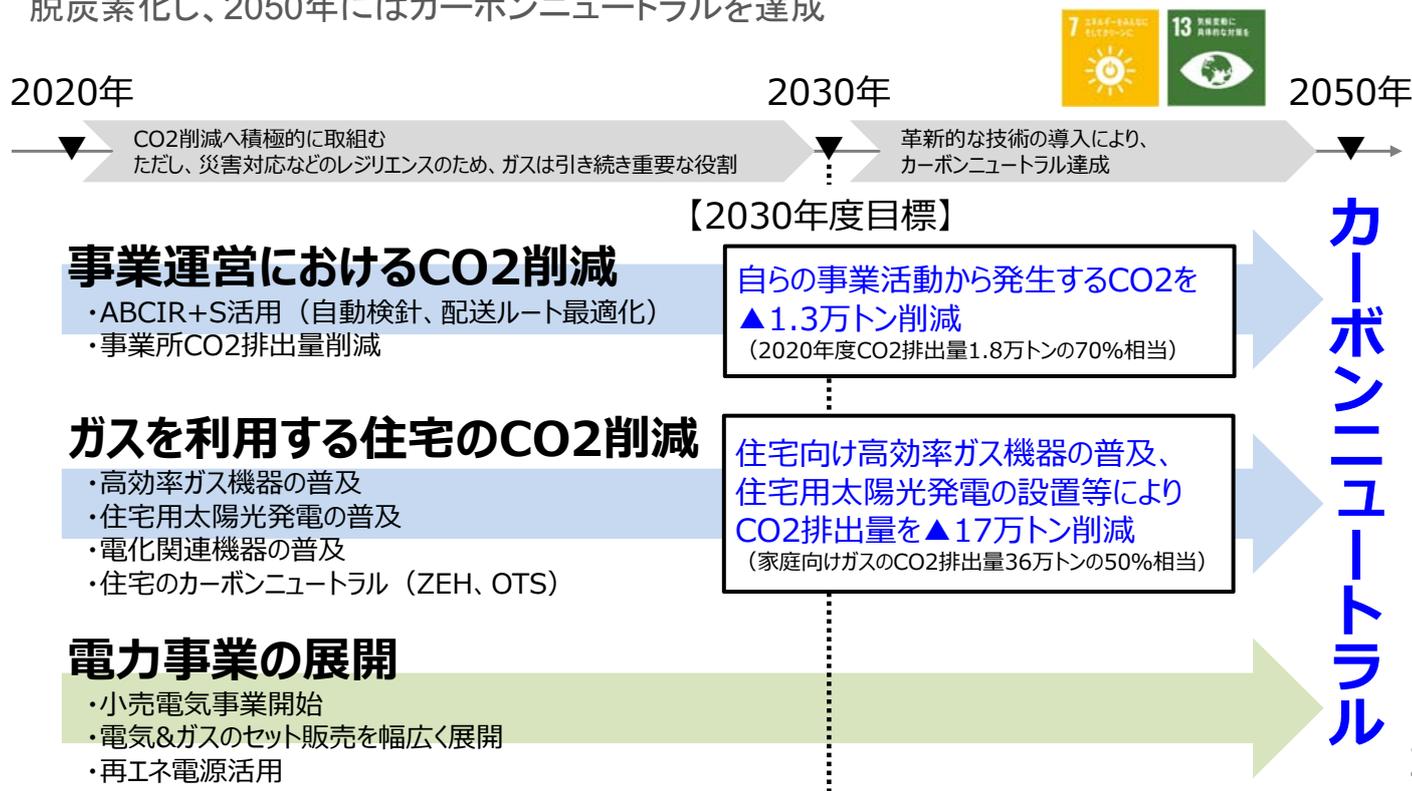
※営業CF = 営業利益 + 減価償却費 - リース料支払 - 税金支払

SDGsに向けた取り組み



Green戦略 ～カーボンニュートラル～

- 2021年5月にカーボンニュートラルビジョンを公表
- カーボンニュートラル化されたガスの調達及び販売に取り組み、2050年までに販売するガスを脱炭素化し、2050年にはカーボンニュートラルを達成



26

ワークスタイル改革～新しい働き方～

- 2021年4月よりテレワーク主体となる新しい働き方を導入
- 柔軟な働き方による多様な人財の活躍に向け、ワークスタイル改革を推進

フレックスタイム制度に加え、**2021年4月より、**
出勤率50%・オフィス床面積40%削減を目指しテレワークを導入
2024年度には、全社員対象にリモートワーク導入（エッセンシャルワーカーを除く）



三種の神器

- ①スマートフォンの貸与
- ②パソコンの貸与
- ③フリーアドレス

在宅勤務 手当の支給

デジタルワークプレイスの 整備

デジタル化による
場所や時間にとらわれず
快適・安全に働ける環境

柔軟な働き方による多様な人財の活躍

- ・女性や障害者などに対する雇用機会の創出
→ **2030年にかけて女性管理職数を10倍へ**
- ・介護、育児などの両立
→ **2030年までに介護離職率を0%へ**



- ・脱通勤によるワークタイムの効率化、生活の潤い
- ・分散型ワークスタイルによるBCP対策
- ・ペーパーレス化、承認プロセスの効率化
- ・場所の制約を超えて共同作業・協業が可能

27

ガバナンスの強化

- 中長期的な企業価値の向上に向けてガバナンス体制の強化を推進
- これまでの各種ガバナンス体制に加え、新たに報酬委員会や指名委員会を導入し、取締役の構成見直し等も実施



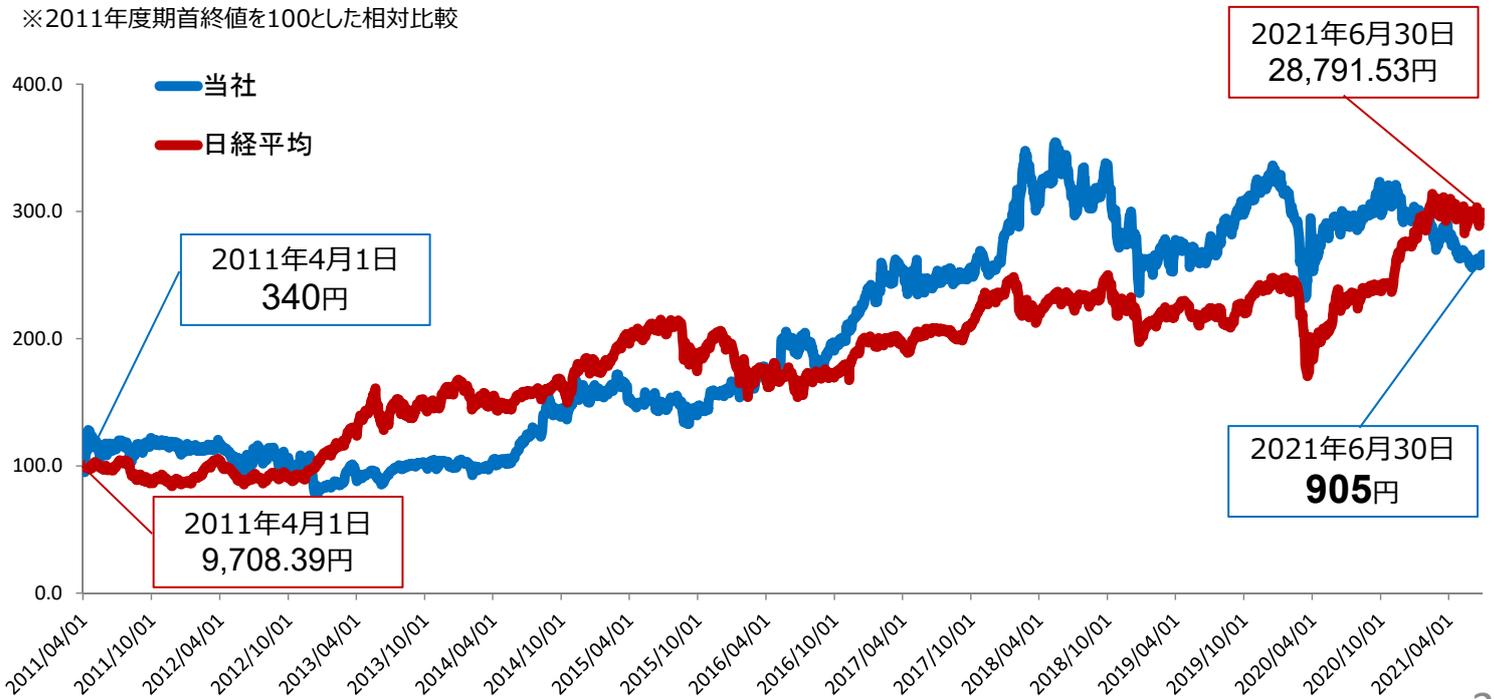
3. 株主還元



株価の推移(2011年度～2021年6月30日)

- 株価は、2011年度期首から2.7倍(340円→905円)に上昇
- 日経平均が3.0倍であり、おおむね市場平均と同水準

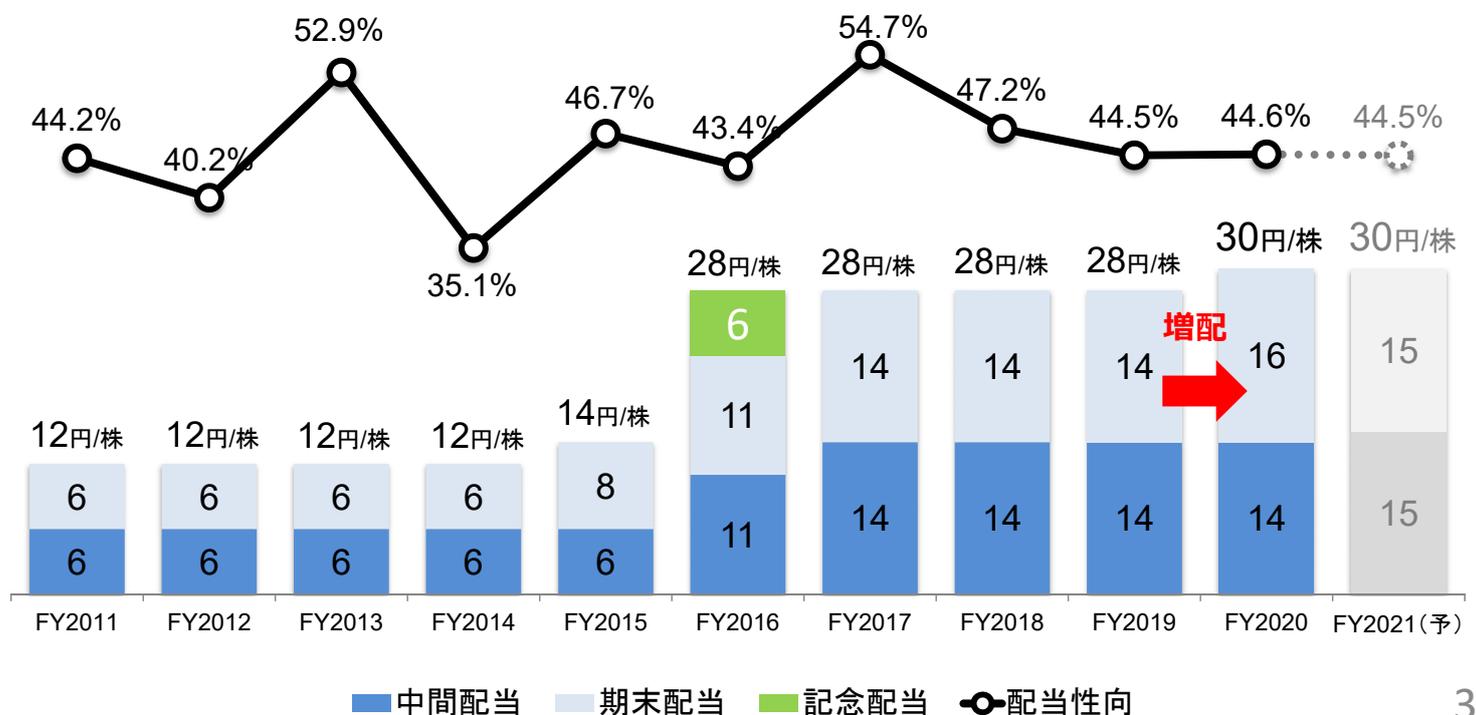
※2011年度期首終値を100とした相対比較



30

株主還元 ～配当～

- 株主還元方針は、継続的かつ安定的な還元で事業の成果を株主様と共有していく
- 2020年度に引き上げた年間30円/株を元に、2021年度は配当性向40～50%の範囲内の配当を計画



31

株主優待 実施：年2回(9月末、3月末権利確定者)

➤ 婚礼10%割引券及びお食事20%割引券に加え、A～Eコースのうちいずれか1つを選択

対象
株主様
全員に

グランディールブuketーカ
婚礼10%+10万円割引券
(割引上限 20万円)

AND

「ヴォーシェル」「葵」
お食事20%割引券
(12枚つづり)

A B C D E のいずれか1つ	ご所有株式数			
	100～299株	300～4,999株	5,000株	
A アクア商品 500mlペットボトル or 12ℓボトル		12本	24本	48本
		1本	2本	3本
B QUOカード		500円分	1,500円分	2,500円分
C ヴォーシェル・葵 お食事券		1,000円分	3,000円分	5,000円分
D TLCポイント		1,000ポイント (1,000円相当)	2,000ポイント (2,000円相当)	4,000ポイント (4,000円相当)
E 格安モバイルサービス (LIBMO)		350円/月割引 (6ヶ月間)	850円/月割引 (6ヶ月間)	1,880円/月割引 (6ヶ月間)

※詳細は当社ホームページ「株主還元（配当・優待）」をご覧ください。 (<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/stock/benefit.html>)

情報誌掲載記事の紹介

➤ 株主優待や当社株式について、各種情報誌、メディアで紹介されている。

宝島社「安心&得する！株主優待ベスト100」 (2021年6月8日発売)



発行1冊	TOKAI	発行期間	3月 9月
発行会社	ホールディングス	発行回数	2回
発行対象株主数	89,488名	発行金額	約 4,240万円
発行単価	894円	発行率	3.13%
発行期間	1.69年	発行回数	12.96%
		発行単価	1.11%

とくにスマホサービス割引は利用価値が高くオススメ。株価も10万円前後なので買いやすいです。



特集記事「人気ブロガークロノ氏の
おすすめ銘柄10」の1つとして
紹介されました。



日経マネー 2021年3月号



ダイヤモンド・ザイ 2020年9月号



日経トレンディ2018年9月号



日経おとなのOFF 2018年9月号



会社四季報プロ500
2017年春号



日経マネー 2020年3月号



日経マネー 2018年3月号

※詳細は当社ホームページ「情報誌 掲載記事の紹介」をご覧ください。
(<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/stock/media.html#anchor10>)

(参考)当社IRサイトの紹介



<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/>

- IR最新情報
- 経営方針
- 決算関連資料
- 業績・財務情報
- 株式情報
- IRカレンダー
- 電子公告 など

当社の最新のIR情報をメールにてお知らせします。

ぜひご登録ください。

<https://www.tokaiholdings.co.jp/ir/magazine.html>

34

本資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

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
<https://www.tokaiholdings.co.jp>
e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。

